

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

Yedek ve Duyuru Kanallarımız

Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

- Telegram: <https://t.me/birkitapbir>
- WhatsApp Kanalımız : <https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4lvMoc0Y>

JOHN FIELD

S O S Y A L
S E R M A Y E

İSTANBUL BİLGİ ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI

JOHN FIELD

Portsmouth Üniversitesi'nden mezun olan John Field, University of Warwick'ten doktora derecesini aldı. Tüm akademik hayatı boyunca sürekli eğitim anlayışını benimseyen Field, çeşitli üniversitelerin yaşamboyu eğitim ve sürekli eğitim merkezlerinde ders verdi. 2002 yılından bu yana University of Stirling'de Akademik Yenilik ve Sürekli Eğitim Merkezi'nin yöneticiliğini yapan Field'ın yayımlanmış kitapları arasında *Learning Through Labour: Training, Unemployment and the State, 1890-1939* (1992), *European Dimensions: Education, Training and the European Union* (1998), *Social Capital and Lifelong Learning* (2005) bulunmaktadır.



JOHN FIELD

SOSYAL SERMAYE

ÇEVİRENLER BAHAR BİLGİN - BAYRAM ŞEN

SOCIAL CAPITAL

FIRST PUBLISHED 2003 BY ROUTLEDGE

© JOHN FIELD 2003

TÜRKÇE YAYIN HAKLARI AKÇALI TELİF AJANSI ARACILIĞI İLE ALINMIŞTIR.

İSTANBUL BİLGİ ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI 141

SOSYAL BİLİMLERDE KAVRAMLAR 4

ISBN 975-6176-40-7

1. BASKI İSTANBUL, AĞUSTOS 2006

© BİLGİ İLETİŞİM GRUBU YAYINCILIK MÜZİK YAPIM VE HABER AJANSI LTD. ŞTİ.

YAZIŞMA ADRESİ: İNÖNÜ CADDESİ, NO: 28 KUŞTEPE ŞİŞLİ 34387 İSTANBUL

TELEFON: 0212 311 60 00 - 217 28 62 / FAKS: 0212 347 10 11

www.bilgiyay.com

E-POSTA yayin@bilgiyay.com

DAĞITIM dagitim@bilgiyay.com

YAYINA HAZIRLAYAN BURAK GÜREL

TASARIM MEHMET ULUSEL

DİZGİ VE UYGULAMA MARATON DİZGİEVİ

DÜZELTİ SAİT KIZILIRMAK - BORA BOZATLI

BASKI VE CİLT SENA OFSET AMBALAJ VE MATBAACILIK SAN. VE LTD. ŞTİ.

LİTROS YOLU 2. MATBAACILAR SİTESİ B BLOK KAT 6 NO: 4 NB7-9-11 TOPKAPI - İSTANBUL

TELEFON: 0212 613 03 21 - 613 38 46 / FAKS: 0212 613 38 46

Istanbul Bilgi University Library Cataloging-in-Publication Data

Istanbul Bilgi Üniversitesi Kütüphanesi Kataloglama Bölümü tarafından kataloglanmıştır.

Field, John.

Sosyal Sermaye / John Field, çev. Bahar Bilgin, Bayram Şen.

p. cm.

Includes bibliographical references and index.

ISBN 975-6176-40-7 (pbk.)

1. Budget Social Capital (Sociology)

I. Şen, Bayram — II. Bilgin, Bahar.

HM7o8 .F5419 2006

JOHN FIELD

SOSYAL SERMAYE

ÇEVİRENLER BAHAR BİLGİN - BAYRAM ŞEN

İçindekiler

vii Teşekkür

- 1** GİRİŞ Sosyal Sermaye Nedir ve Niçin Önemlidir?
 - 2** İletişim Ağları Bir Şeylerin Olmasını Nasıl Sağlar?
 - 6** Klasik Sosyal Teoride Normlar ve Ağlar
 - 9** Sosyal Sermaye
 - 13** Kitabın Amacı
- 15** BİRİNCİ BÖLÜM Metafordan Kavrama
 - 18** Bourdieu
 - 28** Coleman
 - 40** Putnam
 - 56** Sosyal Sermaye Klasiklerinin Katkıları Nelerdir?
- 63** İKİNCİ BÖLÜM Ağların Gücünü Keşfetmek
 - 64** Sosyal Sermaye ve Eğitim
 - 71** Ekonomideki Bağlantılar
 - 81** Sağlık ve Refah İçin Faydalar
 - 85** Suç ve Sapkınlık
 - 87** Kavramı Rafine Etmek: Karşılıklılık ve Güven
 - 91** Farklılaşmış Bir Kavrama Doğru
- 101** ÜÇÜNCÜ BÖLÜM Karanlık Tarafta Gezinti
 - 105** Sosyal Sermaye ve Eşitsizlik
 - 118** Sosyal Sermayenin Kötü Etkileri
 - 128** Sosyal Sermayenin Karanlık Tarafı

- 131 DÖRDÜNCÜ BÖLÜM (Post)Modern Dünyada Sosyal Sermaye**
- 134** Aktif Demokratik Yurttaşlık
 - 146** Siber Uzayda Atomize Olmuş Bağlantılar
 - 153** Komünizmin Sonu
 - 157** Aile Bağları ve Yakın Bağlar
 - 162** Risk Toplumunda Sosyal Sermaye: Esnek Arkadaşlar?
- 167 BEŞİNCİ BÖLÜM Politika Olarak Sosyal Sermaye**
- 171** Neden Sosyal Sermaye İçin Politikalar Geliştirmeliyiz?
 - 180** Sosyal Sermayeyi Ölçmek
 - 183** Sosyal Sermaye Politikalarını İşler Hale Getirmek
 - 194** Hükümetler Sosyal Sermaye Oluşturabilir mi?
- 197 SONUÇ**
- 211 Kaynakça**
- 227 Dizin**

Teşekkür

İlişkiler önemlidir, çoğu arkadaşım, meslektaşım ve tanıdıklarım sosyal sermaye hakkındaki fikirlerimi geliştirmemde bana yardımcı oldular. Bu bilgilerin çoğu kendi içerisinde son derece yararlı olmuştur. Güven ve karşılıklılık sadece kavramsal soyutlamalar değildir; aynı zamanda yaşamın olduğundan daha güvenli ve zevkli olmasına yardımcı olmaktadır. Aynı şekilde, yaşamın bazı evrelerinde, elbette kendimi onlar olmadan da yaparım dediğim güven, karşılıklılık ve kayıplar hakkında dersler çıkarırken buluyorum. Çoğumuz yaşamımızın bir aşamasında, varoluşumuza anlam katan ve bunu doğrulayan en yakın ve en değerli bağlarımızın aynı zamanda derin acıların da sebebi olabileceğini fark etmişizdir. Gündelik hayattan çıkardığımız bu türden –olumlu ya da olumsuz– dersler toplumun genelinde büyük ölçüde farklılıklar göstermektedir. Bu konular hakkında özellikle kitabın son bölümünde toplum olarak bizim sosyal sermayeyi, yaşadığımız zamana uygun olarak geliştirmemiz için neler yapabileceğimizden de bahsedeceğim.

Bu kitabı yazarken, bana bağlantılarımızın kaynaklarımız olduğunu gösteren oldukça özel örnekler sağlayan sayısız arkada-

şım ve meslektaşım la fikir alışverişinde bulunmaktan faydalandım. Peter Alheit, Julie Allan, Colin Bell, Loraine Blaxter, Jaswinder Dhillon, Kathryn Ecclestone, Richard Edwards, Ian Falk, Tom Healy, Christina Hughes, Sue Kilpatrick, William Maloney, Michael Strain, Lorna Unwin ve Bill Williamson’la yaptığım derin sohbetler, benim bazı zayıf düşüncelerimi tekrar gözden geçirmemi sağladı. Gudrun Geirsdottir’den İzlanda’ya özgü güzel bir atasözünü zorlukla aldım. Pat Ainley ve Tom Steele sosyal sermayenin çıkmaz bir sokak ya da daha kötüsü olduğu konusunda beni ikna etmeye çalıştılar; bu konuda şu ana kadar başarısız oldular ancak ben bu süreçte birçok şey öğrendim. John Scott ilk taslağı okuyarak bana çok değerli geribildirimler sağladı. Her şeyden önemlisi, 2000-2001 yıllarında Cambridge, Glasgow, Londra ve Warwick’de düzenlenen, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Konseyi’nin sponsor olduğu sosyal sermaye üzerine oldukça eğlenceli seminerlerde beraber çalıştığımız üç meslektaşım Steve Baron, Tom Schuller ve Simon Szreter’e çok şey borçluyum. Bu seminerlerde sosyal sermaye üzerine tartışmanın yanında, sosyal sermaye de oluşturulmuş ve katılımcılara olan borcumdan eser kalmamıştır. Tom ve Steve, ayrıca sosyal sermaye üzerine eleştirel makalelerin olduğu bir kitabın mükemmel yardımcı editörleridir.

GİRİŞ

Sosyal Sermaye Nedir ve Niçin Önemlidir?

Sosyal sermaye teorisi aslında çok açıktır. Onun başlıca tezi iki kelimede özetlenebilir: İlişkiler önemlidir. İnsanlar birbirleriyle ilişki kurarak ve bunun zaman içinde devam etmesini sağlayarak, kendi başlarına başaramayacakları ya da sadece büyük zorluklarla başarabilecekleri şeyleri gerçekleştirebilmek için birlikte çalışabilirler. İnsanlar bir dizi iletişim ağıyla birbirlerine bağlanmaktadır ve ortak değerleri bu iletişim ağlarının diğer üeleriyle paylaşma eğilimindedirler, bu iletişim ağları bir kaynak oluşturmaları nedeniyle, bir nevi sermaye oluşumu gibi görülebilir. Ortaya çıktığı bağlamda yararlı olduğu kadar, bu sermaye birikimi diğer yerlerde de genellikle kullanılabilir. Genelde, sonuç olarak ne kadar fazla insan tanıyor ve onlarla ne kadar ortak bir hayat görüşü paylaşıyorsanız sosyal sermaye açısından o kadar zenginsinizdir. Özet olarak bu kitabın araştırdığı tez de budur.

Sosyal sermaye kavramı gittikçe etkili hale gelmektedir. Sosyal bilimlerde bir hızla yayılmaya, siyasi çevrelerde tutulmaya ve zaman geçtikçe medyada da parlamaya başlamıştır. Kavram üzerine yaygınlaşan bir literatür var olmasına rağmen, geniş kap-

samlı bir başlangıç eseri şimdiye kadar ortaya konmamıştır. Bu kitap bu boşluğu doldurmayı amaçlamaktadır. Ayrıca bu kitap, sosyal sermayenin önde gelen üç teorisyeninin ana fikirlerinin genel bir özetini vermekte ve bunları, yazarların dünya hakkındaki fikirleri bağlamında değerlendirmektedir. Daha sonra, sosyal sermayenin insanların yaşamlarında olumlu ve olumsuz değişiklikler yaptığı yolları ayrıntılı olarak sıralamaktadır. Sonra, sosyal sermayenin, yaşantılarımızdaki çok ciddi dönüşümlerin bir sonucu olarak, değişip değişmediğini ve eğer değişiyorsa nasıl değiştiğini sorgulamaktadır. Kavramın kapsamlı bir tartışmasını sağlama girişiminde bulunmamaktadır. Bu kavram üzerine çok geniş bir tartışmayı amaçlamamaktadır; bu görevin şimdiye kadar çözümlenmesi gerekirdi ve aslında neye dayanarak bunu sürdüreceğimize dair daha güçlü bir kanıt olduğunda muhtemelen daha iyi yürütülecektir. Çoğu okuyucunun sosyal bilimlerdeki bazı temel bilgilere sahip olacaklarını, eğer öyle değilse bile Marx, Durkheim, Smith, Weber gibi düşünürlerin temel fikirlerine bakmakla yeterli ölçüde ilgileneceklerini varsayıyorum. Bunun haricindeki amaç, iş yönetiminden sosyal politika alanlarına kadar politikacıların ve profesyonellerin hayal gücünü anlama ve sosyal bilimlerden yapılan araştırma ve teoriyi doğrudan etkileme fikrine ulaşılabilecek bir rehber sağlamaktır.

İLETİŞİM AĞLARI BİR ŞEYLERİN OLMASINI NASIL SAĞLAR?

Modern kurumlar kurallarla yönetilmektedir. Karar alırken ve karar için başvuruda bulunurken kabul edilmiş prosedürler vardır ve genellikle sorumluluklar bireyle değil bireyin bulunduğu kurumla tanımlanmaktadır. Ancak çoğu insan bir şeyin olmasını istediğinde, bu resmi kuralları ve sorumlulukları önemsemeyecek ve tanıdıkları biriyle konuşmaya başlayacaktır. Önemli kararlar neredeyse her zaman belirli bir ölçüde risk ve belirsizlik içerir:

Eğer biri yeni bir iş arıyorsa ya da birisi bir diğerini işe almayı planlıyorsa; eğer arabalarının bakımını yaptırmak veya çamaşır makinelerini tamir ettirmek için birini arıyorlarsa; taşınmayı düşünüyorlarsa ya da ofislerini yeniden düzenlemek istiyorlarsa; en iyi okulu ya da hastaneyi bulmak istiyorlarsa, resmi prosedürleri uygulamak başarının garantisi değildir. İnsanlar bir şeyin olmasını istediklerinde, çoğunlukla resmi sistemden kaçınıp, tanıdıkları insanlarla konuşmayı tercih ederler. Güvenilir arkadaşlara, aileye veya tanıdıklara başvurmak bürokrasiyle uğraşmaktan daha az streslidir ve bunun genellikle daha hızlı ve daha iyi bir sonuç verdiği görülmektedir.

Bu nedenle insanların iletişim ağları gerçekten önemlidir. Çok klişe gözükebilir, ne bildiğin değil kimi tanıdığın önemlidir. Daha açıkçası, hem ne bildiğin hem de kimi tanıdığın yararlıdır. Eğer insanlar size yardım etmek için bir zorunluluk hissetmiyorsa, onları sadece tanıyor olmak yeterli değildir. İnsanlar birbirlerine yardım edeceklerse, bununla ilgili kendilerini iyi hissetmeleri, yani diğerleri ile ortak bir şeylerinin olduğunu hissetmeleri gerekmektedir. Eğer ortak değerleri paylaşıyorlarsa, karşılıklı hedeflere ulaşmak için birlikte hareket etme olasılıkları daha yüksektir. Kişisel olmayan düzeni ve hiyerarşik kuralları bir araya getiren resmi sistemler genellikle, o büyülü çevreye ait olmayanlara karşı dolaylı bir ayrımcılığa yol açan karşılıklı gayri resmi işbirliğinin aşırılıklarını kontrol etme girişimleridir. İngiltere’de kamu görevlilerinin bir bölümünde ya da büyük işadamları arasında hakim olduğu söylenen aynı okuldan mezunlar arasındaki bağ ya da Kore’deki aile temelli “Chaebol” iş ağı gibi bazı iletişim ağları, aynı okul kravatını takmayanları ya da aynı soydan gelmeyenleri dışarıda tutma amacıyla işbirliği yapmaktadır. George Bernard Shaw *The Doctor’s Dilemma** adlı oyununun girişinde bü-

(*) *Doktor’un İkilemi* – ç.n. Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - <https://rantey.org>

t n mesleklerin kamuya karşı bir komplo olduğu meşhur cümlesini söylemiştir. Sosyal ilişkiler bazen [kişileri] dahil etmenin ve onlara bir imkân sağlamanın yanında, bazen de onları dışlayabilmekte ve inkar edebilmektedir.

Öyleyse insanların iletişim ağları, onların hedeflerini sürdürmelerine izin veren ve aynı zamanda toplumu bir arada tutmaya yardımcı olan daha geniş ilişkiler ve normlar kümesinin bir parçası olarak görülmelidir. İngiltere'nin önde gelen sosyoloğu Anthony Giddens ‐yapılaştırma‐ teorisini, ‐yapı, her zaman özne ve yapı ( zne ve g c) arasındaki içsel ilişkiden dolayı hem mümkün kılan hem de sınırlayandır‐ önermesi üzerine temellendirmektedir (Giddens 1984: 169). Sonuç olarak, insanların seçeneklerinin [kendi] ilişkileri yoluyla bulup yararlandıkları kaynakların niteliğiyle sınırlandırıldığını anlamalarını bekleyebiliriz. Diğer zamanlarda, insanlar iletişim ağlarını diğer sınırlamalardan kendilerini kurtarmak için kullanırlar. Ve sosyal sermayelerini, aynı kaynaklara ulaşmaya çalışan diğer bireylere karşı iddialarını savunmak için kullanırlar.

İletişim ağlarına üyelik ve ortak değerler sosyal sermaye kavramının merkezindedir. Bir ‐sermaye‐ biçimi olarak, bu tür sosyal olgular hakkında konuşmak ikili anlamdadır. Bir yandan, onların rolü spesifik sosyal ortamlara dayanan kaynak olarak, hatta bir etkinin ya da gücün kaynağı olarak gösterilmektedir. Bağlantılar, diğer insanlara karşı yükümlülükler getirirken, aynı şekilde o insanlar da sana karşı bu yükümlülükleri edinmektedirler. Öte yandan, bu kavram eğitimin iktisadı hakkında düşünen insani sermaye geleneğiyle ilgilidir. Ve benzer şekilde, bu metafor küresel kalkınma ve yoksulluğa karşı stratejileri içeren alanlar ya da işletme girişimleri ve teknolojik değişim üzerine yapılan çalışmalar tarafından benimsenen yatırım, birikim ve sömürü fikirlerine işaret etmektedir.

Sosyal sermaye, son yıllarda sosyal bilimler arasında yaygın

bir biçimde tartışılmaktadır. Bu konunun görüldüğü akademik makaleleri saymak muhtemelen onun büyük çekiciliğini anlamak için en etkili yol değildir. Bununla birlikte, bir değeri var mıdır bilinmez ama 1981'den önce anahtar kelime olarak sosyal sermaye birçok dergi makalesinde toplam 20 kere kullanılmıştır. 1991 ile 1995 yılları arasında bu sayı 109'a ve 1996 ile Mart 1999 arasında 1003'e yükselmiştir (Harper 2001: 6). Bu büyüme herhangi bir azalma işareti göstermemektedir. O halde bu dizinde, güvenli bir şekilde sosyal sermayeye olan bilimsel ilgideki bir patlamadan bahsedebiliriz. Hatta, benzer şekilde dikkat çekici bir biçimde, halk dilinde de kullanılmaya başlayan bu terimi, artan sayıda gazeteci ve siyasetçi de kullanmaktadır.

Amerikalı siyaset bilimci Robert D. Putnam, daha önce belirsiz olan bir terminolojinin popülerleşmesinin nedeninin onu sosyal ve ekonomik teorinin soyutlamalarından kurtarmak olduğunu makul bir biçimde iddia edebilir. Putnam'a göre, sosyal sermaye kısaca;

sosyal kurumun koordine edilmiş eylemleri kolaylaştırarak toplumun etkinliğini arttıran güven, normlar ve iletişim ağları gibi özellikleridir (Putnam 1993a; 169).

Bu tanım ilk olarak İtalya'daki politik gelenek üzerine yapılan bir çalışmada görülmüştür, oysa Putnam sonraki çalışmalarında bu fikri almış ve Amerika Birleşik Devletleri'ndeki sosyal bağlantılar üzerine yaptığı çalışmalarında uygulamıştır (Putnam 2000). 1990'ların ortalarından beri Putnam'ın ana düşüncesi, 1960'lardan bu yana Amerikalıların devamlı olarak toplumsal yaşamdan geri çekildikleri yönündedir. Putnam'ın fikirleri, kavramın gelişimini etkileyen yahut kavramın görüldüğü kadar faydalı olmadığını ileri sürmeye çalışan diğer fikirler gibi, ileride daha ayrıntılı bir biçimde tartışılacaktır. Fakat, fikirlerinin, alimle-

rin, siyasetçilerin, hatta toplumun genelinin ilgisini çektiği bu yolda kendi başınadır. Sevin ya da nefret edin ama Putnam, çoğu insanın korkularını ya da umutlarını belirten bir başlık seçmiştir: Amerika’da sosyal sermayenin çöküşü.

Putnam’ın anlaşılır düzyazı ve canlı benzetmeleri konusundaki kabiliyeti, konunun siyasetçilerin ve kamuoyunun dikkatini çekmesine yardımcı olmuştur. Daha sonra bir kez daha uzun bir kitabında (Putnam 1995: 2001) 1995’te çok tanınmamış bir dergiye yazdığı yazıda kullandığı gibi dikkat çekici “Tek Başına Bowling” başlığını kullanmıştır. Bowling salonlarında tek başlarına oynayan insan resimleri, insanların ortak kamusal alandan kopukluklarını göstermekte ve Putnam’ın Amerika’daki bowling liginin düşüşüne dair kanıtını desteklemektedir. Putnam ayrıca kitabını, siyasetçilere canlı seminerlerle anlatan, basında yer alan röportajlarda, radyo ve televizyonlardaki ciddi konuşma programlarında görünerek iki kıtada tanıtan bir misyonerin şevkini de göstermiştir. Ayrıca Putnam, yalnız oyuncu örneğinin de gösterdiği gibi çok iyi bir indirgeyicidir. O, sosyal sermayenin kendisinin “iyi bir şey” olduğuna, çöküşünün ise “kötü bir şey” olduğuna inanır. Ona göre suçlanacak bir tane önemli kötü kişi (televizyon) ve birçok ufak adamlar (arabalar, vaktin boşa harcanması, savaşlara ve büyük bunalımlara topluca göğüs geren kuşağın yaşlanması) vardır ve sosyal sermayeyi sağlığına geri döndürmek için eylemin gerekli olduğunu belirtmektedir. Tutkulu inançlara ve onun basit sonuçlarına sahip güçlü bir iletişimci olduğu gibi, Putnam gerekli kanıtlar topluluğunu düzenleyen ve dikkatlice analiz eden yorulmaz bir sosyal bilimcidir. Birçok okuyucusunun inançları ve deneyimleriyle uyuşan bir ezgiyi çağrıştırmaktadır.

KLASİK SOSYAL TEORİDE NORMLAR VE AĞLAR

İnsan ilişkilerinin kalitesi uzun bir süre sosyal teorisyenleri ilgilendiren önemli bir konu olmuştur. Putnam’ın bugün ilgilendiği

konular, birçok açıdan, çoğu 19. yüzyıl yorumcusunun görüşlerini yansıtmaktadır. 1831’de Amerika’nın her tarafına yaptığı gezilerini anlatan Fransız yazar Alexis de Tocqueville (1832), Amerikan demokrasisi ve ekonomik gücünün temelini oluşturan coşkulu toplumsal yaşamı detaylarıyla tasvir etmiştir. Avrupa’da alışık olduğu şekilde daha geleneksel ve hiyerarşik ilişkileri bir arada tutan resmi statü ve yükümlülük bağlarının aksine de Tocqueville’ye göre gönüllü kuruluşlardaki etkileşim, bireysel Amerikalıları birbirine bağlayan sosyal bir yapıştırıcı özelliğindedir. De Tocqueville’in çalışmalarından yaklaşık altmış yıl sonra, anlamın ve düzenin kaynağı olarak görülen ilişkilerle ilgili benzer bir kaygı, öncü sosyologlardan Fransız Emile Durkheim’in (1933) feodal dünyanın mekanik dayanışmasından 19. yüzyıl kapitalizminin organik dayanışmasına doğru uzun geçiş dönemi üzerine düşüncelerinde yinelenmiştir. Durkheim’e göre, birincisi mekaniktir; çünkü lordların ve köylülerin ya da din adamlarıyla zanaatkârların sabit yapılarında ve yükümlülüklerinde olduğu gibi, düşünmeden hareket eden ve alışılmış olandır. Hepsi kendi konumlarını ve diğerlerinin de nasıl konumlandıklarını biliyorlardı. Kendi ilişkilerini feodalizmin katı düzenlenmiş iş bölümü olmadan düzenlemelerine rağmen, kapitalist, kentsel ve endüstriyel toplumda tam tersine, insanlar yabancıların dünyasında yaşadılar. Bunun yanında, her biri bir amaca hizmet ettiği için girilen çeşitli etkileşimlere dayalı birçok bağlantı kurulmuştur. Ferdinand Tönnies’in amaca dayalı toplulukları (Gemeinschaft),¹ araçsal topluluklardan (Gesellschaft)² ayırma çalışmalarında benzer kaygılar görülmektedir. Bu kaygı, bir dereceye kadar, Max Weber’in statü gruplarının vazgeçilmez bir ögesi olarak görülen

1 Bu tür toplumlar, Gemeinschaft ya da belirli bir amaç için bir araya gelmiş “cemaatler” olarak tanımlanmaktadır.

2 Gesellschaft belli bir yapısı, ortak adetleri, yasaları vb. bulunan büyük insan “toplum”ları olarak tanımlanmaktadır.

ortak “yaşam biçimine” olan vurgusunun yanında, karizma ve otorite düşüncesinde de görülmektedir.

19. yüzyılın ortasında ve sonundaki klasik sosyolojik otoriteler sosyal ilişkilerin anlamı ve niteliği üzerine bir ilgi göstermelerine karşın, diğerleri geniş kapsamlı yapının özellikleriyle daha fazla ilgilenmişlerdir. En açık biçimde, insan ögesini temel sosyal sınıfların bir bakıma uzak ve soyut ilişkilerine bağlayan Karl Marx’ın tarihsel materyalizm teorisi, insanları birbirine bağlayan ara bağlara çok az önem vermiş yahut hiç önem vermemiştir. Aile en iyi ihtimalle yeniden üretime izin veren bir kabuk en kötü ihtimalle sahiplenmenin ve kontrolün merkezi olarak görüldüğü için ele alınmamıştır. Sendikalar ve gönüllü kuruluşlar, Marx ve Engels tarafından, zanaatkârlar ve endüstriyel işçiler tarafından riskli ve belirsiz bir emek piyasasında kendi çıkarlarına yer bulmak için geliştirilen, ancak emeğin aristokrasisinin geniş işçi sınıfı arasında kendi ayrıcalıklı konumlarını koruduğu koruyucu araçlar olarak görülmüştür; bunun sonucunda egemen burjuvaziye karşı mücadeleleri zayıflamıştır. Bununla birlikte Marksizm, düzeni ya da en azından kapitalist düzeni problemlili görmesine karşın dayanışmanın ilkeleriyle de ilgilenmiştir. Eğer dayanışma üretim araçlarının sahipleri arasında varolan bir şey olarak ele alınırsa, yalnızca onların egemenliklerini sürdürme isteklerini yansıttığından, Marksist teori ezilenler arasındaki dayanışmanın gücünü (ya da zayıflığını) değişik şekillerde açıklama girişimlerine yol açmıştır. Marx özellikle, nesnel ekonomik durumlarıyla tanımlanan “kendinde sınıf”ı, üyelerinin öznel olarak durumlarının farkında olduğu ve bununla ilgili bir şeyler yapmaya karar vermiş “kendisi için sınıf”tan ayırmaya çalışmıştır. Lenin ve Troçki’den bu yana, özellikle emekçilerin ortak sınıf düşmanlarına karşı geçici tarihsel momentin ötesinde kendiliğinden birleşmesi konusundaki sürekli başarısızlıkları karşısında, bu ayrım sınıf mücadelesinin Marksist analizinin merkezine oturmuştur.

İnsanlar arasındaki ilişkilerin kalitesi ve onların ortak değerlerle olan ilişkisiyle ilgili sorun klasik sosyolojik teorinin her tarafına yayılmıştır. Bir disiplin olarak sosyolojinin toplumsal düzenin doğası ve kökenlerini açıklamak amacıyla oluşması belki de şaşırtıcı olmayabilir. Her şeyden önemlisi, klasik yazarlar, kentleşmenin, endüstrileşmenin ve bilimsel akılcılığın, düzenin geleneksel temellerini (onlara görüldüğü şekliyle: alışkanlık, inanç ve düşüncesiz itaat) aşındırdığı bir dünyada insanoğlunun sabit sosyal yapıları ve davranış şekillerini nasıl yarattığı ile ilgilenmişlerdir. Bununla beraber, klasik sosyal teori genel olarak, sosyal sermaye kavramı ile en azından detaylı olarak ifade edilebilen alanlarla özellikle ilgili değildir. Etkileşim, sosyal düzenin bir ögesi ya da genel sosyal yapının bir kısmı olarak görülmesine rağmen klasik teorisyenler tarafından tanımlanan sorunlar bugünün sosyal sermaye araştırmacılarının çözümlemelerinden farklıdır. Sosyal sermaye teorileri, sosyal düzen üzerinde genel olarak Marksist, Durkheimci ya da Weberci perspektiflere uyabilirken, bu kavram yeni bir ilgi odağı getirmekte ve yeni sorunlar ortaya çıkarmaktadır. Sosyal sermaye fikri dikkatleri mikro düzeyde bireysel deneyimler ve günlük aktiviteler ile orta düzeyde kurumların, derneklerin ve toplumun arasındaki bağ üzerinde toplamaktadır. Ayrıca, bağlantıları bir sermaye biçimi olarak tanımlayarak, bu kavramı mikro, orta ve makro düzeyleri birbirine bağlayan birtakım açıklamalara işaret etmektedir.

SOSYAL SERMAYEYE İLGİ

Sosyal sermayenin gücü günlük yaşamda uzun bir süredir fark ediliyor olsa da, bir sosyal bilim kavramı olarak nispeten son yıllarda önem kazanmıştır. Bu kavram, birçok nedenden dolayı ilgi çekmiştir. Bir ölçüde, şimdilerde görüldüğü şekliyle, Reagan ve Thatcher yıllarında siyaset üretenlerin (ve seçmenlerin) aşırı bireyselliğine karşı bir tepkiyi temsil etmektedir. Bir röportaj sıra-

sında, Margaret Thatcher meşhur bir şekilde “Toplum diye bir şey yoktur” dediği zaman çoğu insan bunu başıboş bireyselliğe tam anlamıyla bir nasihat olarak kabul etti. Sonradan, Bayan Thatcher, toplumun daha ziyade soyut bir düşünce olduğunu belirtmek istediğini, bunun yerine ailenin, bireylerin ve yerel toplulukların ihtiyaçları üzerine düşünmeyi tercih ettiğini anlatmaya çalıştıysa da (Thatcher 1993: 626-7), hiç kimse ona inanmış görünmedi. Orijinal röportaj, onun açıklamalarının tamamıyla mantığa uygun olduğunu önerse de, daha bireysel yorumlar şimdiden kök salmıştır. Bu şartlarda, toplumsalın yeniden keşfedilmesi fikri siyaset toplumunda olduğu kadar halkın geneline de hitap etmektedir.

Sosyal sermaye hakkındaki fikirler, sosyal davranış ve sosyal ilişkilerdeki son değişimlerle öne çıkmaktadır. Toplumun bozulması üzerine oluşan matem çağdaş gazeteciliğin ana teması olmuştur. Birçokları arasından sadece Kraliçe Viktoria dönemi istikrarının kaybedilmiş dünyasının ardından geleneksel değerlerin geriye dönük savunucusu olmaktan çok, Hong Kong’da dinamik geçen dört yıldan sonra geri dönen *Marxism Today* adlı eserin önceki editöründen geldiği için ayırt edici olan bir örneği düşünelim. Martin Jacques, Avrupa’ya bakarken kendini başıboş bireycilik ve piyasa değerleriyle erozyona uğramış ilişkileri tarafından korkuyla karışık bir umutsuzluk içinde bulmuştur. Dünyamızın gittikçe artan bir şekilde, çok az şeyin yahut hiçbir şeyin sürekli olmadığı, bireysel memnuniyetin en yüksek önceliğe sahip olduğu, geçici, fani veya çok kısa ömürlü bir dünya olduğundan şikâyet etmiştir. Çoğu insana göre, evlilik kısa süreli bir anlaşmadır, hatta kaçınılabilecek bir şeydir ve çocuk sahibi olmak nadir görülen bir şey haline gelmiştir. Jacques, düşük doğum oranlarından, gençlerin sendeleyemeyen ve kesintili sosyalleşme süreçlerinden, “önümüzde kara günler olduğu” korkusu türünden sorunlardan “toplumun Balkanlaştırılması”nı sorumlu tutmaktadır (Jacques 2002: 24).

Gazetelerin abartıları bir yana, en azından Batı toplumlarında etkileşim şekillerinin değiştiği görülmektedir. Kişiler arasındaki ilişkilerin gayri resmileşmesi, insan davranışlarının temel olarak alışkanlıkların ve geleneğin süregelen erozyonu, artan iş bölümü, kamusal ile özel arasındaki sınırların bulanıklaşması, yeni iletişim araçlarının patlaması sosyal düzenin sağlandığı yerlere dikkati çekmektedir. Özel ilişkilerin sınırları ve genel çerçevesi artık açıklanamıyor ya da katı ve resmileştirilmiş kurallar bütünüyle sürdürülemiyor; o kadar ki bu ilişkiler seçilebilir ve aynı zamanda bırakılabilir. Kimliğin ve özneliliğin aynı ve belirlenmiş olmadığını, ancak etnik ve cinsiyet gibi kalıtsal özelliklerle biçim değiştirdiğinde bile müzakere ve belirsizliklere açık olduğunu kabul etmek için bütün postmodernist tezlere inanmamıza gerek yoktur. Yerleşmiş davranışların ve ilişkilerin, en sade bir şekilde süregelen sınıf ve cinsiyet eşitsizliklerinde de görülebileceği gibi, dikkate değer bir şekilde direniş gösterdikleri unutulmamalıdır.

Sosyal sermaye aynı zamanda sosyal bilimlerdeki kültürel dönüşten de yararlanmıştır. Sosyal davranışın kültürel yönüne gösterilen belirgin önemle birlikte, mikro düzey olarak tanımlanabilecek bireysel davranışlar ve deneyimlerde de kayda değer bir ilgi artışı olmuştur. Dikkate değer sayıda tanınmış sosyal bilimci de samimiyet ve güven kavramlarını, sosyal sermayenin merkezine yakın duran iki önemli örnek olarak yakından incelemişlerdir (Beck and Beck-Gernsheim 1994; Giddens 1991; Jameson 1998; Luhmann 1988; Misztal 1996; Sztompka 1999). Bu yazarların çoğu (Misztal ve Sztompka hariç) aslında sosyal sermaye hakkında çok az şey söylerken, onların çalışmaları günlük etkileşimin hassas yapısını ve kişiler arasındaki ilişkilerin kalitesiyle ilgili kaygıları yansıtmaktadır. Bu entelektüel sorunun genel çerçevesi, sosyal bilimciler arasında, özellikle sosyal sermayeye yönelik keskin bir ilgi artışının zeminini sağlamaktadır.

Son olarak, sosyal sermaye ile ekonomi arasında tedirgin bir ilişki vardır. 1960’larda ilk olarak ekonomide oluşan insani sermaye düşüncesiyle belirgin paralelliklere sahiptir, ayrıca firmalara, bireylere ve halka, yetenek, bilgi ve sağlıklı olma gibi nitelikler olarak göstermiştir, James Coleman, Amerikan şehirlerindeki okul performansı ile ilgili etkili anlatımında sosyal sermayeyle insani sermayenin tamamlayıcı olduğunu belirterek, sosyal teoriyle ekonomik teoriyi bir araya getiren bir yol olarak sosyal sermaye kavramını geliştirmiştir (Coleman 1988-9). Dünya Bankası ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) gibi resmi kuruluşlar da bu görüşü benimsemektedir (OECD 2001a, 2001b; World Bank 2001). Son zamanlarda hazırlanan *Ulusların Refahı* (The Wellbeing of Nations) raporunda, OECD insani sermaye ve sosyal sermaye arasında, karşılıklı olarak olumlu şekilde besleyen “güçlü bir tamamlayıcılığın” olduğunu savunmuştur (OECD 2001b; 13). Buna rağmen Schuller, bütünlüğü vurgulayan sosyal sermayeyi, yalnızca kişilerin kendi çıkarlarını sürdürmelerine önem veren insani sermaye kavramına alternatif bir öneri olarak tercih etmiştir (Schuller 2000). Hatta bazıları sosyal sermaye düşüncesinin, insani davranış görüşünün bireyci sınırlamalarını benimseyen ekonomistler tarafından, sosyal bilimlerin sömürgeleşmesini yansıttığını savunmaktadır (Fine 2000). Mantıklı bir şekilde, tersi de olasıdır; sosyal sermaye sosyologlar tarafından iktisadın temel fikirlerinden birini almak ve bunu yakın (ve kıdemli) bir disipline, kuvvetli bir pozisyon kurmak için uygulamaya çalışan bir girişim olarak görülebilir. Benim kendi görüşüme göre ise, ikinci görüşte muhtemelen bazı gerçeklikler vardır ve sosyal sermayeye olan bu ilgi, insanların kararlarının sosyal temellerini vurgulayarak ekonomistlerin birey davranışları üzerindeki geleneksel odağını değiştirmeye çalışan girişimi yansıtmaktadır.

KİTABIN AMACI

Benim bu kitaptaki başlıca amacım, sosyal sermaye üzerine yapılan tartışmalara bir giriş sunmak ve gelecekte daha ileriye gidecek olan bu tartışmalara yollar önermektir. Bazı açılardan bu tartışmayı, birçok ilgili bilimsel disiplinle kesiştiğinden, özetlemek güçtür. Tartışma muhtemelen sosyoloji alanında gelişse de, bu kavram iktisatçılar ve siyaset bilimciler tarafından yaygın bir biçimde tartışılmaktadır. Sosyal politika ve kent politikası uzmanları kadar, bazı tarihçilerin, eğitimcilerin ve feministlerin de ilgisini çekmektedir. Ayrıca siyaset yapıcılar da sosyal sermayeye ilgi göstermektedirler. Siyasi kararlar için sosyal sermayenin sağladığı alan şu anda, ekonomik gelişmeyi, sağlıktaki ilerlemeleri, teknolojik gelişmeleri ve mesleki yenilikleri, yoksulluğun azalmasını, suçun azalmasını ve topluma dahil olmayı kapsamaktadır.

Kitap, bu kavrama hayat veren üç akademisyenin fikirlerini ayrıntılı bir şekilde inceleyerek başlayacaktır. Pierre Bourdieu, James Coleman ve Robert Putnam bu fikre çok farklı arka planlardan yaklaştımlar ve kavramın tamamen farklı yorumlarını benimsemişlerdir. Hepsi, iletişim ağının gücünü vurgulamaktadır, bununla birlikte bir sonraki bölümde (İkinci Bölüm) eğitim, sağlık ve suç gibi alanlarda sosyal sermayenin etkisinin ampirik çalışmaları gözden geçirilecektir. Bu çalışmaların çoğu sosyal sermayenin olumlu bir etkisi olduğu sonucuna varmaktadır, buna rağmen üçüncü bölümde sosyal sermayenin karanlık yönleri incelenmekte ve sonuçları olumsuz yönde olan araştırmaların kanıtları gözönünde bulundurulmaktadır. Dördüncü bölümde, günümüzdeki sosyal eğilimlerin sosyal sermayeyi nasıl şekillendirdiğine (ve bunun tam tersine) bakılacaktır ve özellikle Robert Putnam'ın bu tarz eğilimlerin bizim bağlantı birikimimizi tüketmekte olduğu yönündeki iddiası sorgulanacaktır. Daha sonra, sosyal sermaye üzerine yapılan tartışmadan politika ve uygulamalar için dersler çıkarmaya çalışan girişimleri gözden geçireceğim. Kitap, kavra-

mın geçerliliği üzerine burada incelenen tartışmaların ve kanıtların ışığında birkaç gözlemle sonlandırılmaktadır. Artık değeri ne ise, benim görüşüm sosyal sermaye fikri için yeteri kadar zaman olduğu ve sosyal sermayenin sosyal bilimciler, siyasetçiler ve toplumun geneli tarafından kullanımının önemli bir şekilde patlamasının eşiğinde olduğumuzdur. Cevaplandırılmamış olarak kalan soru bu tür gelişmelerin ne yöne doğru gideceğidir, bu da en azından bu kavramı kısmen daha çok geliştirmeye ve kavramın açıklayıcı amaçlar için kullanımına daha çok dikkat etmeye bağlıdır.

BİRİNCİ BÖLÜM

Metafordan Kavrama

İnsanların ilişkileri bireyler olarak, kendileri için büyük önem taşımaktadır. Sosyolojik perspektiften bakıldığında, bizim en azından belli ölçülerde tanıdıklarımız tarafından tanımlandığımız söylenebilir. Daha genel olarak, insanlar arasındaki bağlar, aynı zamanda bu büyük görkemli yapının merkez yapı taşı olarak hizmet etmektedir. Elbette ki bu yeni bir fikir değildir. Aksine, sosyoloji disiplini bulunduğu bile vardı. 19. yüzyılda sosyolojik düşüncenin ana kurucusu olarak kabul edilen Emile Durkheim, özellikle insanların toplumsal bağlarının, toplumun genelini birbirine tutturan bir iplik gibi hizmet ettiğiyle ilgilenmiştir. Durkheim, otoriteye itaatin statü ve kalıplaşmış düzendeki benzerlikler temelinde ortaya çıkmış toplumsal bağlardan ve alışkanlıklardan oluştuğu modern öncesi toplumlarda “mekanik dayanışma” ile modernitenin değişken, önemli derecede farklılaşmış “organik dayanışma”sı arasındaki keskin karşıtlığı belirtmiştir. Modern toplumsal bağlantıları tanımlayan sayı, kapsam, karmaşıklık ve geçiciliğe rağmen Durkheim şöyle diyordu:

Toplum asla yan yana konulmuş bir atomlar yığını olamaz. Daha ziyade üyeleri; değişimin yapıldığı kısa anları daha derin ve daha ileriye yayan bağlarla birleşmiştir (Durkheim 1933; 226).

Bu yüzden, toplumun kapsamlı işlevselliğine katkıda bulunan sosyal bağlar fikri günümüzdeki tartışmadan uzun bir süre önce yerleşmiştir.

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– bir kişinin diğerleriyle ortaklaşa çalışmasını sağlar. Başlangıçta, sosyal bağları bir sermaye biçimi olarak tanımlama fikri sadece bir metaforu. Robert Putnam’a göre, sosyal sermaye 20. yüzyıl boyunca en azından altı kez keşfedilmiş ve her bir seferinde, insanların yaşamlarını iyileştirmelerine yardım etmek için, bağlantıların kullanılması önerilmiştir (Putnam 2000: 19; Woolcock 1998). Katı biçimde ifade etmek gerekirse, metafor bağlantıların kârlı olabileceğini, diğer sermaye çeşitleri gibi, yatırım yapılabileceğini, yapılan yatırımdan yeterince kazanç umulabileceğini belirtmiştir. Hiçbir çağdaş sosyal bilimci, sosyal sermaye terimini bu şekilde yalınlaşmış biçimde kullanmamaktadır ve bu tutkulu girişim, insanların sosyal iletişim ağları için bir muhasebecinin hesap dökümünü sağlamaktan ziyade, ekonomik sermaye ile gevşek bir benzerlik kurulmasından kaynaklanmaktadır. Bununla beraber, bunun ekonomiden geliştirilen bir terim olması ve geniş kapsamlı ve dikkatli bir izleyici kazanması önemlidir.

Aslında iktisadi düşüncede “sermaye” terimi, gelecekte kârlı bir kazanç umuduyla yatırım yapılabilecek birikmiş bir miktar para anlamına gelir. İnsanlar, bu terimi kullandıklarında muhtemelen hâlâ akıllarına gelen anlam budur. Bundan sonra, ekono-

mik faaliyetlerin verimliliğini arttırmada makinelerin ve yapıların rollerini tanımlamak için ortaya atılan “fiziksel sermaye” kavramı gelmektedir. Ancak 1960’larda sermaye fikri insanları ve onların kapasitelerini kapsayacak şekilde kullanılmaya başladı. İlk olarak Theodore Schultz (1961) ve sonra Becker (1964) tarafından geliştirilen insani sermayenin arkasındaki kavram, ekonomistlere işçilerin vasıflarını ölçmek için yardım sağlayan bir araçtı. Schultz ve Becker için emek, üretimin herhangi diğer bir faktörü gibiydi. Az ya da çok verimli olabilirdi, fakat eğitim ve sağlık gibi dikkatli yatırımlar sonucu, daha verimli olmaya başlamıştı. Şimdiye kadar, çeşitli sermayeler katı anlamda ekonomik terimlerle düşünülürdü; faydası ölçülebilir, değeri arttırılabilir ve karşılaştırılabilirdi, girdiler ve çıktılar arasındaki ilişki doğrudandı ve değerdeki herhangi bir değişim ortak para ile açıklanabilirdi. Toplumsal ilişkiler, kolayca, basit birtakım ortak paydalara indirgenemezler ve bu konuda, ekonomi disiplini dışında, sosyal düşünürler, siyaset bilimciler, eğitimciler ve tarihçiler arasında birçok tartışma yaşandı. Bu metafor neden ve nasıl bu şekilde bir sosyal bilim kavramına dönüştü?

Üç önemli kişinin sonraki gelişmelere ufuk açıcı katkılarda bulunduğu dair artan bir fikir birliği vardır. Bu bölümün büyük kısmı 1980’lerde oluşan tartışmayla ve özellikle Pierre Bourdieu, James Coleman ve Robert Putnam’ın son derece etkili yazılarıyla ilgilidir. Bourdieu, 1970’li ve 1980’li yıllar boyunca sosyal sermaye kavramını geliştirmiştir, ancak bu, onun sosyal teorisinin diğer alanlarından daha az ilgi çekmiştir. Bir sonraki tartışma geniş ölçüde, James Coleman’ın sosyal bilimcileri ve siyasetçileri etkileyen, rasyonel davranış teorisi bayrağı altında sosyoloji ve ekonomiyi birleştirme girişiminde bulunduğu Amerika Birleşik Devletleri’nde yürütülmüştür. Bununla birlikte, kavramın günümüzdeki önemini Robert Putnam’ın halkın büyük ilgisini çeken çalışmalarına borçluyuz. Bob Edwards ve Michael Foley, bu ya-

zarları sosyal sermaye literatürünün görelî olarak birbirinden farklı üç kolu olarak tanımlamaktadır (Foley and Edwards 1999: 142) ve aşağıda göstereceğim gibi bunlar arasında önemli farklılıklar vardır. Kısaca Bourdieu, Marksizm’in, kaynaklara ulaşmadaki eşitsizlik ve iktidarın sürdürülmesi sorununu paylaşmaktadır; Coleman, başlangıç noktası olarak bireylerin, kendi çıkarlarını sürdürebilmek için rasyonel olarak davrandıkları fikrini kabul etmiştir; Putnam, dernek ve toplumsal faaliyet fikirlerini toplumsal bütünleşmenin ve refahın temeli olarak devralmış ve geliştirmiştir. Bütün bu farklılıklara rağmen, üçü de sosyal sermayenin kişisel bağlantılardan, kişilerarası etkileşimin yanı sıra bu ilişkilerle bağlantılı olan birtakım ortak değerlerle birlikte oluştuğunu belirtmişlerdir.

BOURDIEU

Pierre Bourdieu, sosyal sermaye kavramına yavaş yavaş ulaşmıştır. Coleman ve Putnam, Kuzey Amerika’da sosyal ve politik düşünce geleneği üzerine çalışıyorlarken, Bourdieu, daha çok sosyal sınıfların sürekliliği ve eşitsizliğin diğer sabit yerleşik biçimleriyle ilgilenen bir Avrupa sosyoloğuydu. Başlangıçta, Bourdieu’nun bakış açısı toplumsal yeniden üretimin kültürel antropolojisini yaratma çabasıyla oluştu. 1960’larda Cezayirli yerli halk üzerine yaptığı çalışmasında Bourdieu, öznel temsilci ile nesnel durum arasında köprü kuran “*habitus*”u, düzenlenmiş birtakım değerlerin ve düşünce şekillerinin dinamik gelişiminin şekillendirdiğini belirtmiştir. Habitus hakkındaki görüşünü geliştirirken, Bourdieu, grupların toplumsal yapıdaki durumlarını belirlerken ve oluştururken, kültürel semboller farklılıkların işaretleri olarak kullanabileceklerini vurgulamıştır. Bu görüşü, “kültürel sermaye” metaforunu kullanarak, bazı kültürel beğenilerin diğerlerinden daha fazla statüden yararlandığı gerçeğinin bazı gruplarca kötüye kullanılmasına işaret ederek güçlendirmektedir. Örneğin,

Bach'tan zevk alma yeteneği, insanın yaradılışında olan bir üstünlük değil, belirli bir sosyal grup tarafından diğer gruplar üzerindeki üstünlüğünü sürdürmek için kullanılan kültürel sermaye-deki bir icattır. Ayrıca Bourdieu sık sık, insanların kültürel sermaye sahipliklerinin tam olarak onların finansal sermayelerini yansıtmadığını vurgulamıştır. Ailevi durumlar veya öğrenim har-cı tarafından şekillendirilen kültürel sermaye, bir dereceye kadar mali holdinglerden bağımsız olarak etkili olabilmektedir, hatta bir bireyin veya bir grubun kendi güç ve statüsünü sürdürme stratejisinin bir parçası olarak paranın eksikliğini de telafi etmektedir (Jenkins 1992; Robbins 2000).

Bourdieu'nun sosyal sermaye üzerine ilk yazıları, sosyal düzenin farklı temelleri üzerine yapılan geniş analizin bir bölümüdür. Bourdieu, öznelere sosyal alandaki durumlarının, onların göreceli sermayelerinin büyüklüğü ve miktarı ile kendi amaçlarına ulaşmak için benimsedikleri belirli stratejiler tarafından belirlendiğini belirtmiştir. 1987'de bir Alman televizyonundaki bir röportajda, Bourdieu “sosyal alan”ı kumarhaneye karşılaştırmıştır: Biz yalnızca bizim ekonomik sermayemizi temsil eden siyah fişlerle değil, kültürel sermayemizi temsil eden mavi fişlerle ve sosyal sermayemizi temsil eden kırmızı fişlerle kumar oynarız (Alheit 1996). Bu birbirinden farklı sermayeleri birbirinin yerine kullanamayız ancak bir arada olduklarında, bu sermayeler daha sonra yeni bir sermaye oluşturabilir (Bourdieu and Passeron 1977).

Bourdieu'nun bu terimler hakkındaki tanımı, varolan kültürel sermaye kavramına büyük ölçüde önem verilmesiyle derinlemesine değişmiştir. Kültürel sermaye hakkında birtakım ampirik göstergeleri kullanarak Fransız orta sınıfı arasındaki beğeni ve farklılığı ele aldığı muazzam çalışmasında, sosyal sermayenin yalnızca bir göstergesi olan, iş yaşamını kolaylaştırmada yararlı olacağını düşündüğü golf kulübü üyeliğini işlemiştir (Bourdieu 1984:291). Bourdieu, alçakgönüllü bir biçimde “geçici kısa not-

lar” olarak tanımladığı sosyal sermaye hakkındaki düşünceleri üzerine kısa bir taslak yayınlamıştır (Bourdieu 1980). Sonradan, Fransız yüksek kültürü üzerine büyük deneysel çalışmasında (Bourdieu 1984) ve Fransız üniversite sisteminin uygunluğu ve orta halliliğini betimlediği eleştiri yazısındaki (Bourdieu 1988) gibi toplumsal yeniden üretim hakkında yaptığı daha sonraki çalışmaları sosyal sermaye kavramını işlevsel hale getirmeye çalışmıştır.

Profesyonel grupların üyelerinin kendilerinin (ve çocuklarının) konumlarını hangi yollarla koruduklarına ilişkin ilk kez 1973’te yayınlanan bir tartışmasında, Bourdieu, sosyal sermayeyi ilk kez şöyle tanımlamıştır:

Gerekli olduğunda faydalı “destekler” sağlayan toplumsal ilişkilerin sermayesi: Herhangi biri toplumsal açıdan önemli konumlara, örneğin siyasi bir kariyer gibi aynı zamanda para değeri de olan konumlara, sahip olan müşterilerinin ilgisi çekmek istediğinde çoğu zaman vazgeçilmez olan saygınlığın ve onurluluğun sermayesidir (Bourdieu 1977: 503).

Daha sonradan bu durumu sadeleştirerek, şu açıklamayla sonlandırmıştır:

Sosyal sermaye, gerçekte veya uygulamada karşılıklı tanışıklık ve tanımaya dayalı olarak az ya da çok kurumsallaşmış, uzun ömürlü iletişim ağına sahip olması nedeniyle, bir bireyin veya bir grubun haklı olarak hissesine düşen kaynakların bir toplamıdır (Bourdieu ve Wacquant 1992: 119).

Bourdieu ayrıca, sosyal sermayenin kendi değerini sürdürebilmesi için, bireylerin bunun için çalışması gerektiğini hatırlatmıştır.

Bourdieu’nun önceki yorumları “geçici notlar” başlığıyla 1980’de yayımlanan daha uzun bir taslağa yol açtı; bu başlık gelecekte daha bütünlüklü bir değerlendirme vaat etmekteydi (Bourdieu 1980). Daha önce de belirtildiği gibi, bu aşamada Bourdi-

eu büyük ölçüde bu kavramı kültürel sermayeye yapılan bir ilave ya da kültürel sermayenin bir boyutu olarak ele aldı (Robbins 2000: 36). Bourdieu, bir yıl sonra yalnızca küçük eklemeler ve hatta daha küçük çıkarmalar yaparak, toplumsal eşitsizlik üzerine oluşturulan bir Alman derlemesinin ekonomik, kültürel ve sosyal sermaye ile ilgili bir bölümünün parçası olarak, ve beş yıl sonra da “sermaye biçimleri”yle ilgili bir İngiliz dili derlemesindeki bir yazı olarak “notlarını” yeniden ele almıştır (Bourdieu 1981: 1986). Bu kavramı hem bilimsel hem de kuralcı boyutlarıyla kullanmasına rağmen, kavramın teorik temellerini tekrar ele almamıştır.

Bourdieu’nun sosyal sermaye üzerine düşüncelerini anlamak için, onun temel sorununun sosyal hiyerarşi anlayışı olduğunu hatırlamamız gerekir. Birçok yönden Marksist sosyolojiden ciddi bir şekilde etkilenmiş birtakım görüşlerle ilgilenmiş, “ekonomik sermayenin diğer bütün sermaye çeşitlerinin üstünde olduğunu” düşünmüş (Bourdieu 1986: 252) ve onun diğer sermaye türleriyle, eşitsizliği yaratmak ve yeniden üretmek için bir araya gelebileceği yollarla ilgilenmiştir. Bourdieu’ya göre, eşitsizlik sermayenin üretimi ve yeniden üretimiyle açıklanmalıydı. Bourdieu okuyuculara, sermayenin “birikmesi zaman alan birikmiş emek” olduğunu hatırlatmıştır. Ancak sermayeyi yalnızca ekonomik olarak düşünmek yetersizdir. Elbette ekonomik değişimler kazanca dönüşmektedir ve bundan dolayı da kişisel çıkarların üzerinden sürdürülmektedir. Ancak, Bourdieu –sanatçılar dünyası, aşk ya da evlilik gibi– maddi olmayan değişimlere “ilgisiz” oldukları için saygı duyulması gerektiği yönündeki geleneksel görüşe karşı çıkmaktadır. Hem kültürel sermayeyi hem de sosyal sermayeyi birikmiş emek üretimini simgeleyen varlıklar olarak ele almak gerekmektedir.

Bourdieu, “sermayenin yalnızca ekonomik teori tarafından kabul edilen bir biçimiyle değil, bütün biçimleri” etkisini kabul etmeden sosyal dünyayı anlamının imkânsız olduğunu belirtmiştir

(Bourdieu 1986: 422). Bourdieu ilk olarak, kültürel sermaye kavramını farklı sosyal sınıflardan ve sosyal sınıflar içindeki farklı gruplardan gelen çocukların eşit olmayan akademik başarılarını açıklamak için benimsemiştir. Bazı sosyal gruplar, aile içindeki uygun “kültürel yatırım stratejilerini” sürdürerek, çocuklarının eğitimden etkili bir şekilde faydalanmasını garanti altına alabilmişlerdir. Bazı açılardan, Bourdieu kültürel sermayenin iletiminin, sermayenin kalıtsal iletiminin en etkili biçimini temsil ettiğini belirtmiştir, çünkü o büyük ölçüde gözönünde sürmekte ve bu yüzden kontrole daha az tabi olmaktadır, oysa ekonomik varlığın mirası vergiyle dizginlenebilmektedir (Bourdieu ve Passeron 1977).

Bourdieu, sosyal sermaye tanımına da aynı genel yaklaşımı getirmiştir. “Geçici notları”nda, sosyal sermaye düşüncesinin “sosyal değerler ilkesini” tanımlamanın “tek yol”u olduğunu açıkça belirtmiştir. Ona göre sosyal değerler ilkesi:

Farklı bireylerin az çok eşdeğer (ekonomik ya da kültürel) sermayeden bir grubun (aile, elit okulların eski öğrencileri, seçkin kulüpler, soylular vb.) sermayesini vekaleten harekete geçirebilme kapasiteleri ölçüsünde oldukça eşitsiz kazançlar elde ettiği yerde görünür hale gelmektedir (Bourdieu 1980: 2).

Bu durumda sosyal sermaye, kendine özgü bir biçimde eşitsizliği yeniden üreten bir işleve sahiptir, ancak bunu yine de bağlı olduğu ekonomik ve kültürel sermayeden kısmen bağımsız olarak yapmaktadır. Sermayenin farklı biçimlerinin birbirlerine dönüştürülememesinin yahut daha kesin olarak ekonomik sermayeye indirgenememesinin nedeni “ekonomik yönü maskeleyebilme” derecelerinin farklılığıdır. Ekonomik değer ne kadar açık olursa, değişebilirliği de o kadar büyük olur, ancak sosyal farklılaşmanın kaynağı olarak geçerliliği daha düşüktür (Bourdieu 1986: 253-4). Dönüştürülür olmaktan ziyade, Bourdieu, farklı

sermaye türlerinin hep birlikte, “varolma şartlarının ana sınıflarını” ayırt etmeleriyle ve bu sınıfların her birinin içinde “farklı sermaye türleri arasındaki toplam sermayenin farklı dağılımı” ilkesi üzerindeki “ikincil farklılıklara” neden olmalarıyla ilgilenmiştir (Bourdieu 1986: 114).

Bourdieu’ya göre, bağların yoğunluğu ve dayanıklılığı çok önemlidir: Sosyal sermaye, “uzun süreli iletişim ağlarına sahip olmaya bağlı gerçek ve potansiyel kaynakların bütünü” temsil etmektedir (Bourdieu 1980: 2; 1986: 248). Buna ilaveten, Bourdieu, bireyin bağlarının değerinin (ya da belirli bir özne tarafından sahiplenilen sosyal sermayenin büyüklüğünün), harekete geçirebildiği bağlantı sayısına ve her bir bağlantıyla sahip olunan (kültürel, sosyal ve ekonomik) sermaye büyüklüklerine bağlı olduğunu doğrulamıştır (Bourdieu 1980: 2; 1986: 249). Bourdieu, ilişkiler ve kültürel veya mali sermaye arasındaki etkileşimi, sosyal sermayelerini –yani sosyal ilişkilerin, onurlu olmanın ve saygınlığın sermayesi– toplumda müşterilerinin güvenini kazanmak için ya da siyasette kariyer yapmak için istismar eden, avukat ve doktor gibi meslek sahipleri hakkındaki örneklerle açıklamıştır (Bourdieu 1984:122). Aksine, sadece kendi eğitimsel deneyimlerine güvenen kimseler yalnızca bağlantılarının yokluğundan dolayı değil, aynı zamanda eksik kültürel sermayeleri güven pazarındaki dalgalanmalar hakkındaki bilgilerini azalttığı için “güven erozyonu” olayında en çok zarar görenlerdir (Bourdieu 1984: 142).

Bourdieu, sermayeyi birikmiş emek ürünü olarak tanımlayan görüşüyle uyumlu olarak, bağlantıların çalışmayı zorunlu kıldığını vurgulamıştır. İletişim ağları içerisinde tek mümkün olan dayanışmadır, çünkü tüm üyeler hem maddi hem de sembolik olarak kâra önem vermektedirler. Bu durumda devamlılıkları, komşuluk, işyeri hatta akrabalık ilişkileri gibi rastlantı sonucu oluşmuş ilişkileri, kısa veya uzun vadede doğrudan kullanılabilir sosyal ilişkilere dönüştürmeyi hedefleyen “bireysel ya da kolektif

yatırım stratejilerini” gerektirmektedir; bunların uzun vadede etkili olabilmesi için de kişisel olarak hissedilen uzun süreli yükümlülükleri içermesi gerekmektedir (Bourdieu 1980: 2; 1986: 249). Antropolojik kaygılarına uygun olarak, Bourdieu hediye değişimini örnek vermektedir; “bir hediyeyi kişiselleştirmeye çalışmak” hem onun tümüyle maddi değerini hem de bu nedenle onun daha geniş olarak karşıladığı değerleri dönüştürmektedir. Böylece “uzun vadede karı maddi ya da diğer şekillerde görülebilecek bir yatırım hareketi ile” (Bourdieu 1986: 253) “toplumsallığın bitmeyen çabası” şeklini alan “sağlam bir yatırım” olur (Bourdieu 1986: 250).

Bazı İngiliz sosyal bilimciler, Bourdieu’nun teorisinin kavrama ilişkin kuramsal olarak en tutarlı ve en ikna edici sosyolojik yaklaşım olduğunu ileri sürmektedir (Fine 2000: 53-64; Warde ve Tampubolon 2002: 157). Ancak yine de, temel noktalar bakımından Bourdieu’nun teorisi, geride bırakmaya çalıştığı Marksizmi hedef alan birçok eleştirinin karşısında savunmasızdır. Bourdieu, sosyal sermayeyi sadece elitlere ait olan, onların kendi görece üstün konumlarını korumak için tasarlanmış bir nitelik olarak görmektedir. Duygulara dayalı ilişkiler için tek açıklaması bunların karşılıklı ilişkilere dayanıklılık kazandırmasıdır. Bu yüzden, aynı kültürel çevrede bulunan ve benzer yaklaşımlara sahip bazı insanların birbirlerinden diğerlerine göre daha çok hoşlandığı (ve hoşlanmadığı) basit gerçeğinin doğruluğunu kabul etmemektedir. Belki de akrabalığa dayalı sosyal sermayenin rolünü olduğundan fazla vurgulamaktadır. Öznenin varlığını kabul eden kaygılarına rağmen, genel olarak Bourdieu’nun teorisi, sosyal hiyerarşinin nispeten durağan modelinin kaynağı olarak görülmektedir.

Bourdieu şüphesiz Batı ülkelerindeki toplumsal örgütlenmenin eskiden beri varolan şekillerindeki zayıflamanın doğruluğunu kabul etmektedir. Örneğin, aileler bazı karşılıklı ilişki şekilleri (kendi çocuklarının evlilik tercihleri) üzerindeki kolektif

kontrollerini kaybettikçe, meşru olanları desteklemek ve olmayanları da dışarıda bırakmak için tasarlanmış yeni kurumlar (Bourdieu örnek olarak, dans, deniz yolculuğu, gece partileri, resepsiyonlar ve şık sporları saymaktadır (1980: 3)) bunların yerini alır. Hatta bu örnek, Bourdieu'nun teorisinin, geç modernitenin daha açık ve gevşek sosyal ilişkileriyle ilgilenmek için yeterli olmadığını göstermektedir. Deniz yolculuğunun, akşam yemeği partilerinin, Bach'ın ve şık sporların günümüz elitlerinin ayırt edici simgelerinden olması güçtür.

Bourdieu'nun profesyonel yaşantısının çoğunda, Fransız sosyal teorisi, Avrupa'nın sosyolojik konularının merkezini oluşturmuştur ve Bourdieu'nun, akademik emsallerinin nitelikleri hakkında oldukça iyi düşünceleri vardır. 1960 ve 1970'lerde, toplumsal eşitsizlik üzerine çoğu Fransız tartışması, birinin diğerine karşı olan hakları ve karşılıklı yükümlülükleriyle, dengelenmek üzere iki baskın entelektüel geleneğin gölgesinde yapılmıştır: Marksizm, hümanist ve yapısalcı çeşitlemeleriyle ve sosyal Kato-liklik, fakir ve zengin arasındaki, insan kaderinden ayrılamaz eşitsizliğin olduğu toplumsal düzenin organik modeliyle. Çeşitli sermaye dillerini kullanarak, Bourdieu Marksizmin her iki ege-men teorisine karşı kendi teorik çerçevesini dikkatlice çizmiştir. Sermaye dilini kültüre ve beğeniye ya da iletişim ağları ve tanı-dıklara uyarlamak, Bourdieu'nun varoluşçuların duygusal hüma-nizmi olarak gördüğü şeye karşı, materyalizm adına kendi başı-na bir saldırıdır. Louis Althusser'in yoğun ve zor çalışmalarıyla bütünleşmiş yapısalcı Marksizme (Althusser 1977) karşın, Bour-dieu, sosyal yaşamın, “değiştirilebilir taneler olarak görülen öz-neler arasındaki birtakım süreksiz, ani, mekanik dengeye indirge-nemeyeceğini” belirtmiştir (Bourdieu 1986: 241; ayrıca Robbins 2000: 45-9'da görülebilir). Fransız Marksizmine keskin bir şekil-de eleştirel bir tutumu olmasına rağmen, Bourdieu, eşitsizliği ka-çınılmaz olarak insani şartların bir parçası sayan muhafazakâr

sosyal teoriye de tutkun değildir, daha ziyade Marksist düşünce-
nin onun ayırt edici yaklaşımında etkisi olduğunu kabul etmek-
tedir. “Sosyal değişimlerin iletişim olgusuna indirgendliğini ve
ekonomiye indirgenebilirliğin acı gerçeğini ihmal ettiğini” iddia
ettiği (Bourdieu 1986: 253), söylem teorisini vurgulayan post-ya-
pısalcıların iddialarından da etkilenmemiştir. Sonunda, Bourdieu
kendi katkısını, insan öznesinin yapısalcı anlayışıyla, eşitsizliğin
yapısalcı anlatımını bağdaştırabilen yaklaşımın gelişimi olarak
görmektedir (Ritzer 1996: 537). Bu, Bourdieu’yu Avrupa sosyo-
lojik düşüncesinin iki ana yolunun kesiştiği yere yerleştirdi. Bu
yüzden, Bourdieu’nun sosyal sermaye üzerine çalışmasının, kül-
türel sermaye üzerine çalışmasını seçici bir biçimde kullanan ço-
ğu sosyal bilimci gibi, Coleman ve Putnam tarafından da önem-
senmemesi dikkat çekicidir.

Bununla birlikte, Bourdieu’nun katkısı inkâr edilemez olsa
da, kusursuz değildir. İlk olarak, Coleman ve Putnam gibi Bour-
dieu da sosyal sermayeyi, en azından onu büyük ölçüde sahiple-
nenler için, büyük ölçüde tehlikesiz olarak göstermektedir. Genel
olarak, Bourdieu sosyal sermayenin “karanlık yönüne” çok az il-
gi gösterir, onun teorisi tam olarak, bazı grupların kendi çıkarla-
rı için bağlantılarını kullanmasıyla ilgilidir. Onun “sermaye”
kavramını kullanmasındaki amaç, bu sosyal bağlantıların bir ya-
tırım stratejisi işlevi gördüğüne dikkat çekerek, sosyal bağlantı-
ların insancıl yönlerini anlaşılır hale getirmektir. Özellikle, kurum-
sallaşmış sosyal sermayeyi temsil etmelerine izin verilmiş insanla-
rın onu “suistimal etme” olasılığını kuşkusuz hesaba katmakta-
dır. Yetkilerin verildiği sosyal sermaye örneklerine, aile adına ko-
nuşacak aile reisi, soyluluğun kurumsallaşmış bağlarından fayda-
lanan aristokratlar dahildir (Bourdieu 1986: 251). Bununla bera-
ber, ekonomik sermaye bakımından dolandırıcılar neyse sosyal
sermaye için de bunlar öyledir. Bourdieu’nun teorisinin kural ko-
yucu bir boyutu olsaydı, sosyal sermayenin muhtemelen genel

olarak açıkça kazanç sağlayan sahiplerini gizleme işlevini görürdü ve bu yüzden gazeteciliğinde ve siyasi eylemciliğinde benimseydiği açık demokratik toplum fikrine ters düşerdi. Bourdieu'nun eşitsizlik ve güç hakkındaki kaygıları (daha sonra göreceğimiz gibi) Putnam ve Coleman için çok değerli birer düzelticiyken, sosyal sermayenin değerleri üzerine yaptığı tek taraflı vurgu onun sahipleri için kesin bir zayıflıktır.

