

**T.C.
BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÖNETİM ORGANİZASYON DOKTORA PROGRAMI**

**KÜLTÜREL DEĞERLERDE FARKLILAŞMANIN SOSYAL
SERMAYEYE ETKİLERİ : ANKARA MOBİLYACILAR SİTESİ
(SİTELER) VE ORTADOĞU SANAYİ VE TİCARET MERKEZİ
(OSTİM) ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

DOKTORA TEZİ

**HAZIRLAYAN
AYŞIN PAŞAMEHMETOĞLU**

**TEZ DANIŐMANI
PROF. DR. ŞÜKRÜ ÖZEN**

ANKARA - 2010

Ayşın Paşamehmetoğlu tarafından hazırlanan Kültürel Değerlerde Farklılaşmanın Sosyal Sermayeye Etkileri: Ankara Mobilyacılar Sitesi (Sitelер) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Üzerine Bir Araştırma adlı bu çalışma jürimizce doktora tezi olarak kabul edilmiştir.

Kabul (sınav) Tarihi: 08 /07/2010

(Jüri Üyesinin Unvanı, Adı-Soyadı ve Kurumu):

Jüri Üyesi : Prof. Dr. A. Selami Sargut Başkent Üniversitesi

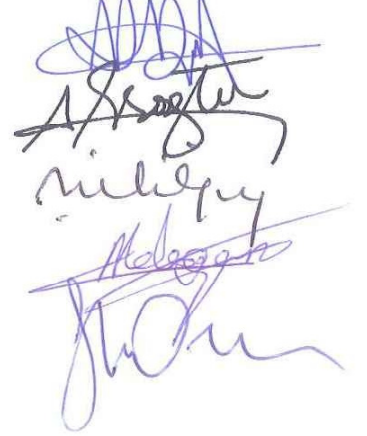
Jüri Üyesi : Prof. Dr. M. Abdülkadir Varoğlu Başkent Üniversitesi

Jüri Üyesi : Prof. Dr. Şükrü Özen Başkent Üniversitesi

Jüri Üyesi : Doç. Dr. Argun Akdoğan TODAIE

Jüri Üyesi : Yrd. Doç. Dr. Ela Özkan-Canbolat Karatekin Üniversitesi

İmzası



Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

12.07.2010



Prof. Dr. Doğan TUNCER

Enstitü Müdürü

Canım Babam Dr. M. Turhan Paşamehmetoğlu'nun
anısına...

(1946-1989)

TEŞEKKÜR

Tez danışmanım Prof. Dr. Şükrü Özen'e bana verdiği cesaret, yöngösterme ve yardımları için minnetarım. Çalışmama olan katkıları dışında, tüm akademik hayatıma etki edecek örgüt kuramını öğrenmeme yardımcı olmasından dolayı, Sayın Hocam'a çok teşekkür ederim.

Doktora tezim boyunca değerli görüşleriyle katkılarını esirgemeyen Sayın Hocalarım, Prof. Dr. A. Selami Sargut ve Prof. Dr. M. Abdülkadir Varoğlu'na çok teşekkür ederim. Tez çalışmam sırasında destek veren Yrd. Doç. Dr. Çetin Önder'e teşekkür ederim. Anket hazırlık aşamasında Dr. Özlem Öğütveren'e yardımlarından dolayı teşekkür ederim.

İnancımı kaybetmememi sağlayan, beni bıkmadan dinleyen ve yardımcı olan arkadaşlarım Yrd. Doç. Dr. Eda Gürel ve Dr. İlhan Ertuna'ya ve istatistik hocam Dr. Cevat Ertuna'ya çok teşekkür ederim. Sizler olmasaydınız o günler bu kadar sancısız geçemezdi.

Doktora programına girdiğim ilk günden beri akademik ve manevi desteğini esirgemeyen doktora arkadaşlarım, bu günden sonra daha iyi işleri birlikte yapacağımıza inanıyorum. Dr. Şirin Atakan Duman'a beni çalışmamın en zor kısmında yalnız bırakmadığı, desteklediği ve kütüphanede benimle sabahladığı için teşekkür ederim. UCINET programını öğretip, analizlerimde yardımcı olan arkadaşım Dr. Ali Rıza Köker'e çok teşekkür ederim.

Beni bugünlere getiren, hayata karşı güçlü duruşunu örnek aldığım ve sevgisiyle beni sarıp sarmalayıp güç veren annem Serap Paşamehmetoğlu'na çok teşekkür ederim. Ayrıca eğitimim için gerekli olanakları sunarak, iş hayatımda ve akademik hayatımda bugünlere gelmemde en önemli role sahip annem'e, halalarım Filiz ve Gonca Paşamehmetoğlu'na ve amcam Prof. Dr. A. Günhan Paşamehmetoğlu'na çok teşekkür ederim. Hayatımın bu derece eğlenceli ve anlamlı olmasını sağlayan canım kardeşlerim Gizem ve Mine'ye, her koşulda bana destek verdikleri, hiç yalnız bırakmadıkları ve yardımları için çok şey borçluyum.

ÖZET

Bu çalışmanın temel araştırma sorunsalı, içsel ve dışsal sosyal sermaye düzeyinin kültürel değerlere bağlı olarak ne ölçüde değişeceği. Bu sorunsala dönük olarak tezin temel amacı, çevremerkezcilik ve benmerkezcilik eğiliminin içsel ve dışsal sosyal sermaye oluşumuna ve düzeyine etkisini araştırmaktır. Bu amaçla çalışmada, Ankara Mobilyacılar Sitesi (Siteler) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) sanayi bölgelerinden çekilen örgütlerin sahipleri ve/veya üst düzey yöneticilerinin yatay-dikey toplulukçuluk ve yatay-dikey bireycilik eğilimlerinin, duygusal ve bilişsel güvene; iç ve dış gruba duyulan güvene; dolayısıyla yerleşik ve mesafeli ilişkilere ve son olarak içsel-dışsal sosyal sermaye düzeylerine etkisi araştırılmıştır. Araştırma sonucunda, kültürel değer boyutlarının değişkenlerin bir çoğunu etkilemediği, sadece yatay bireycilik ile dışsal sosyal sermaye arasında ve dikey toplulukçuluk ile duygusal güven arasında pozitif ilişki olduğu ortaya çıkmaktadır. Bunların dışında elde edilen diğer bir sonuç, iç gruba güven ile içsel sosyal sermaye arasında pozitif ilişki olduğudur.

Anahtar Kelimeler: Sosyal sermaye, Ağ düzeneği kuramı, Benmerkezcilik (Idiocentrism), Çevremerkezcilik (Allocentrism), Güven, Yerleşik / Mesafeli İlişki

ABSTRACT

The main research question of this study is how and to what extent the cultural variables affect internal and external capital. To accomplish that, this doctoral thesis focuses on investigating the effects of allocentric and idiocentric tendencies on the formation and magnitude of internal and external social capital. Two samples are constructed from business owners and / or upper level managers who have companies in SİTELER (Ankara Mobilyacılar Sitesi) and OSTİM (Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi) industrial zones. The effects of the vertical – horizontal collectivism tendencies and vertical – horizontal individualism tendencies on the cognitive and affective based trust; on the in-group and out-group trust; hence, on the embedded and arm's length relations; and finally on the levels of internal and external social capital are investigated. The results of this study suggest that, the majority of the study variables are not affected by the cultural value dimensions. The findings indicate that, both horizontal individualism and external social capital and, vertical collectivism and affective based trust are positively related. Furthermore, the results of the study imply that, in-group trust and internal social capital are also positively related.

Key Words: Social capital, Social network theory, Idiocentrism, Allocentrism, Trust, Embeddedness / Arm's length relation

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR.....	III
ÖZET.....	IV
ABSTRACT.....	V
İÇİNDEKİLER.....	VI
TABLolar LİSTESİ.....	VIII
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	X
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ.....	XI
GİRİŞ.....	1
BÖLÜM I. ARAŞTIRMANIN KURAMSAL ÇERÇEVESİ.....	4
1.1. Sosyal Sermaye.....	4
1.2. Kültür.....	10
1.3. Örgütler Arası Bağlar.....	17
1.4. Yerleşiklik.....	21
1.5. Güven.....	23
BÖLÜM II. KÜLTÜREL DEĞERLERDE FARKLILAŞMANIN SOSYAL SERMAYEYE ETKİLERİ : BİR MODEL ÖNERİSİ.....	29
2.1. Çalışmanın Modeli.....	29
2.2. Çalışmanın Hipotezleri.....	32
BÖLÜM III. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ.....	42
3.1. Araştırmanın Analiz Düzeyi.....	42
3.2. Araştırmanın Tasarımı.....	42
3.2.1 Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler.....	42
3.2.2. Kontrol Değişkenleri.....	45
3.3. Araştırmanın Evreni.....	46
3.4. Örneklemin Özellikleri.....	49
3.5. Ön Test ve Veri Toplama Yöntemi.....	52
3.6. Soru Kağıdı ve Ölçeklerin Tanıtılması.....	54
3.6.1. Yerleşik ve Mesafeli İlişkiler Ölçeği.....	54
3.6.2. Güven Ölçeği.....	55
3.6.3. İçsel Sosyal Sermaye Ölçeği.....	57

3.6.4. Dışsal Sosyal Sermaye Ölçeği.....	58
3.6.5. İç Gruba Güven Ölçeği.....	61
3.6.6. Dış Gruba Güven Ölçeği.....	62
3.6.7. Kültür Ölçeği.....	62
3.7. Ölçeklerin Güvenirlik - Geçerlilik Analiz Sonuçları.....	64
3.7.1. Kültür Ölçeği Doğrulamaya Faktör Analizleri.....	65
3.7.2. Güven Ölçeği Doğrulamaya Faktör Analizleri.....	67
3.7.3. İç ve Dış Gruba Güven Doğrulamaya Faktör Analizleri.....	70
3.7.4. Ölçeklerin Güvenirlik Analiz Sonuçları.....	71
BÖLÜM IV. ARASTIRMANIN BULGULARI.....	72
4.1. Tanımlayıcı Bulgular.....	72
4.1.1. Siteler ve OSTİM Arasındaki Farklılıklar.....	78
4.1.2. Dışsal Sosyal Sermayenin Ağ İlişkileri Değerleri ile Ölçümü.....	83
4.2. İlişkisel Bulgular.....	88
4.2.1. Siteler- OSTİM Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi.....	89
4.2.2. Siteler- OSTİM Ağ İlişkileri İzlek Analizi.....	93
4.2.3. Siteler Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi.....	96
4.2.4. OSTİM Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi.....	99
4.2.5. Siteler Ağ İlişkileri İzlek Analizi.....	101
4.2.6. OSTİM Ağ İlişkileri İzlek Analizi.....	103
BÖLÜM V. TARTIŞMA.....	105
BÖLÜM VI. SONUÇ.....	118
KAYNAKÇA.....	123
EKLER.....	133
Ek 1. Modelin İstatistiksel Olarak Açıklaması.....	133
Ek 2. Anket.....	134
Ek 3. Pilot Çalışma Sırasında Uygulanan Güven Soruları.....	144
Ek 4. UCINET 6 Programına Girilen Ağ Düzenineği Verilerinin Şekli.....	146

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1. İçsel ve Dışsal Sosyal Sermayenin Farklı Boyutları.....	6
Tablo 2. Çevremerkezci ve Benmerkezci Tutumların Karşılaştırılması.....	14
Tablo 3. Yatay -Dikey Toplulukçuluk ve Bireycilik ile Diğer Kavramların Karşılaştırılması.....	15
Tablo 4. Güven Oluşumu Aşamaları, Disiplinler ve Altında Yatan Davranışsal Varsayımlar.....	27
Tablo 5. Kavramsal Alan, Kültürel Taksonomiler ve Güvenin Oluşumunda Sosyal Norm ve Değerlerin Etkisi.....	28
Tablo 6. Birey – İç Grup ve Birey – Dış Grup İlişkilerindeki Farklar.....	33
Tablo 7. Dünya Değerler Anketi’nden Elde Edilen Bazı Ülkelerin Güven Düzeyleri.....	39
Tablo 8. OSTİM Kültürünün Temel Özellikleri.....	47
Tablo 9. Siteler Kültürünün Temel Özellikleri.....	48
Tablo 10. Örneklemenin Özellikleri.....	49
Tablo 11. Firmaların Bilgilerine İlişkin İstatistikler.....	51
Tablo 12. Katılımcıların Bilgilerine İlişkin İstatistikler.....	51
Tablo 13. Cummings ve Bromiley’in (1996) Geliştirdiği Güven Ölçeği.....	55
Tablo 14. Güven Ölçeği.....	57
Tablo 15. İçsel Sosyal Sermaye Ölçeği.....	58
Tablo 16. Dışsal Sosyal Sermaye Ölçeği.....	59
Tablo 17. Matris Yöntemi ile Veri Girişi Örneği.....	60
Tablo 18. İç Gruba Güven Ölçeği.....	61
Tablo 19. Dış Gruba Güven Ölçeği.....	62
Tablo 20. Kültür Ölçeği.....	63
Tablo 21. Kültür Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları – Model Uyum İstatistikleri.....	65
Tablo 22. Kültür Ölçeği Dikey Bireycilik Alt Ölçeği Çıkarılmış ve Eksiltilmiş Hali İle.....	66
Tablo 23. Güven Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları - Model Uyum İstatistikleri.....	68

Tablo 24. Güven Ölçeği 2 Faktörlü Eksiltilmiş Hali İle.....	69
Tablo 25. İç- Dış Gruba Güven Ölçeği Eksiltilmiş Hali İle.....	70
Tablo 26. Değişkenlerin Güvenirlilik Analizi Sonuçları.....	71
Tablo 27. Bağımlı ve Bağımsız Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler.....	72
Tablo 28. Bağımlı ve Bağımsız Değişkenleri Korelasyon Tablosu.....	75
Tablo 29. Siteler ve OSTİM Medyan Değerleri	79
Tablo 30. Mann – Whitley-U Testi Sonuçlarına Göre Siteler / OSTİM Farkı.....	81
Tablo 31. Firmaların Ağ İlişkilerine İlişkin Açıklayıcı İstatistikler.....	84
Tablo 32. Dışsal Sosyal Sermaye Değeri ile Ağ İlişkileri Değer Farkı.....	85
Tablo 33. Siteler – OSTİM Tutumsal Ölçüm İzlek Analiz Sonuçları.....	89
Tablo 34. Siteler – OSTİM Ağ İlişkileri İzlek Analizi Sonuçları.....	93
Tablo 35. Siteler Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi Sonuçları.....	96
Tablo 36. OSTİM Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi Sonuçları.....	99
Tablo 37. Siteler Ağ İlişkileri İzlek Analizi Sonuçları.....	101
Tablo 38. OSTİM Ağ İlişkileri İzlek Analizi Sonuçları.....	103
Tablo 39. Araştırmanın Hipotezlerine İlişkin Bulgulara Ait Özet.....	107

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Çalışmanın Modeli.....	31
Şekil 2. Örnek Matristen Elde Edilen Ağ Düzenegi.....	60
Şekil 3. Kültür Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi.....	67
Şekil 4. Güven Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi.....	69
Şekil 5. İç- Dış Gruba Güven Doğrulayıcı Faktör Analizi.....	71
Şekil 6. Siteler Ağ Düzenegi.....	86
Şekil 7. OSTİM Ağ Düzenegi.....	87
Şekil 8. Siteler- OSTİM Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi.....	92
Şekil 9. Siteler – OSTİM Ağ İlişkileri İzlek Analizi.....	95
Şekil 10. Siteler Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi.....	98
Şekil 11. OSTİM Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi.....	100
Şekil 12. Siteler Ağ İlişkileri İzlek Analizi.....	102
Şekil 13. OSTİM Ağ İlişkileri İzlek Analizi.....	104

SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ

Siteler	Ankara Mobilyacılar Sitesi
OSTİM	Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi
BAG	Yerleşik ve Mesafeli İlişkiler
DG	Duygusal Güven
BG	Bilişsel Güven
DGG	Dış Gruba Güven
IG	İç Gruba Güven
YT	Yatay Toplulukçuluk
DT	Dikey Toplulukçuk
YB	Yatay Bireycilik
ISS	İçsel Sosyal Sermaye
DSS	Dışsal Sosyal Sermaye
GFI	Uyum İyiliği İndeksi
AGFI	Ayarlanmış İyilik Uyum İndeksi
CFI	Karşılaştırmalı Uyum İndeksi
NFI	Normlaştırılmış Uyum İndeksi
RMSEA	Kök Ortalama Kare Yaklaşım Hatası

GİRİŞ

Bu çalışma, kültürel değerlerde farklılaşmanın sosyal sermayeye etkilerini açıklamaya çalışmaktadır. Son yıllarda sosyal bilimler, siyasal bilimler ve sosyoloji yazınında önemli bir kavram haline gelen sosyal sermaye, Adler ve Kwon (2002) tarafından içsel ve dışsal sosyal sermaye olarak ikiye ayrılmaktadır. Bu ayrımı ayrıntılandıran Özen ve Aslan'a (2006) göre, içsel sosyal sermaye çalışmalarına; Coleman (1990), Fukuyama (1995) ve Putnam (1995); dışsal sosyal sermaye çalışmalarına ise; Burt (1992), Baker (1990), Bourdieu ve Wacquant (1992) öncülük etmektedir. Dışsal sosyal sermaye yaklaşımı sosyal ilişkilerin yapısına odaklanmaktadır (Burt 1992). Aynı zamanda sosyal sermayeyi, bir aktörün sosyal ilişkilerinden doğan ve ona fayda sağlayan kaynaklar olarak betimlemektedir (Baker, 1990; Bourdieu ve Wacquant, 1992; ve Burt, 1992). İçsel sosyal sermaye yaklaşımı ise güven kavramıyla bütünleştirilmektedir; dışsal sosyal sermayede olduğu gibi zaman içinde oluşan güvenden farklı, toplumsal düzende var olan bir güven anlayışına sahiptir. İçsel sosyal sermaye yaklaşımı; sosyal sermayeyi bir toplumun ya da grubun işbirliği içinde ortak amaçlara ulaşabilmesini sağlayan sosyal özellik olarak tanımlamaktadır (Coleman, 1990; Fukuyama, 1995; Putnam, 1995).

Bu çalışmanın temel araştırma sorunsalı, içsel ve dışsal sosyal sermaye düzeyinin kültürel değerlere bağlı olarak ne ölçüde değişeceğidir. Bu çalışmada, Triandis, Leung, Villareal ve Clark'in (1985), geliştirdiği benmerkezcilik ve çevremerkezcilik kültür değişkenleri olarak alınmaktadır. Benmerkezcilik ve çevremerkezcilik, bireyci ve toplulukçu kültür ile paralellik göstermektedir. Tek fark bireyci ve toplulukçu kültür özelliklerinin kişisel boyuta indirgenmesidir. Toplulukçu kültüre sahip bir ülkede bireyler toplulukçu ya da bireyci özelliklere sahip olabilmektedirler. Egemen kültür göz önüne alınmaksızın, bireyci kültürü benimseyen bireyler benmerkezci (*idiocentric*); toplulukçu kültürü benimseyen bireyler çevremerkezci (*allocentric*) olarak kabul edilmektedir (Scott, Ciarrochi, Deane, 2004). Yazında birçok çalışmada, yatay ve dikey bireycilik boyutlarını ölçmek için çevremerkezcilik, yatay ve dikey toplulukçuluk boyutlarını ölçmek için ise çevremerkezcilik kullanılmaktadır (Gudykunst, Matsumoto, Ting-Toomey, Nishida, Kim ve Heyman 1996; Singelis, 1994; Singelis, Triandis, Bhawuk ve Gefald 1995; Triandis, 1989, 1995; Wasti ve Erdil, 2007a, 2007b). Dolayısıyla yazından da destek alınarak, bu

çalışmada benmerkezci değerleri ölçebilmek için, yatay-dikey bireycilik; çevremerkezci değerleri ölçebilmek için yatay-dikey toplulukçuluk ölçekleri kullanılmıştır.

Çalışmada, Türkiye'deki sosyal sermaye tartışmalarından da yola çıkılarak, bireylerin benmerkezcilik ve çevremerkezcilik eğilimlerine bağlı olarak güvenin, dolayısıyla yerleşik ve mesafeli ilişki biçimlerinin ve sosyal sermaye türlerinin değişeceğini savunan bir model önerilmektedir. Geliştirilen modelde, benmerkezci bireylerin dış gruba güven seviyelerinin yüksek olduğunu ve çevrelerindeki bireyler için bilişsel güvene sahip olduklarını dolayısıyla mesafeli ilişkilere, zayıf ve dolaylı bağlara dayalı açık ağlara sahip olduklarını ve dışsal sosyal sermayelerinin yüksek olduğu önerilmektedir. İkincil bağlara sahip bireyler arasında kan bağı ya da hemşehrilik ilişkileri zayıftır. Çevremerkezci bireylerin ise, iç gruba güven seviyelerinin yüksek olduğunu ve çevrelerindeki bireyler için duygusal güvene sahip olduklarını dolayısıyla yerleşik ilişkilere, güçlü ve doğrudan ilişkilere dayalı kapalı ağlara sahip olduklarını ve içsel sosyal sermayelerinin yüksek olduğu düşünülmektedir. Çevremerkezci bireylerin ise, iç gruba güvene ve duygusal güvene sahip oldukları önerilmektedir. Birincil bağlara sahip bireylerde kan bağı yada hemşehrilik ilişkileri vardır.

Çalışmada, kültürel değerlerdeki farklılaşmanın sosyal sermayeye etkileri araştırılırken, iç gruba güven, dış gruba güven, duygusal ve bilişsel güven üzerinde de durulmaktadır. Chen, Chen ve Meindle'e (1998:291) göre güven, toplulukçu toplumlarda duygu temelli ve bireyci toplumlarda bilişsel temellidir. Duygusal güven, bireylerin kişisel ilişkilerine dayanır, birey karşısındaki kişiye duyduğu ilgi ile güveni oluşturur. Ayrıca duygusal güven bireyin profesyonel ilişkilerinin önüne geçer. Bilişsel güven ise, duygusal güvenin tersine profesyonel ilişkilere değer verir, bireylerin yapılan anlaşmalara uymalarına ve birbirlerine eşit davranmalarına dayanır, evrensel kurallar ile oluşur.

Çalışmanın örnekleme, Ankara Mobilyacılar Sitesi (Siteler) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) sanayi bölgelerinden çekilen örgütlerin sahipleri ve/veya üst düzey yöneticilerinden oluşmaktadır. Siteler ve OSTİM'in örneklem olarak seçilmesinin nedeni, farklı kültürel özelliklere sahip olduklarının öngörülmesidir. OSTİM'deki işyeri sahiplerinin çoğunun şehir kökenli ve eğitim seviyelerinin yüksek olduğu göz önüne alınırsa (Özen ve Aslan, 2006), benmerkezci özelliklere sahip oldukları ve Burt'un (2005a,

2005b) modelinde aracılara (brokerage) yakınsadıkları düşünülmektedir, bu da diğer bir deyişle dışsal sosyal sermayelerinin yüksek olacağı anlamına gelmektedir. Siteler’de ise aktörlerin eğitim seviyelerinin düşük olması ve çoğunun taşra kökenli olması nedeni ile çevremerkezci özelliklere sahip oldukları düşünülmektedir. Dolayısıyla Siteler’deki aktörler, çevremerkezci özelliklere sahip olduklarından, iç gruba duydukları güvenin daha yüksek olup, çevrelerindeki bireylere duygusal güven besleyecekleri ve içsel sosyal sermayelerinin yüksek olacağı öngörülmektedir.

Çalışmanın birinci bölümünde, çalışmanın kurumsal çerçevesini oluşturan sosyal sermaye, kültür, örgütler arası bağlar, yerleşiklik ve güven yazını üzerinde durulmaktadır. İkinci bölümde, ilk bölümde sunulan teorik altyapının birleştirilmesi neticesinde elde edilen kuramsal çerçeve kapsamında, kültürel değerlerde farklılaşmanın sosyal sermayeye etkilerinin ortaya konacağı bir model önerilmektedir. Yazından destek alınarak geliştirilen hipotezler bu bölümde yer almaktadır. Hipotezler açıklanırken, Türkiye’de güven olgusu irdelenerek, Türkiye’deki sosyal sermaye yazını üzerinde de durulmaktadır. Üçüncü bölümde, araştırmanın yöntemi, analiz düzeyi, tasarımı üzerinde durularak; çalışmanın bağımlı, bağımsız ve kontrol değişkenleri tanımlanmaktadır. Daha sonra, araştırmanın evreni açıklanarak, örneklemin özellikleri anlatılmış; ön test ve veri toplama yöntemi, soru kağıdı ve ölçeklerin tanıtılması üzerinde durulmuştur. Ölçeklerin güvenilirlik ve geçerlilik analizleri yapılmıştır. Son olarak üçüncü bölümde, dışsal sosyal sermayenin ağ analizi ile ölçümü yer almaktadır. Çalışmanın dördüncü bölümünde, ikinci bölümde geliştirilen hipotezlerin sınanması ile ilgili tanımlayıcı ve ilişkisel bulgular yer almaktadır. Beşinci bölümde, bu çalışmanın genel değerlendirilmesi yapılarak, hipotezlerden elde edilen sonuçlar tartışılmaktadır. Sonuç bölümünde ise çalışmanın kısıtlarına değinilmekte ve gelecekte bu konuyla ilgili yapılabilecek çalışmalar için önerilerde bulunmaktadır.

BÖLÜM I. ÇALIŞMANIN KURAMSAL ÇERÇEVESİ

Bu bölümde çalışmanın kurumsal çerçevesini oluşturan sosyal sermaye, kültür, örgütler arası bağlar, yerleşiklik ve güven yazını üzerinde durulmaktadır. Çalışmaya alt yapı oluşturan kavramlar detaylı olarak ele alınarak bu bölümde sunulmaktadır.

1.1. Sosyal Sermaye

Sosyal bilimler kendi içinde paradigma çeşitliliklerinin (Burrell ve Morgan, 1979) ve disiplinler arası paylaşımların olduğu bir alandır. Sosyal sermaye, sosyal bilimlerin disiplinler arası alışverişini gösteren bir kavramdır. Son yıllarda sosyal sermaye kavramı iktisatçılar, sosyologlar ve siyasal bilimciler tarafından çalışılmaktadır. 1950 – 1960 yıllarında sosyologlar tarafından incelenmeye başlanan sosyal sermaye; 1970’li yıllardan itibaren iktisatçılar tarafından da incelenmektedir (Woolcock ve Narayan, 2000:229).

Ekonomik eylemin, sosyal eylemin bir biçimi olduğunu ileri süren iktisat sosyolojisine göre sosyal sermaye, sosyal ilişkilerden doğan ve eylemi kolaylaştırmak için harekete geçirilen itibar olarak algılanmaktadır. Adler ve Kwon’a (2002: 17) göre, sosyal sermaye; kariyer başarısı, iş bulma, ürün yeniliği, birimler arası kaynak değişimi, iş gücü devrinin düşmesi, örgütlerarası ilişkiler gibi genellikle sosyal alandaki başarının bir açıklayıcısı olarak ele alınmaktadır. Sosyal yaşamın özsel niteliği; arkadaşlık gibi çeşitli sosyal bağlar (Krackhardt ve Hanson, 1993), maddi veya manevi destek, iş ya da işle ilgili olmayan tavsiyeler almak gibi farklı nedenler için kullanılabilir. Böylelikle sosyal sermaye sosyal yapının kullanılabilirliği anlamına gelmektedir. Diğer sermaye türleri gibi, sosyal sermaye de, gelecekte sağlayacağı yarar beklentisiyle çeşitli kaynaklara yatırılan uzun ömürlü bir varlıktır; kullanılabilir, başka sermayelere dönüştürülebilir; diğer sermaye türleri gibi, diğer kaynakların yerine geçebilir ya da onları tamamlar; fiziksel sermaye ve beşeri sermayeye benzer, ancak fiziksel sermayeden farklı olarak ilgi ve bakım ister, tahmin edilebilir bir yıpranma oranı yoktur, kamu malı gibi ondan yararlananların ortak malıdır, diğer tüm sermaye türlerinden farklı olarak, kişiye değil ilişkilere yerleşiktir (Gulati ve Gargiulo, 1999; Gulati, Dialdin ve Wang, 2002:282-286).

Sosyal sermaye yazını incelendiğinde sosyal sermaye kavramına özgü farklı bakış açıları ve farklı tanımlar olduğu görülmektedir. Genel olarak iki ayrı bakış açısı vardır. Sosyal sermaye, ‘birincil bağlara yerleşik’, dolayısıyla ‘yerleşik ilişkilere yerleşik’ bir kavram olarak ele alınmaktadır (Buğra, 2001; Coleman, 1988; Fukuyama 1997; Park ve Luo, 2001; Kristansen, 2004; Marisol ve Felmler, 2004; Putnam 1995). Diğer bakış açısına göre ise sosyal sermaye ‘ikincil bağlara yerleşik’ dolayısıyla ‘mesafeli ilişkilere yerleşik’ bir kavram olarak görülmektedir (Baker 1990; Bourdieu ve Wacquant, 1992; Burt 1992; Krackhardt ve Hanson, 1993; Locke 2006; Özen ve Aslan, 2006). Sargut (2006:6), sosyal sermayeyi ‘mikro bakış açısı’ ile açıklarken, bireysel ağ düzeneği üzerine yoğunlaştığını ve bu ağ düzeneğinin yerleşik olduğu geniş bağlamların getirdiği sınırlamalarını göz ardı ettiğini savunmaktadır. Makro bakış açısı ise eylemin mikro davranışsal boyutunu göz ardı etmektedir.

Sosyal sermayeyi dışsal ve içsel olarak ayırmak mümkündür (Adler ve Kwon, 2002). Bu ayrımı ayırtılandırıran Özen ve Aslan’a (2006) göre (Tablo 1), İçsel sosyal sermaye çalışmalarına; Coleman (1990), Fukuyama (1995) ve, Putnam (1995); dışsal sosyal sermaye çalışmalarına ise; Baker (1990), Bourdieu ve Wacquant (1992) ve, Burt (1992) öncülük etmiştir. Dışsal sosyal sermaye; bir aktörün diğerleriyle ilişkileri, içsel sosyal sermaye ise; bir kolektivitedeki aktörler arası ilişki yapısıdır. Dışsal anlayış; sosyal sermayeyi, odadaki aktörü diğerlerine bağlayan sosyal ağ yapısına bağlantılı olan bir kaynak olarak görür. Bu durumda sosyal sermaye bir kişinin veya örgütün başarısını açıklayıcı bir faktör olarak ele alınır. Dışsal sosyal sermaye anlayışında, aktörlerin sosyal sermayelerini irdeleyebilmek için, aktörün içinde bulunduğu sosyal ağın büyüklüğüne, yoğunluğuna, ağ içinde bulunma süresine, yerleşik ve mesafeli ilişkilere bakılmaktadır (Burt, 1992, 1997, 2004, 2005a, 2005b). İçsel anlayış ise, sosyal sermayeyi bir kolektivitenin içsel özelliği olarak ele alır. Sosyal sermaye kolektiviteye bir tutkunluk sağlayarak ortak amaçların gerçekleşmesini kolaylaştırır (Gulati vd., 2002:282-286; Gulati ve Gargiulo, 1999). İçsel sosyal sermaye yaklaşımını inceleyen çalışmalara bakıldığında, ‘sosyal yapı’, ‘işbirliği’ ve ‘ortak fayda’ gibi anahtar sözcüklere rastlanmaktadır (Özen ve Aslan, 2006:132).

Tablo 1. İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye'nin Farklı Boyutları

Farklılık Boyutları	İçsel	Dışsal
Öncüleri	Putnam (1995), Coleman (1990) ve Fukuyama (1995)	Burt (1992), Baker (1990), Bourdieu ve Wacquant(1992)
Tanımlardaki vurgu	Bir topluluğun işbirliği içinde ortak amaçlara ulaşabilmesini sağlayan sosyal yapı özellikleri	Bir aktörün sosyal ilişkilerinden doğan ve ona çeşitli avantajlar sağlayan kaynaklar, fırsatlar bütünü
Sosyal sermayenin sahipliği	Topluluğun ortak malı	Aktörün özel malı
Sosyal sermayenin oluştuğu yer	Topluluğun içinde	Sosyal aktörün diğer sosyal aktörlerle arasındaki yapısal boşluklarda
Sosyal ağ anlayışı	Topluluk içinde yer alan diğer aktörlerle biçimsel olmayan ilişkiler	Aktörün, topluluğun içinde ve dışındakilerle farklı nitelik ve konfigürasyonlardaki bağlar
Sosyal sermayenin kaynağı	Topluluktaki sosyal ilişkileri biçimleyen egemen değerler, inançlar, normlar	Sosyal ilişkilerin yapısı (doğrudan, dolaylı, frekans, yoğunluk vb)
Sosyal sermayenin oluşumu	Verili bir varlık	Sonradan edinilebilir, geliştirilebilir
Güven kavramının statüsü	Güven, sosyal sermayenin kendisi ya da bir türü	Güven, sosyal sermayenin oluşmasını sağlayan bir etmen

Kaynak: Özen, Ş., ve Aslan, Z. 2006. İçsel ve dışsal sosyal sermaye yaklaşımları açısından Türk Toplumunun sosyal sermaye potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) örneği. *Akdeniz İBF Dergisi*, 6 (12): 130-161.

İçsel sosyal sermaye kavramını geliştiren Coleman, Putnam ve Fukuyama'yı sırayla incelemek gerekirse; Coleman, sosyal bilimcileri ve siyasetçileri etkileyen rasyonel davranış çerçevesinde sosyoloji ve ekonomiyi birleştirme girişiminde bulunmuştur. Coleman (1988), çalışmasında sosyal sermaye ile insani sermayenin tamamlayıcı olduğunu belirtmiş ve sosyal teori ile ekonomik teoriyi bir araya getiren bir yol olarak sosyal sermaye kavramını geliştirmiştir. Bunun yanında Schuller (2000), sosyal sermayenin, yalnızca kişilerin kendi çıkarlarını sürdürmelerine önem veren, insani sermaye kavramına alternatif bir öneri olduğunu savunmuştur. Coleman, Bourdieu'den farklı olarak sosyal

sermayenin sadece elitlerle sınırlı olmadığını söylemektedir. Coleman'a göre, sosyal sermaye bireylerin bir arada çalışmayı başarabildiğini açıklayan bir araçtır. Ayrıca Coleman, sosyal sermayenin bireyin ötesine geçerek, iletişim ağlarını kapsadığını ve sosyal sermayede karşılıklılık beklentisi olduğunu ve ilişkilerin yüksek derecede güvenle ve ortak değerlerle yönetildiğini öne sürmektedir (Coleman, 1994). Çalışmasında Coleman, sosyal sermayenin asıl kaynağı olarak aileyi almaktadır. Sosyal sermayeyi de, aile bağlarında ve toplumun sosyal kurumlarında varolan; bir çocuğun veya gencin toplumsal ve bilişsel gelişimine faydalı bir kaynak olduğunu ve bu kaynakların farklı insanlara göre farklılık gösterdiğini ve insani sermayeyi geliştirmek için önemli bir avantaj oluşturduğunu savunmaktadır (Coleman, 1994: 300). Portes (1998:5), Coleman'ın görüşlerini eleştirmiş ve Coleman'ın yakın ve yoğun bağların rolünü abarttığını; zayıf ve kopuk bağların önemini küçümsediğini belirtmiştir.

Putnam'ın çalışmalarına bakıldığında, bazı konulardan Coleman'dan farklılaştığı görülmektedir. Putnam, kilise ve ailenin rolünü daha sınırlı olarak ele alırken; zayıf bağlarla artan müzik toplulukları ya da dönüşümlü kredi dernekleri gibi oluşturulmuş örgütlerle bir araya getirilen kaynaklara daha çok önem vermiştir. Putnam'a göre sosyal sermaye, sosyal kurumun koordine edilmiş eylemleri kolaylaştırarak, toplumun etkinliğini arttıran güven, normlar ve iletişim ağları gibi yapıların bütünüdür (Putnam 1993:169). Aynı çalışmada Putnam, örgütleri yatay ve dikey olarak ayıştırmaktadır. Yatay örgütler, eşit statü ve güçteki aktörleri; dikey örgütler ise asimetrik hiyerarşi ve bağımlılık ilişkisi içerisindeki eşit durumda olmayan aktörleri bir araya getirmektedir. Dikey örgütlerde işçi ve işveren arasında gözlemlenen türden bir bağımlılık ilişkisi, yatay örgütlerde ise ortaklık ilişkisi bulunmaktadır. Putnam, dikey bağların, yatay bağlardan daha az faydalı olacağını belirtmiş ve bunun nedeni dikey bağların kolektif eylemin kapasitesini önemsememe ve şüphe yaratma eğiliminde olması ile açıklamıştır. Dikey bağlarda toplumsal güven ya da ortaklık duygusu yaratmak oldukça kısıtlıdır (Putnam 1993:169-173). Diğer bir çalışmasında ise sosyal sermayenin, iletişim ağları, normlar ve güven gibi, katılımcıların paylaşılmış nesnelere sürdürebilmek için bir arada hareket etmelerini sağlayan, sosyal yaşamın özellikleri olduğunu belirtmiştir (Putnam, 1995). Putnam (1995), araştırmasında sosyal iletişim ağlarının bir değeri olmasını, sosyal sermaye teorisinin ana fikri olarak göstermektedir. Sosyal ağlar bireylerin ve grupların verimliliklerini etkilemektedir. Ayrıca iletişim ağları ile karşılıklılık ve güvenilirlik ortaya çıkmaktadır (Putnam, 2000: 18-19).

Fukuyama ise Coleman ve Putnam'a benzer olarak güveni, sosyal sermayenin ana ögesi olarak görmektedir. Fukuyama, sosyal sermayeyi, bir toplumda ya da bir toplumun belli bölümlerinde güvenin hüküm sürmesinden doğan bir kapasite olarak tanımlamıştır (Fukuyama, 1995: 26). Ayrıca, toplumların karşılıklı güvene dayandıklarını ve güven olmadan kendiliğinden ortaya çıkamadıklarını belirtmektedir (Fukuyama, 1995:25). Diğer bir çalışmada ise Fukuyama, ekonomik faaliyetler daha karmaşıklaştıkça ve daha ileri teknoloji ürünleri var oldukça, güvenin daha önemli bir rol oynadığını belirtmektedir. Verimlilik artışları, işçilerin sosyal sermayelerine dayanmaktadır (Fukuyama, 2001:10).

Coleman, Fukuyama ve Putnam'ın çalışmalarına bakıldığında sosyal sermayenin farklı türlerini birbirinden ayırmadıkları, ancak fikirleri doğrultusunda içsel sosyal sermayeyi destekledikleri görülmektedir. Bunun yanında, Woolcock (2001), sosyal sermaye için bir ayırım yapmış ve sosyal sermayenin üç türü olduğunu belirtmiştir. Bunlar: (1) Aile, yakın arkadaş veya komşu gibi benzer durumlardaki insanlar arasındaki bağları gösteren bağlayıcı sosyal sermaye; (2) kaybedilmiş arkadaşlıklar ya da iş arkadaşlıkları gibi insanların daha uzak bağlarını çevreleyen, köprü kuran sosyal sermaye; (3) topluluğun tamamıyla dışında olanlar gibi, benzer olmayan durumlardaki insanlardan farklı; bu yüzden üyelerini topluluğun içinde mümkün olanların dışında, uzak geniş alanlardaki kaynaklara yönlendiren bağlantılı sosyal sermayedir (Woolcock, 2001:13-14).

Dışsal sosyal sermaye kavramını anlayabilmek için ise Bourdieu (1977, 1984, 1986); Bourdieu ve Wacquant'ın (1992); ve; Burt (1992) çalışmaları incelenmelidir. Bourdieu, 1970 ve 1980'li yıllar boyunca sosyal sermaye kavramını geliştirmiştir. Bourdieu (1984:291), kültürel sermaye hakkında görgül göstergeleri kullanarak Fransız orta sınıfı arasındaki beğeni ve farklılığı incelediği çalışmada, sosyal sermayenin yalnızca bir göstergesi olan, iş yaşamını kolaylaştırmada yararlı olacağını düşündüğü golf klübü üyeliğini işlemiştir. Bourdieu, sosyal sermayeyi sadece elitlere ait olan, onların kendi görelî üstün konumlarını korumak için tasarlanmış bir nitelik olarak görmektedir. Bourdieu, sosyal sermayeyi, gerekli olduğunda faydalı destekler sağlayan toplumsal ilişkilerin, saygınlığın ve onurluluğun sermayesi olarak tanımlamıştır (Bourdieu, 1977:503). Daha sonra Wacquant ile yaptığı araştırmada, sosyal sermaye tanımını farklılaştırarak; sosyal sermayeyi, gerçekte veya uygulamada karşılıklı tanışıklık ve tanımayaya dayalı olarak az ya da çok kurumsallaşmış, uzun ömürlü iletişim ağına sahip

olması nedeniyle, bir bireyin veya grubun haklı olarak hissesine düşen kaynakların toplamı olarak değiştirmiştir (Bourdieu ve Wacquant, 1992: 119) .