Bourdieu, ayrıca biraz modası geçmiş ve bireyci gözükken sosyal sermaye görüşüne eğilimlidir. Diğer çoğu alanda olduğu gibi, Bourdieu'nun alan çalışması büyük ölçüde 1960'ların ve 1970'lerin başlarında Fransız yüksek burjuvazisi hakkındaki çalışmalardan gelmiştir. Yüksek toplumsal etiketin kültürel alanda Bach ya da caz müziğinin değerlendirilmesiyle bağlantılı olması gibi, Bourdieu'nun aile görüşü de zamanının bir kısmını yatırım yaparak geçiren babaya boyun eğen aile biçimindedir. Bu görüşte kolektif aktörlere çok az yer vardır; bağlantılar bireyler tarafından üstünlüklerini korumak için geliştirilmiştir ve bu anlamda örgütlü yaşam sadece bir hedefe ulaşmak için başvurulacak bir araçtır. Ayrıca sosyal sermaye, grupların bir niteliği ve hatta mükemmel bir şekilde kolektif etkileşim ürünü olarak da görülebilir. Bunların yanı sıra, Bourdieu aslında sosyal sermayenin imtiyazlıların bir serveti olduğunu ve onların üstünlüklerini sürdürmek için kullandıkları bir araç olduğunu düşünmüştür. Bourdieu'nun bu teorisi diğerlerinin (daha az imtiyazlı olan bireyler ve gruplar) sosyal bağlardan yararlanabileceklerine dair hiçbir ihtimal bırakmamaktadır. Bununla beraber, Bourdieu, sosyal sermayenin bir metafordan kavrama dönüşmesi sürecindeki önemli figürlerden birisidir. Özellikle, Bourdieu'nun, sosyal sermayenin diğer sermaye biçimleri ve onların birikimleri arasındaki etkileşimleri kadar, sosyal sermayenin ve onun birikiminin genel mantığı üzerine yaptığı analizi, 1960'lar Fransa'sındaki sosyal sermayenin temelleri bakımından ortaya koyduğu kanıtlardan

bağımsız bir yerde durmaktadır. Bu anlamda, Bourdieu'nun katkısı, şimdiye kadar gördüğünden daha yakın bir ilgiyi hak etmektedir.

COLEMAN

Eğitim üzerine yapılan çalışmalar üzerinde önemli bir etkisi olan belli başlı Amerikalı sosyologlardan biri olan James Coleman'ın şu ana kadar Bourdieu'dan daha büyük bir etkisi olmuştur. Amerikan varoşlarındaki eğitim düzeyi üzerine yaptığı bir dizi araştırmada, Coleman sosyal sermayenin sadece güçlülerle sınırlı olmadığını, aynı zamanda fakirlere ve kenarda kalmış topluluklara da ciddi yararlar sağladığını gösterebilmiştir. Coleman'a göre, sosyal sermaye bir kaynağı temsil eder, çünkü sosyal sermaye karşılıklılık beklentilerini de içerir ve ilişkilerin yüksek derecede güvenle ve ortak değerlerle yönetildiği, daha geniş iletişim ağlarını kapsamak için herhangi bir bireyin ötesine geçer. Kavramın gelişiminde, özellikle İngilizce konuşulan yerlerde, James Coleman'ın etkisi geniş kapsamlıdır. Bir ölçüde bu, önceden bir bakıma daha kuramsallaşmamış düşünceye getirdiği kavramsal açıklığı ve bilginliği yansıtmaktadır. Eğer İngilizce konuşanlar tarafından bilinmeseydi, yansıtılamazdı. Bu durum kısmen, Coleman'ın sosyal bilimlerdeki genel duruşunu belirtmektedir: 1995'te ölümüne kadar Amerika'da en çok tartışılan ve en çok saygı duyulan sosyal teorisyenlerden biriydi. Bourdieu gibi, Coleman'ın çalışması da metodolojik ve tematik alanda çok kapsamlıydı ve tartışmanın adil paylaşımını kendine çekti. Coleman'ın çalışmalarında sosyal sermaye, en etkili şekilde Coleman'ın en son muazzam çalışması olan *Foundations of Social Theory*'sinde görülen, sosyal düzenin ilkeleriyle baş etmeye çalışan genel bir çabanın içinde yer almaktadır (Coleman 1994).

Daha genel olarak, Coleman hem sosyoloji hem ekonomiyi kullanan disiplinlerarası bir sosyal bilim geliştirmek için araştır-

malar yapmıştır. Coleman özellikle kendisi gibi Chicago Üniversitesi'nde çalışan Gary Becker'in çalışmalarından etkilenmiştir. Becker'in ekonomi ilkelerinin eğitim, aile, sağlık, ayrımcılık çalışmalarına uyguladığı insani sermaye çalışması "rasyonel tercih kuramı" çerçevesinde kullanılmıştır (Becker 1964). Coleman, haklı olarak, çağdaş sosyolojide rasyonel tercih kuramının yükselişinin arkasında harekete geçirici bir güç olduğunu iddia etmektedir (Ritzer 1996: 427) ve sosyal sermaye kavramını oturtmak istediği entelektüel çerçeve bunun içerisinde. Rasyonel tercih (ya da rasyonel davranış) teorisi, klasik ekonomide bütün davranışların insanların kendi çıkarlarını takip etmelerinden kaynaklandığı görüşünü paylaşmaktadır; bunun yanı sıra sosyal etkileşim ise bir değişim biçimi olarak görülmektedir. Coleman geniş toplum görüşünü, rasyonel tercih kuramından sosyal sistemdeki bireysel davranışların bir toplamı olarak geliştirmiştir. Coleman, sosyal düzenin ilkelerini açıklamak için sistem düzeyindeki davranışların, bireylerin tercihlerini ve davranışlarını bir arada ele almaması gerektiğini belirtmiştir.

Rasyonel tercih sosyolojisi, insan davranışlarını, her kişinin kendi çıkarlarına hizmet eden şeyleri diğerlerinin kaderlerini düşünmeden otomatik olarak yaptığı, oldukça bireysel bir modelle açıklamaktadır. Coleman'a göre, sosyal sermaye kavramı, insanların nasıl bir arada çalışmayı başarabildiğini açıklayan bir araçtır. Rasyonel tercih kuramcıları tarafından en çok tercih edilen, bu işin nasıl işlediğini gösteren bir örnek ise, oyun teorisinden gelmiştir. Mahkûm İkilemi adıyla bilinen akıl oyununda, ayrı hücrelerde iki kişi tutulmaktadır, bilgi veren ilk kişinin iyi muamele göreceği söylenir, burada ikilem, suçu ispatlayacak hiçbir kanıtın bulunmayacağı ve diğer mahkûmun da aynı şekilde davrandığı takdirde hiç cezalandırılmayacağı umuduyla sessiz kalmak ile itiraf edip azaltılmış bir ceza almak arasındadır. Rasyonel tercih kuramı, ikinci seçeneğin birincisinden daha çok tercih edildiğini be-

lirtir, çünkü her mahkûm diğerinin aynı seçimle yüzleştiğinde itiraf etme eğilimi olduğunu bilir. Bu örnek yalnızca oyun teorisiyle sınırlı değildir. Aynı şekilde bu mücadele, ekonomik teoride daha genel bir şekilde kolektif bir davranışı açıklarken oluşur. Örneğin, eğitim için ödeme yapma zamanı geldiğinde işverenler gelecekte o işçilerin becerilerine yatırım yapmak yerine, vergi vermekten kaçmayı tercih ederler. İşverenler, eğitilmiş birinin kiralanmasının onların çıkarına olacağını hesap edebilirler. Her iki durumda da, rasyonel tercih kuramı, işbirliği uzun vadede her bir kişiye daha fazla hisse kazandırır bile, her bir bireyin kendi çıkarını takip edeceğini öngörmüştür. Bununla birlikte, dış dünyada ve hatta ekonomi bölümlerinde bile, insanlar hâlâ işbirliği yapmaktadır. Bu nedenle, Barbara Misztal'ın ortaya koyduğu gibi, rasyonel tercih kuramcıları devamlı olarak birlikte çalışmanın “bireysellik ve bencillik varsayımlarıyla” uyumlu olduğunu gösterme göreviyle karşılaşır (Misztal 2000: 109). Sosyal sermaye kavramı, Coleman'ın insanların mevcut çıkarlarına en uygun olanın rekabet etmek olduğu durumlarda bile neden işbirliği yapmayı seçtikleri sorununa bir çözüm bulmasını sağlamıştır. Coleman'ın tarafında, sosyal sermaye bir bakıma açıkça klasik ekonomi teorisindeki piyasanın “görünmez eli”nin rolüyle karşılaştırılabilir ve onunla uyumludur (Heinze and Strünck 2000: 179).

Bourdieu'da olduğu gibi, Coleman'ın sosyal sermayeye ilgisi sosyal eşitsizlik ve okullardaki akademik başarı arasındaki ilişkiyi açıklama çabasından çıkmıştır. *Adolescent Society*'de (Coleman 1961), Coleman Chicago'daki lise öğrencileri üzerine yaptığı bir çalışmada bulduklarını şöyle açıklamıştır: Akran grupları, gençlerin görüşlerini (hoşnutsuzluklar da dahil) aile ve öğretmen gibi sorumluluk sahibi yetişkinlerden daha fazla etkilemektedir. 1960'ların ortalarında, Coleman'dan altı etnik grup arasında, eğitime dayalı başarı ve eğitim imkânları üzerine bir araştırma yapılması istenmişti. Federal Kanun tarafından koruma altına alınmış

ve Amerikan Eğitim Bakanlığı tarafından denetlenmiş bu araştırma “sosyal bilimlerde bir dönüm noktası” (Heckman and Neal 1996: 84) olarak görülmüş ve daha sonra “Coleman Raporu” olarak bilinmeye başlamıştır. Kamusal eğitimin girdileri ve çıktıların envanterini kullanan Coleman’ın çalışması, şimdiye kadar görülmemiş bir şekilde çıktıların üzerinde önemle durulduğunda, ailenin ve toplumun arka plandaki niteliklerinin, okulun yapısından daha ağır basma eğiliminde olduğunu doğrulamıştır (Coleman ve diğerleri 1966). Daha sonra, Coleman pişmanlık duyarak raporun birçok orijinal okuyucusunun, okulların akran grupların etkisiyle karşılaştırıldığında çok az etkisi olduğu sonucuna vardıklarını ve bunun okullarda ırksal entegrasyonu zorlayan ilişkilendirmelere ve diğer stratejilere yol açtığını; stratejilerin planlanan tersi bir etkiye sahip olduğunu, bu zoraki ilişkilendirme uygulamalarının şehir içindeki kenar mahallelerden özellikle “orta sınıf beyazların sayfiye mahallelerine taşınmasına” ve artan bölgesel ayrıma yol açtığını yansıtmaktadır (Coleman 1990: 69-74).

Sonradan, Coleman devlet okulları ve özel okullardaki başarı oranlarının karşılaştırıldığı birtakım ampirik çalışmaların da başında bulunmuştur. Yaklaşık elli bin lise iki ve son sınıf öğrencisinin ailelerinin geçmişlerinin ve onların bilişsel başarılarının sonuçlarının kullanıldığı çalışmada, Coleman ve çalışma arkadaşları ilk olarak Katolik okullarında ya da diğer dini inançlara dayalı okullarda, sosyal sınıf yahut etnik kimlik gibi diğer faktörler gözönüne alındığında bile öğrencilerin daha iyi performans gösterme eğiliminde olduklarını tespit etmişlerdir (Coleman ve diğerleri 1982). Uzun süreli bir çalışmayı takip etmek, Katolik okullarındaki öğrencilerin performansına ek bir kanıt sağlamıştır ve ayrıca devlet okulundaki öğrencilerin geçmişleri ve yetenekleriyle kıyaslandığında, bu okullarda devamsızlığın ve okulu bırakmanın daha az olduğunu göstermiştir. Bu bulgular, ailelerin çocuklarının bilişsel gelişimlerine çok az yardım ederek

katkıda bulundukları, sosyo-ekonomik ve etnik bakımdan çok zarar görmüş öğrenciler için özellikle çarpıcıdır (Hoffer ve diğerleri 1985; Coleman ve Hoffer 1987). Coleman, bu durumu açıklamadaki en önemli faktörün öğretmenlerin beklentilerini de destekleyen toplum normlarının ebeveynler ve öğrenciler üzerindeki etkisi olduğunu belirtmiştir. Bu nedenle, Coleman toplulukların aile içerisindeki sosyal ve ekonomik zararların etkisini dengeleyecek bir sosyal sermaye kaynağı olduğu sonucuna varmıştır (Coleman ve Hoffer 1987). Bu anlamda Coleman, var olan teorik modellerle tam da uyuşmuyor gibi gözüken bulguları kısmen açıklamak için geliştirdiği sosyal sermayeyi geriye dönük bir kavram olarak ortaya atmıştır (Baron ve diğerleri 2000: 6). Bunun ardından, Coleman sosyal bilimlerdeki diğer yazarlar üzerinde önemli etkisi olmuş olan sosyal sermaye kavramının sistematik taslağını oluşturmaya devam etmiştir.

Coleman sosyal sermaye tanımını, çok alıntı yapılan ve temel kaygısını –insani sermaye ve sosyal sermaye arasındaki ilişki olan– ekonomiyle sosyolojinin sentezini yaparak açıkladığı yazısında ayrıntılarıyla açıklamıştır (Coleman 1988-9). Coleman’ın temel tartışması, insani sermayenin gelişimine sosyal sermayenin katkılarını tanımlamakla ilgilidir. Coleman, sosyal sermayenin ve insani sermayenin göreceli faydalarını kavramsal olarak değerlendirmekle, bunların arasındaki farkı görmek ve bağlantıları araştırmaktan daha az ilgilenmiştir. Daha sonra ortaya koyduğu gibi, birbirini çoğu zaman tamamladığına inandığı bu iki ayrı olgunun, birbiriyle rekabet etmekten öte birbirine bağlı olduğunu belirtmiştir (Coleman 1994: 304).

Bu yazıda, Coleman sosyal sermayeyi bir aktörün kendi sosyal bağlantılarıyla ulaşabileceği yararlı bir kaynak olarak tanımlamıştır. Bu yazı ayrıca, Coleman’ın, “her birinin sosyal yapıların bir yönünü oluşturduğunu ve yapı içindeki aktörlerin –bireyler ya da tüzel kişilikler olarak– belirli eylemlerini kolaylaştır-

dığını varsaydığı ‘çeşitli varlıkları’ kapsar” (Coleman 1988-9: 98). Coleman, kamusal mallar ile özel malların arasındaki geleneksel ayrımı kullanarak sosyal sermayenin kolektif eylem sorununu anlamamıza nasıl yardımcı olduğunu açıklamıştır. Genellikle mülkiyeti ve kazancı bireylere ait olan insani ve fiziksel sermayeden farklı olarak, Coleman sosyal sermayeyi yalnızca onu gerçekleştirmek için çaba gösterenlerin yarattığı ve onların faydalanabileceği değil, yapının bütün parçaları tarafından kullanılacak mükemmel bir kamusal mal olarak betimlemiştir (Coleman 1988-9: 116). Bu nedenle, yine de kendi bencilliklerini sürdüren bireyler arasında da işbirliğini oluşturmak istemektedir.

Coleman, rasyonel tercih sosyolojisinin genel bir teorisinin ana hatlarını çizme çabasının daha geniş bir parçası olarak sosyal sermayenin en kapsamlı tanımını sağlamıştır. Coleman ilk yazılarında sosyal sermayeyi şöyle tanımlamaktadır:

Aile bağlarına ve toplumun sosyal kurumlarında varolan ve bir çocuğun veya gencin toplumsal ve bilişsel gelişimine faydalı birtakım kaynaklardır. Bu kaynaklar farklı insanlara göre farklılık gösterir, çocukların ve gençlerin insani sermaye gelişimi için de önemli bir avantaj oluşturur (Coleman 1994: 300).

Başka bir yerde, Coleman sosyal sermayeyi çocukların gelişimi açısından şöyle tanımlamıştır.

Normlar, sosyal iletişim ağları ve yetişkinlerle çocuklar arasındaki ilişkiler çocukların gelişiminde önemlidir. Sosyal sermaye aile içerisinde olduğu gibi aile dışında, topluluk içinde de varolabilir (Coleman 1990: 334).

Sosyal sermaye, yalnızca güven belgesinin kazanılmasında değil, aynı zamanda bilişsel gelişimde ve güvenli öz-benliğin evrimi için de önemlidir.

Sosyal sermaye bu olumlu sonuçları nasıl elde eder? Cole-

man'ın rasyonel tercih sosyolojisinde varsaydıklarını hatırlayalım; bireysel aktörler genelde kendi çıkarlarını sürdürürler; eğer işbirliğini seçerlerse bu, böyle davranmaları onların çıkarına olduğu içindir. Rasyonel tercih kuramında işbirliği, kendi çıkarlarını takip etmekle meşgul olan yalnız ve çıkarıcı aktörlerin genel kuralı için bir istisnadır. Coleman'ın sosyal ve insani sermaye hakkındaki makalesinde, insanlar arasındaki ilişkilerin, aktörler arasında yükümlülük ve beklentilerin kurulmasına yardım ederek, sosyal çevrede sadakati ve dürüstlüğü kurarak, bilgi kanallarını açarak, başıboş davrananlara yaptırımlar uygulayarak ve belirli davranış şekillerini onaylayarak sermaye kaynaklarını oluşturduğu gösterilmektedir (Coleman 1988-9: 102-4). Sosyal sermayenin yaratılması, aktörlerin farklı iletişim ağları arasındaki “kapama”, denge, ortak ve paylaşılan bir ideoloji yoluyla kolaylaştırılmıştır (Coleman 1994: 104-8, 318-20). Coleman, farklı aktörler ve kurumlar arasındaki ilişkileri karşılıklı destekleyen bir oluşum olan “kapama”yı, yalnızca yükümlülüklerin altından kalkmak için değil, aynı zamanda yaptırımlar yüklemeyi de sağlayan bir gereklilik olarak tanımlamıştır. Bir örnek vermek gerekirse, ruhban sınıfı, komşular ve akrabalar, öğretmenlerin ve ailelerin gençlerin derslerden kaytarmalarını yahut ödevlerini aksatmalarını önlemlerini zorlayacak şekilde davranırlar. Coleman'a göre, ailenin dışındaki sosyal sermaye, herhangi bir yetişkinin başkasının çocuğunun faaliyetlerine yönelik ilgisinde, hatta bu konudaki pervasızlığında dahi varolmaktadır (Coleman 1990: 334).

Coleman'ın sosyal sermaye tanımı, bireysel ile kolektif arasında köprü kurmaktadır. Coleman, sosyal sermayeyi şüphesiz (ancak sosyal yapısal kaynakların oluşturduğu) “birey için bir sermaye değeri” olarak görmektedir (Coleman 1994: 302). Coleman'a göre, pratikte bu kaynakların kullanımına gereksinim duyulup duyulmayacağının belirlenmesinde iki önemli etkenin rolü vardır; bunlar “sahip olunan yükümlülüklerin gerçek bü-

yüklüğü” ve “sosyal çevrenin güvenilirlik düzeyidir.” Bunlar genel duruma özgü, sosyal yapılardaki değişimler tarafından şekillenmiştir ve şunları içermektedir:

Yükümlülüklerin altından kalkabilmeye yol açan güvenilirliğin genel seviyesinin yanında, insanların gerçek ihtiyacı diğer yardım kaynaklarının (hükümetin refah kurumları gibi) oluşabilmesi, refahın (diğerlerinin ihtiyacı olan yardım miktarını azaltan) derecesi, yardım etme ya da yardım isteme eğilimlerinin kültürel farklılıkları, sosyal iletişim ağlarının kapanma derecesi, sosyal bağların lojistiği (Coleman 1994: 306).

Coleman tarafından bu faktörlerin listesi etraflıca ele alınmamıştır. Ancak, bu liste iletişim ağı kapatma ve yardım talep etmenin ve sunmanın kültürel eğilimi gibi sosyal sermayenin gelişimini destekleyen faktörlerden ve zenginlik ve refah sistemleri gibi sosyal sermayeyi zayıflatma eğiliminde olan faktörlerden kurulabilecek bir tipolojiyi hemen hemen ima etmektedir.

Bununla birlikte, rasyonel tercih perspektifinden bakıldığında bu, hiçbir şekilde aktörlerin neden kendi bireysel çıkarlarını takip ederken, sosyal sermaye oluşturmayı seçmelerinin altında yatan sorunu çözemiyor. Coleman bu sorunu basit bir şekilde ortadan kaldırarak çözmüştür; aktörler sosyal sermaye oluşturmaya tam anlamıyla başlamamışlardır, daha ziyade bu onların kendi çıkarlarını sürdürmelerinin beklenmeyen bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Coleman’ın belirttiği gibi, sosyal sermaye aktörlerin hesapçı bir tercih yapıp buna yatırım yapmaları sonucu değil, “faaliyetlerin diğer hedefleriyle uğraşırken beklenmeyen bir sonuç” olarak ortaya çıkmıştır (Coleman 1994: 312). Coleman, sosyal sermayenin dikkatlice ve amaca dayalı bir tercihin sonucu olarak ortaya çıkmış insani ve fiziksel sermayeden ayrıldığına inanmaktadır.

Bu nedenle, sosyal sermaye özel bir mal olarak değil, bir ka-

mu malı olarak düşünölmelidir (Coleman 1994: 312). Bununla birlikte, Coleman hâlâ sosyal sermaye tanımını rasyonel tercih kuramına uygun hale getirmekte zorluklar yaşamaktadır. Buna karşın Bourdieu, sadeleştirilmiş ve bireysel sosyal sermaye düşüncesini, sosyal ve ekonomik eşitsizliği üreten aktörlerin büyük bir kesimi için uygun hale getirmiştir. Coleman'ın tanımı ise soyutluğunu ve işlevciliğini korumaktadır. Coleman'a göre,

Sosyal sermaye, kendi işleviyle tanımlanır. O tek bir varlık değildir, ortak iki özelliğı olan farklı varlıkların çeşitlenmesidir: Bunların hepsi bir sosyal yapının bazı özelliklerinden oluşmuşlardır ve bu yapının içindeki bireylerin hareketlerini kolaylaştırmaktadırlar (Coleman 1994: 302).

Bunlardan sonra, bu işlevi hangi tür sosyal sermayenin en iyi gerçekleştireceğı sorusu ortaya çıkmıştır.

Coleman, elbette belirli türde sosyal yapıların bireylerin davranış tercihlerini diğerlerinden daha fazla kolaylaştıracağını biliyordu ve özellikle sosyal sermayenin asıl kaynağı olarak aileyi betimleme eğilimindedir. Bunun Coleman'ın çocukların bilişsel gelişimine olan ilgisi sonucunda ortaya çıktığını söylemek cezbedicidir ki zaten Coleman'ın en açık sosyal sermaye tanımları, “çocuk gelişimi için” (Coleman 1990: 334) veya “bir çocuğun veya gencin bilişsel ve sosyal gelişimi” açısından taşıdığı değerle (Coleman 1994: 300) ifade edildiğı de kesinlikle doğrudur. Easen, Coleman'ın teorik yapısı “doğumla birlikte oluşmuş ilişkilere” dayanan kökeniyle diğerlerinden ayrılan, kendi ifadesiyle “ezeli” sosyal kurumların en iyi şekli olan aileye ayrıcalıklı bir yer tanımıştır. Bu, Coleman tarafından, bir araya sadece sınırlı amaçlar için gelebilecek ve aile gibi ezeli şekillerden öte sosyal kontrolün daha önemsiz öznelerini gösteren sosyal kurumların “oluşturulmuş” biçimiyle karşılaştırılmıştır (Coleman 1991: 1-3). Coleman, ailenin ya da başlangıçtan beri varolan (ilksel-eze-

li) kurumların aşınmasının, ilk sosyalleşme sorumluluğun, okul gibi “toplumsal işlevin sosyal sermayeye bağlı olduğu” uzun dönemli bir aşınmaya yol açarak “oluşturulmuş” kurumlara transferine yol açtığına inanmaktadır (Coleman 1991: 9). Bu yüzden Coleman’a göre, akrabalık genel anlamda ve aile de özel anlamda toplumun kilit taşını temsil etmektedir ve kaynağı yapay bir takım düzenlemelerde olan sosyal kontrole yönelik umutlar hakkında samimiyetle kötümser olduğunu belirtmiştir.

Böyle olmasına rağmen, Coleman’ın teorik çerçevesi, “oluşturulmuş” bazı kurum biçimlerinin sosyal sermayeye diğerlerinden daha fazla önem verme olasılığını dikkate almaktadır. Burada, görev yapan oluşturulmuş şeklin asıl açıklaması özellikle iletişim ağlarının kapanışını destekleyen kiliseydi. Gençler üzerine yaptığı önceki deneysel çalışmasının anlatıldığı bir makalede, Coleman, dini bağların kuşaklar arasındaki yapısına dikkati çekmiştir.

Dini kurumlar, ailenin ötesinde, nesilleri kesiştiren, toplumda var olmaya devam eden kurumlardır. Bu nedenle, dini kurumlar yetişkin toplulukların sosyal sermayesinin gençler ve çocuklar için de ulaşılabilir olduğu nadir bir sosyal sermaye çeşididir (Coleman 1990: 336).

Bununla birlikte, dini kurumlar gitgide azalmaktadır ve onların entelektüel mesajları, insanoğlunun dinselliğinin yarışan değerlerinden biri olarak duyulmaktadır. Coleman kurumların başlangıçtan beri var olan şekillerinin, kapanmanın sıkı derecesiyle, hesapçı bireyler arasındaki toplumsal hareket için genel ve sağlam temelleri artık sağlamayacağını kabul etmektedir. Ancak, Coleman hâlâ kurumların oluşturulmuş şeklinin, genç insanların mutlak gelişimi için ihtiyaç duyulan, kurallara uygun bir uyum ve iletişim ağı kapanması sağlayabileceğinden tam olarak emin değildir.

Bu yüzden ilk bakışta Coleman, “Gemeinschaft”ın ya da başlangıçtan beri var olan dayanışmanın öneminin azalması ve bunların yerini “Gesellschaft” ya da oluşturulmuş bir dayanışmanın almasından duyulan üzüntüyü paylaşıyor gibi görünür. Ayrıca, hiçbiri çağdaş sosyal yaşamda merkezi bir yer tutmayan aile ve kilise konusunda daha muhafazakâr görüşleri kabul eder gözükmektedir. Coleman’ın kurumların ilksel şekilleri hakkındaki görüşünü oluştururken tarihçilerin geçmiş zamanlardaki Avrupa ve Kuzey Amerika toplumlarındaki din ve aile hakkındaki çok daha ölçülü tanımlarını dikkate almadığı söylenebilir. Bu anlamda Coleman’ın tanımı –daha çok geçmişle ilgili sosyolojik yazılar gibi– aslında “geleneksel” ile “modern” hatta “post-modern” arasındaki tarih dışı bir ayrıma dayanır gözükmektedir. Sonradan Alejandro Portes’in belirttiği gibi, bu vurgu Coleman’ın yakın ve yoğun bağların rolünü abarttığı ve zayıf ve kopuk bağların önemini ise küçümselediği anlamına gelmektedir (Portes 1998: 5). Gerçekte, Coleman tarihsel süreçlerin acil ve kısa dönemli önemlerinin doğruluğunu kabul etmemektedir: Örneğin 1961’deki çalışması İkinci Dünya Savaşı’nın aile yaşantısı (Morrow 1999) veya Afrikalı-Amerikanların istek ve statüleri üzerine olan etkisinden bahsetmemektedir.

Bourdieu’yla Coleman’ın katkılarını karşılaştırmak eğitici- dir. Bu ikisi arasında elbette açık farklar vardır. Bu farklılık 1989’da, Coleman ile Bourdieu’nun birbirlerinin konumlarına karşı geldikleri Chicago’daki sosyal teori konulu konferansta ortaya çıkmıştır. Coleman sosyal teorisyenlerin “oluşturulmuş sosyal kurumların sorunlarıyla” ilgilenmelerini isterken, Bourdieu içgüdüsel sosyal pratiklerin bir şekli olarak sosyolojinin hümanist görüşünü savunma çabasıdadır (Robbins 2000: 128-9; Coleman 1991: 8). Bu yaklaşıma ilişkin genel farklılık sosyal sermayenin iki belirgin tanımında da görülebilmektedir. Bourdieu’nun sosyal sermayeyi ele alışı biraz dolaylıdır, özetle, ayrıcalıklı bireylerin diğer

ayrıcalıklı bireylerle olan bağlantılarını kullanarak kendi durumlarını sürdürmekte olduğu tezini belirtmektedir. Coleman'ın görüşü bundan hayli farklıdır; O, bireysel ya da kolektif, ayrıcalıklı ya da mahrum bütün aktörler için bağlantıların değerini güç bir şekilde ayırt etmektedir. Ancak Coleman'ın görüşü ayrıca naifçe iyimserdir; bir kamu çıkarı olarak, bireylere karşılıklı avantajları için işbirliğine izin veren ve de “karanlık tarafı” çok az olan ya da hiç olmayan birtakım normlar ve yaptırımlar sağlayan sosyal sermaye, işlevlerinde hemen hemen tamamıyla tehlikesizdir. Buna karşın, Bourdieu'nun bu kavramı, kullanımında ezilmişlere karanlık tarafı ve ayrıcalıklılara aydınlık tarafı sağlamaktadır.

Bununla birlikte Bourdieu'nun getirdiği yankılar etkileyiciydi. En açık şekilde, her ikisi de eğitsel başarının bir kaynağı olarak sosyal sermaye hakkında ortak bir kaygıyı paylaşmaktadırlar. Bunun ötesinde, aralarında çok sayıda paralellikler de vardır. Her ikisi de sosyal etkileşimleri aslında bir değişim biçimi olarak görmektedir, Coleman'a göre bu rasyonel tercihe yol açsa da, Bourdieu'ya göre kültürel materyalizmin temellerini oluşturmaktadır. Hiçbiri, rasyonel hesaplamanın dışında kalan nedenlerden dolayı etkilenme, insanların birbirlerinden hoşlanma, birbirlerini sevmeleri ya da nefret etmelerine ve bununla beraber birbirleriyle ilişki kurmaları ya da birbirlerinden kaçınmaları gerçeğine önem vermez. Bunların yanı sıra, Piotr Sztompka'nın belirttiği gibi, rasyonel tercih kuramı “temel güveni” –genelleştirilmiş yahut belirli bağlantılar açısından güven için ya da güvene karşı genel kişisel eğilim ya da önyargıyı– göz ardı eder (Sztompka 199: 66). Bu yüzden Marksist sosyal teorinin öngördüğü gibi insanlar diğer bir kişinin şirketinde eğlenmek için değil kendi sosyal sınıflarının genel çıkarının peşinden gitmek için bir araya gelirler.

Sonunda ve rasyonel tercih kuramının temelleri üzerinde ekonomik ve sosyal teoriyi birleştiren kendisi gibi biri için epeyce ironik sayılabilecek bir şekilde, Coleman bireycilik hakkında dik-

kat çekici biçimde olumsuz düşünmektedir. Örneğin, toplumsal yalnızlığın kendinden yıkıcı ve ilksel şekillerde işlevselliği bulunmadığını varsayma eğilimindedir, ancak her iki çekişmeyi destekleyecek gerçek neden ve kanıt göstermemektedir (Lindenberg 1996: 303). Ayrıca analizinde de bazı belirgin tutarsızlıklar vardır. Örneğin, sosyal sermayenin rolünün tanımında, insani sermayenin inşasının, bireysel tercihin, yeteneklerin dağılımının belirlenmesinde yetersiz bir yol olduğu görüşüne yol açtığı tartışılabilir. Sonra, Coleman'ın tanımında, bazıları çok ciddi olan çok sayıda yetersizlik bulunmaktadır. Sosyal sermayeyi, sosyal yapıların kökenleri hakkındaki daha geniş teoriye entegre etme yolundaki tutkulu çabası, sosyal sermayenin yalnızca ayrıcalıklıların bir aracı değil, aynı zamanda dezavantajlı sosyal gruplar için de bir değer taşıyabileceğini göstermesi ve sosyal iletişim ağlarının çalışma biçimlerine olan ilgisi Coleman'ın teorisinin güçlü yönlerinin arasında sayılmalıdır.

PUTNAM

Robert Putnam kendisi için dönüm noktası olan çalışması *Bowling Alone*'un (2000) yayımlanmasından beri, sosyal sermayenin en çok tanınan savunucusu olarak öne çıkmıştır. Sosyolojinin ve sosyal teorinin sınırlı dünyaları arasında en iyi tanınanlar Bourdieu ve Coleman olmasına rağmen, Putnam'ın katkısı onun mesleki uğraşı olan siyaset biliminin sınırlarını aşmış ve toplumun büyük bir kesimine ulaşmıştır. 1994'te Uppsala'da akademisyenlere yaptığı sunuma dayanan ve 1995'te yayımlanan makalesi Bill Clinton'un dikkatini çekmiş ve Putnam kendini Camp David'e davet edilmiş bulmuştur. *Bowling Alone*'un ortaya çıkması önemli bir haber olayı olarak görülmüştür. Putnam'la gazetelerde ve televizyonlardaki talk-show programlarında röportajlar yapılmış ve *People*'in sayfaları için karısıyla birlikte fotoğrafı çekilmiştir. Bundan sonra, neredeyse bir dünya turuna yakın bir yolculuğa çıkmış-

tır, kitabındaki fikirleri tanıtmak için Kuzey Amerika ve Avrupa'yı geçmiştir. Canlı bir sunucu ve etkili bir yazar olan Putnam kendine özgü biçimde, birdenbire çok tanınmış olması konusunda alçakgönüllüdür ki bu konuda “geç çiçek açan bir dâhi” olmadığını, sadece “bilmeyerek çoğu sıradan Amerikalının zihninde şekillenmeye başlamış bir endişeyi ifade eden” birisi olduğunu söylemiştir (Putnam 2000: 506).

Bourdieu ve Coleman gibi sosyologlardan farklı olarak Putnam'ın geçmişi siyaset bilimine dayanmaktadır. Ron Inglehart'ın altında toplumsal değerlerle politik tutum arasındaki ilişki üzerine olan çalışmasından sonra, Putnam'ın ilk önemli çalışması, İtalya'daki alan çalışmasına dayanan, politik istikrarı ve ekonomik refahı oluşturan yurttaşlık katılımının rolüyle ilgilidir. Sonradan, Putnam ilgisini ABD üzerine çevirmiş ve 1940'lardan itibaren sosyal sermayenin oldukça büyük oranda “azalmakta” olduğunu gösteren birtakım çalışmalar yayımlamıştır ki bunlar Amerika'nın çoğu kentinin yönetilemez durumunda olduğunu da açıklamaktadır. Geç gelen şöhreti üzerine kendi yaptığı yorumlarda görüldüğü gibi, bu tezi ABD'deki demokrasinin ve toplumun durumu üzerine uzun süreden beri duyulan kaygı üzerine- dir. Bu kaygı 19. yüzyılın ilk yarısına ve özellikle Kuzey Amerika'nın politik analizlerinde günümüze kadar yankılanan 19. yüzyıl Fransız yazarı Alexis de Tocqueville'nin yazdıklarının ABD'de kabulüne kadar uzanmaktadır.

1831'de Birleşik Devletler'in tümünü kapsayan gezilerini yansıtırken de Tocqueville, ilk olarak dünyanın ilk büyük demokrasisinin anarşiye yaklaştığı konusunda uyarıda bulunmuştur. Görüşlerinde bir açıdan muhafazakâr olan de Tocqueville, daha sonradan despotizme yol açabilecek kanun önündeki resmi eşitliğin birbirlerinden ayrılmış bireylerden oluşan bir toplum yaratma eğiliminde olması gerektiğini belirtmiştir. Bununla birlikte seyahat ederken görüşlerini değiştirmiş, Amerikan örgütsel yaşa-

mının yurttaşlık konusunda bir öğrenmeye paralel olmadığını ortaya çıkarmıştır.

Her durumdaki, her zihniyetteki, her yaştaki Amerikalılar, siyasi derneklerinde günlük olarak derneğe karşı genel bir beğeni kazanmakta ve onun kullanımına alışmaktadırlar. Orada çok sayıda kişi bir araya gelip, sohbet eder, birbirlerini dinler ve her çeşit girişimle ilgili karşılıklı birbirlerini yüreklendirir. Bundan sonra kazandıkları ve binlerce amacı yerine getirmek için oluşturdıkları bütün fikirleri sivil yaşama aktarmışlardır (De Tocqueville 1832: 2. Kitap, VII. Bölüm).

Tocqueville'ye göre dernek yaşamı, görece olarak açık, anlaşılır bir şekilde aristokrasi sonrası sistemde sosyal düzenin önemli bir temelidir. Yurttaşlık katılımının, despotizme yol açmaktan uzak en yüksek seviyesi, insanlara sivil hayatta nasıl bütünüyle birlikte işbirliği yapacaklarını öğretmiştir; bu da demokratik toplumun beşiği idi. Putnam'ın mesajının bu kadar geniş ilgi toplamasının nedeni tam da onun Amerikan demokrasinin Tocquevilleci temel taşının parçalanmaya başladığını öne sürmesindendir.

Putnam'ın sosyal sermaye hakkındaki tartışmaya ilk katkısı İtalya'daki bölgesel hükümet üzerine çalışmasının sona ermesine doğru gelmiştir (Putnam 1993a). Yirmi yıllık ampirik veri birikimini kullanarak, Putnam İtalya'nın kuzeyi ve güneyindeki bölgesel yönetimler arasındaki farklılıkları tanımlamaya ve açıklamaya çalışmıştır. Putnam, öncelikle kuzey ve güneydeki kamu politikasının görece performansı üzerine yoğunlaşmış, çalışmaya kurumsal bir yaklaşım getirmiştir ve kuzeydeki bölgenin görece başarısının nedeni olan kurumsal performansının temelinde hükümet ve sivil toplum arasındaki karşılıklı ilişkinin yattığı sonucuna varmıştır. Ortaçağ başlarındaki kuzeyin kendini düzenleyen, geniş ölçüde özerk şehir devletlerindeki derneklerin faaliyetlerine bakıp bu yararlı yurttaşlık erdeminin kaynaklarını izlemiş-

tir. Tersine, güneyde devlet ile sivil toplum arasındaki ilişkilerin bozulmasının nedenlerinin kurumsal reform ve yenilenme yolunda ardı ardına oluşan karşılıklı şüphe ve korku kültürünü yaratan Norman otokrasisi döneminde yattığı fikrindedir.

Putnam sosyal sermaye kavramını, yurttaşlık katılımındaki bu farklılıkları aydınlatmak için kullanmıştır. Bu kavramı sadece görelî kurumsal performans ve yurttaşlık katılımı seviyelerinin izlerini sunduğu detaylı tartışmadan sonra tanımlamıştır:

Sosyal sermaye burada, güven, normlar, iletişim ağları gibi toplumun etkinliğini koordine edilmiş eylemlerle kolaylaştıran sosyal organizasyonların özelliklerine gönderme yapmaktadır (Putnam 1993a: 167).

Daha kesin konuşmak gerekirse, sosyal sermayenin kolektif harekete olan katkıları şöyle sıralanabilir: Ayrılanların potansiyel maliyetini arttırmak; karşılıklılığın sağlam normlarını beslemek; bilgi akışını –aktörlerin tanınmışlıkları üzerine olan bilgileri de kapsayarak– kolaylaştırmak; işbirliği çabalarının eski başarılarını somutlaştırmak ve gelecekteki işbirlikleri için bir şablon sunarak katkıda bulunmak (Putnam 1993a: 173). Bununla birlikte, Putnam'ın İtalya çalışmasındaki sosyal sermaye kavramının kullanım biçimi, birçok bakımdan Coleman'ın kullanımının genişletilmiş halidir. Kuşkusuz Putnam, zayıf bağlarla artan, dönüşümlü kredi dernekleri, müzik toplulukları gibi oluşturulmuş örgütlerle bir araya getirilen kaynaklara, Coleman'dan daha fazla önem vermiş, kilisenin ve ailenin rolünü Coleman'dan daha sınırlı olarak ele almıştır.

İtalya'daki siyasi kurumlar hakkındaki çalışması yayımlandıktan sonra, Putnam odağını yerli ABD'lilere doğru çevirmiştir. Akademik mesajlarının güçlü olanları ekonomisi ve tarzı ile gazete manşetinin ivediliğini yansıtan başlıklarla desteklenmiştir. En

etkili örneği büyük bir olasılıkla hem en son kitabına verdiği hem de önceki akademik yazılarında kullandığı başlıktır; *Bowling Alone* (Putnam 1995; 2000). Yalnız bir bowling oyuncusunun canlı imajı, her ne kadar her zamanki gibi basite indirgenmek pahasına da olsa, gazeteciliğe ait imgelemi yakalamalıydı. Putnam'ın bu metaforu kullanışındaki niyeti Amerikalıların yalnız başlarına bowling oynamak için seyahate değil, düzenlenmiş bowling liglerinde ardı ardına birtakım rakiplere karşı resmi takımlarda oynamak yerine (kendisinin gençliğinde yaptığı gibi), aile ve arkadaş gruplarıyla oynamaların daha olası olduğuna işaret etmektir. Putnam'ın makalelerindeki mesajı 1990'lı yılların ortaları boyunca tutarlıydı: Amerika'nın sosyal sermayesi uzun vadeli bir düşüş içerisinde ve bu düşüşün en önemli suçlusu da televizyonun yükselişidir (Putnam 1993b; 1995; 1996). Bowling ligi burada, göreceli yabancıları rutin olarak sık sık bir araya getirip, geniş birtakım iletişim ağları ile genel karşılıklılığı ve güveni besleyen değerler oluşturmalarına ve bunları sürdürmelerine yardımcı olan ve karşılıklı işbirliğini kolaylaştıran örgütsel bir faaliyeti kast eden bir metafor işlevini görmektedir.

Putnam'ın sosyal sermaye tanımı 1990'lar sonrasında değişmiştir. 1996'da Putnam şöyle ifade etmiştir;

“Sosyal sermayeyle”, iletişim ağları, normlar ve güven gibi, katılımcıların paylaşılmış nesneleri sürdürebilmek için bir arada hareket etmelerini sağlayan, sosyal yaşamın özelliklerini kastetmiştim (Putnam 1996: 56).

1993'ten bu yana üç temel bileşen değişmemiştir; yeni olan sosyal sermayeden yararlananların “toplum”dan ziyade “katılımcılar” olarak tanımlanmalarıdır (Baron ve diğerleri 2000: 9). Daha sonradan, kendisinin dönüm noktasını oluşturan kitabında, Putnam şunu ileri sürmüştür:

Sosyal sermaye teorisinin ana fikri, sosyal iletişim ağlarının bir değeri olduğudur... Sosyal bağlar bireylerin ve grupların verimliliğini etkilemektedir (Putnam 2000: 18-19).

Putnam terimin kendisini,

bireyler arasındaki iletişim ağları ve bundan ortaya çıkan karşılıklılık ve güvenirlilik normları gibi bağlantılara (Putnam 2000: 19)

gönderme yaparak tanımlamaktadır. Bu anlatım biçimi, eski tanımlamaların saflığına işaret ediyor gözükmektedir, çünkü güveni (karşılıklılıkla birlikte) sosyal iletişim ağlarından ortaya çıkan normların temel bir unsuru olarak sunmakta ve böylece bizi, üçten ziyade iki temel bileşenle bırakmaktadır: iletişim ağları ve normlar.

Putnam daha sonra sosyal sermayenin iki temel biçiminin farklarını ortaya çıkarmaktadır; köprü oluşturan (veya içeren) ve bağlayıcı olan (veya dışsallaştıran). Bağlayıcı sosyal sermaye seçkin kimlikleri desteklemek ve homojenliği sürdürme eğilimindedir; köprü oluşturan sosyal sermaye ise çeşitli sosyal bölümler içinden insanları bir araya getirme eğilimindedir. Her bir tür farklı ihtiyaçların bir araya gelmesinde yararlıdır. Özgün kimlikleri desteklemek ve grup içi sadakati güçlü tutmada “sosyolojik bir yapışkan çeşidi” olarak hizmet eden bağlayıcı sosyal sermaye, belirli karşılıkları desteklemek ve dayanışmayı sürdürmek için elverişlidir. Köprü oluşturan bağlantılar, harici varlıkların bağlantılarında, bilgi dağılımında yararlıdır ve “geniş kimlikler ve karşılıklılık oluşturan” “sosyolojik bir WD-40”* sağlar (Putnam 2000: 22-3).

Putnam’ın sosyal sermaye kuramı, Durkheimci dayanışma düşüncesiyle belirgin benzerlikler göstermiştir. Putnam’ın “verimlilik”, “etkililik” gibi kullandığı kelimeler, sosyal sermayeyi işlev-

(*) Metal nesnelerin paslanmasını engelleyen ve onları koruyan temizleyici madde – ç.n.

sel olarak ele aldığını göstermektedir, ancak şurası açıktır ki Putnam rasyonel tercih kuramının hesaplayıcı bireysel aktörünü resmetmemiştir. Coleman'dan farklı olarak Putnam, Tönnies'in organik toplum (Gemeinschaft) ve başarılı sosyal organizasyon (Gesellschaft) arasındaki karşıtlığını, modernitenin yardımseverliğin düşmanı olduğunu belirttiği sonucuyla birlikte açıkça reddetmiştir. Putnam tam tersine, İtalya çalışmasının “kentsel bölgelerin... tam anlamıyla geleneksel güney köylerini” yansıtmış olduğunu ileri sürmüştür (Putnam 1993a: 114). Bir dayanışma kaynağı olarak akrabalık, tanışıklıktan ve oldukça farklı ve ayrıksı küçük gruplardan bireyleri bir araya getirebilen paylaşılmış ikincil dernek üyeliklerinden daha az önemlidir (Putnam 1993a: 175). Putnam ayrıca “dikey” bağların, “yatay” bağlardan daha az faydalı olacağını ileri sürmüştür, çünkü onlar kolektif eylemin kapasitesini önemsememe ve şüphe yaratma eğilimindedir (Putnam 1993a: 195). Ancak Durkheim'la olan benzerliklerini ortaya koyarken, bunların abartılmaması gerekir. Barbara Misztal'ın dediği gibi, Putnam teorik olarak hem Durkheimci analizin karşılıklı bağlarını hem de rasyonel tercih kuramından gelen aktörlerin “rasyonelliğini” vurgulayan seçici bir yazardır (Misztal 2000: 119).

Bir bakıma bütünüyle de Tocqueville'yi anımsatan Putnam, aşırı işbirlikçi güce ve toplumsal ilgisizliğe karşı olarak açık bir şekilde gönüllülük ve sosyal olabilirliğin coşkusundan esinlenmiştir. Kuşkusuz, Putnam'ın İtalya çalışmasında de Tocqueville'nin belirttikleri yalnızca genel bir entelektüel esinlenme bakımından değil, fakat aynı zamanda yurttaşlık katılımını ölçmek için kullandığı dört belirtinin özellikle ikisi [örgütsel yaşam ve gazete okuyuculuğu (diğer ikisi seçmen sayısı ve oy kullanım kalıpları tercihleridir)] bakımından da dikkate değerdir. Putnam ayrıca de Tocqueville'nin kent dernekleri coşkusunu da paylaşmaktadır, ancak Putnam'ın korkuları demokratik toplulukların despotizme doğru sürüklenme eğiliminden kaynaklanmaz. Eğer Putnam'ın

bir distopyası varsa, daha ziyade suçun ve kıtlığın çözümlenmemiş olduğu ve uzun dönemli ekonomik durum beklentilerinin karanlık olduğu, siyasal kayıtsızlık ve diğer insanlara karşı kayıtsızlığın örnek olarak gösterildiği sürekli televizyon izleyicilerinin oluşturduğu bir toplum ortaya çıkar. Bu anlamda, Putnam'ı neo-Tocquevilleci olarak betimlemek sadece kısmen doğrudur.

Bununla birlikte, Putnam'ın ABD çalışmasının gerçek merkezi, ampirik detayların çok titiz toplanmasında yatmaktadır. Putnam, özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısındaki sosyal eğilimler üzerine sistemli olarak birtakım istatistik bilgiyi analiz ettiği *Bowling Alone* adlı kitabında Amerika'daki sosyal sermaye düşüşünün kanıtlarını detaylı biçimde sunmuştur. Daha önemli yazılarına göre Putnam şiddetle Amerika'da değişen davranışların ve tutumların bir kaydını sağlayan, geniş bir şekilde kullanılan 1974'ten beri her iki yılda bir uygulanan Genel Toplum Anketi'ne ve 1952'den beri her yıl uygulanan Ulusal Seçim Çalışmaları'na güvenmekteydi. Daha sonraki kitabında, Putnam bu temel kaynaklara diğer birtakım bilgilerle, Elks'ten sendikalara kadar çeşitli ulusal aktörlerin kayıtlarını dahil ederek tamamlamıştır. Putnam ayrıca, özellikle 1975'ten beri her yıl uygulanmakta olan DDB Needham Yaşam Tarzı Anketleri ve 1973'ten Ekim 1994'e kadar Roper seçim organizasyonu tarafından uygulanan Toplumsal ve Politik Eğilimler Anketi gibi diğer anketleri de incelemiştir (Putnam 2000: 415-24).

Elbette bu kaynakların hiçbiri, Putnam'ın sorduğu soruları cevaplamak için bir araya getirilmemiştir. Bu anlamda Putnam'ın yaklaşımı, değişmez bir şekilde diğer insanlar tarafından farklı amaçlar için bir araya getirilmiş bilgilerden yararlanan tarihçilerin prosedürlerini benimsemiştir. Putnam örneğinde, neredeyse bütün kanıtlar aynı yönü göstermektedir. 1880'lerin sonu itibariyle, Kızıl Haç'tan Hadassah'a ve sendikalara kadar uzanan gönüllü kuruluşların yoğun ağından kaynaklanan Amerika'nın toplum-

sal bağları kentleşme, göç ve sanayileşme tarafından düşük bir dereceye indirilmiştir. Yurttaşlık katılımı Bunalım'a¹ kadar sürekli gelişti ve bu büyümenin daha önceki değerlere dönüşü Amerika Birleşik Devletleri'nin İkinci Dünya Savaşı'na girmesinden sonra ya denk gelirdi. 1960'lardan itibaren, ilk başta yavaşça, daha sonra "tehlikeli anafor hali"nin etkisiyle Amerikalılar "birbirlerinden ve bizim toplumumuzdan ayrılmışlardır" (Putnam 2000: 27).

1960'lardan bu yana olan düşüşün birikmiş ifadesinin katıksız ağırlığı, zorlayıcı olmasında yatmaktadır. Putnam'ın bilgileri, politik katılım, örgütsel üyelik, dini katılım, gönüllülük, yardımseverlik, iş temelli sosyalleşme ve resmi olmayan sosyal iletişim ağları için geçerlidir, bunların hepsi tüm detaylarıyla düşünülmüş ve bir diğeriyle daha az ya da daha çok uyumlu olanların gerilemiş olduğunu da göstermiştir. Putnam bu kalıpları, 1960'ların ortalarından itibaren Amerikalıların dürüstlük ve güvenilirlik yaklaşımlarının gerilemekte olduğunu gösteren anket bilgileriyle bağlantılandırmaktadır. Bundan başka, bu yaklaşım değişikliğinin ifadesi, Amerikalı sürücülerin kavşaklarda dur işaretini önemsememe eğiliminin artması gibi davranışsal değişimlerle (Putnam 2000: 143) ve rapor edilmiş suç oranının keskin artışıyla desteklenmektedir. Putnam, küçük kendine yardım grupları ile genç gönüllülerin artması, internet ve diğer teknolojiler yoluyla yeni iletişim şekillerinin oluşumunun hızlanması gibi örneklerde görülen karşı eğilime önem vermiş olmasına rağmen, en sonunda bu karşı eğilime dair kanıtın "şüpheli" olduğu ve çoğu Amerikalının bundan 20-30 yıl öncesine göre bugün topluma daha az bağlı olduğu pek çok farklı durumdan şüphesiz daha önemli olmadığı sonucuna varmıştır (Putnam 2000: 180).

Sonuçları incelemeye geçmeden önce, Putnam bu uzun dönemli gerilemenin birtakım olası nedenlerini sırasıyla her bir suç-

1 1929 Büyük Ekonomik Buhranı.

luyu gözönünde bulundurarak göstermiştir. Putnam, aile yapısının dönüşümü ve muhafazakâr düşünürler arasında popüler olan refah devletinin gelişimi gibi adayları ele almamaktadır, çünkü bunların hiçbirisi ABD'yle ilgili verilerin ışığında ne akla uygun görülmektedir ne de diğer yerlerdeki (özellikle İskandinavya) kalıplarla uyumludur. Putnam, sosyal sermayenin gerilemesinin sebebinin ırkçılık ve özellikle de “beyaz kaçış” olarak adlandırılan ABD’de ırk bakımından karışmış kentlerde yaşayanların etnik olarak homojen mahallelere taşınması olduğunu iddia eden, sol-liberal tezleri de kabul etmiş değildir. Bu hipotez, “sosyal sermayenin erozyonunun bütün ırkları etkilediği” gerçeğinin ve bugün en çok bağlantılı olan neslin Amerika’nın bugünden daha fazla bölünmüş ve ırkçı olduğu zamanlarda ortaya çıkması gibi delillerin ışığında çökmüştür (Putnam 2000: 280). Bununla birlikte, gerileyen yurttaşlık katılımının büyük işletmelerin gelişen gücünden kaynaklandığını belirten diğer liberal görüşü daha fazla önemsemektedir. Yurttaşlık katılımının ABD’de zirvede olduğu zamanlarda sermaye kapitalizminin eşit ölçüde egemen olduğuna dikkat çekmiş ve bu nedenle bugünkü ilişkisizliğin ana nedenini burada aramamış, ancak küreselleşmeye yönelimin iş dünyasının liderlerinin sivil sorumluluklarını azalttığını kabul etmiştir. Buna rağmen, bu durum gerilemenin bir kısmını açıklamaya yardım edebilirken, küreselleşmenin “kiliseye giderek ya da poker arkadaşlıkları kurarak sosyal olma isteğimizi” ne sebeple etkilemek zorunda olduğunun açık bir nedeni yoktur (Putnam 2000: 283).

Nihayetinde Putnam belli başlı dört suçluyu ele almıştır. Birincisi, saf meşguliyet ve annelerin de çalıştığı ailelerle ilgili baskılar, özellikle kadınların topluma dahil olmak için sarf edebilecekleri zamanı ve diğer kaynakların miktarını azaltmıştır. Bununla birlikte, Putnam, bunun ancak bir ölçüde payı olan bir faktör olduğunu kabul eder; çünkü ilgililik ve katılım çalışan yahut çalışmayan erkek ve kadınlar için hemen hemen eşit oranda düş-

mektedir (Putnam 2000: 203). İkincisi, büyük metropollerin sakinleri “dağınık kentsel ceza” olarak adlandırdığı faktörden etkilenmektedir; bir araya gelmek için artan miktarda zamana gereksinim duymaları sonucunda sahip oldukları bağlar daha fazla parçalı olma eğilimindedir (Putnam 2000: 215). Buna rağmen, yurttaşlık katılımı küçük kasabalarda ve kırsal alanlarda da gerilememiştir; Putnam, paranın ve zamanın baskısı gibi kentin dağınıklılığını ve hareketliliğini pay sahibi bir faktör olarak görmektedir. Putnam, iki temel suçlunun ev temelli elektronik eğlenceler—her şeyden önemlisi televizyon—ve kuşak değişimi olduğu sonucunu çıkarmaktadır. Putnam’ın verileri televizyon hastası insanların sivil yaşamı neredeyse terk ettiklerini ve arkadaşlarına, hatta ailelerine dahi çok az zaman ayırdıklarını ortaya koymaktadır (Buna ek olarak, Putnam televizyon hastalarının genelde kendilerini iyi hissetmediklerini ve izledikleri şeylerden daha az keyif aldıklarını gösteren kanıtlar sunmuştur [Putnam 2000: 240-2]). En sonunda, Putnam her şeye rağmen yaşın, düşen yurttaşlık katılımının geniş kalıbına bir istisna teşkil ettiğini kanıtlayan tek etken olduğunu belirtmiştir. Eğitimle edinilmiş vasıflardaki değişimleri kontrol ederken, 1920’lerde doğan insanların 1960’larda doğan torunlarına göre hemen hemen iki kat daha fazla katılım gösterdiklerini, oy kullanma oranlarının hemen hemen iki kat fazla olduğunu ve gazete okuma oranlarının da yaklaşık olarak torunlarının üç katı olduğunu bulmuştur (Putnam 2000: 254). Yüzyılın ortasındaki savaş ve yeniden yapılanmanın neden olduğu büyük küresel yıkımla işbirliğine dönük alışkanlıklar ve değerler edinmeye zorlanan bu “alışılmadık ölçüde politik neslin” yerine daha az politik olan bir nesil geliyor (Putnam 2000: 275).

Bundan sonra Putnam şu soruyu sorar: Yani? Amerika’nın sosyal sermayesinin düşüşte olması çok mu önemli? Putnam bu sorulara, sosyal sermaye ile eğitim, ekonomik refah, sağlık, mutluluk ve demokratik katılım gibi gönenç göstergeleri arasındaki

ilişkileri araştırmak için bir dizi girişimde bulunarak cevap vermiştir. Putnam, sosyal güvenin düzeyi ve vatandaşlık konularına katılım gibi başlıkların da içinde yer aldığı sosyal sermayenin on dört ayrı ölçütünü elli Amerikan eyaletinin her biri için sosyal sermayenin seviyelerinin görülebildiği Sosyal Sermaye Dizini'nin içinde bir araya getirmiştir. Daha geniş bir şekilde bu veriler, Güneyin eski kalbi Mississippi Deltası'nda sosyal sermayenin daha seyrek bir şekilde yayıldığını; en yoğun olarak ise Orta Batı'dan sağa, Kanada sınırının merkezine doğru genişleyen bölgede yayıldığını gösterir gibidir (Putnam 2000: 290-3). Putnam daha sonra, birtakım gönenç işaretlerine göre Minnesota, Iowa ve Vermont gibi eyaletlerde işlerin daha iyi gittiğini, öte yandan Mississippi, Alabama, Louisiana gibi eyaletlerin daha kötü bir performans sergilemeye meyilli olduklarını göstermeye çalışmıştır. Önemli bir şekilde, hipotezini elektronik eğlencelerin rolü ile temellendiren Putnam, çocukların televizyon seyredirken harcadıkları zamanla Sosyal Sermaye Dizini'ndeki sıralama arasında güçlü bir korelasyon olduğunu göstermiştir (Putnam 2000: 303). Putnam, eserinde bunların yanı sıra sosyal sermayenin “karanlık tarafı” olarak adlandırdığı şey için de kısa bir bölüm ayırmıştır, burada, bazı zamanlarda köprü kuran sosyal sermaye ile bağlayıcı sosyal sermaye arasında gerginlik olabildiğini belirtmekle yetinmiştir. Putnam kendi görüşünü, Afrika kökenli Amerikalı çocukların beyaz öğrencilerin çoğunlukta olduğu okullara, beyaz çocukların ise Afrika kökenlilerin çoğunlukta olduğu bir okula kaydedilmesiyle ortaya çıkan tartışmalara referans vererek açıklamaktadır. Bununla birlikte, sosyal sermaye ile refah arasında güçlü ve olumlu bir ilişki olduğunu gösteren kanıtlara inanmaktadır, ayrıca bu yoğun çalışmanın son bölümünü de sosyal sermayenin yaratılması (veya yeniden yaratılması) tartışmasına ayırmıştır.

Putnam'ın katkısı muazzam bir şekilde gerçekleşmiştir. Putnam'ın bilginliği, kanıtların toplandığı çeşitli kaynakların geniş

bir bilgisine sahip olmasına dayanmaktadır. Geniş görüşlülüğü ve etkisi, Coleman'ı ve Bourdieu'yu aştığı yaklaşımını sağlamlaştırmaktadır. Elbette ki bu üstün görünüm övgüye değer olduğu gibi, eleştirileri de çekmiştir. Putnam'ın İtalya üzerine olan çalışması siyaset bilimciler tarafından olduğu gibi tarihçiler tarafından da dikkatlice incelenmiştir, Amerika Birleşik Devletleri hakkındaki çalışması da her zaman tartışmalara konu olmuştur. Putnam'ın çalışması bu eleştiriler karşısında ne ölçüde sağlam durabilmiştir?

İlk olarak, çok sayıda yazar Putnam'ın sunduğu kanıtların tezinin ağırlığını ne ölçüde kaldırabildiğini sorgulamıştır. İlk eleştirilerde, Amerikalı bir yazar Putnam'ın katılım hakkındaki göstergelerinin “modasının geçmiş olduğunu”; Elks ve Kızıl Haç gibi aktörlerin daha çok eski yerleşim yerlerine bağlı olduklarını ve daha fazla cinsiyet temelli rollere uygun olduğunu; gençlerin şehrin dışındaki yeni yaşam biçimleriyle donatılmalarından dolayı gençler arasında futbolun gelişmesi gibi yeni birtakım katılım biçimlerinin oluştuğunu ileri sürmüştür (Lemann 1996: 25-6). Son zamanlarda, aynı eleştiri daha ayrıntılandırılarak sürdürülmektedir (Cohen 1999: 212-19). Ancak, Putnam'ın 1970'lerin ve 1980'lerin yeni sosyal hareketlerini ve gençlik futbolunu da kapsayan daha yeni örgütlenme biçimlerini incelediği *Bowling Alone* adlı kitabı yayımlandıktan sonra bu eleştirilerin bir ölçüde güç kaybetmiş olabileceğini söylemeliyiz. Yukarıda belirtildiği gibi, Putnam bu kanıtın belirsiz olduğunu kabul etmiştir, ancak daha yakından baktığında bu gerileme durumunun yanlış olmadığına ısrar etmektedir. Hatta Greenpeace gibi büyüyen hareketler, bu durumla uyumlu gözükmemektedir; bu hareketler kişisel inandırmadan ziyade posta yoluyla üyeler kazanmakta, çok kısa ömürlü destek şekillerini de dahil ederek üyelerinden daha az sorumluluğa ihtiyaç duymakta ve yerine geçmekte olduğu “eski moda”, yani bölüm veya şube temelli örgütlerle kıyaslandığında destekçileri arasında daha kısa süreli ilişkiler yaratmaktadır (Putnam 2000: 158-60).

Elbette ki bu durum basitçe Amerikan istisnailiğine bir örnek oluşturmaktadır. Birçok yazar, Putnam'ın ABD'de katılım oranlarındaki gerilemeye ilişkin kanıtının Batı Avrupa'daki canlılığa ilişkin kanıtlar karşısında bir kenara bırakılması gerektiğini belirtmişlerdir (Rothstein 2001; Hall 1999; Maloney et al 200a). Avrupa toplumları, boş zamanlar ve kuşaksal değişimler açısından açık bir şekilde ABD'ye benzediğinden bu durum özellikle önemlidir. Eğer Putnam'ın teşhisi doğruysa, bunların yanı sıra bu toplumların yurttaşlık katılımlarında da benzer gerilemeler göstereceğini bekleyebiliriz. Rothstein'in ve Hall'ın İsveç ve İngiltere'deki sosyal sermaye hakkındaki çalışmaları, Putnam'inkinden daha çok Batılı eğilimin bir türü olarak da görülebilir. Eğer öyleyse, bu durum Putnam'ın ABD'deki yurttaşlık katılımının gerilemesi konusundaki açıklamasını yeniden düşünmesi gerektiğini gösterebilir; fakat bu, Putnam'ın gerileme konusundaki temel teşhisinin temelini çürütemeyecektir.

Aslında, Putnam “oldukça dolambaçlı” bir sosyal sermaye tanımını kabul ettiği için suçlanmıştır (Misztal 2000: 121), ayrıca teorik kesinliğinin eksik olduğu da söylenmektedir. İddiaya göre, Putnam sosyal sermayenin üretiminin ve sürdürülmesinin önemini sağlamayı (Misztal 2000: 120) başaramamıştır ve “güven ile zengin örgütlenme ağlarını ilişkilendiren nedensel bağı” olduğu gibi kabul etmiştir (Sztompka 1999: 196). Kuşkusuz, Putnam'ın teorisinin sosyal sermayenin unsurları arasındaki özel ilişkiyi bildirmediği doğrudur. Buna rağmen Putnam'ın tanımı kısa ve açıktır, ayrıca *Bowling Alone* kitabında, vurgu açık bir şekilde iletişim ağlarındaki aktif katılıma yapılmıştır; “karşılıklılığın ve ondan ortaya çıkan güvenilirliğin normları” (Putnam 2000. 19) burada güçlü ikincil etkenlerin konumuna indirgenmiştir.

Putnam'ın kavramsal belirsizliğinin çok kutlayıcı bir anlam biçimiyle ilgili olduğu da ileri sürülmüştür (Portes 1998: 1). Sosyal sermaye yalnızca iyi huylu değil, Putnam'ın ellerinde top-

lumun çoğu hastalıkları için bir ilaç gibidir. Jean Cohen'e göre, Putnam'ın refah devletine zarar vermeye çalışanların ekmeğine istemeyerek yağ sürmesi riski mevcuttur; hatta Cohen Putnam'ı "yeni-cumhuriyetçi" olarak tanımlamaktadır (Cohen 1999: 211, 228). Ancak, eğer Cohen bu durumu abartıyorsa dahi, Putnam'ın çalışmalarının cemaatçiliğin en azından bazı türlerine uygun olduğu kesinlikle düşünülebilir (Schuller v.d. 2000: 10). Bu yüzden Misztal, Putnam'ı iletişim ağlarının hem güveni hem de güvensizliği beslediğini görmeyi başaramayarak, "romantize edilmiş bir toplum imajını" desteklediğine inanmaktadır (Misztal 2000: 121). Nostaljinin Putnam'ın etkileme derecesi, Frank Capra'nın *It is a Wonderful Life* (*Şahane Hayat*) adlı eserinin James Stewart tarafından canlandırılan ana karakteri olan George Bailey'e yaptığı atıftan da anlaşılabilir. Putnam'a göre, Bailey, yalnızca nostaljiden değil aynı zamanda, kamu ruhunun daha fazla değer taşıdığı ve toplumların gerçekten "işlerini" yaptıkları zaman canlanan "kent kahramanları" arasındadır (Putnam 2000: 287). Aslında, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra piyasaya sürülen bu film toplumun insanın aklını başından alacak ölçüde başarılı bir hatırlatılmasıdır ve filmin videosu satılmaya devam ediyor. Ben de kabul edebilirim ki; kendim de Noel'de bu filmi seyretmekten hoşlanıyorum ve toplumun uzlaşmasını gösteren final sahnesinde gözyaşlarımı hâlâ tutamıyorum. İronik olarak ve ilginç bir şekilde Putnam'ın görüşlerini gözönünde tutarak, film sırasıyla yeni milenyumun Amerika'sını açıkça gösterebilmektedir, ancak 1948'de gişe başarısızlığına uğramıştır. *It is a Wonderful Life* bir klasik statüsünü sonradan edinmiştir. İronik olarak, toplumsal katılımın erdemini övmek yerine, Capra, işbirliği içinde yolsuzlukta bulunanlara tek başına karşı duran bireysel kahramana vurgu yapmaktadır. Bu yüzden, nostalji adına, Putnam'ın benimseyebileceği bir sözü kullanmak gerekirse; sanık suçlandıkça, suçlu kalır.

Putnam ayrıca siyasetin önemini küçümsediği gerekçesiyle eleştirilmiştir. Önemli bir şekilde, Putnam'ın sosyal sermaye düşüncesi disiplinlerarasıyken, kökleri siyaset biliminde yatmaktadır. Davranışı fazla toplumsallaştırılmış biçimde görmesinin Putnam'ın eksikliklerinden bir tanesi olduğunun anlaşılması tuhaftır. Çünkü Putnam sosyal sermayeyi, yalnızca uzun dönemli sosyal ve ekonomik süreçler aracılığıyla ortaya çıkarılmış olarak görmek ve görüşünde insani özne için çok küçük bir yer bırakmaktadır. Putnam'ın, Ortaçağ'ın ilk zamanlarındaki kent değerlerini arayıp bulmaya çalıştığı 1993'te İtalya'da gerçekleştirdiği bölgesel hükümetler üzerine olan çalışması bu yaklaşımın çarpıcı bir örneğidir. En iyi şekliyle, Putnam'ın sosyal sermayenin üretimini oldukça standartlara bağımlı olarak gördüğünü söyleyebiliriz, bu anlamda bugünkü şartlar uzun dönemli tarihsel bir sürecin nihai sonucudur. Bu durum, devletin rolünü önemseme eğilimiyle ilişkilidir (Misztal 2000: 120). Putnam'ın yurttaşlık katılımının çöküşünün en fazla iki nesil sürdüğüne inanmasından yola çıkıp, onun Amerika hakkındaki çalışmalarının İtalya'daki çalışmalarına nazaran muhtemelen daha az uzun dönemli olduğunu söyleyerek Putnam'ı savunabiliriz (Lemann 1996). Siyaset bilimciler daha da ileriye giderek Putnam'ın görüşünün sosyolojiye doğru gereğinden fazla bir şekilde büküldüğünü ileri sürmüşlerdir. İngiliz yazarlarından bir grup Putnam'ı, gönüllülüğü vurgulayan ve “siyasi aktiviteler ve kurumlar tarafından oynanmış rolleri göz ardı eden” “aşağıdan yukarıya bir perspektifi kabul ettiği” için eleştirmektedir (Maloney ve diğ. 200b: 803). Aynı şekilde, Lowndes ve Wilson da Putnam'ın teorisini “fazlasıyla toplum merkezli, devlet öznesini ve onunla ilişkili siyasi etmenleri önemsemeyen” bir teori olarak görmektedir (Lowndes ve Wilson 2001: 629).

Odağı, kısmen de olsa, siyaset bilimcilerin geleneksel alanına –kısaca kurumlar ve karar verme süreçlerine– doğru kaydırmayı

amaçlayan bu girişim, hükümetlerin bu süreçte pasif oyuncular olmadığını, ancak vatandaşların kamusal alana katılıp katılmamaya ya da evde kalıp televizyon seyredip seyretmemeye karar verdiği çerçeveyi belirleyebildiklerini vurgulamaktadır. Bununla birlikte, Putnam'ın özneyi önemsememesinin sosyolojik eleştirisi muhtemelen çok önemlidir. Ancak katılımın düşüşünü ciddiye alır ve bunun aktif bir tercih olduğunu kabul edersek onu anlayabiliriz.

Putnam'ın sesi sosyal sermaye konusunda, en hakim ses olmaya başlamıştır. Bunun nedeni, kısmen özellikle *Bowling Alone* adlı eserde gördüğümüz analitik açıklık ve çalışmasının detaylı tarihsel ilerleyiştir. Buna rağmen, Putnam Coleman'ın yazdıklarından etkilendiğini kabul etmiştir; öte yandan Coleman da Bourdieu'nun katkılarından iyi bir şekilde haberdardı. Bahsettiğim yazarlardan biri hakkındaki eleştiriler diğerlerinden en az birine ve bazen de her üçüne birden yöneltilebilir. Bunlara ek olarak, her üç yazarın da öncülleri vardır. Coleman ve Putnam, sosyal sermaye kavramını icat ettiği için iktisatçı Glenn Loury'yi önemserken, sosyal sermayenin –iletişim ağları, katılım, paylaşılan değerler, güvenilirlik gibi– farklı unsurları zaman zaman akademik ilgiyi üzerlerine çeken bildik konulardır. Bu yüzden Bourdieu, Coleman ve Putnam tarafından yapılmış olan katkıların neler olduğunu ve tartışmayı nerede sonlandırdıklarını sorgulamak faydalıdır.

SOSYAL SERMAYE KLASİKLERİNİN KATKILARI NELERDİR?

Sosyal sermaye fikri ilişkiler ve davranışlar analizine neler getirmiştir? Elbette, eğer bu kavram analitik terimlere yeni bir şeyler eklemişse, bu bir kaynak olarak iletişim ağlarına ve ilişkilere odaklanmasında yatmaktadır. Bu da sosyal sermayenin Bourdieu, Coleman ve Putnam tarafından nasıl ele alındığıdır; ancak her biri bu kavramı farklı şekillerde ele almıştır. Bourdieu, sosyal sermayeyi elit bir grup tarafından –özellikle finansal ve/veya kültürel

sermayeleri sınırlı olan Fransız Soyluları gibi– birlikte bulundukları kişilere karşı yarış içindeyken kullanılan bir değer olarak gö-rerek bu yaklaşımı bir yönü ile ele almıştır. Coleman’a göre, sosyal sermaye göreceli olarak dezavantajlı olanlara da bir kaynak olarak hizmet etmektedir fakat, Bourdieu’nun sosyal sermayenin bir bireye ya da bir aileye ait olan bir değer olması konusunda yaptığı vurguyu paylaşmaktadır. Putnam bu kavramı daha da genişleterek, toplumsal düzeyde işleyen bir kaynak olarak görmektedir. Yaklaşımının bu özelliği, onu işlevselcilik suçlamaları karşısında daha savunmasız kılmakla birlikte, sosyal sermayenin aydınlık tarafına yaptığı amansız vurguyu anlamamıza da yardımcı olabilmektedir. Eğer Putnam ve Coleman kendi düşüncelerinde güç eşitsizliğinin önemini küçümsüyorlarsa (Hibbitt v.d. 2001: 145), Bourdieu da, sosyal sermayenin mahrum olan gruplar için taşıdığı önemi küçümsediğinden dolayı, eşit ölçüde suçludur.

Bazı yazarlara göre, sermaye dilini çok kullanmak yersizdir. Örneğin Jean Cohen bunun, “doğrudan kişilerarası ilişkiler ile piyasadaki ekonomik değişimler arasında yanlış bir benzeşim” önermesi nedeniyle tamamıyla yanlış olduğunu savunmaktadır, oysa ki kişilerarası ilişkiler ve güven “tanım olarak özgün ve bağlamsaldır” (Cohen 1999: 220-1). Fakat bu, bir metaforun statüsünü tamamıyla karşılamayan bir kavramdan fazla şey beklemek anlamına gelir. Coleman özellikle sosyal sermayenin sınırlı “değiştirilebilirliği” olarak tanımladığı, bazı durumlarda sosyal sermayenin pozitif bir kaynak olmasına karşın diğer hallerde kullanışsız ve hatta zarar verici olduğunu söyleyerek özellikle belirtmektedir (Coleman 1994: 302). Ancak Coleman bu durumun insani ve fiziksel sermaye için de geçerli olduğuna dikkat çekmiştir ve Putnam nakliye uçaklarının ve yumurta çırpma makinesinin fiziksel birer sermaye olduklarını, ancak bunların yerlerinin değiştirilmesinin pratik olmadığını göstererek aynı noktayı daha açık biçimde vurgulamıştır (Putnam 2000: 21).

Bu üç yazar, kendi çalışmalarında “cinsiyet körlüğü” bakımından eleştirilebilir. Feminist eleştirmenler, çoğu yurttaşlık katılımının cinsiyetle yüksek derecede ilgili olduğunu belirtmiş (Lowndes 2000) ve Coleman’ın kendinden, aile konusundaki muhafazakâr tutumunun, analitik çerçevesi için önemli sonuçlara sahip olduğunu ileri sürmektedir (Blaxter ve Hughes 2001). Putnam *Bowling Alone*’da cinsiyete sosyal sermayenin yaratılmasında ve gerilemesinde bir faktör olarak özel bir önem vermesine rağmen, görüşleri izlenimsel olarak görünür ve farklı bir şekilde argümanlarını destekleyecek kanıtların olağan ayrıntılı temellerinden yoksundur. Örneğin, Putnam Alman İbranicesi’nde topluluk içinde olayları yapanları karşılayan “macher” ve esnek, resmi olmayan konuşmalara ve aktivitelere katılanları tanımlamak için kullanılan “schmoozer” terimlerine başvurarak, “resmi olmayan bağlantar kadınlar arasında daha fazla yaygınken” *macher*lerin “büyük oranda erkek” olduklarını ileri sürmektedir, ve buradan “kadınların erkeklere göre daha hevesli sosyal sermayeciler oldukları” sonucuna ulaşmaktadır (Putnam 2000: 94-5). Bu konuya uzunca bir dipnot hasredilmiş olmasına rağmen, bu yargıya ilişkin ana kanıt belirsizliğini korumaktadır. Hem Coleman hem de Bourdieu’ya göre, cinsiyet büyük ölçüde ihmal edilmiştir (Morrow 1999). Açıkça cinsiyet temelli olan bir pratiğin cinsiyet boyutunu araştırmaya duyulan bu genel isteksizliğin, kavramın temelde kusurlu olmasından mı, yoksa bunun kanıta ilişkin “geleneksel” yaklaşımın bir ürünü mü olduğu açık seçik bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır. Dördüncü bölümde açıklayacağım nedenlerden ötürü benim kendi görüşüm ikinci fikre daha yakındır.

Bu üç kurucu yazar aynı zamanda, sosyal sermaye kavramını hiç farklılaştıramadan geliştirdikleri konusunda eleştirilebilir. Yaklaşımlarının en az üç noktada aşırı ölçüde homojenleştiği görülebilmektedir. İlk olarak, büyük ölçüde sosyal sermayenin negatif yönlerini önemsememektedirler. Coleman sosyal sermayeyi he-

men hemen tamamıyla yardımsever olarak görmüştür; Putnam “başarısızlık ihtimalini” kabul etmektedir, ancak bu konuda üstünkörü bir yaklaşıma sahiptir ve sosyal sermayeyi açık bir şekilde en seçkinlerin bir serveti olarak betimleyen Bourdieu ise sosyal sermayenin negatif yönünü, sadece ondan mahrum olanlar açısından görmüştür. Sosyal sermayenin negatif boyutları üçüncü bölüm ve sonrasında incelenecektir. İkinci olarak, bu kurucu yaklaşımlar bir ölçüde tarih-dışıdır. Kendi sosyal sermaye düşüncesini 1960’lar boyunca Fransız Akademisi’nde uygulanan birtakım ampirik çalışmalara bağlayan Bourdieu, bu anlamda özellikle kusurludur. Coleman ve Putnam kuşkusuz zamanla değişime izin vermişlerdir, ancak bunu oldukça baştan savma bir şekilde yapmışlardır; temel olarak, sosyal sermayenin seviyesinin zamanla yükselbileceği ve düşebileceğine imkân tanımaktadırlar (ki daha çok bu sonuncu durum yüzünden yas tutmaktadırlar), ancak bu değişimlerinin ve etkilerinin bütün ilgili sonuçlarıyla birlikte değişebileceği anlamına gelmemektedir.

Son olarak bu üç kurucu tanım gerçekte, sosyal sermayenin farklı türlerini birbirinden ayırmamaktadır. Michael Woolcock özellikle yararlı bir ayırım yapmıştır:

- a) Aile, yakın arkadaş veya komşu gibi benzer durumlardaki insanlar arasındaki bağları gösteren bağlayıcı sosyal sermaye,
- b) Kaybedilmiş arkadaşlıklar ya da iş arkadaşlıkları gibi insanların daha uzak bağlarını çevreleyen, köprü kuran sosyal sermaye,
- c) Topluluğun tamamıyla dışında olanlar gibi, benzer olmayan durumlardaki insanlardan farklı; bu yüzden üyelerini topluluğun içinde mümkün olanlardan ziyade, uzak geniş alanlardaki kaynaklara yönlendiren bağlantılı sosyal sermaye (Woolcock 2001: 13-14).

Putnam son zamanlarda, Woolcock’un bağlayıcı ve köprü kuran bağlar konusundaki fikirlerini benimsemiştir, ancak bu üç

sosyal sermayenin farklı kombinasyonlarının farklı sonuçlar ve-receğini gösteren mantıksal sonuçları üzerinde pek durmamıştır.

Üç yazar teraziye konduğunda, Coleman'ın yaklaşımının sosyal ve siyasi davranışlarda yeni anlayışlar üretmek için en büyük potansiyele sahip olduğu görülmektedir. Coleman'ın sosyal sermayeyi bölüşülmüş bir kaynak olarak ele alan yaklaşımı, Robert Putnam'ın sosyal sermaye kavramını ilk kez ve uzunca ele aldığı çalışmalarını etkileyen bir kaynak olarak Coleman'ın *Foundations of Social Theory (Sosyal Sermayenin Temelleri)*'ni göstermesine yol açmış olabilir (Putnam 1993a: 241). Kavram popülerleşirken ve yeni izleyiciler toplarken, Putnam'ın çalışması açık bir şekilde ampirik çalışmalarla kökleşmiş ve daha sonra bu çalışma, akademidekilerin kendi fikirlerini ve kanıtlarını Putnam'ın fikirleri karşısında test etmeleri için önemli yeni tartışmalar oluşturmıştır. Bourdieu'nun kullanımı Coleman'a ve Putnam'a göre daha dardır, ancak Bourdieu'nun sosyal alandaki geniş görüşler içerisinde yerinin faydasını kanıtlamaktadır, ayrıca Bourdieu'nun neo-Marksizme olan borcu –Putnam ve Coleman tarafında büyük ölçüde ihmal edilen– sosyal sermaye ve iktidar arasındaki bağlantıların güçlü bir biçimde fark edilmesine yol açmıştır. Buna rağmen Coleman'ın yaklaşımının dahi daha fazla rafine edilmeye ihtiyacı vardır. Bu yaklaşım özellikle aile gibi belirli sosyal sermaye türlerine imtiyaz tanımıştır; öte yandan gevşek ağların ve bağların önemini küçümsemiştir. Bu yalnızca normatif değil, fakat aynı zamanda naifçe ve iyimser olmakla da suçlanabilir. Bu yaklaşımın çelişki ve iktidar karşısındaki dikkati yeterli değildir.

Bununla birlikte, bu kavramın herhangi bir analitik değere sahip olabilmek için çok gevşek ve esnek olduğuna inananların peşinden gitmek yanlış olur. Alejandro Portes'e göre “gerçek ve önemli bir fenomene” dikkat çekerken, “sosyal sermayenin pek çok olaya ve koşula uygulanırken belirgin anlamını yitirmekte ol-

duğu” anın geldiğini ileri sürmüştür (Portes 1998: 1, 18). Fakat aynı şey insan sermayesi, iktidar, sınıf ve cinsiyet gibi diğer sosyal bilim kavramları için de söylenebilir ve söylenmektedir. Buradaki konu kavramın gevşek bir şekilde uygulanıp uygulanamayacağı değil, iyi bir şekilde uygulandığında yeni kavrayışlara yol açıp açmadığıdır. Dikkatimiz iletişim ağları ve paylaşılmış değerlerin insanlara ve organizasyonlara hangi yollarla bir kaynak oluşturduğuna yöneltildiğinde, sosyal sermaye kavramı sosyal bilimsel genel ilgiden payını alabilmiştir.

İKİNCİ BÖLÜM

Ağların Gücünü Keşfetmek

Sosyal sermaye fikri, sosyal bilimler alanında çalışan istisnasız bütün araştırmacıları ve düşünürleri etkilemektedir. Akademisyenler iletişim ağlarının insanların hayattaki şanslarını nasıl etkilediğine dair teorik bir çerçeve sağlamak için Putman, Coleman ve Bourdieu'nun çalışmalarını kullanmışlardır. Elbette, bu kavram, onunla pratik uygulamaları nedeniyle ilgilenenlerin ve politika yapıcılarının dikkatini çekmiştir. Bu bölümde; sosyoloji, siyaset, ekonomi, sağlık, sosyal çalışma, tarih, eğitim ve kriminoloji gibi çeşitli bilim dallarında çalışan bilginlerin sosyal sermayeyi nasıl kullandıkları üzerinde durulacaktır. Bu bilim dallarının her birinde, ilişkilerin bir kaynak olarak kullanılması fikri, farklı ampirik koşullarda tekrar tekrar test edilmektedir. Elbette sosyal iletişim ağlarının onları birlikte tutan normlarla önem arzemesi yeni bir şey değildir. Eski bir İngiliz atasözü der ki: “Önemli olan neyi bildiğiniz değil, kimi tanıdığınızdır”. İletişim ağları, kamuoyunda olduğu gibi sosyal bilimlerde de oldukça yerleşiktir. Sosyal sermaye kavramı aslında ilişkilerimizin getirdiği mükâfatlara duyulan ilgiyi gündeme getirmiştir.

Sosyal sermayenin ona sahip olanlara somut yararlar sağladığı fikri kanıtlanmaya açıktır. Bu bölüm, teorinin deneysel incelemeye ne kadar dayanıklı olduğunu görmek amacıyla, kavramdan etkilenen araştırmanın bulgularını tekrar gözden geçirmekle başlamaktadır. Yazının kapsamı ister istemez seçicidir; sosyal sermayenin uygulama alanları geniş ve araştırma kanıtlarının düzeyi kaçınılmaz olarak değişkendir. Bunların ötesinde bazı okuyucuların toplumsal katılımın merkezi sorusu olarak gördüğü konu dördüncü bölümde incelenecektir. Bu bölümde dört tema ele alınmıştır; eğitim, ekonomik büyüme, sağlık ve suç. Geniş kapsamlı bulgulara dayanan bu araştırmayı özetlemek gerekirse, genelde sosyal sermaye, teorisyenlerin ileri sürdüğü şeyi yapmaktadır; buna göre kabaca, başkalarından yardım alabilen insanlar alamayanlara göre daha sağlıklı, daha mutlu ve varlıklıdır, bu insanların çocukları okulda daha başarılıdır, içinde bulundukları camialar anti-sosyal davranışlardan daha az zarar görmektedir. Bunlar sosyal sermayenin faydalarının önemli bir listesidir, ancak kavram hakkında sorulabilecek bütün sorulara tek başına cevap verememektedir. Bu nedenle, bu bölüm ayrıca kavramın işlemeye başlamasının diğer bazı etkilerini de incelemektedir. Özellikle, kavramın tutarlılığı hakkındaki sorulara yönelik iki önemli mesele ele alınmıştır. Bu bölümde güvenin sosyal sermayenin tamamlayıcı bir unsuru mu yoksa onun yan ürünlerinden biri mi olduğu incelenecek ve “sermaye” metaforunun insan ilişkileri çalışmalarına ne kadar uygun olduğu sorgulanacaktır.

SOSYAL SERMAYE VE EĞİTİM

Bourdieu ve Coleman eğitimin sosyolojisini etkilemişler ve sosyal sermayenin eğitime etkisini bu araştırmada yeniden gözden geçirmeye başlamışlardır. Bu anlamda, Coleman’ın çalışmaları özellikle dikkate değerdir. Sosyal sermayenin insani sermayeye katkısı üzerine Coleman’ın geleceğe dönük yazısı ve geniş ölçekli bir

araştırma verisinin analizine dayandırdığı çalışmaları önemlidir. Daha önce de gördüğümüz gibi, Coleman'ın Amerika'da orta-okullardaki siyahî öğrencilerin performansını incelediği önceki çalışmalarında, bu daha açıktır (Bakınız: Birinci bölüm, sayfa: 24-25). Bu çalışmanın bulguları büyük ölçüde ilgi çekmiştir. Bunun nedeni, en azından böyle sonuçların beklenmemesi olabilir. Geleneksel olarak, sosyologlara göre ekonomik ve sosyal açıdan iyi konumlanmış ailelerin çocuklarının, kendilerine göre daha elverişsiz ortamdan gelen çocuklardan daha üstün oldukları görülmektedir, bunda haksız oldukları da söylenemez. Ailelerin kültürel ve ekonomik sermayeleri, çoğunlukla çocuklarının insani sermayelerine –ki bunlar, yetenekler, bilgi ve vasıflardır– yansımaktadır. Coleman'ın araştırması, bu genel kuraldaki bazı istisnalara ışık tutmaktadır.

Coleman'ın çalışmaları beklenmedik ve ihtilaflı olduğundan, detaylı bir incelemeye tabi tutulmuştur. Sandra Dika ve Kusum Singh, eğitim araştırmalarını sosyal sermayeye göre yeniden gözden geçirirlerken, çalışmaların büyük bir kısmının 1990 ile 1995 arasında etnik azınlık topluluklarına odaklı yapıldığını belirtmişlerdir (Dika ve Singh 2002: 36). Coleman da Katolik okullarında benzer geçmişleri ve yetenekleri olan çocuklar arasında, okuldan ayrılma oranının daha düşük olduğunu ve çocuğun başarısında dine dayalı okulların etkisini doğrulayan, özel okullar ve devlet okullarında azınlıkların performansı üzerine benzer çalışmalar yapmıştır. Diğer akademisyenler Coleman'ın önermelerini test etmek için tasarlanan bazı çalışmaları, çoğunlukla farklı metotlar ve veri kümeleri kullanarak gerçekleştirmişlerdir. Katolik okullarındaki başarının, özellikle kentli azınlıklarda da görüldüğünü doğrulayan bu çalışmalar, okuldan ayrılma oranları ve öğrencinin başarısı açısından genel olarak Coleman'ın bulgularını desteklemektedir. Ancak şu da eklenmelidir ki, Coleman, ailelerin okul seçiminin çocukların başarısı üzerindeki etkisini dikka-

te almadığı için yakın bir zaman önce eleştirilmiştir (Heckman ve Neal 1996: 94-6). Coleman'ın önermesini test etmek için tasarlanan çalışmaların ne kadar kanıtlayıcı olduğu da ayrıca sorunludur. Bulgular genel olarak, Coleman'ın bulgularıyla tutarlı olsa da, asıl açıklamanın en azından, kısmen ailelerin kararlarına dayandığı ihtimali vardır. Bu demek oluyor ki, Coleman'ın örnekleme, dikkatsiz seçilme hatasına maruz kalmıştır. Ayrıca Dika ve Singh (2002: 37), Coleman'ın sosyal sermaye tanımına aynen uymayan birçok çalışma yapmışlardır. Bunlara, azınlık dilinin hakiyetinin kendi başına toplu bir kaynak olabileceği görüşü de dahildir (Örn. Stanton Salazar ve Dornbusch 1995).

Yakın zamandaki çalışmalar, sosyal sermayenin eğitime dayalı sonuçlarla yakından ilgili olduğunu göstermiştir. Dika ve Singh'in gözden geçirdikleri, eğitime dayalı başarı ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların on dördünde çoğunlukla olumlu bir ilişki bulunmuştur (Dika ve Singh 2002: 41-3). Bu çalışmaların çoğu, başarı ile ailenin sosyal sermayesi arasındaki ilişkiyi tespit ederken, çalışmaların yalnızca birinde başarı ve iki tane sosyal sermaye belirtisi (ebeveyn-okul ilişkisi ve ilerlemenin aile tarafından gözlenmesi) arasında geri kalan her şey olumlu olmak üzere, zıt bir ilişki bulunmuştur. Öğrencilerin kendi bağlantıları hakkında daha az çalışma yapıldığı halde, bunlar bile başarı ile ilgisinin olumlu olduğunu göstermiştir. Dika ve Singh, akademik başarı ile sosyal sermayenin çeşitli yönleri arasındaki etkileşimin üstü kapalı kaldığını belirtmiştir. "Sosyal sermayeye erişim ve sosyal sermayenin mobilizasyonu" ile bağlantılı, farklı etmenlerin daha ileri boyutta araştırılmasını gerekli görmüşlerdir (2002: 43).

Araştırma bulguları ayrıca, sosyal sermayenin, sosyo-ekonomik dezavantajların dengelenmesini sağlayacağını belirtmiştir. Bugüne kadar, daha önce belirtildiği gibi, araştırmaların çoğu sosyal sermayenin azınlık çocuklarının eğitimi üzerindeki etkisi-

ni incelemiştir. Stanton-Salazar ve Dornbusch'un Kaliforniya liselerinde okuyan Meksika kökenli öğrenciler arasındaki sosyal dayanışmayı araştırdıkları çalışmalarında, Coleman'ın temel hipotezini destekleyici sonuçlara ulaşmışlardır. Bu anlamda, bu okullarda yüksek notlar alan ve daha hevesli olan öğrencilerin sosyal sermayelerinin de daha yüksek düzeyde olduğunu tespit etmişlerdir (Stanton-Salazar ve Dornbusch 1995: 130). Sosyal sermayeye ulaşmanın, iki dil konuşan öğrenciler için anadili İngilizce olan öğrencilere göre daha önemli olduğuna değinerek, bunu Latin kökenli öğrencilerin diğer alanlardaki eksikliklerini kapatmak için sosyal sermayeye başvurmalarıyla açıklamışlardır (Stanton-Salazar ve Dornbusch 1995: 131-2). Coleman'ın da belirttiği gibi sosyal sermaye, aksi takdirde nispeten mağdur durumda kalacak olanlar için özellikle eğitimde, önemli kaynaklar sunar. Coleman'dan farklı olarak Stanton-Salazar ve Dornbusch (1995) akraba ya da Meksika kökenli olmayanları birbirine bağlayanlar dahil, zayıf bağların derecesinin ve sayısının öğrencilerin notları üzerinde etkili olduğunu bulmuşlardır. Ekonomik ve sosyal dezavantajları telafi etmek için kurulan bu zayıf bağların önemi daha sonra bu bölümde yeniden değinilecektir.

Güncel araştırmalar sosyal sermayenin önemini çok büyük ölçüde doğruluyorsa da, aynı zamanda Coleman'ın kavramsallaştırılmasına ciddi eleştiriler getirmektedir. Eğitime dayalı çalışmalarda, araştırma gündemini Bourdieu'dan ziyade Coleman şekillendirmiştir. Coleman sosyal sermayenin merkezine öncelikle aileyi oturtmuştur. Öyle ki, ailenin genç insanın bilişsel gelişimindeki rolünde ve onun üzerinde kurduğu sosyal kontrolün derecesinde bunu görmek mümkündür. Coleman, coğrafi değişkenliğin, ailenin sosyal sermayesini bozarken, çocukların eğitiminde zedeleyici sonuçlara yol açmakta olduğunu ileri sürmüştür. Buna rağmen, ailelerin sosyal ve ekonomik durumlarını hesaba katarsak, göçmen gençlerin okulda beklenenden daha başarılı olduklarını

söylemek mümkündür (Stanton-Salazar ve Dornbusch 1995; Lauglo 2000). Toronto’da dört ilköğretim okulunda kayıtlı öğrenciler arasında yapılan ayrıntılı bir araştırmaya göre; ailenin yer değiştirmesi, lise bitirme oranını düşürse de ailenin doğrudan desteği toplumsal kaynakların kaybını azaltmaktadır (Hagan ve diğerleri 1996: 381). Oslo’da gençler üzerine yapılan bir ankette Lauglo, gelişmekte olan ülkelerden gelen gençlerin, okula yönelik tutumlarının diğer etnik gruplardan gelenlere göre daha yapıcı olduğunu gözlemlemiştir. Ancak Norveç kökenlilerin, böyle özellikleri pek göstermedikleri ve bu görüş farklılıklarının da performanstaki çeşitlilikten kaynaklandığını belirtmiştir (Lauglo 2000: 149-51). Bu kalıplar meslek grupları ve kültürel sermayenin düzeyiyle de ilgili değildir. Lauglo’nun da belirttiği gibi, bu kalıplar bir dereceye kadar Bourdieu ve Coleman’ın teorilerine terstir (Lauglo 2000:149-51).

Araştırmacılar, Coleman’ın annelik konusundaki tutucu görüşüne eleştirel yaklaşmaktadırlar (Morrow 1999). Ayrıca, Coleman annenin çalışmasının, ailenin sosyal sermayesinin çocuğa olan katkısını eksilttiğine inanmaktadır. Kadınlar arasında çalışma oranının artmasının, uzun vadede sosyal sermaye birikimine zarar vermesinden endişe duymaktadır. Bununla birlikte, bu görüşü deneysel araştırmayla test etmek amacıyla Ulusal Boylamsal Gençlik Araştırmaları’ndan alınan veriler, annenin çalışmasının, çocuğun üzerinde çok az olumsuz etki bıraktığını göstermiştir. Bulgularını küçük yaştaki çocuk, çalışan anne kalıplarına dayandıran bu araştırmanın sonunda yazarlar; ailenin, hem konuşma yeteneğine hem de davranış kalıplarına önemli bir etkisi olduğuna değinirken, annenin çalışmasının sadece sözel uslamlamayı olumsuz etkilediğini ve bunun da yalnızca vasıfsız işte çalışan anneler için geçerli olduğunu belirtmişlerdir. Aynı çalışma, ebeveynlerin çalışmamasının, davranış sorunlarında olumsuz sonuçlar doğurabileceğini de göstermiştir (Parcel ve Menaghan 1994).

Ek olarak, Coleman'ın çalışması yalnız bir çeşit eğitim kurumuna odaklanması nedeniyle de eleştirilebilmektedir. Gençler arasındaki ilişkilerle yakından ilgilenmesine rağmen, Coleman'ın sosyal sermaye ve eğitim çalışmaları okul çağlarıyla sınırlı kalmıştır. Resmi eğitim sisteminin sonraki safhalarına çok az bakarken, işyeri gibi resmi olmayan öğrenim mekânlarına ise hiç değinmemiştir. Bourdieu, Fransa'daki elitler arasında ayrıcalığın üretiminde, *grandes écoles*'ün önemine değinmiştir. Ancak Fransız yüksek öğrenim sistemi üzerine yaptığı asıl çalışmada, sosyal sermayenin, öğrencilerin konumu üzerindeki etkisinden ziyade, bilimsel hiyerarşide kendi konumlarını geliştirmek isteyen akademisyenler tarafından yayılan sosyal sermayeyle ilgilenmiştir (Bourdieu 1988).

Ancak, okuldan ayrıldıktan sonra insanların sosyal ilişkilerin getirdiği eğitimsel avantajlardan faydalanmayacağını düşünmek yersizdir. Aksine 1970'lerin sonlarında Lille yakınlarında madenci topluluğundaki yetişkinlerin öğrenmeleri üzerine yapılan bir araştırmaya göre; eğitime katılanlar ve katılmayanlar arasında, geleneksel topluma ve festivallere katılım oranı benzerdir. Ancak diğerine yani, “o yerin eşrafiyla” bağlantı kurmalarını sağlayan sosyal hayatın daha modern alanlarına katılanlar arasında, eğitime katılım düzeyi oldukça fazladır (Hedoux 1982: 264). Bu bulgu Kuzey İrlanda'da yaşam boyu eğitim üzerine yapılan bir araştırmanın sonuçlarıyla çelişmektedir. Bu araştırmaya göre yüksek düzeyde sosyal sermaye, gençler arasında okula gitme oranını arttırırken; yeni yetenekleri ve bilgiyi planlanmış bir ders şeklinde almaktansa akraba ve komşularından gayri resmi bir şekilde öğrenen yetişkinlerde örgün eğitimin yerini alabilmektedir (Field ve Spence 2000; McClenaghan 2000). Buna benzer bir durum İngiltere'de “yaparak öğrenmeye” önem veren küçük şirketlerde görülmektedir, bunlar ebeveynlerin, büyük kardeşlerin, arkadaşların, güvenilir eski çalışanların örnek alınması yo-

luyla öğrenmeyi, sonuçlarını önceden görmenin ya da kanıtlamanın zor olduğu resmi eğitim kurslarına tercih ederler (Hendry v.d. 1991: 20-2; Matlay 1997).

Eğitimin sosyal sermayeye etkisi hakkında da çalışmalar bulunmaktadır. Bu, kısmen ikisi arasındaki yakınlığın basit bir sonucudur. Okul arkadaşları birlikte büyür ve her topluluktan bazı bireyler, geçen zaman boyunca bağlantılarını koparmaz. Ancak öğrenciler ve akranlar arasındaki arkadaşlık bağını inceleyen çalışmaların sayısı oldukça azdır. Üç farklı İskoç gençlik grubu –üniversite öğrencileri, ileri düzeyde eğitim görenler, tam zamanlı çalışan işçiler ve işsiz insanlar arasında– sosyal bağ kalıpları üzerine yaptıkları araştırmada “tam zamanlı eğitim görenlerin işsizlere göre çok büyük avantaja” sahip olduğunu göstermişlerdir (Emler ve McNamara 1996). Özellikle üniversite öğrencilerinin (genellikle evlerinden uzakta yaşayanların) kariyerlerinin geleceğini güvence altına alan zayıf bağları sağlayan, en geniş iletişim ağına ve en sıkı bağlantıya ulaşabildikleri görülmüştür. Tam zamanlı çalışanlar, tam zamanlı öğrencilere göre daha az tanıdığı, işsizlere göre ise daha geniş bir arkadaş çevresine sahiptirler (Emler ve McNamara 1996: 127). Elitlerin eğitim yolları ve iletişim ağları mensupları (“eski okul bağı” metaforunda açıkça özetlenmiştir) arasındaki bağlantı iyi bilinmektedir. Buna rağmen, bu sosyal sermaye bağlamında nadiren kavramsallaştırılır.

Geniş anlamda, sosyal sermayenin insani sermaye üzerindeki etkisini doğrulayan yeni bir araştırma alanı ortaya çıkmaktadır. Araştırma genelde, sosyal sermayenin etkisinin, yüksek düzeyli performansla ilgisine bakarak onun iyicil bir şey olduğunu ileri sürmektedir. Bu durum, avantajsız bir geçmişi olan gençler için özellikle doğrudur. Lauglo’ya göre sosyal sermaye, sosyal sınıfın dezavantajlarını ve zayıf kültürel sermayeyi “kozla” kapatabilmektedir (Lauglo 2000). Ancak bu kalıp, bütün dezavantajlı durumlar için geçerli olan bir doğru mudur yoksa özel durum-

lara mı bağlıdır sorusunu tam olarak açıklığa kavuşturmamıştır. Okul sonrası eğitimle ilgili olarak çok az kanıt bulunmasına rağmen, bu basit, tek yönlü etki modelini gündeme getiren büyük ölçüde iyi huyludur. Diğer bazı açılardan, eğitim sermayesinin ve sosyal sermayenin kanıtları, ilişkilerin karışıklığının önemine işaret ederken, Coleman'ın aile modelinin atfettiği nispette bir kavramsal ağırlığa sahip olmadığı söylenebilir. Bu niteliklere ve eksikliklere rağmen insani sermayenin ve sosyal sermayenin ilişkisi, sosyal sermaye literatürünün en güçlü ampirik düzenliliklerinden biri olarak tanımlanmıştır (Glaeser ve diğerleri 2002: 455). Bu kalıbı tam olarak anlayamamak da, insanların sosyal iletişim ağlarıyla eğitime dayalı performansları arasında yakın bir ilişki olduğunu rahatlıkla söylemek mümkündür.

EKONOMİDEKİ BAĞLANTILAR

İktisadi davranışta sosyal iletişim ağının rolü üzerine geniş ve iyi yerleşmiş bir literatür bulunmaktadır. Kişisel bağlantıların, iş arayanları, yeni pozisyonlar bulmanın ve prim kazanmanın oldukça etkili yöntemleriyle donattığı uzun zamandan beri bilinmektedir. Hâlbuki 1990'larda yoğun iletişim ağları olan firmaların ortaya çıkışından bu yana, araştırmacılar ve siyaset yapıcılar sıklıkla, rekabet performansını arttırmakta ve yenilik sağlamakta etkili olan asıl faktörler olarak görülmekteydiler. Yakın bir geçmişte, diğer düşünürlerin arasında Putnam daha geniş bir iddiada bulunarak, bağlantıları iyi olan toplumlarda bir bütün olarak ekonomik performansın bağlantıları iyi olmayanlara nazaran daha iyi olduğunu öne sürmüştür (Putnam 1993b, 2000). Bu bölüm, emek piyasasında sosyal sermaye araştırmalarının açıklanmasıyla başlamakta, sosyal sermayenin şirket performansındaki etkisine değinmekte ve Putnam'ın makro-ekonomi düzeyinde genelde pozitif ilişkiler olduğu yönündeki tutkulu iddialarının kanıtlarını kısaca gözden geçirerek sona ermektedir. İlk önce, konuyla ilişkili

olan insani sermaye (ki sıklıkla sosyal sermaye de denmektedir) hakkında birkaç şey söylemek yararlı olacaktır. Ekonomi, farklı sermaye tiplerinin olabileceği fikrine yabancı değildir. Bu analizin amaçları için en önemli olan ise ekonomistlerin 1960'ların başlarından beri insani sermaye kavramıyla ilgileniyor olmalarıdır. Bu kavram ilk olarak emeğin şirket performansına katkısına dikkat çekmek için ortaya atılmıştı. Schultz'a göre uygun yatırım yapıldığı takdirde emeğin katkısının olası değeri artabilir; örneğin yetenekleri geliştirmek için verilen eğitim biçiminde bu görülebilir (Schultz 1961). Geniş anlamıyla, insancıl olan bu vurgu, insani sermayeye yatırım yapmak ile bu yatırımın getirdiği kâr oranı arasındaki ilişkiyi oluştururken, teknik olarak, hızla daha sofistike bir yaklaşıma kaymaktadır. Seçkin neo-klasik iktisatçı Gary Becker'in (1964) yorumuyla, insani sermaye düşüncesi, farklı yatırım şekillerinin (mesela iş odaklı eğitim ve genel eğitim) geçerliliğini yargılamak ve diyelim ki işveren hükümet ve kişinin kendisi arasında kârların dağılımını hesaplamayı amaçlayan bir araca dönüşmüştür. Becker da tıpkı 1980'lerin başında, rasyonel tercih kuramı uygulamaları üzerine birlikte çalıştığı Coleman gibi, Chicago Üniversitesi'nde çalışmıştır. Becker, sosyal sermaye fikrini tamamen benimserken bu kavramı Coleman'a göre çok daha bireysel bir çerçeveye oturtmuş ve kavram hakkındaki geniş tartışmaya çok az etkisi olmuştur (Fine ve Green 2000: 82). Yine de Becker'in insani sermaye anlayışı sosyal sermaye kavramının kabulünde önemli bir arka plan oluşturmuş ve Dünya Bankası gibi yaygın düşünceyle uyumlu öncü kurumlar tarafından benimsenmesi için zemin hazırlamıştır.

Göçmenlerin ve genç işçilerin iş arama davranışları üzerine 1970'lerde yapılan çalışmaların yeteneği ve okul eğitimini işe alınma nedeni olarak gören iktisatçılar arasındaki insani sermaye konusundaki geniş kapsamlı tartışmaya sınırlı bir etkisi olmuştur. Bununla beraber, akraba kökenli diğer bağlantılarla des-

teklenen ailenin iş bulmakta önemli bir rol oynaması pek de şaşırtıcı değildir.

Endüstri çağının büyük bir bölümünde aile bağları, işe alımda asıl temeli sağlamaya devam etmiştir. Örneğin İngiltere’de 1980’lerin sonuna kadar ebeveynlerin (özellikle babanın) çıraklık eğitiminin başlamasını belirten sözleşmeyi imzalamaları gerekiyordu. Lorna Unwin’e göre, bu her iki tarafta beklentinin çok olduğu ebeveynler ve işyeri arasındaki güçlü bir çift taraflı taahhüdü göstermektedir (Unwin 1996). Endüstri sonrası çağda ve çok farklı aile tiplerinde ailenin ve arkadaşlık iletişim ağlarının iş bulmakta hâlâ etkili olması önemlidir. İspanya’da 1996’da yapılan bir araştırmaya göre gençlerin yarısı aileleri ve arkadaşları sayesinde işe girmişlerdir (Viscarnt 1998: 244). Demokratik Alman Cumhuriyeti’nde büyüyen gençler arasında yapılan bir çalışmada, Volker ve Flap, iş bulmada babanın kaynaklarından ziyade, bireyin eğitiminin önemli bir rol oynadığını, bununla beraber örneklemelerinin neredeyse yarısının resmi olmayan kanallardan iş bulduğunu ve bu gibi durumlarda yüksek prestijli bağlantılara sahip olmanın önemli bir rolü olduğunu bulmuşlardır (Volker ve Flap 1999). Bu örnek, hem yetişkin işçiler hem de okuldan ayrılanlar için geçerlidir. İsveçli işsizler arasında yapılan bir iş arama araştırmasında, Thomas Korpi, bireyin kişisel iletişim ağının büyüklüğünün, iş bulma olasılığında hatırı sayılır bir olumlu etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Korpi, yeni eklenen her bir bağlantının değerinin, iş bulma kurumu dahil, diğer arama kanallarını kullanmak kadar ya da onlardan daha etkili olduğunu tahmin etmiştir (Korpi 2001: 166). Çin’de işten çıkarılmış işçiler, yeni bir iş bulurken, daha çok tipik olarak, aile ve yakın akrabalarından oluşan sosyal sermayelerini kullanmışlardır (Zhao 2002:563-4). 1990’ların ortalarında Kanada’da uzun vadeli sosyal yardım alanlar arasında yapılan araştırmada, sosyal sermayenin sosyal yardım alma konumun-

dan çıkış üzerindeki etkisinin, insani sermaye ve demografik özellikler de dahil, diğer bütün faktörlerin etkisinden daha fazla olduğunu göstermiştir (Lévesque ve White 2001). İspanya'da işsizlerin çoğunlukla Instituto Nacional de Empleo'ya (Ulusal İş Bulma Kurumu) başvurdukları, güçlü bağlantılara sahip olmadıkları için etkisi çok az olan bu kamu kuruluşuna gitmek zorunda kalan insanların yine işsiz kalmaya devam ettikleri görülmüştür (Viscarnt 1998: 245). Sonuç olarak Aguilera (2002) (arkadaşlık ilişkisi ağıyla ölçülen) sosyal sermayenin iş gücü katılımıyla pozitif bir ilişkisi olduğunu buldu. Buna göre iyi bağlantıları olanların iyi iş bulmakla kalmayıp emek piyasasının en aktif unsurları oldukları ortaya çıktı.

Bu açıklamaların çoğu konunun arzla ilgili olan tarafına, yani iş arayanlar ve onların iletişim ağlarına yoğunlaşmıştır. Emek piyasasının talep tarafı hakkında, buna oranla daha az ampirik çalışma yapılmıştır. İşverenlerin bakış açısı gözden kaçırılmış ya da doğal karşılanmıştır. Bununla beraber, bir Amerika çağrı merkezinin ücret modelleri üzerine detaylı bir analizi, iletişim ağlarına ve bağlantılara güvenmenin önemli ekonomik kârlar getirmekte olduğunu göstermiştir (Fernandez ve diğerleri 2000). Bu şirket tanıdıklarını tavsiye eden mevcut çalışanlara ödeme yapma kararı almıştır, öyle ki araştırma devam ederken önerilenler arasından görüşülen her bir kişi için 10 dolar, işe alınıp en az otuz gün boyunca kalan her bir kişi için 250 dolar ödenmiştir. Bu çalışmada işe alma işleminin bazı safhalarında firmanın kâr ettiği anlaşılmıştır, öyle ki bazı önerilenler başvuru sırasında, bazıları görüşme sırasında geri çevrilmiş, daha azı da iş teklifini reddetmiştir. Önerilen ve önerilmeyenler arasındaki toplam fark işe alınan her bir kişi için 416.43 dolar, yani başlangıçtaki 250 dolarlık yatırımın yüzde 67'si kadar kâr getirmiştir (Fernandez ve diğerleri 2000: 1347-8). Ancak yeni işçiler şirkete girdikten sonra işten ayrılmaya daha az meyilli olduklarından ve

kendileri de gelecekte yeni insanlar önerdiklerinden (önerilenler ve önerilmeyenler arasındaki) bu fark daimi olmuştur.

Granovetter'in öncü çalışması iş arayanlara çok çeşitli fırsatlar hakkında geniş bilgi sunar "zayıf bağlar" diye adlandırdığı kavramı çok iyi vurgulamıştır (Granovetter 1973). Ancak bu, kişinin, iş bulurken kullandığı yakın bağlantılarının büyük çabasına karşı bir bedeldir. Korpi'nin örnekleminin yarısından çoğuna göre, neredeyse her zaman güçlü bağlantıları olan arkadaş ve akrabaların işsiz olduklarına rastlanmamıştır (Korpi 2001: 164). Zayıf ve güçlü bağları kullanmanın sonuçları arasında farklılık bulunduğu dair hiçbir açık kanıt bulmamıştır (Korpi 2001: 167). En önemlisi de hem iş piyasasına yeni giren gençler hem de iş arayan yetişkinler için sosyal sermayeyi bağlamanın, sosyal sermayeye köprü oluşturmak kadar önemli olmasıdır.

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 (Karnoe 1999). Emek piyasası çalışmalarıyla birlikte, bu iş organı sosyal sermaye kavramını (Maskell 2000) kısmen Putnam'ın (1993a; 1993b; 2000:319-25) ve Francis Fukuyama'nın (1995) sosyal sermayenin olumlu ekonomik sonuçlarını içeren, yinelenen savlarının belirtilerinden yola çıkarak kullanmaktadır.

İletişim ağları uzun zamandan beri yalnızca iş başarısı için önemli görülüyordu. Özellikle başlangıç dönemi boyunca iletişim ağının, iş fırsatlarını tanımlamakta ve kullanmakta etkili olan önemli bir bilgi kaynağı olduğu yaygın bir şekilde kabul edilmek-

tedir (Hendry ve diğerleri 1991: 16, Mulholland 1997: 703-6). Ayrıca finansa ulaşımı da kolaylaştırmışlardır (Bates 1994: 674). Sosyal sermaye, piyasa ve emek bağlamında varlık olarak görülebilmektedir. Aracılar tarafından işe alındıklarında bile, hem müşteriler hem de çalışanlar tamamen yabancı olanlara göre çok daha fazla bağlılık ve sadakat göstermektedirler (Bates 1994: 674-7; Jones ve diğerleri 1993). İletişim ağları aynı zamanda, özellikle inşaat gibi ekonomik krize duyarlı sektörlerde, firmaların dışsal şoklara karşı dayanabilmelerini sağlayan, tutarlı ve istikrarlı bir işletme tarzı yaratılmasına katkıda bulunmuştur (Hendry ve diğerleri 1991: 17). Yöneticiler arasındaki sosyal sermaye hakkındaki çalışmasında Erika Hayes James, bağın gücünün işler zorlaştığında başvurulabilecek psikolojik bir destek kaynağı olarak önem kazandığını vurgulamıştır (James 2000: 503). Elbette sosyal sermaye, tek başına yeterli değildir. Bir araştırmaya göre, İngiltere'deki başarılı aile şirketleri genellikle hem sosyal *hem de* finansal sermayeye ulaşabilen iyi eğitilmiş insanlar tarafından yönetilmektedir (Mulholland 1997: 707). Aynı şekilde sosyal sermayenin kurumsal performansa olumlu katkısı olduğu fikri yaygın olarak kabul edilmiş ve kanıtlarla desteklenmiştir.

Yakın yıllarda iletişim ağlarının ve grupların, iş yenilikleri ve bilgi değişimi üzerindeki rolüne gösterilen ilgi artmıştır (Porter 2000; Le Bas ve diğerleri 1998). Bilgi, satıcılar yasal düzenlemelerden doğan yüksek maliyetten ziyade alıcıların ilkesiz davranışlarına karşı korunamadıklarından ötürü kötü şöhrete sahip ölçüde kırılgan bir metadır. Bilgi, iş performansı için en uygun olan, neredeyse daha özgürce değiştirilebilmektedir. Girişimciler arasındaki güven temelli ilişkiler bu riskleri dengelerken çeşitli işlem maliyetlerini azaltır (en belirgin olanı, patent korumasının yasal maliyetleridir ancak aynı zamanda araştırma maliyetlerine uygun teknik ve teknolojileri tanımlarken onları kullanabilir). Güven temelli ilişkilerin derinliği ve genişliği yüksek emek maliyetini

global piyasada rekabet edebilecek kapasiteyle birleştiren Kuzey Avrupalı küçük ekonomilerin başarısını açıklamakta kullanılabilir (Maskell ve diğerleri 1998). Tipik olarak rekabetçi olan ancak teknolojik yeniliğin az, emek maliyetinin çok olduğu küçük firmaların yoğun olduğu Danimarka'nın mobilya endüstrisi örneğinde, özellikle günü birlik sorunların çözümünde yöneticilerin sosyal topluluğunun etkisini abartmanın neredeyse imkânsız olduğu görülmüştür (Henriksen 1999: 256). Benzer bulgular, diğer şartlar için de geçerlidir. Tanzanyalı çiftçiler arasında yapılan, sosyal sermayenin ve diğer faktörlerin arasındaki bağıntının istatistiki analizine göre; sosyal sermaye yeniliklerin yayılmasını teşvik ederek, piyasadaki bilgi eksikliğinin üstesinden gelerek, önceden görülmeyen güçlülere karşı gayri resmi sigorta sağlayarak ve hepsinin bir sonucu olarak da tarım uygulamalarında değişikliğe yol açarak zenginleşmeyi arttırmaktadır (Narayan ve Pritchett 1999). Sydney'deki uluslararası otel endüstrisinin içindeki rakip otel yöneticileri arasındaki her bir arkadaşlığın 268.000 Avustralya doları kadar yıllık kâr getirdiği tahmin edilmektedir (Ingram ve Roberts 2000: 417).

Hem yenilik değişimi hem de mal ve hizmet ticareti gibi daha yerleşmiş firmalar arası faaliyetlerin birbirine güvenen insanlar arasındaki sabit iletişim ağlarıyla teşvik edildikleri görülmektedir. Özellikle rakipler arasındaki işbirliği, firmalar arasında ve firmaların kendi içlerindeki iletişim ağına işlemiş güven normlarıyla kolaylaştırılmıştır. Bu normlar değerlidir, çünkü öncelikle yavaş ve maliyeti yüksek olan resmi mekanizmalara ve prosedürlere, örneğin yasal olarak bağlayıcı olan kontratlara ve davalara bağlı olmadan işletmelerin birbirleriyle ticaret yapabilmelerini sağlar. Sosyal sermayenin işlem maliyetini azaltma rolü bu literatürün büyük çoğunluğu tarafından kabul edilmiştir (Putnam 2000: 288; Fukuyama 1995: Bölüm 5). Ancak çok az resmiyeti olan yüksek güvene dayalı ağlar sık sık iş idaresinin temellerinin ötesine geçer. Da-

ha önce gördüğümüz gibi, bu, rakipler arasında fikirlerin ve hassas bilgilerin değişimine kadar yayılabilmektedir. Konuyla ilgili olan bilginin çoğu, temelde doğada uygulanmıştır; bu, yalnızca soyut bilimle (“ney”i bilmek) değil; aynı zamanda dayanıklı, çoğunlukla da zımni uzmanlık (“kim”i bilmek) geliştiren insanlar tarafından iliştirilmiş düzenlemelere (“nasıl”ı bilmek) uygulanmasını da içerir (Maskell 2000). Bu çift taraflı süreç sıklıkla fark edilenden çok daha yüksek düzeyde bir koordinasyon sağlar.

Bu anlayış, yüksek bir devir oranının taze genç beyinlerin yeniliği kabul edip ona ayak uydurmalarını sağlamasına dayanan emek ve yenilik hakkındaki günümüz işletme düşüncesiyle doğrudan bir tezat teşkil eder. Ancak sözünü ettiğimiz bu mevcut strateji mevcut ağları bozarak performans üzerinde ters bir etki yaratabilmektedir. Silikon Vadisi’ndeki ileri teknoloji firmalarından birinin araştırması, sermaye devrinin gelir artışı üzerinde belirgin biçimde olumsuz bir etkisi olduğunu tespit etmiştir (Baron ve diğerleri 2001: 1006). Sermaye devri yenilik ve esneklik getirmekten ziyade, firmaya özgü bilgiyi ortadan kaldırmış ve eski güvenilir çalışanlar tarafından korunan “kurumsal projeleri” bozmuştur (Baron ve diğerleri 2001: 1002).

Bu durumun aksine, bazı firmalar sosyal sermayenin bu pozitif yanını bilinçli bir şekilde kendi çıkarları için kullanmaktadır. Örneğin, Fransız bankalarındaki finansal danışmanlar üzerinde yapılan bir çalışma gösterdi ki, personel bölümleri finansal danışmanların sosyal sermayelerini toplamaları ve ondan en iyi şekilde istifade etmeleri için büyük içsel esnekliği desteklemiş ve böylelikle danışmanların işlerini büyütmelerine yardımcı olmuştur (Ferrary 2002). Britanya’da yapılan bir çalışma, güvenli iletişim ağlarını oluşturmaya yardım etmek için tasarlanmış bir stratejinin parçası olarak, etnik azınlığa mensup şirket liderlerinin gittikçe artan bir bölümünün beyazların çoğunlukta olduğu kulüplere üye olduğunu ileri sürmüştür (Mulholland 1997:706).

Şüphesiz, bu sanıldığı kadar kolay değildir. Sydney Otelі çalışmasının yazarları en güvenilir ilişkilerin hem karşılıklı bağılığa hem de etkili karşılıklı ilişkiye dayanan çok boyutlu ilişkiler olduğu sonucuna varmışlardır (Ingram ve Roberts 2000). İletişim ağlarının potansiyel yararlarını tamamen kendi çıkarlarına yönelik kullanmak için, işadamlarının gerçekte şirket içinde yer değiştirme veya doğru kulüplere katılmaktan daha fazlasını yapmaları gerekmektedir. Gerçekte birbirlerinin şirketlerinden yararlanmaya ihtiyaç duymaktadırlar.

Sonuç olarak, Putnam'ın iddiası (2000: 319) şudur ki, “güven ve sosyal iletişim ağlarının geliştiği yerlerde bireyler, şirketler, komşu çevreler ve hatta milletler zenginleşmektedir.” Makro düzeyde, bu iddiaya ilişkin kanıt kesin olmaktan ziyade üstü kapalıdır. Putnam, İtalyan demokrasisi üzerine yaptığı önceki çalışmasına bakarak, toplumsal katılım ve refah arasında uzun vadeli bir ilişki olduğunu ve bunun da güven normlarıyla ve işbirliği alışkanlıklarının gelişmesiyle ilişkili olduğunu öne sürmüştür. Knack ve Keefer (1997) genel, kişilerarası güvenin, diğer faktörler için denetlendiğinde de, ekonomik gelişmeyle olumlu yönde ilişkili olduğunu göstermek için Dünya Değerler Araştırması'nı kullanmışlardır. Fakat, çalışmaları büyüme oranı ile derneklere üyelik arasında herhangi bir bağlantı bulamamıştır. Paul Whiteley, otuz dört ülkede yapılan Dünya Değerler Araştırması'na dayanarak ekonomik büyüme oranları ile çok sayıdaki sosyal sermaye göstergesini karşılaştırarak en az insani sermaye ve büyüme oranı arasındaki ilişki kadar büyük bir ilişki olduğunu bulmuştur (Whiteley 2000).

Bu çalışma, bu ilişkinin neden çok güçlü olduğu hakkında birkaç kanıt sunmaktadır. Ancak bu, Narayan ve Pritchett'in daha ayrıntılı çalışması tarafından desteklenmiştir. Öyle ki, Narayan ve Prichett, Tanzanya'nın kırsal bölgelerindeki çalışmalarında köy seviyesindeki sosyal sermaye değişikliklerinin, insani sermayedeki ya da maddi varlıklardaki aynı değişimlere göre gelir seviyesi üze-

rinde daha fazla etkiye sahip olduğunu tahmin etmişlerdir (Narayan ve Pritchitt 1999: 274).

Sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasında makro düzeyde bir bağlantı henüz ispatlanmadı. OECD'nin de belirttiği gibi, problemin bir bölümü, kanıtın, analizin bu seviyesindeki niteliğinde yatmaktadır:

İnsani sermaye örneğinde olduğu gibi, kanıt, vekalet ölçülerinin kalitesi ve genişliğinden, farklı iyileştirme/koşullanma etmenleri arasındaki ilişkilerin karmaşıklığından ve kültürel, kurumsal ve tarihsel açıdan farklılık gösteren ülkeleri karşılaştırmadaki zorluklardan etkilenmektedir (OECD 2001b: 61).

Sosyal sermayenin genellikle büyüme oranları ile ilişkili olduğunu kanıtlamak için sağlam delillerden yoksun olsak bile, sosyal sermayenin açıklamanın önemli parçasını teşkil ettiği özel koşulların var olduğunu ileri sürmemize yetecek ölçüde kanıta sahibiz. Bu yüzden, bir ilişki olasılığı kesinlikle yok sayılmamalıdır.

Bir disiplin olarak ekonomi bilimi, karar alma mekanizmasını bireysel bir süreç olarak görmektedir. Geleneksel olarak ekonomistler, geniş bir sosyal bağlama içkin olan bireysel davranış ve seçim tarzlarına çok fazla dikkat etmemişlerdir. İletişim ağları ve güven gibi kavramlar düzenli bir formüle çevrilemeyecek ölçüde muğlaktır ve zaten insanlar için ifade ettikleri şey genellikle içinde bulundukları çevre ve şartlara bağlıdır, bu da sıradan ekonomistlerin bu sorunun üstesinden gelmelerini zorlaştırmaktadır. Sanjaya Lall'a göre neo-klasik ekonomi teorisi, tam rekabet paradigmasına dayanır ve "geniş, yaygın bir dışsallıktan ve belirsiz öğrenme fenomeninden kaçınır" (Lall 2000: 14). "Toplumu, yalnızca kendini oluşturan yarı-özerk bireylerin davranışlarının toplamı olarak gören metodolojik bireyselliği yüzünden", ekonominin diğer sosyal bilimlerin gözünde kötü bir ünü vardır (Fine ve Green 2000: 80). Çoğu iktisatçı, bu iç içe girmişliğin önemli ol-

duğunu uzun zamandan beri bilmektedir. Sosyal sermaye kavramı bu tartışmada nispeten yeni olsa da, hem Dünya Bankası ve OECD hem de birçok iktisatçı akademisyen tarafından benimsenmiştir. Bu da sosyal ilişkilerin bilinen anlamdaki ekonomi bilimi için önemini yeniden tanımlamaya yardımcı olmuştur.

SAĞLIK VE REFAH İÇİN FAYDALAR

Sosyal birlik ile sağlığın ilişkili olduğu düşüncesi en azından bir asırdan beri mevcuttur. 19. yüzyılın sonlarında, Durkheim intihar oranının toplumsal entegrasyonun az olduğu toplumlarda yüksek, birbirine sıkıca kenetlenmiş toplumlarda ise düşük olduğunu göstermiştir. Sağlık düzeyiyle sosyal bağlar arasında geniş bir ilişki olduğuna dair iyi yerleşmiş kanıtlar bulunmaktadır, buna göre; güçlü sosyal iletişim ağları olan insanların ölüm oranları sosyal bağları zayıf olanların yarısı ya da üçte biri kadardır (Whitehead ve Diderichsen 2001). Putnam (2000), genel olarak bu bağın önemini vurgulayan birçok müteakip çalışma yapmıştır. Hatta bu çalışmaları yaş ve gelir gibi diğer bazı özellikler ve içki, sigara içmek ve spor yapmak gibi davranış kalıplarıyla kontrol etmeye çalışmıştır. Örneğin toplumsal eşitsizlik ve ölüm oranı üzerine uluslararası verilere dayanarak yapılan etkili bir çalışmada Richard Wilkinson, toplumsal birliğin güçlü bağımsız bir değişken olduğunu ve elbette buna maddi eksiklik gibi diğer faktörleri de eklemek gerektiğini vurgulamıştır (Wilkinson 1996). Ayrıca toplumsal eşitsizliğin toplumsal istikrarı azaltarak sosyal iletişim ağlarını ağır ağır yok ederken yüksek düzeyde stres, kaygı ve sağlık bozukluklarına yol açtığını öne sürmüştür. Sosyal sermayeyi Wilkinson'a göre daha açık bir şekilde izole eden Kawachi ve meslektaşlarının ABD'de yaptığı benzeri bir karşılaştırmalı araştırmada sağlıkla toplumsal birlik arasında varsayılan büyük ilgi doğrulanmıştır (Kawachi ve diğerleri 1997a). Putnam ayrıca bazı sağlık belirtileri ve Sosyal Sermaye Endeksi (SSE) arasında

pozitif, SSE ve ölüm oranları arasında ise ülke düzeyinde negatif bir ilişki olduğunu göstermiştir (Putnam 2000: 328-31).

Bu bağlantı için bunun da ötesinde kanıt toplamaya devam etmektedir. İsveç dilini konuşan azınlığın sağlığı ve nüfusun geri kalanı arasında Finlandiya’da yapılan bir karşılaştırmaya göre bu azınlıktaki düşük ölüm oranı ve uzun ömür –beslenme ve hayat tarzları sabit tutulmak koşuluyla– “toplumsal entegrasyondaki eşitsizlik”le bağlantılıdır (Hyppa ve Maki 2001). Eski Güney Yorkshire’daki kömür yatakları bölgesinin yerel halkı hakkında yapılan karşılaştırılmalı bir araştırmaya göre yüksek düzeyde karşılıklılık yüksek düzeyde sağlık oranıyla yakından ilgilidir (Green ve diğerleri 2000: 29). Amerika devleti ve sağlık hizmeti araştırmalarının veri analizlerine göre, yüksek düzeyde sosyal sermayenin sağlık hizmetine erişimi daha kolaylaştırdığı sonucuna varılmıştır (Hendryx ve diğerleri 2002). Ayrıca İsveç’te yapılan geniş ölçekli bir çalışmaya dayanarak yaygın sosyal iletişim ağının akıl hastalığına karşı korunmakta bile yararlı olduğu söylenebilir (OECD 2001b: 53). Bundan sosyal sermayesi çok olan insanların daha uzun yaşama ve sağlık sorunlarında daha az muzdarip olma eğiliminde oldukları sonucu çıkarılabilir.

Bu zamana kadar bu ilişkileri doğrulayan nedenlerin kesinliği çok açık değildi (Macinko ve Starfield 2001). Putnam, sosyal sermaye ve sağlık arasındaki ilişki için dört neden olduğunu ileri sürmüştür. Sosyal iletişim ağları öncelikle stresi azaltmakta maddi yardım sağlarlar, sağlıkla ilgili normları uygulatabilirler, tıbbi hizmet için daha etkili faaliyet gösterebilirler, son olarak da bu iletişim vücudun bağışıklık sistemini harekete geçirebilir (Putnam 2000: 327). Bu yüzden Putnam’ın sosyal sermayenin ABD’deki belirgin düşüşünden kaygı duymasına şaşmamak gerekir.

Yakın zamanda yapılan araştırmalar bu bağlantının yapısına ışık tutmuştur. Öncelikle, Putnam iyi bağlantıları olanların sağlık hizmetinden daha kolay faydalanmaları hususunda endişe-

lenmekte haklıdır. Ancak bu konu daha iyi iletişim ve sorumluluk mekanizmalarıyla ilgilidir. Böylece, bağlantıları iyi olan toplumlarda insanlar yerel sağlık hizmetlerini daha rahat etkileyebilir, bu hizmetler hakkında daha kolay bilgi alabilir ve bunlara daha rahat ulaşabilirler (Hendryx ve diğerleri 2002).

Sağlık sadece bu hizmetlere ulaşma meselesinden ibaret değildir. Ayrıca obezite gibi risklerden kaçınan ve refah getiren bir hayat tarzına uyum sağlamayı da kapsar. İnsanların alışkanlıklarını değiştirip daha sağlıklı bir yaşam tarzı benimsemeleri, bu yeni kalıpları güvendiği insanlardan öğrenmelerine ve bu değişikliklerin gerçekten bir fark yaratacağına inanmalarına bağlıdır. Çocuk sağlığı hakkındaki bir araştırmaya göre, sosyal sermaye insanların kendilerine değer vermeleri ve kendilerini etkin görmeleri ve kendi hayatlarını kontrol etme kapasitelerine olan inançlarıyla ilgilidir. Öyleyse sağlığın etkisi olumlu yöndedir (Morrow 1999: 745). Başkalarına ve kendine güvenin yoğun sabit ve zengin bir iletişim ağı ilişkisiyle kolaylaştığını söylemek mümkündür (Campbell 2000: 186).

Elbette diğer alanlarda olduğu gibi sosyal sermaye kendi başına yeterli değildir. İletişim ağı iyi olan toplumlar daha zengindir (bakınız: aşağıdaki kısım) ve gelir seviyesinin sağlık düzeyi üzerinde etkisi vardır. İngiltere’de yapılan sağlık araştırmaları anketinin özetine göre, sağlık düzeyinin en güçlü göstergesi, sosyal sermayeden ziyade gelir ve sosyo-ekonomik durumdur, genellikle diğer faktörlerle birleştiği zaman sosyal sermaye de önemli bir değişken olmaktadır (Cooper ve diğerleri 1999). İngiltere’de Luntun’da iki yerde yapılan daha küçük ölçekli sağlık ve sosyal sermaye araştırmasında bu toplumlarda ulaşılabilen kaynakların Putnam’ın iddia ettiği gibi işlerliğinin olup olmadığı sorgulanmıştır (Campbell ve diğerleri 1999). Luntun’da yaşayan çoğu insanın iletişim ağı küçük ölçekli, kısıtlı ve genel güveni oluşturma kapasitesi diğerlerine nazaran daha gayri-resmidir. Yazarlar sağlıklı

yaşam tarzını teşvik etmekte bazı iletişim ağı biçimlerinin diğerlerinden daha etkili olduğunu ve bu iletişim ağlarına erişmekte –örneğin gelir ve etnisiteyle ilgili– önemli eşitsizlikler olabileceğini belirtmişlerdir. Bu ise sosyal merdivenin basamaklarının altındaki ve üstündeki farklı gruplar arasındaki dikey bağların kesin faktörler olduğunu doğrulayan bir hipotezi ortaya çıkarır (Whitehead ve Diderichsen 2001). Aynı toplulukta veya sosyal grupta bireyler arasında ilişkiyi sağlayan bağların sağlığa muhtemel olumlu etkisi çok azdır. Eğer bu hipotez doğruysa, bu Wilkinson'un (1996) gelir dağılımının daha eşit olduğu ülkelerde ortalama yaşam süresinin de daha yüksek olduğu bulgusunu açıklar.

Sağlık ve sosyal sermaye çalışmaları daha metodolojik bir soruyu da ayrıca gündeme getirir. Diğerlerinin arasında Whitehead ve Diderichsen bireysel bulguları bütün bir nüfusu kapsayacak şekilde nasıl genelleyeceğimiz sorusunu sormuşlardır. Sağlık ve sosyal ilişkinin bireysel düzeyde yakından ilişkili olduğu uzun zamandan beri bilinmektedir. Sosyal iletişim ağı güçlü olan insanlar arasında ölüm oranının belirgin bir şekilde düşük olduğu ve destekleyici ilişkilerden yoksun olmanın kalple ilgili hastalıklarla ilgili olduğu uzun zamandan beri bilinmektedir (Whitehead ve Diderichsen 2001). Ancak bu durumun uzmanlara bu çeşit bireysel farklılıklardan ulusal boyutta bütün nüfusa genellenebilir sonuçlar çıkarma olanağı sunup sunmayacağı henüz yeterince açık değildir. Ayrıca, bazı sağlık araştırmacıları, psikolojik ve sosyal göstergelerin atlanması riskine karşı uyarıda bulunmuşlardır (Whitehead ve Diderichsen 2001). Whitehead ve Diderichsen güven ve kontrolün psikolojik açıdan algılanışının iskân ayrımı ya da devlet politikaları gibi sosyal çevrenin özelliklerinden çok dikkatli bir biçimde ayrı tutulması gerektiğini vurgulamışlardır. Bu metodolojik sorular önemlidir ve daha yakından incelemeyi hak etmektedir. Ancak mevcut kanıtların genel kalıbı sosyal sermaye ve sağlık arasında açıkça pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir.

SUÇ VE SAPKINLIK

Toplumsal altüst oluş eskiden beri suçun nedeni olarak ele alınmıştır. İngiliz gazeteci Henry Mayhew, 19. yüzyılın ortalarında kentleşmenin ve yoksulluğun artışının suç üzerindeki etkisi hakkında düşündüklerini yazmıştır. Durkheim'dan bu yana sosyal bilimciler sosyal kontrol ve suç oranı arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Sosyal sermaye kavramını günümüz sosyolojisine dahil etmesiyle tanınan Jane Jacobs, bu kavramı bazı şehirlerin diğerlerine göre kısmen neden daha güvenli olduğunu açıklamak için geliştirmiştir (Jacobs 1961). Daha önce de belirtildiği gibi, Coleman'ın önceki çalışması yaşlıların fikirlerinin ergenler üzerindeki olumsuz etkilerini incelemiştir. Kırk yıl sonra bugün, gençlerin suç işlemede sosyal etkinin rolü artık gayet iyi bilinmektedir (Hynie 2001). Putnam yüksek “sosyal sermaye düzeyinin, diğer her şey eşit tutulmak şartıyla, düşük suç oranına çevrilebileceğini” söyleyerek, şiddetli suçla Sosyal Sermaye Endeksi arasında devlet düzeyinde güçlü bir negatif ilişki olduğunu ortaya çıkarmıştır (Putnam 2000: 308).