Burt, dışsal sosyal sermaye kavramının öncülerinden biridir. Burt'e (1993) göre sosyal sermaye; hem finansal sermayeden hem de bireylerin eğitim durumlarından, iş deneyimlerinden ve karakter özelliklerinden oluşan kişisel sermayelerinden farklı olarak oluşmaktadır. Sosyal sermaye, toplumsal ilişkinin bütün taraflarının karşılıklı ilişkileri sonucunda toplu olarak sahiplenilen bir sermaye türüdür (Burt, 1993). Burt (1992, 1997, 2005a, 2005b), sosyal sermayeye kişinin ağ düzenekleri içindeki konumuna bağlı olarak elde ettiği, kaynaklara ulaşma fırsatı olarak yaklaşmaktadır. 1960'lı yıllardan itibaren bazı neoklasik iktisatçıların ileri sürdüğü çeşitli savlarla ortaya çıkan beşeri sermaye (Tüylüoğlu, 2006:22) edinmeyi, Burt (1997: 339) bireylerin becerisi olarak tanımlarken, sosyal sermayeyi bireyin fırsatı olarak irdelemektedir. Ayrıca Burt'e (1997) göre; sosyal sermaye, beşeri sermayenin çevresel koşullar bakımından tamamlayıcısıdır. Burt (2005b), yazındaki diğer araştırmacılardan farklı olarak çalışmalarında, 'yapısal boşluklar' kavramını ele almaktadır. 'Yapısal boşluklar' kavramına göre, sosyal sermaye bir ağ düzeneği içindeki aracılık (brokerage) fırsatlarının bir çıktısıdır (Burt, 2005a, 2005b). Burt (1997, 2005a, 2005b), bireyin ağ düzeneği içindeki 'yapısal boşluklar' ne kadar fazla ise, sosyal sermaye oranının da o kadar artacağını savunmaktadır. Aynı zamanda 'yapısal boşlukları' yüksek bir ağ içinde çalışan yöneticilerinde, iş için değişik fırsatlar elde etmesi o derece yüksek olacaktır (Burt, 1997: 343).

Özen ve Aslan (2006:137), içsel ve dışsal sosyal sermaye yaklaşımlarının farklılıklarını, yapı-aktör ikileminde farklı taraflarda duran sosyoloji geleneği ile açıklamaktadır. İçsel sosyal sermaye anlayışının, sosyal sermayeyi ve güveni verili olarak değerlendirmesi, aktörlerin pasif biçimde davranmalarına ve inançlarının yapısal belirlenimciliğine dayanmaktadır. Aynı zamanda içsel sosyal sermaye, 'yapısal işlevselci gelenek' içinde yer almaktadır. Bunun nedeni kavramların varlığını; toplumsal düzen, işbirliği, kalkınma gibi toplumsal işlevlerle açıklanmasıdır (Özen ve Aslan, 1996:137). Dışsal sosyal sermaye yaklaşımı ise rasyonel aktör varsayımına başvurmadan yapısal belirlenimciliğe karşı koyan belirgin bir tavır söz konusudur. Dışsal sosyal sermaye yaklaşımında yapı ve aktör karşılıklı etkileşim halindedir ve aktörler amaçlı eylemleriyle

ilişki yapısını ve sosyal sermaye potansiyelini değiştirmektedirler (Özen ve Aslan, 1996:137).

1.2. Kültür

Bu çalışmada, kültürel değerlerin sosyal sermayeye etkisi inceleneceğinden, kültür kuramından yararlanıp, bireyci ve toplulukçu kültürel özelliklerin üzerinde durmak gerekmektedir.

Kültür kavramı pek çok tanımı yapılmış muğlak bir kavramdır (Özen, 1996: 9). Bu çalışmada kültür, belirli bir insan grubu tarafından üretilen ve paylaşılan bilişsel örüntüler olarak ele alınmaktadır. Goodenough (1970)'a göre, kültür, bir kişinin, belirli bir grubun üyesi olmak için bilmesi gereken şeylere yani sembollere, davranışlara, inanç, değer ve varsayımlara karşılık vermektedir. Özen'e göre (1996:10), semboller; kişilerin günlük yaşamda kullandıkları ve katıldıkları, törenleri, ritüelleri, öyküleri, mitleri ve kahramanlıkları içermektedir. Davranışlar ise, kişilerin görülebilir ve/veya işitilebilir davranış kalıplarını içermektedir. Kant, kültürü insanın mantıksal özünden dolayı özgürce hayata geçirebileceği amaçların, ideallerin tümü olarak tanımlamarken; Herder, kültürü bir ulusun, bir halk ya da topluluğun yaşam tarzı olarak yorumlamaktadır (Aktaran, Cevizci, 2002). Kültürler arası farklılaşma, toplumun temelini oluşturan insana yansımaktadır ve kültürel çevrenin ürettiği çalışan insan etkinliğini artırmak için örgütlere girmektedir ve örgüt kuramı üzerine çalışan araştırmacıların büyük bölümü örgütleri kültürel ortamlar olarak görmektedirler (Sargut, 2001). Kültürler arasındaki farklılaşmalar, örgütlerin çalışma ve yönetilme boyutlarını da etkilemektedir. Morgan, Frost ve Pondy'e (1983) göre, örgütlerin kültürel ortamlar olarak ortaya çıkmasının önemli nedenlerinden biri simgelerdir ve simgecilik insan faaliyetlerinin anlaşılmasında önemli bir rol oynamaya başlamaktadır. Simgesel yapı; toplumbiliminin birçok dalında, dilbiliminde, antropolojide, eleştiride, ve psikanalizde büyük önem taşımaktadır. Kültür kuramı çalışmalarında; Hofstede (1983) kültürün, bireycilik ve toplulukçuluk, güç mesafesi, belirsizlikle baş edebilme ve dışıl-eril değer boyutlarını ele almıştır. Bu çalışmada ise, benmerkezci ve çevremerkezci kültür üzerinde yoğunlaşılacaktır. Bireysel örüntüleri inceleyebilmek için benmerkezci, toplumsal örüntüleri inceleyebilmek için de çevremerkezci üzerinde durulmaktadır.

Benmerkezci ve çevremerkezci bireysel davranışları anlamak için ise toplulukçu kültür ve bireyci kültürü irdelemek şarttır. Hofstede (1983), çalışmasında, 40 ülkenin kültürel özelliklerini inceleyip, bu ülkeleri dört kategoride değerlendirmektedir. Bu kategoriler; bireycilik ve toplulukçuluk, güç mesafesi, belirsizlikle baş edebilme ve dışıl-eril değer boyutlarıdır. Hofstede (1983), bireycilik seviyesinin, ülkelerin varlıklarıyla ilgili olduğunu ileri sürmektedir. Zengin ülkeler bireyci iken, toplulukçu özellik varlık düzeyi düşük ülkelerde görülmektedir. Bireyci ülkeler arasında Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere, Hollanda yer alırken, toplulukçu ülkeler arasında Türkiye, Kolombiya, Pakistan, Tayvan yer almaktadır. Japonya, İspanya, Hindistan ise her iki özelliğin arasında yer almaktadır (Hofstede, 1983:390-392). Hofstede (1980:171), bireyciliği yüksek ve düşük olarak iki ayrı kategoride tanımlamaktadır. Düşük bireyciliğin sosyal normlarına bakıldığında; insanlar, gösterdikleri bağlılık karşılığında kendilerini koruyan sosyal bağlara sahip; biz bilincine sahip; toplum merkezli; kişilik sosyal sisteme bağlı; örgütlere ve kurumlara duygusal olarak bağlı oldukları görülmektedir. Ayrıca, düşük bireycilikte; örgütün bir üyesi olmak vurgulanır; özel hayat örgüt ve sosyal bağlılık duyulan yakınlarca işgal edilmiştir; görev, sorumluluk ve yeterlilik vurgulanır; arkadaşlık önceden tanımlanmış sağlam sosyal bağlar ve karşılıklı saygınlığı gerektirir; grup kararına inanılır; değer standartları iç ve dış gruba göre farklıdır (Hofstede,1980:171). Hofstede (1991:262), öznelciliği (particularism), toplulukçu kültürlerde yaygın olan ve bir insana gösterilen davranışların, tavırların o insana bağlı olduğu gruba göre değişmesi eğilimi olarak açıklamaktadır. Yüksek bireyciliğin sosyal normları aşağıda belirtildiği gibidir: toplumda herkesin öncelikle kendisini ve çekirdek ailesini düşünmesi beklenir; ben bilincine sahiptirler; birey merkezlidir; kişilik şahsa bağlıdır; organizasyonlara ve kurumlara hissi bağımsızlık vardır; liderlik idealinde, birey inisiyatifi ve başarısı vurgulanır; herkes özel hayat ve düşünce özgürlüğü hakkına sahiptir; otonomi, çeşitlilik, mutluluk ve bireysel mali yeterlilik vurgulanır; belirgin arkadaşlıklara ihtiyaç duyulur; birey kararlarına inanılır; değer standartları herkese eşit uygulanır. Hofstede (1991:262), nesnelciliği (universalism), bireyci kültürlerde yaygın olan ve bir insana gösterilen davranışların, tavırların diğer insanlarla eşit olarak kabullenilmesi eğilimi olarak açıklamaktadır.

Triandis çalışmalarında, bireyci ve toplulukçu kültürler üzerinde durmakta ve olguları açıklamaktadır (Triandis, 1999, 2000). Triandis bireyci ve toplulukçu kültürün dört öznelciliği üzerinde durmuştur. Bunlardan ilki, bireyciler, kişiliği; gruptan bağımsız,

özerk bir varlık olarak tanımlarken; toplulukçular, iç gruba bağlanmışlık olarak tanımlamaktadır. Bireyciler diğer bireyleri, sosyal davranışta birer birim olarak görürken, toplulukçular grupları kullanırlar. İç gruptaki toplulukçular, hem atalarını hem de soylarını temsil ederler ve bu durumda grubu uzun vadeli düşünürler. Bireyciler ise kısa vadeli düşünürler ve kendi başarılarına odaklanırlar. Kaynaklara erişim kişisel olarak yapılır. Kişiler arası ilişkilerde ise bireyciler, kişisel karakter yapıları, davranışları, alışkanlıkları ve başarıları ile ön plana gelirken; davranışçılar norm ve rolleri ile öne çıkarlar. İkinci farklılık ise hedeflerin yapıları ile ilgilidir. Bireycilerde kişisel hedefler, grup hedeflerinin önüne geçer (Schwartz,1994). Toplulukçular, iç grup hedeflerine eğilirken, bireyciler kişisel hedeflerine önem vermektedirler. Yamaguchi (1994), bireyci ve ortak davranışçı kültürleri ait hedef ölçeği belirlemiştir. Ölçümler sonucunda, bireycilerin, grup hedeflerine çok az önem verdikleri ortaya çıkmıştır (Aktaran, Triandis, 1999:128). Üçüncü farklılık davranışlar ve normlarla ilgilidir. Toplulukçular, sosyal normlar, görevler ve yaptırımlar ile paralel davranırken; bireyciler kendi inanış, değer ve alışkanlıkları doğrultusunda davranmaktadırlar. Toplulukçular daha formel ve kurallara uyan bireylerdir ve iç grupta daha iyi ilişkiler kurmaya çalışmaktadırlar. Bireycilerin ise kişisel duyguları, normaların önüne geçmektedir. Son farklılık ise, rasyonellik ile ilgilidir. Bireyciler, toplulukçulara oranla daha rasyoneldir. Bireyciler görev odaklıdır, toplulukçular ise daha çok ilişki odaklıdır. Görev sırasında diğer üyelerin ihtiyaçlarına önem vermektedirler. Bireyciler kar/zarar odaklı ilişkiler kurarken, toplulukçular sadakat ve diğerlerinin ihtiyaçlarını önemseyen ilişkiler kurmaktadırlar (Triandis, 1999: 128-129). Triandis, (2004:88), Hofstede'nin, kültürler arası çalışmalara kattığı yarara değinmekte ve o güne kadar yapılan çoğu çalışmada kültürün gözardı edildiği üzerinde durmaktadır.

Örgüt içi davranışlarda, toplulukçular örgüte bireycilere göre daha derinden bağlıdır. Toplulukçu birey kendisini diğer grup üyelerine bağımlı hisseder, diğerleriyle ortak ilgi alanları geliştirmektedirler. Çalıştıkları insanlara karşı güven beslemektedirler Bireyci kişi daha bağımsız tutum içindedir. Bireycilerde kişisel ilgi alanları ön plandadır. Amaçlar grubun amaçlarından farklıdır (Wagner, 1995: 153-155).

Sargut (2001), çalışmasında kültürler arası farklılaşmayı incelemekte ve sıkı toplumsal bağlanmaları 'toplulukçuluk' ile anlatmaktadır. Toplulukçu kültürlerde bireyler kendi içinde buldukları grup ile sıkı ilişkiler içindedir. İçinde buldukları akraba

grupları, klanlar ve örgütler diğerlerinden farklılaştırılır. Bireyler gruplarını kollayıp, ona sahip çıkarlar. Belirlenimcilik toplulukçu kültürlerde etkilidir. Üyeler toplumsal baskı ile kontrol edilir (Sargut, 2001:185).

Schwartz'ın (1994), evrensel değerler kuramı üzerine yaptığı araştırmalar da toplulukçuluk ve bireyciliği açıklamaktadır. Schwartz, toplulukçu alana ilişkin değerleri muhafazakarlık ve ahenk olarak; bireyci alana ait değerleri ise entellektüel özerklik ve etkileycilik olarak tanımlamaktadır. Toplulukçuluk; toplumsal düzen, aile güvenliği, geleneklere saygı, aile ve yaşlıları onurlandırma, terbiye ve güven değerleri içerirken; bireyci davranış, açık görüşlü, yaratıcı, çeşitlilik içeren bir yaşama sahip olmayı içermektedir. Schwartz, hiyerarşi ve ahenk boyutları ile bireyci ve toplulukçu kültürü ilişkilendirmektedir. Ülkeler bazında bakıldığında Schwartz'ın çalışması, Hofstede'nin çalışmasıyla birbirini destekler niteliktedir (Aktaran, Sargut, 2001: 192-193).

Kağıtçıbaşı (1994: 63), toplulukçu ve bireyci kültürel yaklaşımlar üzerine farklı bir model oluşturarak üç tip sosyalizasyon eğilimi olduğunu söylemektedir. Bu üç modeli X, Y ve Z olarak tanımlamıştır. X eğilimi, toplumsal yapıya bağımlılığın hakim olduğu toplulukçu modeli; Y eğilimi, hem bireyci hem toplulukçu eğilimlerin sentezi olan sosyal modeli; Z eğilimi ise, vekilin özerkliği üzerine kurulan bireyci modeli açıklamaktadır. Kağıtçıbaşı (1994), çoğu sosyal bilimcinin toplumların sosyal yapılarının X den Z ye doğru değiştiğini düşündüklerini ancak değişimin gelişmekte olan ülkelerde X den Y ye doğru olduğunu söylemektedir (Kim, Triandis, Kağıtçıbaşı, Chin, Yoon, 1994:12). Aynı çalışmasında Kağıtçıbaşı (1994:63), bireyciliği, bireyin özerklik ihtiyacı; toplulukçuluğu ise, bireyin bağımlılık ihtiyacı olarak açıklamıştır.

Bu çalışmada Triandis ve diğerlerinin (1985)'te geliştirdiği benmerkezcilik ve çevremerkezcilik kültür değişkenleri olarak alınmaktadır. Benmerkezcilik ve çevremerkezcilik, bireyci ve toplulukçu kültür ile paralellik göstermektedir. Tek fark bireyci ve toplulukçu kültür özelliklerinin kişisel boyuta indirgenmesidir. Toplulukçu kültüre sahip bir ülkede bireyler toplulukçu ya da bireyci özelliklere sahip olabilmektedirler. Egemen kültür göz önüne alınmaksızın, bireyci kültürü benimseyen bireyler benmerkezci; toplulukçu kültürü benimseyen bireyler çevremerkezci olarak kabul edilmektedir (Scott vd., 2004).

Triandis'in (1994: 47-48) çalışmasından yola çıkarak benmerkezci ve çevremerkezci kavramlarının karşılaştırmalı tartışması, Tablo 2'de verilmektedir.

Tablo 2. Çevremerkezci ve Benmerkezci Tutumların Karşılaştırılması

Çevremerkezci Tutumlar	Benmerkezci Tutumlar
Sosyal oluşumlarda grup esas alınır.	Sosyal oluşumlarda birey esas alınır.
Grubun mutluluğu için başarılı olma, kendini kontrol etme, uyumluluk, yardımlaşma ve fedakarlık vurgulanır.	Başarı; bireysel rekabet, zafer, güç ve tanınma içindir.
Sosyal statüyü öne çıkaran dikey ilişkiler önemlidir.	Yatay ilişkiler, dikey ilişkilerden daha önemlidir.
Diğer bireylerin davranışları normların yansıması olarak açıklanır.	Diğer bireylerin davranışlarının bireysel karakter ve tutumlardan kaynaklandığı kabul edilir.
Birey iç gruptaki konumuyla tanımlanır.	Birey bağımsız bir varlık olarak tanımlanır.
İç grubun amaçları, bireysel amaçlara göre öncelikli veya daha üstündür.	Bireysel amaçlar iç grup amaçlarına göre önceliklidir.
Tutumlarda iç gruba bağlılık önemsendir.	Tutumlarda iç gruptan bağımsız ve ayrı olmak önemsendir.
İç grup dış gruba göre daha homojendir.	İç grup dış gruba göre daha heterojendir.
Sosyal davranışlar iç grup ve dış grup ayırımına göre çok farklıdır.	Diğer bireylerin iç grup veya dış grup olmasına göre davranışlar çok az farklılaşır.
İç grup normlarıyla davranışlar düzenlenir.	Fayda, maliyet hesaplamaları, tutumlar ve sosyal normlar davranışları belirler.
İç grup uyumluluğu vurgulanır, birçok davranışlarda iç grup etkin olur.	Rekabet, mücadele kabullenilen davranışlardır.
İç grup üyeleriyle işbirliği önemlidir.	Bireyler son derece sosyal gözükmürler, ancak karşılıklı ilişkilerde rasyonellik hakimdir.
Az sayıda kendine dair hatıralara sahiptir.	Bir çok kendine dair hatıralara sahiptir.
Kendinden çok başkalarını tanır.	Başkalarından çok kendini tanır.
Başarının diğerlerinin yardımları sayesinde olduğu kabul edilir, başarısızlık ise yetersiz çalışma ile ilişkilendirilir.	Başarının bireysel gayret ve yeterlilikle olduğu kabul edilir, başarısızlık ise dış etkenlere bağlanır.
Ortak sosyal saygınlık vardır.	Kişisel saygınlık vardır.
Baştan yakınlık kurmak zordur ancak kurulduğu zaman kalıcı olur.	Gruba dahil olmak ve ayrılmak çok kolaydır ve sosyal normlar davranışları belirler.
Duygular: Diğerlerine odaklanır, alçak gönüllüdür.	Bireysel hırs ve özgüven vardır.

Kaynak: Triandis, H.C. 1994. Theoretical and methodological approaches to the study of collectivism and individualism. Individualism collectivism : theory, method and applications. *Cross – cultural research and methodology series*. New Delhi: Sage Publication.

Bu çalışmada benmerkezci değerleri ölçebilmek için, yatay-dikey bireycilik; çevremerkezci değerleri ölçebilmek için yatay-dikey toplulukçuluk ölçekleri kullanılmıştır. Yazında birçok çalışmada, yatay ve dikey bireycilik boyutlarını ölçmek için benmerkezcilik, yatay ve dikey toplulukçuluk boyutlarını ölçmek için ise çevremerkezcilik

kullanılmaktadır (Gudykunst vd.,1996; 1995; Singelis, 1994; Singelis vd., 1995; Triandis, 1989; Wasti ve Erdil, 2007a, 2007b).

Triandis (1995) ve Triandis vd., (1998) çalışmalarında toplulukçuluğun ve bireyciliğin ikişer alt boyutu olduğunu belirtmişlerdir (Tablo 3). Bunlardan bir tanesi olan dikey bireycilikte, bireyler kendilerini çevrelerine kabul ettirme ihtiyacını kuvvetli olarak hisseder ve kariyerleri için diğer bireylerle rekabet ederler. Dikey bireyciler, iç grup dış grup ayırımına önem vermezler ancak kişisel amaç ve çıkarlarını, duygusal olarak bağlılık hissettikleri iç grubun amaçlarından ve çıkarlarından önde tutarlar. Kariyerlerine bağlılık içinde oldukları için; iş yerinde çalıştıkları kişileri iç grup olarak kabul ederler. Rekabete önem verip, başarı ile öne çıkmayı ve iş verenlerinin takdirlerini kazanmayı severler. Çevreyle etkileşimleri kariyer odaklıdır ve kariyerleri için özel hayatlarından fedakarlık ederler. Diğer bireyleri irdelerken kariyerlerindeki başarıya ve makamlarına göre ayırım yaparlar (Triandis, 1994, 1995).

Tablo 3. Yatay - Dikey Toplulukçuluk ve Bireycilik ile Diğer Kavramların Karşılaştırılması

	Dikey		Yatay	
	Toplulukçuluk	Bireycilik	Toplulukçuluk	Bireycilik
Kişi Özelliği	İçgruba bağımlı Diğerlerinden farklı	Bağımsız Diğerlerinden farksız	İçgruba bağımlı Diğerleriyle aynı	Bağımsız Diğerleriyle aynı
Mali Eğilim	Toplumsal paylaşma Güç hiyerarşisi	Serbest rekabet Güç hiyerarşisi	Toplumsal paylaşma Eşit bölüşüm	Serbest rekabet Eşit bölüşüm
Rokeach'ın değerler sistemi	Düşük eşitlik Dar kapsamlı özgürlük	Düşük eşitlik Geniş kapsamlı özgürlük	Yüksek eşitlik Dar kapsamlı özgürlük	Yüksek eşitlik Geniş kapsamlı özgürlük
Siyasal sistem	Komünizm (Hindistan'da köy toplumu)	Serbest rekabet piyasası (ABD, Fransa)	Topluluk yaşamı (İsrail)	Demokratik sosyalizm (İsveç, İngiliz İşçi Partisi)

Kaynak : Triandis, H.C. 1995. *Individualism and collectivism*, Colorado: Westview Press. Singelis, T.M., Triandis, H.C., Bhawunk, D.S. ve Gelfand, M.J. 1995. Horizontal and vertical dimensions of individualism and collectivism: a theoretical and measurement refinement. *Cross Cultural Research*, 29 (3): 247.

Bireyciliğin diğer boyutu yatay bireyciliktir. Yatay bireyciler kendilerini bağımsız, özgün ve serbest hissederler. Özel hayatlarına vakit ayırmak ve özel hayatta mutlu olmak kariyerde yükselmekten daha önemlidir. Çevreyle iletişimde uyumlu olmayı severler. İş verenleri ile iletişimlerinde serbest davranır ve rahat tavırlar sergilerler. İş yerinde sorun yaşadıklarında, iş değiştirmeyi tercih ederler. İç ve dış grup ayrımı yapmazlar. Kişisel çıkarlarını, iç grubun çıkarlarının önünde tutarlar. İş yerlerinde, ekiplerin hepsini iç grup olarak algılamazlar ve kendilerini bir gruba bağlı hissetmeyip, özgür hissettileri zaman verimli olurlar. Ancak, iş yerinde kendisi ile aynı statüdeki bireyleri iç grup olarak kabul ederler. İnsanların her yönden eşit olduklarını benimserler (Triandis, 1994,1995).

Yatay ve dikey bireycilik boyutlarının bireysel düzeyde kavramlaştırılması ve ölçülmesinde Triandis'in (1989; 1995) öznel kültür kavramını geliştirdiği çalışmaları büyük rol oynamıştır. Birey düzeyindeki farklılaşmaları açıklamak için, Triandis vd., (1985), kültürel düzeyde bireycilik ve toplulukçuluğa paralel olarak çevremerkezcilik ve benmerkezcilik boyutlarını ortaya koymuşlardır. Benzer bir açıklama ile, Markus ve Kitayama (1991) ise benliğin bağımsız ve karşılıklı bağımlı yönlerini ortaya koyarak, bağımsız bireyler için benci, ayrı, özerk ve benmerkezci açıklamalarını yapmaktadır. Dolayısıyla yatay ve dikey bireycilik boyutları benmerkezcilik ile özdeşleşmektedir.

Dikey toplulukçulukta bireyler için iç ve dış grup ayrımı önemlidir. Duygusal olarak bağlılık hissettikleri iç grubun amaç ve çıkarlarını kişisel çıkarlarının önünde tutarlar. İş yerindeki ekipleri iç grup olarak algılayarak verim elde ederler. İç grupları ayrı statüdeki bireylerden oluşmaktadır. İş verenleri ile duygusal bağlılık kurarlar ve iş verenlerden aldıkları olumlu geribildirim ve takdirler ile başarılarını yükseltirler. Kendilerini iş verenlerine kabul ettirme ihtiyacı duyarlar ve kendilerine verilen görevleri uyumluluk içinde, gayretle yerine getirirler. Kariyerlerinde başarı sağlamak amacı ile, diğer bireylerden farklılaşmaya ve rekabete önem verirler. Aile ve özel hayatlarında iç gruplarının menfaati için fedakarlık etmeye hazırlardır (Triandis, 1994, 1995).

Son boyut ise yatay toplulukçuluktur. Yatay toplulukçular için çevreleri ve grupları ile uyum çok önemlidir. İç ve dış grup ayrımı ve iç grup üyelerinin tek tek menfaatleri ve mutlulukları yatay toplulukçular için çok önem taşır. Aynı sosyal statüden olan grup üyeleri ile duygusal bağlılık ve arkadaşlığa değer verirler. İş yerlerinde ekibin tümünü iç

grup olarak nitelendiremezler ve kendi statülerine eşit olan kişiler ile yakınlık kurarlar. İş verenleri ile mesafeli ilişkileri vardır. Aynı zamanda üstlerinden aldıkları takdir ile verimli olurlar. Sosyal bağlılık, kariyerlerinin önünde gelir. İç gruplarındaki diğer kişilerden farklılaşmayı, onlarla rekabet etmeyi iç gruplarından dışlanmak korkusu ile tercih etmezler. Aile ve özel hayatları için fedakarlık yapmaya hazırlardır (Triandis, 1994, 1995).

Triandis ve diğerleri (1985), gibi Chen, Hui, Bond, Sit, Wong, Chow, Lun ve Law (2006), çalışmalarında birey düzeyindeki kültürel farklılaşmaları açıklamak için yatay ve dikey toplulukçuluğa paralel olarak çevremerkezciliği göstermektedirler. Markus ve Kitayama (1991), daha önce de bahsedildiği gibi bağımsız bireyleri benmerkezcilikle açıklarken; diğer taraftan karşılıklı bağımlılığa dayalı görüşteki bireyleri, çevremerkezci, toplum odaklı, yapıcı, bağlamsal ve ilişkisel olarak ele almaktadır. Bu bağlamda, çevremerkezcilik, yatay ve dikey toplulukçuluk boyutları ile özdeşleşmektedir.

1.3. Örgütler Arası Bağlar

Ağ düzeneği yaklaşımı, temellerini sosyal psikoloji, sosyoloji, ekonomi, matematik, antropoloji ve politik bilimler gibi çeşitli disiplinlerden almaktadır (Katz, Lazer, Arrow ve Contractor; 2004:311). Sosyal psikoloji alanında, ağların çalışılmasına ilişkin en önemli akım; sosyal ağ teorisi kapsamındadır ve temelini sosyal ağ analizinden alarak yapılan, örgütlerarası ağlara ilişkin çalışmalar; yapıları, ilişkilere ve sonuçlara odaklanmaktadır (Dhanaraj ve Parkhe; 2006: 665). Sosyal ağ analizi, örgütlerin ağ içindeki pozisyonlarını belirlemektedir. Dolayısıyla içsel dinamiklere ve belirli bir zamanda ağ yapısının incelenmesi ile sistemin gelecekteki gelişimini belirlemeye odaklanmaktadır (Grandori ve Soda, 1995).

Örgütler arasındaki bağlar ve sosyal ilişkilerin boyutları 'ağ düzeneği' yaklaşımı ile analiz edilebilmektedir. Ağ düzenekleri perspektifi, ekonomik eylemin sosyal ilişkilerle örülen ağ düzeneklerine yerleşiktir. Ağ düzenekleri bireylerden ve örgütlerden oluşmaktadır ve bu örgüt ve bireyler birbirlerine sosyal ilişkilerle (arkadaşlık, kaynak aktarımları, örtüşen üyelikler gibi) bağlıdır (Gulati vd., 2002:281). Ağ düzenekleri kuramı, bireylerin yerleşikliklerinin davranışlarına olan etkisini gösterirken, aynı tartışma örgütler için de yapılmaktadır (Gulati 1998, Gulati 1999, Burt 1982). Her biri ayrı ağ düzeneği

oluşturan örgütler diğer örgütlerle sosyal ve ekonomik bağlamda bağlantı içindedir. Bağlantıda olunan ilişkiler, tedarikçilerden, ticari birlikteliklerden, kaynak aktarıcılardan, çalışan yönetim kurulu üyeliklerinden, çalışanların bireysel ilişkilerinden ve daha önce kurulan ittifaklardan oluşmaktadır (Gulati vd., 2002:281).

Literatürde ağ düzeneklerine ilişkin değişik sınıflamalar bulunmaktadır. Gulati ve diğerleri, (2002: 289) ağ düzeneklerinin, zayıf ve güçlü bağlardan, kaynaştırıcı (cohesive) ve köprü oluşturan (bridging) bağlardan, yatay ve dikey bağlardan, örgütsel ve örgütsel olmayan bağlardan oluştuğunu söylemektedirler. Anderson, Håkansson ve Johanson (2006), Coleman (1988), Uzzi (1996) ise ağ düzeneklerini kapalı ve açık sistemler olarak tanımlamaktadırlar. Ayrıca örgütler, merkez – çevre konumlarından doğan bağlara sahiplerdir. Ahuja'ya (2000) göre ise ağ düzenekleri direkt ve dolaylı bağlardan oluşmaktadır. Uzzi (1997), ise örgütlerin ekonomik performansları ve içinde buldukları sosyal ilişkiler ağını incelerken 'yerleşik ilişkiler' ve 'mesafeli ilişkiler' olarak ayrıldığını belirtmektedir. 'Mesafeli ilişkilerde' firmalar ya da bireyler arasında ekonomik belirleyiciler daha baskındır ve daha çok ikincil ilişkilere dayanmaktadır. 'Yerleşik ilişkilerde' ise belirleyiciler uzun sürelidir ve bu tür ilişkilerde kestirimsel karşılıklı çıkar anlayışı vardır. Ayrıca, ortaya çıkan sorunlar yerleşik ilişkiye sahip olan aktörler tarafından birlikte çözülmektedir (Özen ve Aslan, 2006: 148).

Açık sistemlerde iki aktör arasında tekrarlanmayan ve benzeri olmayan ilişkiler vardır. Farklı aktörlerin benzer nitelikteki bilgiye sahip olma olasılıkları düşük olduğundan, örgütün her bir müşteri ya da tedarikçisinden benzersiz nitelikteki bilgiye sahip olma olasılığı daha yüksektir. Kapalı sistemlerde ise örgütlerin hem müşterilerinden hem de tedarikçilerinden aynı bilgiyi alabilme olasılıkları daha yüksektir (Anderson vd., 2006). Kapalı sistemler içinde aktörlerin birbirine bağlı olduğu yoğun ilişki ağları vardır (Walker, Kogut ve Shan, 1997:111). Kapalı ve açık sistemi inceleyip, yorumlayan farklı araştırmacılar iki ayrı görüşe sahiplerdir. Coleman (1988), kapalı sistemlerin aktörler ve örgütler için daha avantajlı olduğunu, Burt (1992) ise 'yapısal boşluk' anlayışı ile açık sistemlerin daha avantajlı olduğunu ileri sürmektedir. Coleman (1988), kapalı sistemlerde aktörlerin birbirine bağlı, yoğun yerleşik bağlara sahip olduğunu, dolayısıyla kendi aralarında daha iyi koordine olduklarını, birbirlerine güvenme ve iletişim şanslarının daha yüksek olduğunu belirtmektedir. Aktörler kapalı sistemlerde yoğun ilişki ağı içine yerleşik

olmanın avantajlarından faydalanırlar (Coleman, 1988:103-104). Burt (1992), açık sistemlerde birbirlerinden kopuk olan aktörlerin bilgi ve kontrol avantajı olduğunu vurgulamaktadır. Anderson ve diğerleri (2006), açık sistemlerdeki aktörlerin yüksek bilgi alma özelliklerinden dolayı güçlü aracılık konumuna sahip olduklarını belirterek, Burt'ün (1992), 'yapısal boşluk' açıklamasına destekte bulunmaktadırlar. Burt'e (1992) göre, birbiri ile bağlantısı olmayan aktörlerle kurulacak ilişkilerden oluşan bağ en uygun yapıya sahip bağdır ve aktörlere rekabetçi üstünlük sağlar.

Kaynaştıran ve köprü oluşturan bağlar, ağ düzenineyi oluşturan taraflar arasındaki özel bağın iki veya üçüncü taraf arasındaki bağları da içerdiğini açıklamaktadır ve her iki bağ çeşiti de örgütlere fayda sağlamaktadır (Gulati vd., 2002:289-291). Kaynaştıran ve köprü oluşturan bağlar arasındaki fark ise; kaynaştıran bağlar, odak firmanın diğer bir firma ve diğer firmanın en az bir ortağı ile ilişkide olmasını açıklarken; köprü oluşturan bağlar, odak firmanın herhangi bir başka ortağı ile bağlantısı olmayan bir firma ile odak firmayı bağlayan bağları açıklamaktadır (Gulati vd., 2005:289). Kaynaştıran bağlar, hem işlemleri hemde kordinasyon maliyetlerini aza indirmekte ve güven oluşmasını sağlamaktadır (Coleman, 1988). Köprü oluşturan bağlar ise, odak firma için bilgi ve fayda sağlamaktadır (Burt, 1992).

Bağların yapısal konfigürasyonlarını açıklayan diğer bir tür ise zayıf ve güçlü bağlardır (Baker 1990; Granovetter, 1973; Granovetter, 1983; Granovetter 1985; Uzzi 1996). Güçlü bağlar güven ve karşılıklı destekler ve özel bilgilerin ve kritik kaynakların transferini sağlamaktadır. Granovetter (1973), 'zayıf bağların gücü' çalışmasında zayıf ve güçlü bağların açıklamasını yapmıştır. Granovetter (1973:1361), güçlü bağları üç faktörün işlevi olarak tanımlamıştır: 1. ilişki sıklığı, 2. karşılıklılık, ilişkiye dayalı yükümlülük ve iyilikler, 3. arkadaşlık ve yakınlık. Bireyler arasında etkileşim fazlaştıkça, arkadaşlık bağları kurulmakta ve aralarında psikolojik bağ oluşmaktadır. Bu psikolojik bağlılık bağlar zayıfladıkça yok olmaktadır (Granovetter, 1973:1362). Güçlü bağlar köprü kuran bağlar değildir. Zayıf bağlar için ise, ilişkinin seyrekliği belirleyicidir. Granovetter (1973), ağ düzenindeki ilişkilerde uzaklık oluşturan zayıf bağların, bireysel fayda sağlamada ve bireyleri toplumlarla bütünleştirmede faydalı olduğunu savunmaktadır. Zayıf bağlara sahip bireyler veya örgütler, bağları sayesinde, daha fazla bireye veya küçük gruplara ulaşabilmekte ve yeniliklerin yayılmasına imkan sağlamaktadır (Granovetter, 1973: 1367,

1376). Ayrıca zayıf bağların sağladığı hareketlilik, iş yerinde bireyin sahip olmadığı bilgilere ulaşmasına yardımcı olmaktadır (Granovetter, 1983: 205). Burt (1997), Granovetter'in düşüncelerini destekler şekilde, örgütler arası dayanışmanın zayıf bağlar sonucunda oluştuğunu belirtmektedir. Burt (2005a, 2005b), ağ düzeneğindeki örgütlerin zayıf bağlarını boşluk olarak nitelendirmekte ve bu yapısal boşluklar örgütlere rekabet avantajı sağlamaktadır. Ağ düzeneğindeki aktörler, yapısal boşlukları doldururken yeterince bilgi sahibi olmakta dolayısı ile ağ iletişim kontrolünü elinde tutmaktadır. Adler ve Kwon (2002), sosyal ağlarda bulunan zayıf bağlarla oluşturulan köprüler ile örgütlerin toplumda daha güçlü konuma geldiklerine ve bu örgütlerin diğerlerine oranla daha değişik bilgilere sahip olduklarına dikkat çekmektedir. Uzzi (1999), anlık, zayıf bağlarla kurulan ilişkileri 'kol mesafesindeki' ilişkiler olarak tanımlamıştır. Kol mesafesindeki ilişkiler herhangi bir sosyal bağlantıya ihtiyaç duymadan gerçekleşir.

Baum, Calabrese ve Silverman (2000), çalışmalarında ağ düzeneklerinin, dikey ve yatay bağlardan oluştuğunu söylemektedir. Dikey ağ düzeneklerinde, ilişki yapısı hiyerarşik, daha önceden tanımlanmış ve bilgi akışı yukarıdan aşağıya tek yönlüdür. Dikey ilişkilerde iletişim açık kurallarla gerçekleşir ve sosyal bağlantılar fazla değildir. Yatay ağ düzeneklerinde yer alan aktörler diğer bir deyişle rakipler arasındaki en büyük problem fırsatçı davranışlardan kaynaklanmaktadır (Gulati ve Singh, 1998).

Direkt ve dolaylı bağlar, örgütlerin yenilik sürecinde birbirinden farklı roller üstlenmektedir. Direkt bağlar, kaynaklara ve bilgiye ulaşmanın özüdür; dolaylı bağlar ise bilgiye ulaşmanın asıl kaynağıdır. Hem direkt, hem de dolaylı bağlar yeniliğin çıktısına pozitif etki etmektedir ancak dolaylı bağların etkisi örgütün direkt bağ sayısı aracılığı ile belirlenir (Ahuja, 2000:448).

Ağ düzeği yaklaşımında incelenmesi gereken son sınıflama, merkez ve çevre konumlarından doğan bağlardır. Örgütsel ağ düzeneğinde aktörün merkezilik konumu onun yakın ilişkileri ile açıklanmaktadır. Diğer bir deyişle, merkezilik aktörün ağ içinde sahip olduğu direkt bağ sayısıdır (Burt 2004). Fazla sayıda bağa sahip olan aktör avantajlı bir konumdadır. Merkezilik derecesi aktöre öğrenmeyi ve bilgi elde etmeyi sağlar (Gulati vd., 2002: 288). Galaskiewicz'de (1979), merkeziliğin önemi üzerinde durmuş ve merkeziliğin kaynakların direkt kontrolü olduğunu öne sürmüştür. Sargut'a (2006:6) göre,

merkezde yer alan aktör bilgi ve kaynaklara kolayca ulaşabildiğinden, çevrede kalan aktörlerin merkezdekilere bağımlılığı artacaktır. Bir örgütün merkeziliği ise, örgütün ilişkilerinin genişliği, direkt veya dolaylı bağlar aracılığı ile ağ üzerindeki diğer aktörler ile nasıl yaygın ilişkileri olduğudur (Gulati, 1999). Burt (2004), merkezdeki aktörlerin, çevredeki aktörlerin iletişimde buldukları diğer aktörlerle iletişim kurduklarında, daha da merkezi konuma geldiklerini söylemektedir. Dolayısıyla, diğer aktörlerin iletişimi arttıkça merkezdeki aktörlerin de merkezilik dereceleri güçlenecektir. Merkezilik derecesi yüksek sosyal ağ düzeneklerinde, aktörler karar alma mekanizmalarında ve yetersiz bilgilerini tamamlamada eksik kalmaktadır, dolayısıyla ağda merkez ve çevre konumunda bulunan aktörler arasında farklılıklar oluşmaktadır. Çevredeki aktörler, Burt (2005)'nin savunduğu gibi 'yapısal boşluklar'ın avantajından yararlanırlar ve boşlukları doldurarak fikirlerini açıklarlar. Bu nedenle merkezdeki aktörlerle bilgi paylaşımında bulunarak karar almada daha etkili konuma geçerler.