Yukarıda gözden geçirilen diğer alanlarda olduğu gibi sosyal sermaye ve suç arasında tehlikesiz bir ilişki olduğunu gösteren araştırmaların azlığından bahsedilemez. Yapısal eşitlik modeli ABD'nin doksan dokuz bölgesinde sosyal sermayeyi (Genel Sosyal Araştırma'nın vatandaşlık bağı ve güven konularındaki verileri kullanılmıştır) de içeren birkaç başka faktör ve cinayet arasındaki ilişkiyi incelemek için kullanılmıştır (Rosenfeld ve diğerleri 2001). Bu çalışmanın yazarları ekonomik yoksunluk, boşanma oranları ve Güney bölgeler önemli faktörler olsa da, işsizlik oranının ve yaş dağılımının hiç etkisi olmadığını varsayarsak, “diğer göstergelerin haricinde” sosyal sermayenin de “cinayet oranı üzerinde önemli bir etkisi” olduğunu belirtmişlerdir (Rosenfeld ve diğerleri 2001: 294). Bu yazarlara göre suç, sosyal kontrolün zayıflığının ve yasa uygulayıcı organlar gibi resmi dış-

sal kaynakları harekete geçirmenin zorluğunun bir ürünüdür (Rosenfeld ve diğerleri 2001: 286-7).

Diğer birçok alanda olduğu gibi, Putnam'ın yaklaşımı suça meyilli gençlerin yaşitlarını da suça itmelerinden ziyade, bu eşitlemenin neden iyi sonuçlar ürettiğini ve olumlu rol modellerinin ve destek ağlarının gençleri suçtan uzak tuttuğunu açıklamıyor (Putnam 2000: 310-13). Yine de, kanuna uyma eğilimi ve sosyal sermaye arasındaki ilişkinin doğası üzerine yeni ve ayrıntılı bir araştırmada bazı açık göstergeler bulunmuştur. Kuzey Amerika'da yapılan en yeni araştırma güçlü ağların caydırıcı rolü üzerinde durmuştur. Genellikle insanların birbirini iyi tanımadıkları, genç yaştaki çocukların gözetiminin çok az olduğu ve toplumsal katılımın (buna yasa uygulayıcı sistemle ilişki de dahil olmak üzere) az olduğu yerlerde suç oranının arttığı görülmektedir (OECD 2001b:54). Günümüzün Chicago'su gibi dinamik ve akışkan toplumlarda dahi, toplum içindeki bağlılık ve ortak beklentiler ne kadar çoksa düzensizlik ve suç oranları da o kadar az olmaktadır (Sampson ve Raudenbush 1999). Buna rağmen bazı araştırmacılara göre, sosyal sermaye daha önceki bir seviyede sahneye çıkabilir ve insanlara davranışları kontrolden çıkmadan müdahale edebilecek güveni ve saygıyı verebilir (gençleri sokaklardaki tehlikeli gruplara girmekten ve uyuşturucu kullanmaktan caydırmak gibi) (Halpen 2001). Güçlü iletişim ağları gençlerin topluma entegre olmalarını teşvik ederek özgüven ve statü duygusu kazanmalarını ve bunun sonucunda şiddete yönelme ihtimallerinin ortadan kalkmasını da sağlar (Kawachi ve diğerleri 1997b). Sosyal sermaye hiçbir zaman bunun tek nedeni olmamıştır. Örneğin birçok suç olayı maddi eşitsizlikle ilişkilidir (yoksulluktan ziyade eşitsizliğin suça sevk ettiğini belirtmek gerekir). 18. yüzyıldan itibaren Uluslararası Suç Kurbanı Araştırması'nın verilerine dayanarak Halpern, belgelenen çeşitli suç oranlarının yarısından fazlasının ekonomik eşitsizliğin, sosyal güvenin ve "kişi-

sel çıkarlar” diye adlandırdığı değerlerin ülke içindeki varyasyonlarıyla açıklanabileceğini öne sürmüştür (Halpern 2001).

Sosyal sermaye bir toplumda suç olaylarının sayısını etkileyen faktörlerden biri olarak görülebilir. Belirli bireylerin suça yönelip yönelmeyeceğinde de etkili bir rol oynar. Bu toplumun ve onun üyelerinin nasıl davrandığı meselesi kadar basit değildir; sosyal sermaye ayrıca yasa uygulayıcı organların davranışını da etkiler. Sosyal sermayenin kanun uygulayıcı organlarla olan ilgisi, yalnızca polis ve diğer kurumların ağlarının güçlü olduğu ve kuralcı entegrasyon düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda daha etkili bir şekilde çalışmasından kaynaklanmamaktadır. Bu ilgi kendi kendini destekleyen bir süreçtir. Suç oranının düşük, polise verilen önemle ve polisin halka verdiği önemin karşılıklı biçimde yüksek olduğu toplumlarda etkili sosyal bağların kurulması ve sağlamlaşması daha kolaydır. Tersine, sosyal sermayedeki ani ve keskin bir gerileme –İngiltere’nin kömür havzasında kurulan birçok bölgenin 1980’lerdeki ulusal grev ve ocakların kapanmasından sonra yaşadığı gibi– özellikle genç erkekler arasında yabancılaşma ve anti-sosyal davranışın artmasıyla sonuçlanmıştır.

KAVRAMI RAFİNE ETMEK: KARŞILIKLILIK VE GÜVEN

Sosyal sermayenin insanların sağlığı üzerinde büyük etkisi olduğunu savunan geniş bir literatür vardır. Bağlantıda olmak başlı başına bir kaynaktır. Öyle ki, sosyalleşmenin kendi başına bir tatmin edici deneyim olmasının yanında, insanlar bağlantılarını genellikle başka faydalar sağlamak için de kullanırlar. Bu araştırmaların sonuçlarının kısaca yeniden gözden geçirilmesi göstermiştir ki, sosyal sermaye ile eğitim görme, ekonomik başarı, sağlık ve suçtan korunma arasında güçlü pozitif bağlantılar vardır. Hiç kimse sosyal sermayenin bu alanlardaki çeşitliliği tek başına açıkladığını iddia etmez; ancak şu da bir gerçektir ki, kimse diğer faktörlerin yanında sosyal sermayenin de önemli olduğunu yadsıya-

maz. Yine de, sosyal sermaye yeni bir kavramdır, böyle belirgin sonuçlar doğuran sosyal bağların çeşitliliği hakkında daha çok şeyin bilinmesi gerekir. Bir dizi yazar, insanların amaçlarını gerçekleştirmek üzere işbirliği yapabilmeleri için, birbirleri hakkında önceden bilgi sahibi olmalarının yanında (doğrudan ya da dolaylı olabilir), birbirlerine güvenmelerinin de önemli olduğunu iddia etmişlerdir. Buna göre, işbirliği yaptıkları taktirde aldatılıp kullanılmayacaklarını ve bir zaman sonra bu işbirliğinin onlara kâr olarak geri döneceğini bilmeleri gerekir.

Coleman ve Putnam güveni sosyal sermayenin anahtar ögesi olarak tanımlamakta hemfikirdir. Örneğin bizzat Coleman, 1980'lerde güvenin ekonomi için önemi üzerine yazarken, iktisatçıları bireyin mikro düzeyinden bireylerden oluşan makro düzeyde bir sisteme geçerken ortaya çıkan nitel değişiklikleri dikkate almamaları nedeniyle eleştirmiştir (Swedberg 1996: 316-17). Bourdieu güveni, belirli bir şekilde vurgulamamış olsa da; toplumsal yeniden üretim tartışmasında üstü örtülü bir şekilde söz ettiği duruma göre, faydalanacakları bağlantıları genişletmek için toplanan veya başka aileler arasında kız alıp veren insanlar bunu ancak güven temeline dayanarak yapmaktadırlar. Francis Fukuyama güveni sosyal sermayenin ana unsuru olarak tanımlayarak bir adım ileri gitmiştir: "Sosyal sermaye bir toplumda ya da bir toplumun belli bölümlerinde güvenin hüküm sürmesinden doğan bir kapasitedir." (Fukuyama 1995: 26). Siyaset bilimci Eric Uslaner, Fukuyama'yı izleyerek sosyal sermayenin "bir değerler sistemini, özellikle sosyal güveni" yansıttığını vurgulamıştır (Uslaner 1999: 122). Fukuyama bizzat güvenin sosyal düzenin esas temeli olduğunu vurgulamıştır: "Toplumlar karşılıklı güvene dayanır ve onsuz kendiliğinden ortaya çıkmazlar" (Fukuyama 1995: 25).

Güvenin rolü literatürün uzmanlaştığı ve yoğunlaştığı yere kadar sosyal bilimler içinde geniş bir alanda tartışılmıştır. Bu bö-

lümde bu konu sosyal sermaye tartışmamıza denk düştüğü yerlerde işlenecek, konunun ekonomik ve sosyolojik tartışmalardaki daha geniş ele alınışına değinilmeyecektir (yine de, bkz. Glaeser ve diğerleri 2000; Luhmann 1988; Misztal 1996; Sztompka 1999). Diğer insanlarla iletişime geçtiğimiz çok çeşitli durumlarda, örneğin birisiyle uyurken, kredi kartı kullanırken, evlenirken, uçağa binerken, birinin çocuğuna yemek alırken, bir suçu bildirip bildirmemeyi düşünürken, nasıl oy vereceğimize karar verirken, çevreyi korumanın (ya da korumamanın) çeşitli yollarından birini seçerken güvenin önemi ortaya çıkar. Güven ve güvenilirlik sıklıkla sosyal ve ekonomik işlemleri kolaylaştıran maddeye benzetilir. Aksi takdirde maliyeti yüksek, fazla zaman harcayan, bürokratik bir durum ortaya çıkar. Bu durum çoğunlukla kaynağa erişimi sağlayan iletişim ağlarının vurgulandığı sosyal sermaye kavramıyla bağlantılıdır.

Açık bir şekilde görülüyor ki, yüksek güvene dayalı iletişim ağları düşük güvene dayalı olanlara göre daha kolay ve pürüzsüz işler. Davranışlarının temelinde güven eksik olduğu zaman iki insanın işbirliği yapmasının ne kadar zor olduğunu, yakın bir ortamı tarafından ihanete uğramış herkes iyi bilir. Ancak, güven yalnızca iki veya daha çok insan arasındaki yüz yüze ilişkiye dayanmaz. Bu güven hem bireylerin hem de grup ve kurumların niteliği olarak görülebilir, ve çoğunlukla üçüncü bir tarafın aracı olduğu tekrarlamalara dayanır (Dasgupta 2000: 333). Güven üzerine yazılanların büyük bir kısmı, bireyin belirli bir aktörün güvenilirliği üzerine yaptığı gözlemler ve deneyimlerle sınırlı olan özel güven ile, kişinin doğrudan deneyimlerine benzeyen bütün bireyler ve kurumlara yayılmış genel güven arasındaki ayrımı yapar. Ayrıca Luhmann bunun da ötesinde güvene kendisi için güvenmek eğiliminin ayrımını yapmıştır (Luhmann 1988). Sosyal sermaye tartışması açısından güvenin farklı boyutları kaynaklara ulaşmanın çeşitli yollarını gösterir.

Güven sosyal iletişim ağlarının faydalarına ulaşmakta önemli bir rol oynar. Örneğin, güven özellikle bilgi gibi bazen zımni olan ve nispeten maddi olmayan varlıklara erişmekte önemli bir rol oynar. Varolan işçilerin tavsiyesiyle yeni çalışanları işe alarak reklama zaman ve para harcamaktan ve iş bulma bürosuna haber vermekten kurtulan çağrı merkezi konusunda bunun canlı bir örneğini görmüştük. Ekonomide genellikle bilinir ki bilgi aktarıldığı zaman satıcının sürekli bir gelir (ya da kira) sağlaması zorlaşır. Bu da bilgi akışının çoğunlukla eksik olduğu anlamına gelir, çünkü bir parça bilgiye sahip olan insanlar onu dağıtmaktansa kendilerine saklamayı tercih ederler. Fikri telif hakkı kanunu bu problemi çözmek için bir atılım olmuştur ancak bu da oldukça fazla bir işlem maliyeti demektir. Bu görüşe göre yasal prosedürler ve bürokratik hiyerarşi vardır çünkü güven aynı anda her yerde mevcut değildir ve hiçbir zaman da olamaz. Güven temelli ilişkiler, avukatların ücretlerine düşük maliyetli bir alternatif sunar ve bilgi edinmenin risklerini ve belirsizliğini azaltır, böylece yeniliği sağlayıp rekabeti çoğaltırlar (Maskell ve diğerleri 1998: 43-4). Özellikle iktisatçılar arasında güven sosyal sermaye tartışmasında önemli bir konu olarak görülür.

Bazı yorumcular güvenin sosyal sermayenin tamamlayıcı bir parçası mı yoksa sonuçlarından biri mi olduğu üzerinde tereddüt etmektedir. İlk önce şu belirtilmelidir ki güven kendi başına karmaşık ve çeşitli bir olgudur. Ayrıca güvenin diğer faktörlerle (ağlar ve normlar) birlikte sosyal sermaye kavramıyla bütünleşmesi güven kavramını oldukça karmaşık hale getirir. İkincisi, güven sadece güçlü iletişim ağlarının ve paylaşılan normların kaçınılmaz bir sonucu değildir, bu yüzden de ayrı bir değişken olarak ele alınabilir. Dönüştürücü seçimden ziyade kurumsal yaptırım ya da alışkanlıklara dayananları da dahil olmak üzere pek çok ilişki, minimum güvenle mükemmel bir şekilde işleyebilir. Üçüncüsü, Rose'nin de belirttiği gibi, güven ve sosyal sermaye arasında

analitik bir ayırım yapmak ikisi arasındaki ilişkinin neden-sonuç modelini çıkarma imkânını sağlar (Rose 1999: 151). Sosyolojik bir bakış açısıyla Woolcock güvenin zaman içinde sosyal sermayenin bir sonucu olarak görülebileceğini söyler (Woolcock 2001: 13). Dördüncü olarak, güvenin kendisinin çekici olduğu yorumu açık olmaktan uzaktır. Fukuyama Amerika'nın anonim şirket hâlindeki kendi görüntüsüyle örtüşen oldukça basitleştirilmiş bir açıklama öne sürer (Schuller ve diğerleri 2000: 17). İşletmeye güvenmemek, işçilerin ücret kesintisi ve işten çıkarılma korkusundan kaynaklanan tedbirli bir duruş olabilir, hükümete güvenmemek modern demokrasinin sağlıklı bir yanı olabilir, güvenmemek kadın peşinde koşan bir sevgiliye karşı takınılan duyarlı tutumdur. Güvenin kavramsal ve ampirik olarak sosyal sermayeyle yakından ilgili olduğu su götürmez bir gerçektir ve bu kitabın geri kalanında da sosyal ağlara üyelikten doğan önemli kaynaklardan biri olarak karşımıza çıkacaktır. Ancak güveni sosyal sermayenin tamamlayıcı bir parçası olmaktan ziyade genellikle bir sonuç ve bağımsız bir faktör olarak ele almak en doğrusudur.

FARKLILAŞMIŞ BİR KAVRAMA DOĞRU

Güven tartışması sosyal sermaye kavramındaki karmaşıklığı ortaya çıkarmaktadır. Bu terimin önceki kullanımı baştan savma ve hatta sloganvari olmaktan kurtulamamıştır. İnsan davranışlarının ve kurumların daha gözden kaçırılmış taraflarına dikkati çekmek amacıyla bazı yazarlar tasvir ettikleri sosyal bağların basit bir resmini çizmeye çalışmışlardır. Coleman'ın kullanımı daha önce de gördüğümüz gibi tamamen kişiler arası yakın ve doğrudan ilksel bağları gösterir, Putnam ise toplumun sıcak resmini çizmeye çalışır. Bourdieu ayrıcalığın bir desteği olarak bağlantıların ayrı ayrı nitelendirilen ve yararlı bir resmini çizmek istemiştir. Bu bölüme kadar sosyal sermayenin karmaşıklığının çözülmesine pek kalkışılmadı. Daha çok sosyal sermayenin öneminin ka-

nıtlarının gözden geçirilmesine odaklanıldı. Ancak bu kanıtın bizzat kendisi sosyal analizin küçük, orta ve büyük düzeyini birbirleriyle ilişkilendirmeye muktedir olan daha farklı bir kavrama olan ihtiyaca işaret etmiştir.

Kurucu yazarlar arasında farklı bir yaklaşım benimsemekte en ileri giden Putnam'dır. En son çalışmasında, Putnam sosyal sermayenin “bağlayıcı” ve “köprü oluşturan” şekilleri arasındaki ayrımı yaparken Michael Woolcock'u ve diğer yazarları izlemiştir (Putnam 2000: 22-4; Woolcock 1998). Putnam'a göre bağlayıcı (ya da tek) sosyal sermaye, yakın arkadaşlara ve diğer akrabalara dayanır. Bu içe dönük bir bakıştır ve insanları benzer sosyolojik bir mevkiye göre birbirlerine bağlar. Ayrıca “özel kimlikleri ve homojen grupları sağlamlaştırma” eğilimi vardır. Aksine, köprü oluşturan sosyal sermaye ise insanları, kendilerinden çok farklı bir döngüde hareket eden, daha uzaktaki tanındıklara bağlar. Bu dar bir gruplaşmadan ziyade daha geniş kimlikler ve daha yaygın karşılıklılığı yaratır. Putnam'a göre bağlayıcı sosyal sermaye “geçinmek” için, köprü oluşturan sosyal sermaye “başarılı olmak” için önemlidir. Woolcock sosyal ve ekonomik ölçeğin altında ve üstündeki ilişkileri kapsayan, bağlantı kuran sosyal sermaye diyebileceğimiz üçüncü bir dikey boyutu da dahil etmek amacıyla yatay olarak gördüğü bu ikili ayrımı yapmıştır (Woolcock 2001: 13). Bağlantı kuran sosyal sermaye, insanların kendi sosyal çevrelerinin dışındaki bağlantılardan kaynak, fikir ve bilgi edinmelerini sağlar. Bu görüş özellikle toplumsal gelişme politikaları ve diğer yoksulluk karşıtı stratejiler için pratik bir öneme sahiptir (5. bölüme bakınız).

Bağlayıcı ve köprü oluşturan sosyal sermaye arasındaki temel ayrım yaygın bir şekilde kabul edilmiştir. Bazıları Putnam ve Woolcock'un geliştirdiğinden farklı bir terminolojiye başvurmuşlardır. Mesela Nan Lin “güçlü bağlar” ve “zayıf bağlar” ayrımını yapmıştır (Lin 2001: Bölüm 5). Lin'in terminolojisi Mark Gra-

novetter'in iş arayan gençler arasında yaptığı önceki çalışmalarını izler. Bu çalışmalara göre ailenin ve yakın arkadaşların zaten belirgin olduğu mesleklerde ve firmalarda güçlü bağlar iyi bir iş kaynağı olurken, zayıf bağlar yeni alanlarda iş bulurken önemli olmaktadır (Granovetter 1973). Lin'e göre benzerleriyle ilişki kurma prensibine uyan güçlü bağların birbirine benzeyen insanları bağlarken, zayıf bağlar farklı sosyal ve kültürel geçmişlerden gelen insanları bir araya getirir. Ek olarak, Lin farklı tipteki sosyal sermayelerin doğurduğu kaynakların ve amaçların çeşitlerini karşılaştırır. Güçlü bağlar kuralcı ve kimlik/birlik temelli amaçları (Lin bunları anlamlı amaçlar olarak tanımlar) toplamak için benzer kaynaklara sahip insanları ve grupları bir araya getirirken, zayıf bağlar çoğunluk tarafından paylaşılan değerlere daha az dayanıp, yeni kaynak şekillerine ulaşımı sağladıklarından amaca daha etkili bir şekilde hizmet edebilirler. Lin bu görüşleri güçlü ve zayıf (ya da köprü oluşturan ve bağlayıcı) bağları, (anlamlı ya da etkili olan) karşılıklı işbirliğinin amaçlarını, aktörün yapısal toplumsal konumunu ve bu konuma ulaşmayı sağlayan ağlara üyelik arasındaki farkları birleştiren bir sosyal sermaye modelini teorileştirmek için geliştirmiştir. Bazı yazarlar bu farklılıkları işler hale getirmeye ve bunlara atfedilen açıklayıcı güçlere sahip olup olmadıklarını görmeye çalışmışlardır. Genel olarak, sosyal sermayenin nasıl işlediğini belirlemede homojenlik ve heterojenlik önemli faktörler olarak görülmektedir. Bir örnek vermek gerekirse, kadın ve erkek girişimcilerin sosyal sermayeleri üzerine yapılan bir çalışmada, kadınların erkeklere göre genel olarak daha homojen ağlara sahip oldukları ve özellikle ağ üyeleri olarak akrabalara dayanmalarının daha muhtemel olduğu anlaşılmıştır (Renzulli ve diğerleri 2000). Görünüşe bakılırsa, bu ayırt edilen iletişim ağı özellikleri kadın ve erkek girişimcilerin görece performansını açıklamaya yardımcı olacak bağımsız değişkenler meydana getirmektedir. Ledeneva, Rusya'daki "lütuf eko-

nomisiyle” ilgili çalışmasında, en etkili biçimde işini yürütenlerin hem yatay hem dikey bağlantılara sahip olduğunu ve böylece lütufları yalnızca temin edip koruyabildiğini değil, aynı zamanda bunların ağların merkezinde işlev gördüklerini de tespit etmiştir. Bu “blat” sisteminde ya da enformel bağlantıların sistematik kullanımında, bu tür insanlar “Blatmeisters” olarak görülmektedirler (Ledeneva 1998: 124). Bu durumda, insanlar, topluluklar ve/veya kurumlar arasındaki bağların yapısının ve kapsamının anlaşılması, sosyal sermayenin çeşitli kaynaklara erişim sağladığı farklı yolları kavrayabilmemize yardımcı olur.

Şimdiye kadar, bu ayrımlar temelde sosyal bağlar sorusuna dayanmaktadır. Sosyal sermayenin aynı zamanda önemli bir boyutunu oluşturan değerler nelerdir? İnsanların iletişim ağlarının yapısal ve normatif boyutunu birleştirmek için hırslı bir girişimde bulunan Pamela Paxton, sosyal sermayeyi her biri birbirinden bağımsız işleyen iki farklı unsurun oluşturduğunu göstermiştir (Paxton 1999: 94-6). Paxton’ın tanımındaki iki unsur bir yandan a) bireylerin örgütlenme kurma düzeyi veya nesnel iletişim ağı yapısı, diğer yandan b) aynı bireyler arasındaki öznel bağlardır. Bu unsurların bağımsızlığını açıklamak için, bu iki farklı unsurun etkilerini gösteren basit bir tablo sunmuştur (Şekil 2.1). Paxton’a göre, her iki değişken de yüksek olduğunda sosyal sermaye vardır. Örgüt kurma seviyesi yüksek olduğunda, öznel bağlar düşük olduğunda, aktörler işbirliğini güvence altına almak için yasal olarak bağlayıcı sözleşmeler gibi (daha pahalıya mal olan) diğer yollara başvurmak zorunda kalabilirler. Öznel bağlar yüksek ama örgüt kurma seviyesi düşük olduğunda, iyi niyet varolabilir ancak etkili işbirliğinin önündeki engellerin üstesinden gelmek için araçlara ihtiyaç duyulması muhtemeldir.

Paxton sosyal sermayenin etkilerini bireysel seviyede ve topluluk seviyesinde olmak üzere iki ayrı düzeyde incelemiştir. Şüphesiz Paxton bu ayrımı yapan tek yazar değildir, ancak diğer-

lerinin yaptığı gibi kavramın ya bir düzeyde ya da diğerinde düşünülmesi gerektiğinde ısrar etmekten ziyade kavramın çok katmanlı olarak düşünülebileceğini ileri sürmeye devam etmektedir. Bununla birlikte, özellikle, “‘tek bir grup içindeki’ sosyal sermaye, ‘topluluk seviyesindeki’ sosyal sermaye ile pozitif bir ilişkiye sahip olmak zorunda değildir” (Paxton 1999: 96, vurgu metnin kendisinde). Gerçekten de, iyi düzenlemiş sosyal sermayenin grup içindeki varlığı, topluluk seviyesindeki güçlü bağların varlığına karşı çalışabilir. Kuzey İrlanda’da, Katoliklerin genel olarak oldukça etkili biçimde Katoliklerle ve Protestanların da Protestanlarla işbirliği yapmasına imkân veren, ancak iki grup arasındaki sosyal sermayeye engel olan, iki ana dini gelenek içinde gelişmiş yakın bağlar örnek gösterilebilir.

TABLO 2.1

Paxton’un Sosyal Sermaye Modeli

		Bireyler arasındaki münasebetler	
		Yüksek	Düşük
Bireyler arasındaki öznel bağlar	Yüksek	A Sosyal sermaye	B
	Low	C	D

Paxton’ın modeli farklı bağlantı türlerinin ağırlığını açıklamının faydalı bir yolunu sunmaktadır. Bununla beraber, bu biraz tedbirli bir biçimde kullanılmaktadır. Özellikle sosyal sermayenin sadece nesnel ağların güçlü öznel bağlarla tamamlandığı A kutusunda bulunduğunu önerirken, durumu oldukça basite indirgemektedir. Sosyal sermaye dört kutu arasında eşit olmayan bir biçimde dağıtılmış olabilir, bununla birlikte her birinde varolduğu

söylenemez. Özellikle, sosyal sermayenin D'ye göre B ve C'de daha güçlü olması muhtemeldir. Paxton'ın modeli sosyal sermayeyi bağlama ve tarihe büyük ölçüde bağımlı bir değişkenden çok, sıfır toplamı bir varlık olarak göstermeye yaklaşmaktadır.

Diğer bir ayrımın da sosyal sermayeyi harekete geçirmesi zorunlu olan insani sermaye bağlamında yapılması gerekmektedir. İnsanlar değişik düzeylerde ortak değerlere sahip çeşitli ağların üyesi olduklarında dahi, hâlâ işbirliğinden faydalanmak için gerekli becerileri öğrenmek zorundadırlar. Şu ana kadar, sosyal yeterliliğin elde edilebilmesi ve gelişimi sosyal sermayenin bir yönü olarak çok da dikkat çekmemiştir (bununla beraber Bourdieu'nun kültürel sermaye hakkındaki fikirleri önemli bir öneri getirebilir). Kaçınılmaz olarak, farklı ağ türleri için gerekli olan beceriler ayrı ayrı bölüştürülmüştür. Becerilerin bölüştürüldüğü yollardan bazıları, cinsel çizgiyi takip ediyor görünmektedir. Örneğin, Morrow iletişim ağı oluşturma kurallarının bir çoğunun kadınlar ve erkekler arasında değişkenlik gösterdiği üzerine tahminler yürütmektedir. Özellikle ağların etkili bağlarla tanımlanmadığı yerlerde (tarihsel olarak) özel alanda yoğunlaşmalarının sonucu olarak kadınlar için daha kolayca edinilebilir olan duygusal olarak değer biçilmiş beceriler ve varlıklar önemli birer kaynaktır (Morrow 1999: 755). Ayrıca, bu bağlar komşuluk ve akrabalık temelli olduğu için erkeklerinkine göre işsizlik gibi ekonomik şoklara karşı daha az korunmasızdır (Russell 1999: 210). İşsizlikten sonra iletişim ağlarına erişimde farklılık gösteren değişimler, sonradan aile içindeki güçler dengesini etkileyebilir. Özellikle, İngiltere gibi öğretim ve sosyal sınıf arasındaki bağlantının oldukça belirgin olduğu bir ülkede, iletişim ağı kurma becerilerinin dağılımında önemli sosyal sınıf farklılıklarının etkisi olduğunu tahmin edebilirim, bunun aynı zamanda muhtemelen bölgesel/ulusal ve etnik çeşitlemeleri de vardır.

İnsanların iletişim ağları yoluyla elde edilebilen farklı kay-

naklara erişimi için gerekli olan birçok beceri sözlü olarak ifade edilmemiştir, ve bunlar insanların ilişkilerini yaşama şekillerinin içine derin bir şekilde yerleşmişlerdir. Şüphesiz, bu özellik birinin sosyal sermayesini bir bağlamdan diğerine aktarırken ya da onu bir başka sosyal sermaye türüne dönüştürürken karşılaştığı zorlukları açıklamaya yardımcı olabilir.

Sonuç olarak, farklı bireylerin sosyal sermayelerinden sağladıkları faydaları da birbirinden ayırt etmemiz gerekmektedir. Sosyal sermayenin bireylerin biyografilerini oluşturan çok çeşitli yaşamsal dünyalar içinde konumlanmış mikro düzeydeki bir boyutu vardır. Bununla ilgili faydalı bir örnek bireylerin yaşam akışları içinde farklı sosyal sermaye biçimlerinin farklı zamanlarda önemli olabileceğidir. Örneğin Pahl ve Spencer, yakın bağların (bağlayıcı sosyal sermaye), çocukluğun erken dönemlerinde ve zayıf yaşlılık dönemlerinde fiziksel ve zihinsel destek sağlamak açısından çok önemli olduğunu, gevşek bağların (köprü oluşturan sosyal sermaye) yetişkinlik döneminin belirsizlikleri, değişimleri ve risklerini aşmada faydalı kaynaklar sağlayabileceğini ortaya atmıştır (Pahl ve Spencer 1997: 102). Sonuç olarak, “kişinin hayatının farklı zamanlarında farklı sosyal sermaye türlerini elde edebilmesi ya da onlara erişebilmesi, bireyin yaşam kalitesi için çok önemli olabilir” (Performance and Innovation Unit 2002: 26; bkz. Warde ve diğerleri 1999).

Sonuç olarak sosyal sermaye üzerine yapılan geniş kapsamlı araştırmalar ve insanların hayatlarındaki fırsatları açıklarken sosyal sermayenin rolü üzerine hatırı sayılır bir ilgi vardır. Gerçekten, kullanımı oldukça geniş kapsamlı olmuştur ki, bazıları hâlâ nispeten genç ve denenmemiş bir fikrin “çok yönlülüğü” (Thompson 2002) konusunda uyarmışlardır. Yine de tıpkı diğerleri gibi bu da o kadar yeni değildir. Önceki bölümde görüldüğü gibi, ilişkiler birer kaynak olarak modern sosyal teoriyle ortaya çıkmıştır ve diğerlerinin yanında Marx, Durkheim, Simmel ve Weber tarafından

geliştirilmiştir. O zaman, sosyal sermaye kavramı üzerine yeni ne söylenebilir? Özellikle, bu sadece topluluğun yapısı konusundaki eski tartışmaların süslenmesi midir? Cevap ve böylece kavramsal ayırt edicilik, sermaye fikrinin kullanımı ile şüphesiz gösterilmektedir. Mali sermaye ya da fiziksel sermaye ile benzerliği kasıtlıdır ve sosyal sermayenin onu elinde tutanlara bir şekilde kazanç sağladığını ima etmektedir. En zayıf ve en genel formülasyonunda iddia edilen şey sosyal sermayenin aktörlerin hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olmak için kullanılabilen bir kaynak olduğudur. Terimin daha iddialı anlamına göre, sosyal sermaye fikri, tam olarak yatırım yapanlara fayda sağlayacak ölçülebilir kazançlara yol açan, sosyal ilişkilerde somutlaştırılmış verimli bir yatırımı anlatan bir fikir olarak görülmelidir (Schuller 2000). Öte yandan, her iki durumda da sermaye dilini kullanmamıza izin veren şey pozitif faydaların varlığıdır.

Sosyal sermaye, bu kazançların sağlanmasına işbirliği ve karşılıklılık için önkoşullar yaratarak yardımcı olur. Lin, bu sonuçlara yol açan, a) bilgi, b) araçların etkisi c) güvenilirliğin doğrulanması ve (d) sözlerin ve taahhütlerin sağlamlaştırılmasını kapsayan birtakım merkezi mekanizmalar olduğunu ileri sürmüştür (Lin 2001:18-19). Bununla beraber, Coleman, iletişim ağlarına üyeliğin değerinin buna bilinçli olarak yatırım yapan aktörlerle sınırlı olmadığına işaret etmiştir; bu yatırımların çoğu kasıtlı olarak yapılmamıştır, aksine, aktörlerin kendi amaçlarına hizmet etmesi için yapılmıştır; ve değeri genellikle ağa gerçekten üye olan ve yatırım yapan bireyler kadar daha büyük kamu yararı içindir. Bu bölümün çoğu, iletişim ağlarının ve normların karmaşıklığını araştırmaya devam etmeden ve sosyal sermaye anlayışımız üzerine çıkarımları belirlemeden önce, sosyal sermayenin aslında ağ üyeleri ve toplum için tamamen açık pozitif kazançlar sağladığına dair bulunan kanıtlar üzerine odaklanmıştır. Buraya kadar, hemen hemen değişmez bir biçimde memnuniyet-

le karşılanan ve böylece sadece ağ üyeleri tarafından değil, toplumun geneli tarafından da pozitif olarak görülebilen kazanç türleri üzerine odaklandım. Bununla beraber, daha genel olarak çatışma, eşitsizlik ve kargaşa hakkında bildiğimiz şeyleri gözönünde bulundurduğumuzda, sosyal sermayenin aynı zamanda olumsuz kazançlara da yol açıp açmayacağı sorusunu sormak şu anda uygundur.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Karanlık Tarafta Gezinti

Sosyal sermaye literatürünün çoğundan, iç açıcı bir sıcaklık gelmektedir. Bunun tam aksine, sosyal sermaye'nin “karanlık tarafı” ise büyük ölçüde, bilinmeyen bir alan olarak kalmıştır. Robert Putnam, daha çok sosyal sermaye yaratmanın, her ne kadar negatif işbirliğinin suç çetelerinde görülen karşılıklılığında olduğu gibi bazı riskleri olsa da, genel olarak “bizim için iyi olacağını” her zamanki açık sözlülüğüyle dile getirmiştir (Putnam 2000: 414). Bununla birlikte, olağandışı bir biçimde açık olsa da, Putnam'ın yalnız olmadığı kesindir. Sosyal sermaye kavramını kullananların büyük çoğunluğu, kavramın olumlu sonuçlarını vurgulamaya eğilimlidir. Ancak bu eğilim, sosyal ağların ve normların, tamamen bir kaynak olarak anlaşılmasına çok büyük zarar verebilir. Sosyal sermaye, bireylerin ve grupların, birçoğu başkaları için doğrudan (organize suçun kurbanları için olduğu gibi) ya da dolaylı olarak (resmi olmayan kuralların ve iletişim ağlarının kurumsal ayrımcılığın temelini oluşturulmasında oynadığı rol gibi) olumsuz sonuçlar içerebilecek çeşitli ortak hedeflere ulaşmasına yardımcı olabilir. Bu nedenle bu bölüm, sosyal sermayenin olum-

suz sonuçlarının kanıtlarını iki bakımdan araştırmaktadır. İlk olarak, sosyal sermayenin eşitsizliği pekiştirme olasılığını araştırmaktadır. İkinci olarak, sosyal sermayenin anti-sosyal davranış biçimini desteklemede oynadığı rolü değerlendirmektedir.

Başlangıçta söylemek gerekirse, iyimser görüş mantıksız ya da dayanaksız olmaktan uzaktır. Kuşkusuz, sosyal sermaye iletişim ağı üyeleri için, bireylerin ve grupların ortak bir hedefe ulaşmada için birlikte çalışmasına olanak sağlayan faktörler anlamında fayda sağlar. Önceki bölüm, tam da bunun gibi pozitif işbirliğine güçlü kanıt oluşturan alanları inceliyordu. Bu, birçok yazarın açıkça ya da üstü kapalı olarak, sosyal sermayenin, genel anlamda kendi içinde iyi bir şey olduğunu düşünmesine yol açtı. İşleri kolaylaştırma ve çarkların dönmesine yardımcı olma rolüne odaklanarak, özelde bireyler ve gruplar, genelde ise bir bütün olarak toplum düzeyinde sermayenin sadece olumlu sonuçları üzerinde duruldu. Bu tamamıyla mantıksız değildir. Her ne kadar bu konu üzerine yapılan bazı iyi haberler derinlemesine inceleme sonrasında daha az inandırıcı gelse de, kamu malları üzerine hâlen birçok haber başlığı var. Eğitim, sağlık, suçta azalma, güvenlik, refah ve bireysel mutluluğun hepsinin sosyal sermaye ile bir çeşit pozitif ilişkisi olduğu gösterilebilir. Ama nasıl sosyal sermaye istenir sonuçlara yol açıyorsa, aynı zamanda sosyal zararlar da doğurabilir. Alejandro Portes'in söylediği gibi; sosyallik iki tarafı keskin bıçak gibidir (Portes 1998: 18).

Sosyal sermayenin olumsuz sonuçlar doğurma kapasitesi çok da şaşkınlık verici olmamalıdır. Sosyal sermaye nasıl topluluk üyelerinin çıkarı için karşılıklı işbirliğinin ortaya çıkmasına yardımcı oluyorsa, prensip olarak, olumlu maksatlar kadar olumsuzlar için de işbirliğini destekleyebilir. Benzer şeyler, mali sermaye ve fiziksel sermaye için de söylenebilir. Karl Marx'ın 19. yüzyılda sermaye üzerine yazdıklarının birçoğu, onun negatif sonuçlarını tanımlamak ve açıklamakla ilgiliydi. Marx'tan Naomi

Klein’a kadar uzanan ve sermaye sahibi için iyi olanın, işçi ve tüketici ve toplumun geneli için aynı ölçüde kötü olduğunu söyleyen birçok yorumcu vardır. Sosyal sermaye neden farklı olsun ki? En azından, sosyal sermayenin sağladığı faydalara herkesin ulaşabilme derecesinin –böylece bir kamu malı görevi görür– ne kadar olduğunu anlamalıyız ya da tam tersine, grupların sosyal sermayenin sağladığı faydaları kontrol edip edemediğini ve bu faydaları diğerlerinden esirgeyip esirgemediğini –ki bu hallerde bazılarının kabul ettiği gibi “kulüp malı” kalıbı bunu daha iyi karışır– anlamalıyız (Performance and Innovation Unit 2002:12). Bourdieu’nun kullanımı, bir önceki bölümde görüldüğü gibi, kulüp tarzı sosyal sermayenin statü mücadelelerinin temelini oluşturma şekliyle büyük ölçüde ilgiliydi. Üstelik sosyal ilişkilerin sonuçları nadiren basittir ve onların geniş çaplı ve planlanmamış uygulamaları çoğu kez önceden tahmin edilemez. İşbirliğine dayanan ve katılımcıların yararına olan eylemler toplumun geneli için ve hatta katılımcılar için negatif bir yayılma etkisi biçiminde (kasıt dışı ve istenmeyen) sonuçlar doğurabilir.

Sosyal sermayenin sahip olduğu bu negatif kapasite, kavramın başlıca yazarlarının gözünden de kaçmamıştır. 11 Eylül 2001’den önce ABD’yi vuran en kötü terörist saldırıdan sorumlu olan Oklahoma City bombacısı üzerine yazan Robert Putnam, Timothy McVeigh’in sağ kanat komplocu arkadaşlarıyla bowling oynarken bombalamada kullanacağı taktikler üzerine tartıştığını belirtmekte ve sosyal sermayenin “diğer herhangi bir sermaye şekli gibi” kötü amaçlara yönlendirilebileceği sonucuna varmaktadır (Putnam 2000: 21-2). Dayanışmanın faydaları seyirciler (grup dışındakiler) için zararlı da olsa, Putnam yeraltı çetelerinin de bir sosyal sermaye şeklini temsil ettiğini kabul etmektedir (Putnam 2000:315-16). Sosyal sermayenin belli şartlarda kötüye kullanıldığını her ne kadar kabul etmek istese de, Putnam onun karşı konulamaz derecede iyilik için kullanılan

bir güç olduğu konusunda inancını sürdürmüştür. Böylece, Putnam *Bowling Alone* kitabındaki bir bölümün tümünü “sosyal sermayenin karanlık yüzü”nün kanıtlarının incelenmesine ayırmış olsa da, onun asıl ilgilendiği nokta sosyal sermaye ile eşitlik ve özgürlük arasında bir dereceye kadar uyumsuzluk olup olmadığıydı. Kendine has ve oldukça Amerikanvari olan bu iddia üzerine Putnam, sosyal sermayenin çok az sayıdaki itham haricinde masum olduğu sonucuna varabilmiştir (Putnam 2000:350-63). Katılım ile demokrasi arasındaki bağlar, de Tocqueville’nin onları ilk kez açıkça gösterdiği anda olduğu kadar, şu an için de geçerlidir.

Fukuyama sosyal sermayenin kötülük doğurabilme potansiyeli ile de ilgilenmiştir. Güven üzerine kurulu ekonomiler hakkındaki özgün çalışmasında, sosyal sermayenin sadece bir kamu malı olmadığı, aynı zamanda kamunun iyiliği için de var olduğu görüşündeyken (Fukuyama 1995), sonradan bu yaklaşımın eksikliklerini kabul etmiştir (Fukuyama 2001). Bencil lobicilerin, “nefret gruplarının ya da doğuştan bürokratların” sosyal sermaye rezervlerini kullanma hakkından herkes kadar faydalandıklarına dikkati çekmiştir. Fiziksel sermayenin (tüfekler) ve insan sermayesinin (işkence) olumsuz sonuçları üzerine örnekler verirken, sosyal sermayenin bu iki çeşit sermayeden daha fazla sayıda olumsuz sonuç yarattığı sonucuna ulaşmıştır. Çünkü insan topluluklarında grup dayanışması daha çok grup dışı bireylere karşı düşmanlık için kullanılmaktadır (Fukuyama 2001: 8). Yukarıda da belirtildiği gibi, Fukuyama’nın sosyal sermaye kavramında güven çok önemli bir rol oynar ve sosyal sermayenin olumsuz sonuçlarını “güvenin yarıçapı” fikriyle açıklar. Güvenin yarıçapı grup üyeliğinin ötesine geçtikçe sonuçları da o ölçüde tehlikesiz ve olumlu olur; güvenin yarıçapı grubun kendi üyeleri ile sınırlı kaldığı oranda, olumsuz sonuçların ortaya çıkma olasılığı da o kadar fazla olur. Yine de gönüllü organizasyonların kamu politikasında çarpıklıklar mey-

dana getirmesi gibi çok fazla sosyal sermaye olduğu zamanlar olsa bile, Fukuyama sosyal sermaye yokluğunun bundan çok daha kötü olduğuna kesinlikle inanmaktadır.

Bu durumda, sosyal sermaye teorisinin kurucularının, sosyal sermayenin “karanlık yüzünü” dikkate almadıklarını öne sürmek yanlıştır. Özellikle, Bourdieu’nun düşünce şeklini izleyecek olursak, sosyal sermayenin olumsuz sonuçlarını faydalı sonuçlarından ayırmanın mümkün olmadığını görürüz. Fukuyama’ya göre karanlık yüz, kendi sosyal sermaye tanımındaki en önemli unsur olan güvenin bölüşümünden (paylaşımından ve dağılımından) kaynaklanır. Putnam’a göre, sosyal sermayenin faydaları ağır basıyor ise de kötü sonuçların varlığını kesinlikle kabul etmek gerekir. Bu konuda çok daha olumlu düşüncelere sahip olan Coleman dahi, sosyal sermayenin karanlık bir yüzünün olabileceğinin farkındadır. Üstelik rasyonel tercih kuramı, en azından temelde, sınırlı da olsa faydalı bir bakış açısı ortaya koymaktadır. Buna göre, insanlar kendi amaçlarını gerçekleştirmek için işbirliği yaptıklarında, bu zaman zaman diğerlerinin zararına olabilir. Bu durumda, sosyal sermayenin karanlık yüzünün de olabileceği konusunda genel bir anlaşma vardır. Yine de, Bourdieu hariç olmak üzere, önde gelen sosyal sermaye teorisyenleri bu konuda oldukça iyimser bir görüş sergilemişlerdir. Bu kişilerin hiçbiri ahmakça bir iyimserliğe veya Panglossiacı bir kayıtsızlığa sahip olmakla suçlanmadıkları müddetçe, hiçbiri sosyal sermayeyi değişmez niteliklere sahip olmayan bir kamu malı olarak tanımlamanın risklerini yeterince anlayamayacaktır.

SOSYAL SERMAYE VE EŞİTSİZLİK

Farklı ağlara ulaşım olanaklarının oldukça eşitsiz bir şekilde dağılmış olması sosyal sermaye eşitsizliğinin oluşumuna önemli ölçüde neden olabilmektedir. Herkes kendi menfaatlerini geliştirmek için bağlantılarını kullanabilir, ama bazılarının bağlantıları

diğerlerininkinden daha değerlidir. İki önemli Amerikalı yorumcunun belirttiği gibi:

Sosyal sermayeye erişim, ona sahip olmayı amaçlayan belirli bireylerin ya da grupların sosyal konumuna bağlıdır... sosyal sermayenin sosyal konumu, sosyal sermayeye kimin sahip olduğundan bağımsız olarak, onun kullanım değerini belirler (Edwards ve Foley 1997: 677).

Buna ek olarak, aktörler sosyal sermayelerini Bourdieu'nun tarif ettiği şekilde, diğerlerinin karşısında saygınlıklarını yükselten statü ve ayrıcalığın kaynağına ulaşmanın bir yolu olarak kullanabilirler (ayrıca bkz. Ledeneva 1998: 125). Dahası, Bourdieu'ya göre sosyal sermaye ağ üyelerine doğrudan yarar sağlarken, diğer kaynakların eksikliklerini telafi etmeye de yardımcı olabilir. Sonuç olarak, güç sahibi gruplar daha güçsüz olanların sosyal sermayesini sınırlandırabilir ya da baltalayabilir; örneğin, bu 19. yüzyılın bazı endüstriyel paternalist* toplumlarındaki işverenlere özgü bir stratejidir (Schulman ve Anderson 1999). Böylece, sosyal sermayeyi hem kendi özelliğine dayanarak eşitsiz bir şekilde bölüştürülmüş bir mal olarak, hem de daha çok eşitsizliğin oluşmasını teşvik eden bir mekanizma olarak görmek mümkündür.

Mali ve kültürel sermayesi görece olarak yüksek olanların sosyal sermayeleri de yüksek olma eğilimi gösterir. Bunu vurgulayarak, bu insanların diğer insanlarla genel olarak daha çok bağlantıya sahip olduklarını ve bu bağlantılarının yine iyi bağlantılara sahip insanlarla olma eğilimi gösterdiğini söylemek istiyorum. Tüm bunlar coşkulu, çeşitli ve birbirine sıkı bir şekilde bağlantılı olan işçi sınıfı toplulukları üzerine televizyon dizileri izlemeye alışmış sıradan bir İngiliz'e aykırı düşünceler gibi gelebilir. Gene de, spor karşılaşmalarını izlemekten sinemaya gitme-

(*) (İnsanları, bir kurumu, ülkeyi vb.) babaca yönetim – ç.n.

ye, gönüllü çalışmaya ve akşam kurslarına devam etmeye kadar çeşitlenen çeşitli boş zaman aktivitelerine katılım üzerine İngiltere’de yapılmış bir çalışma, katılım yönünde oldukça belirgin ve güçlü bir eğilimin var olduğunu göstermiştir. Resmi derneklere üyelik konusunda da aynı sonuca ulaşılmıştır. Dolayısıyla şu sonuca varmışlardır: Beyaz olmak, erkek olmak, daha eğitilmiş olmak, daha yüksek bir sosyal sınıf mensubu olmak, daha yüksek bir gelire sahip olmak, eğitimle edinilmiş vasıflara daha fazla sahip olmak türünden faktörlerin tümü daha çok derneğe üye olma ihtimalini önemli ölçüde artırmaktadır (Warde ve Tampubolon 2002: 163). Almanya’da daha çok derneğe üye olan erkeklerin onursal bir pozisyonda ya da liderlik pozisyonunda bulunma ihtimali yüksektir (Heinze ve Strünck 2000: 190). ABD’de yapılan bir anket çalışmasının sonuçları iyi eğitilmiş ve zenginler arasındaki güven seviyesinin lise eğitimini bırakmış olanlara ve yoksul kesime göre çok daha yüksek olduğunu göstermektedir (Glaeses ve diğerleri 2000: 815). Benzer boşluklar farklı etnik gruplar arasında da görülmektedir: GSS’deki cevaplar üzerine yapılan bir analize göre, beyazların yüzde 44.2’si, siyahların yüzde 16.1’i, diğer ırklardaki insanların yüzde 26.6’sı “Çoğu insana güvenilebilir” demektedir (Glaeser ve diğerleri 2000: 816). Diğer ülkelerdeki benzer bulgular, bu resmi doğrulamaktadır (Murtagh 2002; Heinze ve Strünck 2000). Gönüllülük ve güvenin, yüksek niteliklilerin ve orta sınıfın özelliği olduğu görülmektedir.

Katılım seviyesi, genel olarak varlıklılar ve eğitilmişler arasında yüksek olabilirken, yine de bu kalıp tamamen kırılmamış değildir. Amerika’daki bir anket araştırması gösteriyor ki, siyahi Amerikalıların derneklere üyelikleri, büyük ölçüde Afrika kökenli Amerikalıların yüksek seviyede dinsel bağlılık oranlarına sahip olması nedeniyle, Beyazlara göre toplam olarak daha yüksektir (Glaeser ve diğerleri 2000: 818). Bununla birlikte, bu durum Af-

rika kökenli Amerikalılara çok sayıda bağlantı sağlasa da, bu bağlantılar diğer etnik grupların üyelerini nadiren kapsamaktadır ve sonuç olarak, bu durum insanların ulaşabileceği ve kullanabileceği sosyal sermayenin değerini sınırlayabilmektedir.

Oy kullanma hakkına sahip olmayanları temsil eden ve ağırlıklı olarak bu gruptan işe alımlar yapan kuruluşlar bile, başarılı ve vasıflı eleman almayı daha kolay bulmaktadır. İşçi sendikası üyelik oranları vasıflı işçiler arasında vasıfsız işçilere göre daha yüksekken, İngiliz İşçi Partisi gibi, işçi sınıfını temsil eden siyasi organlar orantısız bir şekilde, öğretmenler ve yerel hükümet memurları arasından işe alımlar yapma eğilimindedir (Segd ve Whiteley 1992). Sonuç olarak, en açık ve basit şekilde ifade edecek olursak, sosyal sermayenin nimetlerini kullanma hakkı da eşit olmayan bir şekilde dağılmıştır.

Yine de hikâyenin hepsi bu kadar değildir. En çok bağlantıya sahip olanlar bunu kendi menfaatlerini geliştirmek için kullanma eğilimindedirler ve bu daha çok eşitsizliğin oluşmasına neden olmaktadır. İngiltere’de ve hiç şüphesiz başka yerlerde de, orta sınıf aileler çocuklarının eğitim durumlarını geliştirmek için sistematik olarak kendi bağlantılarını kullanmaktadır (Allatt 1993). Sztompka’nın Polonyalı elitler üzerine yaptığı çalışmaya göre ağlara erişim, zengin ve nüfuzlu insanlara göre başarı için önemli bir faktördür ve Sztompka’nın üzerinde çalıştığı diğer değerler arasında eğitimin ardından ikinci sırada gelmektedir (Sztompka 1999:130). Sosyal sermayeyi sadece ayrıcalıklı grupların malı olarak gören Bourdieu, sosyal sermayenin mali sermayesi görelisi olarak az olan veya elit tabakaya dahil olan bireylerin ya da grupların konumunu belirlemede özel bir önemi olabileceğini düşünmektedir. Bir örnek vermek gerekirse, Bourdieu, ortalama gelire sahip meslek üyelerinin (öncelikle avukatlar ve doktorlar) sosyal sermayelerinin değerini garanti altına almaya yardım eden çocuklarının eğitimine ve burjuva yaşam biçiminin kül-

türel sembollerine sistematik biçimde yatırım yaptıklarını ileri sürmektedir. Bourdieu, bu grup için sosyal sermayenin, toplumsal olarak önemli konumlarda bulunan müşterileri etkilemede gerekli olabilecek “onurluluk ve saygınlığın sermayesi” olduğunu ve bu sermayenin siyasi kariyer için bir para birimi işlevini görebileceğini ileri sürmüştür (Bourdieu 1977: 503). Bu durumda, Bourdieu için sosyal sermaye, birbirine arka çıkmanın ve kendini geliştirmenin üstün bir biçimidir. İletişim ağı içindekiler için tamamen yapıcı olan sosyal sermaye, dünyadaki eşitsizliği güçlendirmeye ve yeniden üretmeye hizmet etmektedir.

Bourdieu, özellikle sosyal sermayenin eşitsizliğe açıkça yaptığı katkının üzerinde yoğunlaşmaktadır. Biraz daha ustaca bir örnek İsveç’te doktora sonrası araştırma bursları için yapılan başvurulara yapılan muameledeki cinsiyet ayrımcılığı üzerine yapılan ve yaygın olarak kaynak gösterilen bir çalışmada bulunmaktadır (Wennerås ve Wold 1997). Christine Wennerås ve Agnes Wold, İsveç’in Bilgi Edinme Yasası gereğince, Tıbbi Araştırma Kurulu (TAK) için jüri heyeti tarafından derlenen raporlara erişim amacıyla başvurular ve (erkeklerden 62, kadınlardan 52 adet olmak üzere) 114 başvurunun kaderini analiz ettiler. Toplamda, jüri üyelerinin kadınlardan gelen başvuruların bilimsel yetkinlik, teklif edilen araştırmanın belirlenen konuyla ilişkisi ve önerilen metodolojinin niteliği bağlamında erkeklerin yaptığı başvurularla kıyaslandığında daha aşağıda olduğunu değerlendirmişlerdir. Wennerås ve Wold, bu sonuçları başvuranların yayınlarının ölçülebilir kalitesine göre değerlendirildikleri bir başka araştırmayla karşılaştırır. Bulguları gösteriyor ki, kadın bilim adamları, Tıbbi Araştırma Kurulu jürisi tarafından erkeklerle eşit derecede yetkin kabul edilebilmek için yüksek statülü yayınlarda en az iki kat daha sık görünmek zorundadırlar. Wennerås ve Wold daha sonra başvuru yapanların çalıştıkları alan, şu ana kadarki eğitimleri, şu ana kadarki deneyimleri ve jüri üyelerinden

biriyle bağlantılarını açıklayıp açıklamadıkları gibi sonuçları açıklayabileceğine inandıkları özelliklerini detaylı olarak incelediler. Tüm bu özelliklerden, jüri üyelerinin fikrini etkilediği görülen tek etkenin –her ne kadar yakınlığın bildirilmesi, söz konusu jüri üyesinin o teklifin değerlendirilmesinde dışarıda kaldığının ifadesi olsa da– jüri üyeleri ile başvuranlar arasındaki ilişki olduğu görüldü. Aslında, bir jüri üyesiyle yakınlığını bildirenlerin başarı oranlarının, kadın adayların üzerinde sıralanan erkek adaylarıinkiyle aynı olmasından, bu etkenin dikkat çekecek derecede tüm cinsiyet ayrımı konusunu açıkladığı görülmektedir.

Wennerås ve Wold'un araştırmaları insanların bağlantılarının hem grubun dışındakileri dışladığını hem de ağ mensuplarının her birinin diğerinin çıkarını arttırmasını sağladığını göstermiştir. Bourdieu'nun örneklerinde olduğu gibi ağın içindekilerin özel menfaatleri açık olduğunda, sonuç aşağı yukarı kayırmacılık ile özdeştir. Eğer çıkarlar açıkça söze dökülmemişse ve bu bağlantıların her zamanki kullanımıysa (Wennerås ve Wold'un çalışmasında olduğu gibi) sonuçlar daha az önyargılı olur. Çünkü bu sonuçlar, ağ üyelerinin bireysel tercihleriyle değil, belirli kurumların kasıtsız olarak ortaya çıkmış bir önyargı ile çalışmaları sonucu oluşmuş görünmektedirler. Benzer süreçler, Lord Macpherson'ın genç bir siyah olan Londoner Stephen Lawrence'ın öldürülmesi ile ilgili yaptığı araştırmada polis tahkikatının yürütülmesi sürecinde kurumsal ırkçılığın etkili olduğu sonucuna varmasına neden olmuştur (Younge 1999). Güven veren davranış üzerine yapılan deneysel bir çalışmada, insanların kendileriyle aynı etnik grubun üyeleriyle ilişki içindeyken hareketlerini güven üzerine temellendirmelerinin çok daha muhtemel olduğu saptanmıştır (Glaeser ve diğerleri 2000). Dolayısıyla, insanların diğer etnik grup üyeleriyle ilişki içindeyken, güven temelli davranış biçimlerini benimsemeleri ihtimali daha az olabilir.

Bu genel olarak, etnik köken ile sosyal sermaye arasındaki

ilişki üzerine önemli soruları ortaya çıkarır. Örneğin, bir yorumcunun işaret ettiği gibi, Putnam'ın yüksek sosyal sermayeye sahip devletleri etnik olarak homojen bir yapıya sahiptir ve uluslararası alanda en yüksek sosyal sermayeye sahip altı ülkeden dördünün İskandinav olduğu görülmektedir. Tersine, (Brezilya gibi) en heterojen yapıya sahip devletlerin ve milletlerin sosyal sermayeleri düşük olma eğilimindedir (Glaeser 2001: 392).

Bu durum birbirine bağlı olma eğiliminin genetik olduğu ya da etnik saflığın bağlılığın ön koşulu olduğu anlamına gelmez. Aksine, Misztal'ın da işaret ettiği gibi, insanlar kendilerine benzerlerin davranışlarını tahmin etme konusunda farklı insanların davranışlarının ne olacağını kestirmeye nazaran kendilerinden daha emin olmaktadır (Misztal 1996: 133-5). Bu durum, etnik gruplar içindeki topluluk olma ve karşılıklılık duygusunu teşvik eder; ayrıca egemen gruplar arasında olduğu gibi, göçmenler ve mülteciler arasında da işbirliğinin gelişmesine yardımcı olmak için kullanılabilir. İnsanların bağlantıları baskın bir şekilde kendilerinininkine benzer etnik bir kökenden gelenlerle olma eğiliminde olduğuna göre (James 2000), sağlam ağların ırksal eşitsizliği teşvik etmesi kuvvetle muhtemel görünmektedir.

Parasal ve eğitime ilişkin sorunlar nedeniyle mağdur durumda olan insanların, kimi zaman bağlantıları yüzünden geride bırakılabildiği tutumlar konusunda kanıt yetersizliği yoktur. Bu sadece daha az bağlantılı olmakla ilgili bir mesele değildir, bununla beraber eşitsizliğin sebebi olabilmesi açısından önemlidir. En az imtiyazlı olanlar kendileriyle benzer durumda olan insanlardan oluşan ağlara sahip olma eğilimindedir. Sonuçta, bu insanların yeni kaynaklara erişimleri oldukça sınırlı olmaktadır. İngiltere'de 1980'lerin ortasında gerçekleştirilen Sosyal Değişim ve Ekonomik Hayat İnisiyatifi'nden alınan veriler, işsiz insanların dörtte birinin ve çalışanların sadece yüzde üçünün kendi arkadaşlarının en azından dörtte üçünün işsiz olduğunu söylediğini

göstermiştir. Üstelik, bu model iş piyasasının genel olarak canlı olduğu alanlara olduğu gibi, işsizliğin yaygın olduğu alanlara da uymaktadır (Russell 1999: 213).

Zorlu koşullarla karşılaşan insanlar elbette sosyal sermaye-yi bir dereceye kadar faydalı bir kaynak olarak görebilirler (ve görmektedirler de). Sosyal sermaye özellikle, zor günlerde tehlike ve dışlanma gibi benzer deneyimlerle karşılaşan insanlar arasında, bağların güçlenmesine yardımcı olmaktadır. Bununla birlikte, yoğun ve yerelleşmiş ağlar oldukça homojen ve kapalı olmalarına rağmen, büyük olasılıkla farklı çevrelerden gelen birçok insanı içermedikleri için, topluluğun dışında bulunan ya da onun dışında kontrol edilen yardımların getirilmesine yardımcı olabilecek insanlara çok az giriş hakkı tanıma eğilimindedir. The Troubles'ın* geç dönemlerinde Batı Belfast'taki bir yerleşim bölgesi üzerine yapılan bir çalışma, o bölge sakinlerinin kendi aralarında önemli ölçüde homojen olduğunu ve yerleşim bölgesinin içinde ya da dışında nispeten çok az hareketlilik olduğunu göstermektedir. Orada “geleneksel aile değerlerini güçlendiren, Katolik okulları ve Katolik kiliseleri gibi kurumlar ve sağlam aile yapıları vardı” (Leonard 1998:55). Bunun yanında resmi olmayan ekonomiye yüksek ölçüde katılım görülmekteydi. Çok az insanın resmi ekonomide ücretli bir işi vardı ve erkeklerin bir çoğu işsiz olarak kayıtlıydı. İzlandalıların şöyle bir deyişi vardır: *hiemskt er heimaalid barn*; bu deyiş “aptal, evde yetiştirilmiş çocuktur” olarak çevrilebilir.

Diğer çalışmalar, başka yerlerdeki mağdur durumda olan grupların benzer iletişim ağı özellikleri taşıdığını göstermektedir. Zhao, Çin'de işten çıkarılan işçilerle ilgili çalışmasında, bu işçilerin toplumun genelinde görülen akrabalık bağlarına dayalı ağlar-

(*) ‘The Troubles’ 1960’ların sonundan 1990’ların ortalarına kadar devam eden İrlanda’daki şiddet döneminin genel adıdır – ç.n.

dan daha güçlü ve belirgin bir biçimde onlardan ayırt edilebilen ağlara sahip olduklarını, ancak aynı zamanda erişebildikleri kaynakların çeşitliliğinin de düşük olduğunu ortaya çıkarmıştır (Zhao 2002: 563). Siyah Amerikalılar, beyazlara göre sosyal sermayelerine dayanarak iş bulmada daha yüksek kazanımlar elde etmektedirler, buna göre siyahların imkânları ırksal ayrımcılık nedeniyle sınırlandırılmaktadır ve sosyal sermayeleri kendiliğinden daha yüksek bir değere sahip değildir; tam tersine, etnik grup içi arkadaşlıklara dayanmak, sahip olabilecekleri fırsatları sınırlandırmaya meyillidir (Aguilera 2002:869).

Siyah Amerikalılar, zor zamanlarında daha çok arkadaşlarından yardımcı olmalarını isterken, beyazlar daha çok ailelerine güvenmektedir (Boisjoly ve diğerleri 1995: 619). İletişim ağlarının özelliklerindeki farklılıklar, erkek ve kadın girişimcilerin değişen verimliliklerini açıklamakta yardımcı olmaktadır; kadınlar erişebildikleri bilgi kaynaklarının kapsamını sınırlandıran, ağların nispeten homojen ve sınırlı niteliğinden dolayı dezavantajlı durumdadır (Renzulli ve diğerleri 2000). Asyalıların sahip olduğu firmalar üzerine Amerika'da yapılan bir çalışma, iş sahiplerinin hem marketi inşa ederken hem de kendi etnik toplulukları arasında işçi bulurken sosyal sermayelerinden faydalandıklarını göstermektedir. Ama sosyal sermayelerine çok güvenenlerin düşük gelir ve yüksek başarısızlık oranları göstermelerinin olası olduğu, bununla beraber, topluluk dışı kaynaklara ulaşabilenlerin yüksek gelirli ve uzun ömürlü olduğu görülmektedir (Bates 1994:686). Komünizm sonrası Moskova'da Gürcü ve Ermeni göçmenler etnik gruba dayalı ağları içindeki tanışıklıklar aracılığıyla kolayca iş bulmaktadırlar, ama sonradan kısıtlı iş imkânları kümesi ile sınırlandırılmışlardır (Stephenson 2001: 537).

Toplumsal tecrit, görelî zararın diğer kaynaklarını desteklemeye elbette yardımcı olabilir. Bununla beraber, sebep ve sonucu basit bir biçimde birbirinden ayrı düşünmek çoğu zaman müm-

kün değildir. Kuzey Amerika’da 3311 görüşmeye dayanan bir çalışmaya göre, yaşadığınız çevrenin yoksulluğu toplumsal yalıtıma kendiliğinden neden olmaz. Bu çalışma, yine de daha yaşlılar ve daha az sayıdaki iyi eğitilmişler arasındaki destekleme ağlarına erişimdeki azalmaya dikkat çekmektedir (Boisjoly ve diğerleri 1995: 623). Ağların dezavantajları engelli insanları da etkileme eğilimindedir. Bu insanlar büyük olasılıkla daha az işe alınırlar, genellikle diğerlerine göre daha az çalışmakta olan insan tanırırlar ve toplumun geneline göre sosyal yardım hizmetlerine daha çok bağımlıdırlar. Bu insanlar, aynı zamanda diğer insanların engelli olma hakkındaki davranışları nedeniyle doğrudan bir ayrımcılığa maruz kalırlar. Bu durumda, sosyal sermayenin yokluğu muhtemelen bir önyargının sonucudur. Bu önyargı iş vermenin reddine yol açmakta, sonuçta engelli insanları yardım tuzağına düşürmektedir ve bu insanlar ancak çalışamaz durumda olduklarını ispatlarsa, sosyal yardım talebinde bulunabilmektedirler (Heenan 2002: 385-7). Yani, iletişim ağlarının dezavantajları –hali-hazırda bir işi olan ve yardım tuzağından kurtulma fırsatını bulmaya yardımcı olabilecek insanlarla olan bağların yokluğu– bir işte çalışma arzuları inkar edilmekte olan engelli insanlar için daha büyük ölçüde bir dezavantaj kaynağıdır.

Bu örneğin birtakım sonuçları vardır. Yüksek oranda homojenlik gösteren sosyal sermaye, genel durum üzerinde çok fazla etkisi olmadan, topluluğun hayatta kalması için uygulanan bir stratejinin örneğini oluşturmaktadır. Yerel çıkış noktaları ya da merkezleri olan, dışarıdan kontrol edilen ve hatırı sayılır bir saygı gören kurumlar, gençlerin okula devam düzeylerinde de görüldüğü gibi çok önemli kaynaklar haline gelirler. Yukarıda bahsedilen Batı Belfast örneğinde, kiliseler ve okullar yerel topluluktan geleneksel olarak tam anlamıyla bu türden bir saygı görmektedir ve dezavantajlı sosyoekonomik şartlar gözönünde bulundurulduğunda, okula devam düzeyleri beklenenden daha yüksek olma

eğilimindedir. Tersî durumunda, yüksek oranda homojenlik gösteren sosyal sermayeye hemen hemen hiçbir topluluk dışı kaynakla bağlantı eşlik etmemektedir. Batı Belfast'takilerin aksine, Kuzey İrlanda'da sosyalleşen orta sınıfın, farklı çevrelerden gelen insanları ve toplulukları bir araya getiren ortamlarda daha çok bulunma ihtimali vardır. Bu durum onların işçi sınıfı mahallelerine göre çok daha geniş bir kaynaklar grubuna erişimini mümkün kılar (Murtagh 2002: 3). Bu, şüphesiz işleyen tek etken değilse bile, topluluğun konumundaki uzun dönemli değişimleri korumayı önemli ölçüde zorlaştırmaya yardımcı olur.

Herhangi bir grup, sosyal sermayesinin büyüme kapasitesinin bir şekilde sınırlandırılmış ya da kısıtlanmış olduğunun farkına varabilir. Örneğin, kadın yöneticilere uluslararası bir görev verilmesi erkeklere göre daha az olasıdır ve bu da ağların kapsamını etkiler (Caligiuri ve diğerleri 1999: 163-4). Kariyerlerinde bireysel olarak başarılı olan siyahi Amerikalılar yeni konumlarında onlara yardımcı dokunabilecek yeni bir sosyal sermaye birikimi elde ederken birçok engel ile karşılaşır, çünkü destek kaynağı olarak hizmet edecek aynı ırktan meslektaşların oranı daha azdır (James 2000: 497).

Bunun yanı sıra, sosyal sermayenin insanların arzuları üzerinde de bir düşüş etkisi uygulayarak eşitsizliğe katkı yaptığı öne sürülebilir (Portes 1998; Harper 2001: 12; Ledeneva 1998: 82). Portes, grup içi dayanışmanın felaket günlerinin ortak deneyimi ve ana topluma karşı direniş ile güçlendiğinde, her bir üyenin gruptan ayrılmak ve “düşman” a katılmak konusunda cesaretinin kırılacağını ileri sürmektedir. Öyleyse, grup kuralları tutkuların aşağıya çekilmesine hizmet eder ve böylelikle baskı altındaki grup, üyelerini sürekli bir bağımlılık durumu içinde tutabilir ve sapkın bireyler kendilerini gruptan tamamen ayrılmak zorunda hissederler. Gençler arasında eğitimin yerel bölgede iş bulma aracı olarak etkin bir şekilde teşvik edildiği, ancak yetişkinlik döne-

mindeki hırsın sonraki dönemlerdeki göçü sınırlamak amacıyla tasvip edilmediği Kuzey İrlanda, bu süreçle ilgili bir örnek teşkil etmektedir (Field ve Schuller 2000). En aşırı noktasında, grup dayanışmasını çiğneyenler, Kuzey İrlanda’da Polis Teşkilatı ya da Cezaevi Teşkilatı’ndaki yerler için başvuruda bulunan Katolik gençlerin durumunda olduğu gibi, şiddete maruz kalabilirler. Daha yaygın olarak ise, insanlar “sırayı bozmamak” konusunda sürekli ama fark edilmesi zor bir baskı altındadırlar.

Benzer baskılar, dezavantajlı gruplar arasındaki gönüllü kuruluşlara ve topluluk içi ağlara olan düşük seviyedeki katılımı açıklayabilir. Örneğin, Londra’da yaşayan Karayipli Afrikalılar arasında gayri resmi ağlar oluşturma oranı güçlüdür, ancak belirli etnik kimliklerin maddi ve simgesel düzeyde kurumsallaştırılmış ırkçılık kavramı içinde yapılanması, insanların, topluluğun yerel kuruluşlarını ya da iletişim ağlarını kendi ihtiyaçlarının ya da çıkarlarının birer temsilcisi olarak görmesini ve bunlara katılmak için harekete geçmesini olanak dışı hale getirdiği ile sürülmektedir (Campbell and McLean 2002). Üstüne üstlük, katılımın olmaması topluluğun ihtiyaçlarının görmezden gelinmesini adeta güvence altına alır. Yine, insanların arzuları karşı yönündeki bir baskının, iddialı kuruluşlar ve yetenekli bireyler tarafından göz ardı edildiği vurgulanmalıdır. Bu baskılar, arzuların aşağıda tutulmasına yarayan girişimlere meşruiyet kazandıran ayrımcılığın ve yoksulluğun tarihi gibi eşit önemdeki diğer etkenler olmadan işlemeyecektir.

Son olarak, insanlar iletişim ağı oluşturma becerilerini kendi çocuklarına aktararak eşitsizlik durumunu nesiller boyunca devam ettirirler. İngiltere’de orta sınıfa dahil aileler üzerine Bourdieu’nun sosyal sermaye modelini kullanan bir çalışmada, Pat Allatt ailelerin çocuklarına nasıl üst düzeyde sosyal yetkinlik elde etmeyi öğretmeye çalıştıklarını ve önemli ağlara nasıl dahil olacakları konusunda onları cesaretlendirdiklerini göstermektedir

(Allatt 1993: 154-7). Aileler, bunun çocuklarının yetişkinlik dönemlerinde daha geniş bir tercih şansı ve kontrolü ellerinde bulundurmalarına yardım edeceğine inanırlar, böylece değerli becerilerini onlara aktarmanın yanında, bağlantıların değeri hakkındaki anlayışlarını da paylaşırlar.

Sosyal sermaye ve eşitsizlik üzerine yapılan bu tartışma, iletişim ağlarının, ayrıcalıkların devam etmesine ve dezavantajların temelinin oluşmasına yardımcı olduğu gerçeğini doğrulamalıdır. Sosyal sermayenin, tek ya da en önemli etken olduğunu önermek, olayı son derece basite indirgemek olur. Bağlantıları en iyi durumda olanların konumlarını iyileştirmek için her zaman ağlarını kullandıklarını iddia etmek dahi imkânsızdır. Bazen sahip oldukları diğer kaynaklar ihtiyaçlarını karşıladığı için bunu yapmaya gerek duymazlar. Çin’de işten çıkarılmış işçilerin iş araması üzerine yaptığı bir çalışmada Zhao, (iletişim ağlarının kapsamı ve bunların içerdiği kaynakların sağladığı olanaklar bakımından ölçülen) en yüksek sosyal sermaye seviyesine sahip olanların onu en az kullananlar olduğunu ve bu kişilerin iş bulmak için resmi yol ve yöntemleri kullanmakta en başarılı olanlar olduğunu ortaya çıkarmıştır (Zhao 2002: 566). Sovyet Rusya sonrası dönemde varlıklı orta sınıfın, artık çok da kullanmadıkları için yerleşmiş ağlara yatırım yapmadıkları ortaya çıkmıştır; bunun nedeni mal ve hizmetlerin değiş tokuş edilmek yerine artık satın alınabilmekte oluşudur. Sarah Busse, bugünkü Rus şehirlerindeki sosyal sermaye biçimleri ile ABD gettolarındaki yüksek seviyede kapanıklık, çok katmanlılık ve devamlılıkla beraber grubun yoksun olduğu kaynaklara sahip olan insanlara uzanan az sayıda bağı içeren sosyal sermaye biçimlerini karşılaştırır (Busse 2001). Öyleyse sosyal sermaye eşitsizliği ortaya çıkaran hakim etken olmaktan uzaktır. İnsanlar hedeflerine ulaşmak için bağlantılar dahil farklı kaynakları nasıl kullanıyorsa, çeşitli türdeki eşitsizlikler de değişik yollarla birbirlerinin varlığını pekiştirme eğilimindedir. Yine de, Bo-

urdieu'nun kumarhane metaforuna dönecek olursak, bağlantılar insanların elindeki oyun fişleridir, zamanı geldiğinde oynanabilir.

Buna ek olarak, sosyal sermaye ile bağlantılı en az iki tür eşitsizlik vardır. Birincisi, genel olarak, en varlıklı ve en iyi eğitilmiş olanlar aynı zamanda en çok bağlantıya sahip olanlardır. Ama, ikinci olarak, insanların iletişim ağlarının yapısında niteliksel farklılıklar vardır. Aslında, bir kişinin, topluluğun ya da bir kuruluşun sosyal sermayesi üzerine önemli bir soru da belirli bir bağ ya da iletişim ağının kurumsal bir destek sağlamaya yönelik olup olmadığı; erişilen kaynakların kalitesi olup olmadığıdır; ve verilen desteğin ihtiyaca ne kadar uyduğudur (Stanton-Salazar and Dornbusch 1995: 119). Alınacak destek için varolan fırsatlar, bireyin ya da grubun toplumun genel hiyerarşisindeki konumuyla yakından ilgilidir. Bu durumda, eşitsizlik ve bağlantılara sahip olma arasındaki ilişki çok da basit değilken, insanların sahip olduğu sosyal sermayenin hem yapısının hem de toplumdaki seviyesinin, kaynaklara ulaşıp ulaşılamayacağını belirlemede önemli bir rol oynadığı konusunda bir hayli kanıt vardır. Sosyal sermayenin eşitsizlik üzerindeki etkisi ile ilgili bu anlayış çokça tartışılmış bir konu değildir; ve bugüne kadar politikacıların söylemlerine nadiren girmiştir.

SOSYAL SERMAYENİN KÖTÜ ETKİLERİ

Aslında sosyallik, her zaman olduğu gibi, iki tarafı keskin bıçak gibidir. Hem iletişim ağı üyelerine hem de diğerlerine genel olarak faydalı olan amaçlar için işbirliği yapmanın yanında, insanlar sosyal sermayelerini toplumsal ve ekonomik olarak ters etkiler yaratabilecek amaçlar için de kullanabilirler. Elbette, tersliğin farklı tanımları olacaktır. Birçok insan Kuzey İrlanda'daki paramiliterleri terörist olarak görürken, aileleri ve komşuları, onları cesur özgürlük savaşçıları olarak görmektedir. Aynı derecede, Belfast'ta terörist olarak tanımlanan bir kimse Usame Bin Ladin'in

yaptıklarını onaylamayabilir. Benzer şekilde, Güney Amerika'nın barakalardan oluşan yerleşim bölgelerinde silahlı gangsterlerin genç erkekler arasında anti-sosyal davranışı düşük tutmaya yardımcı oldukları ve hatta seks işçileri arasında prezervatif kullanımını teşvik ettikleri söylenmektedir (Campbell 2000: 194). Yine de, hem ağ üyeleri hem de topluluğun geneli için olumlu sonuçlar ortaya çıkaran üretken sosyal ağlar ile üyeleri için pozitif fayda sağlayan ancak toplumun geneli için olumsuz sonuçlar içeren kötü ağlar arasında oldukça net bir ayırım yapılabilir.

Bu bölüm, öncelikle kötülüğün iletişim ağının kasıtlı hedefi olduğu durumlarla ve sadece ikincil olarak varlığının kasıtsız ve beklenmedik bir sonucu olarak ortaya çıkan durumlarla ilgilidir. Örnekler üzerine düşünmek kolaydır. En sık bahsedilen muhtemelen organize suçlardır, ama daha birçok farklı örnek de vardır. Tecavüzün genellikle kurbanla bağlantılı kişiler tarafından yapıldığı iyi bilinir ve böylece bu insanlar aradaki bağlantıyı, hiçbir şeyin hiçbir zaman resmi olarak rapor edilmeyeceğini güvence altına almak için kötüye kullanırlar (Muram ve diğerleri 1995). Yetişkin cinsel tatmin ağları, büyük ölçüde çocuklardan ve yoksul ülkelerden gelen insanlardan oluşan grupları istismar etmek amacıyla vardır (Stephenson 2001: 537). Enjeksiyon yoluyla uyuşturucu kullanan kişilerin oluşturduğu ağlara dahil olanların, bu işi kendi başına yapanlara göre daha fazla risk taşıyan enjeksiyon uygulamaları yapma ihtimali vardır (Lovell 2002). Fukuyama kontratlar, hiyerarşi ve bürokratik kurallar gibi daha resmi mekanizmalarla bağlantılı olan güvenin, ekonomik işbirliğini kolaylaştıran ve işlem maliyetini azaltan genel bir değeri olduğuna inanmaktadır (Fukuyama 2001: 10), ama sosyal sermayenin bu özellikleri dolandırıcılık işine girmek isteyenler için de kesinlikle bir fırsat oluşturur. Çoğulcu demokrasi önemli ölçüde çeşitli örgütlerin çoğul varlığını zorunlu kılıyorken, bu örgütlerin tümü dışarıdan gelenlere güven duymaz ve bunun sonucunda toplumsal dü-

zeyde hoşgörü ve karşılıklılık oluşturmaz. Bazı dernekler kendi kazanılmış haklarını elde etmeye çalışan ve birbirine benzeyen insanlardan oluşan hiziplerden daha fazlası değildir (Streeck 1999).

Ağların olumsuz özellikleri uzun zamandan beri sosyal bilimciler arasında bilinmektedir. Grup kimliği, zarar verici sonuçlarıyla, dışarıdakileri bir kalıba sokmayı da içerebilir. Steven Durlauf, Muzaffer Şerif ve arkadaşları tarafından yapılan ve ilk kez 1961’de yayımlanan bir deneyin sonuçlarından söz eder. Buna göre, grubun oluşumu grubun şiddete çok yakın duran saldırgan davranışlarını meşrulaştıran kalıpları yanında, diğer gruplarla olan rekabetin ortaya çıkmasını da sağlamaktadır (Durlauf 2002: 475). Durlauf, sosyal bağların iyi olduğuna dair genel varsayımın bir hata olduğu sonucuna varmaktadır.

Kötü sosyal sermaye genel olarak istenmeyen ya da daha da kötü olarak görülen amaçların başarıya ulaşmasına yardımcı olmanın yanında, “güç kullanımı, şiddet ve/veya yasa dışı faaliyetler” gibi birçokları tarafından yasalara aykırı olarak kabul edilen yöntemlerle desteklenmektedir (McIlwaine ve Moser 2001: 968). İki Latin Amerika ülkesi olan Guatemala ve Kolombiya üzerine yapılan bir çalışmada, McIlwaine ve Moser (2001: 975) “tüm toplumsal örgütler içinde önemli bir azınlığın” faydayı sadece kendi üyelerine sağladığı ve diğerleri üzerinde şiddet uyguladığına dikkat çekmişlerdir. Bunlar arasında gerillalar ve paramiliter örgütler, mahalle çeteleri, yasal yetkisi olmayan örgütler ve uyuşturucu kartelleri bulunmaktadır. Çoğunluğunu erkeklerin oluşturduğu tahminen her beş örgütten biri şiddet olaylarına karışmıştır. Sosyal sermayenin olumsuz sonuçlarının, onun dengeli sisteminin bir bölümünü oluşturması bir olasılıktır. Bu hipotez Mark E. Warren tarafından siyasi yozlaşmayla bağlantılı olarak araştırılmıştır (Warren 2001). Kolombiya’nın Antioquia bölgesini, (çalışmayı, tutumlu olmayı ve katı kuralları destekleyen) güçlü ortak değerler ve yüksek seviyede güvenle birleşen ve dışarıdan gelenlere de açık

olan ailelere dayanan güçlü bir toplumsal iletişim ağı sistemi ile tanımlamaktadır. İşte sosyal sermayenin yüksek düzeyde üretken gibi görüldüğü bu bölgede, dünyanın ihraç pazarlarına kokain götürmek için deniz nakliye ortakları arasındaki güven ilişkilerinden faydalanan Medellin uyuşturucu kartelleri doğmuştur. Bununla birlikte Warren, Kolombiya'nın siyasi sisteminin, demokratik ve yargıya ait kurumlardan yoksun olduğunu belirtmektedir ve İtalya örneğinin, daha karmaşık olsa da, aynı zamanda daha yapıcı olduğunu önermektedir. İtalya'da rüşvet değişimleri, topluluktan olan insanların oluşturduğu hazır iletişim ağları sağlayan ve yıkıcı davranışları sınırlamaya hizmet eden Özgür Mason Locaları gibi gönüllü cemiyetlere ortak üyelikle kolaylaştırılır (örneğin, fazla rüşvet almak). Tersine, Sovyet Rusya'da "blat" adı verilen iletişim ağlarının bütün amacı rüşvet dahil para değişimlerinin tek kelimeyle çalışmadığı bir sistemde, kişisel bağlantılar yoluyla lütuf ekonomisini kolaylaştırmaktır (Ledeneva 1998: 39).

Şiddete başvuran Kolombiyalı uyuşturucu çeteleri örneğinde dahi, grup dışındakilerin tümü bu saldırgan grupların meşruiyetlerinin olmadığını düşünmüyor. Kolombiyalıların % 82'si bunlar hakkında olumsuz görüşe sahipken, yüzde 18'inin bu gruplara güvendiği bildirilmiştir. Elbette, bu durum devletin polis ve yargı gibi temsilcilerine görece olarak düşük seviyede güven duyulması ile bağlantılı olabilir (McIlwaine ve Moser 2001: 979). Bu gibi durumlarda "kötü" sosyal sermayenin korunmasına yardımcı olan sadece şiddet değildir. Hafızalarda özellikle yer eden şiddet olaylarının anlatıldığı halk hikâyeleri ile beslenen korkunun rolü de en az şiddet kadar önemlidir. Buna ek olarak, sosyal sermayenin ağ üyeleri için gerçekten önemli görünen iyi bir tarafı da vardır. Bu grupların üyelerine sağladığı faydalar zengin içeriklidir; kimlik algısı ve yetkinlik duygusunun yanında üyeler burada iyi vakit geçirirler (McIlwaine ve Moser 2001: 977). Özellikle genç erkekler bu kötü örgütler aracılığıyla, içinde

yaşadıkları düzensiz ve riskli çevrede hayatta kalma mekanizması edinirler. Kötü sosyallığın benzer örnekleri, aile de dahil olmak üzere resmi yapıların çöktüğü bir durumda, Moskova'daki marjinal gençliğe bir çeşit toplumsal koruma sunan sokak çeteleri arasında görülür (Stephenson 2001: 540). Elbette, ilişkilerin duygusal boyutunu da unutmamalıyız. Bazı genç erkekler için saldırgan çeteler onların hoşlanacağı ve karşılığında onlardan hoşlanacak insanlarla karşılaşabilecekleri tek iletişim ağıdır.

Sosyal sermayenin cinsiyet boyutu oldukça belirgindir. Organize suçlar, özellikle liderlik seviyesinde, büyük ölçüde erkeklerin himayesi altında kalmıştır. Düzenli çetelerin hemen hemen tümünde erkekler çoğunluğu oluşturur; hatta Guatemala'daki tümü kadınlardan oluşan Santa Cruz del Quiche'nin "Chicas Big"indeki kadınlar bile sadece erkeklerden oluşan çete üyelerinin kız arkadaşlarından devşirilmişlerdir ve faaliyetlerinin çoğunluğunu erkek arkadaşlarının desteğinde gerçekleştirirler (McIlwaine ve Moser 2001: 977). Aslında, yeni yetmelerin kurduğu çetelerin kurallarının birçoğunun güce ve kadının itaat etmesine dayandığı yaygın olarak kabul edilen bir görüştür. Son yıllarda kızların gençlik çetelerine ve özellikle şiddete katılımı kabul gördüğüne göre, bu durum bugünlerde değişiyor olabilir. Hem kızların hem erkeklerin çetelere katılım nedenlerinde ve davranışlarında benzerlikler görülse de, çete üyesi kızlar, erkeklere kıyasla ailelerinden ve arkadaşlarından daha fazla toplumsal yalıtımla karşılaştıklarını ve daha düşük düzeyde özsaygıya sahip olduklarını bildirmişlerdir (Esbensen ve diğerleri 1999). Kötü sosyal sermaye ile etnik köken arasında çok karmaşık olsa dahi bir bağlantı mevcuttur. En açıkça belli olanı, benzerliğin en büyük olduğu yerde güvenin daha yüksek oluşudur ve suç tehdidinin algılanması çoğu kez etnik olarak farklı olanlara yöneltilmiştir (Chiricos ve diğerleri 2001). Suç grupları sıklıkla etnik temelde örgütlenmektedir. Hatta bazen ırkçılık ve mezhepçiliğe açıkça bir bağlılık da

görülebilir. Örneğin, Moskova'daki çete üyeleri hem suç faaliyete hem de aşırı milliyetçilik ve ırkçılığı kucaklayan grup davasına bağlılık yemini etmek zorundadırlar (Stephenson 2001:540). Ağların anti-sosyal amaçları korumak için kullanılması işinde tamamen olmasa da erkekler daha baskındır. Şüphesiz tek bir etnik grubun hakimiyeti altında olmasa bile, etnik köken ağın homojenliğini güvence altına almaya yardımcı olan bir etken olabilir.

Bu noktaya kadar yaptığımız tartışma ağların kötü amaçlar için kasıtlı olarak kullanılması üzerinde yoğunlaştı. Bununla beraber, ağ üyeliğinin kasti olmayan biçimde ortaya çıkan ters etkileri de olabilir. Başarılı olup olamayacakları belli olmayan ve belirli bir amaç için işbirliği yapmakta istekli ağ üyelerinin, daha sonra esasen hesaba katmadıkları ve muhtemelen istemedikleri bazı etkilerin oluştuğu durumlar da ortaya çıkar. Sovyet Rusya'da, "blat" ağları daima tanınmayan başka insanların zararına da olsa yapılan lütufları korumak anlamına gelir; insanlar kendi durumlarında yolsuzluğu inkar ederken ya da "blat"nın sadece devlet gibi soyutlamalara zarar vereceğini düşünürken, diğer insanların "blat" kullanımını kesinlikle zararlı bir davranış olarak görürler (Ledeneva 1998: 35-6). Bununla beraber, olumsuz etkiler kapitalist toplumlarda olduğu gibi yaygın olarak görülür. Böylece, sosyal sermayenin Kuzey ekonomilerinde bilgi aktarımını ve iş dünyasındaki yenilikleri canlandırmadaki rolü üzerine yapılan bir çalışmanın yazarları, güven temelli bu ilişkilerin aynı zamanda var olan stratejileri ve teknikleri içeriye kilitleme riski olduğunu kabul etmektedirler. Bu örnekte, iş sahipleri çok uzun zaman önce ekonomik değerini kaybetmiş bir faaliyete son verememe durumuna itilebilirler (Maskell ve diğerleri 1998: 49). Kartel benzeri tutumlar, aynı şekilde düşük verimliliğe yol açabilir. Birbirleriyle ilişkisi bulunan iş adamları rekabeti, savaş girişimlerini önlemek ve fiyatları ayakta tutabilmek için bir işbirliği temeline dönüşürebilirler (Ingram ve Roberts 2000). Bununla beraber bu

durum, rekabetin iş adamlarının davranışı üzerindeki etkisinin azalmasına yol açar ve iş sahiplerinin tüketicinin bakış açısından uzaklaşmasına neden olur. Öyleyse, yenilikleri teşvik etmek bir yana, sosyal sermaye kimi zaman durgunluğa ve verimsizliğe neden olabilir. Benzer bir süreç, politika alanında danışmaya dayalı siyasi süreçlerde küçük topluluk liderlerinin bağlantılara egemen olması durumunda görülür. Bu durumlarda, topluluk liderleri kapsamlı iletişim ağlarını diğer toplulukların dışlanmasını ya da onların görüşlerinin meşru görülmeyle hesaba katılmamasını sağlamak amacıyla kullanabilirler. Böylece, iyi oturmuş topluluk geliştirme örgütlenmeleri, diğerlerinin yerel topluluklardan dışlanması amacıyla zaman zaman yerel yeniden oluşturma inisiyatiflerine egemen olurlar (Bockmeyer 2000: 2418). Liderlik yapıları küçük (veya o ölçüde küçük olmayan) patronların düzenine kolayca yerleşebilir (Portes ve Landolt 2000: 546).

Kötü sonuçlar, belirli bir tür sosyal sermayenin sonucu olarak mı ortaya çıkar? Bu soru, Amerikalı antropolog Edward Banfield'in Güney İtalya'da ailenin yalnızca o anki kısa dönemli konumunu iyileştirmek amacıyla kullanılan stratejilerin sonucu olarak ortaya çıkan köylü davranışlarını açıklamak için 1950'lerde "ahlâkdışı ailecilik" kavramını kullanmasından bu yana ortada durmaktadır. Bu stratejiler aileye iyi hizmet ederken, daha geniş çaplı bir işbirliğini koruyan bütün girişimleri baltalar (Banfield 1958). Banfield'in yıllar boyu üzerinde tartışılan teorisi, Putnam'ın İtalya'nın kuzeyi ile güneyi arasındaki farklılıklar konusunda yaptığı açıklamalarla bazı benzerlikler göstermektedir. Daha yakın zamanlarda Putnam, bazı yakın ve bağlayıcı bağların, daha büyük ortak sorunları çözmek için gerekli olan daha gevşek ve arada köprü oluşturan bağların oluşmasını engelleme olasılığını kabul etmiştir (Putnam 2002: 362-3). Sonuç olarak, birtakım sosyal sermaye türlerinin ters etkiler oluşturma eğilimi üzerine bazı açıklamalar olup olmadığını gözönünde bulundurmalıyız.

Simmel'in zamanından bugüne kadar –ırkçılık ya da bağnazlık şeklindeki– negatif sosyal sermaye, çoğunlukla yakın bağlar ya da bağlayıcı sosyal sermaye ile birlikte düşünülmüştür. Aynı zamanda, sosyal sermayenin bu türü belirli bir güven eğilimi ile de bağdaştırılır. Bu, kişinin akrabalık ya da kişisel tanışıklık ile bağlantılı olduğu ya da kilise veya dernek gibi bilinen yaygın topluluklara üye olma konumunu paylaştığı insanlara duyduğu güven eğilimidir. Sadece belirli kişilere duyulan güven, kısmen yabancılara güvenmemenin tedbirlilik anlamına geldiği riskli dış dünyanın bir ürünü olabilir. Bu gibi durumlarda, yabancıları dışlamak ve yakın bağlara güvenmek değerli bir güvenlik kaynağıdır. Dahası sosyal sermaye, bireyler yalnızca diğerleriyle bağlar oluşturduklarında değil, aynı zamanda grubun ortak değerlerini içselleştirdiklerinde de bir kaynak işlevi görür. Öyleyse, grubun değerlerini paylaşmayanlara sonrasında uygulanan yaptırımlar oldukça insafsız bulunabilir. Güven seviyesinin yüksek olduğu toplumlardan göç edenler için durum böyledir; çünkü bu etraflarını saran, kapalı ve kendi kendini kontrol eden topluluk nedeniyle kendilerini boğulmuş hissederler. Böylece, ilk bakışta, bağlayıcı sosyal sermaye (belki de sadece belli kişilere duyulan güvenle birleşerek) sosyal sermayenin karanlık tarafının sorumlusuymuş gibi görünmektedir.

Ayrıca, bazı araştırmalarda bu tezi destekleyecek kanıtlar da vardır. Loizos, 20. yüzyılda Kıbrıs'taki mülteci yerleşimini konu alan çalışmasında, birçok ailenin kasıtlı olarak ve başarılı bir şekilde çocuklarını oranın yerel insanlarıyla evlendirmek amacıyla yola çıktığını gösteriyor; sonuçlar bazıları için “zorlayıcı, işin doğrusu, kısıtlanmış olmaktan ötürü sıkıntı vericiydi” (Loizos 2000: 139). Şehir içinde yaşayanların akıl sağlığı üzerine yapılan bir çalışmada, yüksek seviyede köprü oluşturan sosyal sermayeye sahip olanların önemsiz derecede az ruhsal sorun yaşadığı, bağlayıcı sosyal sermayenin ise kesinlikle yüksek derecede ruhsal sıkıntıyla

bağlantısı olduğu bulunmuştur ve bağlılığın ilgili bireylere birtakım maliyetler getirebileceği ileri sürülmüştür (Mitchell ve LaGory 2002). Toplumsal katılım ve boş zaman faaliyetleri üzerine İngiltere’de yapılan bir çalışmada, genel olarak en fazla sayıda etkinlikte yer alanların aynı zamanda en çok sayıda örgüte de üye olduğu bulunmuştur. Bunun iki istisnası vardır: Bahçe işleri ve kendi işini kendin yap faaliyetleri (Warde ve Tampusolon 2002: 164). Her ikisi de evde gerçekleştirilen ve bağlantılar açısından makul bir biçimde ya tarafsız ya da en yakın aile üyeleriyle bağlantılı olan bu istisnai durumlarda, toplumsal bağlantıyla ya çok az pozitif ilişki vardır ya da hiç yoktur.

Eldeki verilerin hepsi bu kadar basit bir model sunmaz. Bağlayıcı sosyal sermaye –aile bağlantılarının kullanılması, klanvari davranış– sıklıkla eğitimsel başarıyı yükseltme, iş arama maliyetini azaltma ve iş ilişkisinde görevi kötüye kullanma riskini azaltma gibi kamusal değerlerle ilişkilendirilmektedir. Madagaskar’daki tarım ürünleri tüccarları hakkında yapılan bir çalışmada, gizli anlaşmalar yapıldığı üzerine çok az kanıt bulunmuştur, bunun yanında sosyal sermayenin işlem maliyetini azalttığı ve birbirlerine borç vermesi muhtemel olan insanlar arasındaki güvenin gelişmesine yardımcı olduğu doğrulanmıştır (Fafchamps ve Minten 2002). Elbette, yakın bağlarla birbirine bağlı olan insanlar arasındaki işlemler sadece sırt sıvazlamanın ötesine de geçebilir. Warren, bu tür işlemleri yargılamanın bir yolunun da çıkarların takip edilip edilmediğinin ve sonrasında yapılan faaliyetlerin doğruluğunun herkesin önünde kanıtlanıp kanıtlanmadığının sorulması olduğunu söylemektedir (Warren 2001). Eğer cevap “evet” ise, o zaman yapılan faaliyetlere karşı çıkılmaz ve sadece insanların iş görmek için çoğulcu toplumda kullandığı yollardan birini gözlemlemekteyizdir. Eğer cevap “hayır” ise, o zaman faaliyetlerin yalnızca bir lütuf değiş tokuşu olmanın ötesinde, toplumun geneli için zararlı sonuçlar içeren davranış şekillerini kapsama ihtimali de vardır.

İnsanlar arasında köprü oluşturan sosyal sermayenin de karanlık bir tarafı vardır. Daha şimdiden bu çeşit bir sosyal sermayenin özel ve gizli iletişim ağlarını beslediğini ve böylece eşitsizliği yeniden ürettiğini gördük. Köprü oluşturan sosyal sermaye aynı zamanda kötü amaçlara da hizmet edebilir. Örneğin, oldukça vasıflı bilgiye sahip meslek sahiplerinin kurdukları gayri resmi iletişim ağları, “yeni ekonomi”deki kârların olduğundan fazla bildirilmesi gerçeğini gizlemekten kısmen sorumludur. Warren, İtalya ve Kolombiya’daki organize suç üzerine yaptığı çalışmada yolsuzluğun sadece belirli kişilere duyulan (topluluktan olan kişilerle sınırlı ve genellikle bağlayıcı sosyal sermaye ile bağlantılı) güvene yorulamayacağını ileri sürmektedir. Bu örneklerdeki güven, her ne kadar araçlar yoluyla da olsa, yabancılar dahil herkesi kapsayan güveni de andırmaktadır. Warren, savını girişimci iş adamlarını ve hükümet görevlilerini bir araya getiren köprü kuran sosyal sermayeyi sağlayan İtalya’daki siyasi partiler örneğine gönderme yaparak açıklamaktadır. Warren’a göre, sosyal sermayenin toplumun geneli için olumlu ya da olumsuz yönde işleyip işlemediğini belirleyen faktör onun bağlamıdır. Warren’ın hipotezi, bağlamın, sosyal sermayenin gruplar açısından olumsuz sonuçlar ortaya çıkarmasını kolaylaştırdığında ve onun olumsuz tarafına maruz kalanların direnmesini zorlaştırdığında olumsuz sosyal sermayeyi desteklediğidir. Bu sonuç, Warren’ın “ne kadar siyasi, ekonomik ve kültürel demokrasi var olursa, negatif potansiyel taşıyan sosyal sermaye kaynaklarının olumsuz yönde işleme olasılığı da o kadar az olur” önermesini ortaya atmasına neden olmuştur (Warren 2001). Bir yere kadar bu, güç ve kaynak ilişkilerindeki eşitsizliğin önemli olduğunu söylemenin bir başka yoludur.

Üstelik sosyal sermayede bir zarar beklentisinin olup olmadığı sorusu belirli bir topluluğun benimsediği değerlerin ve yaşam biçimlerinin bir sonucu olabilir. Cinsel sağlıkla sosyal sermaye arasındaki bağlantılar hakkındaki Güney Afrika’daki madencilik top-

luluğu içinde yapılan bir anket çalışmasında, örgütlere üyeliğin etkisinin karmaşık olduğu görülmüştür (Campbell 2000: 194). HIV virüsü alma oranı, spor gruplarının ve kiliselerin üyelerinde ortalamanın daha altındayken, yüksek alkol tüketimi ve uçkuru düşüklükle bağlantılı olma eğiliminde olan *savings* kulüplerinin üyelerinde daha yüksektir. Bu durumda, anti-sosyal davranış çeşitlerinden belirli bir tanesinin tercih edilmesinin insanların gelecekte bu davranışı daha doyurucu bir şekilde gerçekleştirmek için geliştirdikleri sosyal sermayeden bağımsız şekillenmesi mümkündür.

Belki de bağlayıcı bağlarla köprü oluşturan bağlantılar arasında çok keskin bir ayrım yapmamak gerekir. İnsanların bağlantılarını, genellikle örgütlenmelerden ve diğer zayıf bağlardan seçtikleri, ama ailelerinden seçmedikleri bir gerçektir. İnsanlar köprü oluşturan bağları varolan bir çıkar ya da tercih temelinde geliştirme eğilimindedirler; böylece aynı kaygıları paylaşan diğer insanları arayıp bulurlar ve yine diğerlerini bir araya getiren örgütlenmelere katılmaya başlayabilirler. Diğer taraftan, bağlayıcı bağların içinde tamamen seçimin söz konusu olmadığı bağlantılar da bulunur. Bir kimsenin değerleri ve davranışları kendisini inciten ve zarar veren aile üyeleriyle bağlantılarını koparmaya karar vermesi, en hareketli ve en esnek toplumsal sistemler için bile zorlayıcı bir karardır. Bununla beraber, ne insanların köprü oluşturan bağlarındaki seçim yapma derecesini gözde büyütme, ne de bağlayıcı bağlarda yapılabilen seçimi küçümseme gerekir. Bu aşamada, yakın bağların daha uzak bağlara göre kötü sonuçlarla daha çok ilişkili olduğu, ama hiçbirinin tamamıyla bundan muaf olmadığı açıktır.

SOSYAL SERMAYENİN KARANLIK TARAFI

Elbette, sosyal sermaye iyilik ya da kötülük için kullanılan bir kaynak olma noktasında yalnız değildir. Fukuyama'nın da işaret ettiği gibi, tüfek bir fiziksel sermaye olabilir ve bir hükümet insa-

ni sermaye olarak resmi işkencecilerine yatırım yapabilir (Fukuyama 2001: 8). Ayrıca, de Tocqueville'nin tüm vatandaş birliklerinin iyi olduğuna dayanan varsayımı da evrensel olarak paylaşılmamaktadır. Örneğin, Mussolini'nin faşist hareketi, İtalyan vatandaşlarından son derece yüksek seviyede bir bağlılık görmüştür. Aynı şekilde, iyi bilgilenmiş ve aktif vatandaşlar belirli bir toplumsal faaliyete katılmamaya karar verebilirler. ABD hükümetine olan güvenin azalmasına olan aşırı ilgisi nedeniyle Putnam'ı eleştiren bir grup İngiliz siyaset bilimcisi, siyasete olan düşük seviyedeki güvenin yüksek seviyedeki sosyal sermaye ve eğitimle bağlantılı olabileceğini öne sürmektedir (Maloney ve diğ. 2000a: 217). Bağlantılı olma özelliğine standart olarak olumlu yaklaşamayacağımız artık açıklığa kavuşmuş olmalıdır. Bu özellik zaman zaman olumlu sonuçlar kadar olumsuz sonuçlara da hizmet edebilir ve genellikle sistematik eşitsizliğin genel yapısının parçalarını şekillendirir.

Sosyal sermayenin son tartışmalar esnasında yükselen imajı genellikle olumludur. Hatta bazı sosyal sermaye savunucuları, iddialarına karşı gösterilen kanıtları görmezden gelme eğilimindedirler. Örneğin, Fukuyama ve Putnam daha çok sosyal sermaye ile ekonomik performans arasında bağlantılar kuran kanıtlara ulaşmaktadırlar (Fukuyama 1995; Putnam 2000). İtalya ve Çin, dillere düşecek kadar düşük seviyedeki güven ve örgütlenme sayısına rağmen hızlı büyümeye sahip ekonomilerken, Almanya ve Japonya gibi yüksek seviyede güvene sahip toplumlar gittikçe küreselleşen kapitalizmin esneklik ve çeviklik gibi gerekliliklerine uyum sağlamada büyük problemlerle karşılaşılıyorlar (Misztal 1996: 117). Bir sonraki bölümde, bağlantıların çok yönlü yapısını gözönünde bulundurarak sosyal sermayenin yeni toplumsal düzendeki anlarını ele alacağız.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

(Post)Modern Dünyada Sosyal Sermaye

E ş i benzeri görülmemiş bir değişim çağında yaşadığımız düşün-
cesi çok yaygındır. Yarım yüzyıl boyunca tahtta kalan İngiltere
kraliçesi için bu durum yaşamının ana temasını oluşturuyor:

Eğer Jübile* bir çağı tanımlayan bir unsur oluyorsa, bu du-
rumda bana göre değişimden bahsetmek zorundayız, yıllar
boyunca sahip olduğu kapsamından ve hızlanan adımların-
dan... Değişim, sabit hale geldi (Kraliçe Elizabeth II 2002).

Bu değişimler gerçekten geniş kapsamlı ve bu kitapta deği-
nilen birçok alanı içine alıyor. Seçkin sosyologlardan Manuel
Castells, tüm bunların, her türden sabit ve doğrudan ilişkinin
“iletişim ağlarının ağları” olarak adlandırdığı, işbirliğine dayalı
açık sistemlerle yer değiştirdiğı ağ toplumunun yükselişinde bir
araya geldiğinden bahsetmektedir (Castells 1996). Biraz daha
farklı bir bakış açısına sahip olan Ulrich Beck, “kişisel gelişim ve
başarı” ahlâkının en güçlü akım olduğu bir çağda yaşadığımızı

(*) Herhangi bir olayın 50. yıldönümü – ç.n.

ileri sürmektedir (Beck 2000: 165). Beck’e göre, Batılı sanayileşmiş toplumların temelini oluşturan ortak kimlik ve anlamın kaynakları –aile, ulus-devlet, etnik köken, sınıf ve meslek– tükenmiştir; bunlar artık bireysel güvenlik ve toplumsal bütünleşme sağlamamaktadır. Beck’in tezi, “tek başına bowling oynamanın” aslında bireyselleşmekte ve sosyal ilişkilerin bireyselleşmesinde görülen artışın bir ürünü olduğunu ileri sürmektedir. Postmodern şartlar da sosyal sermayeye karşı artan akademik ve daha geniş çaplı ilgiyi açıklayabilir. “Sosyal sermayenin, belirsizlik ve arayış çağının ruhu”na uygun olduğu öne sürülmektedir (Schuller ve diğerleri 2000: 38). Kirchhöfer’in (2000: 15) “bireyin bireyselleştirilmiş toplumsal şekillendirilmesi” olarak adlandırdığı bir dönemde kendi bağlantılarımızın güvensizliği tam da onların değerine dikkatimizi çeken neden olabilir.

Değişim alanlarının kısa bir özeti, onların kapsamını ve sosyal sermaye teorisi için taşıdıkları olası önemlerini göstermek için yeterli olmalıdır. Emek gittikçe daha esnek ve kolayca uyum sağlayan bir hale gelmiştir, ekonomik kurumlar küreselleşen pazarların baskılarına ve sağladığı fırsatlara uyum sağlamıştır. Dünyanın birçok yerinde, aile yapıları kadının ve yaşlıların rollerindeki son derece çarpıcı değişimlerle dönüşüme uğramıştır. Kapitalizmin görünen tek sosyo-ekonomik alternatifi olan komünizm bir hamlede çökmüştür ve dünya pazarlarının fiyat serbestisinin hakim olduğu rekabete daha fazla açılmasına yardımcı olmuştur. Özelde bilişim teknolojisi genelde ise bilimsel ilerleme, insanlığın varolan risk ve belirsizlikten herkesin haberdar olmasına neden olan, her şeyi karmakarışık etme yeteneğinin yanında, kendi kaderini kontrol etme kapasitesinin müthiş gelişimine neden olmuştur. Bilginin hayatın tüm alanlarına sızması, bireylerin yazgısında görülmemiş bir açıklık ortaya çıkarmıştır; insanlar artık kendilerini daha çok yorumlama ve kendi kimliklerini sürekli yeniden kurma kapasitesine sahip olmuştur. Ant-

hony Giddens “kişinin dönüşlü projesi”nin sosyal hayatın sürekli yeniden biçimlendirilmesini içine alan kaçınılmaz bir kader olduğunu ileri sürmektedir (Giddens 1991). Aynı zamanda, daha bireyselleşmiş ve daha dönüşlü bir vatandaşlık bağlamında, vatandaşlık bağının doğası ve anlamı kaçınılmaz olarak değişmelidir (Melucci 1996). Sözün kısası, insanların bağlı olduğu birçok toplumsal koordinat bir dönüşüm süreci içindedir. Bu durumun insanların karşılıklı çıkarlarını korumak ve işbirliği yapmak için ilişkilerini bir dayanak olarak kullanma yöntemleriyle ilgili sonuçları olmalıdır.

İlk bakışta, daha açık ve esnek bir dünyada bağlantıların önemlerini yitirebileceğini önermek cazip bir fikir gibi gelmektedir. Bununla beraber, tam tersi bir sonucun ortaya çıkabileceğinin en az onun kadar olası olduğu da oldukça akla uygun bir düşüncedir. Tüm bunlardan sonra, genellikle gayri resmi ağların modern toplumlar bağlamında taşıdıkları önemin büyük bölümünü kaybettikleri söylenmektedir (Rose 1999: 147). Bürokratik örgütlenmenin klasik sosyoloğu Max Weber, modernite öncesi toplumların toplumsal dayanışma ve düzen kaynağı olarak, doğrudan kişiler arasındaki bağlantılara dayanması ile modernitenin kişisel olmayan düzenleme ve bürokratik örgütlenmeye olan ayırt edici güvenini karşılaştırmaktadır. Roller, önceden tahmin edilebilirlik, düzen ve rutin iş ile simgelenmektedir. Buna rağmen, Weber geçen yüzyılın bitiminde, endüstriyel kitle toplumunun batılı devletlerde üstünlük kazandığını ve imparatorluk sistemlerinin dünyanın geri kalan kısmının büyük bir bölümünü kapladığını yazıyordu. Ayrıca, Weber, gayri resmi bağların, modern dönemde varlığını devam ettirme derecesini ve insanların hayatlarını saran çok sayıda kural ve karmaşık hiyerarşiye rağmen bir şeyler yapabilmelerini sağlamasını hafife almış olabilir. Yine de, 20. yüzyılın sonlarına doğru, planlı ve kontrollü rutin, büyük çaplı bürokrasi ve devlet düzenlemesinin en azından bir bölümü, bazı yazarlara

göre “düzensiz kapitalizm” ya da “post-modernizm” olarak adlandırılan sistemler tarafından yerinden edildi. Sosyal sermayenin post-modern şartlardaki rolü nedir? Her şeyin ötesinde, sosyal sermaye (muhtemelen ölümcül) bir düşüşte midir veya tam tersine, aslında insanlar eski ağlarının yanı sıra yeni türde bağlantılar geliştirip, bunlara adapte mi oluyorlar?

Bunlar büyük sorulardır ve cevapları burada sadece ana hatlarıyla açıklanabilir. Bu bölümde, son zamanlardaki birkaç değişim ve sosyal sermaye kavramının kilit anlamları incelenmektedir. İletişim ağlarından oluşmuş bir toplumun etkisini araştırırken, çevrimiçi iletişimin artışının insanların iletişim ağlarını nasıl etkilediğini gözönünde bulundurmak gereklidir. Hepsinden öte, internet insanların yüz yüze etkileşime dayanmasını azaltıyor mu, yoksa tamamlayıcı iletişim araçlarını mı sağlıyor? Bu bölüm aynı zamanda komünizmin çöküşünü de inceliyor, çünkü 1989’dan sonra demokrasiye keskin ve ani geçiş adeta sıfırdan başlamak gibidir. Eski bağlantılar, değerlerinin pek çoğunu kaybetmiştir, ama yenileri oldukça belirsiz şartlarda yaratılmaktadır. Bu bölümde, aynı zamanda, özellikle derin ilişkilerde ve aile ilişkilerinde, insanların ulaşabildikleri bağlantıların doğası üzerinde sosyal değişimin oynadığı rolü inceleyeceğiz. Yine de, ilk meşgul olunacak soru aktif vatandaşlığın en önemli sorusudur. Putnam, çoktan ortaya atıldığı gibi modern zamanların ‘de Tocqueville’cisidir. Amerika’da toplum bilincinin azalmasından dolayı kaygılanmaktadır, çünkü bunun Amerikan demokrasisinin başarısına zarar vereceğine inanmaktadır. Bu, sosyal sermaye literatürü için çok önemli bir mesele olduğu için, yakın ve ayrıntılı bir ilgiyi hak etmektedir.

AKTİF DEMOKRATİK YURTTAŞLIK

Putnam, 1990’ların başından bu yana özel bir itici güç ile Amerikan demokrasisindeki örgütsel yaşam üzerine yazmıştır. Bu durum, aktif katılımın çeşitli türleri düşüş eğilimi gösterdiği zaman

ABD'deki siyaset bilimcilerin zihinlerinin siyasi sistemin başarısı ile daha çok meşgul olduğunu göstermektedir. Çok sık kullanılan örneklerden biri de, başkanlık seçimlerinde oy kullanmayı tercih eden Amerikalıların düşük oranıdır. Putnam'ın Amerikalıların seçimlere katılıma olan inançlarındaki düşüşü, başkan seçenlerin sayısındaki azalmadan çok daha belirgin ve ciddi bir durum olarak ele alması şaşırtıcı değildir (Putnam 2000: 32). Her ne kadar, insanların dışarı çıkıp oy vermek konusundaki isteksizliği üzerine yaygın bir kaygı olsa da, Putnam'ın Tocqueville geleneğine açık bağlılığıyla konuyu işlemesi ek bir uyarıcı işlevi görmüştür. Yukarıda da gösterildiği gibi, Alexis de Tocqueville geniş kapsamlı örgütsel yaşamın sadece iyi bir hükümetin değil, aynı zamanda dayanıklı ve uzun süreli çoğulcu bir toplumun da tamamlayıcısı olduğunu görmüştür. Eğer bu doğruysa, bu durumda Putnam'ın ortaya çıkardığı sivil toplum örgütlerindeki uzun dönemli düşüşün, aynı zamanda iyi hükümet ve toplumsal bağlılığın başarı şansına da zarar vermesi muhtemeldir. Öyleyse, Putnam'ın kaygısı iyi yapılandırılmış mıdır, yoksa tersi bir durum mu söz konusudur?

Putnam, birçok kez, ABD'nin toplam sosyal sermaye birikiminin düşüşte olduğunu iddia etmiştir (Putnam 1993b, 1995, 2000). Bu iddiayı desteklemek için, gönüllü derneklere katılım oranları, bireylerarası karşılıklı güven seviyeleri, oy verme oranları ve sosyal olma derecesi gibi göstergelerin giderek azalmasını kanıt olarak sunmuştur. Putnam, bağlantılılığın azaldığını göstermek için, ulusal anket verilerinden, çeşitli örgütlerin üyelik kayıtlarından ve gönüllülük ve sosyallığın diğer ölçümlerinden kanıtlar ortaya koymuştur. 11 Eylül olaylarının hemen ardından, Putnam, güven seviyesi ve siyasetten haberdar olma konusunda, Amerikalılar arasında oldukça büyük bir artış olduğuna dair kanıt bulduğunda dahi, sosyal etkileşim ve gönüllülük seviyelerinin düzelmesine dair herhangi bir kanıt yoktu (Putnam 2002). Bu sorun üzerine bulduğu kanıtlar şüphesiz detaylı ve bir dereceye ka-

dar ikna edicidir; aslında hiçbir şeyin değişmediğine dair görüşle elbette uyumlu değildir. Diğer bazı araştırmacılar, hatta başka zamanlarda Putnam'ın açıklamaları konusunda oldukça eleştirel bir tutum takınan bilim adamları da dahil olmak üzere, ABD'de ülke çapında üyeye sahip örgütlerde önemli ölçüde düşüş olduğu ve bunun yanında ulusal düzeyde lobicilik ve savunma örgütlerinde (bunlar büyük ölçüde maaşlıdır) artış görüldüğü hususunda benzer verilere ulaşmışlardır (Skocpol ve Fiorina 1999).

Putnam, aynı zamanda insanların değerlerindeki değişimlerin kanıtlarını da gözönünde bulundurmuştur. Güven ve güvenirlilikteki uzun dönemli azalma üzerine kanıt oluşturmak için anket bulgularını kullanmıştır. Özellikle, Ulusal Görüş Araştırma Merkezi'nde 1974'ten beri yürütülen Genel Toplum Araştırması'nda rutin olarak sorulan “Sizce genelde insanların çoğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken veya iş yaparken hiçbir zaman dikkati elden bırakmamak mı gerekir?” sorusuna zaman içinde verilen cevapları kullanmıştır (Putnam 2000: 137).

Aynı soru Dünya Değerler Araştırması'nda da kullanılmıştır. Bu, Putnam ve diğerlerinin genel güven seviyesini sadece zaman içinde değil farklı ülkeler arasında da karşılaştırmalarına imkân sağlamıştır. Zaman içinde, Putnam ABD'deki güven seviyesinde göze çarpan bir düşüş ve bunun yanında çok güçlü ortak özelliğe sahip grup etkisi (gençler arasında çok daha düşük ve yaşlılar arasında çok daha yüksek güven seviyesi) belirlemiştir (Putnam 2000: 140-1). Aynı veri üzerinde çoklu regresyon çerçevesi ile tekrar çalışan bir grup ekonomist de benzer sonuçlar çıkarmışlardır (Glaeser ve diğerleri 2000: 816-17). Böylece bir kez daha Putnam inandırıcı bir örnek sunmuştur.

Bu kanıtlara dayanarak, Putnam “Amerikalıların çoğu, toplumumuza bizim 20 ya da 30 yıl önce bağlı olduğumuzdan çok daha az bağlıdır” sonucuna varmıştır (Putnam 2000: 180).

Ancak iddialarının büyük ölçüde çelişkili olduğu kanıtlanmıştır. Belki de en detaylı eleştiri, Putnam’la hemen hemen aynı veriyi inceleyen Pamela Paxton’dan gelmiştir. Genel Toplum Araştırması bulguları üzerine yaptığı ayrıntılı analizde Paxton, Amerika’da 1975 ve 1994 yılları arasındaki sosyal sermayede görülen değişimin kapsamını ve yapısını incelemeye çalışmıştır. Putnam gibi, dernek modellerini incelemiş ve zaman içinde değişimin izine çok az rastlamıştır. Örgütlenmenin üç göstergesi olarak gördüğü üyelik sayısı sabit kalmıştır; komşularla sosyalleşmek için harcanan zaman çok az düşmüştür; arkadaşlarla sosyalleşmek için harcanan zaman çok az artmıştır (Paxton 1999: 114-16).

Üçü bireylerle, dördü kurumlarla ilgili olmak üzere güvenin yedi farklı göstergesini birleştiren Paxton, bireylere duyulan güvende biraz daha kuvvetli olmak üzere, her iki tür güven şeklinde de küçük ama belirgin bir azalma görmüştür (Paxton 1999: 112-14). Buna rağmen, Paxton’un analizi de güven seviyesinin yıldan yıla büyük ölçüde değiştiğini göstermiştir; muhtemelen televizyon misyoneri Jim Baker’ın özel yaşamıyla ilgili ortaya çıkan bir skandaldan dolayı 1998 yılında dine olan güvende keskin bir düşüş olmuştu. Siyasi kurumlara olan güven Watergate skandalı ve İran-Contra olayıyla kötü bir duruma düşmüştür. Paxton “belirli olaylardan dolayı kurumlara duyulan güvendeki sarsıntıları bir tarafa bırakacak olursak, geride kurumlara duyulan güvende farklı, genel bir düşüş kalmaz” sonucuna varmaktadır (Paxton 1999: 118-19). Bu şüphesiz bir iyimserlik kalıntısıdır. İhanet özel ilişkilerdeki güveni nasıl aşındırıyorsa, skandallar da kamu kurumlarına duyulan güveni yavaş yavaş yok eder. İnsanlar güven verici davranışların kötüye kullanıldığını hissedерlerse, güvenme eğilimleri de düşer. Yine de, Paxton belirli olayların modelin önemli bir parçası olduğunu hatırlatmakta haklıdır. O halde sorun geçmişe nazaran bugün güven sarsıntılarına neden olan dışsal şokların artıp artmadığıdır. Eğer artmışsa, o zaman Ameri-

ka'da sosyal sermayenin neden düşüşte olduğunu açıklamaya yardımcı olabilir.

ABD'deki toplam sosyal sermaye birikiminin iddia edilen düşüşü üzerine varolan şüphelerin yanı sıra, Putnam'ın örgüt üyeliğinin doğası konusundaki açıklamaları üzerine de tartışma vardır. ABD'deki toplumsal katılıma gelince Jean Cohen, Putnam'ın katılımdaki düşüşü gösteren resminin “gittikçe azalan ve çağ dışı sivil toplum örgütlerine” dayandığını söylemekte ve onu yeni tür sivil toplum örgütlerini göz ardı etmekle suçlamaktadır (Cohen 1999: 212). Her ne kadar, Greenpeace ve Uluslararası Af Örgütü gibi sosyal eylem örgütlerinin üye sayısında bir artış görülse de, Putnam bu örgütleri, üyeliğin esas olarak para toplamak için kullanılan bir unvan aracı olduğu üçüncü dereceden örgütler olarak tanımlamaktadır (Putnam 2000: 156). “Posta yoluyla iletişime geçilen üyeler” ortak amaç için etkin değildir ve birbirleriyle hiç karşılaşmamış olabilirler; bu durumda örgüt, ne üyeleri arasında bir bağlantı ne de onların toplumsal özveri konusunda doğrudan bir katılımda bulunmalarını sağlamaktadır (Putnam 2000: 160). Bu örgütler, sosyal sermaye oluşturmaktan çok, toplumsal katılım ile toplumsal etkileşim arasındaki dolaysız bağı koparak sosyal sermayeyi tüketebilirler. Ama Putnam kanıttan çok iddiada güçlüdür; yine de “üçüncü dereceden örgütlerin” sosyal sermaye üzerindeki etkileri sistematik bir temel üzerinden incelenmelidir. Bunun yanında, üyelerin çek defterleriyle katılımlarına ilişkin görüşleri üzerine bazı veriler vardır. İngiltere’de yapılan bir çalışma, çek defteri eylemcilerinin büyük ölçüde grupla kendilerini özdeşleştirdiklerini ve benzer görüşlü insanlardan oluşan bir topluluğa ait olduklarını düşündüklerini ortaya atmaktadır (Maloney 1999). Çek defteri eylemciliği sorunu aslında aşağıda göreceğimiz çevrimiçi bağlantı türleriyle benzerlik gösterebilir.

ABD’de katılımcı olma seviyesinin düştüğünü kabul ediyorsak da –ki bu çelişkilidir–, Amerikan modeli karakteristik model

olmayabilir. Putnam son çalışmasında neredeyse tamamen ABD üzerine yoğunlaşırken, ara sıra iddiasını desteklemek için seçici bir şekilde başka yerlerdeki benzer eğilimlere ilişkin kanıtları kullanmaktadır (örneğin, televizyonun zararlı etkisi konusunda: Bkz. Putnam 2000: 236). Ek olarak, özellikle Avrupa'daki çalışmalar ABD'nin bir istisna olabileceğini ima etme eğilimindedir (oldukça önemli bir istisna olsa da). İsveç'te yapılan bir anketin verileri, toplumun tüm katmanlarında yükselen bireysel değerlerin, en büyük gönüllü örgütlere olan desteğin düzenli azalışına eşlik ettiğini doğrulamaktadır. Bu durum, daha küçük gönüllü örgütlere artan katılım ve evrensel refah programları için devam eden halk desteği sayesinde dengelenmektedir (Rothstein 2001: 219-21). İngiltere'nin ulusal verileri, sivil toplum örgütlerine üyelikte genel bir düşüş olduğu tezini desteklememektedir (Hall 1999). Aksine, farklı örgüt türleri arasında ve aynı zamanda örgütlerin kendi içlerinde önemli ölçüde çeşitlilik olduğunu ortaya atmaktadır. En olağanüstü durum da, geleneksel kadın örgütlerine üyelikte büyük ölçüde bir düşüşün yanı sıra çevre örgütlerine üyelikteki eşit derecede dikkat çekici yükseliştir (Hall 1999: 421). Benzer şekilde, İngiltere'de zaman kullanımı verileri gayri resmi sosyalliğin son yıllarda arttığını ortaya atmaktadır (Hall 1999: 427). Zaman kullanımı üzerine İngiltere'de yapılan en kapsamlı çalışma, 1960'lara göre hem kadınların hem de erkeklerin çocuklarıyla daha çok zaman geçirdiğini ve sosyalleşmeye zaman ayırmalarının daha olası olduğunu ortaya koymaktadır; özellikle genç kadınlar arasında ama aynı zamanda diğer gruplar arasında da başkalarıyla spor yapmak (bowling dahil olmak üzere) için harcanan zamanda da büyük bir artış vardır (Gershuny ve Fisher 1999). Bu durumda, İngiltere'nin ulusal kanıtları, aslında Putnam'ın hipotezini çok da destekleyememektedir.

Almanya'ya ilişkin veriler de Putnam'ın tezini desteklemektedir. 1980'lerin ve 1990'ların ortalarında yürütülen anketler-

den alınan verilerin analizi, gönüllü işlere katılan Almanların sayısında az ama belirgin bir artış olduğunu göstermektedir. Bu artış, gençler dahil olmak üzere tüm yaş gruplarında gözlenmektedir; kadınlarda erkeklerden biraz daha yüksektir ve tüm gönüllülük seviyelerinde cinsiyetler arasında bir yakınlaşmaya doğru gitmektedir (Heinze ve Strünck 2000: 189-91). Buna rağmen, aynı çalışmaya göre Almanya'daki gönüllülük tarzı aynen İngiltere'de olduğu gibi değişmektedir. Özellikle gençler arasında, parti siyasetinde aktif olanların ve genel siyasi aktivitede bulunanların sayısı düşmektedir; en büyük artış yazarların “düzensiz” gönüllülük olarak tanımladığı rutin olmayan, ara sıra katılımı ve süratli bir şekilde genişleyen ve başkasına muhtaç olmadan kendi kendine yetebilmeyi hedefleyen gruplarda görülmektedir (Heinze ve Strünck 2000: 189-91, 202). Böylelikle, her ne kadar çoğu Alman organize birliklerde oynamak ve buralarda hizmet etmek için akın etmese de, tek başlarına bowling oynamayı da tercih etmemektedir.

Bu bulgular yerel çalışmalarla da uyumluluk göstermektedir. İngiltere'nin Birmingham kentindeki derneklerle ilgili bir raporda, “toplumsal katılımı son 30 yıl içinde önemli bir artış vardır ve çok yüksek bir düşüş görülmemiştir” sonucuna varılmıştır (Maloney ve diğerleri 2000: 219). Büyümenin çoğu sosyal refah derneklerinde, eğitimle ilgili topluluklarda, gençlik gruplarında ve hepsinden öte kiliselerde (bu sonuncusu muhtemelen şehrin nüfustaki çok kültürlü yapıdan kaynaklanmaktadır) görülmüştür. Birkaç araştırmacı Putnam'ı gönüllü ve cemaat gruplarının başarı ya da başarısızlığının kapsamını doğrudan etkileyebilecek siyasi kurumların rolünü önemsememekle eleştirmişlerdir (Cohen 1999; Lowndes ve Wilson 2001; Maloney ve diğerleri. 2000b; Rothstein 2001). Bu durumda, güven seviyesi gibi, derneklere üyelik oranı da olaylara bağlı olarak değişim gösterebilir.

Avrupa'ya ilişkin bazı bulgulara göre de en yüksek sosyal (ve insani) sermayeye sahip olanlar, aynı zamanda siyasi katılım ko-

nusunda da en seçici olanlardır. Alain Touraine, refah devletinin ortadan kalkmasının yeni vatandaşlık şekillerinin ortaya çıkışına tanık olan bireyselleşme ile çok yakından bağlantılı olduğunu ortaya atmaktadır. Büyük topluluklara ait olmaya çalışmaktansa, “kendilerinin teknik nesnelere, güç aletlerine ve toplumsal bütünleşmenin mantığına karşı koymalarını” sağlayacak kaynaklar geliştirmişlerdir (Touraine 1995: 230). Birden çok ülkede yürütülen bir çalışma, iyi eğitilmiş ve oldukça meşgul olan ve etkin bir biçimde siyasi konularla ilgilenen ama kendi işlerini daha etkili diğer yollarla takip eden bir siyasi “seyirciler” grubunun büyüdüğüne dair kanıtlar sağlamıştır. Onlara göre doğrudan siyasi katılım tamamıyla takdir yetkisine bağlıdır ve diğer konularla karşılaştırınca konuyla ilgisi göreceli olarak düşüktür (Van Deth 2000). Almanya’da yapılan bir çalışma gönüllülükte daha büyük bir seçiciliğin var olma ihtimaline işaret etmektedir. İnsanlar gitgide kendi özel ihtiyaçlarına hizmet eden, kendi kendine yetebilmeyi hedefleyen grupları destekleme eğilimindeyken, büyük ölçüde vasıflı daha genç insanlar kariyerlerine başlangıç için bir hazırlık olarak gördükleri gönüllü aktivitelere yönelmektedir (Heinze ve Strünck 2000: 190, 202). Almanya’da yapılan ve gönüllülükteki genel yükselişi benzer şekilde doğrulayan diğer bir anket çalışması, “diğer insanlara yardım etmek” gibi geleneksel motivasyon türlerinin gitgide gönüllülük yoluyla kendini gerçekleştirme arzusu ile tamamlandığına dikkat çekmektedir; gönüllü olma ile ilgili olarak verilen on dokuz farklı nedenden en önemlisinin “zevk” olduğu görülmektedir (Klages 2000: 158-9). Bu durumda, kamu yararını koruma stratejisi olarak, çok angaje gruplar haricinde siyasi süreçle doğrudan ilgilenmek daha önemsiz olabilir.

Azalan güven seviyesine gelince, Amerika istisnası belki de daha az göze çarpmaktadır. Elbette İngiltere’deki veriler ABD’dekilerle benzer bulgular sağlamaktadır: genel olarak diğer insanlara güvenen İngilizlerin oranı 1959’da yüzde 56 iken, 1990’da

yüzde 44'e düşmüştür. Buna rağmen, ABD ayrı olmak üzere, güvenin seviyesinin tüm kuşaklarda genel eğilimle az çok paralel olarak düşmüş olması kayda değerdir (Hall 1999: 432). Dernek üyeliğinin canlı olduğu dönem içinde ortaya çıkan güvendedeki bu düşüşten beri, Putnam'ın ikisi arasında yakın bağlantı olduğu iddiasından şüphe edilmelidir. Aksine, belirli tür özellikle ortak bir amacı geliştiren örgütlenmeler güvenin oluşmasına yardımcı olurken, daha çok özel çıkarların gerçekleştirilmesine baş koymuş örgütlenmeler çok az yüz yüze etkileşim gerektirmektedir ya da hiç gerektirmemektedir (Hall 1999: 449).

Putnam, Amerikan toplumundaki uzun dönemî düşüşten özellikle televizyonun zararlı etkilerini sorumlu tutmaktadır. Televizyon bağımlılığını “Şu ana değin keşfettiğim ‘tek ve en tutarlı gösterge’” olarak tanımlayan Putnam, köşede duran sanığı suçlar-ken oldukça kendinden emindir (Putnam 2000: 230; vurgu metnin kendisinde). 11 Eylül 2001'den sonraki bir yıl içinde, Putnam televizyon izlemeye harcanan zamanda önemli bir artış olduğuna ve arkadaş ziyaretlerinde bir azalma olduğuna dikkat çekmiştir; Amerikalıların siyasi ve toplumsal hareketlere katılmaktan çok kendi “kozalarını ördükleri” sonucuna varmıştır (Putnam 2002). Putnam, TV'nin sosyal sermaye üzerinde neden böylesine yıkıcı bir etkisi olduğuna dair üç sebep bulunduğuna inanmaktadır. Birincisi, televizyon sosyalleşme için kullanılabilecek zamanı alıyor ve insanları evlerinde tutuyor. İkincisi, televizyon pasifliği ve “uyuşukluğu” körüklüyor. Üçüncüsü, programların çoğunun içeriği toplumsal değildir. Televizyon haberlerini düzenli olarak izleyen insanlar, toplumun geneline göre toplumsal konularla daha ilgiliyken, aktif vatandaşlık ile yarışma programları, sohbet programları ve pembe dizileri izlemek arasındaki negatif ilişki göze çarpmaktadır (Putnam 2000: 237-43). Eğer bu iddialar doğruysa, bu durumda televizyonun hakimiyeti eline geçirdiği durumlarda sosyal sermayenin zarar görmesi gerekir. Aslında, Putnam'ın top-

lumsal katılımın asıl suçlusunun televizyon olduğu iddiası, Amerika söz konusu olduğunda dahi eleştiri oklarını üzerine çekmektedir (Uslaner 1999). İngiltere’de bu tamamen olmayacak bir şey olarak görülmektedir. Genç İngilizlere “seks ve gelişim hakkında ki bilgilerini nereden aldıkları” sorulduğunda, sadece % 13’ü televizyon ve radyodan bahsederken, % 27’si arkadaşlarını ve % 22’si de öğretmenlerini kaynak olarak göstermektedir (Summerskill 2002). Başka bir deyişle, kişisel bağlantılar, “Büyük Birader”i izleyen kuşakta dahi sağlam kalmıştır. Hall’ın gösterdiği gibi, İngiltere’de televizyonla büyüyen nesiller, savaş dönemleri arasında büyüyen nesillere göre topluma daha az katılım göstermiyorlar. Ek olarak, Hall en çok televizyon izleyenlerin topluluk organizasyonlarında en az aktif olanlar olduğuna dair varolan kanıtlara da dikkat çekiyor (Hall 1999: 433-4). Televizyon izlemek aynı zamanda sosyal sınıf, eğitim düzeyi ve hatta yerleşim bölgesi gibi karakteristiklerle de yakından ilişkili olduğu için, bunun elbette başka faktörlerin de sonucu olması muhtemeldir.

Televizyon Putnam’ın asıl sanığı olsa da, başka birtakım yardımcı komploculara da parmak basmaktadır. Bunların başlıcası kuşak değişimidir. Putnam’ın elindeki veriler özellikle sosyallik ve örgütsel üyeliğin belirli türlerinde bir düşüş olmak üzere, belki “hemen hemen tümüyle” nesillerin birbirini izlemesinden dolayı bazı değişimler görüldüğünü önermektedir. Özellikle, “uzun süreli yurttaşlığa ilişkin konulara duyarlı” Amerikalı birçok katılımcının kademeli olarak ortadan kaybolmalarına işaret etmiştir. Yaklaşık olarak 1910 ile 1940 yılları arasında doğan bu grup, belli başlı yıkıcı ve birleştirici deneyimler olarak Büyük Bunalım ve İkinci Dünya Savaşı’nı geçirmişlerdir (Putnam 2000: 254). Sonradan gelen, biçimlendirici deneyimlerini 1950’ler ve 1960’larda yaşayan ve topluma karşı güçlü bir inanç gösteren “Baby Boomer Kuşağı” (1945-1960 yılları arasında doğan soğuk savaş dönemi çocukları), uygulamada ebeveynlerinin ve onların

ebeveynlerinin kuşağı kadar çok katılımcı çıkarmamıştır. Putnam, Boomer'ların "yaşamları boyunca televizyona ilk kez maruz kalan kuşak" olduğunu belirtmiştir (Putnam 2000: 257). Onları, "bireyselciliğe olan eğilimleri artan" ve hem resmi dernek üyeliğinde hem de daha az resmi olan evde eğlenme, kağıt oynama ya da aile yemekleri gibi dostça etkinlikleri bırakmış olan "X" kuşağı izlemektedir (Putnam 2000: 259-66). Ancak bir kez daha Putnam'ın ABD'ye ilişkin bulgularının benzeri başka bir yerde görülmemiştir. Hall, İngiltere'de her ne kadar yaş ve katılım arasında ilk bakışta Putnam'ın bildirdiğine benzer bir ilişki görülse de, daha yakından bir inceleme sonrasında bunun değiştiğini göstermektedir. Hall, örgütsel katılımın belirli yaşlardaki durumunu karşılaştırdığında, Boomer kuşağının herhangi bir yaşta, en azından iki savaş arası neslin aynı yaştayken olduğu kadar çok derneğe üye olma eğiliminde olduğunu ortaya çıkarmıştır (Hall 1999: 430). İngiltere'de, bebek bakıcılığı ve okula giderken araba paylaşımı gibi çoğunlukla kadınlar tarafından oluşturulan ve büyük ailelerin azalmasından ve emek piyasasına katılımdaki sürekli artıştan kaynaklanan gayri resmi bakım ağlarının artışına ilişkin veriler de bulunmaktadır (Lowndes 2000: 536).