Şengün ve Önder (2009) çalışmalarında, endüstriyel kümelerdeki firmaların değer zinciri içerisindeki konumlarının ve bununla ilgili diğer firma özelliklerinin kümelenmenin sağladığı yenilikçi avantajlarından yararlanmaya etkilerini çalışmışlardır. Araştırmanın sonucunda, değer zincirinin alt aşamalarında konumlanmış olan mağazacı firmaların değer zincirinin üst aşamalarında konumlanmış olan imalatçı firmalara göre kümenin sağladığı yenilikçi avantajlarından daha fazla faydalandığını ortaya koymaktadır (Şengün ve Önder, 2009).

1.4. Yerleşiklik

Yerleşiklik çalışmaları, sosyal yapının ekonomiyi nasıl etkilediğini açıkladığından sosyoloji ve ekonominin heyecan verici bir alanıdır (Uzzi, 1997: 35). Yerleşiklik kavramı, örgütsel ağ düzeneği yaklaşımının temel argümanının önemli bir parçasıdır. Bundan dolayı yerleşiklik, literatürde farklı bağlamlarda hem kuramsal hem de görgül olarak incelenmiştir. Yerleşiklik kavramı, kişilerin çevreyle olan bağlarının doğasını ve derecesini tanımlamaktadır (Uzzi,1997). Granovetter (1985), ekonomik faaliyetlerin sosyal ilişkilere yerleşik olduğunu ortaya koymuştur. Aktörler, toplumsal bağlamdan bağımsız davranmazlar, ancak sosyal kateogilerinin kesişimlerinde kendileri için oluşturulan şablona da tam olarak uymazlar. Aktörlerin amaçlı eylemleri, somut ve devam etmekte

olan bir tarzda sosyal ilişkiler sistemine yerleşiktir (Granovetter, 1985: 482). Granovetter aynı çalışmasında, ekonomik eylemlerin, sosyal ilişkilerin yapısına ne ölçüde yerleşik olduğunu sorgularken, klasik ve neoklasik ekonomik yaklaşımların ve eksik piyasa ekonomisinin etkileri üzerinde durmuştur. Eksik piyasa ekonomilerinde, ekonomik davranışa olan yerleşikliğin daha az olduğu savunulmaktadır; ancak Granovetter bu seviyenin ekonomistlerin savunduğunun aksine; daha kapsamlı olduğunu düşünmektedir (Granovetter, 1985: 482-484). Uzzi (1997), Newyork'taki moda sektöründe yer alan küçük firmaların kendi aralarında yakın ilişkiler geliştirdiklerini ve resmi anlaşmalar yapmak yerine sosyal yerleşiklik geliştirdiklerini söylemektedir. Yerleşik ilişkiler, firmalara; yüksek oranda 'kişiler arası güven', bilgi transferi ve firmaların ortak bir şekilde problemlerini çözmeleri sayesinde rekabetçi üstünlük sağlamaktadır.

Yerleşiklik yazınında, araştırmacılar, yerleşiklik kavramının değişik çeşitlerinden bahsetmektedirler. Gulati (1998), çalışmasında yerleşikliği 'yapısal' ve 'ilişkisel' olarak ikiye ayırmaktadır. 'Yapısal yerleşiklik', firmaların bir bütünü olarak ağ düzeneği içinde yerleştikleri konuma ilişkin, 'ilişkisel yerleşiklik' ise firmaların doğrudan bağlarına ilişkindir. Şimşek, Lubatkin ve Floyd (2003), çalışmalarında yerleşikliği, 'yapısal', 'ilişkisel' ve 'bilişsel' olmak üzere üçe ayırmışlardır. 'Yapısal yerleşiklik', firmalar arası bağların hepsini kapsamaktadır. Kapalı ağ düzeneğinde bütün üyeler birbirleriyle ilişki içindedir ve dışsal ağ düzenekleriyle ilişkileri yoktur. Dışsal bağlar azaldığında, iç bağlar artmakta ve bu durumda yerleşiklik de artmaktadır. Yerleşiklik düzeyi yüksek olan ağ düzeneklerinde bütün mübadeleler genelleşmiş bir karşılıklık normu üzerine kurulur. 'İlişkisel yerleşiklik', ikili ilişkilerle ilgilidir. İkili ilişkilerde hangi tarafın birbirinin gereksinimlerini ve amaçlarını dikkate aldığını ve bu amaca yönelik olarak güven, norm, ün, yaptırım ve yükümlülükler açısından ortaya koydukları davranışları açıklar. Son olarak, 'bilişsel yerleşiklik', aktörler arasındaki etkileşimlerce beliren ve onları biçimleyen toplumsal bir olgudur (Aktaran; Uysal ve Çakar, 2007:467). Zukin ve DiMaggio'nun (1990) çalışmasında ise yerleşiklik kavramı, 'kültürel', 'politik', 'bilişsel' ve 'yapısal' yerleşiklik olmak üzere dörde ayrılmaktadır. İlk üç yerleşiklik şekli, sosyal inşa yaklaşımını yansıtırken; 'yapısal yerleşiklik' temel olarak ekonomik faaliyetleri etkileyen ilişkilerin kalitesi ve ağ düzeneği ile ilgilidir.

1.5. Güven

Güven çok geniş boyutlu bir kavramdır ve sosyoloji, psikoloji, politik bilim, ekonomi, antropoloji, tarih ve yönetim gibi sosyal bilimlerin farklı disiplinlerinin çalışma konusu olmuştur (Bhattacharya, Deviney ve Pillutla, 1998; Sheppard ve Sherman, 1998: 422). Psikologlar, bireylerin karakterleri ve kaliteleri ile güvenilir olduklarını; politika ile uğraşanlar ise devlet ve devlet politikaları ile toplum arasındaki güveni incelemiştir (Khodyakov, 2007:115-116). Güven, birey ve grup davranışlarının önemli bir belirleyicisidir. Ayrıca güven davranışsal belirsizliğin azalmasına yardımcı olmaktadır. Her ne kadar 'kişiler arası güven', bireyler için daha önemliyse de; toplumun modernlik düzeyi sorgulanırken, kurumlara veya topluma duyulan güven, 'kişiler arası güven' veya 'bireysel güven'den daha üstün görülmektedir (Khodyakov, 2007:118). Bromiley ve Cummings (1992:303), güveni; kişinin karşı tarafa verdiği sözler doğrultusunda hareket edeceğine, müzakereler sırasında dürüstlük göstereceğine, olasılık durumunda dahi faydacı davranmayacağına yönelik inancı olarak tanımlamaktadır. Hosmer (1995) ise, güveni farklı bir bakış açısı ile tanımlamakta; ve güvenin felsefi etik anlayışı temel olarak açıkladığını söylemektedir. Hosmer'a (1995: 399) göre güven; güvenilen tarafın ahlaki olarak doğru biçimde davranacağına dair beklenti temeline dayanan, güvenilen tarafa güvenme isteği ile ilgili etik davranış beklentisidir. Ayrıca güven, 'doğru', 'hakkaniyetli' ve 'adil' davranıştan kaynaklanır ve toplumdaki diğerlerinin haklarını ve mafaatlerini gözetir ve korur. Nitekim, güven, etik prensipler açısından analiz edildiğinde; ahlaki olarak doğru verilen kararlar veya uygun davranışlardır.

Güven oluşumu sırasında kişilerde, birbiriyle çelişen iki durum ortaya çıkmaktadır. Güven, bireylerde rasyonel seçimden (*rational choice*) (Rousseau vd., 1998); (Bhattacharya vd., 1998) ya da ilişkisel seçimden (*relational choice*) (McAllister, 1995) kaynaklanarak gelişmektedir. Güven türlerini inceleyen teorisyenler güveni insan doğasına (insan, rasyonel düşünen ve egoist olan ekonomik varlıktır) ya da sosyal etkileşimin ontolojik temellerine (sosyal etkileşim; anlamlar sisteminden, kültürel metinler ve ahlaki değerlendirmeden oluşmaktadır) dayandırmaktadır (Lane ve Bachmann, 1998).

Güven yazınana bakıldığında güvenin; hesap temelli, caydırıcı temelli, bilgi temelli, süreç temelli, bilişsel, duygusal, niyetsel, kişilik temelli, uzmanlığa dayalı, kurumsal, örgütlerarası güven olarak ayrı ayrı incelendiği görülmektedir.

Hesap temelli güven; rasyonel seçime (ekonomik mübadeleye karşılıklı etkileşimin özellikleri) dayanmaktadır (Rousseau vd., 1998:399). Hesap temelli güven davranışların tutarlılığını baz almakta ve kişi karşı tarafın güvenilirliğini sorgularken, riskleri ve faydacı davranışları önemsemektedir (Doney, Cannon ve Mullen, 1998: 605).

Caydırıcı temelli güven; bir kişinin, diğerinin güvenilir olduğuna inanmasına imkan sağlayan faydacı değerlendirmeleri vurgular çünkü faydacı davranış açısından güvenin ihlalinden kaynaklanan maliyetler, ondan elde edilebilecek potansiyel faydalardan fazladır. (Rousseau vd., 1998). Caydırıcı temelli güven, kurumsal güven gibi sürece göre şekillenen bir güven türüdür. Kişiye duyulan güven onun geçmişte hep güvenilir olması ile ilgilidir, çünkü güvenilen kişi bu güvene zarar verdiğinde bu kıymetli itibarını kaybetmenin bedelini ödemek durumunda kalmaktadır. Eğer itibar önem taşıyorsa ve halihazırda bireyle iletişime geçilmiş ise, bu durumda caydırıcı temelli güven daha da güç kazanmaktadır (Hagen ve Choe, 1998: 590).

Bilgi temelli güvene bakıldığında, Holmes'a (1991) göre, güven zaman içinde oluşmakta ve kişinin deneyimiyle ivmeli bir şekilde artmaktadır (Aktaran: McKnight, Cummings ve Chervany, 1998: 473). Aynı şekilde örgütlerde, zaman içerisinde birbirleri için güven duymakta, olumlu ilişkiler kurarak, yakın bağlara sahip olmaktadırlar (Das ve Teng, 1998: 494).

Süreç temelli güven; doğrudan veya dolaylı bilginin kademeli birikimi aracılığıyla, güven oluşturmanın kademeli sürecini ortaya koymaktadır (Zucker, 1986). Zucker'a (1986:53) göre, süreç temelli güven 'eski deneyimlerden' veya 'beklenen değişimden' kaynaklanmaktadır. Bu güven tipi, örgütsel düzeyde de görülmektedir. Nitekim, Strathdee (2006: 245), süreç temelli güvenin; çalışanların çok yer değiştirmedikleri ve üretim için gerekli olan maharetlerin gayri resmi yöntemlerle sağlanabildiği gelenekçi toplumlarda oluşmasının olağan olduğunu söylemektedir.

McAllister (1995), güveni bilişsel temelli (yetenek, güven, gözlem) ve duygusal temelli güven (fikir ve duyguların paylaşılması ile duygusal yatırım) olarak iki şekilde incelemiştir. Bilişsel güven rol performansındaki bilgiye, duygusal güven ise ortaklar arasındaki duygusal bağlara dayanmaktadır (McAllister, 1995). Duygusal güvende, güçlü duygusal hisler varken, bilişsel güvende ise mantıklı sebepler yer almaktadır (Lewis ve Weigert 1985). Bilişsel güven, performans davranışlarını ve başarıyı içerir. Aynı zamanda, bilişsel güven kişinin tanımlanmış sorumluluklarının yerine getirilmesi ile gerçekleşir ve yerine getirme eğlemi de kişisel ilgiden kaynağını alır (Chen vd., 2003:294). Bilişsel temelli güven boyutuna göre, bireyler bilişsel olarak kime güveneceklerini seçerler. Bireyler diğerlerinin güven duyacakları varsayımı ile güven duyduklarından, Lewis ve Wigert (1985), bilişsel temelli güven oluşumunu ‘güven içinde güven’ olarak tanımlamaktadır. Ayrıca bilişsel güven, güvenilen kişinin geçmiş davranışlarına, hakkaniyete, tahmin edilebilirliğe dayanmaktadır (Rempel, Holmes ve Zanna, 1985).

Kişilik temelli güveni araştırmacılar, çocukluk aşamasında bebeğin kendisine bakan kişilerden yardım isterken geliştirdiği güven olarak tanımlanmaktadır (McKnight vd., 1998).

Uzmanlığa dayalı güven; teknik olarak uzmanlıktan kaynaklanan rol performansı ve davranışın tahmin edilebilirliği beklentisine dayanır. Güvenilen kişinin güvenilmesini arttıran şey kişinin diploması ve uzmanlık belgesidir. Bu çeşit güvene örnek olarak, doktora veya avukatlara duyulan güven verilebilir (Lane ve Bachmann, 1998).

Kurumsal temelli güven, belirli bir durumda kişinin başarısını kişisel olmayan yapıların desteklediği inanışıdır (McKnight vd., 1998: 474). Güven yazınına bakıldığında kurumsal temelli güven, iki boyuta dayanarak sınıflandırılmaktadır. Bu boyutlardan biri ‘herşeyin normal varsayıldığı durum’ (başarı, durumun normal olması nedeni ile muhtemeldir); diğer bir boyut ise, ‘yapısal güvence’dir (başarı; şartlar söz verildiği gibi, kontratlar, düzenlemeler ve garantiler yerli yerinde olduğu için muhtemeldir) (McKnight vd., 1998: 478). Kurumsal temelli güven, hesap temelli güvene ve ilişkisel güvene yol açmaktadır (Rousseau vd., 1998:400).

Örgütler arası güven yazınına bakıldığında; Zaheer, McEvily ve Perrone (1998), örgütlerin birbirlerine güvenemediklerini söylemektedir. Güven, mikro seviyede, kökenini bireylerden alan ve bir bireyin başka bir bireye veya bireylerden oluşan gruba karşı takınabileceği bir durumdur. Diğer bir deyişle güven, bir ilişkide bireyin hissettiği inancın derecesidir (Zaheer vd., 1998). Güven, tahmin edilebilirlik, inanç ve bağımlılığı kapsar (Rempel ve Holmes, 1986). Zaheer ve diğerlerine (1998:143) göre, bir örgütteki bireyler diğer bir örgütteki bireylere karşı takınılan bir tavrı paylaşabilirler. Dolayısıyla, firmalar arası güven bir örgütün üyelerinin başka bir örgütün üyelerine duydukları ortaklaşa güven derecesini açıklar. Das ve Teng (1988), anlaşmalardaki ortak işbirliğinde örgütler arası güven geliştirme, hakkında yaptıkları çalışmada, güven geliştirebilmek için dört temel unsur olduğunu belirtmektedir. Bunlardan ilki; risk alma, diğerleri ise; hakkaniyetin korunması, iletişim ve firmalar arası adaptasyondur. Ayrıca örgütlerin benzer örgüt kültürleri de anlaşmaların yapılmasını kolaylaştırmaktadır (Das ve Teng, 1998: 508).

Doney ve diğerleri (1998), çalışmalarında güven oluşumu üzerinde, ulusal kültürün etkilerini incelemişlerdir. Güven oluşumu sırasında 'hesapsal' (*calculative*), 'tahmin' (*prediction*), 'niyetlenilmiş' (*intentionality*), 'yeti' (*capability*) ve 'aktarımsal' (*transference*) olmak üzere beş aşama vardır (Doney vd., 1998:604). Aynı çalışmada, güven oluşumu aşamaları, disiplinler ve altında yatan davranışsal varsayımlar ile ilişkilendirilmiş ve Tablo 4'de sunulmuştur.

Tablo 4. Güven Oluşumu Aşamaları, Disiplinler ve Altında Yatan Davranışsal Varsayımlar

Güven Oluşumu Aşamaları	Disiplinler	Altında Yatan Davranışsal Varsayımlar
Hesapsal: Güvenen kişi güvenilmez hareket eden kişinin kendisine sağlayacağı fayda ve zararı hesaplar.	Ekonomi (Dasgupta, 1988; Williamson, 1985)	Bireyler faydacıdırlar ve beklentilerini maksimize etmek isterler.
Tahmin: Güvenen kişi karşısındakinin davranışının tahmin edilebilirliğini güvence altına almaya çalışır.	Sosyal psikoloji (Deutsh, 1960; Lewicki ve Bunker,1995)	Bireyler tutarlı ve tahmin edilebilir davranışlar sergilerler.
Niyetlenilmiş: Güvenen kişi karşısındakinin davranışının altında yatan güdüyü dikkate alır.	Sosyal psikoloji (Rempel ve Holmes, 1986)	Kendilerine karşıt olanlara yönelik olarak donanımlıdırlar (örneğin, ortak çıkar elde etmeye güdülenmişlerdir).
Yeti: Güvenen kişi karşısındakinin verdiği sözleri gerçekleştirip gerçekleştiremeyeceğini kestirmeye çalışır.	Sosyoloji (Barber, 1983; Butler ve Cantrell, 1984)	Bireyler diğerlerinden rekabetçi avantajları , yetenekleri ve/ veya uzmanlıkları konusunda ve/hatta vaatlerini gerçekleştirmeleri konusunda farklılaşırlar.
Aktarımsal: Güvenen kişi karşısındakinin güven verici davranışlarının kaynağına ilişkin kanıtlar arar.	Sosyoloji (Granovetter, 1985; Strub ve Priest, 1976)	Bir ağ düzeneğindeki bağlantılar güçlü ve güvenilir olduğunda bireyler ve kurumlarda güvenilir olabilir.

Kaynak: Doney, P., Cannon, J., ve Mullen, M. 1998. Understanding the influence of national culture on the development of trust. *The Academy of Management Review*, 23 (3): 604

Doney ve diğerleri (1998:609), güvenin oluşum aşamalarını; kavramsal alan, kültürel taksonomiler ve Hofstede'nin (1980), geliştirdiği kültürel boyutlar, sosyal norm ve değerlerle ilişkilendirmiştir.

Tablo 5. Kavramsal Alan, Kültürel Taksonomiler ve Güvenin Oluşumunda Sosyal Norm ve Değerlerin Etkisi

Kavramsal Alan ve Kültürel Taksonomiler	Hofstede'nin (1980) Kültürel Boyutları ve Sosyal Norm ve Değerler	Güvenin Oluşum Aşaması
<p>Öz İlişki: kendini kavramsallaştırması ve kişilik ile ilgili kaygılarını yansıtır. Bireycilik / toplulukçuluk (Hofstede, 1980), Eril / dişi kültür (Hofstede, 1980), Öz ile ilgili kavramlar (Inkeles ve Levinson, 1969), Kavramsal alanın sıklığı / gevşekliği (Peabody, 1985), Dışadönüklük (Eysenck ve Eysenck, 1969) İnsan doğasının algılanması (Kluckhohn ve Strodtbeck, 1961).</p>	<p>Bireycilik 'Ben' bilinci (Öz yönelimli)(<i>self-orientation</i>), Bireysel başarılarına değer atfetme, Bireysel davranış ve fikirlerin tolere edilmesi, Diğer birey ve kurumlara düşük sadakat, Bireyler ve rekabetçi temellerle etkileşme, Bireylerarası zayıf bağlar.</p> <p>Toplulukçuluk 'Biz' bilinci (grup yönelimi), Ortak çabalara ve grup ödülleri değer atfetme, Davranışsal uyumun normları, Diğer birey ve kurumlara karşı yüksek sadakat, Karşılıklı bağımlı ve işbirlikçi modda etkileşim, Bireylerarası güçlü bağlar.</p>	<p>Bireycilik Hesapsal Yeti</p> <p>Toplulukçuluk Tahmin Niyetlenilmiş Aktarımsal</p>

Kaynak: Doney, P., Cannon, J., ve Mullen, M. 1998. Understanding the influence of national culture on the development of trust. *The Academy of Management Review*, 23 (3): 609 (Kaynakta verilen tablonun bir kısmı aktarılmıştır.)

BÖLÜM II: KÜLTÜREL DEĞERLERDE FARKLILAŞMANIN SOSYAL SERMAYEYE ETKİLERİ: BİR MODEL ÖNERİSİ

Önceki bölümde, tezin modelinde yer alan değişkenlerin yazın taraması yapılmıştır. Bu bölümde ise, çalışmanın modeli anlatılıp, modelden üretilen hipotezler verilmektedir. Bunun yanı sıra, Türkiye’de güven olgusu irdelenerek, Türkiye’deki sosyal sermaye yazını üzerinde durulmaktadır. Tezin modelinde, temel olarak yatay /dikey toplulukçuluk ve yatay / dikey bireycilik kültürel değerleri; duygusal güven, bilişsel güven, iç gruba güven, dış gruba güven dolayısıyla yerleşik ve mesafeli ilişkiler ile bütünleştirilerek sosyal sermaye türlerine etkileri ortaya konmak istenmektedir. Bahsi geçen kültürel değerlerin sosyal sermaye türlerini nasıl etkilediğine ilişkin bir model sunulmakta ve bu etkiler tartışılmaktadır.

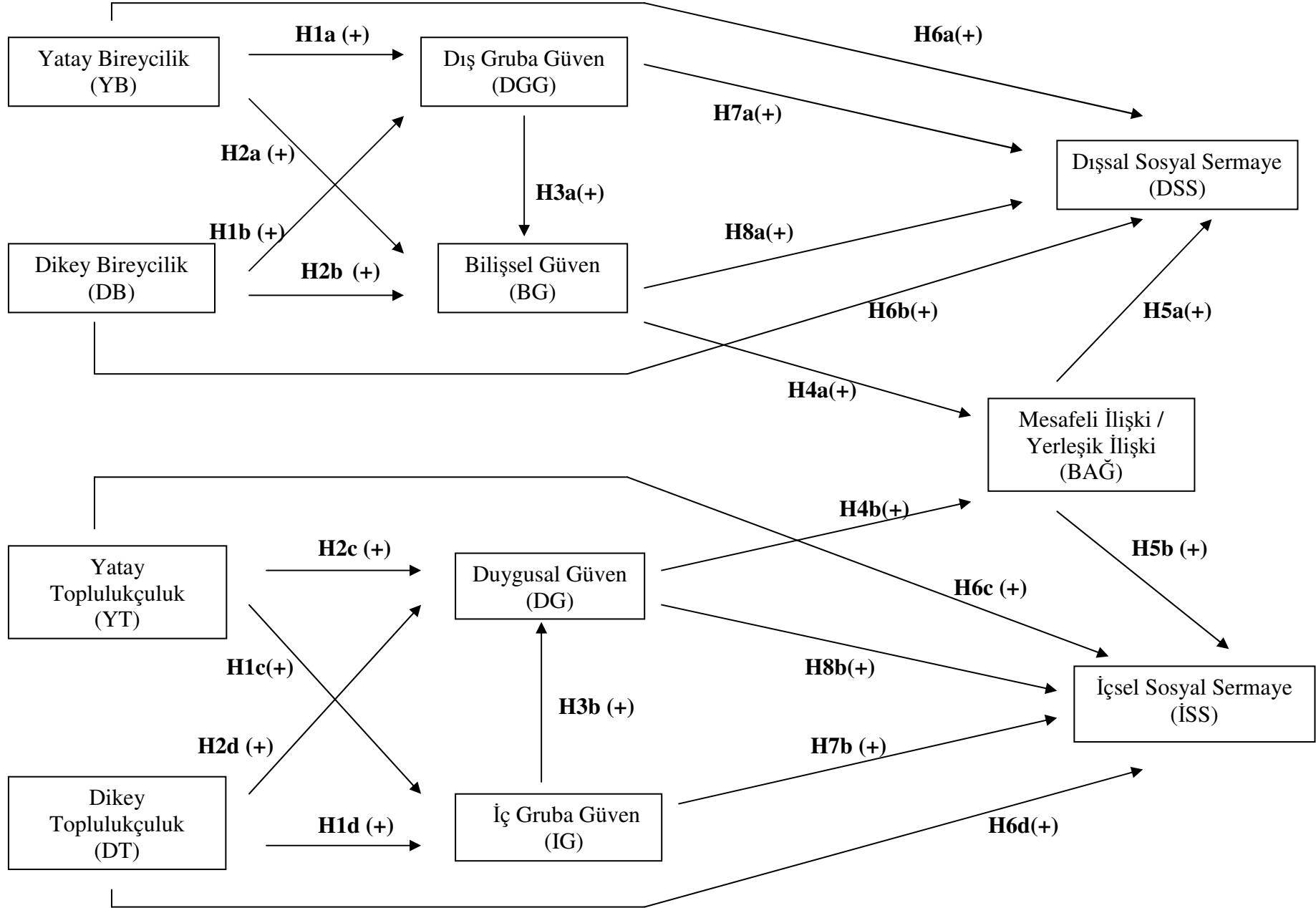
2.1. Çalışmanın Modeli

Bu tezin temel araştırma sorunsalı, içsel ve dışsal sermaye düzeyinin kültürel değerlere bağlı olarak ne ölçüde değişeceği. Bu sorunsala dönük olarak tezin temel amacı, çevremerkezcilik ve benmerkezcilik eğiliminin içsel ve dışsal sosyal sermaye oluşumuna ve düzeyine etkisini araştırmaktır. Bu çalışmada Türkiye’deki sosyal sermaye tartışmalarından da yola çıkılarak, bireylerin benmerkezcilik ve çevremerkezcilik eğilimlerine bağlı olarak, güven dolayısıyla yerleşik ve mesafeli ilişki biçimlerinin ve sosyal sermaye türlerinin değişeceğini savunan bir model önermekteyiz. Geliştirilen modelde, benmerkezci bireylerin dış gruba güven seviyelerinin yüksek olduğunu ve çevrelerindeki bireyler için bilişsel güvene sahip olduklarını, dolayısıyla mesafeli ilişkilere, zayıf ve dolaylı bağlarla dayalı açık ağlara sahip olduklarını ve dışsal sosyal sermayelerinin yüksek olduğunu önermekteyiz. Çevremerkezci bireylerin ise, iç gruba güven seviyelerinin yüksek olduğunu ve çevrelerindeki bireyler için duygusal güvene sahip olduklarını dolayısıyla yerleşik ilişkilere, güçlü ve doğrudan ilişkilere dayalı kapalı ağlara sahip olduklarını ve içsel sosyal sermayelerinin yüksek olduğunu düşünmekteyiz. Çalışmanın amacı doğrultusunda aşağıda Şekil 1’de sunulan model geliştirilmiştir. Bireycilik ve toplulukçuluk, bireysel boyutta ölçüldüğünde benmerkezci ve çevremerkezci olarak adlandırılmaktadır (Triandis vd., 1985; Wasti, 2003). Bu nedenle modelde, çevremerkezci ve benmerkezci kültürel boyutlarını ölçebilmek için, Singelis, Triandis, Bhaw ve

Gelfald'ın (1995) geliştirdiği INDICOL ölçeği kullanmaktayız. (Modelin istatistiksel olarak açıklaması EK.2'de yer almaktadır.)

Geliştirilen model Ankara Mobilyacılar Sitesi (Siteler) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) sanayi bölgelerinden çekilen örgütlerin sahipleri ve/veya üst düzey yöneticilerine uygulanmıştır. Özen (1996:188)'in bürokratlar ile ilgili yaptığı çalışmada eğitim düzeyi arttıkça, benmerkezcilik eğiliminin de arttığı görölmektedir. Dolayısıyla, OSTİM'deki işyeri sahiplerinin çoğunun şehir kökenli ve eğitim seviyelerinin yüksek olduğu göz önüne alınırsa (Özen ve Aslan, 2006), benmerkezci özelliklere sahip oldukları ve Burt'un (2005b) modelinde aracılara (*brokerage*) yakınsadığını düşünmekteyiz, bu da diğer bir deyişle dışsal sosyal sermayelerinin yüksek olacağı anlamına gelmektedir. Siteler'i seçme nedenimiz ise, eğitim seviyelerinin düşük olması ve çoğunun taşra kökenli olması nedeni ile çevremerkezci özelliklere sahip olduklarının düşünülmesidir. Çalışmada, Siteler'deki aktörler, çevremerkezci özelliklere sahip olduklarından, iç gruba duydukları güvenin daha yüksek olup, çevrelerindeki bireylere duygusal güven besleyecekleri ve içsel sosyal sermayelerinin yüksek olacağını öngörmekteyiz.

Şekil 1. Çalışmanın Modeli



2.2. Çalışmanın Hipotezleri

Her kültürün; toplulukçu eğilimi, onun normlarını ve değerlerini değiştirmektedir. Ayrıca bireylerin kime güvenecekleri ve güvenme aşamasında neye karar verecekleri içinde buldukları toplumun kültürüne göre değişim göstermektedir (Triandis, 1995). Toplulukçu toplumlarda, bireyin iç ya da dış grupta olması, bireyin toplumsal davranışlarını etkilemektedir. Bireyci topluluklarda, dış grup üyelerine dostça davranılırken; toplulukçu toplumlarda düşmanca davranılabilmektedir (Sargut, 200:110; Triandis, 1995). Yatay ve dikey toplulukçular, iç gruplarına duygusal olarak bağlıdırlar (Triandis, 1999: 199). Ayrıca yatay toplulukçulukta bireyler kendilerini iç gruba ait hissederek, iç gruptaki tüm bireylerin birbirleriyle eşit olduklarını düşünürler. Dikey toplulukçulukta, iç gruptaki bireyler arasında statüye dayalı ilişkiler vardır. Yatay bireyciler ise iç grupta özerk olmaya ve eşitliğe inanırlar. Dikey bireycilikte ise bireyler özerktir ancak eşit değildirler (Singelis vd., 1995). Sargut, (2003: 109-110), araştırmasında iç grupların bireyci toplumlarda çok ve önemsiz olmasına rağmen, toplulukçu toplumlarda az ve çok önemli olduğunu belirtmektedir.

İç grup ve dış grup sınıflaması sosyal psikoloji ve sosyolojinin en eski çalışılan konuları arasındadır. İç grup ilişkileri, samimiyet, yakınlık ve güvenle açıklanmaktadır. Bireyler çevrelerinde yakın hissettikleri kişileri, ailesini ve hemşehrilerini iç grup olarak nitelendirmektedirler. Kişi ve iç grubundaki üyeler arasındaki ilişkiler; bağlar, ortak arkadaşlıklar, ortak kurulan ilişkiler ve ortak hedefler ile güçlenir. Dış grup ilişkileri ise iç grubun tersi niteliğindedir. Dış grup ilişkilerinde, iç grup kadar güven, samimiyet ve yakınlık yoktur. Dış gruptaki bireylere karşı saldırganlık, üstün olma ve negatif düşünceler bile var olmaktadır. İç grup ilişkilerinde bireyleri birbirine bağlayan bağlar varken, dış grup için aynı durum geçerli değildir. Dış gruptaki ile ilişkiler sadece bilinçsel olarak gelişmektedir.

Triandis ve diğerleri (1988), birey – iç grup ve birey – dış grup ilişkilerinin, toplulukçuluk ve bireycilik boyutlarına göre nasıl değiştiğini açıklayan çalışmalarının özeti, Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 6. Birey – İç Grup ve Birey – Dış Grup İlişkilerindeki Farklar

Kültürün Türü	Özellikler
Bireyci Kültür	<ol style="list-style-type: none">1. Bireyler sayıca daha fazla iç gruba sahiptirler.2. Bireyler özellikle tek bir iç gruba bağlı değildirler çünkü fazla miktarda iç grupları vardır.3. Bireylerin ve topluluğun hayatta kalabilmeleri, bireysel başarı ve fonksiyonlarına dayanmaktadır ve gruplarından bağımsız olarak bu başarıya ulaşılmaktadır.4. Bireyler iç ve dış grupları arasında daha az ayırım yapmaktadırlar.
Toplulukçu Kültür	<ol style="list-style-type: none">1. Bireyler sayıca daha az iç gruba sahiptirler.2. Bireyler sahip oldukları iç gruba daha bağlıdırlar.3. Birey ve toplumun hayatta kalabilmeleri, grubun fonksiyonlarına ve başarılarına bağlıdır.4. Bireyler iç ve dış grupları arasında çok fazla ayırım yapmaktadırlar.

Kaynak: Triandis, H.C., Bontempo, R., Villereal, M.J., Asai, M., ve Lucca, N. 1988. Individualism and collectivism: Cross – cultural perspectives on self – ingroups relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54 (2): 323-338.

Bireyci kültürlerde, bireyler gruplarına gruplarına çok bağımlı değildirler çünkü kendi öz benlikleri grup çıkarlarının önünde yer almaktadır. Ayrıca, kişisel hedefleri kendileri için birinci planda yer almaktadır. Dış grup ile olan ilişkilerine bakıldığında, bireyci bireylerin, dış gruplarındaki diğer bireylere daha eşit davrandıkları ve iç gruptaki bireylerden çok ayırmadıkları görülmektedir. Bireyci bireylerin, dış gruptaki diğer bireylerle pozitif ve ilişki geliştirmeye yönelik tavırlar sergiledikleri görülürken; toplulukçu bireylerin dış grubu ‘diğerleri’ olarak nitelendirdikleri görülmektedir.

Matsumoto (1991, 1992) çalışmalarında, bireyci ve toplulukçu kültürlerdeki bireylerin iç ve dış gruplarına karşı takındıkları tavırları ve bunları ifade ettikleri zamanki

tepkilerini açıklamaktadır. Matsumoto'ya (1991) göre, kültürler farklılaştıkça, iç ve dış gruba karşı gösterilen tavırlar da değişmektedir; bununla birlikte kültürel farklılaşmaya bakılmaksızın, bireyin iç grupla olan ilişkilerinde, bireyler kendilerini iç gruplarıyla güvende hissetmektedirler ve duygularını özgürce ifade edebilmektedirler. Toplulukçu kültürlerde bireyler, iç gruplarına karşı daha pozitif duygular beslerken, olumsuz duygularını bastırırlar ve iç grupla uyum içinde olmaya özen gösterirler. Bireyci kültürlerde ise iç gruba karşı her zaman uyumlu olmak gerekmemektedir. Bireyci bireyler, dış gruba karşı olumsuz tavır sergilememeye özen gösterirlerken, iç gruplarına gerektiği zaman olumsuz davranmaktan kaçınmazlar. Toplulukçu kültürlerde ise bireyler, iç grubuna karşı olumsuz davranmaktan kaçınırken aynı özeni dış gruplarına göstermezler (Matsumoto, 1991). Bu nedenle aşağıdaki hipotezleri önermekteyiz,

H 1a: Yatay bireycilik ile dış gruba güven arasında pozitif ilişki vardır.

H 1b: Dikey bireycilik ile dış gruba güven arasında pozitif ilişki vardır.

H 1c: Yatay toplulukçuluk ile iç gruba güven arasında pozitif ilişki vardır.

H 1d: Dikey toplulukçuluk ile iç gruba güven arasında pozitif ilişki vardır.

Bu çalışmada, bireylerin güven olguları ile kültür değişkenleri ilişkilendirilirken, duygusal ve bilişsel güven seviyelerine bakılmaktadır. Bilişsel güvende birey, karşısındakine güvenebilmek için mantıklı ve iyi nedenler aramaktadır. Güvenilecek bireyin sorumluluk sahibi olması ve yeterliliği bilişsel güven oluşumunu gerçekleştirmektedir (McAllister, 1995: 25-26). Bu bağlamda bilişsel güven, rasyonel bir karar olarak nitelendirilmektedir. Duygusal güvende ise, birey karşısındakine karşı duygusal bir bağa sahiptir (McAllister, 1995:26). Chen ve diğerleri (1998), şirketler için kültürel koşullara dayalı bir model geliştirdikleri çalışmalarında; bilişsel ve duygusal güven ile toplulukçuluk ve bireycilik boyutlarını irdelemektedirler. Chen ve diğerlerine (1998:294) göre, bilişsel güven, kişisel çıkarlar ile oluşurken; duygusal güven bir ilişkiye olan bağlılık ile oluşmaktadır. Bunun yanında; bilişsel güven, genel kurallar ve işlemlerin standartları ile inşa edilirken; duygusal güven diğer kişilere karşı şahsi bağlantılar ile inşa edilmektedir. Güven, bireyci ve toplulukçu toplumlar da birbirinden farklılaşmaktadır. Bireyci kültürlerde, duygusal güven, bilişsel güvenden çok nadir olarak üstün olmaktadır. Güven bireyci toplumlarda bilişsel temelli iken, toplulukçu toplumlarda duygu temellidir. (Chen, vd., 1998: 291). Sargut (2001) çalışmasında, Türk toplumunun dikey toplulukçu

olduğunu ve bireylerin belirsizlikten kaçınma eğilimlerinin yüksek olduğunu belirtmektedir. Sargut (2003), Türk toplumunun güven olgusunu irdelediği çalışmasında ise, Türkiye’deki yaygın güven tipinin evrensel kurallar ve işlem standartlarıyla geliştirilen ‘bilişsel güven’ yerine, diğerleriyle duygusal bağlarla kurulan ‘duygusal güven’ olduğunu savunmaktadır. Bu nedenle aşağıdaki hipotezler geliştirmekteyiz,

H2a: Yatay bireycilik ile bilişsel güven arasında pozitif ilişki vardır.

H2b: Dikey bireycilik ile bilişsel güven arasında pozitif ilişki vardır.

H 2c: Yatay toplulukçuluk ile duygusal güven arasında pozitif ilişki vardır.

H 2d: Dikey toplulukçuluk ile duygusal güven arasında pozitif ilişki vardır.

Bireyler toplumsal çevrelerini iç ve dış gruplar olarak sınıflandırmaktadırlar. Yatay ve dikey toplulukçular, iç gruplarına duygusal olarak bağlıdırlar (Triandis, 1999: 199). Duygusal olarak bağlanma, yanında duygusal güveni getirmektedir. Ayrıca bilinçsel olmayan duygular (duygusal bağlar, körü körüne güven) güvenin oluşmasını da etkilemektedir (Doney vd., 1998: 602). Şengün ve Wasti (2009), Türkiye’deki eczaneler ve ilaç toptancıları arasındaki güven olgusunu irdeledikleri çalışmalarında, güven ile sosyal kontrol arasında pozitif ilişki olduğunu ve ayrıca duygusal güvenin var olduğu durumlarda fırsatçı davranışların azaldığını vurgulamaktadırlar. Chen ve diğerlerine (1998: 294) göre, duygusal güven toplulukçu kültürlerde değer kazanmaktadır. Aslında iç grup ve dış grup ilişkilerindeki farkı belirleyen de duygusal güvendir. İç grupla olan ilişkiler ortak paylaşım ve duygusal yakınlıkla tanımlanırken; bilişsel güven birçok toplulukçu birliktelikler için yeterli olmamaktadır (Chen vd., 1998: 294). Bu nedenle aşağıdaki hipotezleri önermekteyiz,

H 3a: Dış gruba güven ile bilişsel güven arasında pozitif ilişki vardır.

H 3b: İç gruba güven ile duygusal güven arasında pozitif ilişki vardır.

Çalışmanın modelinde, ‘yerleşik ilişki’ ve ‘mesafeli ilişki’ ile ‘duygusal güven’ ve ‘bilişsel güven’ ilişkilendirmekteyiz. Daha çok ikincil ilişkilere dayanan, mesafeli ilişkilerde, firmalar yada bireyler arasında ekonomik belirleyiciler daha baskındır. Yerleşik ilişkiler ise uzun sürelidir ve bu tür ilişkilerde kestirimsel karşılıklı çıkar anlayışı vardır (Özen ve Aslan, 2006: 148). Daha öncede bahsedildiği gibi, duygusal güvende, güçlü

duygusal hisler varken, bilişsel güvende ise mantıklı sebepler yer almaktadır (Lewis ve Weigert 1985). Şengün (2007), Ankara Mobilyacılar Sitesi'nde yer alan mağazacı ve imalatçı firmalara arasındaki alıcı- tedarikçi ilişkilerini incelediği çalışmasında, imalatçılar ve mağazacılar arasında güvenin olmadığını, bu nedenle yerleşik ilişkisi göstergesi olan açık hesap çalışma oranının düşük olduğunu belirtmiştir. Bu nedenle aşağıdaki hipotezleri geliştirmektedir,

H 4a: Bilişsel güven ile mesafeli ilişki arasında pozitif ilişki vardır.

H 4b: Duygusal güven ile yerleşik ilişki arasında pozitif ilişki vardır.