Bu konuyu bir kenara bırakmadan önce, Putnam'ın bazı göstergelerinin diğer bilim adamları tarafından da sorgulandığını belirtmeliyiz. Bu bir bakıma, tıpkı güvenin en iyi sosyal sermayenin bir sonucu olarak mı yoksa bir unsur olarak mı görüldüğü sorusu gibi bir tanımlama meselesidir (bkz. s.77-80). Örneğin, Paxton oy vermenin, sosyal sermayenin bir parçası olmaktan çok bir sonucu olarak görülebileceğini ileri sürmektedir (Paxton 1999: 90). Bazı kaygılar daha önemlidir. Özellikle Putnam, Genel Toplum Araştırması'nda güven üzerine yöneltilen sorulara verilen cevapların nispeten sorunsuz olduğunu varsayıyormuş gibi görünür. Glaeser ve çalışma arkadaşları verilen cevapların birçok nedenden dolayı çeşitlilik gösterebileceğine dikkat çekmişlerdir. Ör-

neğin, insanlar diğerlerine güvenmenin ne anlama geldiği konusunda farklı yorumlar yapabilirler ya da “birçok insan”ın anlamı konusunda farklı kavrayışlara sahip olabilirler (Glaeser ve diğerleri 2000: 815). Glaeser ve arkadaşları güven ve güvenilirliği ölçerken, insanların sıradan ahlâki ikilemlerle karşılaştıklarındaki davranışlarına dayanan deneysel bir yaklaşım kullanmışlardır. Standart tutumsal sorulara verilen cevapların, öznenin güvenilirliği ile bir ilişkisi olduğunu bulurken, genellikle öznenin yaptığı seçimleri tahmin edememişlerdir (Glaeser ve diğerleri. 2000: 826). Daha genel olarak, tutumlar ile davranışların genellikle birbirini karşılamadığı yaygın olarak kabul görmüştür. Bu, bir bakıma anketlerin kişisel bilgi vermeye dayanmasından dolayı ortaya çıkma eğilimi gösterir. Kişiler ne hissettiklerinin gerçekten farkında olmayabilirler ya da doğru olmayan bir cevap vermeyi seçebilirler. Böylece, ABD’de ve bazı diğer ülkelerde bildirilen tüm güven düzeylerinin düşüşte olduğunu belirtmek önemliyse de, anket verilerinin güven gibi hassas bir konu söz konusu olduğunda nihayetinde muğlak olduğunu da kabul etmek önemlidir.

Buraya kadar, toplumsal katılım söz konusu olduğunda, jürinin toplantı odasını bir süre daha terk etmemesi gerekiyor gibi görünüyor. Putnam’ın ABD’deki toplumsal katılım ve gayri resmi sosyallikle bağlantılı olarak topluluk olma seviyesi ile ilgili iddiaları bir dereceye kadar güçlü görünüyor, ama kalıp onun önerdiği kadar değişmez değildir. Avrupa’da, tam tersine, hem toplumsal katılım hem de gayri resmi sosyallik nispeten canlı görünüyor. Sırası gelmişken, 11 Eylül 2001 terörist saldırılarını takip eden on iki ay içinde, Putnam’ın Amerikalıların güven seviyesinde bir artış görmesi kayda değerdir. Bu davranış kalıbı, tahmin edileceği üzere daha önceye göre az güvenilen Amerikalı Araplar hariç tüm yaş gruplarınca ve etnik gruplarca paylaşılmaktadır (Putnam 2000). Dolayısıyla özel olayların güven seviyesi üzerinde oldukça çarpıcı etkisi olabileceği görülmektedir.

Putnam'ın güven üzerine bulduğu kanıtlar oldukça fikir vericidir ve İngiltere'deki gelişmeler de kanıtlarıyla paralellik göstermektedir. Ancak kendi yapısından dolayı muğlak olan anket sonuçlarından bu sonuca varıldığı için, bu bulgular kesin olmaktan uzaktır. Bu durumda, toplumsal bağlılıkta sıradan bir düşüşten çok, insanların bağlılıklarını ifade etmesinde bazı değişimlerin işaretlerine tanık olmaktayız.

SİBER UZAYDA ATOMİZE OLMUŞ BAĞLANTILAR

Çevrimiçi etkileşim son zamanlarda dikkate değer oranda arttı. Çevrimiçi iletişimi kullananların sayısındaki büyük artışı ve bu iletişimin kullanıma sokulduğu alanlarda hızla yaygınlaşmasını gözönünde bulundurursak, bunun insanların sosyal sermayeleri üzerinde bir etkisi olmaması şaşırtıcı olur. Bu konu üzerine Coleman ve Bourdieu yorum yapmazken, Putnam *Tek Başına Bowling* kitabında, bu konuya bir tam bölüm ayırmıştır. Her ne kadar internetin iletişimin önündeki engelleri kaldırdığını ve böylece yeni iletişim ağlarının oluşturulmasını kolaylaştırdığını kabul etse de, etkisi konusunda bir parça şüphe duymaya devam etmiştir. Özellikle bağlanabilenlerle siber uzaya giriş için gerekli beceri ve donanımdan yoksun olanlar arasında dijital bir ayrımın ortaya çıktığına dikkatleri çekmektedir. İkinci olarak, çevrimiçi iletişim sıradan olduğu ve yüz yüze karşılaşmanın anlık geri bildiriminden yoksun olduğu için, karşılıklılığın önüne geçer ve hile yapmayı kolaylaştırır. Üçüncüsü, insanlar kendileriyle aynı çıkarları ve görüşleri paylaşanların olduğu küçük gruplarla kaynaşma eğilimindedirler ve farklı şekilde düşünen herhangi birine karşı da hoşgörüsüzdürler. Son olarak, internet özel ve pasif eğlence için bol miktarda fırsat sunar. Putnam, henüz emekleme aşamasında olan teknoloji üzerine erken yargılara varmaya karşı uyarırken, çevrimiçi yurttaşlığın ideallerinin ciddi karşı koyuşlarla karşılaşacağına inanmaktadır (Putnam 2000: 172-7).

Genelde bu konu üzerine çok spekülasyon yapılmıştır, ama son zamanlara kadar elde nispeten çok az veri vardı. Postmodernliğin en ünlü kahinlerinden biri olan Francis Fukuyama, dijital teknolojilerin bizzat kendisinin sosyal sermayenin oluşumuna karşıt olduğunu ileri sürmektedir. Fukuyama'ya göre:

Bilgi çağının en hevesli havarileri, hiyerarşi ve otoritenin parçalanışını kutlarken ciddi bir etmeni ihmal ediyorlar: Güven ve onun temelini oluşturan ortak ahlâki kurallar (Fukuyama 1995: 25).

Fukuyama internetin kurulu ilişkileri yavaş yavaş yok ettiğine dair inancında yalnız değildir. Katalonyalı ünlü sosyal kuramcı Manuel Castells'e göre, yeni teknolojiler sanayi çağı modernizminin sınıf ve ulus temelli katı kimliklerini yerle bir etmektedir, buna göre şimdi her türlü temas ve değer kim olduğumuza dair duygularımız üzerine yapılandırıldığı bir iletişim ağı toplumunda yaşıyoruz. Castells'e göre, tamamen farklı ve dağılmış unsurları değişken ama düzenli bir bütün içinde birleştirmek için eşsiz fırsatlar sunan yeni teknolojiler, toplumsal alanın açılması sürecinde merkezi bir rol oynamaktadırlar. Örnekleri, yeni düzenin belirsizliğini yansıtmaktadır: Bunların arasında uyuşturucu kaçakçılığı kartelleri, hükümetler arası ajanlar, sokak çeteleri, küresel medya şirketleri, finans şirketleri ve çevrimiçi etnik diasporaları bulunmaktadır (Castells 1996; bak. Turkle 1997: 177-89).

İnternetin kısa ömrü içinde sosyal sermaye ile çevrimiçi bağlantırlık arasında bir ilişki olduğuna dair kanıt elde etmek zordur. Yine de, Putnam'ın *Bowling Alone* başlıklı eserini tamamlamasından sonraki dönem içinde, hem onun hem de Castells ve Fukuyama'nın hipotezlerini incelememize olanak sağlayan birkaç çalışma yayımlanmıştır. Bu çalışmaların çok genel biçimde, internet üzerinden bağlantılar geliştiren insanların ne yoldan çıkmış bireyciler ne de hiper-modernitenin şok geçirmiş askerleri ol-

duğunu önerdiği görülmektedir. Anket kaynaklı kanıtların çoğu, çevrimiçinde en çok aktif olan insanların, zaten bol miktarda yüz yüze bağlantısının olduğunu ve bu bağlantıların siber uzaydaki etkileşimlerle yer değiştirmekten çok onları tamamladığını göstermektedir (Wellman 2001: 2032).

TABLO 4.1

İnternet Kullananlar ve Kullanmayanlar Arasındaki Toplumsal Katılım

	İnternet Kullananlar (%)	İnternet Kullanmayanlar (%)
İnsan Hakları	63	72
Spor Kulübü	47	43
Çevreci Hareketler	61	71
Siyaset	35	25
Kilise	18	28

Kaynak: Kniep 2000: 21.

Almanya’da internet kullanımı üzerine yapılan ilk büyük çaplı anket yoğun olarak internet kullananların kullanmayanlara göre kiliselere, insan hakları gruplarına ve çevresel eylemlere katılma ihtimalinin daha az, spor ve siyasetle meşgul olma ihtimalinin ise daha çok olduğunu göstermektedir (bkz. Tablo 4.1). Bu durumda, Alman internet kullanıcıları “siber-yalnızlar” türünü temsil etmemektedir, kullanıcıların kullanıcı olmayanlardan yalnızca farklı ilgi alanları vardır. Kullanıcı olmayanlara göre aileye “özellikle önemli” değerini daha az verme ve tek başına yaşamayı daha çok hayal etme eğilimindedirler (Kniep 2000: 21, 23). Kullanıcı olmayanlara göre daha az televizyon izlerler ve uykuya daha az zaman harcarlar. Aynı zamanda, internet kullanıcılarının kullanıcı olmayanlara göre kitap okumaya daha az zaman ayırdığına inanılırdı, ancak aslında okumaya daha fazla zaman ayırdıkları ortaya çıktı (Kniep 2000: 27). Bu çalışmanın yazarı, internet kullanıcılarının kullanıcı olmayanlara göre genel olarak “da-

ha bencil” ve daha az sabırlı oldukları sonucuna varmıştır. Ancak hangisinin sebep hangisinin sonuç olduğunu söyleyememektedir (Knierp 2000: 21).

Knierp’in bulguları, internet kullanımı üzerine yapılan diğer çalışmalarla birbirini tutmaktadır. National Geographic Society’nin web sitesini ziyaret edenler üzerine yapılan bir anket çalışmasında, yoğun internet kullanımının genel olarak gönüllü örgütlere ve siyasi örgütlere yüksek seviyede katılımı ile ilişkili olduğu bulunmuştur. Ek olarak, bu çalışmada aynı zamanda çevrimiçi etkileşimle çevrimdışı katılım arasında genel olarak pozitif bir ilişki bulunmuştur (Wellman ve diğerleri 2001). Jonathan Gardner ve Andrew Oswald İngiltere’de internet kullanımı ve toplumsal katılım üzerine yaptıkları ayrıntılı çalışmada benzer sonuçlara ulaşmışlardır (Gardner ve Oswald 2002). Toplumsal Tutum Anketi verilerini kullanan Gardner ve Oswald, internet kullananlar ile kullanmayanlar arasında güven seviyesi bakımından bir fark olmadığını, ancak sosyallikte göze çarpan ama küçük ölçekli farklılıklar olduğunu bulmuşlardır. Beklentilerinin tersine, Gardner ve Oswald internet kullanıcılarının kullanmayanlara göre sosyal ve gönüllü organizasyonlara daha fazla katılmaya, hatta kiliseye daha fazla devam etmeye eğilimli olduklarını saptamışlardır. Aynı zamanda, internet kullanıcıları, kullanmayanlara göre aileden daha çok arkadaşlara güvenme eğilimindedirler (bu kalıp yaş ve diğer etmenleri de hesaba kattıktan sonra da devam etmiştir). Hayret edilecek bir şekilde, Putnam’ın hipotezini gözönünde bulundurduğumuzda, kullanıcılar çok daha az televizyon seyretmektedirler. Gardner ve Oswald, internetin İngiltere’deki sosyal sermaye düşüşüne katkıda bulunmadığı sonucuna varmışlardır.

Uygulanan diğer metotların sonucunda da benzer bulgular ortaya çıkmıştır, buna rağmen gerçek anlamda boylamsal çalışmalar azdır (Wellman 2001: 2032). Jonathan Gershuny zaman kullanımı üzerine yaptığı çalışmalardan büyük ölçüde benzer so-

nuçlar çıkartmıştır. Gershuny doğrudan ilgili değişkenleri (internet kullanıcıları arasında çalışanların olma ihtimali gibi) kontrol ettiğinde, gün içinde internet başında harcanan fazladan her dakikanın daha az televizyon izlemekle, kişisel bakıma daha az zaman ayırmakla ve diğer insanları ziyarete daha az zaman ayırmakla ama aynı zamanda dışarı açılmaya daha fazla zaman ayırmakla ilgili olduğunu göstererek bulgularını örneklendirmiştir. İnternet kullanıcıları arasındaki sosyallik özellikle dikkat çekicidir (Gershuny 2001). Belki de şaşırtıcı bir biçimde, çevrimiçi ağlar üzerine yapılan çalışmalarda tanıdıkların orantılı kazanımının uzakta yaşayanlar için en büyük olduğu, yakında yaşayanlar için ise hem çevrimiçi hem çevrimdışı iletişimin en büyük olduğu gösterilmektedir (Wellman 2001: 2033). Böylelikle, internet hem zayıf bağların hızla çoğalması hem de mekânsal olarak uzakta bulunan güçlü ilişkilerin devam ettirilmesine izin vermektedir (Wellman ve Hampton 1999).

Bu durumda, nicel kanıtların çoğu çevrimiçi etkileşimin yüz yüze bağlantıları tamamladığı ve hatta ona katkıda bulunduğu görüşünü destekliyor görünmektedir. Bununla birlikte, bu görüşün iki şekilde desteklenmesi gerekmektedir. İlk olarak, bulguların çoğu anket verilerinin apaçık istatistiki analizinden gelmektedir ve çevrimiçi etkileşimle yüz yüze iletişim arasında “niçin” bir ilişki olduğunu bize söylememektedir. Geriye her ikisinin de diğer etmenlerden dolayı ortaya çıktığı olasılığı kalmaktadır. Örneğin, hem internet kullanıcıları hem de toplumsal katılımcılar nispeten iyi eğitilmiş ve yüksek gelirli olma eğilimindedirler. Bu iki değişkenin kişisel ağlara iyi erişimle bağlantılı olduğunu diğer araştırmalardan biliyoruz. Belki de, yoğun internet kullanımının yüz yüze karşılaşma fikriyle bağdaşmaması ihtimalinin ortadan kalkmamış olması nedeniyle toplam verinin parçalanması gerekmektedir. İnternet sitesi kullanıcıları üzerine Amerika’da yapılan bir çalışma, internet kullanıcılarının çoğunun genellikle toplumsal ka-

tılıma meyilli olduğunu, ancak özellikle en yoğun internet kullanıcılarının katılım sağlamadıklarını ve hatta çevrimiçi topluluğun fikir ve uygulamalarını da paylaşmadıklarını göstermiştir (Wellman ve diğerleri 2001). Bu durumda, çevrimiçi etkileşim ile yüz yüze görüşme arasında genel olarak görülen pozitif ilişkinin bazı istisnaları da olabilir.

İkinci olarak, çevrimiçi etkileşimin daha geniş kapsamlı sonuçlarının neler olduğunu bile bilmiyoruz. Elbette, bununla ilgili birçok spekülasyon ve dedikodu var. Örneğin çevrimiçi etkileşim ve zina üzerine spekülasyonlar yapılıyor; ancak bu henüz araştırmaların yetersiz olduğu bir alan. Çevrimiçi ağların, ağlardan üretilmiş bir sosyal sermaye türü olduğu üzerine henüz ciddi bir kanıt yok. Bu durumda, çevrimiçi ilişkilerden ortaya çıkan sonuçların, yüz yüze etkileşim sonucu ortaya çıkanlardan farklı olduğunu varsaymak yerinde görünüyor. Bu, şüphesiz çevrimiçi iletişim ve yüz yüze etkileşimin birlikte var olmasının iletişimdeki belirsizlikleri azaltma ve karşılıklı bilgiyi artırmada önemli bir rol oynadığını ve fiziksel yokluğun yakın, yerelleşmiş bağların sınırlamalarının üstesinden gelmeye yardımcı olduğunu ortaya atan Barbara Misztal'ın görüşüdür (Misztal 2000: 135-6). Yoğun iletişim ağları ile ilgili olarak Urry, yüz yüze etkileşimin nadir olarak bedensel yolculuğun yerini tutabileceğini söylüyor. Çünkü bazı sosyal sermaye türlerinin gelişmesi için, özellikle sosyal sermayenin yükselişine yol açan “aralıklı birlikte var oluşların” gerekli olduğu görülmektedir (Urry 2002).

Belki de, gerçek sosyalliğin anlamlarının en ikna edici analizi Sherry Turkle tarafından yapılmıştır. Turkle, uzun yıllar boyunca yapılan gözlemlere, oyun ve diğer çevrimiçi topluluklara doğrudan katılıma dayanarak, siber uzaydaki etkileşim ve kişiliğin dönüşlülüğü arasındaki ilişki üzerine çarpıcı sonuçlara ulaşmıştır: Ekran üzerinden asıl toplulukların içine adım attığımızda, baktığımız camın diğer tarafında kimliklerimizi yeniden yapılan-

dırırız (Turkle 1997: 177). Oyun gruplarının kullandığı Çok Kullanıcı Alanlar gibi, özellikle insanların yarı kurgusal bir karakter oluşturup, ona büründüğü ve yaptıkları tercihlerin sonuçları üzerinden işleyen bir yer olan internetin kendi kimliğimizle deney yaptığımız “önemli bir toplumsal laboratuvar” olarak hizmet ettiğini önermektedir (Turkle 1997: 180-4). Yine de, asıl deneyimlerin sunduğu olanakların göreceli olarak yüzeysel olduğunu ileri sürmektedir. Cinsiyet değiştirme üzerine yaptığı çalışmalarda, bazı insanların olduğundan daha büyük derinlikte bir kimlik değişimini gerçekleştirdiklerine inanmalarının teşvik edildiği sonucuna varmıştır (Turkle 1997: 238). Böylece, mevcut olan en iyi kanıt, çevrimiçi etkileşimde bulunan insanların tam da zaten Urry’nin ortaya attığı şeyi yapıyor olduğunu önermektedir. Kendi sosyal sermayelerini yarattıkları ve kurdukları ölçüde, bunun yüz yüze etkileşimle oluşturulan sosyal sermayeden niteliksel olarak farklı olması olasıdır.

Bu aşamada, yüz yüze ilişkilerle çevrimiçi etkileşimin esasta uyumsuz olduğunu düşünmek için ciddi bir dayanak bulunmadığı görülüyor. Görüldüğü gibi internet insanların sosyal sermayelerine zarar vermemektedir. Aksine, onu tamamladığı görülmektedir ve insanlar varolan iletişim ağlarını, yüz yüze oluşan bağlantılarını zenginleştirmek ve üzerine inşa etmek yoluyla genişletmişlerdir. Yine de internetin yeni bir aktif yurttaşlık şeklinin temelini oluşturduğuna dair hiçbir kanıt yoktur. Castells’in kehanetindeki gibi toplumsal alanın açılmasına yardımcı oluyorsa, bunu çok büyük sınırlar içinde değil, oldukça eşitsizce ve azar azar artarak yapıyorlar. İnterneti sosyal sermayenin varolan rezervlerini bir şekilde yok eden tam bir sapma olarak değerlendirmektense, onu toplumsal dayanışma türlerinin (göze çarpanları iş yerine, komşuluğa ve en yakın akrabalık bağlarına dayananlardır) bazılarını yavaş yavaş yok eden ve daha açıkça bağlanmış, gevşekçe örülmüş ve geçici bağlantı şekillerine dönüşü teşvik

eden birçok etmenden bir tanesi olarak görmek daha doğrudur. İnternet insanların etkileşimlerinin cinsiyet, sınıf ya da yaş gibi “mal edilmiş” karakteristiklerden, yaşam tarzı ya da hobiler gibi “kazanılmış” karakteristiklere doğru değiştirilmesine yardım ettiği ölçüde (Wellman ve Hampton 1999), daha büyük değişimlerle aynı konumda olacaktır. Giddens’in sözleriyle “kişinin dönüşlülüğünü” teşvik etmiş olacaktır.

KOMÜNİZMİN SONU

1989’da, Berlin Duvarı henüz ufak parçalara ayrılmamışken yazan Francis Fukuyama, halka açık bir konferansta komünizmin çöküşünden tarihin sonu olarak söz etmişti (Fukuyama 1989). Belki de anlaşılabilir bir şekilde, bu çarpıcı yaz gününde, Fukuyama’nın dili abartılıydı. Aynı zamanda etkin biçimde ekonomik ve siyasi liberalizmin zaferini kutlarken çok büyük ölçüde tutucuydu. Bununla birlikte, 1989 yılında Avrupa geniş kapsamlı etkileri olan olağanüstü bir dönüşüme şahit oluyordu. Hayret verici biçimde, postmodern toplumsal oluşum tartışmalarında Avrupa komünizminin çöküşü ihmal edilmekteydi. Süreç bir kere başladıktan sonra şaşırtıcı biçimde sürat kazandı ve önceki komünist devletlerin nispeten düzensiz pazar kapitalizmine geçişleri uygulamada tamamlanmıştı.

Uygulamada bir gecede, dağıtımın devlet tarafından denetlenmesinin yerini serbest pazar kapitalizminin aşırı uçta bulunan ve bazen yozlaşmış bir şeklinin aldığı süreçte, herhangi biri varolan sosyal sermayenin değerinde deflasyonvari bir kayıp olduğunu önceden kestirebilir. Komünizm altında, günlük yaşamdaki kararların birçoğu büyük ölçüde bağlantıların kullanımıyla hafifletilebiliyordu. Rusya’daki “lütuf ekonomisi” üzerine yaptığı çalışmada Ledeneva, “blat” sisteminin (bağlantıların lütuf elde etmek amacıyla sistemli biçimde kullanımı) pazarın yokluğuna karşı bir yanıt olduğuna işaret etmiştir. Yiyecek, giysi ve ev gibi günlük

malları bulup yararlanmaya gelince, paraya sahip olmak büyük ölçüde yersiz oluyordu (Ledeneva 1998: 35). “Blat”, yönetimde gücü elinde tutanları ya da aile ve arkadaşların ve sonra arkadaşların arkadaşlarının kıt malları bulmak için daha olağan kullanımını kapsasa da kapsamasa da, bunların değerleri büyük ölçüde ekonomi kadar gündelik yaşamı da etkileyen devletin iktidar tekeli yoluyla belirlenen koşullarla yakından ilişkilidir. Batı kapitalizmiyle bütünleşme hızını gözönünde bulundurduğumuzda, tüm düzeylerdeki bütün toplumsal kurumların etkilendiğini ve sonucunda bunun aynı zamanda Orta Avrupa kapitalizminin doğasını şekillendirdiğini varsaymak mantıklı görünüyor. Bu durumda soru çift taraflıdır: Bu dikkate değer geçişte sosyal sermayenin rolü nedir ve bu değişimlerin sosyal sermaye üzerindeki etkisi nasıldır?

Birçok akademisyen, komünizm sonrası Avrupa topluluklarına ışık tutmak amacıyla sosyal sermaye kavramını kullanmaya çalışmıştır. Kolankiewicz, komünizmin toplum tarafından hiçbir zaman büyük ölçüde sevilmediği ve yönetimin toplumla bir çeşit uyuma gitmesinin zorunlu olduğu Polonya ve Macaristan’daki sınıfsal şekillenmenin analizini yaparken, Putnam ve Bourdieu’dan konunun uzmanları olarak yararlanmıştır. Bu durumda, sosyal ağlar doğası gereği “büyük ölçüde savunmaya ve başa çıkmaya yöneliktir” ve geneli kapsayan karşılıklılıktan ziyade “ahlâksız ailecilik ve klientelizmle” tanımlanmaktadır. Tam tersine, geneli kapsayan güven çok düşüktür (Kolankiewicz 1996: 438). Komünizmin bürokratik idaresinden, pazar kapitalizminin karışık bölüşüm mekanizmalarına geçişte, Kolankiewicz’in Polonya ve Macaristan toplumlarında sosyal sermayenin önemli ölçüde süreklilik gösteren rolünü ortaya koyması dikkate değerdir. Özellikle güven, daha önce bürokrasinin keyfiliklerinden kaynaklanan, kapitalizmin istikrarsızlığının zarar verdiği “önceden tahmin edilebilirlik unsurunu” sağlar (Kolankiewicz 1996: 437). Diğer çalışmalar da, komünizm sonrası toplumlarda kişisel bağların de-

vam eden önemini büyük ölçüde doğrulamışlardır. Bunlardan bazıları, “nomenklatura” adı verilen, eski komünist yöneticiler arasında devam eden bağların, kapitalizm döneminde değerli birer iş kaynağı olduğuna işaret etmişlerdir (Clark 2000; Rose 1999; Ledeneva 1998). Sztompka, benzer şekilde komünizm sonrası Polonya’da özellikle düşük sosyo-ekonomik statüye sahip insanlar için aile ve yakın arkadaşlıkların özel önemini ortaya koymuştur (Sztompka 1999: 130).

Toplumsal açıdan değerli bağlantılar elbette marjinal gruplara daha az açıktır. Komünizm sonrası ülkelerdeki kentli yeni yoksullar, sahip oldukları bağlantıların yeni düzende oldukça az bir değeri olduğundan yoksuldurlar. Alena Ledeneva şu Rus halk deyişini örnek olarak göstermiştir: “100 rublen değil, 100 arkadaşın olsun”; bu deyiş 1990’larda tam tersine dönmüştür (Ledeneva 1998: 104, 175). Rusya ve Finlandiya’daki toplumsal bağların karşılaştırmasını veren Misztal, Rusların hizmet ve mal değişimi esnasında kişisel ağlarını Finlilere oranla daha fazla kullandıklarını ortaya çıkarmıştır ve yine Ruslar iş yerinde kurulan ilişkilerden daha çok yararlanma eğilimindedirler. Ancak bunlar uzun dönemli bir dinamizmi teşvik etmek ya da demokratikleşmeyi harekete geçirmek için fazlasıyla klan benzeri bağlardır ve bunların yerine kamu alanı dışında gerçekleşen “ikinci ekonominin” şekillenmesine yardımcı olurlar (Misztal 2000: 224-5). Bu, başka bir bağlamda şüphesiz kötü sosyal sermaye olarak görülebilecek mevcut kaynakları büyütmektedir. Böylece, en kenarda olanlar bile hayatta kalmak için alternatif stratejiler geliştirirken bağlantıları saptayabilir ve istismar edebilirler. Moskova’daki sokak çocukları üzerine yapılan bir çalışmada, şöyle denilmektedir:

Genç insanlar, yetişkin suç topluluğu tarafından kabul edilebilmek için gereken ün ve bağlantıları elde etmek için, hapis-hanede olan akrabalar ve komşularla olan önceki bağlantı-

lar, yaşlıları ve eski suçlularla gerçekleştirilen ortak suç faaliyetlerinin kayıtları, gelecekte yetişkin suçlularla arasında kurulacak bağlantılara yatırım, “doğru fikirleri” kendine mal etme gibi belirli bir tür sosyal sermaye kullanırlar ve biriktirirler (Stephenson 2001:543).

Benzer şekilde, Sovyet sonrası Rusya’da mafya büyük ölçüde eski “nomenklatura” ile hiçbir bağlantısı olmayanlar arasından çıkmıştır ve onun yerine kendi dayanışma ve kardeşlik kurallarını kullanmışlardır (Ledeneva 1998: 190-1). Rusya gibi ülkelerde miras kalan yasal çerçeveye büyük ölçüde arası açık kalan mevcut kapitalizmin yeni biçimine uyum sağlarken, kenarda ve kıyıda kalanlar düzenle başa çıkma stratejileri geliştirmek için ağlara yatırım yapma ihtiyacını hissederler. Daha hali vakti yerinde olan insanlar, sosyal sermayeye yaptıkları yatırımı geri çekebilir ve onun yerine nüfuz satın alabilirler (Busse 2001).

Bu şartlarda, eğer sosyal sermayenin daha istikrarlı durumlara göre tehlikesiz sonuçlar yaratması muhtemelse bu şaşırtıcı değildir. Bu yüzden, komünizm sonrası devletlerde toplumsal iletişim ağlarının ve toplumsal katılımın demokratikleşmeyle bağlantılı olduğuna dair çok az delil vardır. Birçok ülkede gerçekleştirilen Dünya Değerler Araştırması çalışmasına verilen cevapları inceleyen Dowley ve Silver, sosyal sermaye düzeyi ile demokratik kurumlara toplam güven ya da memnuniyet arasında çok az bağlantı bulmuşlardır (Dowley ve Silver 2002). Her ne kadar, sosyal sermaye ile demokratikleşme arasında bağlantı yokluğu üzerine yapılan birtakım açıklamaları gözönünde bulundursalar da, bunların en açık olanına bakmamışlardır; şöyle ki, siyasetle en çok ilgilenenler, bu konuda daha çok bilgilendirilmişlerdir ve komünizm sonrası demokrasilerde şu anda işleri yürüten insanlardan daha az etkilenmeleri muhtemeldir. Varlıklı kişilerin siyasi süreçle zaman harcamaktansa politikacıların kararlarını satın alması

daha olasıdır (Busse 2001). Her ne kadar komünizm sonrası devletlerde, gönüllü örgütlerde bir artış olduğuna dair bazı kanıtlar olsa da, görünüşe bakılırsa bu durum büyük ölçüde saldırgan bir şekilde kendi etnik ya da milli grubunun çıkarlarını destekleyen gruplara katılan insanların yarattığı etnik kutuplaşmadan kaynaklanmaktadır (Dowley ve Silver 2002: 511).

Elbette, gerçek komünistlerin her zaman az olduğu Polonya'nın deneyimleriyle, bir zamanların süper gücü Rusya'nın deneyimleri arasında muazzam farklılıklar vardır. 1989'un çok öncesinde bile, Doğu Bloku'ndaki gündelik hayat, her zaman resmi tasvirlerde görüldüğünden daha çeşitli ve farklı olmuştur. Belirli kişilere duyulan güven ve bağlayıcı sosyal sermaye insanların olağanüstü geçiş dönemleriyle başa çıkarak hayatta kalmalarına olanak sağlanması için gereklidir ve bu bağlantılar 1989'daki değişimlerden bir süre sonra da eski "nomenklatura" arasında değerli olmaya devam etmiştir. Rusya gibi daha çok parçalı ve işlevsiz toplumlarda serbest piyasa kapitalizmi ile kanuna uymayı birleştiren bir ticaret yapma yolu hâlâ imkânsızdır ve birçok devlet memuru rüşvet almaya alışmıştır. Bu nedenle, kanunsuz faaliyetleri de içine alan stratejilere sahip insanlar için mevcut kaynaklar dikkate değer ölçüde geniş kapsamlıdır.

AİLE BAĞLARI VE YAKIN BAĞLAR

Özellikle Coleman'a göre, sosyal sermaye özellikle akrabalık gibi başlangıçta varolan bağlarla ifade edilmekteydi. Sosyal sermayenin en etkin şekillerinin köklerinin "doğumla kurulan ilişkilerde" yattığını özel biçimde ortaya koyan Coleman'dır (Coleman 1991: 1-3). Bundan dolayı, Coleman sosyal sermayenin boşanma, ayrılma ya da göç gibi akrabalık bağlarında kopukluğa yol açan süreçler nedeniyle zayıfladığına inanmaktadır. Aileler akrabalarıyla, arkadaşlarıyla ve diğer tanıdıklarıyla varolan iletişim ağlarını arkalarında bıraktıklarında sosyal sermayelerinin değeri

de düşmektedir. Putnam, “göçün, insanın toplumsal bağlantılarının çoğunu arkada bırakmaya zorlaması nedeniyle sosyal sermayenin değerini azalttığına” da dikkat çekmiştir (Putnam 2000: 390). Bununla beraber, Coleman’dan farklı olarak, Putnam geleneksel ailenin gerilemesinin toplumsal katılım düzeyi üzerinde çok az bir etkisi olduğuna inanmaktadır (Putnam 2000: 278-9).

Coğrafi hareketlilik kuşkusuz sosyal sermayenin “kaynaklarını” değiştiriyor gibi görünmektedir. Sırası gelmişken, bu alan internetin etkilerini göstermeye başladığı ilk alanlardan biridir: 2002’nin başlarında, sekiz milyon İngiliz yetişkin eski okul arkadaşlarını Arkadaşlar Yeniden Birleşti adlı internet sitesi aracılığıyla bulduklarını söylemiştir (*The Times*, 3 Ocak 2002). Daha özel olarak, kendi topluluğunun bölgesinde bulunan evinden taşınma kararı almak stresli bir karardır, bu konuda diğerleri yardım etmez, çünkü insanların destek kaynaklarına zarar verebilir. Evlerini taşıyan Amerikalılar sıkıntılı zamanlarında daha çok arkadaşlarına başvururken, nispeten daha hareketsiz olanlar destek için aile üyelerine çağrıda bulunurlar (Boisjoly ve diğerleri 1995: 623). Söylenenlere bakılırsa, Toronto’da ortaokul öğrencilerinin ailelerinin taşınması, öğrencilerin okulu erken yaşta terk etmelerine yol açmaktadır, ancak topluluk kaynaklarının kaybı mevcut aile desteğinin seviyesi ile telafi edilebilir. Bazı babalar taşındıktan sonra aile yaşamına daha çok katılırlar ve bazı anneler çocuklarına daha yüksek seviyede doğrudan destek verirler (Hagan ve diğerleri 1996: 381). Taşınma bazı bağların kopmasına neden olurken aynı zamanda aile üyeleri arasındaki zaman ve enerjiyi de serbest bırakır. Bu da birbirlerinden bekledikleri hızlı desteğin güçlenmesine neden olur. Bu durum önemli ölçüde hareketli gruplar olan göçebeler ve mültecileri gözönünde bulundurduğumuzda özellikle belirgindir.

Ağların göç kararlarındaki önemi iyi bilinir. Örneğin, “zincirleme göç” terimi, yeni göçmenlerin uyumlarını kolaylaştıracak

kaynakları sağlayan ve aynı zamanda nakit para ya da vasıf gibi diğer kaynakların yokluğunu kapatmaya yardımcı olabilecek arkadaşların ya da akrabaların olduğu yerde bir yer arama eğilimlerini tanımlamak için uzun zamandır kullanılmaktadır (Brettell 2000). Bu birçok kez hem ev sahibi ülkeler hem göç veren ülkeler üzerine yapılan çalışmalarda gösterilmiştir. Aile bağlantılarının zincirleme göçteki rolü üzerine güçlü kanıtlar mevcuttur. Örneğin, ABD'ye ya da başka bir yere göç eden Meksikalılar arasında insani sermayeye sahip olmak gibi diğer değişkenleri kontrol ettiğimizde dahi bu görülmektedir (Palloni ve diğerleri 2001). Özellikle yararlı bir çalışma, 20. yüzyılın başlarında Osmanlı İmparatorluğu'nun çöküşünden sonra, zulümden kaçan mülteciler üzerine uzun dönem boyunca devam eden çalışmaları kullanmaktadır. Peter Loizos, Kıbrıs'ta on yıllar boyunca yürütülen gözlem ve görüşmelerden insanların yalnız eski sosyal bağlantılarını yeniden kurmakla kalmayıp, aynı zamanda “az miktardaki güven, diğerlerine genişletilmiştir çünkü onlar bilinen bir topluluğa bağlıdır” fikriyle yeni ilişkiler kurmak için önceki bağlarını kullandıklarını ileri sürmektedir (Loizos 2000: 130). Loizos, yerleşimden ve yerleşimin getirdiği kısa dönemli krizlerden sonra bazı ailelerin kendi gruplarından insanlarla evlenmeyi tercih ederken, diğerlerinin ev sahibi topluluktan (ebeveynler tarafından ayarlanan) ayrıcalıklı bir evlilik yapma stratejileri geliştirdiğini gözlemlemiştir. Bu durum her iki aile için de büyük ölçüde bir ün bilgisi gerektiriyordu, böylece bireyler ve aileler “yapısal ve derin olan kandaşlık ve yakınlık ile bağlanıyordu” ve bu durum onlara ortak hareket için büyük ölçüde artırılmış bir kapasite sunuyordu (Loizos 2000: 137).

Aile çökmüş değildir. Tam tersine, dikkate değer ölçüde dayanıklı olduğu görülmektedir. *Observer* gazetesi için İngiltere'de yapılan bir ankete göre 11-21 yaş arası grubun en çok güvendikleri kişiler ebeveynleridir. Deneklerin % 72'si ebeveynlerine “çok”

güvendiğini söylerken, sadece % 3'ü onlara güvenmediğini bildirmiştir (Summerskill 2002). Buna ek olarak, bazı kanıtlar akran gruplarının aynı düzeye geldiğini göstermektedir: En çok güvenilenler listesinde ebeveynlerden hemen sonra arkadaşlar gelmektedir, ve her ne kadar “seks ve gelişim” konusunda ebeveynlerden, arkadaşlara göre en güvenilen bilgi kaynağı olarak daha sık bahsedilse de (% 31'e % 22), uygulamada durum çarpıcı biçimde tam tersidir. Çok daha fazla genç birçok şeyi ebeveynlerinden değil, arkadaşlarından öğrendiğini söylemektedir (% 27'ye % 7). Ama kuşkusuz ABD'de olduğu gibi Avrupa'da da aile temelli sosyal sermayede bir düşüş olduğuna dair bazı kanıtlar vardır. Berlin'de gençlerde suça yatkınlık ve sağ kanadın aşırılığı üzerine yapılan bir çalışmanın yazarları ebeveyn kontrolünün, umulduğundan daha az önemli bir koruyucu etmen olarak görüldüğünü bulmuşlardır. Daha doğrusu, en önemli risk faktörlerinin anti-sosyal boş zaman faaliyetlerini tercih eden bir akran grubuna üyeliğin ve genç Berlinlilerin yaşam şanslarını etkileyen tekrar eden ekonomik ve siyasi krizlere karşı (hissedilen) korunmasızlıktan ortaya çıkan kuralsızlık duygusunun olduğu görülmektedir (Boehnke ve diğ. 2000). Son olarak, çiftlerin ayrılması her zaman güven seviyesinin düşüşü ile bağlantılıdır (Hall 1999: 444).

Yine de, aile nispeten yakın bağların kaynağı olarak görece daha az önemliyken, arkadaşlığın öneminin arttığı görülmektedir. Arkadaşlık üzerine yapılan başlıca çalışmalardan birinde Ray Pahl ve Liz Spencer, İngiltere Hane Halkı Panel Çalışması gibi zaman içindeki değişimlerin boylamsal açıdan incelenmesine olanak sağlayan ortak özelliği olan bir grup insan üzerine yapılan çalışmaların verilerini analiz etmişlerdir. Bu verilerin “arkadaşlığın ve arkadaşlık benzeri ilişkilerin artışına” dair kanıtların çoğaldığını gösterdiği sonucuna varmışlardır. Arkadaşlık benzeri davranışlar, gitgide akrabalık ilişkilerine özgü olmaya başlamıştır; çünkü “gönüllü olarak seçilirler, verilmezler, geliştirilirler ve

eşsiz kişiliğimizi güçlendirmemize yardımcı olurlar” (Pahl ve Spencer 1997: 102-3). Bir Alman yazar, davranışlarda ailenin sabit bir kurum olarak görülmesinden bir ağ olarak görülmesine geçişten ve belki de ağların ağlarına doğru bir geçiş ile birleşen aile yapılarının “dikeyleşmesinden” bahsetmektedir (Neyer 1995: 233-4). Bundan başka, sevilen bir kişiye duyulan koşulsuz güven aslında pozitif bir olgu değildir; daha çok adetlere ve otoriteye duyulan güveni temsil eder ve bu nedenle yakın ilişkilerde bir dereceye kadar güvensizlik muhtemelen mantıklıdır ve arzu edilir. Böylece aile bağlarının hâlâ varolduğu yerlerde, bunların yapısında bir dereceye kadar değişim görülebilir.

Ortak kanı, aile bağlarına (en azından geleneksel olanlarına), artan hareketlilik ve biten evliliklerin sayısının artmasından ötürü daha az önem veriyor. Bu yakın ilişkilerde devam eden bir parça dar ve kısa vadeli değişimin görünüşüdür. Daha uzun vadede, 20. yüzyılın ortalarında kalıplaşmış çekirdek aile kısa ömürlü ve istisnai bir düzen olarak görülmektedir; evlilikler önceleri 21. yüzyılın ilk yarısındaki gibi dayanıklı olmuyordu, çünkü kısmen eşlerden birinin nispeten daha genç bir yaşta ölmesi çok daha olasıydı (genellikle doğumda ya da doğumdan sonra kadınlar ölüyor-du). Ama yakın ilişkilerde gerçekleşen geniş kapsamlı değişimler muhtemelen çok daha önemliydi (Jamieson 1998). Bugün Avrupa’da, Amerika’da ve Asya’nın büyük bir bölümünde yaşam süresinin uzaması, ailelerin genellikle dört ve hatta beş kuşağı kapsaması anlamına gelmektedir. Kuşaklararası bağlar genişlerken, çocuk sayısı düzenli olarak azalmaktadır, birçok çocuk kendi kendine büyümektedir ya da sadece üvey erkek ve kız kardeşleri vardır ve artan sayıda kadın, hiç çocuk yapmama kararı almaktadır. Çocuk yetiştirmek aynı cinsiyetten çiftlerde hâlâ nadirdir, ama son hukuki değişikliklerden sonra artması mümkündür. Eğer bu durumu yakın bağların genel olarak seçici doğası ile ilişkilendirirsek, ailedeki değişimlerin sonucu olarak ortaya çıkan insanların sosyal

sermayelerindeki niteliksel değişimin temelini fark etmek mümkündür. Bu, aile çökmüştür veya geleneksel ailenin yok oluşu insanların sosyal sermaye birikimlerini tüketmiştir demekten çok farklıdır. Yakın ilişkilerdeki değişimlerle arkadaşlığa ya da diğer bağlara duyulan artan güven duygusu birbiriyle tutarlıdır ve bu değişimler aile ve diğer bağlantı şekilleriyle muhtemelen bir yakınlık üretmektedir. Eğer öyleyse, köprü oluşturan ve bağlayıcı bağların arasındaki açık sınırlara daha çok zarar verdikçe, bunun sosyal sermaye kuramımız için önemli sonuçları vardır.

RİSK TOPLUMUNDA SOSYAL SERMAYE: ESNEK ARKADAŞLAR?

Yol haritalarındaki gibi toplumsal yaşamda da sabit koordinatlar, güvenlik ve istikrar getirir. Resmi kurumlar kurallarla bağli dırlar ve resmi olmayan ağların esnekliğine ve duyarlılığına sahip olamazlar (Rose 1999: 150). Ne çevrelerinde gerçekleşen hızlı değişimlere ne de kıdemli ortağın zimmetine para geçirmesinden, sevilen kişinin ihanetine kadar çeşitlilik gösteren ani ve şiddetli iç şoklara ayak uyduramazlar. Esnekliğe doğru bir geçişin ve hiyerarşi ve otoritede genel bir çöküşün hakim olduğu durumlarda, toplumsal hayatta sabit koordinatlar daha az geçerli olur. Çalışma ilişkileri, erkeklerin kimlikleri yuvada beslendikçe artan uyum sağlayabilme yetenekleri, hareketlilik ve eski iş arkadaşları olaysız bir şekilde atıldıkça yeni iş arkadaşlarıyla ekip çalışmasında bulunabilme kapasitesine göre nitelendirilmeye başlamıştır (Çalışma Bakanlığı 1996). 1960'lardaki öğrenci ayaklanmaları ve gençler arasında post-materyalist değerlerin daha çok yaygınlaşması, toplumun genelindeki saygıyı azaltmıştır (Hall 1999: 446). Öğrenme organizasyonunun kahini Peter Senge'ye göre, kendi kendine örgütlenme, yukarıdan aşağıya planlamayla ve bürokratik düzenlemelerle uyumsuzdur; aksine, sadece kendi kendine düzenleme yoluyla idare edilebilir (Senge 1990: 387).

Bu durumda, toplumsal düzenlemelerde daha geçici, belki de daha yenilikçi olma eğilimi görülmektedir. Richard Sennett'e göre, diğerlerinin içinde bunlar, bireysel karakterin kendi yapısını çözmekle tehdit eden riskli eğilimlerdir (Sennett 1999). Bu durum sosyal sermayenin ölümü anlamına mı gelmektedir? Yoksa toplumsal işleyişi koordine edecek mekanizmaların yokluğunda iletişim ağları için yeni rollere mi işaret etmektedir?

Her şeyi gözönünde bulundurduğumuzda, postmodern koşulların sosyal sermaye için olumsuz olmaktan çok olumlu olduğu görülmektedir. Ampirik olarak, bu bölüm birkaç ülkedeki kendi kendine yetebilmeyi hedefleyen gruplar türünden resmi olmayan ve küçük çaplı toplumsal katılım biçimlerindeki artışı gösteren kanıtları sağlamıştır. Bu gruplar insanları sadece sağladıkları faydalar nedeniyle cezbetmemektedir, ama bunlar kişilere kendi kaderlerini belirlemeleri için fırsatlar sunmaktadır (uzman bilgeliğine meydan okuma imkânı buna dahildir) ve insanların yükümlülüklerini bir dereceye kadar kontrol etmesine olanak sağlamaktadır. Bunlar aynı zamanda "kimliklere uygun" bağlantılara erişim imkânı sunmaktadır (Heinze ve Strünck 2000: 202). Böylece bütün üyeler belirli bir konu ya da problemle ilgili ortak deneyimler temelinde katılabileceklerdir. Daha genel olarak, farklı bir hayat tarzına odaklanan çıkar toplulukları genellikle çeşitliliği fazla olan ağlara erişim olanağı sunar: Yeni gelenlerin şimdiye kadar kimseyi tanımamaları gerçeğine rağmen, eşcinsel bireyler bir yerden başka bir yere taşınınca, onların genellikle ortak cinsel tercihlere dayanan ağlara girişleri nispeten daha kolay olur (Hill 1996).

Piotr Sztompka, daha kuramsal olarak artan uluslararası karşılıklı bağımlılık, ileri derecede işbölümünün karmaşıklıkları, üretilen riskin büyümesi, yabancıların seyahat ve göç yoluyla devamlı varolması nedeniyle, güvenin toplumsal öneminin arttığını ileri sürmektedir (Sztompka 1999: 11-14). Ticari işlemler ala-

nı üzerine yazan Fukuyama, ekonomik faaliyetler daha karmaşıklaştıkça ve daha ileri teknoloji ürünleri var oldukça güvenin daha önemli bir rol oynadığını belirtir; hatta verimlilik artışlarının da işçilerin sosyal sermayelerine dayanan sabit hiyerarşilerden elde edildiğini ileri sürmektedir (Fukuyama 2001: 10). Örneğin, etkili Amerikalı ekonomist Michael Porter, küreselleşme sürecinde firma gruplarının belirli bir yerel bölgede toplanmasının hammaddeye kolay erişim gibi bazı eski nedenlerinin öneminin azaldığını ileri sürerken, yeni ekonomide firmalar bu gruplardan örneğin, bilgi ve uzmanlığa erişim kazanmak açısından da faydalanabilirler (Porter 2000). Kısacası, insanların bağlantıları aracılığıyla kaynaklara erişebilmesi kuşkusuz önem kaybetmemektedir. Eğer geçen elli yıl değişimin sürekliliği ile nitelendiriliyorsa, bağlantıların sosyal sermayeye olan toplam etkisinin önemi kaybetmekten çok arttırdığı görülmektedir. Sosyal sermayenin toplamdaki seviyesi gerçekten düşüyorsa, bu durumun sonuçları endişe verici olur.

Bu bölümde gösterilen kanıtlar sosyal sermaye düzeylerinde genel bir düşüş eğilimini yansıtıyor gibi gözükmemektedir. Aksine, toplumsal ilişkilerin bireyselleşmesinin ve kimliğin yaygın biçimde yeniden biçimlendirilmesinin insan ilişkilerinin yapısını ve anlamını değiştirdiğini büyük ölçüde kabul etmektedir. Elbette, bu durum rasyonel tercih kuramcılarına hiç de şaşırtıcı gelmeyecektir. İnsan davranışlarını amaçlarını gerçekleştirmek için en uygun olan yatırım kararlarının sonuçları olarak gören rasyonel tercih kuramcıları, böylelikle sosyal sermayenin bir dizi bireysel kararın sonucu olduğuna inanmaktadır (Glaeser ve diğerleri 2002). Bu daha çok bireylerin tercih yaparken içinde bulundukları değişen şartları hesaba katmayan, tarihsel olmayan bir bakış açısı gibi görünüyor. Beck-Giddens tezi sosyal sermayenin neden ve nasıl değiştiğini açıklamak için daha uygun görünüyor. Kirchhöfer bireyler konusunda güçlü bir ironik dille şöyle yazmıştır:

Bireyin toplumsal şekillenmesinin bireyselleşmesi bakımından sosyal ağların önemi artmaktadır. Görünür ve elle tutulur sosyal ağlar yavaş yavaş yok olan geleneksel kolektif yapıların yerini almaktadır... Küçük yapılar geçerli öznel toplumsal yapılar sunar, bunlar tercihlerin alanı ve olanakların kaynağıdır (Kirchhöfer 2000: 15; bkz. Raffo ve Reeves 2000).

Psikolojik olarak olmasa da ekolojik ve ekonomik olarak kaynaklarının ötesinde yaşamaya kararlı bir dünyada, Beck, hayatın savunulmasını kişisel bir proje olarak kucaklayan ve bir taraftan engel olunmaz pazar sisteminin taleplerine boyun eğmeyi, diğer taraftan saflık ve homojenliği dayatmaya çalışan komüniteryanizmi* reddeden, “işbirliğine önem veren ve özverili olan bireyciliğin” gelişini müjdelemektedir (Beck 2000: 171-2). O halde, bu bakış açısından baktığımızda sosyal sermayenin açık, değişken ve geçici biçimlerine doğru geçişin daha geniş toplumsal ve kültürel bir değişim sürecinin parçası olduğu görülmektedir.

(*) Kolektif çalışmanın herhangi bir bireysel haktan yada özgürlükten daha önemli olması – ç.n.

BEŞİNCİ BÖLÜM

Politika Olarak Sosyal Sermaye

Bilimsel düşüncelerin birçoğu dünya genelinde çok az etki yaratmaktadır. Tarihin tozlu raflarında silinip gitmeden önce sayısız fikir biçimlendirilmiş, sistemli hale getirilmiş, tartışılmış, kullanılmış, eleştirilmiş ve değerlendirilmiştir. Sosyal sermaye bunun gibi değildir. Sosyal bilimlerde öneminin aniden artması toplumun genelini etkilemiştir. Putnam, dilinin canlı ve kolay anlaşılabilirliği sayesinde, manşet yazarlarına televizyonun “suçlu” olduğu veya piknik ve koroların hızla çoğalması gerektiği gibi bir dizi canlı ve kolayca dikkat çeken fikri armağan etmiştir. Kavramın disiplinlerarası özelliği, farklı akademik uzmanlığa sahip kişilerle geniş koalisyonlar oluşturulmasına neden olmuştur ve kuşkusuz bu kişiler sağlık, suç, üreme, iş ve eğitim hakkı gibi politikacıları ilgilendiren konulara da odaklanmışlardır. Ağları ve ortak kuralları bir sermaye biçimi gibi görme fikri, ekonomistler arasında da yankı uyandırmıştır ve genellikle ciddi siyasi tartışmaların olduğu kapalı kulüp tarzı bir dünyanın kapılarını açmıştır. Sermaye dilinin izleyicilerin geneli arasında çabuk ve pratik bir kullanımı vardır: Bununla birlikte, eğer sermayen varsa, onunla

tedbirli bir şekilde yatırım yapabilirsin ya da onu yastık altında saklarsın ve değerinin giderek düşmesine izin verirsın.

Bu bölüm, sosyal sermayenin bir politika aracı olarak kullanımına dair büyüyen tartışmayı incelemektedir. Sosyal sermayenin diğer yapısal faktörlerden bağımsız sonuçları olduğu gerçeği, temelde sosyal sermaye tartışmasındaki fikirlerin uygulamaya açık olduğu anlamına gelmektedir. Üstelik birtakım siyaset üretme organlarınca da kavram ele alınıp enine boyuna tartışılmıştır. Bu kavram, dünyanın en varlıklı ülkelerinin hükümetleri (sadece İngiltere, Fransa, Almanya ve ABD gibi olağan şüphelileri değil, aynı zamanda Meksika ve Güney Kore gibi diğerlerine göre yeni olanları da kapsamaktadır) arasında politikaların tartışıldığı bir organ olan OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı) tarafından da desteklenmiştir. Dünya Bankası içinde de, bankanın daha çok 1990'larda sürdürülebilir kalkınma politikaları biçimlendirirken düzenlediği bir dizi fikir alışverişi atölye çalışması kapsamında sosyal sermayenin siyasi imgelemi geliştirilmiştir. Bu fikirler daha sonra Dünya Bankası'nın topluluk tarafından yürütülen kalkınma, karar alma mekanizmasına topluluğun katılımı, yerel örgütsel kapasitenin kurulması ve yerel talebi karşılayacak projelerin seçilmesini vurgulayan yoksulluğu azaltma programlarında uygulanmıştır (Narayan ve Pritchett 1999: 284-90).

Sosyal sermaye fikri ve dili, politikacılar ile akademisyenler arasındaki diyalog için geniş ve ortak bir platform sağlamıştır. Robert Putnam'ın politika tartışmalarına girme isteği özellikle iyi bilinir. Aynı yıl İtalyan hükümeti üzerine yaptığı en önemli çalışması olan makalesinde Putnam, "Amerika'nın sosyal sermaye birikimini yeniden canlandıracak sağlam kamu politikaları talep etmiştir" (Putnam 1993b: 18) ve o zamandan beri politika topluluğuna katılmak için coşkulu bir biçimde fırsat kovalamıştır. *Tek Başına Bowling* kitabının son bölümünü "sosyal sermayeciler için bir gündem" oluşturmaya ayırmıştır. İtiraf etmeliyiz ki,

bu bölüm kısa bir bölümdür: On iki sayfanın ikisi Amerikan toplumunun yeniden kurulması görevi üzerine genel düşüncelere ayrılmıştır. Putnam, sosyal sermayenin nasıl oluşturulacağına dair karar vermenin “kolay bir görev” olmadığı sonucuna varmıştır; bu “savaş ya da doğal afet gibi apaçık bir ulusal krizle kolaylaştırılabilir... Amerika yeni yüzyılın başlangıcında böyle harekete geçirici bir krizle karşılaşmamıştır” (Putnam 2000: 402). *Tek Başına Bowling*’in kitapçılarda görünmesinden bir yıl sonra, Putnam’ın önerisi, acımasız bir denemeden geçirilmiştir. 11 Eylül saldırılarının toplumsal dayanışma üzerindeki kısa dönemli etkisi hakkında alenen yorum yapmasının yanı sıra, Beyaz Saray tarafından Putnam’a kapsamlı biçimde danışılmıştır. Başkan Bush bir camiye ziyaret ederken görüldüğünde, yurttaş birlikleri oluşturulduğunu bildirmek ve Amerikalılara birbirleri için “iyi bir şeyler” yapmayı ısrarla tavsiye etmek için Birliğin Durumu Konuşması’nı kullanmıştır. Şu da ilave edilmelidir ki, Putnam’ın kendisi bu davranışları cesaret verici ama yetersiz bulmuştur (Putnam 2002).

Avrupa’daki Üçüncü Yol düşünürleri arasında da sosyal sermaye kavramına olan ilginin yankıları görülmüştür. İngiltere’de, İşçi Partisi’nin yeni döneminde sosyal sermayeye politika bağlamındaki ilgisi 1997’deki seçim zaferinden daha önceye dayanmaktadır; muhalefetteki İşçi Partisi liderliği tarafından tüm sosyal politika yaklaşımını gözden geçirmekle suçlanan Sosyal Adalet Komisyonu’nun tasarılarında, kavramın etkisi olmuştur (Sosyal Adalet Komisyonu 1994: 308). Bir *New Labour* düşünürüne göre, sosyal sermayenin oluşturulması, “toplumun karşılaştığı muhtemelen en zorlayıcı sorun” olan, küresel pazarın şiddetine maruz kalan ve bireysel tercih prensibine bağlı olan seküler bir toplumda dayanışma nasıl oluşturulur sorusunun yanıtlanmasına yardımcı olabilir (Leadbeater 1997: 35). Tony Blair’in bir makalesini tanıtan bir başka *New Labour* yazarı, sosyal sermaye-

yeyi toplum, dostluk ve kardeşlik üzerine kurulu geleneksel sol kanat düşüncesine “daha sağlam bir kenar” getirdiğini söyleyerek tanımlamıştır (Thompson 2002: 1). Toplumdan söz eden makalesinde Blair, sosyal sermayeye değinmemiştir ama terimden kısaca ve olumlu bir biçimde başka bir yerde söz etmiştir (Blair 2001: 13). Putnam’ın Bush yönetimi üzerindeki etkisine Blair’in beyin takımı toplantılarından birinde önemle dikkat çekilmiştir (Performance and Information Unit 2002: 50) ve Ulusal İstatistikler Bürosu 2001 yılında hükümet politikasını bildirmek ve sosyal sermaye üzerine resmi istatistiki verilerin toplanmasını desteklemek için tasarlanan bir araştırma projesine girişmiştir (Harper 2001: 26). Hatta merkezci muhafazakarlar bile parti konferanslarında çevreci yardım derneği “Groundwork”ün düzenlediği, “Ahlâki Pazar: Neden Muhafazakârlar Sosyal Sermayeye İnandır?” konulu bir özel toplantı ile harekete katılmışlardır (Groundwork 2002). Genel olarak, konu alınan somut önlemlere geldiğinde bir derece sakıngan davranan merkezci ve merkez sol politikacılar sosyal sermayenin politika potansiyeline bir hayli ilgi göstermişlerdir.

Şu ana kadar, hükümetin çıkarı sosyal sermayeyi ölçmek ve kontrol etmekten daha öteye geçmemiştir. Bu bölüm, özellikle müdahalenin tasarlananın tam tersi sonuçlar yaratması riskini gözönünde bulundurduğumuzda, sosyal sermayenin politika için neden önemli olması gerektiğinin değerlendirilmesi ile başlıyor. Daha sonra, ölçü sorununu araştırmakta ve politika topluluğu için neden böyle bir mesele olduğu sorusunu sormaktadır, sonrasında politik amaçlar için sosyal sermaye fikrini işler hale getirme denemelerini inceleyerek, nihayetinde karmaşık, çelişkili ve belirsiz bir alan olarak kalan siyasetin başarı şansı üzerine düşünmektedir. Bu şartlarda, sosyal sermayenin bir politika aracı ve amacı olarak geleceği kaçınılmaz olarak açıktır.

NEDEN SOSYAL SERMAYE İÇİN POLİTİKALAR GELİŞTİRMELİYİZ?

Daha önce de görüldüğü gibi, Putnam şüphesiz ki fikirlerinin politika potansiyelinden utanmamıştı. Hatta 1990'ların başında, Clinton yönetiminin işsizler için başlattığı iş eğitimi programlarının işçiler, işverenler, okullar ve topluluk grupları arasında yeni bağlantıların oluşturularak tamamlanmasıyla çok daha iyi çalışacağını ileri sürmekteydi (Putnam 1993b: 5). Her ne kadar, Putnam'ın önerilerinin çoğunun politikacılardan çok okuyucularına ve toplumun geneline hitap ettiği düşüncesi ile uyumlu olsa da, *Tek Başına Bowling* isimli kitaptaki bir tam bölüm tamamen önerilerden oluşmaktadır. Coleman, siyasi müdahale potansiyeli konusunda biraz daha kararsızdı. Kuşkusuz ki sosyal sermayenin başka amaçlar için gerçekleştirilen faaliyetlerin yan ürünü olarak üretilmesi durumunda pazardaki başarısız girişim risklerinin varlığını kabul etmektedir ve sosyal sermayenin kamu malı olarak düşük yatırımdan zarar görmesinin mümkün olduğunu düşünmektedir (Coleman 1994: 312-13). Bununla birlikte, devlet müdahalesinin işleri iyileştirmekten çok kötüleştireceğinden şüphelenmektedir. Çünkü sosyal sermayenin özü bireyler tarafından özgürce gerçekleştirilen faaliyet ve ilişkilerden oluşmasıdır ve sadece hükümet araya girip onların yerini aldığı anda zarar görür.

Bazıları sosyal sermayenin kurulması için herhangi bir müdahalenin gerekmediğini düşünmektedirler. Neo-Marksist geleekten gelen bazı yazarlar, bu kavramın dikkati eşitsizliğin altında yatan maddi ve yapısal sebeplerden başka yöne çekmek için kasıtlı olarak kullanıldığını iddia etmektedir (Muntaner ve diğ-
leri 2000; McClenaghan 2000). Elbette Üçüncü Yol, bazı düşünce şekillerini sosyal sermayeyi az çok açık bir şekilde sosyal demokrat refah politikalarına bir alternatif olarak sunmaktadır. Örneğin, Charles Leadbeater'e göre, sosyal sermayeye yatırım kâr payından dolayı arzu edilen bir şeydir: "Daha güçlü bir top-

luluk, daha sağlam güven ve işbirliği bağlarıyla kendisini daha iyi idare edebilir” (Leadbeater 1997: 34). Benzer şekilde Mai Wann, kişisel çaba ve karşılıklı yardım grupları için halk desteği aracılığıyla yardımcı olma durumu prensibine dayanan bir refah sistemi yaratmak için “sosyal sermaye oluşturulması” stratejisini önermektedir (Wann 1995). Yani sosyal sermayenin sosyal yardım kesintileri için bir incir yaprağı olduğu fikri tamamen temelsiz değildir. Foucault ve eleştirel teoriden faydalanan Mitchell Dean’e göre Putnam, Margaret Thatcher’dan çok az farklıdır; katılımı destekleyen önlemler “vatandaşlık teknolojileridir”, bunların anlaşılması zordur çünkü “bireylerin özgürlük ve kendilerine karşı olan sorumluluklarını kullanmasından” faydalananlar (Dean 1999: 152-68). Avis ve diğerlerine göre, “sermaye” kavramını kullanmak oyunu açığa vurmak için yeterlidir: Bu tartışmanın sınırlarının kapitalist ilişkilerin parametreleri içinde saptandığını kabul etmek ve bu ilişkileri niteleyen çıkar çatışmalarını önemsiz gibi göstermek demektir (Avis 2002; Blaxter ve Hughes 2001). Maxine Molyneux yeni kalkınma gündeminin altında, cinsel ayrımcılığın yatması konusuna büyük ölçüde eleştirel yaklaşmaktadır ve kadın hakları gündeminin sosyal sermayeye dayanan politikalarla muhtemelen uyumsuz olduğuna inanmaktadır (Molyneux 2002).

Sosyal sermayenin, yerel bağlar ve gelenek temelli dayanışmayla romantize edilmiş bir görünüme sahip toplulukçulukla bağlantılı olduğu ileri sürülmektedir (Muntaner ve diğerleri 2000; Raffo ve Reeves 2000; Morrow 1999: 748). Özellikle Coleman tarafından formüle edildiği şekliyle kavramın, modern toplumdaki birçok sorunun kaynağı olarak gördüğü “çocuk yetiştirme açığına” (Etzioni 1993) yaptığı vurguyla, toplulukçulukla büyük ölçüde aynı biçimde olduğu görünüyor. Şüphesiz, boşanma ve ayrılmanın Batı toplumlarındaki yüksek oranı, çocukların yaşamda kendi yerleri olması duygusunu kazandıkları bağ-

lamı değiştirmiştir; bu durumun batıdaki toplam toplumsal güven seviyesi üstünde (her ne kadar henüz kanıtlanmamış olsa da) bir miktar etkisi olduğu oldukça akla yatkın bir şeydir. Çocuklukta denge ve güvenliğe ne kadar gereksinim duyulduğu üzerine çok da tartışma yapılamaz; ailelerin parçalanması çocukların kendilerine duyduğu saygı açısından korkunç sonuçlar yaratabilir. Bununla beraber, geniş aileler daha geniş kapsamlı sosyal destek kaynaklarına erişim sağlar ve aynı zamanda güveni artırır ve sosyal becerileri oluşturur. Ayrıca, Misztal'ın da işaret ettiği gibi, üvey anne veya babadan oluşan ailelerin ilk iki yıl içinde çökme olasılığı daha yüksektir, bu srenin ardından bu tür aileler daha uzun ömürlü geleneksel ilişkiler yaşamaktadır (Misztal 1996: 169). Batıdaki sosyal sermaye kaynaklı aile parçalanmaları üzerinde jürinin etkisi hla yoktur.

Aynı derecede kuşkucu görüşler neo-liberal bakış açısına sahip yazarlar tarafından da ifade edilmiştir. Bunun sonucu olarak, Fukuyama en iyisinin, bazı faaliyetleri sivil topluma bırakmak olduğu konusunda uyarıda bulunmuştur: lsz devlet müdahalesinin sosyal sermaye üzerinde ciddi ölçüde olumsuz etkisi olabilir (Fukuyama 2001: 18). Toplumsal katılım türünden bir alana yapılan hükümet müdahalesi, bireyin özgürlüğüne bir tecavüz olarak bile görülebilir. Buna ek olarak, Fukuyama hükümetlerin bazı sosyal sermaye biçimlerine saldırmaya karar verebileceğinin mümkün olduğunu da kabul eder. Bunun rnekleri, iş dünyasında karteller ve arkadaş kayırmalar gibi ekonomik verimsizliğe neden olabilecek davranışları ya da belirli ayrıcalıklı bir etnik grup ya da cinsiyetin kariyerlerini desteklemek amacıyla kurulmuş ağların kullanımını yok etmeyi içermektedir. Bu tür durumlarda, bir hayli geniş bir kamuoyu politik tedbirleri destekler. Aksi takdirde, meselelerin genel olarak bireylerin inisiyatifine bırakılmasının en iyisi olacağına inanır. Frank Furedi, teşviklerin varlığı fedakarlık unsurunu ortadan kaldırdıka ve insanları diğerle-

rine hizmet etmek için değil, kişisel çıkarlarından dolayı bir şeyler yapmaya yönlendirdikçe, gönüllülüğü desteklemek amacıyla tasarlanan politikaların sonunda kaçınılmaz olarak gönüllülüğün anlamının değerinin düşmesiyle son bulacağını ileri sürmektedir (Furedi 2002: 24-25). Önceden planlanmamış sonuçların –negatif ya da ters sonuçlar dahil olmak üzere– ortaya çıkma olasılığı yüksek görünmektedir. Elbette, bu birçok politika alanı için doğru olabilir, ancak sosyal sermayenin desteklenmesi özellikle zorluklarla doludur. Bu zorlukların bir bölümü, sosyal sermayenin desteklenmesinin devletin kendi temsilcileri dışında, diğer aktörlere bağlı olması nedeniyle ortaya çıkmaktadır; sosyal sermaye yalnızca sivil toplumla ilişkilenerken oluşturulabilir. Bu da demektir ki, politika belirli bir uzaklıkta duran ve beklenmedik şekilde davranan ortaklar ve araçlar yoluyla hareket etmelidir. Örneğin, gönüllü gruplara fon sağlayarak gönüllülüğü destekleme amacı güden politikalar, fonlar için başvuranlar arasında işbirliğinden çok rekabeti teşvik eden politikalara dönüşebilir ve ücretli profesyoneller toplumsal eylemcilerin yerini alabilir. Gönüllü grupları hizmet dağıtım acenteleri olarak harekete geçirmek için tasarlanan politikalar, onların sosyal sermayelerini geliştirme kapasitelerini istem dışı olarak bastırabilir (Lowndes ve Wilson 2001: 641). Ya da, Antar Dhesi'nin işaret ettiği gibi resmi kurumların resmi olmayan kurumlarla çatışma içinde olabildiği bağlamlarda, politik müdahaleler kolektif hareket üzerine istenmeyen sınırlamalar getirebilir ve böylece sosyal sermayenin gelişimini engelleyebilir (Dhesi 2000).

Başvurulan alanlarla ilgili profesyoneller ve diğerleri arasından sosyal sermaye kavramı için duyulan coşkuya dair çok sayıda kanıt yoktur. Deneyimli bir İngiliz toplumsal eylemcisi ve Metodist* papazı olan Harry Salmon, toplum gelişimi üzerine

(*) Metodizm: John Wesley'in öğretilerini izleyen topluluğun inançları – ç.n.

çalışan birçok kişinin sosyal sermaye terimine tedbirli yaklaştıklarını ileri sürmektedir (Salmon 2002: 17). Benzer kuşklar Kuzey İrlanda'daki topluluk temelli işçiler tarafından da ifade edilmişti (Morrissey ve McGinn 2001: 17). Terim, toplum gelişiminde Marksizmden etkilenmiş daha önceki radikal kuşaklara da hitap etmemektedir. Hatta katı hükümet eylemlerini destekleyenler sosyal sermayenin bazı yönlerinin, özellikle oluşumdaki tarihsel ve kültürel faktörlerin öneminden dolayı erişilmez olduğunu kabul etmişlerdir (Performance and Innovation Unit 2002: 53).

Böylece siyasetin gerekliliğine inananlar dahi genellikle onun içerdiği karmaşıklığı da vurgular. İtalya'daki siyasi kurumlar üzerine yaptığı özgün çalışmasında Putnam, sosyal sermayenin rota bağımlı yapısını vurgulamıştır. Diğer bir deyişle, günümüzün İtalya'sında sosyal sermayenin dağılımını kökleri uzak geçmişte olan, eskiden beri süregelen süreçlerin sonucu olarak tarif etmiştir (Putnam 1993a). Sicilya ve Güney İtalya'nın Normanlar tarafından işgali bugünkü sivil toplumun zayıflığının sorumlusu ise, o zaman kısa vadeli siyasi müdahalenin ani etki göstermesinin en ihtimal dışı durum olduğu sonucu çıkar (Lemann 1996: 24). Ralf Dahrendorf, Orta ve Doğu Avrupa'da etkili bir sivil toplum kurarken karşılaşılan zorlukları gözönünde bulundururken, en az iki neslin gerekli olduğunu düşünmüştür.

Enine boyuna düşünülmüş ve çok planlı bir yaklaşımın, Rio de Janerio'dan çok Brezilya'yı ortaya çıkarmasının çok daha muhtemel olduğu konusunda uyarıda bulunmuştur. Bu, insanların gerçek şeyin en köşe bucağına ve çatlaklarına kaçmak için can attıkları suni bir yapıdır (Dahrendorf 1990: 96).

Diğer yazarlar ise, kurum oluşturma politikalarının etkileri devamlı ve sürdürülebilir olsa da, bunların fark edilmesinden önce birkaç neslin geçmesi gerektiğini kabul etmişlerdir (Maskell ve

Törnqvist 1999: 77-9; bkz. Young 2002). Bu, demokratik bir toplumda çoğu politikacı için gerçekten çok uzun bir oluşum sürecidir.

Sosyal sermayenin oluşturulması sürecinde politik müdahaleler kapsamlı bir konudur. İnsanların sosyal sermayeleri aracılığıyla kaynaklara ulaşmasının, hayat fırsatlarında büyük ölçüde farklılık yarattığı gerçeği öncelikli ve en dolaysız konudur. Devletten sağlık ve eğitim gibi alanlarda kaynak dağıtımına daha genel biçimde müdahale etmesi beklendiği ölçüde, sosyal sermaye bir politik aracı temsil eder. Sosyal sermayenin kendisi bir kamu değeri olarak görülebildiği ölçüde, politik bir hedef olacaktır. Sosyal sermayeyi destekleyen politikalar toplumun genel refahını doğrudan etkileyecektir. Bazılarına göre, sosyal sermayenin politik bir kavram olarak çekiciliği, insani sermaye teorisine bir alternatif olma potansiyelinde yatmaktadır. Örneğin, Paul Thompson, insani sermaye teorisini aşırı ölçüde bireyci olarak tanımlamaktadır. Bununla beraber sosyal sermaye “kaynakların bağlantılılığı ve bunun sonucu olarak ayrılık gösteren erişim, güç ve eşitsizlik üzerine odaklanmaktadır” (Thompson 2002: 4). Diğerlerine göre, tam tersine, sosyal sermaye insani sermayeye eşlik etmektedir, eğitim ve öğrenimin ekonomisi konusundaki anlayışın yerini almaktansa onu tamamlamaktadır (OECD 2001a, 2001b; Dünya Bankası 2001). Biraz daha farklı yaklaşımlar bu iki görüşten doğmaktadır, ancak her ikisi de sosyal sermaye oluşturulmasını teşvik etmek için hazırlanan politikaların oluşturulmasının gerekliliği konusunda hemfikirdir.

İkinci olarak, siyasi kararların sosyal sermaye üzerinde zaten bir etkisi vardır. İngiltere’de yazılan resmi bir raporda faydalı sosyal sermayenin birikimine katkıda bulunduğunu düşündüğü gönüllü sektörü, iş dünyasındaki sektörlerin desteklenmesini ve okullarda halk eğitimini kapsayan mevcut yedi politika ve program seti listelemiştir (Performance and Innovation Unit 2002:57-

8). Bununla birlikte bazen, politik kararların sosyal sermayeye kasıtsız olarak zarar verme ya da kötü sosyal sermaye oluşturma gibi yan etkileri vardır. Örneğin, İngiltere'nin savaş sonrası iskân politikası konusunda, politikacılar gecekondü bölgelerini temizlemeyi ve mümkün olan en az masraf karşılığında en iyi sonuçları veren, sağlıklı ve cazip modern binaların onların yerini almasını istiyorlardı. Bu politikanın sahip olduğu tüm üstün niteliklerine rağmen, işçi sınıfı alanlarındaki varolan birçok komşuluk bağlarının beklenmedik bir biçimde yok olması ve düşük arzulara sahip içe dönük kuşatılmış bir bölgenin yaratılmasına neden olduğu konusunda insanlar büyük ölçüde hemfikirdir (Performance and Innovation Unit 2002: 54). Benzer şekilde, Perri 6 da birçok hükümet iş eğitimi programlarının planlamalarının, “insanların kendileri gibi sadece diğer işsiz insanlarla karşılaştıkları yanlış türden ağları” güçlendirme eğiliminde olduğunu ileri sürmektedir (6 1997: 6). Özelleştirmenin hizmet sağlama sorumluluğunu dar ve özelleştirilmiş işbirliği biçimlerini destekleyen özel kişi ya da gruplara aktarmasının sosyal sermayeye zarar verdiği iddia edilmektedir (Champlin 1999). Pahl ve Spencer, arkadaşlık bağları üzerine İngiltere’de yapılan deneysel bir çalışmayı kullanarak, dezavantajlı kategorilere yetki verme yolu olan cinsiyet, ırk ya da etnik köken temelli eski tarz bağlara dayalı topluluk gelişim stratejilerini kaynaşmış grupların köprü oluşturan bağlar geliştirmelerini zorlaştırarak farkında olmadan sorunlarına bir yenisini daha ekledikleri gerekçesiyle eleştirmektedirler (Pahl ve Spencer 1997: 102). Buna ek olarak, şüphesiz ki sosyal sermayeyi teşvik etmek için önlemler geliştirme işine politikacılar beyaz bir sayfa açarak başlanmamaktadırlar.

Üçüncüsü, toplumdaki diğer aktörler sosyal sermayenin önemini farkındadırlar. Eğer kamu politikaları onların eylemlerini ve bu eylemlerden kaynaklanan sonuçları görmezden gelirse, o zaman bu aktörler sosyal sermayeyi istenmeyen şekillerde

kullanabilirler. Örneğin, Ledenava, Rusya'daki birçok batılı şirketin "blat"ı arzu edilmeyen bir şey olarak gördüğünü, ancak pek çoğunun buna uyum sağladığına dikkat çekmektedir; örnek olarak, Nestle'nin güvenilir işçiler almak için "blat"ı kullanma politikasından söz etmektedir (Ledeneva 1998: 207). Bağlantılar yoluyla işe alma işçileri çekmenin oldukça güvenilir bir yolu olabilirken, güvenilirmez olanların yanı sıra, sadece yabancı olan ve içeride hiçbir tanıdığı olmayanları da dışarıda bırakır. İşin doğrusu, kamu politikalarının çoğu açıkça insanların bağlantılarını uygunsuz bir şekilde kullanmalarını engellemek amacıyla tasarlanmıştır. Örneğin, İngiltere'de politikacılar ve üst düzey kamu görevlileri herhangi bir Hür Masonlar Locasına üyeliklerini açıklamak zorundadır.

Dördüncü olarak, sosyal sermaye düşüncesi, hükümetin genellikle dezavantajın açık veren modeli olarak görülen modelden uzaklaşmasına yardımcı olur. Ekonomik büyüme, sağlık desteği, eğitimde eşitlik, üreme ve toplumun gelişimi konuları üzerine yazılmış olan hakim literatürün çoğu eğitimden, beceriden, doğru davranışlardan bir şekilde yoksun olanların dezavantajlı olduğunu ve sonuç olarak onların değişime ihtiyaçları olduğunu ima etmektedir. Aksine, sosyal sermaye düşüncesi toplumların zaten sahip olageldikleri kaynakları vurgulamaktadır ve bunun sonucunda dikkatlerin onlarla çalışan ve iş birliği yapan dış temsilcilerin yöntemlerine yöneltilmesine izin vermektedir (Hibbit ve diğerleri 2001: 159; Woolcock 2001: 15). Bu, politika geliştirmenin temeli olarak ortaklığa karşı ortaya çıkan ilgiyle büyük ölçüde eşdeğerdedir ve en az avantajlı durumdaki insanların stratejik ortaklıkların dışında kalmamasını garanti edecek bir temel sağlar.

Son olarak, birçok vatandaşın sosyal sermayenin yavaş yavaş yok olmasıyla ilgilendiklerine dair kanıt da bulunmaktadır. Araştırmacılar, Kolombiya ve Guatemala'da kentli yoksullar-

dan, toplumsal düzenin olmayışı ve bunun sonucu olarak ortaya çıkan korku iklimi üzerine sık sık şikâyetler geldiğini bildirmişlerdir (McIlwaine ve Moser 2001: 971). Toplum hakkında duyulan kaygıların dezavantajlı grup arasında ayrıcalıklılara göre çok daha yaygın olduğu görülmektedir. Tahminen bu durumun nedeni ayrıcalıklı grubun çıkarlarını korumak için başka kaynakları da kullanabilmesidir. Bununla birlikte, kararları (büyük ölçüde kasıtsız olarak) toplumun genelinin sosyal sermayesine zarar vermektedir. Örneğin varlıklılar, kendilerini suçtan korumak için duvarlar ördüğü ve silahlı korumalar tuttuğu takdirde, yoksul kesim pek çok saldırıya açık olan alanlarda daha çok gettolaşacaktır.

O zaman, sosyal sermayenin politika geliştirmek için odak merkezi işlevini görebileceğini önermek için gerçekçi sebepler bulunmaktadır. Bunu söylemek, pratikte bu tür politikalar geliştirmenin zorluklarını inkâr etmek anlamına gelmez. Bu kitap, sosyal sermayenin durumlardan çok ilişkilere gönderme yapan karmaşık ve çok yönlü bir kavram olduğunu defalarca vurgulamıştır. Bu durum, sosyal sermayeyi politikada odak merkezi yapmak için özellikle kaygan bir kavram haline getirmiştir. Şüphesiz sosyal sermaye bu konuda yalnız değildir: Güvenlik, adalet, baskıdan korunma, insan hakları ve yaşam boyu öğrenmenin hepsi eşit ölçüde tarifi zor ve basite indirgenmiş bir muameleyi imkânsız kılan kavramlardır. Bu durum, bu kavramların siyasetçiler tarafından görmezden gelinmesine izin verildiği anlamına gelmez. Bununla beraber, politika geliştirmenin pratik temeli açık seçikken, felsefi temeli daha az nettir. Dünya görüşü olarak neo-Marksizmi benimseyenlerin ya da ekonomi üzerine daha neo-liberal bir bakış açısını destekleyenlerin sosyal sermayeye gelince kafa yapılarını değiştirmeleri olası değildir. Onların projeleri başka bir yerde yatmaktadır.

SOSYAL SERMAYEYİ ÖLÇMEK

Sosyal sermayeyi destekleme fikrine yürekten inanan siyasetçiler sosyal sermayenin ölçümünün ana engel olduğu konusunda hemen hemen hemfikirdir (OECD 2001a: 4; OECD 2001b: 39; Harper 2001). İngiltere'deki İleri Çalışmalar Birimi'nin raporu, sosyal sermayeyi her seviyede ve tüm şekil ve türleriyle ölçmenin “çok önemli olduğunu” ileri sürmektedir ve daha sonra bu noktayı politikacıların kaygılarının belirli ekonomik, sosyal ve diğer sonuçlarıyla ilişkilendirmektedir (Performance and Innovation Unit 2002: 52). Toplum gelişimi konusuna dahil olan çok çeşitli gruplar sosyal sermayeyi ölçmenin politikacıları ve mali kaynak finansmanlarını etkilemek için etkin bir yol olduğunu kabul etmektedir (Walker ve diğerleri 2000). Günümüzün politikacıları genelde ölçülebilen faaliyetlerdeki kıt kaynaklara yatırım yapmayı tercih etmektedir, böylece yatırımlarının sonuçları başka yerlerdeki benzer harcama sonuçlarıyla karşılaştırılabilir. Sosyal sermaye bu kurala bir istisna teşkil etmez.

Bazılarına göre, sosyal sermayenin ölçülmesi özellikle iş dünyası içindekiler için yalnızca “en alt çizgiyi” inceleme meselesidir (Prusack ve Cohen 2001: 87). Ama bu görüldüğü kadar kolay değildir. OECD'nin dürüstçe ifade ettiği gibi, “sosyal sermayeyi ölçmek zordur” (OECD 2001b: 43). Mevcut çalışmalar, çok az bir uyarılama ile tamamen ABD'den ithal edilen ölçümlere dayanmaktadır (Harper 2001: 12). Bununla beraber, ilişkiler ve paylaşılan değerler yerel koşullardan kaynaklanmaktadır ve insanlar bunların etkilerini çok farklı şekillerde yaşamaktadır. OECD'nin işaret ettiği gibi, “sosyal sermaye ile doğrudan ilgili olan şeylerin çoğu söze dökülmemiş ve ilişkiseldir, ölçüm ve sınıflandırmayı kolayca mümkün kılmaz” (OECD 2001b: 43). Bu şartlar altında, herhangi bir gösterge kaçınılmaz olarak vekalet işlevi görür; dolayısıyla sosyal sermayeyi doğrudan ölçemez. Vekiller temel olarak “kolay değişkenlerdir”; sosyal sermaye ile

açık bağlantılarının olması gerekmektedir ve kolay ölçülebilmelidir (ya da zaten ölçülmüş olmalıdır). İşin doğrusu, uygunluk olsa olsa ya çok dağınık olacak ya da en kötüsü o kadar gevşek olacaktır ki bilgilendirmek yerine yanlış yönlendirecektir.

Ortaya çıkan başka bir zorluk ise her biri farklı boyutlara işaret eden potansiyel göstergelerin geniş kapsamıdır. *Tek başına Bowling* kitabında Putnam, örgütsel faaliyetler ve güven seviyesinin resmi ve resmi olmayan on dört ayrı ölçümünün karma indeksini tasarlamıştır (Putnam 2000). Kuzey İrlanda’da bireyden toplumsala on dört farklı düzeyde yetkilerin devredildiği hükümet tarafından belirlenen politika önceliklerine göre geliştirilen bir şablonda on dokuz ayrı gösterge önerilmiştir (Morrissey ve McGinn 2001: 70-2). 2001’de İngiltere’de yapılan İngiliz Suç Anketi, İngiliz Hane Halkı Panel Çalışması ve İngiltere Zaman Kullanımı Anketi dahil olmak üzere belli başlı büyük çaplı anketlerin bir analizi şimdiden önemli bir sosyal sermaye ögesi geliştiren on sekiz gösterge saptamıştır (Harper 2001: 18-19). Tom Schuller, sosyal sermayenin kritik bir şekilde, belirli bir bağlam içine yerleşmesine dayandığında, bireyden aileye, komşuluğa, örgüte ve ulusa kadar farklı düzeylerdeki birimlerin özelliklerini ölçen göstergeleri “bir araya toplananın” tehlikelerini vurgulamıştır (Schuller 2000; Whiteland ve Diederichsen 2001). Politikacıların çabucak anlayıp uygulayabileceği basit “çabuk ve kirli” göstergeleri talep eden bir İngiliz hükümet danışmanı da benzer bir sonuca varmıştır (Harper 2001: 14). Buna ek olarak, birtakım sınırlı göstergelerin seçimi de oldukça risklidir.

OECD’ye göre, “birtakım geniş ve kapsamlı göstergenin yokluğunda... güven kabul edilebilir bir vekildir” (OECD 2001b: 45). Güvenin ölçümü bir dereceye kadar kolaydır. Ron Inglehart’ın başında olduğu Dünya Değerler Araştırması, 1981’den bu yana güven hakkında birtakım sorular sormuştur. Aşağıdaki soru da bunlara dahildir (World Values Survey 2000):

Sizce genelde insanların çoğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken veya bir iş yaparken hiçbir zaman dikkati elden bırakmamak mı gerekir?

Cevaplar daha sonra üç kategoriye ayrılmıştır:

- İnsanların çoğuna güvenilebilir.
- Dikkatli olmak gerekir.
- Bilmiyorum.

1995-1996 yılları arasında, OECD ülkeleri arasında bu ölçüde en yüksek güven seviyesine sahip ülke Norveç (% 65.3) ve en düşük olan da Türkiye idi (% 6.5), İngiltere ise yüzde 31’lik güven oranıyla bu ikisinin arasındaydı (OECD 2001b: 44). Ancak bu ölçümün görünen basitliği son derece yanıltıcı olabilir. Soruyu farklı dillere çevirmek, sonuçların anlamları üzerine çok büyük soruların ortaya atılmasına neden olur. Çok basit bir örnek vermek gerekirse, Almancadaki “Vertrauen” kelimesi hem güven hem de itimat anlamına gelirken, Dünya Değerler Araştırması’nın İngilizce versiyonunda her iki konu üzerine de sorular sorulmaktadır. Tek dilli toplumlarda dahi insanların o kelimeyle ilişkilendirdikleri, sezinledikleri güvenin tanımları değişebilmektedir. Bu durumun altını çizmek kuşkusuz Dünya Değerler Araştırması’nın bulguları da dahil olmak üzere, nicel verilerin kullanımını kötülemek için değildir; ancak daha çok güvenin ölçümünün sosyal sermayenin etkisinin araştırılmasında “büyük boşluk” olarak kaldığını kabul etmek içindir (Glaeser ve diğerleri 2000: 811). Bununla beraber, gördüğümüz gibi, güvenin kendisi sosyal sermayenin bir boyutu değil ama sonucudur, o zaman bu belirli zamanlarda belirli amaçlar için uygun olabilen sınırlı bir çözümdür. Peki, tam bir çözümü sağlayabilecek olan nedir?

Sosyal sermayenin birkaç çeşidi olduğunu bu kitapta defalarca gördük. Sosyal sermaye her zaman tehlikesiz ve tek yönlü değildir, daima tek biçimli birimlerde görülmez. Bourdieu, sermaye metaforunu ölçülü bir kesinlikle kullanırken, onun sosyal

sermaye kavramsallaştırması da özellikle problemleri örnekle-mektedir. Ama ekonomik sermaye hemen hemen her zaman pa-
raya çevrilebilirken, farklı sosyal sermaye şekillerine tek bir para
birimiyle değer biçmenin kesinlikle hiçbir garantisi yoktur. War-
de ve Tampubolon’un da altını çizdikleri gibi “bu durum farklı
para birimleri yoluyla daha iyi kavranabilir, özellikle de bazı hal-
lerde doların euro’ya veya ruble’ye çevrilmesinin zor olabileceği
düşünüldüğünde” (Warde ve Tampubolon 2002: 175). Ya da da-
ha gerçekçi düşünürsek, politikacılar bazı göstergelerin bazı
amaçlar için, bazılarının diğerleri için kullanıldığını kabul etmek-
te belki zorlanırlar.

SOSYAL SERMAYE POLİTİKALARINI İŞLER HALE GETİRMEK

İngiltere’de politikacılar arasında sosyal sermayenin içinde saklı
olan anlamı saptamaya yönelik artan bir ilginin olması ilginç bir
örnek olmaktadır. *Tek Başına Bowling* kitabının İngiltere’de ya-
yınlanmasından sonra, Putnam içlerinde sosyal sermaye “bil-
gin”i David Halpern’in de olduğu bir grup politika danışmanının
katıldığı Downing Caddesi Numara 10’da* düzenlenen bir semi-
neri yönetmiştir. Daha sonra kabinede İleri Stratejiler Birimi’nde
üst düzey bir danışmanlığa getirilen Halpern daha önce akade-
misyendi ve sosyal sermaye üzerine büyük ölçüde itibar edilen
birtakım çalışmaları yayımlanmıştı (Halpern 2001). İşçi Parti-
si’nin Yeni Emek siyasetiyle bağlantılı bir düşünür, “sosyal ser-
maye politikalarının devletin kapasite yapısı olarak merkezi bir
role sahip olduğu ilerici kamu politikasına uygun düştüğünü ile-
ri sürmektedir” (Thompson 2002: 4). “Sosyal girişimcilerin” de-
zavantajlı topluluklarda ortaklıklar yaratmalarını ve bu toplu-
luklardaki iletişim ağı yokluğunun üstesinden gelmeye yardımcı

(*) İngiltere’de Başbakanın ikametgâh adresi – ç.n.

olmalarını talep etmekte olan, önde gelen Yeni Emek beyin takımlarından DEMOS, sosyal sermayeyi kentin yeniden doğuşu ile bağlantılı olarak incelemiştir (Leadbeater 1997: 34). Toplumsal tecridin nedeninin iletişim ağı yokluğu olduğu tanımının mal edildiği, DEMOS'un sonraki politika ve araştırma müdürü Peri 6, 1990'ların sonlarında, hükümetlerin "insanlara kendi iletişim ağlarını geliştirme ve kullanma imkânını vermekle" meşgul olmaları gerektiğini ileri sürüyordu (6 1997: 6). Böylelikle, Yeni Emek politika topluluğu içinde sosyal sermaye üzerine bir tartışma eksikliği olmamıştır.

Genel olarak, İngiltere'deki bu politika ilgisinin işaretleri nadiren harekete dönüştürülmüştür. Sosyal sermayeyi teşvik etmek için hükümetlerin nasıl hareket edeceğini kesin olarak tek tek söylemek de kolay değildir. Fukuyama'nın gözlemlediği gibi, kamu siyaseti oluşturanlar için sosyal sermayenin mevcut kaynaklarının farkında olmak ve pozitif faydalarının bilincinde olmak bir şeydir; sosyal sermayeyi oluşturmak için kullanılacak olan araçlara işaret etmek ise tamamen farklı bir şeydir (Fukuyama 2001: 17). Somut siyasi önlemler geliştirilmediği takdirde sonuçları ölçmek ve işlemek de zorlaşacaktır. Bununla birlikte, politikacılardan ve özellikle Dünya Bankası ve OECD gibi uluslararası organlardan bazı açık sinyaller gelmektedir. Özellikle Dünya Bankası'nın kavramı benimsemesinin geniş kapsamlı sonuçları olmuştur. Bir taraftan, kavram Dünya Bankası'nın kilit önemdeki yetkililerine sürdürülebilir kalkınmaya yapılan yatırımların kârını ölçme konusundaki tartışmayı genişletme fırsatı veriyordu; diğer taraftan da ekonomik uyum konusundaki mevcut önlemlerin yanında Dünya Bankası'nı sosyal ve kültürel değişim için politikalar geliştirme noktasında yönlendiriyordu (Gootaert 1996; Serageldin ve Grooter 1999). Dünya Bankası'nda yapılan kavramsal tartışma, gelişim için daha "katılımcı" ya da "aşağıdan-yukarıya" bir yaklaşımdan yana olan bazı ulusal hükümet-

lerin ya da sivil toplum kuruluşlarının güçlü lobicilik çabalarıyla paralel biçimde gelişmekteydi. Bu kuruluşlar ya da hükümetler, bu kuruluşların faaliyet gösterdiği kurumsal bağlama duyarlı yöntemlerle yoksul insanların mevcut örgütlerini destekleyerek bir kapasite oluşturmaya çalıştılar (Fox 1997: 964-5).

2002 yılında İngiliz politikacıları, politika oluşturulmasında suya sabuna dokunmasa bile, fazlasıyla genel sayılabilecek bir ilgiden daha açıkça belirlenmiş bir girişime geçiş yapmışlardır. 2002 yılının Nisan ayında, İleri Strateji Birimi politika geliştirmek üzere sağlam bir temel belirlemek için bir tartışma bildirisi ortaya koymuştur. Hükümet müdahalesinin gerekçesi, hem sosyal sermayenin “başkalarıyla işbirliği yapmak gibi erdemli davranış kurallarını desteklemek ve geliştirmek için” hayati olduğu genel iddiasında, hem de ekonomik verimlilik, eşitlik ve toplumsal katılımı teşvik etmedeki rolü üzerine daha spesifik tartışmalarda yatmaktadır (Performance and Innovation Unit 2002: 52). Her ne kadar sosyal sermayenin yararlarının tekrar gözden geçirilmesiyle başlasa da, İleri Strateji Birimi bunu sosyal sermayenin karanlık tarafının varlığını kabul ederek dengelemiştir ve bazı yararların kesinlikle sosyal sermayeye eşitsiz erişime bağlı olduğunu kabul etmiştir (örneğin; eğer herkes herkesi tanıyorsa, ağların iş arama esnasındaki değeri kaybolur). İSB, sosyal, etnik, dinsel ve diğer ayrılıkları aşarak köprü oluşturan sosyal sermayenin kulüp malı olarak değil, kamu malı olarak oluşturulmaya yönlendirilmesi sonucuna varmıştır (Performance and Innovation Unit 2002: 33).

Birçok gözlemci, sosyal sermayeyi teşvik etmek için siyasetçilerin yapmaları gereken bazı işler olduğu sonucuna açıkça varmışlardır. Fukuyama, devletin sosyal sermaye oluşturmalarının en doğrudan yolunun insanların sosyal beceri edinmelerine ve ortak norm ve kurallara riayet etmelerine yardımcı olan eğitim olduğunu ileri sürmektedir (Fukuyama 2001: 18). Benzer şekilde, OECD “eğitim ve öğrenimin, toplumsal işbirliği ve katılıma yön-

lendiren beceri, değer ve alışkanlıkları destekleyebileceğini” öne sürmektedir (OECD 2001b: 13). Eğitim ve katılım arasındaki bağlantı ampirik olarak iyi bir şekilde kurulmuştur (Hall 1999: 435-7; Wilson 1997). Erika Hayes James’in de işaret ettiği gibi, eğitim ABD’deki siyah yöneticiler için hem bireysel insani sermayelerini arttırmak hem de meslekle ilgili ağlara üyeliklerini genişletmek bakımından iyi bir fırsat sunmaktaydı (James 2000: 504). İşbirliği ve karşılıklılığın toplumsal öğrenme süreciyle oluşturulması bakımından, eğitim ve sosyal sermaye daha kapsamlı bir anlayış ile birbirleri ile bağlantılıdır (Wilson 1997). Glaeser sosyal sermaye ile okul arasındaki bağlantıya vurgu yapmıştır ve bunun okuldaki ve fakülteedeki deneyimlerin daha iyi sosyal becerilerin gelişmesine yalnızca akademik unsur yoluyla değil, aynı zamanda spor ve kulüpler yoluyla sağlanan resmi olmayan ve müfredat haricinde gerçekleşen beklenmedik rastlaşmalara yardım edeceğinden dolayı ortaya çıkacağını düşünmektedir (Glaeser 2001: 391). Bununla birlikte, sosyal sermayenin oluşmasına doğrudan yardımcı olan öğrenmenin çoğu resmi eğitim kurumlarının dışında gerçekleşir ve bu sebepten dolayı hükümet veya şirketler için siyaset üreten kişilerin bu öğrenme türüne ne şekilde etki edeceklerini bilmeleri güçtür.

Siyaseti bireysel ya da mikro-düzeyli, topluluk ya da orta-düzeyli ve ulusal ya da makro-düzeyli olarak gruplayan İleri Strateji Birimi, İngiliz Kabinesi’ne geniş kapsamlı olası inisiyatifleri gözönünde bulundurmasını tavsiye etmiştir. Bireysel düzeydeki siyaset, okullarda ya da topluluk içinde anne babalık becerilerinin aktif olarak teşvik edilmesini, danışmanlık programlarının desteklenmesini, küçük suçlar işleyen genç insanların yeni ağlar oluşturmalarına yardımcı olacak konaklamalı faaliyetlerin kullanımını ve genç insanlar ile yetişkinler içinde gönüllülüğün desteklenmesini içerir. Topluluk seviyesindeki inisiyatifler, toplumsal olarak karışık alanlara internet erişimini götürmek için sunulan

önerileri ve kent planlamasına yeni yaklaşımları, toplumsal etki-leşimi kolaylaştıran tasarıları ve toplumsal bakımdan daha kar-ma toplulukların oluşturulmasını içerir. Ulusal seviyede, vatan-daş jürilerinin yerel toplulukların siyaset tartışmalarına katılma-sı için kullanılması, gençler arasında siyasi faaliyetlerin azalmasın-ı etkisiz hale getirmek için tasarlanmış çocuk parlamentoları gi-bi önlemlerin yanında İleri Strateji Birimi, insanların zamanları-nın bir bölümünü aynı hizmetlerle değiştirmesine izin veren top-luluk hizmet kredisi tasarısını ve okullarda ve üniversitelerde hiz-met öğrenimini teşvik etmeyi önermektedir. O halde, genel ola-rak düşüncelerin çoğu katılımı destekleyen ve gönüllülüğü teşvik eden politikaların geliştirilmesine harcanmıştır. Tüm bunların toplumun tüm kesimlerine ulaşmasını sağlamak, ağlar arasında köprü oluşturmaya yardımcı olmak ve etnik, ırksal ve dilsel sınır-larda etkili olmak belki de en büyük hedeftir.

Hükümet sosyal sermayeden açıkça kazanç sağlar. 1980'den bu yana Avrupa'daki birçok hükümet, merkezi hizmet-leri sağlamak için gönüllü organizasyonlarla ortaklık kurmaya çalışmıştır. Bunun avantajı şu basit gerçektir: Hizmet kullanıcı-ları gönüllü organizasyonlara güvenebilir ama devletin kendi tem-silcilerine karşı derin bir kuşku besleyebilir. Bu özellikle önemli-dir, çünkü en çok dışlanan bireyler ve gruplar danışma ve kapa-site oluşturma planlarıyla karşılaştıklarında en şüpheli olma eği-limindedirler (Bockmeyer 2000: 2417). Sosyal sermaye etrafında oluşturulan stratejiler, açıkça bu şekilde adlandırılırsalar da adlan-dırılmasalar da, güvensizliğin üstesinden gelmek için bir meka-nizma sağlayabilirler. Örneğin, İngiltere'de engelli insanlar çıkar-larını riske atmak için kullanılabileceğini düşündükleri mesleki eğitim programlarına karşı derin bir güvensizlik hissederler. İngi-liz Hükümeti, Shaw Trust gibi ulusal yardım derneklerine, bili-nen ve güvenilen gönüllü organizasyonlara katılarak önemli sa-yıdaki engelli insanın eğitim ve işe yerleştirme ile ilgili New Deal

programına katılmasına yardımcı olmuştur (Heenan 2002: 390-1). Elbette, bu tasarıların daha uzun dönemde işleyebilmesi için bunların hizmet kullanıcılarının ihtiyaçlarını karşılayabilecek yöntemlerle uygulanması gerekir; aksi kurumsallaşmış güvensizlik hali gönüllü kuruluşları da kapsayacak şekilde yayılacaktır. Öyleyse sosyal sermayeye dayanan politikalar özellikle hükümetin birçok farklı kolunun çözümler bulmada potansiyel bir çıkarının bulunduğu karmaşık alanlardaki, hükümet etkinliğinin gelişimine yardımcı olur.

Sosyal sermaye, Dünya Bankası'nın gösterdiği ilgi nedeniyle, kalkınma politikasında yaygın bir biçimde kullanılmıştır. Ama Katherine Rankin'in ileri sürdüğü gibi, sosyal sermayenin çekiciliği mikro-finans programları türünden yerel kökenli stratejilerin tercih edilmesinde olduğu gibi yoksulluk sorunlarıyla uğraşırken yerel sosyal ağları harekete geçirebilme kapasitesinde yatmaktadır. Rankin, bu tür hallerde hakim cinsiyetçi ideolojilere meydan okuyabilen kadın dayanışması ile ilişkilenebilecek eleştirel bir yaklaşımın gerekliliğinde ısrar etmektedir (Rankin 2002; McIlwaine ve Moser 2001).

Ortaklık temelli yaklaşımlar sosyal sermayeyi teşvik edici yollar olarak yaygın bir biçimde savunulmaktadır. Örneğin, sağlık konusundaki eşitsizlikleri tersine çevirmenin yanı sıra, toplulukları karar alma ve program uygulamaya aktif biçimde katmanın da sağlık alanında sürdürülebilir değişimleri teşvik etmenin bir yolu olduğu ileri sürülmektedir (Davies 2001). Yerel hükümetin yerel "siyasi fırsat yapısı" üzerindeki potansiyel etkisi nedeniyle burada özel bir ilişkisi olduğu ileri sürülmektedir. Bu demektir ki, yerel otoriteler karar alma süreçlerini katılıma açık hale getirerek ve topluluk grupları ile gönüllü organizasyonların temsilcileri ile diyaloga girerek bağlantı amaçlı fırsat yapılarını genişletebilirler (Wallis ve Dollery 2002). Birmingham'daki gönüllü kuruluşlar üzerine yapılan bir araştırma, 1981 yılında

Handsworth'da yaşanan kargaşadan bu yana, yerel kamu otoritelerinin etnik azınlık toplulukları ile ilişkilenmek amacıyla topluluk temelli örgütlenmelerin gelişimine yardımcı olduklarını göstermiştir (Maloney ve diğerleri 2000a: 224). Elbette, ortaklığa en iyi konuşabilenin ve (zaten iyi bağlantılara sahip olan) en güçlü olanın hakim olması riski her zaman mevcuttur.

Bazı alanlarda bu durum en kapsamlı düzeydeki politikaları şekillendiren paradigmalardaki daha büyük bir değişimle ilişkilendirilmiştir. Sağlık alanı örneğinde, bu kavram sağlık destekleme stratejilerini, sağlıkla bağlantılı davranışın bireyci modelinden ve öğrenmenin psikoloji temelli modelinden çıkılarak bağlamanın rolünü kabul eden yaklaşımlara geçilmesinde önemli bir rol oynamıştır (Morrow 1999). Ağ oluşturma iş bulma üzerindeki etkisinin iyice kabul edildiği emek piyasası alanında da benzer bir süreç gözlenmektedir (bkz. bu kitap s.54-57). Şüphesiz tanıdıkların yokluğunun uzun dönemli işsizliğin ve “varoş yoksulluğunun” sürmesine yardım ettiğine dair kanıtlar vardır (Korpi 2001: 168). İngiltere'deki New Deal programı üzerine yapılan birtakım çalışmalar işe yerleştirme olasılıklarının büyük ölçüde kişisel rehberlik ve destek, akıl hocalığı ve arkadaşlık projeleri dahil olmak üzere bireysel tanıdıkların sistematik kullanımıyla arttırıldığını göstermektedir (Örn. Heenan 2002). Kuşkusuz, sosyal sermaye yalnızca varolan kaynakları bir düzene sokabilir (Portes ve Landolt 2000: 547; Wilkinson 1996). Sosyal sermaye kredi, altyapı, eğitim ya da becerinin yerine geçen bir şey değildir; ancak yasal hareketi gönüllü hareketle takviye ederek ve görevin kötüye kullanılmasını cezalandırarak bu kaynaklardan sağlanan kazancı arttırabilir.

Woolcock, özellikle dış etkili şokların neden olduğu sıkıntılı zamanlarda, ilgili topluluğun dışına ulaşan bağlar anlamındaki sosyal sermayeyi etkili kaynaklarla ilişkilendirmenin önemini vurgulamıştır (Woolcock 2001: 15). Bu birleştirici bağların kasıt-

lı olarak oluşturulabileceğine dair bazı veriler bulunmaktadır. Avrupa Birliği Komisyonu desteği ile Merseyside’de gerçekleştirilen yerel “yeniden oluşturma” projelerine ilişkin bir değerlendirme, Merseyside sakinleri ile profesyonel temsilciler arasında güven ilişkileri kuran “yerel topluluklar ve daha geniş güç yapıları ile kurumlar arasındaki sosyal sermaye unsurlarında bir artış olduğunu” ortaya koymuştur (Hibbit ve diğerleri 2001: 159). Bu bağların bu örnekte Avrupa Sosyal Fonu’ndan gelen mali destek dış destek mekanizmalarının ortadan kalkmasının ertesinde varlığını sürdürüp sürdürmediği hâlâ muğlaktır.

Birleştirici sosyal sermaye, etnik veya dinsel bakımdan bölünmüş toplumlar için özellikle önemlidir. Örneğin Kuzey İrlanda’daki topluluk geliştirme işlerinin çoğunun, insanların iki topluluk arasında uzlaşmaya varılması için riskli ve acılı bir sürece dahil olmalarını getirecek denli yüksek bir güven seviyesine ulaşmalarını sağlamak amacıyla tek bir kimlik aracılığı ile oluşturulan sosyal sermaye ile tarihsel bir bağı bulunmaktadır. Bununla beraber, Brendan Murtagh’ın işaret ettiği gibi, bu durum birbirinden oldukça farklı iki süreç arasındaki “sahte ve belirsiz bir bağlantıya” dayanır ve sonuç birbirleriyle bağdaşmayan bağlayıcı sosyal sermaye biçimlerinin kasıtlı veya kasıtdışı olarak oluşturulması olabilir. Murtagh her ne kadar ilgili toplulukların liderlerinin güçlü bir direniş olasılığından kendisi söz etse de, “sınırlı topluluk ilişkilerinin kaynakları daha yoğun, köprü oluşturan sosyal sermaye oluşturma, yeniden üretmesi ya da derinleştirilmesi muhtemel çeşitli aktivitelere yönlendirilmelidir” demektedir (Murtagh 2002: 3). Benzer şekilde, Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği 1980’lerin başlarında tecrit edilmiş olan sığınma hakkı arayan kişilerin ve mültecilerin yerel halkın bizzat kendisinin fakir ve yardıma muhtaç olduğu bölgelere yerleştirilmesine karşı uyarıda bulunmuştur. Aksine, mülteci grupların varolan sosyal sermayelerini yok etmeden, mültecilerin zararlı ol-

maktan çok, değerli bir varlık olarak yaşamalarına izin veren ve topluluklar arasında köprü kuran stratejilerin geliştirilmesi gerektiği ileri sürülmüştür (Loisoz 2000: 140).

Birleştirici sosyal sermaye küme oluşturmak açısından da önemlidir, hele de politikanın amacı küçük firmalar üzerinde bazı etkiler yaratmak ise. Ekonomi politikasında, ağ oluşturmak kısmen basittir. Sıradan rekabetçi baskılar, dış müdahalenin olmadığı koşullarda etkili kümelerin sürdürülmesini en olanaksız hale getirirler. Danimarka, İtalya ve ABD'deki küçük firmaların ağları üzerine yapılan bir araştırma, kendiliğinden bir araya gelen firmaların çok az örneği olduğunu bulmuştur; bu araştırmanın yazarları bir zamanlar yerli yerinde olan ağların devam etme kapasitelerinin dış desteğin olmadığı koşullarda oldukça muğlak olduğunu belirtmişlerdir (Hana ve Walsh 2002: 204). Küçük firmalar sektöründeki yenilik ve eğitim üzerine yapılan ayrıntılı çalışmada, Matlay danışmanlık değiş tokuş sistemleri ve iş kahvaltıları/öğle yemekleri gibi metotların başarısına dikkat çekmiş ve bunların bir kısmının uzun ömürlü ittifaklara götürdüğünü belirtmiştir (Matlay 1997: 229).

Son olarak, hükümet bağlantı oluşturmak için geliştirilen yeni yaklaşımları test etmek için kullanılan icatları teşvik etme kapasitesini de kullanabilir. Özellikle, uzak, kırsal ya da ada toplulukları içindeki insanlar arasında bağlantı kurmak amacıyla yapılan deney açısından belirgin olan şüphesiz Enformasyon ve İletişim Teknolojileri (EİT) uygulamasıdır. Toronto yakınlarındaki, son dönemlerde internet bağlantısı sağlanmış bir banliyö olan Netville'nin durumu da öğreticidir. Buradaki yüksek hızlı internet erişimi genel erişim bağlantısı kurulmamış bölgelere nazaran komşuların daha sık bir araya gelmesine yardımcı olduğu kadar, bölge sakinlerinin yerel telekomünikasyon şirketine ve gayrimenkul yatırımcısına karşı kampanya düzenlemelerine de yardımcı olmuştur (Wellman and Hampton 1999). Enformasyon ve İleti-

şim Teknolojileri kamusal fikir alışverişinin yeni biçimlerini destekleyebilir, insanların bilgi ve fikir paylaşımına yardımcı olabilir, ekonomik işlemlerin önündeki engelleri azaltabilir ve geleneksel olarak dışlanan gruplar arasında iletişim ağı kurulmasına yardımcı olabilir (OECD 2001b: 69; Ferlander ve Timms 2001). Bununla beraber, kutsal mimari ve şehir planlaması gibi siyasetin daha yerleşik alanlarında da etkileri gözlenebilir. Kendi yerel kamusal alanı içinde davranışları etkileyebilme derecesinin en önemli faktör olarak görüldüğü alanlar suçun ve kargaşanın kontrolüdür (Sampson ve Raudenbush 1999). Yine, geçmişte kentsel gettolaşmanın beklenmedik sonuçlarının bazılarının üstesinden gelen kent yaşamına yönelik yenilikçi ve deneysel yaklaşımlar için de belirgin imkânlar mevcuttur.

Bu durum kavramı pratikte uygulama projesinin içinde varolan tüm zorlukları asla ortadan kaldırmaz. Bazıları akademik tartışmanın berrak siyasi sinyallerini haklı çıkaracak herhangi bir şeyi ürettiğine bugüne değin rastlanmadığını ileri sürmeye devam etmektedir. Kalkınma politikası ile ilgili olarak yazan Alejandro Portes ve Patricia Landolt, “araştırma literatürünün çok az kişinin olduğu ya da kimsenin olmadığı dayanışma ağları oluşturmaya çalışan ‘toplumsal mühendislik’ girişimlerini desteklemediği” uyarısında bulunmuşlardır; bunun yerine “halihazırdaki sosyal bağları pekiştirmek ve topluluk üyelerinin durumlarının tanımları üzerinden çalışmak” için tasarlanan yaklaşımı seçmişlerdir (Portes ve Landolt 2000: 546). Özellikle köprü oluşturan sosyal sermayeyi inşa etme işi ilk başta görüldüğünden daha büyük bir meydan okuma gösterir. Aslında, zayıf köprü kuran bağlarla işbirliği yapabilme kapasitesi büyük ölçüde insanların kendilerine benzemeyen ve aksi takdirde yakın bağlantılarla kolaylıkla ulaşamayacak kaynakları sağlayan diğer insanlarla ilişki içinde olma kabiliyetine dayanır. Köprü kuran bağlarla genişletilmiş tanıdıkların içine ilk kez giren insanlar “çeşitliliği kontrol etmeyi” öğren-

me ihtiyacı duyabilir. İngiliz iş adamları ve kadınları arasında akşam yemeğine çıkmak üzerine yapılan bir çalışma “kültürel çeşitliliğe sahip olanların” daha geniş ağlar oluşturmak ve böylelikle daha kapsamlı bilgi dolaşımından faydalanmak için sözlü diyalogun kaynaklarını daha fazla kullanabildiklerini göstermektedir (Warde ve diğerleri 1999: 122). Bu anlayışı, geçmişte kendi yakın bağlayıcı bağlarına dayanarak oldukça başarılı başa çıkma stratejileri geliştiren şehrin iç kesimlerindeki topluluklara ya da uzak bölgelerdeki ve adalardaki nüfusa uygulamak basit bir konu olmasa gerek.

İkinci problemler topluluğu, sosyal sermayenin karanlık tarafından kaynaklanmaktadır. Daha güçlü ağları ve ortak kuralları desteklemek yalnızca başarılması güç bir iş değildir, mevcut bağların güçlendirilmesi aynı zamanda etkilenen topluluk içinde yakınlarla ayrıcalık tanınması için fırsatlar yaratabilir ve kendi grubu dışında da kullanılabilir olan kaynaklara olan bağlantı olanaklarını azaltır. Jonathan Fox, Dünya Bankası’nın Meksika’daki rolü üzerine yaptığı eleştirel değerlendirmede, sosyal programlar için yapılan ödemenin demokratikleşme sürecini yavaşlattığı ve sert patronların himayesini sağlamlaştırdığı, böylece “her şeyi gözönünde bulundurarak, sosyal sermayenin parçalanmasına katkıda bulunduğu” sonucuna ulaşmıştır (Fox 1997: 971). Dünya Bankası, Woolcock’un köprü oluşturan sosyal sermaye ve bağlayıcı sosyal sermaye ayrımını uyarlayarak bu soruna işaret etmiş ve kararlarını yönlendirmek için bunu kullanmıştır:

Meslek sahipleri ve politikacıların alması gereken temel ders, yerel topluluk temelli organizasyonların çabalarını arttırmak için bir temel oluşturmak amacıyla yoksul topluluklarda köprü oluşturan sosyal sermayenin mevcut şekillerini kullanmanın önemidir (World Bank 2001: 130; ayrıca bkz. Woolcock 2001).

Bununla beraber, özellikle en az avantaja sahip olanlara göre ne iyi eğitilmiş ne de başarılı olanlar için toplumsal faaliyetlere daha fazla katılma olasılığı gözönünde bulundurulduğunda, bunun her zaman kolay olmayacağı anlaşılır (Üçüncü Bölüm’e bakınız). Bu durumda, siyaset toplumsal faaliyetlerin yalnızca miktarına değil aynı zamanda dağılımına da odaklanmak zorundadır.

Son olarak, siyasetler kuşkusuz sosyal sermayeyi desteklemek için tasarlanmışlarsa da, bunun sınırları vardır. Her şey bir tarafa, sosyal sermayenin çoğu özelliği dış müdahaleye gerçekten açık değildir. Politika literatürünün çoğu, örgütlenmeler ya da komşular arasındaki alıcı-satıcı ilişkisi veyahut ekonomi politikası söz konusu olduğunda genellikle ortak girişim gibi resmi bağları vurgular; konu sosyal politika olunca ise kamu-özel sektör ortaklığı ve gönüllü-yasal bağlantılar vurgulanır. Ancak son zamanlarda yapılan araştırmalar, birtakım siyaset alanları arasındaki işbirliğinin genellikle akrabalık ve arkadaşlık bağlantıları gibi “resmi olmayan kişilerarası pek çok ilişki” aracılığıyla kolaylaştırıldığını saptama eğilimindedir (Ingram ve Roberts 2000: 388), ayrıca bunlar hükümetlerin, işverenlerin ya da topluluk liderlerinin kolaylıkla oluşturabildiği şeyler değildir. İnsanları bir araya getirebilirler ve yararlı işbirliği için gerekli koşulların varlığını garanti edebilirler. İnsanları birbirlerinden hoşlanmaya, aşık olmaya ya da birbirlerinin şirketinde hoşça vakit geçirmeye ve sonradan güven ve saygı bakımından ekstra bir mil daha gitmeye zorlayamazlar.

HÜKÜMETLER SOSYAL SERMAYE OLUŞTURABİLİR Mİ?

Başarılı bir politikanın önündeki engeller birden fazladır. Ancak bu uygun bir politika aramanın sonuçsuz bir durum olduğu anlamına gelmez. Her şey bir yana, hükümet politikaları zaten sosyal sermayeyi etkilemektedir ya da sosyal sermaye gözönünde bulundurulmadan hazırlanırlar. Bu, özellikle saldırıya açık olan insanların sosyal sermayesine zarar verecek politikalar kabul

edildiği zaman zararlıdır. Örneğin, Peter Loizos mültecilerin sosyal sermayesini görmezden gelen ya da yıkan politikaların, bu insanların üzerine ek cezalar yükleyebileceği konusunda uyarıda bulunmaktadır (Loizos 2000: 126). Birtakım ülkelerde, hükümetler çitlerle çevrilmiş ve kameralarla izlenen yüksek güvenlikli sitelerin inşa edilmesine izin veriyor (Harper 2001: 20), ancak bu durum site sakinleri arasında sosyal sermaye oluşturulmasına yardımcı olurken, site dışındaki diğer insanlarla köprü kuran bağların oluşumunu önleyebilir ve bunun sonucunda suç işleme olasılığı artar. Hükümet müdahalesi, bu durumda sosyal sermayenin kasıtsız olarak yok edilmesiyle sonuçlanabilir ve insanların sorunları çözmek için işbirliği yapma kapasitelerini azaltabilir. En olumsuz hallerde, insanların bağlantılarını çoğunlukla kötü amaçlar için kullanmadıklarından emin olmadıkça onların sosyal sermaye birikimlerine mümkün olduğu kadar az zarar vermeye çalışacağı konusunda hükümetin güvence vermesi tedbirliliktir. Daha sonra bile, hükümetin sadece yalnız bireyle değil, ortak normların temelini oluşturduğu ağlarla ilgilendiğinin farkında olması daha iyi olabilir.

Hükümetin oynayabileceği en iyi rol, sağlayıcı olarak hizmet etmek ve sonra geride durmaktır. İngiltere'deki Time Bank inisiyatifi, ayrıntılar konusunda çok fazla sıkıntıya girmeden politikacıların bir kurumu destekleyebileceği yollardan birinin iyi bir örneğidir (Harper 2001: 22). Kısmen İçişleri Bakanlığı tarafından desteklenen Time Bankaları, vergiden ve aynı zamanda refah yardımından muaf olduğunu ilan etmiştir, böylece işsizler ve yardım alan diğer insanlar ceza korkusu olmadan gönüllü olarak hizmet edebileceklerdir. Sunulan hizmetler arasında bahçevanlık, arkadaşlık, alışveriş, bilgisayar eğitimi ve okuma yazma becerilerinin geliştirilmesine yardım etmek vardır. AR-GE projeleri üzerine çalışmak amacıyla araştırma merkezlerini ve iş sektörünü bir araya getirerek, kamu sektörü ve özel sektör fonlarının birleşimi

ile ileri teknoloji grupları oluşturmak için tasarlanan İskandinav-ya politikaları nispeten düşük seviyede devlet müdahalesiyle devam edebilirler (Maskell ve Törnqvist 1999). Julia Middleton tarafından toplumla ilgili karar alıcılar arasındaki iletişim ağlarını güçlendirmek amacıyla İngiltere’de kâr amacı gütmeyen bir kuruluş olarak kurulan Common Purpose siyasi ve kurumsal bağımsızlığını devam ettirme şekli olarak devlet desteği almaktan özellikle kaçınmıştır.

Her şeyi gözönünde bulundurduğumuzda, hükümetler hassas dengeyi kurmak zorundadırlar. Bir taraftan, herhangi bir politikacı için sosyal sermayeyi tamamen görmezden gelmek çılgınlık olur. Bunların yanı sıra, hemen hemen tüm alanlardaki politikaların uygulanmasına katılan çeşitli siyasi aktörler (her zaman olduğu gibi iş dünyasının liderlerini, devlet memurlarını ve politikacıları içine alabilir) arasında kurulan ağlardan etkilenecektir. Politika bir kere uygulanınca, sonuçları politikanın yöneldiği insanların sosyal sermayesinden etkilenecektir (onları temsil ettiğini iddia eden her örgüt de buna dahildir). Sosyal sermayeyi destekleme amacını güden daha iddialı programların, insanlara sadece hizmet sağlama amacında olmayan, dahası onları kamu sağlığı, çevrenin korunması ve yaşam boyu öğrenme gibi siyaset alanlarında davranış ve değer değişikliğine yönlendirmeyi de amaçlayan devlete çekici geleceği kesindir. Hükümetler sosyal sermaye yatırımını destekleyen politikalar geliştirirken, mevcut sosyal sermaye kaynaklarına kasıtsız olarak zarar verilmesi ya da olumlu sonuçlardan çok olumsuz sonuçlara yol açacak bağlantıların oluşturulması risklerinden de kaçınmalıdır. Sosyal sermaye üzerine yapılan araştırmalar henüz nispeten gelişimlerinin erken bir evresinde olduğundan, daha iddialı önlemlerin amaçlarına ulaşip ulaşamayacağını tam bir güvenle tahmin etmek şu dönemde açıkçası mümkün değildir.

SONUÇ

Sosyal sermaye bir dereceye kadar basit bir kavram olarak ortaya çıktı ve süratli bir şekilde insan ilişkilerinin ve bu ilişkilerin değerinin karmaşık bir anlatımına dönüştü. Bununla birlikte, tartışma ilerledikçe sosyal sermaye kavramsallaştırmalarının sınırlı ve muhtemelen kusurlu olduğu gitgide belirginleşti. Bourdieu, Coleman ve Putnam tarafından geliştirilen ilk kavramlar bir bakıma kabataslak ve dağınık kaldı; diğerlerinin elinde geniş çeşitlilikte hipotezlere ve modellere uyacak şekilde esnetildi. Bu kitapta gözden geçirilen kanıtların ve tartışmaların çoğu, daha sonraki araştırmalara rehberlik etmek için açık bir şekilde tasarlanan kavramın en azından deneyimsel değeri olduğunu doğruladı (Schuller ve diğerleri 2000). Bunun haricinde, sosyal sermaye tartışması sosyal sermayenin olumsuz sonuçlar doğurduğu ve eşitsizliği pekiştirdiği yolların yanında, belirli tür bir fayda oluşturmak için sosyal bağların harekete geçirildiği yolların (Dika ve Singh 2002) bir kısmını da ortaya koymaya başladı (Üçüncü Bölüm'e bakınız). Sosyal sermaye kavramının herhangi bir tür teorik olgunluğa eriştiğini söyleyebilmek için

daha çok şeyin yapılması gerektiğini ortaya koymanın da sebepleri vardır.

Ne de olsa sosyal sermaye fikrinin kendisine yaygın bir biçimde karşı çıkılmıştır. Bazıları onun tutarlılığını sorgulamıştır: Şöyle ki, terimin bağlantılı, tanımlanabilir ve tutarlı birtakım davranışlara ve ilişkilere gönderme yapıp yapmadığını ya da Warde ve Tampubolon'un ileri sürdüğü gibi "karmakarışık bir kavram" olup olmadığını sorgulamışlardı (Bankston ve Zhou 2002; Portes 1998; Robison ve diğerleri 2002; Warde ve Tampubolon 2002: 177). Şüphesiz kavramın dağınık ve hatta tutarsız kullanımlarına dair örnekler bulunabilir, ama herhangi bir sosyal teori, benzer görüşe sahip uzmanlardan oluşan küçük bir grubun ötesine yayılmaya başlayınca başına gelen yine aynıdır. Bu karşı çıkışın daha önemli bir yönü, kavramın birbirleriyle bağlantılı olan faaliyetlere, ilişkilere ve değerlere ne dereceye kadar gönderme yaptığıyla ilgilidir. Kuşkusuz, benzer bir eleştiri sosyal sınıf ya da insani sermaye gibi birçok diğer terime de kolaylıkla yönlendirilebilir, ancak bu sosyal sermayenin tutarlılığı üzerine yapılan bir tartışmaya benzemez. Benim görüşüme göre tutarlılığı gerçekten ampirik bir araştırma sorusudur. Şu anda, araştırmanın en erken evresindeyiz; mevcut verilerin kavramın gerçekten tutarlı birtakım değişkenlere işaret ettiğini ileri sürmesine rağmen –işin esasının böyle olduğundan henüz emin değiliz–, kavramın sınırları üzerinde gerçekten belirgin bir anlayışa sahip değiliz.

Buna ilave edilen birtakım kaygılar kavramın ifade edildiği "dile" ilişkindir. Özellikle bazı bilimadamları "sermaye" teriminin gerçekten geçerli olup olmadığını sorgulamışlardır. Sosyal ağlar ortak bir para birimine çevrilebilme, yerine geçebilirlik, nakledilebilirlik ve doğrudan yatırım fırsatları gibi sermayenin belirgin özelliklerinde yoksundur (Robison ve diğerleri 2002). Genel olarak Foucault'cu bir bakış açısından bakan bazı eleştirmenlere göre, terimin geleneksel ekonomik söylemlerle olan tarihsel bağ-

lantısının önemli ideolojik sonuçları vardır, bu bağlantı güç ve kontrolle ilgili can alıcı meselelerin bulanıklaşmasına yardım eder (Blaxter ve Hughes 2001; Smith ve Kulynch 2002). Diğerleri kavramı farklı zeminlerde ele almışlardır: İletişim ağlarının ve normlarının bir sermaye biçimi olarak görülmesinin mümkün olup olmadığını sorgulamışlardır (Cohen 1999). Aslında, sermayenin temel niteliği nakledilebilir olmasıdır ve sonunda, nakledilebilirliği de nakde dönüştürülebilmesine dayanır. Her ne kadar nakdi terimlere kolayca çevrilemese de, sosyal sermaye en azından insani sermaye kadar yüksek nakledilebilirlik (ya da karşılanabilirlik) derecesine sahiptir. Putnam'ın tanımını veri alacak olursak, kişilerarası şeklinde “gerçekte özel ve bağlamsal” olan güven, sosyal sermayenin en az nakledilebilir yönüdür (Cohen 1999: 220). Daha önce de ileri sürdüğüm gibi, güven sosyal sermayeyi oluşturan unsurların değil, sosyal sermayenin bir sonucudur. Woolcock'un ileri sürdüğü gibi, güven ve karşılıklılık “sosyal ilişkilerin belirli birleşimleri içinde ve onlar tarafından beslenir... ama sosyal ilişkilerden bağımsız olarak varolamazlar” (Woolcock 1998: 185). Sosyal sermayeyi tanımlarken, yalnızca ve hatta çoğunlukla sonuçlardan ziyade kaynakların üzerinde odaklanılmalıdır. Sonuçların ortaya çıktığı yolları araştırırken, yalnızca sosyal sermayenin unsurlarını değil, aynı zamanda onun harekete geçirilme yollarını da ele almalıyız (Dika ve Singh 2002).

Bununla birlikte, sermaye terimini kullanmamıza imkân veren şey ortaya çıkan sonuçlardır. Sosyal sermaye, hem bireyler hem de gruplar olarak aktörlere kendi amaçlarını sosyal sermaye olmadan yapabileceklerinden daha etkili şekilde takip etme imkânını verecek biçimde yerleştirilen kaynakları çektiği sürece sermaye adını hak eder. Terminolojiye daha çok anlam vermeye çalışmanın bizleri benzetme labirentine götürmesi olasıdır. En azından prensipte, bu pratik kullanım farklı kuramsal yapıların bu kavrama dayanmasını hesaba katmalıdır. Örneğin, radikal

eleştirmenler diğer alanlarda yaptıkları kadar etkili (ya da etkisiz) biçimde insan ilişkileri alanında da sermaye jargonuyla çalışabilmelidirler.

Kuşkusuz, sermaye metaforu ancak buraya kadar getirilebilir. Diğer sermaye biçimleri genellikle piyasada alınıp satılabilir ve bu durumda para aracılığıyla ifade edilir. Mali sermaye, fiziksel sermaye ve hatta insan sermayesine bile nakit bir fiyat verilebilir ve pazardaki diğer mallara karşı piyasaya sürülebilir. Diğer taraftan sosyal ağlar, o kadar kolayca piyasanın diline çevrilemez. Ağlar diğer mallara karşı piyasaya sürülemez. Coleman'ın işaret ettiği gibi, sosyal ağ gücünü bulunduğu bağlamdan alır: “Belirli hareketleri kolaylaştırmak bakımından değer taşıyan belirli türdeki sosyal sermaye diğerleri için yararsız ve hatta zararlı olabilir” (Coleman 1994: 302). Ancak Coleman aynı zamanda fiziksel ve insani sermayenin tamamen karşılanabilir olmadığına dikkat çekmiştir (Coleman 1994: 302). Böylelikle bir hemşire veya savaş gemisi yahut bir film projektörü vasıflı bir tersane işçisinin yerini alamaz.

Diğer yorumcular, sosyal sermaye analizlerine mal olan fikirlerin zaten iyi oturmuş olduğunu ileri sürerek kavrama olan ihtiyacı sorgulamışlardır (Portes 1998: 21). Bu bakış açısına göre, sosyal sermaye kavramını savunanlar yalnızca tekerleği yeniden icat etmekte, hatta onu sadece yeniden adlandırmaktadır. Sosyal sermaye ile ilişkili olan birçok olgunun en azından Durkheim'e ve hatta daha geriye kadar giden sosyal çözümleme geleneğince farkına varıldığını zaten çeşitli vesilelerle göstermiştim. Bunun yanı sıra, bu gerçek, kavramdan vazgeçmek için kendi başına bir neden oluşturmaz, tıpkı toplumsal sınıf kategorisini Marx'tan önce de varolduğu için bir kenara bırakamayacağımız gibi. Daha da önemli olan, kavramın tartışmaya gerçekten yeni ve farklı bir şeyler getirdiğine dair yapılan açıklamalara karşı koyulmasıdır. Bu kitapta, birçoğu ağlar ve normlar üzerine yapılan

çalışmalar ile birbirinden çok az farklı yaklaşımları kullanan çeşitli alanlara ilişkin literatürü bir araya getirmeye çalıştım. Örneğin ikinci bölümde Coleman'dan derin bir şekilde etkilenmiş eğitim çalışmaları üzerine yapılan çalışmaların yanında, ekonomik sosyolojiden alınan sosyal sermaye kavramlarını kullanma eğilimindeki emek piyasası ya da cari büyüme konusundaki çalışmalar da bir araya getirilmeye çalışıldı (Burt 1992: Lin 2001). Açıkça görüldüğü gibi, her ne kadar farklı etiketler altında yürütülen önceki çalışmaların sonuçlarını düşünmeden benimsemenin riskleri de olsa, farklı bakış açılarını kullanarak gerçekleştirilen çalışmaları karşılaştırmanın yararları vardır.

Son olarak, temelde sosyal sermaye ile bağdaştırılan “politikaya” karşı çıkan bir grup vardır (Avis 2002; Blaxter ve Hughes 2001: 85-7; Fine 2000). Bu grup, politikacıların ve profesyonellerin sosyal sermaye konusunda bu kadar hevesli olmalarının nedeninin, sosyal sermayenin sosyalin ekonomiye bağımlı kılınması olduğundan dem vurmaktadırlar. Onlara göre, politikacılar ve profesyoneller, özellikle sosyal yardım harcamalarından kaçınmayı haklı göstermek için terimi kullanma eğilimindedir. Bunun yanı sıra politikacıların, başarısız ailelerin ve toplulukların başarısız olma nedenleri olarak “doğru” ağlardan yoksun olduklarını iddia eden “açık teorisinin” bir parçası olarak sosyal sermaye dilini benimsemeleri riski de vardır (Morrow 1999: 760). Şüphesiz ki, sözünü etmeye çalıştığımız şey hemen hemen her kaynak için doğru olabilir. Yoksulları, kendi yoksulluklarından ötürü suçlamak kolaydır ve bu tuzaktan kaçınmak diğer konularda olduğu kadar sosyal sermaye konusunda da önemlidir. Sosyal sermayeye olan bir ilginin, ilgimizi insanların yaşam fırsatlarını belirleyen diğer yapısal faktörlerinden başka bir yöne çekmesine izin vermemeliyiz. Ağlardan mahrumiyet toplumsal dışlanma ve avantajsızlığa katkıda bulunabilir, ancak yoksulluğun maddi temelini göz ardı etmek yanlış olur. Sosyal sermayenin an-

lamalı fikrinin diğer toplumsal, ekonomik, kültürel ve siyasi güçleri de kapsayacak yöntemlerle kullanılması gereklidir.

Sosyal sermayenin sosyal teoriye getirdiği şey, yapıları ve davranışları açıklarken önemli faktörler olarak gördüğü ilişkilere ve değerlere yaptığı vurgudur. Bu kavram, bireyler ve daha büyük sosyal yapılar arasındaki bütünleştirici unsurlar olan aileyi, komşuluk ilişkilerini, gönüllü kuruluşları ve kamu kurumlarını “orta seviyedeki sosyal yapılar” olarak tanımlayan daha özenli iki eleştirmenin üzerinde odaklanarak yeni fikirlere katkıda bulunmuştur (Edwards ve Foley 1997: 677). Üstelik bu, sosyal bilimcilerin orta seviyedeki yapıları sistematik bir şekilde incelemelerine imkân vermiştir. Bunun şüphesiz deneyimsel bir araç olarak muazzam bir değeri varken, bu kitapta sosyal sermayenin aslında sosyal davranışların sonuçlarını etkilediğine dair çokça kanıt sunulmuştur ve bunun sonucunda sosyal sermaye kendi gerçekliği içerisinde bir değişken olarak kabul edilebilir.

Sosyal sermaye ilişkisel bir kavram olarak anlaşılmalıdır. Sosyal sermaye yalnızca bireylerin diğerleriyle bağlar oluşturdıkları hallerde değil, aynı zamanda grubun ortak değerlerini içselleştirdikleri yerlerde kaynaklara erişim sağlar. Bu nedenle, kavramı ilişkilerin bir özelliği olarak görmek önemlidir. Bu belki de, Coleman’ın sade bir biçimde bireyci sistemini takip etmekten çok, Durkheim’in sosyal dayanışmayla ilgili kaygılarına bir dönüşün işaretidir. Coleman’ın çalışması, büyük ölçüde bireyci, hesapçı bir insan modelini rasyonel tercih kuramı ile paylaştığı için yaygın bir biçimde eleştirilmiştir. Gerektiği hallerde diğerlerinin zararına, kendi özel çıkarlarını takip eden bireylerden oluşan rasyonel tercih kuramı, ortak davranışa katılımı normdan bir sapma olarak saymaktadır. Bu durumda güven ve işbirliği sapkınlıktır ve rasyonel tercih kuramcıları bireylerin ortak hareketi sadece kişisel tercihlerini gerçekleştirmenin en iyi yolu olarak gördükleri zaman benimsediklerine inanırlar. Örneğin bir grup ekono-

mist sosyal sermayeyi, bireyin diğerleriyle etkileşimlerinin bir sonucu olarak piyasa ve piyasa dışı kazançlar sağlamalarına imkân veren –sosyal beceriler, karizma ve Rolodex’inin büyüklüğünü içeren– sosyal özelliklerinden oluşan, büyük ölçüde kişisel bir nitelik olarak tanımlamıştır (Glaeser ve diğerleri 2002: 438). Kısacası, insanların yalnızca bundan bir kazançları olacaksa işbirliği yaptıklarına inanırlar. İnsanların kendi kapasitelerine yatırım yaptıkları ölçüde başkaları ile işbirliği yapabilmek için kendi bireysel sosyal sermayelerini arttırdıkları söylenebilir.

Sosyal sermayenin rasyonel tercih kuramları elden çıkarılmamalıdır. Her şey bir yana, bu kuramlar yapıların önemini gözlerinde büyütenler ve öznenin rolünü önemsemeyenler için faydalı bir denge aracı olmaktadır. İnsanlar elbette sosyal sermayelerine yatırım yapmak için bilinçli tercihler yaparlar ve böylece bu kararlar, özel teşviklerin (ev sahipliği gibi) varlığından etkilenebilirler. Üstelik rasyonel tercih kuramı yatırım ve kazanç sorunlarına olan ilgisi ile sosyal sermayenin analizine de uygundur. Bu durumda, daha sonraki araştırmalar için kapsayıcı bir kuram olarak rasyonel tercihe yönelik devam eden bir ilginin olması ihtimal dahilindedir.

Rasyonel tercih kuramı özellikle sosyologlar tarafından yaygın bir biçimde eleştirilmiştir. Örneğin, bu kuram sosyal hayatın her zaman varolan bir yönü olarak normların ve ortak anlamın –diğer bir deyişle kültürün– kuramda yer bulmaması nedeniyle sert bir biçimde eleştirilmiştir. İnsanları etkileyen şey yalnızca onların değerleri, davranışları ve kişisel çıkarlarının akılcı bir hesabı değildir. Daha yakın zamanlarda, Misztal ve Sztompka rasyonel tercih kuramında “sevgi”ye bir yer olmadığına işaret etmişlerdir (yani aşk, arkadaşlık ve fedakarlık gibi insan davranışlarının temel unsurları) (Misztal 1996: 80-88; Sztompka 1999: 66). Bu teori aynı zamanda genellikle Coleman’ın eğitim hakkında yaptığı açıklamaya yöneltilen tartışmadan zarar gör-

meye büyük ölçüde açıktır: Sosyal sermayeye yönelik rasyonel tercih yaklaşımları maddi eşitsizliklerin insanların yaşamlarındaki etkisini sistematik biçimde önemsememektedir. Bu durumda, özneyi anlamamanın yanı sıra, grup normları ve sosyal yapılar tarafından sunulan fırsatlara ve sınırlamalara karşı da dikkatli olmamız gerekir.