Çalışmanın modelinde örgütler arası bağlar ile sosyal sermayeyi ilişkilendirmektedir. Ağ düzeneği kuramı ve sosyal sermayeyi daha ayrıntılı irdelenebilmek için Coleman, Burt ve Granovetter'in çalışmalarına bakılmıştır. Coleman (1988) kapalı ağ düzeneğine sahip, diğer bir deyişle içine kapalı sosyal grupların, sosyal sermayesinin yüksek olduğunu söylemektedir. Granovetter (1973) ise bireylerin dolaylı bağlantı kurduğu gruplarla olan 'zayıf bağların' kişiye güç getireceğini savunmaktadır. Zayıf bağlar sayesinde güçlü bir bilgi akışı sağlandığından bireyler kişisel isteklerine daha kolay ulaşabilmekteledir. Bu durumda, Granovetter ve Coleman'ın söylemleri bu bağlamda birbiriyle çelişmektedir. Burt'un çalışmaları Granovetter'in düşüncesini destekler niteliktedir. Kapalı ağ düzeneği yapısı yerine aracılık ilişkilerine odaklanmıştır. Burt (2004, 2005a, 2005b), ağ düzeneklerine bakıldığında sosyal yapı içerisinde yapısal boşluklar olduğunu söylemektedir. Boşluklar gruplar arasında bilgi akışı ve köprü görevini üstlenmektedir. Burt'e (2005b:16) göre, iki grubun arasında yapısal boşluğun olmasının grupların birbirlerinden haberdar olmadıkları anlamına gelmediğini belirtmektedir. Her iki grubun farklı sorumluluk ve aktivitelerinin olduğu ve bunları diğer grupla paylaşmadıkları anlamına gelmektedir. Yapısal boşluğa yakın olan bireyler, diğer bireylere oranla daha fazla bilgi ve erişime sahip olduğundan, yüksek sosyal sermayeye sahiplerdir. Özen ve Aslan (2006:134), çalışmalarında içsel ve dışsal sosyal sermayeye sahip aktörlerin sosyal ağ anlayışına göre sınıflandırmasını irdelmişlerdir. İçsel sosyal sermayeye sahip aktörler topluluk içinde yer alan diğer aktörlerle biçimsel olmayan ilişkiler kurmaktadır. Dışsal sosyal sermayeye sahip aktörler ise topluluk içindekilerle ve dışarıdakilerle farklı niteliktedirler (Özen ve Aslan, 2006: 134-135). Çalışmaya yön vermesi için Türkiye'deki sosyal sermaye çalışmalarına bakmak gerekmektedir. Türkiye'deki sosyal sermaye

potansiyelini irdeleyen çalışmalar genellikle Türkiye’de içsel sosyal sermayenin yüksek, dışsal sosyal sermayesinin ise düşük olduğunu savunmaktadır. Dolayısıyla sosyal sermayenin birincil bağlar üzerinden oluştuğunu, yerleşik ilişkilere sahip olduğunu ve toplumsal olarak sosyal sermayenin düşük olduğunu öne sürmektedirler (Buğra 2001, Karagül ve Masca 2005; Sargut 2003). Sargut (2003), çalışmasında, Buğra (2001) gibi; Türk toplumunun sosyal sermayesi zayıf bir toplum olduğunu vurgulamaktadır. Sargut (2003), Türk toplumunun toplulukçu olması, belirsizlikten kaçınma ve güç mesafesi gibi değerleri irdelendiğinde, toplumdaki güven eksikliğinin açıkça görüldüğünü belirtmektedir. Türk toplumu yapısal boşlukların çok olduğu, parçalanmış bir toplumsal yapıya sahiptir. Kişiler ancak akraba ve hemşehrileri gibi birincil bağlarla bağlı olduğu kişilere güvenmektedir. Gökalp’ın (2003) çalışması, Türkiye’deki bireylerin güven sorununu destekler niteliktedir. Gökalp (2003), Türkiye’de birey, toplum ve devlet arasındaki ilişkilerde güven eksikliği gözlemlendiğini belirtmektedir. Özen ve Aslan (2006) çalışmalarında Türkiye’nin sosyal sermaye potansiyelinin, içsel ve dışsal sosyal sermaye yaklaşımlarına göre farklılık gösterebileceğini gösteren bir çalışma yapmışlar ve diğer çalışmalardan farklı olarak ikincil ilişkiler sırasında ilişkiyel veya süreç temelli güven yaratılabildiğini, dolayısıyla dışsal sosyal sermayenin yüksek olduğunu ortaya koymuşlardır. Dolayısıyla sosyal sermaye; zamanla, ikincil bağlar üzerinden sosyal ilişkiler kullanılarak oluşturulmakta ve avantajlar elde edebilmek için dışsal sosyal sermaye geliştirilmektedir. Örgüt çalışmalarında ağ düzenekleri paradigmasında, sosyal sermaye ve yerleşiklik kavramlarını analiz eden çalışmalar, birbirlerine kenetlenmiş bir nitelik sergilemektedir (Borgatti ve Foster, 2003). Bu nedenle aşağıdaki hipotezleri önermekteyiz,

H 5a: Mesafeli ilişki ile dışsal sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.

H 5b: Yerleşik ilişki ile içsel sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.

Bu çalışmada geliştirilen modelde, kültür boyutları ile içsel ve dışsal sosyal sermayeyi ilişkilendirmekteyiz. Yazına bakıldığında (Fukuyama, 1995; Putnam, 2000), kültür, güven seviyeleri ile sosyal sermaye arasında ilişki kuran çalışmalara rastlanmaktadır. Fukuyama (1995), toplumdaki güven seviyesi ve sosyal sermaye arasında bağlantı kurmaktadır. Fukuyama’ya (1995) göre, birbirine güven seviyesi yüksek toplumlarda, birbirleriyle uzun süreli iş yapma potansiyeli yüksektir ve sivil toplum

aracılığıyla toplumsal ortaklıklar kurulmaktadır. Sivil toplum eksikliği nedeni ile güven seviyesi düşük toplumlarda ise, diğer toplumlara göre iç gruplar ile ilişki kurma oranı daha yüksektir. Fukuyama (1995), yakın sosyal çevredeki bireylere güven duyulan ve bu bireylerle işbirliği kurulan toplumları, 'düşük güven seviyeli' toplumlar olarak adlandırmaktadır. Bu tip toplumlarda bireyler sadece kendileriyle benzer kişilere güven duymaktadır. 'Yüksek güven seviyeli' toplumlarda ise bireyler farklı kişiler ile tanışmaktan, toplumsal aktivitelere katılmaktan çekinmezler. Bu durum kendilerine, toplumsal alanda ve örgütlerde güven geliştirmelerine yardımcı olmaktadır. Yüksek güven seviyeli toplumların sosyal sermaye oranları da yüksektir (Fukuyama, 1995; Putnam, 2000). Bu makro tanımlamayı, Bourdieu (1986) ve Coleman (1988), mikro düzeye çekerek sosyal sermayeye bireysel ağ düzenekleri üzerinden açıklama getirmiştir. Bireysel olarak sahip olunan ağ düzenekleri, kişiye sosyal sermaye sağlamaktadır. Ulusal kültür ve güveni bağdaştıran, Doney ve diğerleri (1998), toplulukçu kültüre sahip toplumlarda yüksek güven, güçlü ilişkiler ve iyiliksever güdüler olduğunu belirtirken, bireyci kültüre sahip toplumlarda düşük güven, zayıf ilişkiler ve hesaplı güdüler olduğunu öne sürmektedir. Bu nedenle aşağıdaki hipotezler geliştirmekteyiz,

H6a: Yatay bireycilik ile dışsal sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.

H6b: Dikey bireycilik ile dışsal sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.

H6c: Yatay toplulukçuluk ile içsel sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.

H6d: Dikey toplulukçuluk ile içsel sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.

İç ve dış gruba duyulan güvenin türü ve derecesi içsel ve dışsal sosyal sermaye anlayışına göre değişmektedir. İçsel sosyal sermaye yaklaşımı, sosyal sermayenin kaynağı olarak topluluktaki sosyal ilişkileri belirleyen inançlara ve değerlere odaklanır ve güveni ön plana çıkarır. Fukuyama (1997), Coleman ve Putnam gibi güveni sosyal sermayenin ana ögesi olarak görmektedir. Fukuyama'nın (1997) güven kavramı konusunda Putnam ve Coleman'dan farkı; güven kavramını, sosyal sermaye ile özdeşleştirmesidir. Putnam, Leonardi ve Nanetti (1993) ve Coleman (1988), sosyal sermayeyi güvenin bir göstergesi olarak değerlendirmektedirler. Bu nedenle aşağıdaki hipotezleri önermekteyiz,

H7a: Dış gruba güven ile dışsal sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.

H 7b: İç gruba güven ile içsel sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.

Dış gruba güven incelenirken, tezin bağlamı olan Türkiye'nin, dış güven olgusuna bakmanın gerekli olduğunu düşünmekteyiz. Dünya Değerler Araştırması'nın, Türkiye ayağında elde edilen bulgular Türkiye'de yaşanan güven sorununu açık bir şekilde göstermektedir. 1990-1991, 1996-1997 ve 1999-2001 yıllarında 80'in üstünde ülkede gerçekleştirilen Dünya Değerler Anketi'nde kişilere 'Sizce, genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken veya iş yaparken hiçbir zaman dikkati elden bırakmamak mı gerekir' şeklinde bir soru sorulmuştur. Bu soruya 'evet' cevabı verenlerin oranının yüksek olduğu ülkelerdeki sosyal sermaye oranının yüksek olduğu kabul edilmektedir. Anketin sonuçları aşağıdaki yer alan Tablo 7'de gösterilmektedir.

Tablo 7. Dünya Değerler Anketi'nden Elde Edilen Bazı Ülkelerin Güven Düzeyleri

Ülke	Güvenin Düzeyi (%)	Ülke	Güvenin Düzeyi (%)	Ülke	Güvenin Düzeyi (%)
Danimarka	66,53	İrlanda	35,23	Fransa	22,24
İsviçre	66,31	Almanya	34,77	Macaristan	21,84
Norveç	65,30	Avusturya	33,87	Slovenya	21,69
Hollanda	59,81	İtalya	32,63	Meksika	21,35
Finlandiya	58,00	Belçika	30,68	Polonya	18,85
Endonezya	51,64	İngiltere	29,75	Singapur	16,90
Y. Zelanda	49,05	Güney Kore	27,33	Venezüella	15,93
Japonya	43,06	Lüksemburg	25,95	Türkiye	15,72
İzlanda	41,08	Çek Cumh.	23,87	Slovakya	15,70
Hindistan	40,99	Yunanistan	23,73	Arjantin	15,39
İsveç	40,96	Rusya	23,73	G. Afrika	11,75
Avusturya	39,92	İsrail	23,46	Kolombiya	10,81
Kanada	38,85	Estonya	22,83	Portekiz	10,05
İspanya	36,23	Şile	22,78	Filipinler	8,38
ABD	35,84	Çin	22,78	Brezilya	2,83

Kaynak: Karagül, M. ve Dündar, S. 2006. Sosyal sermaye belirleyicileri üzerine ampirik bir çalışma. *Akdeniz İBF Dergisi*, 6 (12): 67.

Bu rakamlar Türkiye'nin konumu hakkında bilgi sunmaktadır. Dünya Değerler Araştırması olarak bilinen araştırmada yöneltilen soruya Japonya'da % 43.06, İsveç'de % 66.31, Çin'de ise % 22.78 gibi yüksek sayılabilecek bir güven düzeyinin yakalanmış olduğu ve Türkiye'nin derin güven bunalımında olduğu görülmektedir. Siyasi yapıdaki

dengesizlikler ve ekonomik sorunlar Türk toplumunun güven seviyesini etkilemekte ve sosyal sermaye potansiyelini yeterince kullanmayı engellemektedir. Tüylüoğlu (2006:54), aynı zamanda sosyal sermayenin de ekonomik kalkınmada temel unsur olduğunu söylemektedir. Az gelişmiş ülkelerdeki ekonomik gerilik ve gelişmiş ülkelerdeki bölgesel kalkınma politikalarının başarısı sosyal sermaye ile açıklanabilmektedir (Tüylüoğlu, 2006:54). Akdoğan'ın (2006), çalışması da Tüylüoğlu'nu destekler niteliktedir. Akdoğan (2006:162), araştırmasında ademi merkezileşme ve özelleştirme sonucunda; devletin kamu hizmetlerinden çekilmesiyle birlikte Türkiye'de sosyal sermayesi yüksek ilksel grupların hakim olduğu parçalanmış ve ayrılmış bir sosyal yapının oluşma riskini tartışmaktadır. Araştırmada, Türkiye'de vatandaşların birbirlerine ve devletin kurumlarına güvendiği, demokratik değer, tutum ve davranışların hakim oluşu bir siyasal kültür yerine, sosyal sermayesi yüksek ancak parçalanmış ve ayrılmış bir sosyal yapının gelişmesinin daha olası olduğu sonucuna varılmıştır.

Çalışmada, içsel ve dışsal sosyal sermaye ile güveni ilişkilendirmekteyiz. Dışsal sosyal sermaye anlayışında, sosyal sermaye ve güven daha önceden oluşmamaktadır. Hem güven hem sosyal sermaye zaman içerisinde gelişerek oluşur. Buğra (2001), İstanbul'da 19-20 Nisan 2001 tarihleri arasında gerçekleştirilen, VI. Araştırma Zirvesi'nde 'Kriz ve Geleneksel Sosyal Refah Devleti' başlıklı konuşmasında Türkiye'de sosyal sermaye olgusunu irdelemiş ve Türkiye'deki sorunlar üzerinde durmuştur. Buğra, Türkiye'nin sosyal sermayesinin zayıf olduğunu ve bunun da insanların tanımadıkları, kendilerinden farklı insanlara pek güvenmediklerinden kaynaklandığını belirtmiştir. Karagül ve Masca (2005), çalışmalarında beşeri ve sosyal sermaye olgularını dikkate alarak, Türkiye'nin sosyal ve ekonomik durumunu gözden geçirmişlerdir. Türkiye'de ekonomik, sosyal ve siyasi problemlerin birbirlerinden bağımsız olarak algılandığını ancak iktisadın diğer sosyal problemlerden etkilendiğini dolayısı ile problemlerin çözümünün birlikte değerlendirilmesi gerektiğini öne sürmektedirler. Türkiye'de yaşanan terörün, yolsuzluğun, siyasal çatışmaların, istikrarsızlığın ve adi suçların fazlalığının sosyal sermaye yetersizliğine işaret ettiğini aynı zamanda da ekonomik sorunlara yol açtığını belirtmektedirler. Türkiye'de ki bu problemlere çözüm önerisi olarak, sosyal sermaye kaynaklarına geri dönülerek, toplum kesitleri arasındaki farklılıklar yerine benzerliklerin ortaya konulması gerektiğini ve insanlara güvenle bakılması gerektiğini belirtmektedirler (Karagül, Masca, 2005:48). Korczynski, (2000:5) dışsal sosyal sermaye anlayışında, güven

kavramının kişisel olarak azalıp, çoğaldığını vurgulamaktadır. Aynı çalışmada, dışsal sosyal sermayenin güven anlayışına bakıldığında, duygusal güvenden çok bilişsel güvenin olduğu düşünülmektedir. Dışsal sosyal sermaye oluşumunda güven olgusu ‘kişisel ilişkilerle’ oluşan, ‘ilişkisel’ ve ‘süreç temelli’ güvendir (Özen ve Aslan, 2006:137). İçsel sosyal sermaye anlayışında; Fukuyama (1995) ve Putnam’ın (1993), kültürcü yaklaşımlarından yola çıkıldığında, güven zaman içinde değişmemektedir. Bu çalışmalarda, güven ve sosyal sermaye özdeşleştirilmekte ve güven sosyal sermayenin bir türü olarak ele alınmaktadır. Bu nedenle aşağıdaki hipotezler geliştirmekteyiz,

H8a: Bilişsel güven ile dışsal sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.

H8b: Duygusal güven ile içsel sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.

BÖLÜM III. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

3.1. Araştırmanın Analiz Düzeyi

Bu çalışmanın temel araştırma sorunsalı, içsel ve dışsal sosyal sermaye düzeyinin kültürel değerlere bağlı olarak ne ölçüde değişeceği. Dolayısıyla araştırmada, çevremerkezcilik ve benmerkezcilik eğiliminin içsel ve dışsal sosyal sermaye oluşumuna ve düzeyine etkisi araştırılmaktadır. Örnekleme, Ankara Mobilyacılar Sitesi (Siteler) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) sanayi bölgelerinden çekilen örgütlerin sahipleri ve/veya üst düzey yöneticilerinden oluşmaktadır. 204 kişiye uygulanan ankette bireylerin, yatay-dikey toplulukçuluk ve yatay-dikey bireycilik eğilimlerinin, iç ve dış gruba duyulan güvene, duygusal ve bilişsel güvene dolayısıyla yerleşik ve mesafeli ilişkilere; ve son olarak içsel-dışsal sosyal sermaye düzeylerine etkisi araştırılmıştır. Araştırmanın analiz düzeyi, OSTİM ve Siteler’de yer alan örgütlerin sahipleri ve/veya üst düzey ücretli yöneticileridir.

3.2. Araştırmanın Tasarımı

Bu çalışmada, bireylerin benmerkezcilik ve çevremerkezcilik eğilimlerine bağlı olarak güven ve sosyal sermaye türlerinin değişeceğini savunan bir model önerilmektedir. Modelde, bağımsız değişken olarak yatay bireycilik, dikey bireycilik, yatay toplulukçuluk, dikey toplulukçuluk, duygusal güven, bilişsel güven, dış gruba duyulan güven, iç gruba duyulan güven, yerleşik ilişkiler, mesafeli ilişkiler; bağımlı değişken olarak da, içsel sosyal sermaye ve dışsal sosyal sermaye ele alınmaktadır. (Araştırmanın modeli ayrıntılı olarak Şekil 1’de verilmiştir).

3.2.1. Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler

Çalışmanın bağımlı değişkenleri, ‘içsel sosyal sermaye’ ve ‘dışsal sosyal sermaye’dir. Bağımsız değişkenleri ise, ‘yatay bireycilik’, ‘dikey bireycilik’, ‘yatay toplulukçuluk’, ‘dikey toplulukçuluk’, ‘duygusal güven’, ‘bilişsel güven’, ‘iç gruba güven’, ‘dış gruba güven’, ‘yerleşik ilişkiler’ ve son olarak ‘mesafeli ilişkiler’dir.

Bu çalışma kapsamında geliştirilen modelde, ilk bağımsız değişken Triandis, Leung, Villareal ve Clack'in 1985'te geliştirdiği benmerkezcilik ve çevremerkezciliktir. Benmerkezcilik ve çevremerkezcilik, bireycilik ve toplulukçuluk boyutlarının bireysel düzeyde ölçümleridir. Benmerkezcilik ve çevremerkezcilik bağımsız değişkenlerini ölçebilmek için Singelis, Triandis, Bhawuk ve Gelfand, (1995) tarafından, Kuzey Amerika'da geliştirilen INDCOL ölçeği kullanılmıştır. INDCOL ile kuramsal olarak bireycilik – toplulukçuluk boyutlarını arıtmak için hiyerarşi kavramı eklenmiş ve yatay bireycilik, dikey bireycilik, yatay toplulukçuluk ve dikey toplulukçuluk olmak üzere dörtlü bir tipoloji önerilmiştir (Wasti ve Erdil, 2007a: 43). Dikey bireyciler, bağımsızlığı severler ve diğer bireylerden farklıdırlar. Ayrıca rekabet ve statüye önem verirler (Triandis, 1999; Sargut, 2001; Wasti ve Erdil, 2007a). Yatay bireyciler ise bağımsızlıklarına ve özgürlüklerine düşkün olmakla birlikte, dikey bireyciler kadar statü farklılıklarını vurgulamazlar (Wasti ve Erdil, 2007a, 2007b). Yatay toplulukçular için çevreleri ve grupları ile uyum çok önemlidir. İç ve dış grup ayırımı ve iç grup üyelerinin tek tek menfaatleri ve mutlulukları yatay toplulukçular için çok önem taşır. Yatay toplulukçular iç gruplarına bağımlı ve iç gruptaki diğer bireylerle aynıdır (Triandis, 1999; Sargut, 2001). Son olarak dikey toplulukçular, iç gruplarına bağımlı olmalarına rağmen, yatay toplulukçular gibi diğer bireylerle aynı değillerdir. Dolayısıyla grup amaçlarının yanı sıra eşitlik de ön plandadır ve bireyler hiyerarşik farklılıkları gözetirler (Triandis, 1999; Sargut, 2001; Wasti ve Erdil, 2007a).

Benmerkezci bireylerin, dış gruplarına güven duyma oranlarının çevremerkezci bireylerden daha yüksek olduğu düşüncesinden yararlanılarak, iç gruba duyulan güven ve dış gruba duyulan güven bu çalışmada bağımsız değişkenler olarak belirlenmiştir. Çevremerkezci kişilerde başkalarına duyulan yükümlülükler, bireysel özelliklerini ikinci planda bırakır. Çevremerkezci bireylerde önem verilen başkaları, iç gruplarıdır. İç grup, aile, hemşehriler ve çok yakın arkadaşlardan oluşmaktadır. Aynı zamanda, çevremerkezci bireylerde iç gruba duyulan aidiyet, bağlılık hisleri ve yükümlülük anlayışları, dış gruplarla olan ilişkileri için geçerli değildir (Wasti ve Erdil, 2007a: 41-42).

İç gruba güven soruları Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005) çalışmalarından alınarak oluşturulmuştur. Dış gruba güven soruları ise, Allik ve Realo

(2004), Oorschot ve Arts (2005), Western ve diğeri (2005) çalışmalarından alınarak oluşturulmuştur.

Aktörlerin ve grupların güveni nasıl algıladıkları ve bu algılar doğrultusunda nasıl ilişkiler kurdukları sosyal sermaye edinme oranını ve sosyal sermayenin şeklini değiştirmektedir. İçsel ve dışsal sosyal sermaye; yerleşik ve mesafeli ilişkiler ve kültürel özelliklerin incelendiği bu çalışmada, duygusal ve bilişsel güven diğer bağımsız değişkenler olarak yer almaktadır. Zaheer ve diğeri (1998), örgütlerin birbirlerine güvenemediklerini belirtmektedir. Zaheer ve diğeri (1998:143) göre, bir örgütteki bireyler diğer bir örgütteki bireylere karşı takınılan bir tavrı paylaşabilirler. Dolayısıyla, firmalar arası güven bir örgütün üyelerinin başka bir örgütün üyelerine duydukları ortaklaşa güven derecesini açıklar. Bu çalışmada da Zaheer ve diğeri (1998) ve Fukuyama (1995), görüşünden de yola çıkılarak örgütlerin birbirlerine güvenmedikleri düşünülmektedir. Bu nedenle, çalışmada bireyler arası ve örgütler arası güven ölçülürken tek bir ölçek kullanılmış ve Cummings ve Bromiley'in (1996) geliştirdiği güven ölçeğinden yararlanılarak, duygusal ve bilişsel güven ölçülmüştür. Cummings ve Bromiley (1992:303), güveni kişinin karşı tarafa verdiği sözler doğrultusunda hareket edeceğine, müzakereler sırasında dürüstlük göstereceğine, olasılık durumunda dahi faydacı davranmayacağına yönelik inancı olarak tanımlamaktadır. Bu çalışmanın bağımsız değişkenlerinden biri olan bilişsel güven de, hangi koşul ve bağlamda kime güveneceğini birey kendi ve seçer ve bu seçim için iyi bir sebebi vardır (Lewis ve Wiegert, 1985: 970). Duygusal güven de ise bireyler arasında duygusal bağlar vardır (Lewis ve Wiegert, 1985: 970). Cummings ve Bromiley (1996), her güven tipini üç ayrı boyutta geliştirilmiştir. Birincil boyut, bireyin güvenilirliği davranışlarının ne kadar güven verici olduğu ile bağlantılandırılır. Davranışlarında güven verici olması yapması gerekenleri ne derece yaptığı ile ilgilidir. İkinci boyutta, bireyin söylemleri ve davranışları yapması gerekenlerin öncesinde ele alınmalı ve bireyin gerçek arzuları ve kabul ettiği gerçekler ile bire bir uyuşmalıdır. Üçüncü boyutta ise birey, ileride karşısına çıkacak fırsatları başka değerleri kaybetmek pahasına avantaja dönüştürmeye çalışmamalıdır. Dolayısı ile bu çalışmada da, bilişsel ve duygusal güven üç boyutta incelenmiştir.

Yerleşik ve mesafeli ilişkiler, çalışmada yer alan son bağımsız değişkenlerdir. Yerleşik ve mesafeli ilişkilerin ölçüldüğü bağ soruları, Özen, Işık, Uysal, Şengün, Aksoy,

Çakar ve Akış'ın (2007) çalışmalarından alınarak ölçülmüştür. Uzzi (1997), örgütlerin ekonomik performanları ve içinde buldukları sosyal ilişkiler ağını incelerken, 'yerleşik ilişkiler' ve 'mesafeli ilişkiler' olarak ayırdığını belirtmektedir. Yerleşik ilişkiler, uzun sürelidir ve bu tür ilişkilerde kestirimsel karşılıklı çıkar anlayışı vardır. Ayrıca, ortaya çıkan sorunlar yerleşik ilişkiye sahip olan aktörler tarafından birlikte çözülmektedir (Özen ve Aslan, 2006: 148). 'Mesafeli ilişkilerde' ise firmalar yada bireyler arasında ekonomik belirleyiciler daha baskındır (Uzzi, 1997).

Bu çalışmadaki bağımlı değişkenler, içsel sosyal sermaye ve dışsal sosyal sermayedir. Çalışmada içsel sosyal sermaye ölçülürken bireylerin iç gruplarını oluşturan aile, hemşehriler ve çok yakın arkadaşlarından elde edilen sosyal sermayeleri baz alınmıştır. Dışsal sosyal sermaye soruları, Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005) çalışmalarından; içsel sosyal sermaye soruları ise Allik ve Realo (2004), Oorschot ve Arts (2005), Western ve diğerleri (2005) çalışmalarından alınarak oluşturulmuştur. Ayrıca dışsal sosyal sermayeyi ölçmek için, Siteler ve OSTİM'in ağ ilişkileri çıkarılmıştır ve ağ ilişkilerinin belirlenmesi için Borgatti, Everett ve Freeman (2002), geliştirdikleri UCINET 6 programı kullanılmıştır.

3.2.2. Kontrol Değişkenleri

Araştırmada Siteler ve OSTİM'deki imalatçı firmaların içsel ve dışsal sosyal sermayeleri, güven ve kültür ilişkisi açıklanırken, yöneticinin yaşı, eğitimi, firmadaki pozisyonu, firmanın faaliyet yılı, alanı, kapasitesi gibi özelliklerin alandaki farklılıklara etkisi olabileceği düşünülmüştür. Eğitim seviyeleri yüksek olan imalatçıların, dışsal sosyal sermayesinin daha yüksek olma ve benmerkezci olma olasılıkları yüksektir. Araştırmanın hipotezlerine paralel modeller oluşturulurken, veri toplanan firmaların ve bu firmalarla ilgili bilgi veren yöneticilerin demografik özelliklerinin etkisi de kontrol edilmiştir.

Kontrol değişkenleri :

- ❖ Firmada yöneticinin pozisyonu
- ❖ Yöneticinin eğitim seviyesi
- ❖ Firmada çalışan sayısı

- ❖ Firmanın yaşı
- ❖ Firmanın büyüklüğü
- ❖ Firmanın kapasitesinin kullanımı
- ❖ Yöneticinin Siteler/OSTİMdeki çalışma süresi
- ❖ Yöneticinin sektörde çalışma süresi
- ❖ Yöneticinin firmada çalışma süresi
- ❖ Yöneticinin Siteler/OSTİMde ikinci kuşak olup olmadığı
- ❖ Yöneticinin firmadaki önemli kararlarda etkisi

Tüm bu kontrol değişkenleri analiz aşamasında modele eklenmesine rağmen, en son yapılan analizlerde istatistiksel olarak anlamlı oldukları için, sadece yöneticilerin eğitim seviyeleri ve Siteler/ OSTİM’de çalışma yılı kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır.

3.3. Araştırmanın Evreni

Bu çalışmanın araştırma evreni, Ankara ilinde birbirleriyle yerleşik ve mesafeli ilişkilere sahip olan Ankara Mobilyacılar Sitesi (Siteler) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi’nde (OSTİM) çalışma işyeri sahipleri ve yöneticilerdir. Bu bağlamda Siteler ve OSTİM’den 102’şer, toplam 204 iş yerinden anket yolu ile veri toplamıştır.

Araştırmanın sorunsalını analiz etmek için farklı alt yapıya ve kültürel özelliklere sahip iki grup seçilmiştir. Siteler ve OSTİM’in seçilmesindeki temel neden, bu sanayi bölgelerindeki işyeri sahiplerinin ve yöneticilerinin sosyodemografik özellikler ve daha önemlisi ölçülecek kültürel boyutlar açısından farklılaşacakları beklentisidir. Özen ve Aksoy (2007), Siteler’in Ankara çevresinden göç eden zanaatkar aileler sayesinde kurulduğunu söylemektedir. Siteler’deki işyeri sahiplerinin eğitim düzeyinin genel olarak düşük olduğu gözlenmiştir. OSTİM ise, eğitim düzeyi görece yüksek iş yeri sahiplerinden oluşmaktadır (Özen ve Aslan, 2006). Her iki grup prototipindeki işyeri sahibine ulaşabilmek için Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) ve Ankara Mobilyacılar Sitesi (Siteler)’de araştırma yapılmıştır. Bu bölgelerin seçilmesinin nedeni, her iki bölgenin bireyler ve örgütlerarası ilişkiler sonucunda içsel ve dışsal sosyal sermaye edinmeye uygun olmasıdır. Özen (1996:188)’in bürokratlar ile ilgili yaptığı çalışmada eğitim düzeyi arttıkça, benmerkezcilik eğiliminin de arttığı görülmektedir.

Çalışmanın kısıtları dikkate alınarak istatistiki analiz yapmaya izin verecek büyüklükte örneklem oluşturulmuştur ve 204 kişiye anket uygulanmıştır.

Araştırmanın yapılacağı, OSTİM 1967 yılında, bir grup küçük esnaf tarafından OSTİM Küçük Sanayi İşyeri Yapı Kooperatifi adıyla kurulmuş ve 1997 yılında Organize Sanayi Bölgesi kimliğine kavuşmuştur (Özen, Aslan, 2006). OSTİM, 5 milyon metrekare açık alanda kurulmuş, yaklaşık 5 bin işletmeye sahip, 50 bin çalışanı ve 100 farklı sektörde endüstriyel imalatı olan bir KOBİ kentidir. Türkiye'nin en büyük, dünyanın ise sayılı küçük ve orta boy sanayi üretim alanlarından biri olan OSTİM'de, Makine İmalat, Metal İşleme, Elektrik-Elektronik, İş Makineleri, İmalat Ekipmanları, Otomotiv, Plastik-Kauçuk, Tıbbi Araç Gereçler, Savunma Sanayi ana başlıklarında üretim yapılmaktadır (www.ostim.org.tr, Haziran 2008). Aşağıda yer alan Tablo 8. Özen ve Aslan (2006), çalışmalarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

Tablo 8. OSTİM Kültürünün Temel Özellikleri

OSTİM'in Kurumsal Bağlamı	OSTİM Kültürü
<p>Kuruluş yılı, 1967 boyunca küçük esnaf tarafından OSTİM Küçük Sanayi İşyeri Kooperatifi adıyla kurulmuştur.</p> <p>1997 yılında Organize Sanayi Bölgesi kimliğine kavuşmuştur.</p> <p>Tüm işyerlerinin yönetiminden sorumlu olarak Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü bulunmaktadır.</p>	<p>Küçük ölçekli firmalar Firmaların sahipliği ve yöneticiliği iç içe geçmiş durumdadır; profesyonel yönetim ve iş yapma biçimlerinden çok aile şirketleri ve bunların tek elden yönetimi söz konusudur.</p> <p>Açık hesap çalışma, 'sözleşme yapmama' davranışı</p> <p>Bilgi ve referans ağı hızlı ve etkili bir biçimde herkesin bilgisini herkese ulaştırabilmektedir.</p> <p>Yan sanayi faaliyetlerinde, hammadde alımında ve malzeme alımında birbirleriyle mesafeli ilişkiler kurmaktadır.</p> <p>Ürün satışı ve fason imalatta ise birbirleriyle yerleşik ilişkiler kurmaktadır.</p>

Kaynak: Özen, Ş., ve Aslan, Z. 2006. İçsel ve dışsal sosyal sermaye yaklaşımları açısından Türk Toplumunun sosyal sermaye potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) örneği. *Akdeniz İBF Dergisi*, 6 (12): 144-154.

Siteler'de ise yaklaşık 18.700 işyeri bulunmaktadır ve bu işyeri sayısının yaklaşık %45'i imalatçı, %30'u imalatçı-mağazacı, %20'si mağazacı ve %5'i malzemecidir. Ankara çevresinden göç eden zanaatkar aileler sayesinde, 1950'li yılların sonlarında kurulmuştur. Sitelerde, büyük imalatçı-mağazacılardan farklı olarak küçük imalatçılar da yer

almaktadır. Küçük imalatçılar, el işçiliğine dayalı, siparişe göre küçük partiler halinde üretim yapan işletmelerdir. Ürettikleri malları ise direkt alıcıya ya da mağazalara satmaktadırlar. Özen ve Aksoy (2007:459), Siteler'in gelişmesinin 'çöp kutusu modelini' anımsatır şekilde birçok sosyal, ekonomik ve teknolojik etmenin etkisi ile kendiliğinden gerçekleştiğini söylemektedir. Özen ve Aksoy'un (2007:460), Siteler'in kurumsal bağlamı ve Siteler kültürünü açıklayan tablosu, Tablo 9'da yer almaktadır.

Tablo 9. Siteler Kültürünün Temel Özellikleri

Sitelerin Kurumsal Bağlamı	Siteler Kültürü
Kuruluş yılları (1950'li yılların sonları)	Siparişe göre üretim yapan küçük atölyeler
1975-1995 arası mobilyacılığı destekleyen olumlu koşullar (büyüme, kentleşme, tüketim alışkanlıklarının değişmesi)	Düzensiz ve plansız büyüme Küçük ve çok katlı mimari yapı Özdenetim eksikliği İmalatçı-mağazacı güç dengesindeki değişim
1995 sonrası olumsuz koşullar (kitlesele üretim ve pazarlamanın yaygınlaşması, yeni mobilyacılık bölgelerinin kurulması, çırak-kalfa-usta zincirinin kırılması, mobilya ithalatının serbest bırakılması)	Vadeli, açık hesap, sözleşmesiz ve kayıt dışı çalışma İçe kapanma İmaj sorunu İşbirliği eksikliği Yeni örgütsel formun oluşması Farklı özdeşleşme ve kimlik algılarına sahip örgüt grupları

Kaynak : Özen, Ş., ve Aksoy, B. 2007. *Endüstriyel bölge kültürünün oluşumu ve değişimi: Ankara Mobilyacılar Sitesi örneği*. İzmit: 15. Ulusal Yönetim Organizasyon Kongresi.

3.4 Örneklemin Özellikleri

Tablo 10’da firmaların ve katılımcıların özellikleri sıklık ve yüzdelere göre verilmektedir.

Tablo 10. Örneklemin Özellikleri

Özellikler	Kategoriler	Sıklık	Yüzde (%)
Sahiplik	1. Şahıs işletmesi	97	47.5
	2. Aile ortaklığı	77	37.7
	3. Farklı ailelerin ortaklığı	30	14.7
	Toplam	204	100
Çalışan Sayısı	1. <5 kişi	77	37.7
	2. 6-12 kişi arası	57	27.9
	3. 13 kişi ve üzeri	70	34.3
	Toplam	204	100
Firmanın Kuruluş Yılı	1. 1949-1985 yılları arası	50	24.5
	2. 1986-1994 yılları arası	50	24.5
	3. 1995-2002 yılları arası	51	25
	4. 2003-2008 yılları arası	53	26
	Toplam	204	100
Firma Büyüklüğü (m2)	1. 40-190 m ² arası	34	16.7
	2. 191-380 m ² arası	66	32.4
	3. 381-795 m ² arası	54	26.5
	4. 796 m ² ve üzeri	50	24.5
	Toplam	204	100
Kapasitenin kullanımı %	1. %10- %68 arası	55	27
	2. %69- %90 arası	32	15.7
	3. % 91 ve üzeri	117	57.4
	Toplam	204	100
Firmanın Mülkiyeti	1. Kira	119	58.3
	2. Kendine ait	85	41.7
	Toplam	204	100
Katılımcının OSTİM/Siteler’de çalışma süresi (yıl)	1. 1964-1984 yılları arasından bu yana	52	25.5
	2. 1985-1991 yılları arasından bu yana	52	25.5
	3. 1992-1999 yılları arasından bu yana	51	25
	4. 2000-2008 yılları arasından bu yana	49	24
	Toplam	204	100

Katılımcının sektörde çalışma süresi (yıl)	1. 1964-1983 yılları arasından bu yana	49	24
	2. 1984-1991 yılları arasından bu yana	53	26
	3. 1992-1999 yılları arasından bu yana	52	25.5
	4. 2000-2008 yılları arasından bu yana	50	24.5
	Toplam	124	100
Katılımcının firmada çalışma süresi (yıl)	1. 1975-1992 yılları arasından bu yana	49	24
	2. 1993-1998 yılları arasından bu yana	52	25.5
	3. 1999-2004 yılları arasından bu yana	53	26
	4. 2005-2008 yılları arasından bu yana	50	24.5
	Toplam	204	100
Firmadaki görevi	1. Sahip-yönetici	131	64.2
	2. Ücretli yönetici	73	35.8
	Toplam	204	100
Firma sahibinin Siteler'de/ OSTİM'de ikinci kuşak olup olmadığı	1. Hayır	124	60.8
	2. Evet	80	39.2
	Toplam	204	100

Görüşme yapılan firmalarla ilgili yaş, tür, çalışan sayısı, atölyenin m² si, atölyenin kapasitesinin kullanım yüzdesi gibi demografik bilgilere ilişkin açıklayıcı istatistikler Tablo 11'de sunulmaktadır. Bu tablodan firmaların faaliyet sürelerinin 1-45 yıl, firmaların türünün; 1. şahıs firması, 2. aile ortaklığı ile kurulan firma, 3. farklı ailelerin ortaklığı ile kurulan firma olduğu, firmalarda 1-300 kişi çalıştığı, atolyelerin 40- 15000 m² arasında olduğu, kapasite kullanım yüzdesinin %10- %100 ve atölyenin (0 katılımcıya ait mülk, 1 kira) olduğu görülmektedir.

Tablo 11. Firmaların Bilgilerine İlişkin İstatistikler

	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma
Firmanın Yaşı	1,00	45,00	17,8725	9,57745
Firmanın Türü *	1	3	1,67	0,719
Firmada Çalışan Sayısı	1	300	17,48	30,483
Atölyenin m ² si	40	15000	706,74	1364,506
Atölyenin sahibi**	0	1	0,58	0,494
Kapasitenin Kullanım Yüzdesi	10	100	81,87	24,178

*Firmanın türü kısmında; şahıs firması için '1', aile ortaklığı için '2' ve farklı ailelerin ortaklığı için '3' kodlanmıştır.

** Atölyenin sahipliği kısmında; kendi mülkü için '0', kira için '1' kodlanmıştır.

Tablo 12. Katılımcıların Bilgilerine İlişkin İstatistikler

	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma
Firmadaki görevi*	0,00	1,00	0,3480	0,47752
Katılımcının OSTİM/Siteler'de çalışma süresi (yıl)	1,00	45,00	17,8725	9,57745
Katılımcının firmada çalışma süresi (yıl)	1975	2008	1997,55	7,833
Katılımcının sektörde çalışma süresi (yıl)	1964	2008	1990,88	10,229
Firma sahibinin Siteler'de/ OSTİM'de ikinci kuşak olup olmadığı**	0	1	0,61	0,489
Katılımcının firmadaki önemli kararlardaki etki derecesi***	1	5	4,53	0,778
Katılımcının eğitim seviyesi****	0,00	2,00	0,9216	0,82074

*Firmadaki görev kısmında, sahip-yönetici için '0', ve ücretli yönetici için '1' kodlanmıştır.

**Firma sahibinin Siteler'de/ OSTİM'de ikinci kuşak olup olmadığı kısmında, evet için '0' ve hayır için '1' kodlanmıştır.

*** Katılımcının firmadaki önemli kararlardaki etki derecesi kısmında; az etkili için '1' ve çok etkili için '5' kodlanmıştır.

****İlkokul ve ortaokul eğitimi için '0'; lise eğitimi için '1' ve önlisans, lisans, yüksek lisans ve doktora eğitimi için '2' kodlanmıştır.

3.5. Öntest ve Veri Toplama Yöntemi

Anket, iş yeri Siteler ve OSTİM’de bulunan 102’şer imalatçı firmaya uygulanmıştır. Anket 104 sorudan oluşmaktadır. İmalatçılardan, uzun süredir, önemli işler için birlikte çalıştıkları, iş yaptıkları/ iş yaptırdıkları ya da malzeme aldıkları üç firmanın ve sahiplerinin adlarını söylemeleri istenmiştir. Bu üç firmanın, Siteler örnekleme için Siteler’in içinden olması; OSTİM örnekleme için OSTİM’in içinden olması istenmiştir. Anket toplama aşamasında, Siteler’de görüşülen bir firma, Siteler içinden üç isim veremeyeceğini söylediğinde, firma ile yapılan anket durdurulmuştur. Çalışmaya katılan 204 kişiye kartopu yöntemi ile ulaşılmıştır. Kartopu yöntemiyle araştırma yapmak için, evrene dahil bir firmayla temas kurulmuştur, daha sonra temas kurulan firmanın aracılığıyla bir başkasıyla ve daha sonra tekrar aynı yolla başkalarıyla temasa geçilmiştir. Dolayısıyla, tepeden aşağıya yuvarlandıkça büyüyen kartopu gibi örneklem hacmi gittikçe büyümüştür. Bu yöntem, ulaşılması zor ve bilinmeyen deneklere ulaşmak bakımından yararlı olmaktadır. Çalışmanın anketinde, veriler çalışmayı yürüten araştırmacı tarafından toplanmıştır. Katılımcının eğitim düzeyi düşüklüğünden ötürü okuma ve yazma güçlüğü çektiği durumlarda, her iki bölgede de soru kâğıdı çalışmayı yapan araştırmacı tarafından okunmuş ve katılımcının cevapları soru kağıdına kaydedilmiştir.

Pilot çalışması yapılmadan önce anket soruları bu alanda çalışan dört öğretim üyesi tarafından incelenmiştir. Alınan geri bildirimler doğrultusunda anketin bazı bölümleri görsel olarak değiştirilmiş ve sorularda gerekli düzeltmeler yapılmıştır. Pilot çalışma için Siteler’den yedi, OSTİM’den beş imalatçı firmaya anket uygulanmıştır. Anket uygulaması sırasında yöneticilerin sorulara gösterdikleri tepkiler doğrultusunda ankette gerekli değişiklikler yapılmıştır. Örneğin, güven sorularının işleyebilmesi için firma sahiplerinin uzun süredir birlikte iş yaptıkları üç firmanın adını vererek ve bu firmaları düşünerek güven sorularını yanıtlamaları gerekmektedir. Yapılan pilot çalışma sonucunda OSTİM’de bu sorunun istenilen şekilde sonuç vermediği görülmüştür. Ankete cevap veren beş firma sahibinin hemen hemen hepsi en çok çalıştıkları firmaları ‘müşterileri’ olarak algılamışlardır. Ancak cevaplar; yatay ilişkilerde oldukları firmaların, tedarikçilerin, taşaronların, fason firmaların ya da yarı mamül üreticilerinin isimlerini kapsamalıdır. Bu nedenle sorunun formatı değiştirilmiş ve ‘Uzun süredir, önemli işler için birlikte

çalıştığınız, iş yaptığınız/ iş yaptırdığınız ya da malzeme aldığınız üç firmanın ve sahiplerinin adlarını söyleyiniz’ olarak düzeltilmiştir.

Yapılan diğer bir değişiklik, ölçeklerin anketteki sıralaması ile ilgilidir. Pilot çalışma sırasında dağıtılan ankette sırasıyla; demografik sorular, firmayı tanıtan ürettiği ürünler, büyüklüğü gibi sorular, anketi cevaplayan kişinin firmadaki konumunu belirlemeye yönelik sorular, yerleşik ve mesafeli ilişkiyi gösteren bağ ve içsel sosyal sermaye soruları, dışsal sosyal sermaye soruları, güven soruları, benmerkezci ve çevremerkezci kültür soruları yer almaktadır. Pilot çalışma sonrasında güven soruları yerleşik ve mesafeli ilişkiyi gösteren bağ ve sosyal sermaye sorularından sonraya alınmıştır.

Yukarıda bahsedilen değişikliklere ilave olarak, Western ve diğerlerinin (2005), çalışmasından alınan, ‘Arabası bozulan birine, ev telefonumu kullanması için izin veririm.’ sorusu, anketi cevaplayanlar tarafından istenilen gibi algılanmamıştır. Bu nedenle soruya ‘Cep telefonunuzun olmadığını düşününüz.’ diye bir ekleme yapılmıştır.

Son değişiklik ise, güven sorularında yapılmıştır. Cummings ve Bromiley’in geliştirdikleri güven soruları, Öğütveren (2007), tarafından tez çalışmasında kullanılmış ve Türkiye’de soruların geçerliliği test edilmiştir. Pilot çalışmada, Öğütveren’in (2007), faktör analizi sonuçları 18 sorunun geçerli olduğunu göstermiş ve imalatçılara uygulanmıştır. Ancak bu çalışmada, soruların büyük bir çoğunluğu anketi cevaplayanlar tarafından anlaşılammıştır. Bunun en önemli nedeni, çalışmanın örneklemini oluşturan kişilerin genel olarak eğitim düzeylerinin düşük olmasıdır. Diğer bir neden ise soruları tüm dikkatlerini vererek okumak yerine, işleri ile uğraşırken cevaplamaya çalışmaları ve ankete gerekli zamanı ayırmak istememeleridir. Bu nedenle güven soruları tekrar gözden geçirilmiş ve sorular yeniden düzenlenmiştir. Değiştirilen sorular: ‘Bize olan vaadlerini yerine getireceklerine itimat edemeyeceğimizi hissediyorum.’; ‘Bana olan uzlaşmış vaadlerini karşıladıklarını düşünüyorum.’; ‘Benimle adilce müzakere edeceklerine itimat edebileceğimi hissediyorum.’; ‘Benimle dürüstçe müzakere ettiklerini hissediyorum.’; ‘Anlaşmaları adilce müzakere ettiklerini düşünüyorum.’; ‘İnsanların müzakerelerde doğruyu söylediklerini düşünüyorum.’; ‘Gerçekçi müzakere ettiklerini düşünüyorum.’; ‘Benden faydalandıklarını hissediyorum.’ dur. ‘..... ile ilgili yükümlülüklerin olan

insanlarca onurlandırılacağını düşünüyorum.’ sorusu ise tamamen anketten çıkarılmıştır. Birbirinin tekrarı niteliğindeki soruların yerleri değiştirilmiştir.

3. 6. Soru Kağıdının ve Ölçeklerin Tanıtılması

Araştırma çerçevesinde hazırlanan ankette, demografik sorular, firmayı tanıtıcı sorular, anketi cevaplayan kişinin firmadaki konumunu belirlemeye yönelik sorular, birincil - ikincil bağ soruları, içsel – dışsal sosyal sermaye soruları, iç gruba duyulan güven – dış gruba duyulan güven soruları, bilişsel – duygusal güven soruları, benmerkezci ve çevremerkezci kültür soruları yer almaktadır. Uygulanan soru kağıdı Ek 2’de bulunmaktadır.

3.6.1. Yerleşik ve Mesafeli İlişkiler Ölçeği

Yerleşik ve mesafeli ilişkiler soruları sekiz adettir. Firma sahiplerinden, uzun süredir, önemli işler için birlikte çalıştıkları, iş yaptıkları/ iş yaptırdıkları ya da malzeme aldıkları üç firmanın ve sahiplerinin adlarını söylemeleri istenmektedir. Daha sonra bu firmalarla ne kadar süredir çalıştıkları; ne ölçüde açık hesap çalıştıkları; bu firmalarla olan ilişkileri (ticari, işle birlikte kurulan ahabalık, hemşehrilik ve akrabalık); firmalarla akrabalık ilişkileri varsa, akrabalık ilişkilerinin dereceleri; firmalarla iş gereği telefonla yada yüzyüze görüşme sıklıkları; firma sahipleriyle akşamları veya hafta sonları sosyal nedenlerle görüşme sıklıkları ve firma sahipleri ile dünya görüşlerinin ne derece uyduğu sorulmuştur. Burt, Hogarth ve Michaud (2000), Fransız ve Amerikan yöneticilerin sosyal sermayelerini karşılaştırdıkları çalışmalarında, yöneticilerden çalıştıkları örgüt içinde önemli konuları tartıştıkları üç-dört kişinin isimlerini vermelerini daha sonrada son altı ay içinde iş ilişkisi dışında, iş yerinden en fazla sosyal aktivite yaptıkları üç-dört kişinin isimlerini vermelerini istemiştir. Çalışmada bu sorular Özen ve diğerlerinin (2007) çalışmasından alınmıştır.

3.6.2. Güven Ölçeği

Güven soruları, Cummings ve Bromiley'in (1996), geliştirdiği sorulardır. Toplam 81 sorudan oluşan ölçek duygusal, bilişsel ve niyetsel güveni ölçmektedir. Her güven tipi, üç ayrı boyutta geliştirilmiştir. Birincil boyut, bireyin güvenilirliği davranışlarının ne kadar güven verici olduğu ile bağlantılandırılır. Davranışlarında güven verici olması yapması gerekenleri ne derece yaptığı ile ilgilidir. İkinci boyutta, bireyin söylemleri ve davranışları yapması gerekenlerin öncesinde ele alınmalı ve bireyin gerçek arzuları ve kabul ettiği gerçekler ile bire bir uyuşmalıdır. Üçüncü boyutta ise birey, ileride karşısına çıkacak fırsatları başka değerleri kaybetmek pahasına avantaja dönüştürmeye çalışmamalıdır. Bu çalışmada geliştirilen ölçekten niyetsel güven soruları çıkarılarak, duygusal ve bilişsel güven soruları kullanılmıştır. Genellikle literatürdeki kültür çalışmalarında kültür, duygusal ve bilişsel güven ile ilişkilendirildiğinden (Chen vd., 1998; McAllister, 1995) niyetsel güven soruları kullanılmamıştır. Duygusal ve bilişsel güven soruları ise toplam 45 adettir. Anketteki soru sayısının çok fazla olması nedeni ile 45 sorunun azaltılması gerekmektedir. Öğütveren, tez çalışmasında aynı ölçeği kullanmış ve Türkiye'de ölçeğin geçerliliğini test etmiştir. Tezin faktör analizinde yüksek sonuçlara sahip sorular, yapılacak çalışmada kullanılmak üzere seçilmiştir. Öğütveren tarafından Türkçe'ye çevrilen, Cummings ve Bromiley'in (1996) geliştirdiği ölçeğin soruları Tablo 13'de verilmektedir.

Tablo 13. Cummings ve Bromiley'in (1996) Geliştirdiği Güven Ölçeği

Duygusal Güven	Bilişsel Güven
I. Boyut	I. Boyut
<ul style="list-style-type: none">❖ nin ortak projelerimizi daha ilerilere taşıyacağına itimat edebileceğimizi hissediyoruz.❖ ... nin bize olan vaadlerini yerine getireceğine itimat edemeyeceğimizi hissediyoruz.❖ ile ortak olan projelerimizin başarısı için endişeleniyoruz.❖ sözüne sadık kalacağını hissediyoruz.❖ nin programa bağlı kalma konusundaki isteksizliği bize rahatsızlık hissettiriyor.❖ nin verdiği sözlerden caymaya çalıştığını hissediyoruz.❖ nin uzlaşmış hedeflere olan bağlılığı hakkında endişe duyuyoruz.	<ul style="list-style-type: none">❖nin vaadlerini yerine getirdiğini düşünüyoruz.❖ vaadlerine göre davrandığını düşünüyoruz.❖ ... nin itimat edilir olduğunu düşünüyoruz.❖ nın bize olan uzlaşmış vaadlerini karşıladığını düşünüyoruz.❖ Bizim düşüncemize göre'e itimat edilebilir.❖ ... daki kişilerin sözlerini tuttuğunu düşünüyoruz.❖ nin anlaşmanın ruhuna sadık kaldığını düşünüyoruz.❖ ... ile ilgili yükümlülüklerin olan insanlarca onurlandırılacağını düşünüyoruz.❖ ... nin bizi yüz üstü bırakacağını düşünüyoruz.

II. Boyut	II. Boyut
<ul style="list-style-type: none"> ❖ nin bizimle adilce müzakere edeceğine itimat edebileceğimizi hissediyoruz ❖ nin bize karşı dürüst olduğunu hissediyoruz. ❖ nin bizimle dürüstçe müzakere ettiğini hissediyoruz. ❖ nin ortak beklentileri adilce müzakere ettiğini hissediyoruz. ❖ nin bizimle adilce müzakere edeceğine itimat edebileceğimizi hissediyoruz. ❖ nin bize karşı dürüst olduğunu hissediyoruz. ❖ nin bizimle dürüstçe müzakere ettiğini hissediyoruz. ❖ ... nin ortak beklentileri adilce müzakere ettiğini hissediyoruz. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ daki kişilerin bizimle olan müzakerelerinde adil olduklarını düşünüyoruz. ❖nin kapasitelerini adilce sergilediğini düşünüyoruz. ❖ ...nin taleplerini müzakerelerde yanlış beyan ettiğini düşünüyoruz. ❖ ... nin yeteneklerini müzakerelerde yanlış beyan ettiğini düşünüyoruz. ❖ nin anlaşmaları adilce müzakere ettiğini düşünüyoruz. ❖ deki insanların müzakerelerde doğruyu söylediklerini düşünüyoruz. ❖ ... nin önemli proje detaylarını adilce müzakere ettiğini düşünüyoruz. ❖ nin ortak projeleri müzakere ederken zayıf ve güçlü yönlerini ortaya koymakta açık davrandığını düşünüyoruz. ❖ ...nin gerçekçi müzakere ettiğini düşünüyoruz ❖ ... nin bizi yanlış yönlendirmeyeceğini düşünüyoruz.
III. Boyut	III. Boyut
<ul style="list-style-type: none"> ❖ ... nin bizim mızdan avantaj sağladığını hissediyoruz. ❖ ... nin bizden faydalandığını hissediyoruz. ❖nin bizden üstün olmaya çalıştığını hissediyoruz. ❖ ... nin bizden faydalanmayacağından eminiz. ❖ ... nin hassas ve savunmasız olan insanlardan istifade ettiğini hissediyoruz. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ daki insanların kişisel çıkar/avantaj sağlamak için diğerlerini kendi amaçları doğrultusunda yönlendirdiğini düşünüyoruz. ❖ nin belirsiz durumlardan faydalandığını düşünüyoruz. ❖ nin bizden faydalanmaya çalıştığını düşünüyoruz. ❖ daki insanların gizli bilgileri kendi çıkarları doğrultusunda kullandıklarını düşünüyoruz ❖ ... nin değişen bir durumdan çıkar sağladığını düşünüyoruz ❖olan insanların başka insanları basamak olarak kullanarak başarıya ulaştıklarını düşünüyoruz. ❖ nin bizim problemlerimizden istifade ettiğini düşünüyoruz. ❖ daki insanların muğlak bilgileri kendi leyhlerine yorumladıklarını düşünüyoruz. ❖nin bizim zayıflıklarımızdan fayda sağladığını düşünüyoruz.

Çalışmada dokuz adet bilişsel güven (BG) ve dokuz adet duygusal güven (DG) sorusu yer almaktadır. Tüm sorular Cummings ve Bromiley (1996), çalışmasından alınmıştır. Anket’de kullanılan güven ölçeği Tablo 14’te yer almaktadır.

TABLO 14. Güven Ölçeği

Sorular
Duygusal Güven
24. Verdiği sözleri yerine getiremeyeceklerini hissediyorum.
25. Ortak olan projelerimizin başarısı için endişeleniyorum.
26. Ortak hedeflerimiz üzerine uzlaşabileceğimiz konusunda endişe duyuyorum.
28. Benden yarar sağlamaya çalışmayacaklarından eminim.
29. Benimle adilce anlaşmalar yapacaklarına itimat edebileceğimi hissediyorum.
30. Bana karşı dürüst olduklarını hissediyorum.
35. Benden istifade ettiklerini hissediyorum.
37. Benimle dürüstçe anlaşmalar yapacaklarını hissediyorum.
38. Hassas ve savunmasız olan insanlardan istifade ettiklerini hissediyorum.
Bilişsel Güven
27. Verdikleri sözleri yerine getirdiklerini düşünüyorum.
31. Benden faydalanmaya çalıştıklarını düşünüyorum.
32. Anlaşmaları adilce yürüttüklerini düşünüyorum.
33. Anlaşmalarda doğruyu söylediklerini düşünüyorum.
34. Anlaşmalarda gerçekçi davrandıklarını düşünüyorum.
36. Anlaşmanın ruhuna sadık kaldıklarını düşünüyorum.
39. Benim problemlerimden istifade ettiklerini düşünüyorum.
40. Benim zayıflıklarından fayda sağladıklarını düşünüyorum.
41. İtimat edilir olduklarını düşünüyorum.

3.6.3. İçsel Sosyal Sermaye Ölçeği

İçsel sosyal sermaye soruları toplam 7 adettir ve Allik ve Realo (2004), Oorschot ve Arts (2005), Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005) çalışmalarından alınarak oluşturulmuştur. 42, 43, 44 ve 45. sorular, 5’li Likert ölçeği ile değerlendirilmiştir. Kullanılan Likert ölçeği, 1-‘Kesinlikle katılmıyorum’; 2-‘Katılmıyorum’; 3-‘Ne katılıyorum ne katılmıyorum’; 4-‘Katılıyorum’; 5-‘Kesinlikle katılıyorum’ şeklinde düzenlenmiştir. 75, 76 ve 77. sorular için kullanılan Likert ölçeği, 1-‘Daima’; 2-‘Genellikle’; 3-‘Bazen’; 4-‘Arasına’; 5-‘Nadiren’ şeklinde düzenlenmiştir. Çalışmada kullanılan içsel sosyal sermaye ölçeği Tablo 15’te yer almaktadır.

Tablo 15. İçsel Sosyal Sermaye Ölçeği

Sorular	Kaynaklar
42. Sık sık büyüklerimi ve akrabalarımı ziyarete giderim.	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
43. OSTİM / Sitelerdeki komşularıyla sorun yaşadığım zaman bir an önce uzlaşma yolları ararım.	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
44.İşimden zaman ayırıp akrabalarımınla yeterince ilgilenirim.	Allik ve Realo (2004)
45.Arkadaşlarımla yeterince zaman geçiririm.	Allik ve Realo (2004); Oorschot ve Arts (2005)
75. Ne kadar sıklıkla siz, yakın aileniz ve birlikte yaşamadığınız diğer akrabalarınız birbirinizle yardımlaşır ve fikir alışverişinde bulunursunuz?	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
76. Ne kadar sıklıkla siz ve arkadaşlarınız birbirinizle yardımlaşır ve fikir alışverişinde bulunursunuz?	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
77. Ne kadar sıklıkla siz ve OSTİM/ Sitelerdeki komşularınız birbirinizle yardımlaşır ve fikir alışverişinde bulunursunuz?	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)

3.6.4. Dışsal Sosyal Sermaye Ölçeği

Dışsal sosyal sermaye iki şekilde ölçülmüştür. İlki aşağıda görülen sorular aracılığıyla, diğeri ise Burt (1997)'nin önerdiği gibi kişinin ağ ilişkileri aracılığıyla. Dışsal sosyal sermaye soruları toplam 10 adettir ve Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005) çalışmalarından alınarak oluşturulmuştur. Çalışmada kullanılan dışsal sosyal sermaye ölçeği Tablo 16'da yer almaktadır.

Tablo 16. Dışsal Sosyal Sermaye Ölçeği

Sorular	Kaynaklar
78. İnsanlara yardım etmek için son altı ayda katıldığınız gönüllü faaliyetlerin sayısı?	Allik ve Realo (2004); Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
79. Üye olduğunuz dernek sayısı?	Allik ve Realo (2004); Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
80. Yönetim ya da yürütme kurulunda yer aldığınız dernek sayısı?	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
81. Son altı ay içinde katıldığınız dernek faaliyetlerinizin sayısı?	Allik ve Realo (2004); Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
82. Siteler / OSTİM yönetiminde ne ölçüde aktif rol alıyorsunuz?	Özgün
83. Siteler / OSTİM toplantılarına düzenli olarak katılır mısınız?	Özgün
84. Kişisel olarak tanıdığınız medyada görev alan kişi sayısı?	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
85. Kişisel olarak tanıdığımız bürokrat sayısı?	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
86. Kişisel olarak tanıdığımız belediye görevlilerinin sayısı?	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
87. Kişisel olarak tanıdığımız politikacı sayısı?	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)

Dışsal sosyal sermayenin ikinci ölçümünde ise, ağ ilişkilerinin belirlenmesini sağlayan Borgatti, Everett ve Freeman (2002), geliştirdikleri UCINET 6 programından yararlanılmıştır. Dışsal sosyal sermaye ölçülürken, Siteler ve OSTİM'in ağ ilişkileri çıkarılmıştır. Ağ analizlerinde yapısal boşluk, merkezilik ve pozisyon analizi çıkarılabilmektedir. Bu sebeple, yapısal boşlukları görebilmek için UCINET 6 (Borgatti vd., 2002) ile gerekli hesaplamalar yapılmıştır, elde edilen sonuçlar Siteler ve OSTİM'in dışsal sosyal sermaye oranlarını göstermektedir.

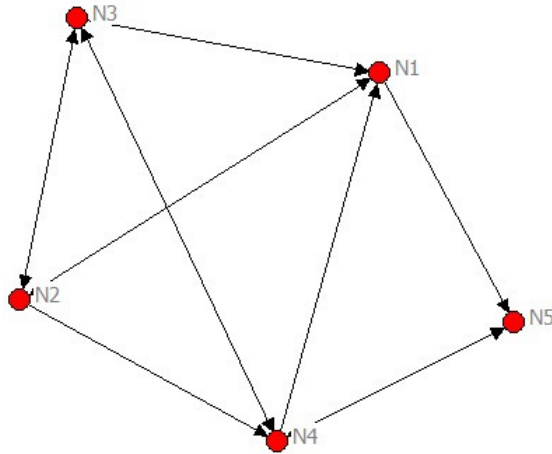
Ağ düzeneğini elde edebilmek için, ağ çalışmalarında yaygın olan matriks yöntemi kullanılmıştır. Siteler ve OSTİM'de 102'şer firma ile görüşülmüş ve her firmadan iş yaptıkları 3'er firma ismi istenmiştir. Her iki örneklemin ayrı ayrı ağ düzenekleri çıkarılmıştır. Firmaların isimlerinin gizli kalması için, anket uygulanan 204 firmanın isimleri N1, N2, N3, N4 ... N204 şeklinde değiştirilmiştir. Daha sonra Tablo 17'de görüldüğü gibi birbiriyle ilişkisi olan firmalara '1', ilişkisi olmayan firmalara '0' değeri

verilmiştir. Bu kodlama sonucunda, Şekil 2’de de görüldüğü gibi örgütler arası bağlar elde edilmektedir. UCINET Programına girilen ağ düzeneği verileri EK.4’te yer almaktadır.

Tablo 17. Matris Yöntemi ile Veri Girişi Örneği

	N1	N2	N3	N4	N5
N1	-	1	0	0	1
N2	1	-	1	1	0
N3	1	1	-	1	0
N4	1	0	1	-	1
N5	0	0	0	1	-

Şekil 2. Örnek Matristen Elde Edilen Ağ Düzeneği



Anket sorularına verilen cevaplardan elde edilen isimlerin, UCINET 6 (Borgatti vd., 2002) programına kodlanması yapılmadan önce bazı düzenlemeler yapılmıştır. İlk düzenleme, yukarıda da belirtildiği gibi; firmaların isimlerinin kodlanmasıdır. Kodlama yapıldıktan sonra, firmalardan istenen 3’er firmanın, gerçekten Siteler yada OSTİM’de olup olmadığı kontrol edilmiştir. Anket formları incelenince firmaların, aynı firma için farklı isimler verdikleri görülmüştür. Kodlamanın düzgün olabilmesi için isimler

düzeltilmiştir. Daha sonra ise elde edilen ağ içinde yer alması gereken, ancak görüşme yapılmayan, firmaların isimleri Q1, Q2,Q3... Q306 olarak değiştirilmiştir. Yapılan düzeltmeler sonucunda, Siteler’de (102 x 236) ve OSTİM’de (102 x 218) büyüklüğünde iki matriks elde edilmiştir.

UCINET 6 programı ile dışsal sosyal sermayeyi ölçebilmek için Burt’ün (1992) ağ kısıtı ölçümü ile, Siteler ve OSTİM’in, sahip oldukları ‘yapısal boşluklar’ hesaplanmıştır. UCINET 6 programı, elde edilen matriksleri analiz ederek ‘ağ kısıtları’ için CONS (constraint) değerleri vermektedir. ‘Yapısal boşluklara’ erişim ise $1 - \text{CONS}$ formülü ile elde edilmektedir. Köker’in (2008:89), çalışmasında da uyguladığı gibi; ağ kısıtı değerinin 0’dan farklı olduğu durumlarda bu formül kullanılarak her bir firma için ‘yapısal boşluklara erişim değerleri’ elde edilmiştir. Ağ kısıtı değerinin 0 olduğu durumlarda ise örgütün yapısal boşluklara erişim derecesi 0 olarak alınmıştır. Çünkü ağ kısıtı değerinin 0 olması aktörün ağ içinde hiçbir aktöre bağlı olmadığı anlamını taşımakta ve bu durum da aktörün hiçbir yapısal boşluğa ulaşamayacağı anlamına gelmektedir. Bu yöntemle elde edilen değerlerden ağ kısıtı ve örgütün yapısal boşluklara erişim derecesi değişkenleri oluşturulmuştur (Köker, 2008:89).

3.6.5. İç Gruba Güven Ölçeği

İç gruba güven soruları 4 adettir ve tüm sorular Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005) çalışmalarından alınarak oluşturulmuştur. Sorular, 5’li Likert ölçeği ile değerlendirilmiştir. Kullanılan Likert ölçeği, 1-‘Hiç’; 2- ‘Kısmen’; 3-‘Fikrim yok’; 4- ‘Hemen hemen’; 5-‘Tamamen’ şeklinde düzenlenmiştir. Çalışmada kullanılan iç gruba güven ölçeği Tablo 18’de yer almaktadır.

Tablo 18. İç Gruba Güven Ölçeği

Sorular
71.Sizinle birlikte yaşamayan akrabalarınıza ne ölçüde güvenirsiniz?
72.Arkadaşlarınıza ne ölçüde güvenirsiniz?
73.İş arkadaşlarınıza ne ölçüde güvenirsiniz?
74.Siteler / OSTİM’deki komşularınıza ne ölçüde güvenirsiniz?

3.6.6. Dış Gruba Güven Ölçeği

Dış gruba güven soruları 11 adettir ve Allik ve Realo (2004), Oorschot ve Arts (2005), Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005) çalışmalarından alınarak oluşturulmuştur. Sorular, 5'li Likert ölçeği ile değerlendirilmiştir. Kullanılan Likert ölçeği, 1-‘Kesinlikle katılmıyorum’; 2-‘Katılmıyorum’; 3-‘Ne katılıyorum ne katılmıyorum’; 4-‘Katılıyorum’; 5-‘Kesinlikle katılıyorum’ şeklinde düzenlenmiştir. Çalışmada kullanılan dış gruba güven ölçeği Tablo 19’da yer almaktadır.

Tablo 19. Dış Gruba Güven Ölçeği

Sorular	Kaynaklar
46. Devlete güvenirim.	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
47. Türkiye’deki okul sistemine güvenirim.	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
48. Güvenlik kuvvetlerine güvenirim.	Oorschot ve Arts (2005); Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
49. Hükümete güvenirim.	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
50. Belediyeye güvenirim.	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
51. Siteler / OSTİM yönetimine güvenirim.	Özgün
52. Medyaya güvenirim.	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
53. Tanımadığım insanlara güvenirim.	Özgün
54. İnsanların çoğu dürüsttür.	Allik ve Realo (2004)
55. İnsanların çoğu güvenilirdir.	Oorschot ve Arts (2005); Allik ve Realo (2004); Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)
56. Arabası bozulan birine, ev telefonumu kullanması için izin veririm. (Cep telefonunuzun olmadığını düşünün.)	Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005)

3.6.7. Kültür Ölçeği

Kültür soruları için Wasti ve Erdil (2007b), çalışmasından yararlanılmıştır. Singelis, Triandis, Bhawuk ve Gelfand , (1995) tarafından, Kuzey Amerika’da geliştirilmiş ve farklı kültürlerde güvenilirlik ve geçerlilikleri test edilmiş INDCOL, Wasti tarafından Türkçe’ye çevrilmiş ve tercümelerin psikometrik özellikleri değerlendirilmiştir. Wasti

(2003) çalışmasında olduğu gibi, toplulukçuluk ve bireycilik boyutlarının kültürel düzeyde olduğu gibi bireysel düzeyde de anlamlı boyutlar olduğu ve bu boyutların bireysel farklılıkları anlamak üzere kullanılacak psikolojik değişkenler olduklarını ortaya koymuştur. Tek ülke örnekleriyle yapılan çalışmalarda bu kültürel değerleri ölçümlemek ve örgütsel davranışa etkisini incelemek mümkündür (Wasti, 2003). Wasti tarafından Türkçe'ye çevrilen ve güvenilirlik testleri yapılan 'İndikol ölçeği, 5'li Likert ile değerlendirilmiştir. Kullanılan Likert ölçeği, 1- 'Kesinlikle katılmıyorum'; 2- 'Katılmıyorum'; 3- 'Ne katılıyorum ne katılmıyorum'; 4- 'Katılıyorum'; 5- 'Kesinlikle katılıyorum' şeklinde düzenlenmiştir. Çalışmada benmerkezci ve çevremerkezci kültürel özelliği ölçmek için toplam otuz yedi soru bulunmaktadır.

Sorularda; YT= Yatay Toplulukçuluk DT= Dikey Toplulukçuluk YB= Yatay Bireycilik DB= Dikey Bireycilik ölçülecektir. Toplam otuziki soru olan kültür ölçeğinin, dokuz adeti yatay toplulukçuluk, yedi adeti dikey bireycilik, sekiz adeti yatay bireycilik, sekiz adeti ise dikey toplulukçuluktur. Tüm sorular Wasti ve Erdil (2007b), çalışmasından alınmıştır. Çalışmada kullanılan kültür ölçeği Tablo 20'de yer almaktadır.

Tablo 20. Kültür Ölçeği (Kaynak, Wasti ve Erdil, 2007b)

Sorular
Yatay Toplulukçuluk
88. Benim mutluluğum çevremdekilerin mutluluğuna çok bağlıdır.
92. Yakın çevremdekilerin birbiriyle uyumunu muhafaza etmek benim için önemlidir.
94. Komşularımın ufak tefek şeyleri paylaşmak hoşuma gider.
95. İş arkadaşlarımla iyiliği benim için önemlidir.
96. İş arkadaşlarımdan biri ödül kazansa gurur duyarım.
109. Bir karar vermeden önce yakın arkadaşlara danışıp onların fikirlerini almak önemlidir.
110. Maddi güçlük içinde olan bir akrabama imkanlarım ölçüsünde yardım ederim.
114. Başkalarıyla işbirliği yaptığım zaman kendimi iyi hissederim.
118. Benim için zevk başkalarıyla vakit geçirmektir.
Dikey Toplulukçuluk
90. Yakın çevrem için kişisel çıkarlarımdan fedakarlık ederim.
100. Yakın çevremde kararlarına saygı göstermek benim için önemlidir.
102. Ne fedakarlık gerekirse gereksin aile bireyleri birbirlerine kenetlenmelidirler.
103. Anne-baba ve çocuklar mümkün olduğu kadar birlikte kalmalıdır.
105. Kendi isteklerimden fedakarlık yapmak gerekirse de aileme bakmak benim görevimdir.
107. Yakın çevremde çoğunluğun isteklerine saygı gösteririm.

113.Çok hoşuma giden birşeyden ailem onaylamazsa vazgeçerim.
117.Çocuklara vazifenin eğlenceden önce geldiği öğretilmelidir.
Yatay Bireycilik
97.Özgün bir birey olmak benim için önemlidir.
99.Çoğu zaman kendi bildiğim gibi yaşarım.
101.Başkalarına güvenmektense kendime güvenirim.
104.Başkalarından bağımsız bireysel kimliğim benim için çok önemlidir.
106. Bireysel kimliğim benim için çok önemlidir.
108.Kendine özgü ve başkalarından farklı olmaktan hoşlanırım.
112. İnsan hayatını başkalarından bağımsız olarak yaşamalıdır.
116.İnsanlara açık ve dosdoğru konuşmayı tercih ederim.
Dikey Bireycilik
89.Kazanmak herşeydir
91.Başkaları benden daha başarılı olduğunda rahatsız olurum.
93.İşimi başkalarından daha iyi yapmak benim için önemlidir.
98.Başkası benden daha başarılı olduğu zaman kendimi gergin ve kamçılanmış hissederim.
111.Rekabet olmadan iyi bir toplum düzeni kurulamaz.
115.Başkalarıyla rekabet edebileceğim ortamlarda çalışmak hoşuma gider.
119.Başarı hayattaki en önemli şeydir.

3.7. Ölçeklerin Güvenirlik - Geçerlilik Analiz Sonuçları

Bu bölümde ölçeklerin güvenirlik ve geçerlilik analiz sonuçları yer almaktadır. Çalışmada kültür, güven, iç-dış gruba güven ölçeklerinin kuramsal olarak öngörülen modele uyumunu sınamak için LISREL 8.51 (Jöreskog and Sörbom, 1993), programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizleri yapılmıştır. Verilerin ölçeğe uyumları ilk olarak Serbestlik derecesi/ Ki-kare/ (df/ X²) farkı ile değerlendirilmiştir. Bu oran için 1/3 ve daha düşük oranlar iyi uyum, 1/5'e kadar olan uyumlarda yeterli uyum olarak kabul edilir (Marsh, Grayson, 1995). Verilerin uyumları için alternatif uyum endekslerinden de yararlanılmıştır. Bu endekslerden Karşılaştırmalı Uyum Endeksi (CFI; Comparative Fit Index), Uyum İyiliği Endeksi (GFI; Goodness-of- Fit Index), Normlanmış Uyum Endeksi (NFI; Normed Fit Index) 0 ile 1 arasında değerler almakta, bire daha yakın değerler daha iyi uyum ifade etmektedir (Sümer, 2000:11-13). Verilerin geçerliliği için bakılan diğer bir değerde Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü'dür (RMSEA; Root Mean Square Error of Approximation). Bu değer, 0.05'e eşit ya da daha küçük olan değerler mükemmel bir uyuma tekabül eder. Eğer değer, 0.08 ve altında ise, model karmaşıklığı dikkate alınarak kabul edilir değer olarak görülebilir (Sümer, 2000:11-13). Doğrulayıcı faktör analizleri

yapıldıktan ve ölçeklerdeki maddeler indirgindikten sonra kalan maddelerin içerik geçerlilikleri irdelenmiştir.

3.7.1. Kültür Ölçeği Doğrulamalı Faktör Analizleri

Kültür ölçeğinin faktör analiz sonuçları Tablo 21’de sunulmaktadır.

TABLO 21. Kültür Ölçeği Doğrulamalı Faktör Analizi Sonuçları – Model Uyum İstatistikleri

	X ²	df	X ² /df	CFI	GFI	NFI	RMSEA
1 faktörlü	2280,27	464	4,91	0,721	0,588	0,663	0,139
2 faktörlü	1601,33	463	3,45	0,780	0,670	0,717	0,110
3 faktörlü	687,59	186	3,69	0,794	0,756	0,744	0,115
4 faktörlü	1385,6	458	3,02	0,825	0,701	0,759	0,100

Not: N= 204. GFI (Goodness-of-fit index) = Uyum iyiliği indeksi; CFI (Comparative fit index) = Karşılaştırmalı uyum indeksi; NFI (Normed Fit Index) = Normlaştırılmış Uyum İndeksi; RMSEA (Root Mean Squared Error of Approximation) = Kök Ortalama Kare Yaklaşım Hatası

Tablo 21’de yer alan kültür ölçeği, ‘Yatay Toplulukçuluk’, ‘Dikey Toplulukçuluk’, ‘Yatay Bireycilik’ ve ‘Dikey Bireycilik’ olmak üzere dört faktörden oluşmaktadır. ‘Yatay Toplulukçuluk’ ölçeği 9 (YT88, YT92, YT94, YT95, YT96, YT109, YT110, YT114, YT118) sorudan; ‘Dikey Toplulukçuluk’ ölçeği 8 (DT90, DT100, DT102, DT103, DT105, DT107, DT113, DT117) sorudan ve ‘Yatay Bireycilik’ ölçeği 8 (YB97, YB99, YB101, YB104, YB106, YB108, YB112, YB116) sorudan oluşmaktadır. Tablo 21’de ilk başta bütün değişkenler birleştirilerek oluşturulan, 1 faktörlü analiz sonucu yer almaktadır. Daha sonra ise sadece ‘bireycilik’ ve ‘toplulukçuluk’ olmak üzere 2 faktörlü analiz yapılmıştır. 3 faktörlü analizde, ‘Yatay Toplulukçuluk’, ‘Dikey Toplulukçuluk’, ‘Yatay Bireycilik’ yer alırken; 4 faktörlü analizde, tüm değişkenler tek tek alınarak analiz yapılmıştır. Sonuçların hepsine bakıldığında değerlerin istenilen değer aralıklarında olmadıkları görülmektedir. Bu

nedenle, kültür ölçeğinde soru eksiltilmesi gerekmektedir. Kültür ölçeğinin ‘Dikey Bireycilik’ alt ölçeği çıkarılmış ve eksiltilmiş hali Tablo 22’de yer almaktadır.

TABLO 22. Kültür Ölçeği Dikey Bireycilik Alt Ölçeği Çıkarılmış ve Eksiltilmiş Hali İle

	X ²	Df	X ² /df	CFI	GFI	NFI	RMSEA
3 faktörlü *	51,16	32	1,59	0,982	0,952	0,955	0,054

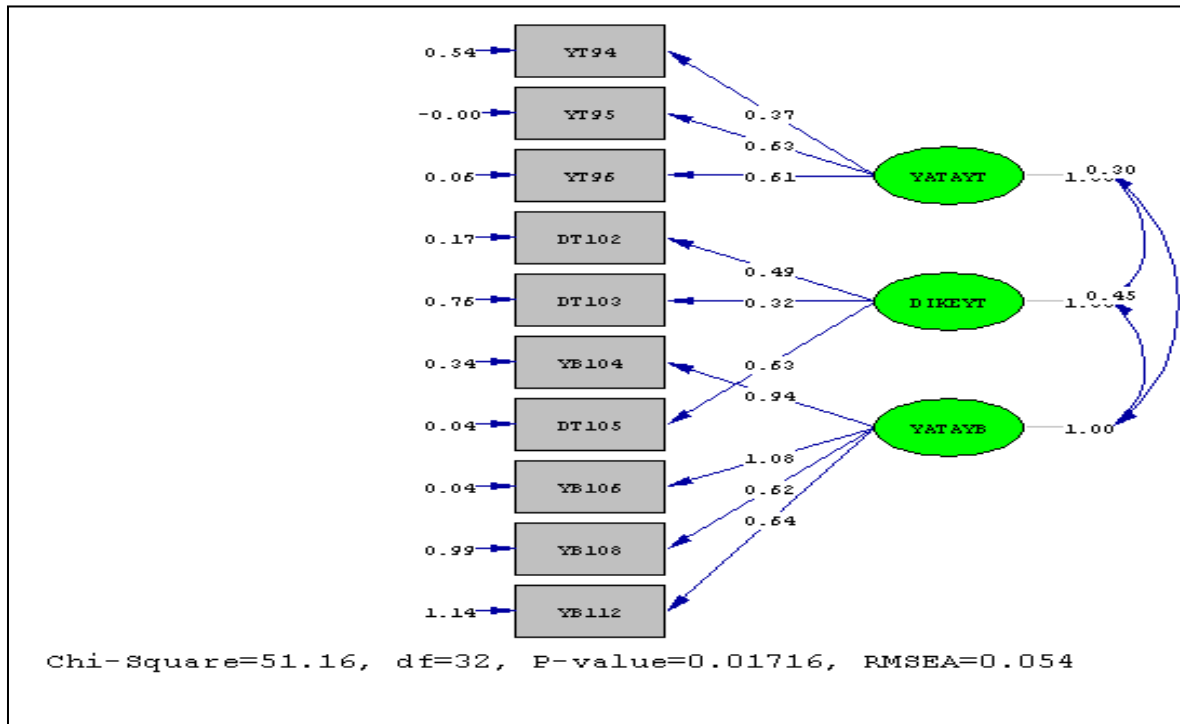
Not: N= 204. GFI (Goodness-of-fit index) = Uyum iyiliği indeksi; CFI (Comparative fit index) = Karşılaştırmalı uyum indeksi; NFI (Normed Fit Index) = Normlaştırılmış Uyum İndeksi; RMSEA (Root Mean Squared Error of Approximation) = Kök Ortalama Kare Yaklaşım Hatası

Ölçek tutarlıklarını düşürdükleri için; ‘Yatay Toplulukçuluk’ ölçeğinden, 88, 92, 109, 110, 114 ve 118. sorular; ‘Dikey Toplulukçuluk’ ölçeğinden 90, 100, 107, 113 ve 117. sorular ve ‘Yatay Bireycilik’ ölçeğinden 97, 99, 101, 116. sorular analiz dışı bırakılmıştır. 3 faktörlü eksiltilmiş hali ile ölçek, CFI, GFI ve NFI değerleri ile uyum endekslerinde önerilen 0.90 düzeyine ulaşmaktadır. Dikey Bireycilik ölçeği ise Cronbach alfa değeri 0.45 olması nedeni ile tamamen çalışmadan çıkarılmıştır. Kültür ölçeğinin, Wasti ve Erdil (2007a) tarafından yapılan geçerlilik analizlerinde de ‘Dikey Bireycilik’ boyutu çalışmalarından çıkarılmıştır. ‘Yatay Toplulukçuluk’ Cronbach alfa değeri 0.80; ‘Dikey Toplulukçuluk’ Cronbach alfa değeri 0.67 ve ‘Yatay Bireycilik’ Cronbach alfa değeri 0.81’dir.

Yatay toplulukçuluk ölçeği 9 maddeden 3 maddeye, dikey toplulukçuluk 8 maddeden 3 maddeye ve 8 maddeden 4 maddeye indirildiğinden içerik geçerliliklerini irdelemek gerekmektedir. Yatay toplulukçuluğun kalan maddelerine bakıldığında; ‘Komşularıyla ufak tefek şeyleri paylaşmak hoşuma gider.’; ‘İş arkadaşlarımla iyiliği benim için önemlidir.’; ‘İş arkadaşlarımdan biri ödül kazansa gurur duyarım.’; iç gruplarıyla ilgili ve toplumsal paylaşımı iyi şekilde ortaya çıkaran maddelerin kaldığı görülmektedir. Dikey toplulukçuluğun kalan maddelerine bakıldığında; ‘Ne fedakarlık gerekirse gereksin aile bireyleri birbirlerine kenetlenmelidirler.’; ‘Anne-baba ve çocuklar mümkün olduğu kadar birlikte kalmalıdır.’; ‘Kendi isteklerimden fedakarlık yapmak gerekirse de aileme bakmak benim görevimdir.’, hepsinin aile ile ilgili olduğu ve iç gruba

bağımlılığı ve yerleşik ilişkileri bu soruların yansıtabileceği görülmektedir. Son olarak, yatay bireyciliğin kalan maddelerine bakıldığında ise; ‘Başkalarından bağımsız bireysel kimliğim benim için çok önemlidir.’; ‘Bireysel kimliğim benim için çok önemlidir.’; ‘Kendine özgü ve başkalarından farklı olmaktan hoşlanırım.’ ve ‘İnsan hayatını başkalarından bağımsız olarak yaşamalıdır.’; bireycilik eğilimini yansıttıkları görülmektedir. Dolayısıyla eksiltilmiş halleri ile ölçekler içerik geçerlilik problemine sahip değildir.

Şekil 3: Kültür Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi



3.7.2. Güven Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizleri

Güven ölçeği, Cummings ve Bromiley'in (1996), geliştirdiği sorulardan oluşmaktadır. Toplam 81 maddeden oluşan ölçek duygusal, bilişsel ve niyetsel güveni ölçmektedir. Ancak çalışmada niyetsel güven boyutu çıkartılarak, sadece bilişsel ve duygusal güven ölçülmüştür ve toplam 18 güven sorusu bulunmaktadır. Cummings ve Bromiley (1996), her güven tipini, üç ayrı boyutta geliştirmiştir. Birinci boyut, bireyin güvenilirliği, davranışlarının ne kadar güven verici olduğu ile bağlantılıdır. Davranışlarında güven verici olması, yapması gerekenleri ne derece yaptığı ile ilgilidir. İkinci boyutta,

bireyin söylemleri ve davranışları yapması gerekenlerin öncesinde ele alınmalı ve bireyin gerçek arzuları ve kabul ettiği gerçekler ile bire bir uyuşmalıdır. Üçüncü boyutta ise birey, ileride karşısına çıkacak fırsatları başka değerleri kaybetmek pahasına avantaja dönüştürmeye çalışmamalıdır. Güven ölçeğinin faktör analiz sonuçları Tablo 23’de sunulmuştur.

TABLO 23. Güven Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları – Model Uyum İstatistikleri

	X ²	Df	X ² /df	CFI	GFI	NFI	RMSEA
1 faktörlü	1171.79	135	8.6	0.766	0.609	0.737	0.195
2 faktörlü	1156.06	134	8.6	0.767	0.612	0.738	0.194

Not: N= 204. GFI (Goodness-of-fit index) = Uyum iyiliği indeksi; CFI (Comparative fit index) = Karşılaştırmalı uyum indeksi; NFI (Normed Fit Index) = Normlaştırılmış Uyum İndeksi; RMSEA (Root Mean Squared Error of Approximation) = Kök Ortalama Kare Yaklaşım Hatası

Tablo 23’de yer alan, ‘Duygusal Güven’ alt ölçeği 9 (DG24, DG25, DG26, DG28, DG29, DG30, DG35, DG37, DG38) sorudan oluşmaktadır. ‘Bilişsel Güven’ alt ölçeği ise, 9 (BG27, BG31, BG32, BG33, BG34, BG36, BG39, BG40, BG41) sorudan oluşmaktadır. 1 faktörlü analiz yapılırken, ‘Bilişsel Güven’ ve ‘Duygusal Güven’ soruları birleştirilerek, tek bir faktör haline getirilmiştir. 2 faktörlü analizde ise, ‘Bilişsel Güven’ ve ‘Duygusal Güven’ tek tek değişkenler olarak analiz edilmiştir. Ancak her iki analiz de, istenilen istatistiksel değerler arasında yer almadığından, ölçek eksiltilmiştir. Tablo 24’te güven ölçeğinin 2 faktörlü eksiltilmiş hali yer almaktadır.

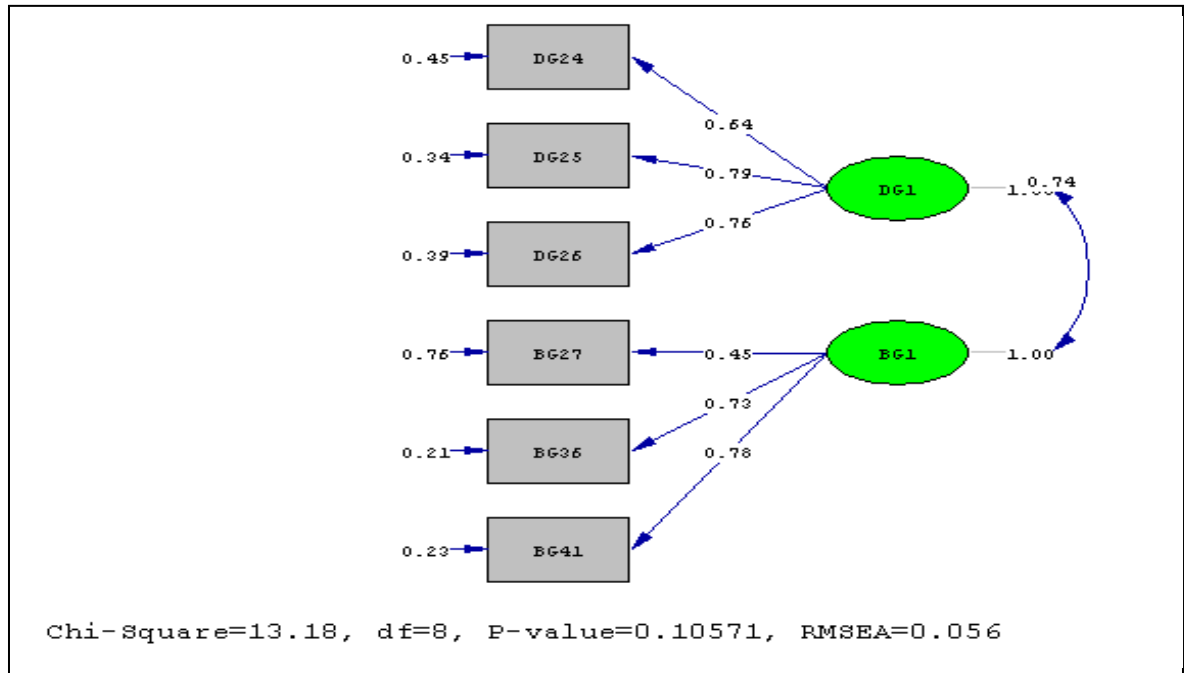
TABLO 24. Güven Ölçeği 2 Faktörlü Eksiltilmiş Hali İle

	X ²	Df	X ² /df	CFI	GFI	NFI	RMSEA
2 faktörlü	13.18	8	1.64	0.988	0.979	0.972	0.056

Not: N= 204. GFI (Goodness-of-fit index) = Uyum iyiliği indeksi; CFI (Comparative fit index) = Karşılaştırmalı uyum indeksi; NFI (Normed Fit Index) = Normlaştırılmış Uyum İndeksi; RMSEA (Root Mean Squared Error of Approximation) = Kök Ortalama Kare Yaklaşım Hatası

‘Duygusal Güven’ ölçeğinden 28, 29, 30, 35, 37 ve 38. sorular ölçek tutarlılığını düşürdükleri için analiz dışı bırakılmıştır. ‘Bilişsel Güven’ ölçeğinden ise, 31, 32, 33, 34, 39 ve 40. sorular çıkarılmıştır. Tablo 4’te yer alan, 2 faktörlü eksiltilmiş hali ile ölçek, CFI, GFI ve NFI değerleri ile uyum endekslerinde önerilen 0.90 düzeyine ulaşmaktadır. ‘Duygusal Güven’ ölçeğinin Cronbach alfa değeri 0.80 ve ‘Bilişsel Güven’ ölçeğinin Cronbach alfa değeri 0.74’tür. Duygusal ve bilişsel güven soruları 9’ar adetten, 3’er adete indirgenmiştir. İçerik geçerliliklerine bakıldığında, çıkarılan maddeler ile güven sorularının Cummings ve Bromiley (1996)’in geliştirdikleri ‘Birincil boyut’ ile ölçüldüğü görülmektedir. Dolayısıyla ölçeklerin içerik geçerliliklerinde bir problem görülmemektedir.

Şekil 4: Güven Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi



3.7.3. İç ve Dış Gruba Güven Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizleri

İç – dış gruba güven ölçeğine doğrulayıcı faktör analizi sonuçları Tablo 25’te yer almaktadır. ‘Dış gruba güven’ ölçeği soruları 11 adettir (DGG46, DGG47, DGG48, DGG49, DGG50, DGG51, DGG52, DGG53, DGG54, DGG55 ve DGG56). Allik ve Realo (2004), Oorschot ve Arts (2005), Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005) çalışmalarından alınarak oluşturulmuştur. ‘İç Gruba Güven’ soruları 4 (IG71, IG72, IG73 ve IG74) adettir ve Western, Stimson, Baum ve Gellecum (2005) çalışmalarından alınarak oluşturulmuştur.

TABLO 25. İç - Dış Gruba Güven Ölçeği Eksiltilmiş Hali İle

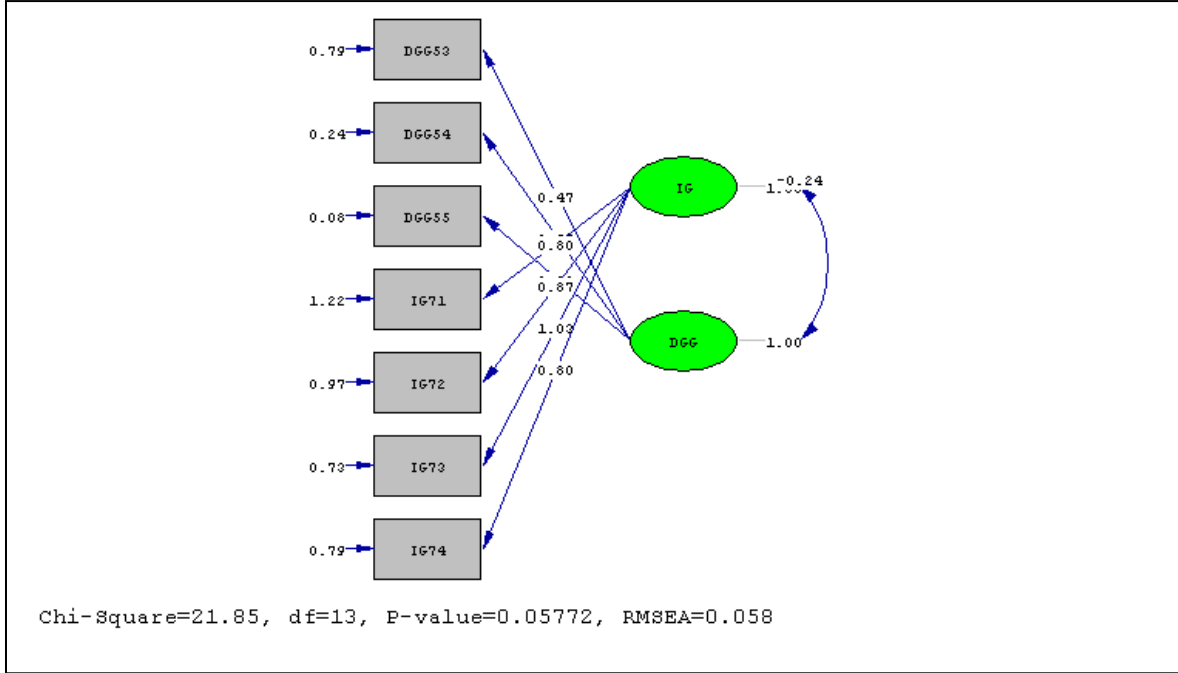
	X ²	df	X ² /df	CFI	GFI	NFI	RMSEA
2 faktörlü	21.85	13	1.6	0.984	0.970	0.961	0.058

Not: N= 204. GFI (Goodness-of-fit index) = Uyum iyiliği indeksi; CFI (Comparative fit index) = Karşılaştırmalı uyum indeksi; NFI (Normed Fit Index) = Normlaştırılmış Uyum İndeksi; RMSEA (Root Mean Squared Error of Approximation) = Kök Ortalama Kare Yaklaşım Hatası

‘Dış Gruba Güven’ ölçeğinden 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52. maddeler ölçek tutarlığını düşürdükleri için analiz dışı bırakılmıştır. 56. soru ise analizlere katılmadan ölçekten çıkarılmıştır. ‘İç Gruba Güven’ sorularında ise eksiltme yapılmamıştır. Tablo 6’da yer alan, 2 faktörlü eksiltilmiş hali ile, ‘İç – Dış Gruba Güven Ölçeği’, CFI, GFI ve NFI değerleri ile uyum endekslerinde önerilen 0.90 düzeyine ulaşmaktadır. ‘İç Gruba Güven’ sorularının Cronbach alfa değeri 0.77 iken ‘Dış Gruba Güven’ sorularının Cronbach alfa değeri 0.80’dir.

Dış gruba güven soruları 11 sorudan 3 soruya indirildiğinden, kalan soruların içerik geçerliliğine bakmak gerekmektedir. Dış gruba güven genel olarak, başkalarına güvenme eğilimini yansıtmaktadır. Kalan sorulara bakıldığında, ‘Tanımadığım insanlara güvenirim’, ‘İnsanların çoğu dürüsttür’ ve ‘İnsanların çoğu güvenilirdir’ maddelerinin dış gruba güven olgusunu açıklar nitelikte olduğu görülmektedir. Dolayısıyla eksiltilmiş hali ile ölçeğin, içerik geçerliliğine sahip olduğu anlaşılmaktadır.

ŞEKİL 5. İç Gruba Güven ve Dış Gruba Güven Doğrulatoryı Faktör Analizi



3.7.4 Ölçeklerin Güvenirlik Analiz Sonuçları

Geçerlilik analizleri bölümünde yer almasına rağmen, ölçeklere ait güvenilirlik değerleri Tablo 26’da özet şeklinde yer almaktadır.

Tablo 26. Değişkenlerin Güvenirlik Analizleri Sonuçları

<u>Değişken</u>	<u>Cronbach’s Alfa</u>
Yatay Toplulukçuluk	0.80
Dikey Toplulukçuluk	0.67
Yatay Bireycilik	0.81
Duygusal Güven	0.80
Bilişsel Güven	0.74
İç Gruba Duyulan Güven	0.77
Dış Gruba Duyulan Güven	0.80
İçsel Sosyal Sermaye	0.71
Dışsal Sosyal Sermaye	0.60

BÖLÜM IV. ARASTIRMANIN BULGULARI

4. 1. Tanımlayıcı Bulgular

Tanımlayıcı bulgular bölümünde bağımlı değişkenlere (içsel sosyal sermaye ve dışsal sosyal sermaye) ve bağımsız değişkenlere (yerleşik ve mesafeli ilişkiler, duygusal güven, bilişsel güven, dış gruba duyulan güven, iç gruba duyulan güven, yatay toplulukçuluk, dikey toplulukçuluk ve dikey bireycilik) ait tanımlayıcı istatistikler, korelasyonlar ve Siteler – OSTİM arasındaki farklılıklar yer almaktadır.

Tablo 27. Bağımlı ve Bağımsız Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	Değişim Katsayısı (coefficient of variation)
Yerleşik ve Mesafeli İlişkiler (BAG)	1,17	5,00	2,1304	1,07534	0.504
Duygusal Güven (DG)	1,00	5,00	3,9559	0,81496	0.206
Bilişsel Güven (BG)	1,00	5,00	4,0131	0,74634	0.185
Dış Gruba Güven (DGG)	1,00	5,00	3,5833	0,88849	0.272
İç Gruba Güven (IG)	1,00	5,00	3,2598	0,99872	0.306
Yatay Toplulukçuluk (YT)	1,33	5,00	4,1895	0,60106	0.143
Dikey Toplulukçuluk (DT)	1,67	5,00	4,3170	0,58606	0.135
Yatay Bireycilik (YB)	1,00	5,00	3,4252	0,92228	0.269
İçsel Sosyal Sermaye (ISS)	1,57	4,71	3,2619	0,71029	0.217
Dışsal Sosyal Sermaye (DSS)	,00	17,50	1,0729	2,29605	2.140

Yerleşik ve mesafeli ilişkiler ölçeği toplam 2 sorudan oluşmaktadır ancak; her soru üç ayrı firma için sorulduğundan, öncelikle her sorunun ortalaması alınmıştır. 5’li likert ölçeğinden oluşan yerleşik ve mesafeli ilişkiler ölçeği için daha sonra 2 sorunun ortalaması alınarak tek bir ölçek oluşturulmuştur. Minimum değeri 1,17 ve maksimum değeri 5 olan bu ölçekte yüksek değerler ‘yerleşik ilişkiyi’, düşük değerler ise ‘mesafeli ilişkiyi’ yansıtmaktadır. Ortalama değer ‘2,1304’ göz önüne alınırsa örnekleme ‘mesafeli ilişki’nin, yüksek ve ‘yerleşik ilişki’nin düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Duygusal güven ve bilişsel güven sorularının eksiltilmiş halleri ile 3’er sorudan oluşmaktadır. Minimum değer olan ‘1’ düşük güven sergilerken, ‘5’ güven boyutunun maksimum değeridir. Bilişsel güvenin ortalama değeri ‘4,0131’ iken, duygusal güvenin ortalama değeri ‘3,9559’dur. Bu durumda, Siteler ve OSTİM’de bilişsel güven, duygusal güvene göre görece yüksektir.

Dış gruba güven toplam 3 sorudan oluşurken, iç gruba güven 4 sorudan oluşmaktadır. 5 ‘li likert ile ölçülen sorular için minimum değer ‘1’ ve maksimum değer ‘5’dir. Her iki değişkenin ortalama değerlerine bakıldığında, Siteler ve OSTİM’de dış gruba güvenin (3,5833), iç gruba güvene (3,2598) göre görece yüksek olduğu görülmektedir.

Kültür ölçeğine bakıldığında, yatay bireycilik 4 sorudan oluşmaktadır ve 4 sorunun ortalaması alınarak elde edilmektedir. Dikey toplulukçuluk ve yatay toplulukçuluk ise 3’er sorudan oluşmaktadır. Her üç değişkenin ortalama değerlerine bakıldığında, yatay toplulukçuluk ‘4,1895’, dikey toplulukçuluk ‘4,3170’ ve yatay bireycilik ‘3,4252’dir. Bu sonuçlara bakıldığında, Siteler ve OSTİM’de yatay toplulukçuluğun en yüksek olduğu görülmektedir. Bireycilik ise toplulukçuluk oranlarından düşüktür.

İçsel sosyal sermaye soruları toplam 7 sorudan oluşmaktadır. 5’li likert ölçeği kullanılan ölçek oluşturulurken 7 sorunun ortalaması alınmıştır. Dışsal sosyal sermaye soruları ise 8 sorudan oluşmaktadır. Dışsal sosyal sermaye soruları ölçülürken her soru için bir sayı söylenmesi istenmektedir. Bu nedenle minimum değer ‘0’ iken maksimum değer ‘17,5’dir. İçsel ve dışsal sosyal sermayenin ortalama değerlerine bakıldığında, içsel sosyal

sermayenin (3,2619), dışsal sosyal sermayeden (1,0729) farklı bir biçimde daha yüksek olduğu görölmektedir.

Değişim kat sayılarına da (coefficient of variation) bakıldığında, en çok değişim gösteren; diğer bir değişle salınım gösteren değerin dışsal sosyal sermaye olduğu görölmektedir. Dışsal sosyal sermayeden sonra en çok salınım gösteren diğer değişken 'yerleşik ve mesafeli ilişkiler'dir.

Tablo 28. Bağımlı ve Bağımsız Değişkenleri Korelasyon Tablosu

	BAG	DG	BG	DGG	IG	YT	DT	YB	ISS	DSS
BAG	1,000									
DG	0,022	1,000								
BG	0,140**	0,444**	1,000							
DGG	0,068	0,059	0,023	1,000						
IG	-0,016	0,081	0,117*	0,160**	1,000					
YT	0,088	0,170**	0,219**	0,008	0,035	1,000				
DT	0,153**	0,222**	0,243**	0,186**	-0,035	0,432**	1,000			
YB	0,116*	0,106	0,131	0,126*	-0,041	0,274**	0,286**	1,000		
ISS	0,028	0,077	0,185**	-0,039	0,175**	0,194**	0,156**	0,070	1,000	
DSS	0,125*	-0,010	0,031	0,045	-0,002	0,125*	0,172**	0,122*	0,016	1,000

** p < 0.01 (çift yönlü test)

*p < 0.05 (çift yönlü test)

Korelasyon tablosunda yer alan; (BAG) yerleşik ve mesafeli ilişkileri, (DG) duygusal güveni, (BG) bilişsel güveni, (DGG) dış gruba güveni, (IG) iç gruba güven, (YT) yatay toplulukçuğu, (DT) dikey toplulukçuluğu, (YB) yatay bireyciliği, (ISS) içsel sosyal sermayeyi ve son olarak (DSS) dışsal sosyal sermayeyi açıklamaktadır.

Tablo 28’ de yer alan korelasyon değerlerine bakıldığında; yerleşik ilişkinin pozitif yönde 0.01 seviyesinde, ‘bilişsel güven’, ‘dikey toplulukçuluk’ ile ilişkisi olduğu; 0.05 seviyesinde ise pozitif yönde ‘yatay bireycilik’ ve ‘dışsal sosyal sermaye’ ile ilişkisi olduğu görülmektedir.

Duygusal güvenin 0.01 seviyesinde pozitif yönde, ‘bilişsel güven’, ‘yatay toplulukçuluk’ ve ‘dikey toplulukçuluk’ ile ilişkisi vardır. Çalışmanın hipotezlerinde, ‘duygusal güven’ ile ‘iç gruba güven’, ‘yerleşik ilişki’, ‘içsel sosyal sermaye’ ‘yatay toplulukçuluk’ ve ‘dikey toplulukçuluk’ arasında pozitif ilişki öngörülmektedir. Ancak hipotezlerde öngörülmesine rağmen ‘duygusal güven’ ile ‘iç gruba güven’, ‘yerleşik ilişki’, ‘içsel sosyal sermaye’ arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Bilişsel güvenin ise 0.01 seviyesinde pozitif yönde, ‘yatay toplulukçuluk’, ‘dikey toplulukçuluk’ ve ‘içsel sosyal sermaye’ ‘yerleşik ilişki’ ile ilişkisi varken; 0.05 seviyesinde ise ‘iç gruba güven’ ile ilişkisi bulunmaktadır. Burada çalışmanın hipotezlerinin beklentisi dışında, şaşırtıcı sonuçlar elde edilmektedir. Çalışmada ‘bilişsel güven’ ile ‘yatay ve dikey bireycilik’ ile pozitif ilişki beklenirken, sonuçlarda ‘yatay ve dikey toplulukçuluk’ ile pozitif yönde ilişki çıkmaktadır. Aynı zamanda, ‘dışsal sosyal sermaye’ ile pozitif yönde ilişki öngörülürken, ‘içsel sosyal sermaye’ ile ilişki çıkmaktadır. Çalışmada ‘bilişsel güven’ ile ‘mesafeli ilişki’ arasında pozitif yönde ilişki beklenirken, sonuçlarda böyle bir ilişki görülmemektedir.

Dış gruba güvenin pozitif yönde, 0.01 seviyesinde, ‘iç gruba güven’, çalışmanın hipotezlerinde öngörülmemesine rağmen ‘dikey toplulukçuluk’ ile ilişkisi olduğu; 0.05 seviyesinde ise ‘yatay bireycilik’ ile ilişkisi olduğu görülmektedir. Çalışmanın hipotezlerinde ‘dış gruba güvenin’; ‘bilişsel güven’, ‘dikey bireycilik’ ve ‘dışsal sosyal sermaye’ ile ilişki öngörülmesine rağmen sonuçlarda bu değişkenler arasında ilişki bulunmamıştır.

İç gruba güvenin pozitif yönde 0.01 seviyesinde, ‘içsel sosyal sermaye’ ve ‘dış gruba güven’ ile 0.05 seviyesinde ise çalışmada öngörülenin aksine ‘bilişsel güven’ ile ilişkisi bulunmaktadır. Çalışmada beklenmesine rağmen iç gruba güven ile ‘yatay

toplulukçuluk’, ‘dikey toplulukçuluk’ ve ‘duygusal güven’ arasında pozitif ilişki bulunmamaktadır.

Yatay toplulukçuluğun pozitif yönde 0.01 seviyesinde, ‘dikey toplulukçuluk’, ‘yatay bireycilik’, ‘içsel sosyal sermaye’, ‘duygusal güven’ ve ‘bilişsel güven’ ile ve 0.05 seviyesinde ‘dışsal sosyal sermaye’ ile ilişkisi vardır. Sonuçlarda çıkmasına rağmen, çalışmada ‘yatay toplulukçuluk’ ile ‘dışsal sosyal sermaye’ ve ‘bilişsel güven’ değişkenleri arasında ilişki öngörülmemiştir.

Dikey toplulukçuluğun pozitif yönde 0.01 seviyesinde, ‘yatay bireycilik’, ‘yatay toplulukçuluk’, ‘duygusal güven’, ‘bilişsel güven’, ‘yerleşik ilişki’, ‘dış gruba güven’, ‘içsel sosyal sermaye’ ve ‘dışsal sosyal sermaye’ ile ilişkisi vardır. Çalışmada ise ‘dikey toplulukçuluk’ ile ‘iç gruba güven’, ‘duygusal güven’ ve ‘içsel sosyal sermaye’ değişkenleri arasında pozitif ilişki önerilmektedir. Dolayısıyla, ‘dış gruba güven’ ve ‘dışsal sosyal sermaye’ ile olan ilişkiler beklenmeyen sonuçlardır. Ayrıca önerilmesine rağmen, ‘iç gruba güven’ ile ilişki bulunmamaktadır.

Yatay bireycilik ise pozitif yönde 0.01 seviyesinde ‘dikey toplulukçuluk’ ve ‘yatay toplulukçuluk’ ile ve 0.05 seviyesinde, ‘dışsal sosyal sermaye’, ‘yerleşik ilişki’ ve ‘dış gruba güven’ ile ilişkilidir. Çalışmada ise ‘yatay bireyciliğin’; ‘dış gruba güven’, ‘bilişsel güven’ ve ‘dışsal sosyal sermaye’ ile ilişkisi öngörülmektedir. Bu durumda beklenmesine rağmen ‘bilişsel güven’ ile ilişki bulunmamaktadır.

Bağımlı değişken olan ‘içsel sosyal sermaye’ye bakıldığında; pozitif yönde 0.01 seviyesinde ‘iç gruba güven’, ‘bilişsel güven’, ‘yatay toplulukçuluk’ ve ‘dikey toplulukçuluk’ ile ilişkisi olduğu görülmektedir. Çalışmada beklenenin aksine, ‘yerleşik ilişki’ değişkeni ile ilişki bulunmamıştır. ‘Bilişsel güven’ ile bulunan ilişki ise çalışmanın hipotezlerinde öngörülmemektedir.

Diğer bir bağımlı değişken olan ‘dışsal sosyal sermaye’ incelendiğinde; pozitif yönde 0.01 seviyesinde ‘dikey toplulukçuluk’ ile ve 0.05 seviyesinde ‘yerleşik ilişki’, ‘yatay toplulukçuluk’ ve ‘yatay bireycilik’ arasında ilişki görülmektedir. Çalışmada, ‘yatay toplulukçuluk’ değişkeni ile ilişki öngörülmemesine rağmen sonuçlarda yer almaktadır.

Ayrıca çalışmanın hipotezlerinde yer aldığı halde, 'bilişsel güven' ile ilişki bulunmamaktadır.

Bağımlı - bağımsız ve kontrol değişkenleri korelasyon tablosuna bakıldığında, değişkenler arasında 0.01 ve 0.05 seviyelerinde ters yönlü ilişki olmadığı görülmektedir. Bunun yanında, en yüksek korelasyonların 0.01 seviyesinde; duygusal güven ile bilişsel güven ve yatay toplulukçuluk ile dikey toplulukçuluk arasında olduğu tespit edilmiştir.

4.1.1. Siteler ve OSTİM Arasındaki Farklılıklar

Siteler ve OSTİM arasındaki farklılıkları tespit etmek için değişkenlerin medyan değerleri alınmaktadır. Bunun nedeni ise değişkenlerin normal dağılım göstermemesidir. Değişkenlerin çarpık (skewness) değerlere sahip olmasından dolayı, ortalama değerlerin, değişkenlerin farklarını açıklamada iyi birer yansıtıcı olmadığı düşünülmekte ve medyan değerlerine göre farklar ortaya konmaktadır.

Siteler ve OSTİM'de anket uygulanan iş yeri sahipleri; çalışma yılı, eğitim seviyesi, yerleşik ve mesafeli ilişkiler, duygusal güven, bilişsel güven, dış gruba duyulan güven, iç gruba duyulan güven, yatay toplulukçuluk, dikey toplulukçuluk, yatay bireycilik, içsel sosyal sermaye ve dışsal sosyal sermaye değerleri farklılıkları medyan değerlerine göre Tablo 29'da karşılaştırmalı olarak gösterilmektedir.

Tablo 29. Siteler ve OSTİM Medyan Değerleri

Değişkenler	OSTİM Medyan Değerleri	SİTELER Medyan Değerleri
Siteler ve OSTİM’de çalışma yılı	3,0000	2,0000
Eğitim Seviyesi	1,0000	0,0000
Yerleşik ve Mesafeli İlişkiler (BAG)	1,8333	1,8333
Duygusal Güven (DG)	4,3333	4,0000
Bilişsel Güven (BG)	4,3333	4,0000
Dış Gruba Güven (DGG)	4,0000	3,6667
İç Gruba Güven (IG)	3,2500	3,1250
Yatay Toplulukçuluk (YT)	4,3333	4,0000
Dikey Toplulukçuluk (DT)	5,0000	4,0000
Yatay Bireycilik (YB)	4,0000	3,2500
İçsel Sosyal Sermaye (ISS)	3,5000	3,2857
Dışsal Sosyal Sermaye (DSS)	0,3125	0,1250

Anketlerin analizi yapılırken, SPSS 15 istatistik programına, ilkokul ve ortaokul eğitimi için ‘0’; lise eğitimi için ‘1’ ve önlisans, lisans, yüksek lisans ve doktora eğitimi için ‘2’ kodlanmıştır. Yukarıdaki tabloya bakıldığında, Siteler’deki eğitim düzeyinin ‘ilkokul - ortaokul’ seviyesinde, OSTİM’deki eğitim düzeyinin ise ‘lise’ seviyesinde olduğu görülmektedir.

Yerleşik ve mesafeli bağ soruları için tek bir ölçek kullanılmıştır. 5’li likert ölçeğine sahip sorular için yüksek değerler ‘yerleşik ilişkiyi’, düşük değerler ise ‘mesafeli ilişkiyi’ yansıtmaktadır. Bu durumda Siteler ve OSTİM’de ‘mesafeli ilişki’ tercih edilmektedir.

Siteler ve OSTİM’in duygusal ve bilişsel güven medyan değerlerine bakıldığında her iki güven türünün OSTİM’de, Siteler’e göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Buradaki şaşırtıcı sonuç ise OSTİM’de hem bilişsel (4.3333) hem de duygusal (4.3333) güven değerlerinin eşit çıkmasıdır. Aynı şekilde Siteler’de her iki değer (4.000) birbirine eşittir.

Siteler ve OSTİM’in, ‘dış gruba duydukları güven’ ve ‘iç gruba duyulan güven’ sonuçları hemen hemen aynı çıkmıştır, buna rağmen OSTİM’in dış ve iç gruba duyduğu güven Siteler’e göre daha yüksektir. Siteler’de ‘dış gruba duyulan güven’ değeri 3.6667 iken OSTİM’de 4’tür ve Siteler’de ‘iç gruba duyulan güven’ değeri 3.1250 iken OSTİM’de 3.2500’dür.

Siteler ve OSTİM’in kültürel farklılıklarına bakıldığında, OSTİM’in, Siteler’e göre yatay toplulukçuluk, dikey toplulukçuluk ve yatay bireycilik oranlarının daha yüksek olduğu ortadadır. Burada şaşırtıcı olan sonuç ise dikey toplulukçuluk oranı oldukça yüksek olan OSTİM’de aynı zamanda yatay bireycilik oranının da yüksek çıkmasıdır.

İçsel sosyal sermaye değerleri için Siteler ve OSTİM’in benzer değerlere sahip olduğu görülmektedir. Buna rağmen, OSTİM’in içsel sosyal sermayeye sahip olma oranı, Siteler’den yüksektir. Dışsal sosyal sermaye değerlerine bakıldığında, dışsal sosyal sermayenin her iki örnekte de son derece düşük olduğu ancak, OSTİM’in, Siteler’e göre görece yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 30’de Siteler ve OSTİM’in bağımlı ve bağımsız değişkenlere ve kontrol değişken olan eğitime göre farkları verilmektedir. Bu farkları ortaya koyabilmek için t-test uygulanmalıdır ancak değişkenler normal dağılım göstermediği için, ‘Mann-Whitney - U Testi (2 uçlu)’ kullanılmıştır.

Tablo 30. Mann-Whitley-U Testi Sonuçlarına Göre Siteler / OSTİM Farkı

Değişkenler	Siteler Medyan Değeri	OSTİM Medyan Değeri	Mann-Whitley U	Wilcoxon W	Z	Asymp. Sig. (2 Uçlu)
Eğitim	0,0000	1,0000	2863,000	8116,000	-5,895	0,000
DG	4,0000	4,3333	3317,000	8570,000	-4,692	0,000
BG	4,0000	4,3333	3491,500	8744,500	-4,225	0,000
DGG	3,6667	4,0000	3927,500	9180,500	-3,058	0,002
IG	3,1250	3,2500	5066,000	10319,000	-0,324	0,746
YT	4,000	4,3333	3872,500	9125,500	-3,435	0,001
DT	4,0000	5,0000	2956,000	8209,000	-5,626	0,000
YB	3,2500	4,0000	3076,000	8329,000	-5,076	0,000
ISS	3,2857	3,500	4708,500	9961,500	-1,173	0,241
DSS	0.1250	0.3125	4621,000	9874,000	-1,417	0,157

Siteler ve OSTİM arasındaki eğitim farkına bakıldığında Tablo 30'da da görüldüğü gibi, yapılan Mann – Whitney – U Testi sonucunda, anlamlılık satırındaki değer 0.000 olduğu görülmektedir. Söz konusu değer 0.05'den küçük olduğu için, Siteler – OSTİM arasında eğitim seviyesi (EDU) değişkenleri açısından anlamlı farklılık bulunmuştur. Siteler - OSTİM medyan değerlerine bakıldığında, beklediğimiz gibi, OSTİM'in eğitim seviyesinin Siteler'den yüksek olduğu görülmektedir.

Eğitim seviyesindeki farklılığa bakıldıktan sonra duygusal güven farkına bakılmıştır. Mann – Whitney – U Testi sonucunda, anlamlılık satırındaki değer 0.000 olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, Siteler – OSTİM arasında duygusal güven (DG) değişkenleri açısından anlamlı farklılık bulunmuştur. Siteler - OSTİM medyan değerlerine bakıldığında, OSTİM'in duygusal güven seviyesinin Siteler'den yüksek olduğu görülmektedir. Ancak bu beklenen bir sonuç değildir. Siteler'in, OSTİM'den daha yüksek duygusal güvene sahip olduğunu önermemize rağmen tam ters bir sonuç elde edilmiştir.

Bilişsel güven farkına bakıldığında, yapılan Mann – Whitney – U Testi sonucunda, Siteler – OSTİM arasında bilişsel güven (BG) değişkenleri açısından anlamlı farklılık

bulunmuştur. Araştırmada beklediğimiz gibi, OSTİM'in bilişsel güven seviyesinin Siteler'den yüksek olduğu görülmektedir.

Bilişsel güven değişkeninden sonra dış gruba güven farkına bakılmıştır. Mann – Whitney – U Testi sonucunda, anlamlılık satırındaki değerin 0.002 olduğu görülmektedir. Bu durumda, Siteler – OSTİM arasında dış gruba güven (DGG) değişkenleri açısından anlamlı farklılık bulunmuştur. Beklediğimiz gibi, OSTİM'in dış gruba güven seviyesinin Siteler'den yüksek olduğu görülmektedir.

İç gruba güven farklılığına bakıldığında, beklediğimizin dışında şaşırtıcı bir sonuç ortaya çıkmaktadır. Yapılan Mann – Whitney – U Testi sonucunda, anlamlılık satırındaki değerin 0.746 olduğu görülmektedir. Söz konusu değer 0.05'den büyük olduğu için, Siteler – OSTİM arasında iç gruba güven (IG) değişkenleri açısından anlamlı farklılık bulunmamaktadır. Ancak araştırmada beklenen sonuç, Siteler'in iç gruba güven değerinin OSTİM'den yüksek olacaktır.

Güven farklılıklarından sonra ise kültür farklılıklarına bakılmıştır. Yatay toplulukçuluk farkına bakıldığında, araştırmada beklediğimizin tersine, OSTİM'in yatay toplulukçuluk seviyesinin Siteler'den yüksek olduğu görülmektedir.

Dikey toplulukçuluk farkına bakıldığında ise, yapılan Mann – Whitney – U Testi sonucunda, anlamlılık satırındaki değerin 0.000 olduğu görülmektedir. Bu durumda, Siteler – OSTİM arasında dikey toplulukçuluk (DT) değişkenleri açısından anlamlı farklılık bulunmuştur. Siteler - OSTİM medyan değerlerini bakıldığında, araştırmada beklediğimizin tersine, OSTİM'in dikey toplulukçuluk seviyesinin Siteler'den yüksek olduğu görülmektedir.

Siteler ve OSTİM'in yatay bireycilik farkına baktığımızda, Siteler – OSTİM arasında yatay bireycilik (YB) değişkenleri açısından anlamlı farklılık bulunmuştur. Araştırmada da beklediğimiz gibi, OSTİM'in yatay bireycilik seviyesinin Siteler'den yüksek olduğu görülmektedir.

Kültür değişkenlerinden sonra, sosyal sermaye değişkenleri farklılıklarına bakılmıştır. Araştırmada, Siteler'in içsel sosyal sermaye oranının OSTİM'e göre yüksek olmasını beklememize rağmen, Siteler – OSTİM arasında içsel sosyal sermaye (ISS) değişkenleri açısından anlamlı farklılık bulunmamaktadır.

Aynı şekilde dışsal sosyal sermaye değişkeni içinde beklediğimizin dışında bir sonuç bulunmuştur. Siteler – OSTİM arasında dışsal sosyal sermaye (DSS) değişkenleri açısından anlamlı farklılık yoktur. Ancak araştırmada, dışsal sosyal sermaye oranının OSTİM'de, Siteler'e göre daha yüksek olmasını beklemekteydik.

4.1.2. Ağ İlişkilerine Dayalı Dışsal Sosyal Sermaye Bulguları

İlişkisel bulgular bölümünde, Siteler ve OSTİM için ayrı ayrı ağ ilişkileri incelenmektedir. Ağ ilişkilerinin belirlenmesi için Borgatti, Everett ve Freeman (2002), geliştirdikleri UCINET 6 programı kullanılmıştır. Firma sahiplerinden, uzun süredir, önemli işler için birlikte çalıştıkları, iş yaptıkları/ iş yaptırdıkları ya da malzeme aldıkları üç firmanın ve sahiplerinin adlarını söylemeleri istenmektedir. Bu veri ile Burt (1992), çalışmasına uygun olarak Siteler ve OSTİM'in ağ ilişkileri matriksleri çıkarılmış ve yapısal boşluklar hesaplanarak dışsal sosyal sermayeleri incelenmiştir.

Bağ sayılarının hesaplanabilmesi için UCINET 6 (Borgatti vd., 2003) içinde yer alan NetDraw 2.076 (Borgatti, 2003) görsel grafik programı kullanılmıştır. Bu şekilde dolaylı bağlarla ilişkin elde edilen sayılar firmanın sadece birinci derece dolaylı ilişkilerini kapsamaktadır.

Siteler ve OSTİM'de 102'şer firma ile görüşülmüş ve her firmadan iş yaptıkları 3'er firma ismi istenmiştir. Firmaların vermiş oldukları cevaplar neticesinde firmaların içinde yer aldıkları ağ düzenekleri elde edilmiştir. Sitelerde görüşme yapılan 102 firma ile ortaya çıkan ağ düzeneğinde 236 firma yer almaktadır. UCINET 6 (Borgatti vd., 2003) programında yer alan NetDraw 2.076 (Borgatti, 2003) görsel grafik programı ile ağ düzeneği verilerinden elde edilen Siteler grafiği Şekil 6, OSTİM grafiği Şekil 7'de yer almaktadır. OSTİM'de görüşme yapılan 102 firma ile ortaya çıkan ağ düzeneğinde 218 firma yer almaktadır.

UCINET 6 programından elde edilen ağ kısıtı değerleri ortalamalarından elde edilen sonuçlara göre; Siteler'in yoğunluk düzeyi 0.7 ve OSTİM'in yoğunluk düzeyi ise 0,8'dir. Yoğunluk değerleri UCINET 6 programına göre 0 ile 1 değerleri arasında değişmektedir ve yoğunluk, ağ düzeneği içinde aktörlerin birbirine bağlanma derecesini göstermektedir (Köker, 2008:97). Dolayısıyla, yoğunluk düzeylerinin düşük olması Burt (1992), çalışmasında belirttiği 'yapısal boşluklara' sahip olma derecesinin dolayısıyla 'dışsal sosyal sermaye' oranında yüksek olduğunu göstermektedir. Yoğunluk düzeylerinin yüksek olması ise, Coleman'ın (1998), bahsettiği yoğun ilişkilerden oluşan ağ yapısına sahip olduğunu dolayısıyla 'içsel sosyal sermaye'lerinin de yüksek olduğunu göstermektedir. Siteler ve OSTİM'in yoğunluk derecelerine bakıldığında, programdaki maksimum değer 1 olduğu göz önüne alınırsa, yoğunluk derecelerinin dolayısıyla, 'içsel sosyal sermaye'lerinin çokda düşük olmadığı görülmektedir. Siteler ve OSTİM'in yoğunluk düzeyleri göz önüne alındığında, aralarında dikkate değer bir fark olmamakla birlikte, 0.1 seviyesinde, OSTİM'in içsel sosyal sermayesinin, Siteler'e göre daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Siteler ve OSTİM'in, ağ düzeneği çıktılarına (ŞEKİL 6 ve Şekil 7) bakıldığında, OSTİM'in Siteler'e göre görece daha kapalı ve yoğun bir ağ düzeneği yapısına sahip olduğu görülmektedir.

UCINET 6 ile elde edilen 'ağ kısıtı' (CONS) ve 'yapısal boşluklara erişim' (1-CONS) değerleri, çalışmanın 4.2. bölümde yer alan 'izlek analizlerinde' kullanılmıştır.

Ağ düzeneği içinde firmaların merkezilik dereceleri ve yapısal boşluklara erişim, değerlerine ilişkin açıklayıcı istatistikler, Tablo 31'de verilmektedir. Buna göre ağ düzeneği içinde merkezilik derecesi en yüksek firma 9 direkt bağa sahiptir. Tüm firmalar değerlendirildiğinde her birinin ortalama 5 direkt bağa sahip olduğu görülmektedir. Yapısal boşluklara erişim değerlerine bakıldığında, ortalamanın 0.3 olduğu görülmektedir.

Tablo 31. Firmaların Ağ İlişkilerine İlişkin Açıklayıcı İstatistikler

	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma
Derece Merkezilik	4,00	9,00	5,2304	1,00778
Yapısal Boşluklara Erişim	0,25	0,57	0,3657	0,06559

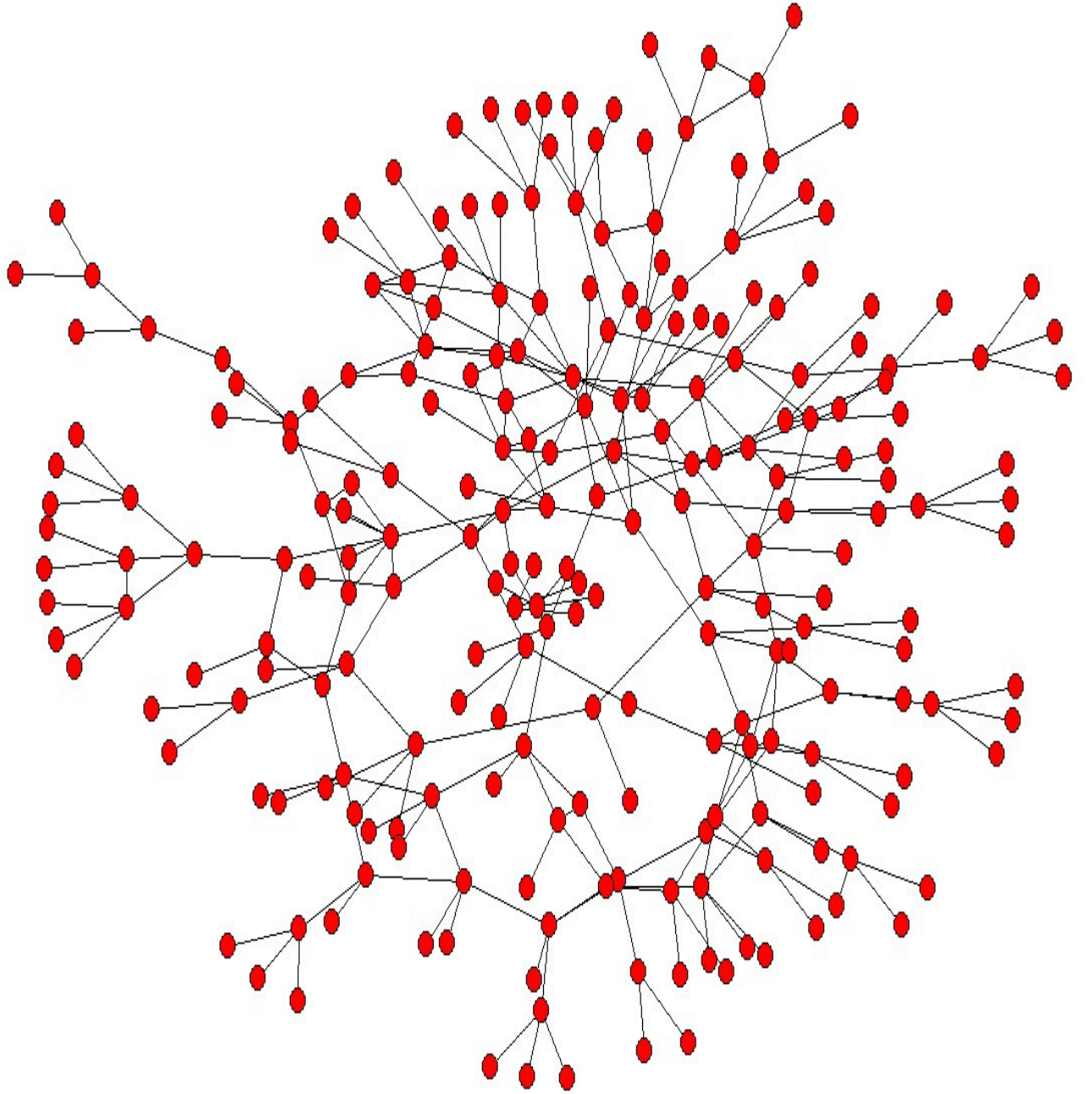
Yapısal boşluklara erişim değerinin düşük olması, analizde elde edilen sonuçları destekler niteliktedir. Analiz sonuçlarında da, Siteler ve OSTİM'in, 'dışsal sosyal sermaye' oranlarının düşük olduğu sonucuna varılmaktadır.

Çalışmada dışsal sosyal sermaye'nin hem izlek analizi hemde ağ ilişkileri analizi ile ölçülmesi nedeni ile her iki analizin farkının ortaya konması analizler açısından yararlı olacaktır. Bu nedenle, dışsal sosyal sermaye ölçeğinden elde edilen sonuçlar ile ağ ilişkileri analizi sonuçlarına fark test (T-Test) uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda, Tablo 32'de de görüldüğü gibi, Siteler ve OSTİM'de her iki ölçüm şekli arasında anlamlı farklılık bulunmamaktadır.

Tablo 32. Dışsal Sosyal Sermaye Değeri ile Ağ İlişkileri Değer Farkı

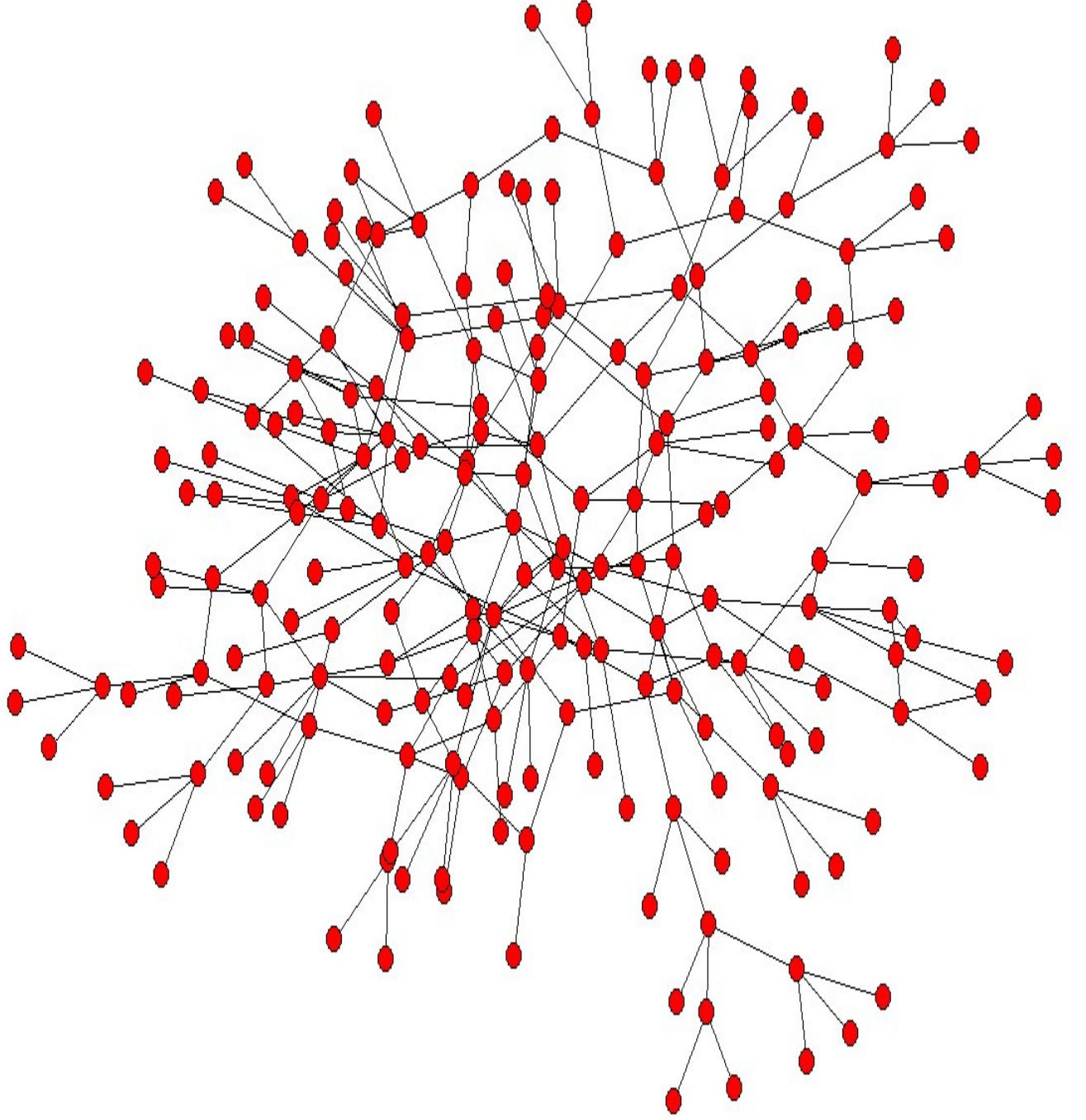
	N	Sig.	t
Dışsal Sosyal Sermaye Değeri	102	0,320	-0,459
Ağ İlişkileri Değeri	102	0,175	1,271

Şekil 6. Siteler Ağ Düzenegi



Not: Yukarıdaki grafik UCINET 7 ağ düzenegi programının çıktısıdır.

Şekil 7. OSTİM Ağ Düzenegi



Not: Yukarıdaki grafik UCINET 7 ağ düzenegi programının çıktısıdır.

4.2. İlişkisel Bulgular

Çalışmada, Şekil 1’de yer alan çalışmanın modelini test edebilmek için LISREL 8.51 (Jöreskog and Sörbom, 1993) programı kullanılarak ‘izlek analizi’ yapılmıştır. Standardize edilmiş değişkenler arasındaki ilişki sistemlerini inceleyen bir analiz tekniği olarak da bilinen izlek analizi tekniği, birbirleriyle sebep-sonuç ilişkisi içinde olduğu düşünülen değişkenler arasındaki ilişkileri gösteren izlek diyagramlarının oluşturulması, değişkenler arasındaki doğrusal ilişkilerin derecesini gösteren korelasyon katsayılarının, direkt etkiler, dolaylı etkiler ve bileşik izlek katsayılarına ayrılarak analiz edilmesi ve analiz sonuçlarının doğru bir şekilde yorumlanması işlemlerini kapsar. İzlek Analizi tekniği, ilk defa Amerikalı evren genetikçisi Sewall Wright tarafından 1921 yılında bir dizi denemede geliştirilmiş ve sosyal bilimlerde Duncan tarafından kullanılmıştır. Çoklu regresyon analizinde dikkate alınan varsayımlar altında, bir bağımlı değişken tüm bağımsız değişkenler üzerinden analiz edilirken, İzlek Analizinde her bağımlı değişken her bir bağımsız değişken üzerinden analiz edilmekte, yani birden fazla regresyon analizi yapılabilmektedir (Kaygısız, Saraçlı ve Dokuzlar, 2005). Çalışmada, modelin ‘regresyon’ ile test edilmesi durumunda çoklu doğdaşlık (multicolliearity) sorunu oluşacağı için ‘izlek analizi’ uygulanmıştır. Eğer çoklu regresyon analizi yapılıyor ve 3 veya daha çok parametre için kestirim isteniyorsa, bağımsız değişkenlerin birbirleri ile bağlantısının olmaması, diğer bir değişle çoklu doğdaşlık olmaması gerekmektedir. Bu çalışmada ise, bağımsız değişken diğer bir analizde bağımlı değişken haline dönüşmektedir.

İzlek analizi bölümünde temel olarak iki tür değişken ile analiz yer almaktadır. Bunlardan birincisi, anket aracılığıyla toplanan ‘içsel sosyal sermaye’ ve ‘dışsal sosyal sermaye’ değişkenleri ile yapılmış ve ‘Tutumsal Ölçüm’ olarak adlandırılmıştır. Bu değişkenler, ilk olarak 204 kişiden oluşan Siteler - OSTİM örneğine birlikte uygulanmış, daha sonra ise 102’şer kişilik, Siteler ve OSTİM örneğine ayrı ayrı uygulanmıştır. İkinci analizde ise, Siteler ve OSTİM örneğinin ağ ilişkilerinden edilen ‘ağ kısıtı’ (CONS) ve ‘yapısal boşluklara erişim’ (1-CONS) değerleri ile yapılmış ve ‘Ağ İlişkileri’ olarak adlandırılmıştır. Ağ ilişkilerinin irdelendirildiği, UCINET 6 (Borgatti vd., 2002) programında, ‘ağ kısıtı’ değerleri ‘içsel sosyal sermaye’ ve ‘yapısal boşluklara erişim’ değerleri ‘dışsal sosyal sermaye’ ölçümü için kullanılmaktadır.

4.2.1. Siteler- OSTİM Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi

Yapılan ilk izlek analizinde, Siteler ve OSTİM örnekleme birlikte değerlendirilmiştir ve bağımlı değişken olarak ‘dışsal sosyal sermaye’ ve ‘içsel sosyal sermaye’ alınmıştır. 204 kişiye uygulanan izlek analizi sonuçları, Tablo 33’de ve değişkenler arasında bağlantıların gösterildiği izlek analizi çıktısı Şekil 8’de yer almaktadır.

TABLO 33. Siteler- OSTİM Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi Sonuçları

X ²	df	df/ X ²	CFI	GFI	AGFI	NFI	RMSEA
67.78	35	0.51	0.840	0.947	0.883	0.755	0.068

Araştırmanın sonuçlarına bakıldığında, df / X^2 (serbestlik derecesi/ ki kare) değerinin (0.51), istenilen istatistiksel aralıktan (1/3 – 1/5 arası) yüksek olduğu görülmektedir. Bu değer modelin uyum değerini gösterdiği göz önüne alınırsa, çalışmanın modelinin çok iyi uyum göstermediği söylenebilmektedir. Modelin uyum değerini ölçen diğer bir değişken olan karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI) değerine bakıldığında; araştırmanın sonucunda elde edilen CFI değerinin 0.840 olduğu görülmektedir. Karşılaştırmalı uyum indeksinin (CFI) 0.90 ve üzeri için modelin iyi uyum verdiği göz önüne alınırsa, çalışmanın modelinin bu değere yaklaştığı görülmektedir. Normlaştırılmış uyum indeksi olan (NFI)’nın 0.755 olması sebebi ile istatistiksel olarak beklenen değerlerden düşüktür. Buna karşılık, 0.90 ve üzeri iyi uyum olarak kabul edilen iyilik uyum indeksi (GFI), çalışma sonucuna (0.947) göre iyi uyum göstermektedir. AGFI ise örneklem genişliği dikkate alınarak düzeltilmiş olan bir GFI değeridir ve 0.90 üzeri değerleri iyi uyum göstermektedir. Araştırmada elde edilen, ayarlanmış iyilik uyum indeksi AGFI (0.883) değerine bakıldığında, iyi uyum değerine yaklaştığı görülmektedir. Son olarak, verilerin geçerliliği için bakılan diğer bir değer (RMSEA), Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü’dür. Eğer değer, 0.08 ve altında ise, model karmaşıklığı dikkate alınarak kabul edilir. Analiz sonuçlarında, RMSEA değerinin 0.068 olduğu görülmektedir. Buna göre, genel olarak analiz sonuçlarına bakıldığında, RMSEA ve GFI değerleri dışında, modelin çok iyi uyum vermediği görülmektedir.

Şekil 8’de de görüldüğü gibi, analiz sonuçlarında çalışmanın modelinden elde edilen hipotezlerden sadece iki hipotez desteklenmektedir. Sonuçlardan, ‘dikey toplulukçuluk’ ile ‘duygusal güven’ arasında pozitif ilişki olduğu görülmektedir. Bu nedenle **Hipotez 2d** desteklenmektedir. Ayrıca, ‘iç gruba güven’ ile ‘içsel sosyal sermaye’ arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Bu durumda **Hipotez 7b** de desteklenmektedir. Bu bölümde, yapılan analizlerden beklenmeyen bir sonuç elde edilmiştir. Çalışmanın modelinde önerilmemesine rağmen; sonuçlarda, ‘bilişsel güven’ ile ‘yerleşik ilişki’ arasında pozitif ilişki görülmektedir. Çıkan sonuca karşın, çalışmanın modelinde **Hipotez 4a**’da, ‘bilişsel güven’ ile ‘mesafeli ilişki’ arasında pozitif ilişki önerilmekteydi. Elde edilen diğer bir sonuç, kontrol değişkenlerinden ‘eğitim seviyesi’ ile ‘yatay bireycilik’ arasında pozitif ilişki olduğudur. Dolayısıyla, eğitim seviyesi yükseldikçe, bireylerin yatay bireycilik eğilimleri de artmaktadır.

Araştırmanın geçerlilik analizleri doğrultusunda, ‘dikey bireycilik’ kültür değişkeni, çalışmadan çıkarılmıştır. Bu nedenle,

***Hipotez 1b:** Dikey bireycilik ile dış gruba duyulan güven arasında pozitif ilişki vardır.*

***Hipotez 2b:** Dikey bireycilik ile bilişsel güven arasında pozitif ilişki vardır.*

***Hipotez 6b:** Dikey bireycilik ile dışsal sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.* test edilememiştir.

Desteklenen iki hipotez dışında, çalışmanın modelinden öngörülen diğer hipotezler reddedilmiştir. Kültür değişkenleri ile iç-dış gruba güven değişkenleri arasındaki ilişkilere bakıldığında; ‘yatay bireycilik’ ile ‘dış gruba duyulan güven’, ‘yatay toplulukçuluk’ ile ‘iç gruba duyulan güven’ ve ‘dikey toplulukçuluk’ ile ‘iç gruba duyulan güven’ arasında pozitif ilişki bulunmamıştır. Dolayısıyla, **Hipotez 1a, Hipotez 1c ve Hipotez 1d** desteklenmemiştir.

Kültür değişkenleri ile bilişsel güven ve duygusal güven aralarındaki ilişkilere bakıldığında, ‘yatay bireycilik’ ile ‘bilişsel güven’, ‘yatay toplulukçuluk’ ile ‘duygusal güven’ arasında pozitif ilişki yoktur. Dolayısıyla, **Hipotez 2a ve Hipotez 2c** desteklenmemektedir.

Çalışmanın modeline göre, aralarında pozitif ilişki olması beklenen diğer grup değişkenler, ‘iç gruba güven’ ile ‘duygusal güven’ ve ‘dış gruba güven’ ile ‘bilişsel güven’dir. Ancak analiz sonuçlarına göre, bu değişkenler arasında pozitif ilişki bulunmamaktadır. Bu nedenle, **Hipotez 3a** ve **Hipotez 3b** reddedilmiştir.

Çalışmada öngörülen, ‘bilişsel güven’ ile ‘mesafeli ilişki’ ve ‘duygusal güven’ ile ‘yerleşik ilişki’ arasında elde edilen sonuçlara göre pozitif ilişki bulunmamaktadır. Dolayısıyla, Hipotez 4a ve Hipotez 4b desteklenmemektedir.

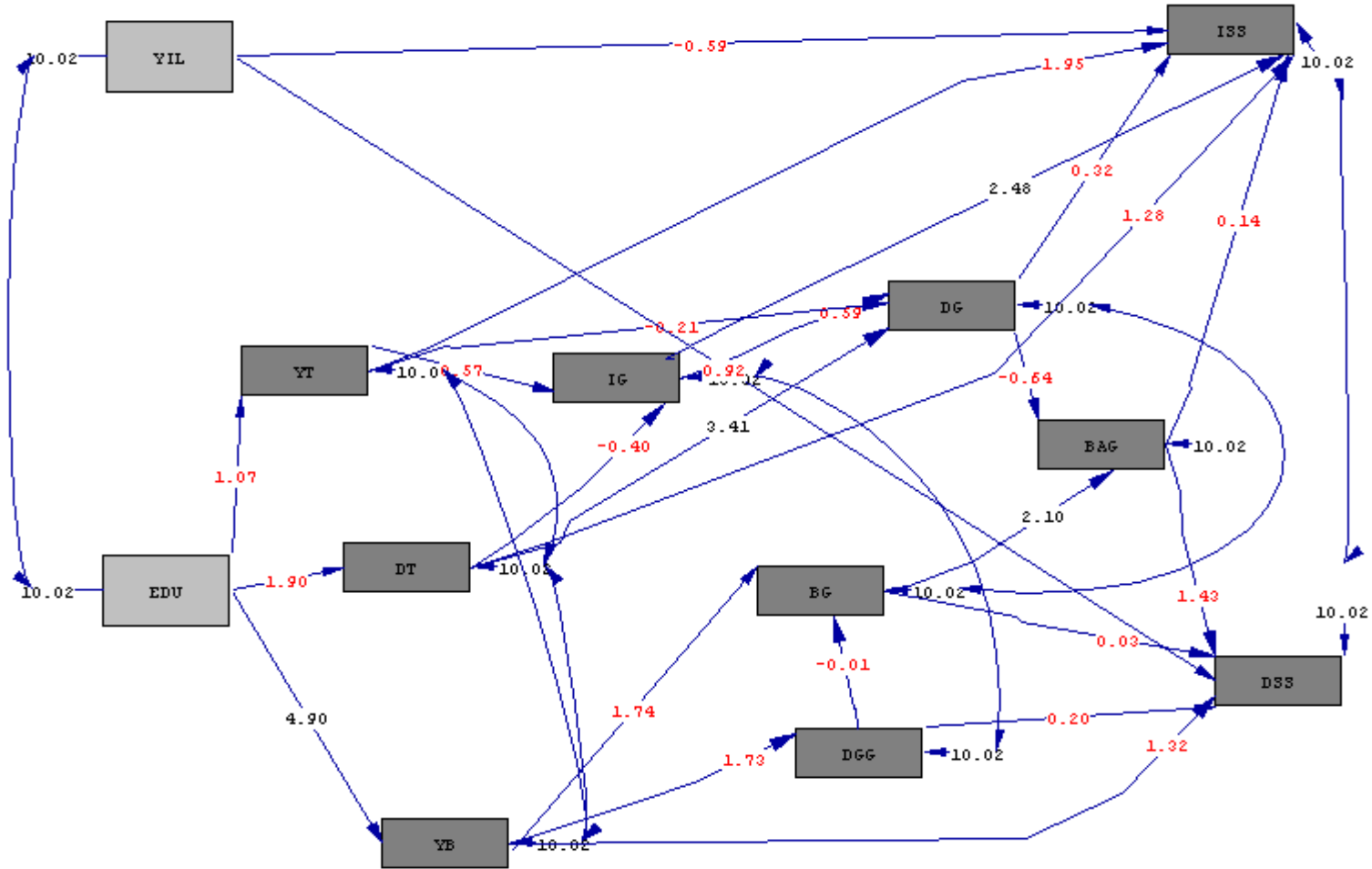
Mesafeli – yerleşik ilişki ile sosyal sermaye değişkenlerine bakıldığında; çalışmada öngörülen gibi, ‘mesafeli ilişki’ ile ‘dışsal sosyal sermaye’ arasında ve ‘yerleşik ilişki’ ile ‘içsel sosyal sermaye’ arasında pozitif ilişki bulunmadığından, **Hipotez 5a** ve **Hipotez 5b** onaylanmamaktadır.

Modelde önerilen; ‘yatay bireycilik’ ile ‘dışsal sosyal sermaye’, ‘yatay toplulukçuluk’ ile ‘içsel sosyal sermaye’ ve ‘dikey toplulukçuluk’ ile ‘içsel sosyal sermaye’ arasında pozitif ilişki bulunmadığından, **Hipotez 6a**, **Hipotez 6c** ve **Hipotez 6d** reddedilmiştir.

Sonuçlara bakıldığında, ‘dış gruba güven’ ile ‘dışsal sosyal sermaye’ arasında pozitif ilişki olmadığından, **Hipotez 7a** reddedilmiştir.

Son olarak çalışmanın modelinde, ‘bilişsel güven’ ile ‘dışsal sosyal sermaye’ ve ‘duygusal güven’ ile ‘içsel sosyal sermaye’ arasında pozitif ilişki önerilmesine rağmen **Hipotez 8a** ve **Hipotez 8b** desteklenmemektedir.

Şekil 8. Siteler- OSTİM Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi



Chi-Square=67.78, df=35, P-value=0.00073, RMSEA=0.068

4.2.2. Siteler- OSTİM Ağ İlişkileri İzlek Analizi

Bu bölümde bağımlı değişken olarak Siteler ve OSTİM'in ağ ilişkilerinin değerlendirildiği, UCINET 6 programından, elde edilen 'ağ kısıtı' (CONS) ve 'yapısal boşluklara erişim' (1 – CONS) değerleri kullanılmıştır. Analiz 204 kişiden oluşan, Siteler ve OSTİM örnekleminin tamamına uygulanmıştır. Kısıt (constraint) değerleri yükseldikçe, yapısal boşluğa erişim değerlerinin daha düşük olduğu gösterilmektedir. Burt (2005b: 16), iki grubun arasında yapısal boşluğun olmasının grupların birbirlerinden haberdar olmadıkları anlamına gelmediğini belirtmektedir. Her iki grubun farklı sorumluluk ve aktiviteleri vardır. Yapısal boşluğa yakın olan bireyler diğer bireylere oranla daha fazla bilgi ve erişime sahip olduğundan, yüksek sosyal sermayeye sahiplerdir. Bu durumda, daha öncede belirtildiği gibi; 'ağ kısıtı' değerlerini, 'içsel sosyal sermaye' ölçütü ve 'yapısal boşluklara erişim' değerlerini 'dışsal sosyal sermaye' ölçütü olarak değerlendirmek mümkündür. Tablo 34'de analiz sonuçları; Şekil 9'da ise değişkenler arasındaki bağlantılar yer almaktadır.

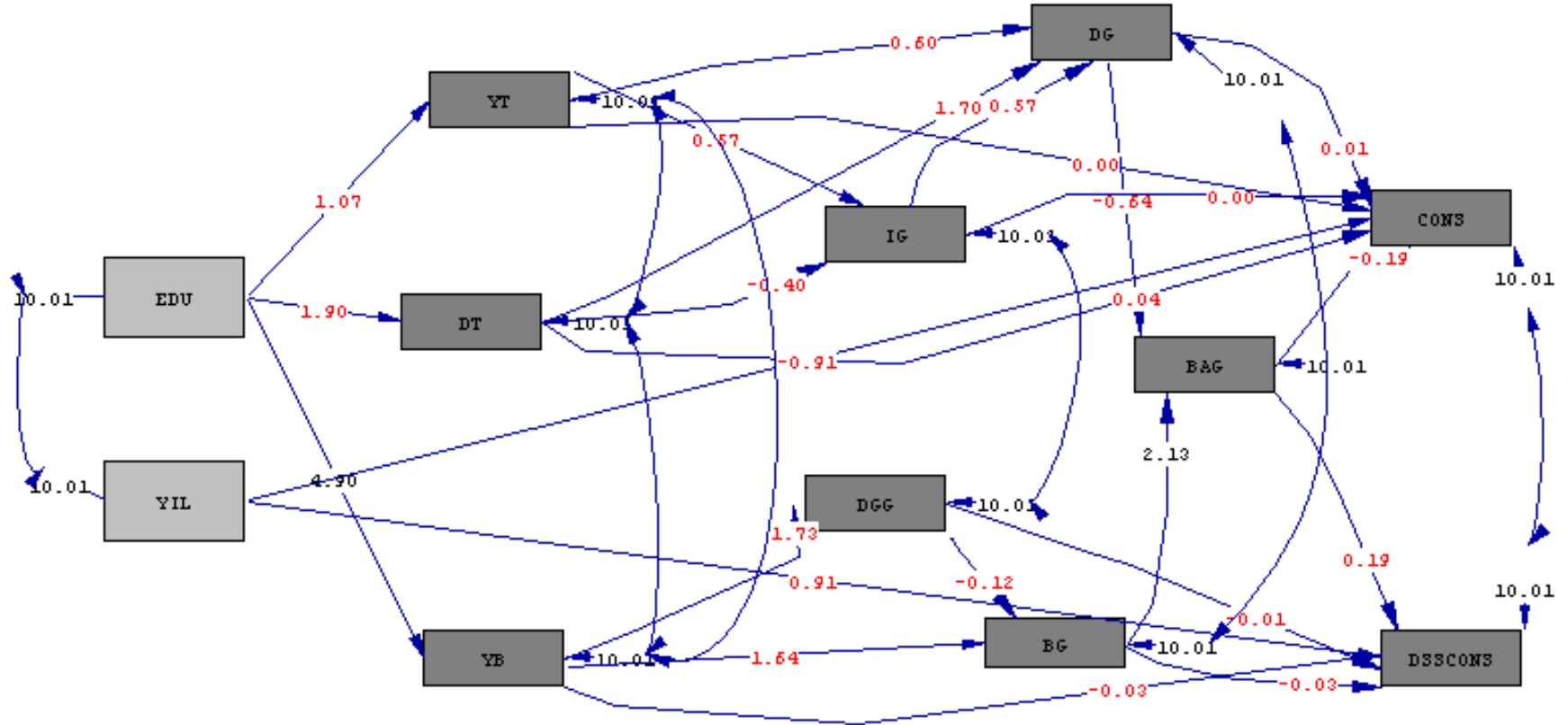
TABLO 34. Siteler- OSTİM Ağ İlişkileri İzlek Analizi Sonuçları

X ²	df	df / X ²	CFI	GFI	AGFI	NFI	RMSEA
57.80	35	0.60	0.984	0.955	0.899	0.961	0.057

Araştırmanın sonuçlarına bakıldığında, Tablo 34'de görüldüğü gibi, df/ X² (serbestlik derecesi/ki kare) değerinin (0.60) ile istenilen istatistiksel aralıktan yüksek olduğu görülmektedir. Aynı şekilde, karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI), normlaştırılmış uyum indeksi olan (NFI), iyilik uyum indeksi (GFI), ayarlanmış iyilik uyum indeksi (AGFI) değerleri iyi uyum gösteren değerler aralığındadır. Sonuçlara bakıldığında, yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA) değerinde 0.05'e eşit olduğu, dolayısıyla mükemmel bir uyuma sahip olduğu görülmektedir. Ağ ilişkileri ile yapılan analiz sonuçlarına bakıldığında, X² /df değeri dışında, modelin mükemmel uyum gösterdiği ortaya çıkmaktadır. Tablo 33'te yer alan sonuçlara bakıldığında, aynı uyumun yakalanamadığı ortadadır. Dolayısıyla 'içsel sosyal sermaye' ve 'dışsal sosyal sermaye' değişkenlerinin modelin uyumunu bozduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Siteler- OSTİM örnekleme ağ ilişkileri değerleri ile yapılan izlek analizi sonuçları mükemmel uyum gösterse dahi, aşağıdaki Şekil 9’da da görüldüğü gibi, çalışmanın modelinden üretilen hiçbir hipotez desteklememektedir. Araştırmanın sonucundan, beklenmemesine rağmen, ‘bilişsel güven’ ile ‘yerleşik ilişki’ arasında pozitif ilişki görülmektedir. Bulunan diğer bir sonuç ise kontrol değişken olan ‘eğitim seviyesi’ ile ‘yatay bireycilik’ arasında pozitif ilişki olmasıdır. Eğitim seviyesi yükseldikçe, aktörün ‘yatay bireycilik’ kültür eğilimi de yükselmektedir.

Şekil 9. Siteler- OSTİM Ağ İlişkileri İzlek Analizi



Chi-Square=57.80, df=35, P-value=0.00900, RMSEA=0.057

4.2.3. Siteler Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi

Bu bölümde yapılan izlek analizi, 102 kişiden oluşan Siteler örneğine, anket sonuçlarından elde edilen ‘içsel sosyal sermaye’ ve ‘dışsal sosyal sermaye’ değişkenleri kullanılarak yapılmıştır. Analizin sonuçları Tablo 35’de yer alırken, değişkenler arasındaki bağlantılar Şekil 10’da yer almaktadır.

TABLO 35. Siteler Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi Sonuçları

X ²	df	df/ X ²	CFI	GFI	AGFI	NFI	RMSEA
38.03	35	0.92	0.955	0.941	0.868	0.788	0.03

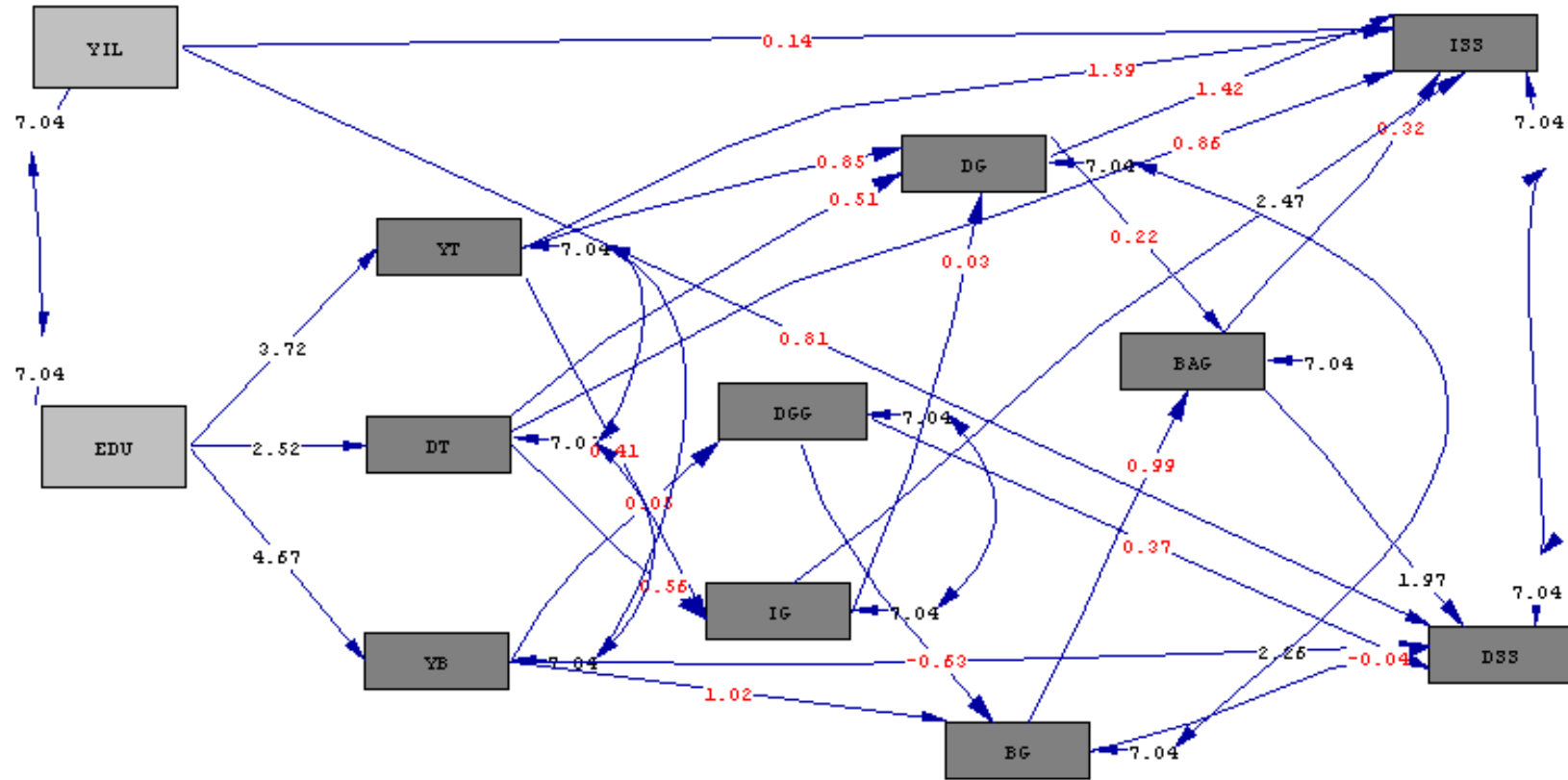
Araştırmanın sonuçlarına bakıldığında, df/ X² (serbestlik derecesi/ki kare) değerinin (0.92), olması kötü uyum olduğunu göstergesidir. X² testi, örnek genişliğine duyarlıdır, dolayısıyla çalışmanın çok değişkenli modelinin 102 kişi ile açıklanabilmesindeki sıkıntıları da yansıtmaktadır. Bu değer modelin uyum değerini gösterdiği göz önüne alınırsa, çalışmanın modelin çok iyi uyum göstermediği söylenebilmektedir. Modelin, karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI) değerine bakıldığında 0.95 değeri ile ve iyilik uyum indeksi (GFI) değerine bakıldığında 0.941 değeri ile modelin iyi uyum sağladığı görülmektedir. Ayarlanmış iyilik uyum indeksi (AGFI), 0.868 değeri ile olması gereken 0.90 değerine yaklaştığı görülmektedir. Ancak, normlaştırılmış uyum indeksi (NFI) değeri 0.788 değeri ile olması gereken değer altındadır. Yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA) değeri ise 0.03 olduğundan mükemmel bir uyuma sahip olduğu görülmektedir. Sonuçlara genel olarak bakıldığında ise bazı uyum indeksleri modelin uyumlu olduğunu gösterirken, diğer sonuçlar modeldeki uyumsuzluğu yansıtmaktadır.

Sadece Siteler’e uygulanan izlek analizi sonuçlarına göre, Aşağıdaki Şekil 10’da da görüldüğü gibi, çalışmada önerilen iki hipotez desteklenmektedir. Sonuçlardan, ‘yatay bireycilik’ ile ‘dışsal sosyal sermaye’ arasında pozitif ilişki olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, **Hipotez 6a** desteklenmektedir. Diğer bir sonuç ise, ‘iç gruba güven’ ile ‘içsel sosyal sermaye’ arasında pozitif ilişki olduğudur. Bu nedenle **Hipotez 7b** de onaylanmaktadır. Çalışmada öngörülmemesine rağmen, sonuçlara göre, ‘yerleşik ilişki’ ile

‘dışsal sosyal sermaye’ arasında pozitif ilişki vardır. Çalışmanın modelinde ise; ‘yerleşik ilişki’ ile ‘içsel sosyal sermaye’ arasında ve ‘mesafeli ilişki’ ile ‘dışsal sosyal sermaye’ arasında pozitif ilişki olduğu önerilmektedir. Dolayısıyla, **Hipotez 5b** ve **Hipotez 5a** reddedilmiştir. Kontrol değişkenlerinden, eğitim seviyesi ile kültür değişkenleri arasında şaşırtıcı sonuçlar elde edilmiştir. Siteler ve OSTİM, örneklem olarak seçilirken, ‘eğitim seviyesi’ yükseldikçe aktörlerin ‘bireyci kültür’ eğilimlerinin de yükseleceği öngörülmekteydi. Bu bölümde yapılan izlek analizi sonuçları bu öngörüğü desteklemekle birlikte; ‘eğitim seviyesi’ ile ‘yatay toplulukçuluk’ ve ‘yatay bireycilik’ arasında da pozitif ilişki olduğu söylenmektedir.

Bu bölümde elde edilen sonuçlara göre, **Hipotez 6a** ve **Hipotez 7b** dışında, çalışmanın modelinde yer alan bütün hipotezler reddedilmiştir.

Sekil 10. Siteler Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi



Chi-Square=38.03, df=35, P-value=0.33317, RMSEA=0.030

4.2.4. OSTİM Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi

Bu bölümde yapılan izlek analizi ise sadece OSTİM örnekleme uygulanmıştır. Bağımsız değişken olarak, 102 kişiye uygulanan anketin sonuçlarından elde edilen ‘içsel sosyal sermaye’ ve ‘dışsal sosyal sermaye’ değişkenleri alınmıştır. Analizin sonuçları Tablo 36’da yer alırken, değişkenler arasındaki bağlantılar Şekil 11’de yer almaktadır.

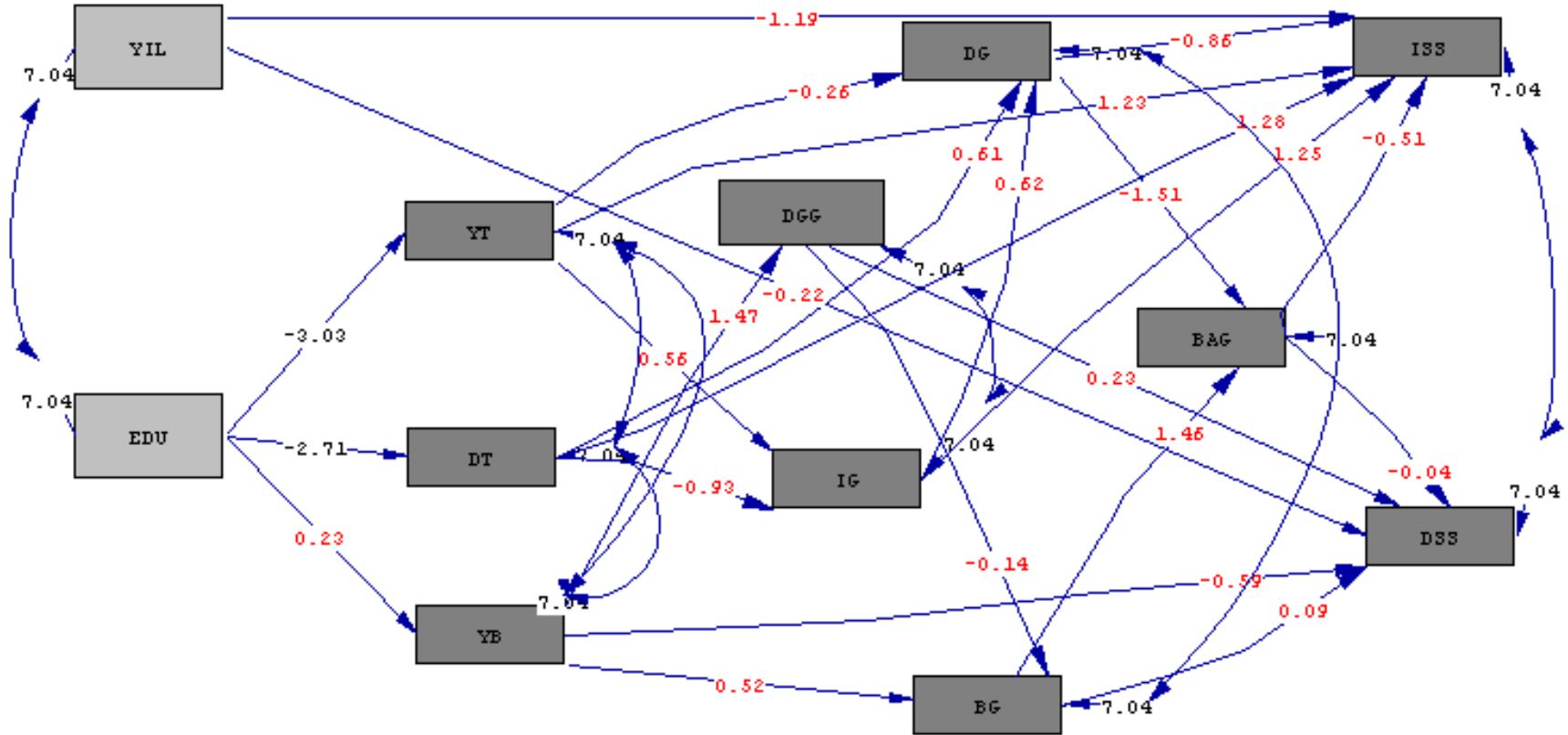
TABLO 36. OSTİM Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi Sonuçları

X^2	df	df/ X^2	CFI	GFI	AGFI	NFI	RMSEA
32.11	35	1.09	1	0.950	0.888	0.655	0.00

Sadece OSTİM’e uygulanan, ‘içsel sosyal sermaye’ ve ‘dışsal sosyal sermaye’ değişkenleri alınarak yapılan modelin, Siteler modelinine göre daha kötü uyum gösterdiği görülmektedir. Her ne kadar karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI) ve Yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA) değeri mükemmel uyum gösterse ve iyilik uyum indeksi (GFI) istenen değerlerde de olsa, df/ X^2 (serbestlik derecesi/ki kare) ve normlaştırılmış uyum indeksi (NFI) değerleri modelin kötü uyum gösterdiğini yansıtmaktadır.

Aşağıda yer alan, Şekil 11’de de görüldüğü üzere, çalışmanın modelinde yer alan hiçbir bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında ilişki bulunamamıştır. Dolayısıyla, hiçbir hipotez desteklenmemiştir. Ancak, çalışmada önerildiği gibi, ‘eğitim seviyesi’ ile ‘yatay toplulukçuluk’ ve ‘dikey toplulukçuluk’ arasında negatif ilişki bulunmaktadır. Eğitim seviyesi azaldıkça, aktörlerin toplulukçu kültür eğilimleri yükselmektedir.

Şekil 11. OSTİM Tutumsal Ölçüm İzlek Analizi



Chi-Square=32.11, df=35, P-value=0.60848, RMSEA=0.000

4.2.5. Siteler Ağ İlişkileri İzlek Analizi

Bu bölümde, bağımlı değişken olarak, Siteler'in ağ ilişkilerinden elde edilen, 'ağ kısıtı' (CONS) ve 'yapısal boşluklara erişim'(1 – CONS) değerleri kullanılmıştır. Analiz sadece, 102 kişiden oluşan Siteler örnekleme uygulanmıştır. Analiz sonuçları Tablo 37'de ve değişkenlerin bağlantıları Şekil 12'de yer almaktadır.

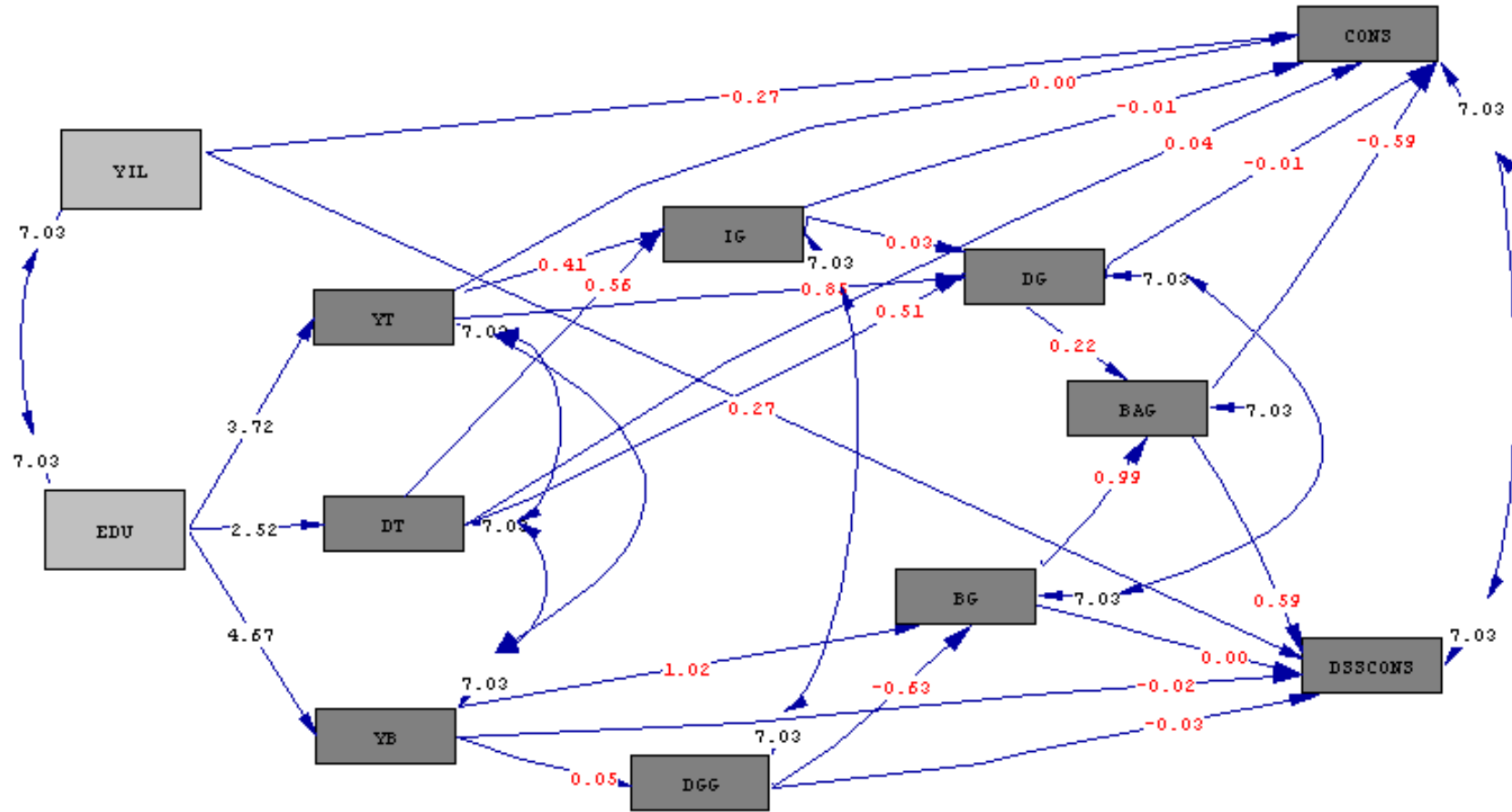
TABLO 37. Siteler Ağ İlişkileri İzlek Analizi Sonuçları

X^2	df	df/ X^2	CFI	GFI	AGFI	NFI	RMSEA
30.26	35	1.15	1.00	0.952	0.894	0.959	0.00

Ağ ilişkileri değişkenleri ile yapılan analiz sonuçları; örneklem sayısının azlığından kaynaklanan, df/ X^2 (serbestlik derecesi/ki kare) sonucu dışında, karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI), ayarlanmış iyilik uyum indeksi (AGFI), normlaştırılmış uyum indeksi (NFI) ve yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA) değerleri ile istenilen istatistiksel uyum indeksleri içerisindedir. Dolayısıyla model iyi uyum göstermektedir.

Sadece Siteler'e ağ değişkenleri verileri ile uygulanan izlek analizi sonuçlarına göre, çalışmanın hipotezlerinden hiçbiri desteklenmemektedir. Şekil 12'de de görüldüğü gibi kontrol değişkenlerden 'eğitim seviyesi' ile 'yatay bireycilik', 'yatay toplulukçuluk' ve 'dikey toplulukçuluk' arasında pozitif ilişki vardır. Ancak çalışmada, 'eğitim seviyesi' ile 'yatay toplulukçuluk' ve 'dikey toplulukçuluk' arasında negatif ilişki önerilmekteydi.

Şekil 12. Siteler Ağ İlişkileri İzlek Analizi



Chi-Square=30.26, df=35, P-value=0.69632, RMSEA=0.000

4.2.6. OSTİM Ağ İlişkileri İzlek Analizi

Bu bölümde, ağ ilişkilerinden elde edilen ağ kısıtı' (CONS) ve 'yapısal boşluklara erişim'(1-CONS) değerleri sadece OSTİM örnekleme uygulanmaktadır. Analiz sonuçları Tablo 38'de, değişkenler arası bağlantılar ise Şekil 13'de yer almaktadır.

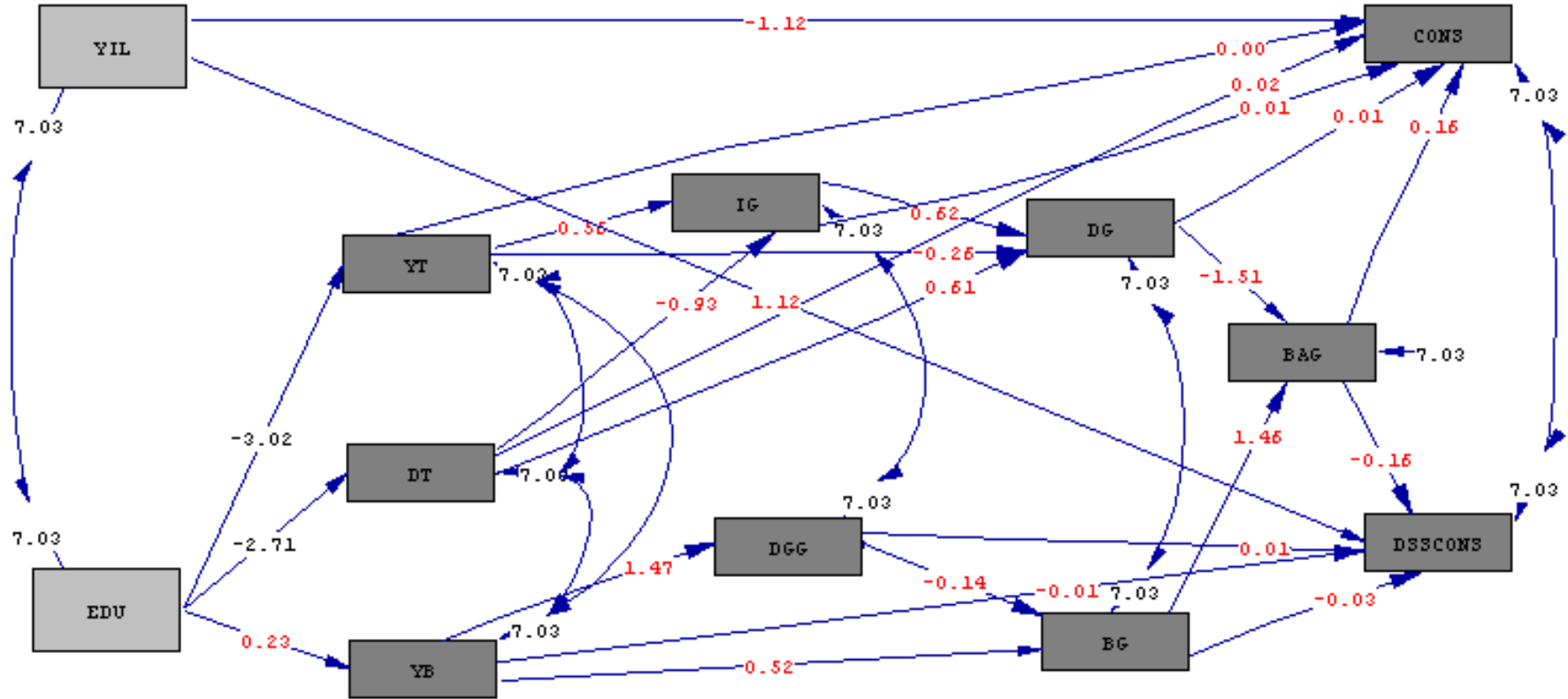
TABLO 38. OSTİM Ağ İlişkileri İzlek Analizi Sonuçları

X^2	df	X^2 /df	CFI	GFI	AGFI	NFI	RMSEA
29.22	35	1.19	1.00	0.954	0.897	0.957	0.00

Sadece OSTİM örnekleme uygulanan ağ ilişkileri değişkenleri ile yapılan analiz sonuçları, sadece Siteler'e yapılan sonuçlara paralellik göstermektedir. Örneklem sayısının azlığından kaynaklanan, df/ X^2 (serbestlik derecesi/ki kare) sonucu dışında, karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI), ayarlanmış iyilik uyum indeksi (AGFI), normlaştırılmış uyum indeksi (NFI) ve yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA) değerleri modelin iyi uyuma sahip olduğunu göstermektedir.

Siteler ve ağ ilişkileri ile yapılan analiz sonuçları gibi, sadece OSTİM örnekleme uygulanan ağ analizinde de çalışmanın hipotezleri desteklenmemektedir. Şekil 13'de de görüldüğü gibi, çalışmada öngörülen doğrultuda, 'eğitim seviyesi' ile 'yatay toplulukçuluk' ve 'dikey toplulukçuluk' arasında negatif ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Şekil 13. OSTİM Ağ İlişkileri İzlek Analizi



Chi-Square=29.22, df=35, P-value=0.74295, RMSEA=0.000

TARTIŞMA

Sosyal sermaye yazınına bakıldığında, sosyal sermaye kavramı genel olarak iki ayrı bakış açısıyla irdelenmektedir. Bu çalışmanın da temel tartışması bu iki bakış açısından türetilmiştir. Bir bölüm araştırmacı sosyal sermayeyi ‘birincil bağlara yerleşik’ bir kavram olarak değerlendirirken (Buğra, 2001; Coleman, 1988; Fukuyama 1997; Ibanez ve Felmler, 2004; Kristansen, 2004; Park ve Luo, 2001; Putnam 1995), diğer araştırmacılar ise sosyal sermayeyi ‘ikincil bağlara yerleşik’ bir kavram olarak incelemektedirler (Baker 1990; Bourdieu ve Wacquant, 1992; Burt 1992; Krackhardt ve Hanson, 1993; Locke 2006; Özen ve Aslan, 2006). Birincil bağlara odaklanan çalışmalar, sosyal sermayeyi kültürel normlarla oluşan güven ile özdeşleştirerek içsel sosyal sermayeye odaklanmaktadır (Adler ve Kwon, 2002). Sosyal sermayeyi sadece kültürel boyut ile sınırlamayıp, ikincil bağlar üzerinden zaman içinde oluşan ilişkisel güvenle ilişkilendiren ikincil görüş, genellikle dışsal sosyal sermayeye odaklanmaktadır (Adler ve Kwon, 2002). Bu çalışmada, araştırılmak istenen olgu gerçekten sosyal sermaye türlerinin sadece kültüre göre mi değişim gösterip göstermediğidir.

Bu çalışmanın temel araştırma sorunsalı, içsel ve dışsal sosyal sermaye düzeyinin kültürel değerlere bağlı olarak ne ölçüde değişeceğidir. Bu sorunsala dönük olarak tezin temel amacı, çevremerkezcilik ve benmerkezcilik eğiliminin içsel ve dışsal sosyal sermaye oluşumuna ve düzeyine etkisini araştırmaktır. Bu araştırmada, Türkiye’deki sosyal sermaye tartışmalarından da yola çıkılarak, bireylerin benmerkezcilik ve çevremerkezcilik eğilimlerine bağlı olarak güven türlerinin ve buna bağlı olarak yerleşik ve mesafeli ilişki biçimlerinin, son olarak da sosyal sermaye türlerinin değişeceğini savunan bir model önerilmektedir. Geliştirilen modelin sınanabilmesi için, Ankara Mobilyacılar Sitesi (Siteler) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) sanayi bölgelerinden çekilen örgütlerin sahipleri ve/veya üst düzey yöneticileri örneklem olarak seçilmiştir.

Sosyal sermaye yazınına bakıldığında, sosyal sermaye oluşumunda güvenin ve kültürün etkilerinin tartışıldığı modeller yer almakla birlikte, bu çalışmada geliştirilen model kadar kapsamlı bir çalışmaya rastlanmamaktadır. Bu çalışmada geliştirilen modelde, ‘içsel sosyal sermaye’ ve ‘dışsal sosyal sermaye’ olmakla birlikte, iki temel bağımlı değişken tanımlanmaktadır. Ayrıca çalışmada; benmerkezciliği ölçebilmek için, ‘yatay

bireycilik’ ve ‘dikey bireycilik’; çevremerkezciliği ölçebilmek için ‘yatay toplulukçuluk’ ve ‘dikey toplulukçuluk’ bağımsız değişkenleri yer almaktadır. Analiz sonuçlarında, dikey bireycilik ölçeği, anlamlı istatistiksel sonuca sahip olmadığından dolayı, çalışmadan çıkarılmış ve çevremerkezcilik yalnızca yatay bireycilik değişkeni ile ölçülmüştür. Bireylerin güvenlerini ölçebilmek için ‘duygusal güven’ ve ‘bilişsel güven’ bağımsız değişkenlerinden yararlanılmıştır. Aynı zamanda bireylerin ‘iç gruba güven’ ve ‘dış gruba güven’lerini ölçebilmek için iki bağımsız değişken tanımlanmıştır. Son olarak ‘yerleşik ilişkileri’ ve ‘mesafeli ilişkileri’ ölçmek için tek bir bağımsız değişken oluşturulmuştur. Düşük değerler ‘mesafeli ilişkiyi’, yüksek değerler ise ‘yerleşik ilişkiyi’ yansıtmaktadır. Dolayısıyla geliştirilen modelde iki bağımlı ve sekiz bağımsız değişken yer almaktadır (Bkz. Şekil 1). Çalışmanın hipotezlerine ilişkin bulguların özeti Tablo 39’da yer almaktadır.

Tablo 39. Araştırmann Hipotezlerine İlişkin Bulgulara Ait Özet

Hipotezler	Siteler/OSTİM Tutumusal Ölçüm	Siteler/OSTİM Ağ Analizi	Siteler Tutumusal Ölçüm	Siteler Ağ Analizi	OSTİM Tutumusal Ölçüm	OSTİM Ağ Analizi
H1a: Yatay bireycilik ile dış gruba güven arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H1b: Dikey bireycilik ile dış gruba güven arasında pozitif ilişki vardır.	Çıkarıldı	Çıkarıldı	Çıkarıldı	Çıkarıldı	Çıkarıldı	Çıkarıldı
H1c: Yatay toplulukçuluk ile iç gruba güven arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H1d: Dikey toplulukçuluk ile iç gruba güven arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H2a: Yatay bireycilik ile bilişsel güven arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H2b: Dikey bireycilik ile bilişsel güven arasında pozitif ilişki vardır.	Çıkarıldı	Çıkarıldı	Çıkarıldı	Çıkarıldı	Çıkarıldı	Çıkarıldı
H2c: Yatay toplulukçuluk ile duygusal güven arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H2d: Dikey toplulukçuluk ile duygusal güven arasında pozitif ilişki vardır.	Kabul	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H3a: Dış gruba güven ile bilişsel güven arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H3b: İç gruba güven ile duygusal güven arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H4a: Bilişsel güven ile mesafeli ilişki arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H4b: Duygusal güven ile yerleşik ilişki arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H5a: Mesafeli ilişki ile dışsal sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H5b: Yerleşik ilişki ile içsel sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret

Hipotezler	Siteler/OSTİM Tutumusal Ölçüm	Siteler/OSTİM Ağ Analizi	Siteler Tutumusal Ölçüm	Siteler Ağ Analizi	OSTİM Tutumusal Ölçüm	OSTİM Ağ Analizi
H6a: Yatay bireycilik ile dışsal sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Kabul	Ret	Ret	Ret
H6b: Dikey bireycilik ile dışsal sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.	Çıkarıldı	Çıkarıldı	Çıkarıldı	Çıkarıldı	Çıkarıldı	Çıkarıldı
H6c: Yatay toplulukçuluk ile içsel sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H6d: Dikey toplulukçuluk ile içsel sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H7a: Dış gruba güven ile dışsal sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H7b: İç gruba güven ile içsel sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.	Kabul	Ret	Kabul	Ret	Ret	Ret
H8a: Bilişsel güven ile dışsal sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret
H8b: Duygusal güven ile içsel sosyal sermaye arasında pozitif ilişki vardır.	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret	Ret

Modelde belirlenen ilişkilerin analiz edilmesi sonunda, önerilen hipotezlerin çoğunun doğrulanmamış olmasına rağmen, bazı değişkenlerle ilgili olarak istatistiksel olarak anlamlı bulgular elde edilmiştir. Araştırmalarda, hipotezlerin çoğunun doğrulanmaması durumunda, öncelikle metodolojik hatanın olup olmadığı irdelenmelidir. Bu çalışmada yer alan değişkenler için geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda ölçek tutarlılıklarını düşüren maddeler ölçeklerden çıkarılmış ve istatistiksel olarak tutarlı ölçekler elde edilmiştir. Her ne kadar, ölçekler geçerli güvenilir çıksa da OSTİM ve özellikle Siteler’de soruların tam olarak anlaşılmasında nedeniyle ölçüm hatası oluşabileceği düşünülmektedir. Yüz yüze uygulanan anketlerin cevaplanması sırasında işyeri sahiplerinin çoğu işlerine ara vermeden sorulara cevap vermişlerdir. Yaptıkları işler nedeniyle, anketlere cevap verme süreleri uzadıkça zaman zaman ilgilerinin dağıldığı ve soruları tam değerlendirmeden cevap verdikleri gözlenmiştir. Diğer bir problem ise özellikle Siteler’de anketi yanıtlayan kişilerin eğitim seviyelerinin düşüklüğüdür. Sorulara cevap alabilmek için bazı soruların birden çok kez sorulması gerekmiştir. Bu çalışmada kültür, güven ve sosyal sermaye ölçekleri kullanılmıştır. İlgili yazına bakıldığında, her üç konunun ölçülmesindeki sıkıntılar birçok araştırmacı tarafından ortaya konulmaktadır. Kültür değişkenlerinin ölçümü irdelendiğinde; Triandis (1995), her insanın dikey bireyci, dikey toplulukçu, yatay bireyci ve yatay toplulukçu eğilimlerinin her birini taşıdığı, ancak oranlarının durumlarına göre farklılaştığını belirtmiştir. Bu çalışmada, bazı bireylerin aynı anda hem yatay- dikey bireyci hemde yatay-dikey toplulukçu olarak çıkmaları bu nedenden kaynaklanmaktadır. Kültür boyutları ölçülürken anket soruları yönlendirici olmakta ve bireyin hangi boyuta ait olduğu net bir şekilde ölçülememektedir. Birey tek tek soruları yanıtlarken, kendini farklı rollere sokmakta ve dolayısıyla kültür boyutu tam olarak ayırtamamaktadır. Bu da tezin sonuçlarını olumsuz etkilemektedir. Güven ölçümü için; Mayer, Davis ve Schoorman (1995:729), yazına bir katkı sağlayarak, bireyin güvenini ölçerken ‘Karşınızdakine güvenir misiniz?’ sorusunun altında ‘Karşınızdakine ne yapsa güvenirsiniz?’ olarak değişmesi gerektiğini söylemektedir. Bu bakış açısına göre, ‘karşıdaki kişi sadece bir açıdan güvenilirse, diğer açılardan da zamanla güvenilebilir konuma gelir mi’ tartışması gündeme gelmektedir. Dolayısıyla çoğu güven sorusu tartışmaya açıktır. Son olarak sosyal sermayenin ölçümü ve değerlendirilmesi önemli bir sorundur. Fukuyama (2000:9), sosyal sermayeyi ölçmenin diğer üretim faktörlerini ölçmek gibi tek bir metodu olmadığını, dolayısıyla sosyal sermayenin net olarak ölçülemeyeceğini belirtmektedir. Aynı şekilde, Solow’a (2000:6) göre, sosyal

sermayeyi ölçerken; güven, işbirliği, gönüllülük ve koordinasyon gibi kavramların stok olarak değerinin hesaplanması ve zaman içinde birikim değerinin ortaya çıkarılması çok zordur.

Çalışmada, belirli bir ölçüm hatası etkisi olduğu kabul edilsede, sonuç olarak çalışmanın bulgularının kültürcü tezi tam olarak desteklemediği görülmektedir. Yani dışsal ve içsel sosyal sermaye, iç gruba ve dış gruba güven, duygusal ve bilişsel güven ve güvene bağlı olarak yerleşik ve mesafeli ilişkiler sadece kültürel değerlere bağlı olarak değişmemektedir.

Çalışmanın sonucunda, bazı değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı bulgular elde edilmiştir. Siteler ve OSTİM örneklemeden, 'dikey toplulukçuluk' ile 'duygusal güven' arasında pozitif ilişki olduğu ve 'iç gruba güven' ile 'içsel sosyal sermaye' arasında pozitif ilişki olduğu ortaya çıkmaktadır. Sadece Siteler'e uygulanan izlek analizi sonuçlarına göre ise, 'yatay bireycilik' ile 'dışsal sosyal sermaye' arasında pozitif ilişki olduğu görülmektedir. Sonuçlar irdelendiğinde, Siteler ve OSTİM'deki dikey toplulukçu bireylerin, karşısındaki bireylere duygusal güven duyması, onlarla şahsi bağlantılar inşa ettikleri ve ilişkilerine bağlı olduklarını göstermektedir. Diğer bir deyişle dikey toplulukçu bireyler, iş yaptıkları ya da sosyal ilişkileri olan diğer kişilere, işlem standartlarıyla geliştirilen bir güven duymamaktadırlar. İç gruba güven ile içsel sosyal sermayenin arasında pozitif ilişki bulunması ise; Siteler ve OSTİM'deki iş yeri sahipleri yada yöneticilerin, çevrelerinde yakın hissettikleri arkadaşlarından, ailelerinden, hemşehrilerinden yararlanarak sosyal sermayelerini geliştirdikleri anlamına gelmektedir. Son olarak, yatay bireycilik ile dışsal sosyal sermaye arasında pozitif ilişki bulunması; Siteler ve OSTİM'deki yatay bireyci kişilerin sosyal sermaye elde edebilmek için sadece samimi oldukları yakın çevrelerini kullanmadıkları anlamına gelmektedir. Yatay bireyciler içinde buldukları ağ ilişkilerini değerlendirerek, sahip oldukları yapısal boşluklar aracılığıyla, kendilerine avantaj sağlayan kaynaklara ulaşmaktadırlar.

Siteler ve OSTİM örnekleimine ağ ilişkileri değerleri ile izlek analizi uygulandığında ise; yazında ve dolayısıyla bu çalışmanın modelinde, beklenenin tersine, kültür tezine göre şaşırtıcı bir sonuç ortaya çıkmakta ve 'bilişsel güven' ile 'yerleşik ilişki' arasında pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Uysal ve Çakar'ın (2007), Ankara

Mobilyacılar Sitesi'ndeki örgüt topluluğunda ilişki ağları ve yerleşiklik olgusu ile yaptıkları çalışmanın sonuçları, bu çalışmayı destekler niteliktedir. Yapılan çalışmada Siteler Bölgesindeki ağ düzenekleri incelendiğinde bölgenin tek merkezden yönetilen ağ yapısından uzak olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Siteler'deki firmaların iş ilişkileri üretim kaynaklıdır, bunun yanı sıra firmalar arasında karşılıklı güven oluşmamıştır. İlişkiler, günlük fırsatlara uygun bir hesapçılığa dayanmaktadır ve işbirliği sermaye yerine emek temeline oturtulmaya çalışıldığında eşitlik sağlanamamaktadır. Diğer önemli bir sonuçta, araştırmacılar, ilişki ağlarının sürdürülebilmesi için genellikle karşılıklı güven gerekirken, Siteler'de işbirliği ve güven yerine dikey yönlü güç ve bağıllık ilişkilerinde var olan mübadele ilişkilerinin yaygın olduğunu vurgulamaktadırlar (Uysal ve Çakar, 2007: 469, 472). Dolayısıyla bu çalışmada ortaya çıkan, 'bilişsel güven' ve 'yerleşik ilişkiler' arasında pozitif bir ilişki olması aslında firma sahiplerinin yerleşik ilişkilerden kaçmaları anlamına da gelmektedir. Firma sahipleri diğer firmalarla, 'yerleşik ilişki' kurarlarken 'duygusal güven' yerine 'bilişsel güveni' tercih etmektedirler. Uysal ve Çakar (2007), Siteler'de, yerleşik ilişkilerin, temel aktör grupları düzeyinde farklılaştığını söylemekteledir. Ölçek olarak daha küçük olan imalatçılar; mağazacılar ve tedarikçiler karşısında güç kazanabilmek için yerleşik ilişkiler içinde yer alırken; mağazalar pek çok imalatçı ile çalışabilme şansları olduğundan mesafeli ilişkileri tercih etmektedirler. Ayrıca, yerleşik ilişkilerin daha avantajlı bir konumda bulunmaları mağazacıların mevcut güç ve bağımlılık asimetrisini sürdürmelerine olanak sağlamaktadır (Uysal ve Çakar, 2007: 469, 472). 'Bilişsel güven' ile 'yerleşik ilişki' arasında pozitif ilişkinin olması her ne kadar kültür tezine göre şaşırtıcı bir sonuç olsada, Granovetter'in (1985), 'yerleşik ilişki' tanımına göre şaşırtıcı bir sonuç sayılmamaktadır; bunun nedeni 'yerleşik ilişkinin' kültürcü tezde olduğu gibi sadece duygusal boyutundan değil rasyonel yanından da bahsetmesidir. İktisadi görüş, bireyi hiç sosyalleşmemiş olarak görürken, bireyin rasyonel kararlar aldığını; kurumsalcı görüş ise bireyin aşırı sosyalleşmiş olduğunu ve çevrenin taleplerine göre davrandığını söylemektedir. Granovetter (1985), ise bireylerin 'yalıtılmış' olduklarını ve bireylerin içine buldukları sosyal ağlara ve ilişkilere yerleşik olduklarını savunmaktadır. Dolayısıyla bireyler 'yerleşik ilişkiler' geliştirirken rasyonel kararlar alırlar ve aynı zamanda çevrenin taleplerine görede davranırlar. Dolayısıyla, bireylerin 'yerleşik ilişki' geliştirirken 'bilişsel güvene' sahip olmaları şaşırtıcı bir sonuç değildir.

OSTİM'deki yöneticilerin eğitim seviyelerinin yüksek olmasının ve kent kökenli olmalarının benmerkezciliği arttıracığının ve Siteler'deki yöneticilerin taşra kökenli olmalarının çevremerkezciliği arttıracığının öngörülmesine rağmen, sonuçlardan bu yönde bir ayırımın net olarak yapılamadığı görülmektedir. Dolayısıyla, kentleşmenin tamamen benmerkezcilik eğilimini arttırdığını söylemek doğru olmamaktadır.

Araştırmanın modelindeki değişkenler arası ilişkiler aynı anda analiz edildiği için, tüm değişkenler analiz sırasında birbirinin ortalamalarını etkileyerek bazı ilişkilerin varlığını yok etmektedir. Bu nedenle, değişkenler arası ilişkileri görebilmek için korelasyon sonuçlarına bakmakta yarar vardır.

Korelasyon sonuçlarında, izlek analizi sonuçlarını destekler nitelikte; 'bilişsel güven' ile 'yerleşik ilişki' arasında pozitif yönde 0.01 seviyesinde ilişki görülmektedir. Ayrıca, çalışmada da önerildiği gibi, 'yerleşik ilişki' ile 'yatay toplulukçuluk' arasında pozitif yönde 0.01 seviyesinde ilişki olduğu görülmektedir. Şaşırtıcı olan ise aynı zamanda, 0.05 seviyesinde ise pozitif yönde 'yatay bireycilik' ile de ilişkisi olmasıdır. Dolayısıyla buradan, kültür tezinden beklenilenden farklı bir sonuç elde edilmektedir. Bu sonuç aslında, kültürel değişikliklere bakılmaksızın bireylerin, ister toplulukçu isterse bireyci olsun, yerleşik ilişki kurduklarını göstermektedir. Bu çalışmanın ağ ilişkileri sonucunda, OSTİM ve Siteler'de firmaların 'yerleşik ilişkiden' çok 'mesafeli ilişkilere' sahip oldukları görülmektedir. Uysal ve Çakar (2007), Siteler'deki yerleşik ilişkiye sahip bazı küçük ölçekli imalatçıların yerleşik ilişkilerinden ve dolayısıyla kültürel adetlerinden kendi hedeflerini kısıtladıkları için kurtulmak istediklerini belirtmektedir. Hatta bazı imalatçılar Siteler'i terk ederek Akyurt Bölgesine taşınmışlardır. İmalatçılar büyüyerek, taşeron firmalar ile çalışmak yerine, hem üretim hem de pazarlama faaliyetlerini bir arada yürüten kendi dağıtım ağları ile yaptıkları seri üretim mallarını pazarlayabilen bir yapıyı tercih etmekteLERdir (Uysal ve Çakar, 2007: 470- 471). Anderson ve diğerleri (2006), çalışmalarında, endüstriyel bölgedeki firmaların çoğunun; ağ düzenekleri olarak yapılanmış olan piyasalarda iş yaptıklarını ve hem müşterileriyle hem de tedarikçileriyle uzun vadeli ilişkiler sürdürdüklerini belirtmektedir. Siteler – OSTİM örneğine bakıldığında; firmaların, hem diğer firmalar hemde müşteri ve tedarikçileriyle ortalama 7 yıldır iş yaptıkları görülmektedir. Diğerleriyle, 10 yılı aşkın süredir çalışan firmaların oranı

ise % 26.2'dir. Dolayısıyla bu çalışmada, çoğu firmanın, diğer firmalar ile uzun süreli iş ilişkileri kurmalarına rağmen, yerleşik ilişkileri tercih etmedikleri görülmektedir.

Firmalar arası yerleşik ilişkilerin ve aktörler arası güvenin göstergelerinden birisi 'açık hesap' çalışmadır. Şengün'ün (2007); güven, güvensizlik ve mübadele performansı ilişkisini açıkladığı çalışma sonucunda, Ankara Mobilyacılar Sitesi'nde imalatçı firmaların mağazacılara daha bağımlı olduklarını ve iki aktör arasında bir güç dengesizliği olduğunu öne sürmektedir. Her iki aktörde koşullara bağlı olarak birbirlerine güvenmektedirler. Güven; dürüstlük, sözünde durmak, yapamayacağı şey için söz vermemek, mobilyacılık konusunda yetkinlik ve mobilyacılıkla ilgili iyi