Eğer sosyal sermaye ilişkisel olarak görülüyorsa, bireysel düzeydeki davranıştan daha fazlasını kapsar. Sosyal sermaye, (diğerleriyle ilişki içindeki) bireyin ve ortaklığın bir niteliği olarak anlaşılmalıdır. Hem Bourdieu hem de Coleman, sosyal sermayeyi diğerlerinin davranışları hakkında güvenilir beklentiler biçiminde, bireysel sahiplerine yarar sağlayan bir şey olarak görme eğilimindeydiler. Putnam, kavramın kapsamını bowling takımları ve korolardan devletlere ve uluslara kadar gruplara uygulamak için açıkça genişletmiştir. Putnam, “kavramsal esnekliğin” derecesinden dolayı, aslında kısmen hiçbir zaman kavramı açıkça kuramsallaştırmadığı ve kısmen de sebep ve sonucu birbirine karıştırdığı için eleştirilmiştir (Portes ve Landolt 2000: 535-7). Ancak bu da çok fazla kusursuzluk aramak olur. Pierre Bourdieu sebep (seçkinlerin iletişim ağları) ve sonuçlar (seçkin statüsünün devamlılığı ve geliştirilmesi) konusunda hayret verici bir şekilde açıktır, ancak bu çok da yardımcı olur mu? Süreci sürekli yenden yatırım ve nadir olarak yapılan yatırımların sona erdirilmesiyle ve sadece pozitif faydalar dağıtmakla kalmayıp, aynı zamanda aktörler için pozitif sonuçlar oluşturan birçok ağ biçimiyle yinelenen ve çok katmanlı görmek daha doğrudur. Çete üyeliği “saygı” kazanmaya can atan, vatandaşlık hakkından mahrum bırakılmış genç erkekler arasında güven inşa eder ve saygı sağlar. Golf klüpleri, arkadaşlarla hoşça vakit geçirilen ve yeni arkadaşlar edinilen yerlerdir.

Sosyal sermaye farklılaşmış bir olgudur: Unsurları, akıcılığı ve içinde bulunduğu bağlamlar açısından değişkenlik gösterir

(Foley ve Edwards 1999). Özellikle, Coleman ve Putnam yatay bağlantıların önemini vurgulama eğilimindedir ve güç eşitsizliklerini büyük ölçüde ihmal etmişlerdir. Vivien Lowndes, bu yazarların, belirgin bir biçimde kadınlar tarafından kurulan bakım temelli ağlarını, kadınların oluşturdukları sosyal sermaye genel olarak resmi siyasete ve ticari liderliğe erişime dönüştürülemediği için önemsemediklerine dikkat çekmiştir (Lowndes 2000: 536). Bununla beraber, kendi başına düşünüldüğünde sosyal sermayeye sahip olmak sosyal ve ekonomik kaynaklara erişim eşitliğini hiçbir şekilde garanti etmez. Farklı insanlar tanımak ve onlarla işbirliği yapabilmek elbette bir şeyleri gerçekleştirmenin iyi bir yoludur, ancak tam olarak ne kadarının gerçekleşeceği diğer insanların kontrol ettiği kaynaklara bağlıdır. Genelleme yapacak olursak, yoksul insanlar çoğunlukla diğer yoksul insanların yakınında yaşar; seyahat eden insanlar, seyahat edenlerin kızları ve oğulları ile evlenme eğilimindedir; kadınlar diğer kadınlarla iletişim ağlarına sahiptir. Öte yandan, yaşlı Etonyalılar genelde diğer yaşlı Etonyalılara güvenilebileceğini düşünür; hür masonlar diğer hür masonlara lütufta bulunur; seçkin bilim adamları, kendi dallarından diğer üst düzey insanlarla konferans ve seminerlere katılır. Aynı şekilde, dışarıdakiler içerideki bağlantılar bazen işlemese de işlediğini varsayar. Çağdaş İskoç halk kahramanı ve köprü geçiş ücretine karşı kampanya düzenleyen Robbie the Pict, İskoç yargıçlarının peşin hükümlü kararlara, mülk hukukuna özgü bir özellikten dolayı değil, gizli Edinburgh yemek kulübüne üye oldukları için vardıklarından yakınmaktadır (The Scotsman, 17 Aralık 2002). Gücün ve güçsüzlüğün popüler algılanışları, genellikle bağlantıların öneminin farkına varılmasından dolayı ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte, bazı zamanlar aynı okullardan mezun insanların oluşturdukları iletişim ağlarının fark edilen önemi, dikkati altta yatan ve daha yapısal eşitsizliklerden başka yöne çekmektedir.

Şüphesiz, güçsüz ve yoksul topluluklar statü ve refah yoksunluklarını telafi etmek için zaman zaman kendi sosyal sermaye rezervlerini kullanabilirler. Gerçekten, bu kesinlikle işçi sendikaları gibi birçok toplumsal hareketin amacıdır ve kredi birlikleri gibi yoksulların güven temelli kurumlarının neden işlediğini açıklamaya yardımcı olur. Sosyal sermayenin farklılaşmasına verilecek karşılık onun farklı boyutlarının ve değişen sonuçlarının bir haritasını çıkarmak olabilir. Kurum üyeliğinden çıkan sosyal sermayenin, arkadaşlık bağlarından kaynaklanan sosyal sermayeye göre farklı sonuçları olduğu açıktır ve bu tahminen bağlantıların kendisiyle bağdaştırılan özelliklerini yansıtır (Warde ve Tampusbolon 2002). Ancak sosyal sermaye rezervlerine erişimdeki eşitsizlikler genellikle zenginlik, cinsiyet ya da etnik köken gibi diğer eşitsizliklerle kesişecektir ve sosyal sermaye hakkındaki egemen literatür bu gerçeği genel olarak kabul edememektedir.

Kavramsal zorlukların yanı sıra, sosyal sermaye üzerine araştırma yaparken kullanılacak yöntemlerle ilgili de önemli sorular mevcuttur. Son dönemde yapılmış bir araştırma, Putnam'ın Genel Toplumsal Araştırma'nın verilerini kullanması gibi, toplumsal katılım ve normların ortak kullanımlı ölçümlerine dayanmaktadır. Ek olarak, bu veriler bazı amaçlar için aydınlatıcı olurken, insanların bağlantılarının niteliği ve yapısı hakkında fazla bir veri sunmamaktadır. Ağ analizi olası bir çözüm önermektedir. Bu yaklaşımda kullanılan yöntemler denenmiş ve test edilmiş olmanın verdiği değerle, 1950'lerden beri sürekli olarak gelişmektedir. Gelecekte olarak, iletişim ağı analizlerinin çoğu isim "üreteç"lerinin kullanımı ile –öznelerden özellikle iyi tanıdıkları kişilerin isimlerini vermeleri istenerek– yürütülmekte ve daha sonra sonuçlar bireyler arasındaki ilişkilerin karmaşık ağlarının haritasını çıkarmak için kullanılmaktadır (Scott 1991; Degenne ve Fosse 1999).

Ekonomik sosyoloji alanındaki çalışmalar, sosyal sermaye üzerine yapılan tartışmaya uygulamak için bu yöntemi getirmek

istemişlerdir. Nan Lin, sosyal sermayenin araştırılmasının temeli olarak özellikle rasyonel tercih kuramı ile ağ çözümlemesinin evliliğini göstermiştir (Lin 2001). Bununla beraber, bu yöntem güçlü bağların rolünün fazla vurgulanması tehlikesini içerdiği gerekçesiyle eleştirilmiştir. Bu sınırlamanın üstesinden gelmek için girişimde bulunan Zhao (2002), öznelardan belirli olaylar aracılığıyla karşılaştıkları bireylerin (bu araştırma özelinde söz konusu kişiler bir Çin bayramı sırasında ziyaret etmeyi seçtikleri insanlardır) kim olduğunu belirtmelerini isteyerek, alternatif konum göstergelerini araştırmıştır. Ağ çözümlemesi, resmi ilişkilerin yanında resmi olmayan ilişkileri de çalışmak amacıyla geliştirilmiş analiz kategorilerini ve bir kısım araştırma metodunu üretmiştir (Wasserman ve Faust 1994). Şüphesiz ki tek seçenek bu değildir. Örneğin, Durlauf (2002) bunun tersine ampirik verilerin daha fazla kullanılmasını tavsiye etmiştir, ancak ağ çözümlemesi sosyal sermaye hakkında ileride yapılacak çalışmalar için önemli bir potansiyel taşımaktadır.

Önceki bölümlerde, şu anda oldukça sağlam temelli ampirik kanıtlara sahip olduğumuz birtakım alanların yanında, olsa olsa yarım yamalak ve düzensiz bilgilerin mevcut olduğu pek çok farklı alan da incelenmiştir. Etnografik ve niteliksel verileri kullanan ve sayıları gittikçe artan bir sayıda çalışma vardır; bununla birlikte bireylerin zaman içinde değişen bağlantılarını inceleyen hayat tarihi yöntemlerini sistematik biçimde kullanan yayımlanmış bir çalışma henüz yoktur. Artan miktarda sayısal çalışmalar vardır. Şu anda sosyal sermaye birimlerini içine alan beşinci bölümde belirtilen bazı resmi anketler de bunlara eklenebilir. Daha geniş ağları kapsamak için düzenlenen ve siyaset biliminin çoğunluğuna hakim olan kamusal alan/özel alan ayrımına meydan okumaya ve tartışmanın terimlerini genişletme potansiyeline sahip olan sosyal sermayenin cinsiyet dinamikleri üzerine artan miktarda çalışma ortaya çıkmaktadır (Lowndes 2000: 536). Bu

çalışmaların “sosyal sermayenin kısır döngüsündeki” nedensel bağlantıları Lowndes’in iddia ettiği ölçüde aydınlatıp aydınlatmayacağını bekleyip görmeliyiz. Bununla beraber, kuşkusuz ki bu bugüne değin yayımlanmış anlatımların çoğuna egemen olan bağlantılardan daha geniş birtakım bağlantılar üzerine tartışma olanağını doğurmaktadır. Gelecekteki araştırmaların insanların sosyal sermayelerini harekete geçirme yollarına da dikkat etmesi gerekecektir. Coleman’ın kavramsallaştırması, özellikle sosyal sermayenin kaynaklarını (ilişkiler) onun faydalarıyla (kaynaklar) karıştırması ve sosyal sermaye sahipliğini onu harekete geçirmekten ayırt edememesi gerekçesiyle eleştirilmiştir (Dika ver Singh 2002). Bu umut verici bir araştırma yöntemidir. Bireylerin bir organizasyondaki hedeflerine ulaşmak için aracıları kullanmaları üzerine yapılan bir çalışma, bireylerin ağlarını sosyal sermayenin türüne, rezervlerin “sahibine” ve destekleyiciler arasındaki ilişkiye bağlı biçimde değişiklik gösteren farklılaşmış ve özel bir yöntemle harekete geçirdiklerini göstermiştir (Lazega ve Lebeaux 1995). Bununla beraber, bu çalışma özelinde dahi örgütsel kültür ve ilgili kişilerin kimlikleri dahil olmak üzere diğer etkili faktörleri ayırt etmek de mümkündür. Anlaşılacağı üzere, bu karmaşık bir konudur ve tartışma açıldıkça bir hayli dikkat çekmesi olasıdır. Bununla beraber, sosyal sermaye gelecekteki araştırmalar için zengin bir alan olarak görünmeye devam etmektedir.

Araştırma ve bilim önemlidir, ancak sosyal sermaye fikri de insanların nasıl yaşadığı ile doğrudan ilgilidir. Anthony Giddens, yüksek modernitenin yaygın dönüşlülüğünün ortaya çıkmasının nedeni olarak kısmen insanların sosyal bilimlerden fikir almalarını ve bunları kendi yaşam koşullarına uygulamalarını işaret etmiştir (Giddens 1991). Bana göre, sosyal sermaye siyasetçiler ve diğerleri tarafından en azından kısmen işler hale getirilebileceği ve getirildiğinden insanların ilişkilerini gözlemenin faydalı bir yoludur. Ancak, iyi bir hayat sürdürmek anlamı-

na gelen ütöpik fikirlerin parçalanmış olduğu modern dünyada bunun anlamı nedir?

İnsanlar hayatı ortak bir fayda olarak gördükçe, tercihleri giderek kendilerine atfedilmiş niteliklere dayanan toplumlar değil, kazanılmış özelliklere dayanan toplumlar yönünde olur. Daha az sosyolojik terimlerle ifade edersek, insanların ait oldukları toplulukları doğum ya da alışkanlık gibi bir rastlantı sonucu içine savruldukları bir yer olarak düşünmeleri daha az muhtemel olur ve kendi topluluklarını ait olmayı kendilerinin tercih ettiği ve hatta oluşumuna doğrudan katkıda bulundukları bir yer olarak tahayyül etme ihtimalleri artar. İngiltere’de yapılan bir çalışmaya bakılırsa, her ne kadar ilişkiler yapısal olarak bir parça daha akıcı ve hatta dönüşlü olmaya başlamışsa da, bu ilişkileri yetişkinlerin kimliklerinin merkezine yerleştiren tam da bu özelliklerdir (Pahl ve Spencer 1997: 103). Organize edilmiş liglerde komşu banliyö ya da fabrikaların takımlarına karşı bowling oynamaktansa, (muhtemelen maçı e-posta ile planladıktan sonra) insanlar aileleriyle ve arkadaşlarıyla bowling oynamak için arabalarıyla dar sokağa kadar gitmeyi tercih etmektedirler ve belki de bar ya da spor merkezinde karşılaştıkları insanlarla olduğundan oldukça farklı ve çeşitli ağlara sahip olurlar.

İlişkilerimiz değışti ve değışmeye devam ediyor. Benzer şekilde, ilişkilerimizle olan ilişkimiz de değışiyor. Daha seküler, kişiselleşmiş, gayri resmi ve ağlarla sarılmış ancak daha az kolaylıkla okunabilen ve daha az şeffaf bir dünyada Barbara Misztal’ın öğüdüne kulak asmalıyız:

Üstünlük sağlamak, güvenli geçişi garanti altına almak ve kuralları bildiğini kanıtlamak için, kişinin günlük yaşamda diğerlerinin gösterdiği sembolleri ve işaretleri okuma ve yorumlama konusunda gittikçe karmaşık hale gelen becerilerini geliştirmesi gerekmektedir (Misztal 1996: 116).

Yakın ilişkilerimizde olsun, arkadaş ve tanıdıklardan oluşan daha geniş ağlarımızda ya da işleyen bağlantılarımızda olsun, alışkanlıklar ve uyum gelecek için zayıf rehberlerdir. Gerçekten, alışkanlıklara dayanmak bunların faydasız olmasından daha kötüdür; bu bizim bu alışkanlıkları “sorgulamadan” kabul ettiğimize inanan diğerleri için aktif olarak bir düş kırıklığı yaratabilir. Eğer bu durum zorluklar yaratıyorsa, toplumun bozulmasına içerleyen insanların kastettikleri şey muhtemelen bunlar değildir. Daha ziyade, bunlar siste ilerlememizi sağlayacak bir pusula için gerekli sabit koordinatların yokluğunda ve çevremizdeki herkes aynı şeyi yapıyorken dönüşlü bir hayata rahatça devam etmenin zorluklarıdır. Belki de yalnızca okul çağındaki öğrencilere değil, –belki de esas olarak– yetişkinlere yönelik ulusal çapta bir sosyal beceri programı zorunludur.

Kaynakça

- Aguilera, M. A. "The Impact of Social Capital on Labor Force Participation: evidence from the 2000 Social Capital Benchmark Survey", *Social Science Quarterly*, 2002, 83, 3, 853-74.
- Alheit, P. "Research and Innovation in Contemporary Adult Education", S. Papaioannou, P. Alheit, J. F. Lauridsen ve H. S. Olesen (der.), *Community, Education and Social Change*, Roskilde University Centre, Roskilde, 1996.
- Allatt, P. "Becoming Privileged: the role of family process", I. Bates ve G. Riseborough (der.), *Youth and Inequality*, Buckingham: Open University Press, 1993.
- Althusser, L. *For Marx*, Londra: New Left Books, 1977 [*Marx İçin*, İstanbul: İthaki, 2002].
- Avis, J., "Social Capital, Collective Intelligence and Expansive Learning: thinking through the connections", *British Journal of Educational Studies*, 2002, 50:3, 308-26.
- Banfield, E., *The Moral Basis of a Backwards Society*, Chicago: Free Press, 1958.
- Bankston, C. L ve Zhou, M. "Social Capital as Process: the meanings and problems of a theoretical metaphor", *Sociological Inquiry*, 2002, 72:2, 285-317.
- Baron, J. N., Hannan, M. T. ve Burton, M. D. "Labor Pains: change in organisational models and employee turnover in young, high-tech firms", *American Journal of Sociology*, 2001, 106:4, 960-1012.
- Baron, S., Field, J. ve Schuller, T. (der.), *Social Capital: critical perspectives*, Oxford: Oxford University Press, 2000.
- Bates, T., "Social Resources Generated by Group Support Networks May not be Beneficial to Asian Immigrant-owned Small Businesses", *Social Forces*, 1994, 72, 3, 671-89.
- Beck, U., "Living Your Own Life in a Runaway World: individualisation, globalisation and politics", W. Hutton ve A. Giddens (der.), *On the Edge: living with global capitalism*, Londra: Jonathan Cape, 2000, s. 164-74.
- , ve Beck-Gernsheim, E. *Riskante Freiheiten: Individualisierung in modernen Gesellschaften*, Frankfurt-am-Main: Suhrkamp 1994.

- , *Individualisation: individualised individualism and its social and political consequences*, Londra: Sage, 2002.
- Becker, G. S., *Human Capital: a theoretical and empirical analysis*, New York: National Bureau of Economic Research, 1964.
- Blair, T., “Third Way, Phase Two”, *Prospect*, 2001, 61, 10-13.
- Blaxter, L. ve Hughes, C., “Social Capital: a critique”, J. Thompson (der.), *Stretching the Academy: the politics and practice of widening participation in higher education*, Leicester: National Institute for Adult Continuing Education, 2001.
- Bockmeyer, J. L., “A Culture of Distrust: the impact of local political culture on participation in the Detroit EZ”, *Urban Studies*, 2000, 37:13, 2417-40.
- Boehnke, K., Hagan, J. ve Merkens, H., “Right-wing Extremism among German Adolescents: risk factors and protective factors”, *Applied Psychology*, 2000, 47:1, 109-26.
- Boisjoly, J., Duncan, G. ve Hofferth, S., “Access to Social Capital”, *Journal of Family Issues*, 1995, 16:5, 609-31.
- Bourdieu, P. “Cultural Reproduction and Social Reproduction”, s. 487-511, J. Karabel ve A. H. Halsey (der.), *Power and Ideology in Education*, New York: Oxford University Press, 1977.
- , “Le capital social: notes provisoires”, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1980, 2-3.
- , “Ökonomisches Kapital, Kulturelles Kapital, soziales Kapital”, R. Kreckel (der.), *Soziale Ungleichheiten*, Göttingen: Otto Schartz, 1981.
- , *Distinction: a social critique of the judgement of taste*, Londra: Routledge, 1984.
- , “The Forms of Capital”, s. 241-58, G. Richardson (der.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press, 1986.
- , *Homo Academicus*, Cambridge: Polity Press, 1988.
- ve Passeron, J. C. *Reproduction in Education, Society and Culture*, Londra: Sage, 1977.
- ve Wacquant, L. *An Invitation to Reflexive Sociology*, Chicago: University of Chicago Press, 1992.
- Brettell, B. C., “Theorising Migration in Anthropology”, s. 97-135, B. C. Brettell ve F. J. Hollifield (der.), *Migration Theory: talking across disciplines*, Londra: Routledge, 2000.
- Burt, R., *Structural Holes: the social structure of competition*, Cambridge: Harvard University Press, 1992.

- Busse, S. "Post-Soviet Social Capital: evidence from ethnography", American Sociological Association yıllık toplantısında sunulan bildiri, California: Anaheim, 2001.
- Caligiuri, M. P., Joshi, A. ve Lazarova, M., "Factors Influencing the Appointment of Women on Global Assignments", *International Journal of Human Resource Management*, 1999, 10:2, 163-79.
- Campbell, C., "Social Capital and Health: contextualising health promotion within local community networks", s. 182-96, S. Baron, J. Field, ve T. Schuller (der.), *Social Capital: critical perspectives*, Oxford: Oxford University Press, 2000.
- ve McLean, C., "Ethnic Identities, Social Capital and Health Inequalities: factors shaping African-Caribbean participation in local community networks in the UK", *Social Science and Medicine*, 2002, 55:4, 643-57.
- Cambell, C, Wood, R. ve Kelly, M., *Social Capital and Health*, Health Education Authority, Londra, 1999.
- Castells, M. *The Information Age, Volume 1: The Rise of the Network Society*, Oxford: Basil Blackwell, 1996 [*Enformasyon Çağı: c.1, Ağ Toplumunun Yükselişi*, çev. Ebru Kılıç, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2005].
- Champlin, D. "Social Capital and the Privatisation of Public Goods", *International Journal of Social Economics*, 1999, 26:10/11, 1302-14.
- Chiricos, T., McEntire, R. ve Gertz, M., "Perceived Ethnic and Racial Composition of Neighbourhood and Perceived Risk of Crime", *Social Problems*, 2001, 48:3, 322-40.
- Clark, E. "The Role of Social Capital in Developing Czech Private Business", *Work, Employment and Society*, 2000, 14:3, 439-58.
- Cohen, J. "Trust, Voluntary Association and Workable Democracy: the contemporary American discourse of civil society", s. 208-48, M. E. Warren (der.), *Democracy and Trust*, Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- Coleman, J. S., *Adolescent Society: the social life of the teenager and its impact on education*, New York: Free Press, 1961.
- , "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 1988-9, 94, s. 95-120.
- , *Equality and Achievement in Education*, Boulder: Westview Press, 1990.
- , "Prologue: constructed social organisation", s. 1-14, P. Bourdieu ve J. S. Coleman (der.), *Social Theory for a Changing Society*, Boulder: Westview Press, 1991.

- , *Foundations of Social Theory*, Cambridge MA: Belknap Press, 1994.
- , Campbell, E. Q., Hobson, C. J., McPartland, J., Mood, A.M., Weinfeld, F. D. ve York, R. L., *Equality of Educational Opportunity*, Washington: United States Government Printing Office, 1966.
- , Hoffer, T. ve Kilgore, S., *High School Achievement: Public, Catholic and Private Schools Compared*, New York: Basic Books, 1982.
- , ve Hoffer, T., *Public and Private Schools: the impact of communities*, New York: Basic Books, 1987.
- Commission for Social Justice, *Social Justice: strategies for national renewal*, Londra: Vintage, 1994.
- Cooper, H., Arber, S., Fee, L. ve Ginn, J., *The Influence of Social Support and Social Capital on Health: a review and analysis of British data*, Health Education Authority, Londra, 1999.
- Dahrendorf, R., *Reflections on the Revolution in Europe*, Londra: Chatto and Windus, 1990.
- Dasgupta, P. “Economic Progress and the Idea of Social Capital”, s. 325-424, P. Dasgupta ve I. Serageldin (der.), *Social Capital: a multifaceted perspective*, Dünya Bankası, Washington DC, 2000.
- Davies, J. K. “Partnership Working in Health Promotion: the potential role of social capital in health development”, s. 181-200, Ballock, S. ve Taylor, M. (der.), *Partnership Working: policy and practice*, Bristol: Policy Press, 2001.
- Tocqueville, A. de, [1969] *Democracy in America*, New York: Harper, 1832.
- Dean, M., *Governmentality: power and rule in modern society*, Londra: Sage, 1999.
- Degenne, A. ve Fosse, M., *Introducing Social Networks*, Londra: Sage, 1999.
- Dhesi, A. S., “Social Capital and Community Development”, *Community Development Journal*, 2000, 35:3, 199-214.
- Dika, S. L. ve Singh, K., “Applications of Social Capital in Educational Literature: a critical synthesis”, *Review of Educational Research*, 2002, 72:1, 31-60.
- Dowley, K. M. ve Silver, B. D., “Social Capital, Ethnicity and Support for Democracy in the Post-Communist States”, *Europe-Asia Studies*, 2002, 54:4, 505-27.
- Durkheim, Emile, *The Division of Labor in Society*, çev. George Simpson, New York: The Free Press, 1933.
- Durlauf, S. N., “On the Empirics of Social Capital”, *The Economic Journal*, 2002, 112, 459-79.

- Edwards, B. ve Foley, M., "Social Capital and the Political Economy of our Discontent", *American Behavioural Scientist*, 1997, 40:5, 669-78.
- Emler, N. ve McNamara, S., "The Social Contact Patterns of Young People: effects of participation in the social institutions of family, education and work", s. 121-39, H. Helve ve J. Bynner (der.), *Youth and Life Management: research perspectives*, Helsinki: Yliopistopaino, 1996
- Employment Department, *Managing Careers in the 21st Century*, Skills and Enterprise Briefing, 1996, 4/96, 3.
- Esbensen, F. A, Deschenes, E.P., ve Winfree, L.T., "Differences Between Gang Girls and Gang Boys: results from a multisite survey", *Youth and Society*, 1999, 31:1, 27-53.
- Etzioni, A., *The Spirit of Community: rights, responsibilities and the communitarian agenda*, Londra: Fontana, 1993.
- Fafchamps, M., ve Minten, B., "Returns to Social Network Capital among Traders", *Oxford Economic Papers*, 2002, 54, 2, 173-206.
- Ferlander, S. ve Timms, D., "Local Nets and Social Capital", *Telematics and Informatics*, 2001, 18, 51-65.
- Fernandez, R.M., Castilla, E. J. ve Moore, P., "Social Capital at Work: networks and employment at a phone center", *American Journal of Sociology*, 2000, 105:5, 288-356.
- Ferrary, M., "Mécanismes de regulation de la structure des qualifications et specificite du capital human. Une analyse du capital social des conseillers bancaires", *Sociologie du Travail*, 2002, 44:1, 119-30.
- Field, J. ve Schuller, T., "Networks, Norms and Trust: explaining patterns of lifelong learning in Scotland and Northern Ireland", s. 95-118, F. Coffield (der.), *Differing Visions of the Learning Society: research findings 2*, Bristol: Policy Press, 2000.
- Field, J. ve Spence, L., "Social Capital and Informal Learning", s. 32-42, F. Coffield (der.), *The Necessity of Informal Learning*, Bristol: Policy Press, 2000.
- Fine, B., *Social Capital versus Social Theory: political economy and social science at the turn of the millenium*, Londra: Routledge, 2000.
- Fine, B. ve Green, F., "Economics, Social Capital, and the Colonisation of the Social Sciences", s. 78-93, S. Baron, J. Field ve T. Schuller (der.), *Social Capital: critical perspectives*, Oxford: Oxford University Press, 2000.
- Foley, M. ve Edwards, B., "Is it Time to Disinvest in Social Capital?", *Journal of Public Policy*, 1999, 19:2, 141-73.

- Fox, J., "The World Bank and Social Capital: contesting the concept in practice", *Journal of International Development*, 1997, 9:7, 63-71.
- Fukuyama, F., "The End of History", Lecture at the University of Chicago, erişim: 1 Eylül 2002. <http://www.wku.edu/~sullib/history.htm>, 1989.
- Fukuyama, F., *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*, Londra: Hamish Hamilton, 1995.
- , "Social Capital, Civil Society and Development", *Third World Quarterly*, 2001, 22:1, 7-20.
- Furedi, F., "For the Greater Good of my CV", *Times Higher Educational Supplement*, 27 Eylül 2002, 24-5.
- Gardner, J. ve Oswald, A., *Internet Use: the digital divide*, Working Paper, Department of Economics, University of Warwick, Coventry, 2002.
- Gershuny, J., "Web-use and Net-nerds: a neo-functionalist analysis of the impact of information technology in the home", Conference of the International Association for Time Use Research, Oslo, 2001, 3-5 Ekim 2001.
- Gershuny, J., ve Fisher, K., *Leisure in the UK Across the 20th Century*, Institute for Social and Economic Research Working Paper 99-3, University of Essex, Colchester, 1999.
- Giddens, A., *The Constitution of Society*, Cambridge: Polity, 1984.
- , *Modernity and Self-identity: self and the society in the late modern age*, Cambridge: Polity, 1991.
- Glaeser, E. L., "The Formation of Social Capital", s. 381-93, J. F. Helliwell (der.), *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being*, Human Resources Development Canada/Organisation for Economic Co-operation and Growth, Ottawa/Paris, 2001.
- , Laibson, D. ve Sacerdote, B., "An Economic Approach to Social Capital", *The Economic Journal*, 2002, 112, 437-58.
- , Laibson, D. I., Scheinkman, J. ve Soutter, C. L., "Measuring Trust", *Quarterly Journal of Economics*, 2000, 115, 811-46.
- Granovetter, M., "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 1973, 78, 1360-80.
- Green, G., Grimsley, M., Suokas, A., Prescott, M., Jowitt, T. ve Linacre, R., *Social Capital, Health and Economy in South Yorkshire Coalfield Communities*, Centre for Regional Economic and Social Research, Sheffield, 2000.
- Grootaert, C., "Social Capital, the Missing Link?" *Monitoring Environmental Progress - Expanding the Measure of Wealth*, Washington: Dünya Bankası, 1996.

- Groundwork “News &. Events”, 19 Ağustos 2002, Erişim: 1 Eylül 2002 <http://www.groundwork.org.uk/news/190802-FRINGEEVENTS.htm>.
- Hagan, J., MacMillan, R. ve Wheaton, B., “Social Capital and the Life Course Effects of Family Migration”, *American Sociological Review*, 1996, 61:3, 368-85.
- Hall, P., “Social Capital in Britain”, *British Journal of Political Science*, 1999, 29:3, 417-61.
- Halpern, D., “Moral Values, Social Trust and Inequality, Can Values Explain Crime?” *British Journal of Criminology*, 2001, 41, 2, 236-51.
- Hanna, V. ve Walsh, K., “Small Firm Networks: a successful approach to innovation?” *R&D Management*, 2002, 32:3, 201-7.
- Harper, R., *Social Capital: a review of the literature*, Office for National Statistics, Londra, 2001.
- Haynie, D. L., “Delinquent Peers Revisited: does network structure matter?” *American Journal of Sociology*, 2001, 106:4, 1013-57.
- Heckman, J. J. ve Neal, D., “Coleman’s Contributions to Education: theory, research styles and empirical research”, s. 81-102, J. Clark (der.), *James S. Coleman*, Londra: Falmer Press, 1996.
- Hedoux, C., “Des publics et des non-publics de la formation d’adults”, *Revue française de sociologie*, 1982, 23, 253-74.
- Heenan, D., “It Won’t Change the World But it Turned My Life Around”: participants’ views on the Personal Adviser Scheme in the New Deal for Disabled People”, *Disability & Society*, 2002, 17:4, 383-402.
- Heinze, R. G. ve Strunck, C., “Die Verzinsung des sozialen Kapitals. Freiwilliges Engagement im Strukturwandel”, s. 171-216, U. Beck (der.), *Die Zukunft von Arbeit und Demokratie*, Frankfurt-am-Main: Suhrkamp Verlag, 2000.
- Hendry, C, Jones, A., Arthur, M. ve Pettigrew, A., *Human Resource Development in Small to Medium Sized Enterprises*, Employment Department Research Paper 88, Sheffield, 1991.
- Hendryx, M. S., Ahern, M. M., Lovrich, N. P. ve McCurdy, A. H., “Access to Health Care and Community Social Capital”, *Health Services Research*, 2002, 37:1, 87-103.
- Henriksen, L B., “The Danish Furniture Industry - a case of tradition and change”, s. 233-58, P. Karnøe, P. H. Kristensen ve P. H. Andersen (der.), *Mobilising Influences and Generating Competencies: the remarkable success of small and medium-sized enterprises in the Danish business system*, Kopenhag: Handelshøjskole.s Forlag, 1999.

- Hibbitı, K., Jones, P. ve Meegan, R., "Tackling Social Exclusion: the role of social capital in urban regeneration on Merseyside – from mistrust to trust?" *European Planning Studies*, 2001, 9:2, 141-61.
- Hill, R.J., "Learning to Transgress: a socio-historical conspectus of the American gay life world as a site of struggle and resistance", *Studies in the Education of Adults*, 1996, 28:2, 253-79.
- Hoffer, T., Greeley, A. ve Coleman, J. S., "Achievement and Growth in Public and Catholic Schools", *Sociology of Education*, 1985, 58:2, 74-97.
- Hyppä, M. ve Mäki, J., "Why do Swedish-speaking Finns have a longer active life? An area for social capital research", *Health Promotion International*, 2001, 16:1, 55-64.
- Inglehart, R., *Modernisation and Postmodernisation: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies*, Princeton: Princeton University Press, 1997.
- Ingram, P. ve Roberts, P. W., "Friendship among Competitors in the Sydney Hotel Industry", *American Journal of Sociology*, 2000, 106:2, 387-423.
- Jacobs, J., *The Death and Life of Great American Cities: the failure of town planning*, New York: Random House, 1961.
- Jacques, M., "The age of selfishness", *Guardian*, 5 Ekim 2002, 24.
- James, E. H., "Race-Related Differences in Promotions and Support: underlying effects of human and social capital", *Organisation Science*, 2000, 11:5, 493-508.
- Jamieson, L., *Intimacy: personal relationships in modern societies*, Cambridge: Polity, 1998.
- Jenkins, R., *Pierre Bourdieu*, Londra: Routledge, 1992.
- Jones, T., McEvoy, D. ve Barrett, G., "Labour Intensive Practices in the Ethnic Minority Firm", J. Atkinson, ve D. Storey (der.), *Employment, the Small Firm and the Labour Market*, Londra: Routledge, 1993.
- Karnøe, P. "The Business Systems Framework and Danish SMEs", s. 7-72, P. Karnøe, P. H. Kristensen ve P. H. Andersen (der.), *Mobilising Influences and Generating Competencies: the remarkable success of small and medium-sized enterprises in the Danish business system*, Kopenhag: Handelshøjskolens Forlag, 1999.
- Kawachi, I., Kennedy, B. P. ve Lochner, K., "Long Live Community: social capital as public health", *The American Prospect*, 1997a, 35, 56-9.
- Kawachi, I., Kennedy, B. P., Lochner, K., ve Prothrow-Stith, D., "Social Capital, Income Inequality and Mortality", *American Journal of Public Health*, 1997b, 87, 1491-98.

- Kirchhöfer, D. *Informelles Lernen in alltäglichen Lebensführungen. Chance für berufliche Kompetenzentwicklung*, Qualifikations-Entwicklung-Management, Report 66, Berlin, 2000.
- Klages, H. "Engagement und Engagementpotential in Deutschland", s. 151-70, U. Beck (der.), *Die Zukunft von Arbeit und Demokratie*, Frankfurt-am-Main: Suhrkamp Verlag, 2000.
- Klein, N., *No Logo: taking aim at the brand bullies*, Londra: Flamingo, 2000.
- Knack, S. ve Keefer, P., "Does Social Capital have an Economic Payoff? A cross-country investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 1997, 112:4, 1251-88.
- Kniep, A., "Wer nicht drin ist, ist draussen", *Spiegelreporter*, 8/2000, 18-27.
- Kolankiewicz, G., "Social Capital and Social Change", *British Journal of Sociology*, 1996, 47:3, 427-41.
- Korpi, T., "Good Friends in Bad Times? Social networks and job search among the unemployed in Sweden", *Acta Sociologica*, 2001, 33:2, 157-70.
- Lall, S., "Technological Change and Industrialisation in the Asian Newly Industrialising Economies: achievements and challenges", s. 13-68, L. Kim ve R. R. Nelson (der.), *Technology, Learning and Innovation: experiences of newly industrialising economies*, Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- Lauglo, J., "Social Capital Trumping Class and Cultural Capital? Engagement with school among immigrant youth", s. 142-67, S. Baron, J. Field, ve T. Schuller (der.), *Social Capital: critical perspectives*, Oxford: Oxford University Press, 2000.
- Lazega, E. ve Lebeaux, M.-O., "Capital social et contrainte laterale", *Revue française de sociologie*, 1995, 36:4, 759-77.
- Le Bas, C., Picard, F. ve Suchecki, B., "Innovation technologique, comportement de reseaux et performances: une analyse sur donnees individuelles", *Revue d'Economie Politique*, 1998, 108:5, 625-44.
- Leadbeater, C., *The Rise of the Social Entrepreneur*, Londra: Demos, 1997.
- Ledeneva, A. V., *Russia's Economy of Favours: Blat, networking and informal exchange*, Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- Lemann, N., "Kicking in Groups", *Atlantic Monthly*, Nisan 1996, 22-6.
- Leonard, M. "The Long-Term Unemployed: informal economic activity and the underclass in Belfast-rejecting or reinstating the work ethic", *International Journal of Urban and Regional Research*, 1998, 22:1, 42-59.

- Lévesque, M. ve White, D. "Capital social, capital humain et sortie de l'aide sociale pour des prestataires de longue durée", *Canadian Journal of Sociology*, 2001, 26:2, 167-92.
- Lin, N., *Social Capital: a theory of social structure and action*, Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
- Lindenberg, S., "Constitutionalism versus Relationalism: two versions of rational choice sociology", s. 299-311, J. Clark (der.), *James S. Coleman*, Londra: Falmer, 1996.
- Loizos, P., "Are Refugees Social Capitalists?" s. 124-41, S. Baron, J. Field, ve T. Schuller (der.), *Social Capital: critical perspectives*, Oxford: Oxford University Press, 2000.
- Lovell A.M., "Risking Risk: the influence of types of capital and social networks on the injection practices of drug users", *Social Science and Medicine*, 2002, 55:5, 803-21.
- Lowndes, V., "Women and Social Capital: a comment on Hall's 'Social Capital in Britain'", *British Journal of Political Science*, 2000, 30:4, 533-40.
- Lowndes, V. ve Wilson, D., "Social Capital and Local Government: exploring the institutional design variable", *Political Studies*, 2001, 49:4, 629-47.
- Luhmann, N., "Familiarity, Confidence, Trust: problems and alternatives", s. 94-107, D. Gambetta (der.), *Trust: making and breaking co-operative relations*, Oxford: Basil Blackwell, 1988.
- McClenaghan, P., "Social Capital: exploring the theoretical foundations of community development education", *British Educational Research Journal*, 2000, 26:5, 565-82.
- Mcllwaine, C. ve Moser, C. O. N., "Violence and Social Capital in Urban Poor Communities: perspectives from Colombia and Guatemala", *Journal of International Development*, 2001, 13, 965-84.
- Macinko, J. ve Starfield, B., "The Utility of Social Capital in Research on Health Determinants", *Millbank Quarterly*, 2001, 79:3, 387-427.
- Maloney, W."Contracting Out the Participation Function: social capital and checkbook participation", s. 108-19, J. Van Deth, M. Maraffi, K. Newton ve P. Whiteley (der.), *Social Capital and European Democracy*, Londra: Routledge, 1999.
- , Smith, G. ve Stoker, G., "Social Capital and Associational Life", s. 212-25, S. Baron, J. Field, ve T. Schuller (der.), *Social Capital: critical perspectives*, Oxford: Oxford University Press, 2000a.
- , "Social Capital and Urban Governance: adding a more contextualised "top-down" perspective", *Political Studies*, 2000b, 48:4, 802-20.

- Maskell, P., "Social Capital, Innovation and Competitiveness, s. m-23, S. Baron, J. Field ve T. Schuller (der.), *Social Capital: critical perspectives*, Oxford: Oxford University Press, 2000.
- , Eskelinen, H., Hannibalsson, I., Malmberg, A. ve Vatne, E., *Competitiveness, Localised Learning and Regional Development: specialisation and prosperity in small open economies*, Londra: Routledge, 1998.
- , ve Törnqvist, G., *Building a Cross-Border Learning Region: emergence of the North European Oresund region*, Kopenhag: Handelsfiøjskolens Forlag, 1999.
- Matlay, H., *The Paradox of Training in the Small Business Sector*, doktora tezi, University of Warwick, Coventry, 1997.
- Melucci, A., *Challenging Codes: collective action in the information age*, Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- Misztal, B. A., *Trust in Modern Societies*, Cambridge: Polity, 1996.
- , *Informality: social theory and contemporary practice*, Londra: Routledge, 2000.
- Mitchell, C. U. ve LaGory, M., "Social Capital and Mental Distress in an Impoverished Community", *City & Community*, 2002, 1:2, 199-222.
- Molyneux, M. "Gender and the Silences of Social Capital: lessons from Latin America", *Development and Change*, 2002, 33:2, 167-88.
- Morrissey, M. ve McGinn, P., *Evaluating Community Based and Voluntary Activity in Northern Ireland: interim report*, Community Evaluation Northern Ireland, Belfast, 2001.
- Morrow, V., "Conceptualising Social Capital in Relation to the Well-being of Children and Young People: a critical review", *Sociological Review*, 1999, 744-65.
- Mulholland, K., "The Family, Enterprise and Business Strategies", *Work, Employment and Society*, 1997, 11:4, 685-711.
- Muntaner, C, Lynch, J. ve Smith, G. D., "Social Capital and the Third Way in Public Health", *Critical Public Health*, 2000, 10:2, 107-24.
- Muram, D., Hostetler, B. Jones, P. ve Speck, C., "Adolescent Victims of Sexual Assault", *Journal of Adolescent Health*, 1995, 17:6, 372-5.
- Murtagh, B., *Social Activity and Interaction in Northern Ireland: Northern Ireland Life and Times Survey Research Update 10*, Queen's University/ University of Ulster, Belfast, 2002.
- Narayan, D. ve Pritchett, L., "Social Capital: evidence and implications", s. 269-95, P. Dasgupta ve I. Serageldin (der.), *Social Capital: a multifaceted perspective*, Washington: Dünya Bankası, 1999.

- Neyer, F. J., "Junge Erwachsene und ihre familiären Netzwerke", *Zeitschrift für Sozialisationsforschung und Erziehungssoziologie*, 1995, 15:3, 232-48.
- OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü), *Investing in Competencies for All: Meeting of the OECD Education Ministers*, Paris, 3-4 Nisan 2001, 2001a.
- OECD, *The Well-being of Nations: the role of human and social capital*, OECD, Paris, 2001b.
- Pahl, R. ve Spencer, L., "The Politics of Friendship", *Renewal*, 1997, 5:3/4, 100-7.
- Palloni, A., Massey, D. S., Ceballos, M., Espinosa, K. ve Spittel, M., "Social Capital and Intergenerational Migration: a test using information on family networks", *American Journal of Sociology*, 2001, 106:5, 1262-98.
- Parcel, T. ve Menaghan, E. G., "Early Parental Work, Family Social Capital and Early Childhood Outcomes", *American Journal of Sociology*, 1994, 99:4, 972-1009.
- Paxton, P., "Is Social Capital Declining in the United States? A multiple indicator assessment", *American Journal of Sociology*, 1999, 105:1, 88-127.
- Performance and Innovation Unit, *Social Capital: a discussion paper*, Londra: Cabinet Office, 2002.
- Porter, M. E., "Location, Competition and Economic Development: local clusters in a global economy", *Economic Development Quarterly*, 2000, 14:1, 15-34.
- Portes, A., "Social Capital: its origins and applications in modern sociology", *Annual Review of Sociology*, 1998, 24, 1-24.
- Portes, A. ve Landolt, P., "Social Capital: promise and pitfalls of its role in development", *Journal of Latin American Studies*, 2000, 32:3, 529-47.
- Prusack, L. ve Cohen, D., "How to Invest in Social Capital", *Harvard Business Review*, 2001, 79:6, 87-93.
- Putnam, R. D., *Making Democracy Work: civic traditions in modern Italy*, Princeton: Princeton University Press, 1993a.
- , "The Prosperous Community: social capital and public life", *The American Prospect*, 1993b, 4:13, 11-18.
- , "Bowling Alone: America's declining social capital", *Journal of Democracy*, 1995, 6, 65-78.
- , "Who Killed Civic America?", *Prospect*, 1996, 7:24, 66-72.
- , *Bowling Alone: the collapse and revival of American community*, New York: Simon and Schuster, 2000.

- , “Bowling Together”, *American Prospect*, 13:3, erişim: 1 Eylül 2002, URL: <http://www.prospect.org/print/V13/3/putnam-r.html>.
- Queen Elizabeth II, “Speech to both Houses of Parliament”, 30 Nisan 2002, erişim: 1 Eylül 2002, URL: <http://www.goldenjubilee.info/News.jsp?Newsid=188>.
- Raffo, C. ve Reeves, M., “Youth Transitions and Social Exclusion: developments in social capital theory”, *Journal of Youth Studies*, 2000, 3:2, 147-66.
- Rankin, K. N., “Social Capital, Microfinance, and the Politics of Development”, *Feminist Economics*, 2002, 8:1, 1-24.
- Renzulli, L., Aldrich, H. ve Moody, J., “Family Matters: gender, networks and entrepreneurial outcomes”, *Social Forces*, 2000, 79:2, 523-46.
- Ritzer, G., *Sociological Theory*, New York: McGraw Hill, 1996.
- Robbins, D., *Bourdieu and Culture*, Londra: Sage, 2000.
- Robison, L. J., Schmid, A. A. ve Siles, M. E., “Is Social Capital Really Capital?” *Review of Social Economy*, 2002, 60:1, 1-21.
- Rose, R., “Getting Things Done in an Antimodern Society: social capital networks in Russia”, s. 147-771, P. Dasgupta ve I. Serageldin (der.), *Social Capital: a multifaceted perspective*, Washington: Dünya Bankası, 1999.
- Rosenfeld, R., Messner, S. F. ve Baumer, E., “Social Capital and Homicide”, *Social Forces*, 2001, 80:1, 283-309.
- Rothstein, B., “Social Capital in the Social Democratic Welfare State”, *Politics and Society*, 2001, 29:2, 207-41.
- Russell, H., “Friends in Low Places: gender, unemployment and sociability”, *Work, Employment and Society*, 1999, 13:2, 205-24.
- Salmon, H., “Social Capital and Neighbourhood Renewal”, *Renewal*, 2002, 10:2, 49-55.
- Sampson, R. J. ve Raudenbush, S. W., “Systematic Social Observation of Public Spaces: a new look at disorder in urban neighbourhoods”, *American Journal of Sociology*, 1999, 105:3, 603-51.
- Schuller, T., “Human and Social Capital: the search for appropriate methodology”, *Policy Studies*, 2000, 21:1, 25-35.
- , Baron, S. ve Field, J., “Social Capital: a review and critique”, s. 1-38, Baron, S., Field, J. ve Schuller, T. (der.), *Social Capital: critical perspectives*, Oxford: Oxford University Press, 2000.
- Schulman, M. D. ve Anderson, C., “The Dark Side of the Force: a case study of restructuring and social capital”, *Rural Sociology*, 1999, 64:3, 351-72.

- Schultz, T. W., "Investment in Human Capital", *American Economic Review*, 1961, 51, 1-17.
- Scott, J., *Social Network Analysis: a handbook*, Londra: Sage, 1991.
- Senge, P., *The Fifth Discipline: the art and practice of the learning organisation*, New York: Doubleday, 1990.
- Sennett, R., *The Corrosion of Character. The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*, New York: Norton, 1999.
- Serageldin, I. ve Grootaert, C., "Defining Social Capital: an integrating view", s. 40-58, P. Dasgupta ve I. Serageldin (der.), *Social Capital: a multifaceted perspective*, Washington: Dünya Bankası, 1999.
- Seyd, P. ve Whiteley, P., *Labour's Crass Roots: the politics of party membership*, Oxford: Clarendon, 1992.
- Perri 6, 'Social exclusion: time to be optimistic', Perri 6 (der.), *The Wealth and Poverty of Networks*, DEMOS Collection, 1997, 12 s. 3-9.
- Skocpol, T. ve Fiorina, M. (der.) , *Civic Engagement in American Democracy*, Washington / New York: Brookings Institution/Russell Sage Foundation, 1999.
- Smith, S. S. ve Kulynch, J., "It May be Social, but Why is it Capital? The social construction of social capital and the politics of language", *Politics & Society*, 2002, 30:1, 149-86.
- Stanton-Salazar, R. ve Dornbusch, S., "Social Capital and the Reproduction of Inequality: information networks among Mexican-origin high school students", *Sociology of Education*, 1995, 68:2, 116-35.
- Stephenson, S., "Street Children in Moscow: using and creating social capital", *Sociological Review*, 2001, 49:4, 530-47.
- Streeck, W., *Verbände als soziales Kapital: Von Nutzen und Nutzung des Korporatismus in einer Gesellschaft im Wandel*, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Working Paper 99/2, Cologne, 1999.
- Summerskill, B., "Selfish? Miserable? Not us, say UK teens", *Observer*, 21 Temmuz 2002, 3.
- Swedberg, R., "Analyzing the Economy: on the contribution of James S. Coleman", s. 313-28, J. Clark (der.), *James S. Coleman*, Londra: Falmer Press, 1996.
- Sztompka, P., *Trust: a sociological theory*, Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- Thatcher, M., *The Downing Street Years*, Londra: HarperCollins, 1993.
- Thompson, P., "The Politics of Community", *Renewal*, 2002, 10:2, 1-8.
- Touraine, A., *Critique of Modernity*, Oxford: Blackwell, 1995.

- Turkle, S., *Life on the Screen: identity in the age of the internet*. New York: Touchstone, 1997.
- Unwin, L., "Employer-led Realities: apprenticeship past and present", *Journal of Vocational Education and Training*, 1996, 48:1, 57-68.
- Urry, J., "Mobility and Proximity", *Sociology*, 2002, 36:2, 255-74.
- Uslaner, E. M., "Democracy and Social Capital", s. 121-50, M. E. Warren (der.), *Democracy and Trust*, Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- Van Deth, J. W., "Interesting but Irrelevant: social capital and the saliency of politics in Western Europe", *European Journal of Political Research*, 2000, 37:2, 115-47.
- Viscarnt, J. J. "EU Programmes: a 'bridge' between education and employment", s. 242-7, A. Walther ve B. Stauber (der.), *Lifelong Learning in Europe: options for the integration of living, learning and working*, Tübingen: Neuling Verlag, 1998.
- Volker, B. ve Flap, H., "Getting Ahead in the GDR: social capital and status attainment under communism", *Ada Sociologica*, 1999, 42:1, 17-34.
- Walker, P., Lewis, J., Lingayah, S. ve Sommer, F., *Prove It! Measuring the effect of neighbourhood renewal on local people*, Londra: Groundwork / New Economics Foundation / Barclays PLC, 2000.
- Wallis, J. ve Dollery, B., "Social Capital and Local Government Capacity", *Australian Journal of Public Administration*, 2002, 61:3, 76-85.
- Wann, M., *Building Social Capital: self-help in a twenty-first century welfare state*, Londra: Institute for Public Policy Research, 1995.
- Warde, A. ve Tampubolon, G., "Social Capital, Networks and Leisure Consumption", *Sociological Review*, 2002, 50:2, 155-80.
- Warde, A., Martens, L. ve Oben, W., "Consumption and the Problem of Variety: cultural omnivorousness, social distinction and dining out". *Sociology*, 1999, 33:1, 105-27.
- Warren, M. E., "Social Capital and Corruption", EURESCO Sosyal Sermaye Konferansında sunulan bildiri, University of Exeter, 15-20 Eylül 2001.
- Wasserman, S. ve Faust, K., *Social Network Analysis: methods and applications*, Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- Wellman, B., "Computer Networks as Social Networks", *Science*, 2001, 293, 2031-4.
- , ve Hampton, K. "Living Networked in a Wired World", *Contemporary Sociology*, 1999, 28:6, 648-54.

- , Wellman, B., Haase, A. Q., Witte, J., ve Hampton, K., “Does the Internet Increase, Decrease or Supplement Social Capital? Social networks, participation and community commitment”, *American Behavioural Scientist*, 2001, 45:3, 436-55.
- Wenneräs, C. ve Wold, A., “Nepotism and Sexism in Peer-review”, *Nature*, 1997, 387, 341-3.
- Whitehead, M. ve Diderichsen, F., “Social Capital and Health: tiptoeing through the minefield of evidence”, *The Lancet*, 2001, 358:9277, 165-6.
- Whiteley, P. F., “Economic Growth and Social Capital”, *Political Studies*, 2000, 48:3, 443-66.
- Wilkinson, R., *Unhealthy Societies: the afflictions of inequality*, Londra: Routledge, 1996.
- Wilson, P. A., “Building Social Capital: a learning agenda for the twenty-first century”, *Urban Studies*, 1997, 34:5/6, 745-60.
- Woolcock, M., “Social Capital and Economic Development: toward a theoretical synthesis and policy framework”, *Theory and Society*, 1998, 27:2, 151-208.
- , “The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes”, *Isuma: Canadian Journal of Policy Research*, 2001, 2:1, 1-17.
- World Bank, *World Development Report 2000/2001- Attacking Poverty*, Washington/ New York: Dünya Bankası / Oxford University Press, 2001.
- World Values Survey, “2000-2001 World Values Survey Questionnaire”, URL: <http://wvs.isr.umich.edu/wvs-ques4.html> (erişim: 16 Ekim 2001).
- Young, M., “Contrasting Approaches to the Role of Qualifications in the Promotion of Lifelong Learning”, s. 44-62, K. Evans, P. Hodgkinson ve L. Unwin (der.), *Working to Learn: Transforming learning in the workplace*, Londra: Kogan Page, 2002.
- Younge, G., “The Death of Stephen Lawrence: the Macpherson Report”, *Political Quarterly*, 1999, 70:3, 329-34.
- Zhao, Y., “Measuring the Social Capital of Laid-off Chinese Workers”, *Current Sociology*, 2002, 50:4, 555-71.

Dizin

- ağlar
ağların ağları 161, “blat” ağları
123, cinsel tatmin ağları 119,
cinsel tercihlere dayanan 163,
çevrimiçi 150, 151, gayri resmi
116, iletişim ağları 1, 16, 22,
23, 25, 28, 33-35, 44, 45, 48,
53, 54, 61, 63, 70, 71, 73, 76,
77, 79, 81, 82, 84, 89, 90, 94,
96, 98, 114, 116-118, 121,
124, 127, 131, 134, 147, 151,
152, 157, 163, 184, 196, 206,
kişisel 150, 155, sosyal ağlar
91, 101, 119, 154, 165, 188
Afrikalı-Amerikanlar 38, 51, 107
ahlakdışı ailecilik 124
aile 3, 10, 22, 24, 26, 27, 29, 30-
34, 36-38, 43, 44, 49, 50, 57-
60, 64-67, 70, 73, 76, 88, 93,
96, 108, 112, 113, 116-118,
121, 122, 124, 125, 126, 128,
132, 134, 144, 149, 154, 155,
157-162, 173, 181, 201, 202
akıl sağlığı 125
akrabalık 23, 24, 37, 46, 96, 112,
125, 152, 157, 160, 194
aktör 32, 34-36, 39, 43, 89, 93, 94,
98, 106, 177, 199, 204
bireysel 34, 46, çıkarıcı 34,
kolektif 27, 30, siyasi 196,
ulusal 47
Almanya 107, 129, 139-141, 148,
168
Althusser, Louis 25
anti-sosyal davranış 87, 102, 119,
128
Avustralya 77
ayrıcalık 8, 36, 38-40, 108, 117,
159, 173, 179, 189, 193
Baby Boomer Kuşağı 143, 144
bağlayıcı bağlar 59, 93, 124, 128,
162, 193
Banfield, E. 122
Beck, Ulrich 11, 131, 132, 164,
165
Becker, G. 17, 29, 71
beyaz kaçış 49
bilişim teknolojisi 132
bireysellik 30
bireyselleşme 132, 144
Blair, Tony 169, 170
“blat” 94, 95, 121, 123, 150, 153,
154, 178
“blat” ağları 125
Bourdieu, Pierre 13, 17-28, 30, 36,
38, 39, 41, 52, 56-60, 63, 64,
67-69, 88, 91, 103, 105, 106,
108-110, 146, 182, 197, 204
Britanya 78
Bush, G. W. 169, 170
Büyük Birader 143
bürokrasi 3, 133, 154
büyük işletmeler 49
Capra, F. 54
Castells, Manuel 131, 147, 152
cemaat 54, 140

- cemaatçilik 54
- cinsiyet ayrımcılığı 109
- cinsiyet ayrımı 110
- cinsiyet değiştirme 152
- cinsiyet eşitsizlikleri 11
- cinsiyet temelli roller 52
- cinsiyet körlüğü 58
- cinsiyetçi ideolojiler 188
- Clinton, Bill 171
- coğrafi hareketlilik 158
- Cohen, J. 52, 54, 57, 138, 140, 180, 199
- Coleman, James 12, 13, 17, 18, 26-41, 43, 46, 52, 56-60, 64-69, 71, 72, 88, 91, 98, 105, 157, 158, 171, 197, 200-205, 208
- Coleman raporu 31
- çatışma 51, 98, 168, 170
- çeşitliliği kontrol etme 192
- Çin 73, 112, 117, 129, 207
- çocuk gelişimi 33, 36
- çocuk sağlığı 83
- Dahrendorf, R. 175
- değerler 4, 22, 44, 50, 56, 87, 93, 118, 176
- değişebilirlik 22
- demokrasi 104, 134, 156
- Amerikan demokrasisi 7, 41, 42, 134, çoğulcu 119, ekonomik ve kültürel 127, İtalyan demokrasisi 79, modern 91
- dolandırıcılık 26, 119
- dönüşlülük 133, 151, 208-210
- Durkheim, Emile 7, 9, 15, 16, 45, 46, 80, 85, 97, 202
- duygulara dayalı ilişkiler 24
- Dünya Bankası 72, 81, 168, 176, 184, 188, 193
- Dünya Değerler Araştırması 79, 136, 156, 182
- eğitim 13, 17, 23, 28-31, 50, 63-67, 69-73, 76, 87, 102, 107-109, 111, 114, 115, 126, 140, 141, 143, 150, 167, 171, 176, 178, 185-187, 189, 191, 194, 195, 203
- ekonomik büyüme 64, 178
- ekonomik gelişme 13, 79
- ekonomik güç 7, 202
- Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı 12, 168
- ekonomik kriz 76, 160
- ekonomik refah 55
- ekonomik sermaye 16, 19, 21, 22, 26, 65, 183
- ekonomik şok 96
- ekonomik teori 5, 12, 21, 30, 39
- ekonomik verimsizlik 173
- ekonomik verimlilik 185
- elektronik eğlenceler 50, 51
- eleştirel teori 172
- engelli insan 114, 187
- eşitsizlik 11, 18, 21, 25, 27, 30, 81, 82, 84, 86, 99, 116-118, 176, 188, 204-206
- etnik kimlik 31, 116
- etnisite 84
- Etzioni, A. 172
- feminist 13, 58
- Fine, B. 12, 24, 60, 72, 80, 173, 201

fiziksel sermaye 17, 57, 98, 102, 104, 128
 Finlandiya 82, 155
 Foucault, Michel 172
 Fransa 27, 69, 168
 Fukuyama, Francis 75, 88, 91, 104, 105, 119, 128, 129, 147, 153, 164, 173, 184, 185
 Furedi, Frank 173, 174
 geniş kimlikler 45, 92
 Giddens, Anthony 4, 11, 133, 153, 164, 208
 Glaeser, E. 71, 89, 107, 110, 111, 136, 144, 145, 164, 182, 186, 203
 göç 48, 67, 72, 111, 113, 116, 125, 157, 158, 159, 163
 göçmenler 72, 113, 158
 görünmez el 30
 Granovetter, M. 75, 93
 Greenpeace 52, 138
 Guatemala 121, 122, 178
 güçlü bağlar 92, 93, 95
 Güney Afrika 127
 Güney Kore 168
 güven 5, 11, 28, 39, 43, 44, 51, 53, 57, 74, 76, 78, 79, 80, 83, 84-91, 104, 105, 108, 117, 119, 121, 125, 129, 135-137, 140, 141, 144-146, 149, 157, 160, 162, 163, 172, 173, 179, 181, 182, 190, 194, 199, 202, 204, 206
 erozyonu 23, genel 83, 88, 133, normları 77, 79, özel 88, pazarı 23, ve ilişkiler 57, 90

Halpern, D. 86, 87, 183
 hayat tarihi 207
 HIV 128
 hiyerarşi 21, 118, 133, 164
 bilimsel 69, bürokratik 90, 119, sosyal 24, ve otorite 147
 Inglehart, R. 41
 ırk 49, 107, 115, 177
 ırkçılık 49, 116, 122, 125
 kurumsal 110, ve milliyetçilik 123
 ırksal ayrımcılık 113
 ırksal eşitsizlik 111
 İkinci Dünya Savaşı 38, 48, 54
 iktidar 18, 60, 61, 154
 insan sermayesi 61, 104, 200
 İnternet 48, 146-152, 158, 186, 191
 iskân 84, 177
 İskandinavya 49
 İspanya 73, 74
 İsveç 53, 73, 82, 109, 139
 İtalya 5, 41-43, 46, 52, 55, 79, 121, 124, 127, 129, 168, 175, 191
 Güney 124, 176
 iş arama 72, 117, 126, 185
 işlevselcilik 57
 işsizlik 96
 İzlanda 112
 Jacobs, J. 85
 Jacques, M. 10
 Japonya 75, 129
 kadınlar 49, 58, 68, 93, 96, 109, 113, 122, 139, 140, 144, 161, 205

- kamusal alan 6, 56, 207
 kamusal değerler 124
 kamusal mallar 33
 Kanada 51, 73
 kandaşlık 159
 kapitalist 7
 düzen 8, ilişkiler 172, toplum 123
 Karayipli Afrikalılar 116
 karşılıklılık 45, 82, 87, 91, 98, 111, 120, 154, 199
 kartel 120, 121, 123, 147, 173
 Katolik 95, 116
 kiliseleri 112 okulları 31, 65, 112
 kendinde sınıf 8
 kendisi için sınıf 8
 Kıbrıs 125, 159
 Kızıl Haç 47, 52
 kilise 38, 123, 137
 kimlik değişimi 152
 klientelizm 154
 kolektif eylem 33, 46
 Kolombiya 120, 121, 127, 178
 Komünizm 113, 134, 154-157, 166
 köprü oluşturan bağlar 122, 126, 173
 kurumsal performans 42, 76
 kuşak değişimi 50, 53, 143
 Kuzey İrlanda 69, 95, 116, 118, 181
 küçük firmalar 191
 kültürel sermaye 18, 19, 21-23, 68, 70, 96, 106
 kültürel yatırım stratejileri 22
 küresel pazar 169
 küreselleşme 49, 164
 Lall, S. 80
 Lauglo, J. 68, 70
 Leadbeater, C. 169, 171, 172, 184
 Ledeneva, A. 93, 94, 106, 115, 121, 123, 153-156, 178
 Lin, N. 92, 93, 98, 201, 207
 Luhmann, N. 11, 89
 lütuf ekonomisi 121
 Macaristan 154
 Madagaskar 126
 mali sermaye 23, 98, 102, 200
 Marksizm 8, 18, 24, 25, 60, 175, 179
 Marx, K. 2, 8, 10, 97, 102, 200
 mekanik dayanışma 7, 15
 Meksika 67, 168, 193
 Meksikalılar 159
 metafor 4, 15-17, 44, 57, 64, 70, 118, 182
 Misztal, B. 11, 30, 46, 53-55, 89, 111, 129, 151, 155, 173, 203, 209
 Morrow, V. 68, 83, 96, 172, 189, 201
 mülteciler 111, 158, 159, 190, 195
 normlar 4, 5, 39, 43-45, 63, 77, 79, 82, 90, 98, 101, 195, 199, 203, 204, 206
 Norveç 68, 182
 organik dayanışma 7, 15
 ortak kimlik 132
 oy verme 135, 144
 oyun teorisi 29, 30
 özel alan 96, 207
 özel mal 33
 özel mallar 33

özgün kimlikler 45

Paxton, P. 94-96, 137, 144

Polonya 108, 154, 155

Porter, M. 76, 164

Portes, A. 38, 53, 60, 61, 102, 115,
124, 189, 192, 198, 200, 204

post-materyalist 162

post-modernizm 38, 131, 134

post-yapısalcılık 26

Putnam, R. D. 5, 6, 13, 16-18, 26,
27, 40-60, 71, 77, 79, 81-83,
85, 85, 88, 91, 92, 101, 103-
105, 111, 124, 129, 134-140,
142-147, 149, 154, 158, 167-
171, 175, 181, 183, 197, 199,
204-206

radikal kuşaklar 175

rasyonel tercih 29, 30, 33, 34, 39,
46, 72, 164, 202, 203, 207

refah 12, 18, 35, 41, 49-51, 54, 79,
83, 102, 139-141, 171, 172,
176, 206

refah devleti 141

risk 2, 8, 54, 76, 83, 84, 90, 97,
101, 105, 119, 123, 125, 126,
132, 160, 163, 170, 171, 181,
187, 189, 190, 196, 201

Rusya 93, 117, 121, 153, 155-157,
178

sağlık 12, 13, 29, 50, 63, 64, 81-
83, 91, 102, 127, 167, 176-
178, 188, 189

samimiyet 11

Schuller, T. 12, 54, 91, 98, 116,
132, 181, 197

Schultz, T. 17, 72

seks işçileri 119

Sennett, R. 163

serbest piyasa 153, 157

sermaye biçimleri 21, 27, 97, 117,
173, 190

Shaw, G. B. 3

sınıf ve cinsiyet 61

sivil toplum örgütleri 135, 138, 139

siyasi fırsat yapısı 188

Smith, Adam 2, 199

sokak çeteleri 147

sosyal beceriler 173

sosyal düzen 9, 11, 28, 42, 88

sosyal kontrol 36, 37, 67, 85

sosyo-ekonomik statü 83, 155

spor 25, 81, 106, 128, 139, 147,
148, 186, 209

suç 13, 29, 47, 48, 85-87, 101,
122, 123, 127, 152, 155, 167,
181

Sztompka, P. 11, 39, 53, 89, 108,
155, 163, 203

şiddet 120, 121

Tanzanya 79

televizyon 6, 19, 44, 47, 50, 56, 106,
139, 142-144, 148-150, 167

Thatcher, M. 9, 10, 172

Tocqueville, A. 7, 41, 42, 46, 47,
129, 134, 135

toplumsal düzen 9, 25, 129, 163,
179

toplumsal katılım 64, 79, 86, 126,
138, 140, 145, 148, 150, 173,
185

Touraine, A. 141

Türkiye	182	yenilikçi	163, 192
Tönnies, F.	7, 46	yoksulluk	92, 188, 201
Urry, J.	151, 152	yurttaşlık	41-43, 46, 48-50, 53, 58, 134, 152
uyuşturucu	86, 121, 147	zayıf bağlar	43, 67, 70, 75, 92, 93, 128
Wilkinson, R.	81, 84, 189	zenginlik	35, 206
yaşam boyu eğitim	69	zincirleme göç	159

JOHN FIELD Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye terimi toplumun kolay açıklanamayan kaynaklarını, ortak değerleri ve günlük yaşamdan bunların üzerine inşa ettiğimiz güven gibi olguları kavramsallaştırmanın bir yoludur. Bu terim Fransa'da Pierre Bourdieu, ABD'de James Coleman ve Robert Putnam gibi yazarların büyük çeşitlilikler gösteren çalışmalarında uluslararası alanda bir yaygınlık kazandı ve siyaset ve sosyoloji alanlarında birçok Batı toplumunda toplumsal birlik ve cemaat değerlerinin çöküşünü açıklamanın bir aracı olarak kullanıldı.

Sosyal Sermaye, bu konuyu çevreleyen yoğun tartışmaları kapsamlı bir şekilde alan ilk çalışmalardan biri olmasının yanında, konunun kuramsal altyapısını, işleyişini anlamak için yapılan ampirik çalışmaları ve özellikle Dünya Bankası ve Avrupa Komisyonu gibi uluslararası kurumların karar alma süreçleri üzerindeki etkilerini etraflıca ele alıyor.

John Field'in kitabı alanında öncü bir çalışma olmaya aday. Kitap sosyal sermaye konusunu ustalıkla ve anlaşılır bir yaklaşımla inceliyor ve bu incelemesini, sosyal bilimlerdeki daha geniş kuramsal tartışmalar bağlamına yerleştirerek anlamlı ve bilgilendirici örneklerle destekliyor.

John Scott, University of Essex

SOSYAL BİLİM/LE/DE KAVRAMLAR

ISBN: 975-6176-40-7



www.bilgiyay.com



İSTANBUL BİLGİ ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI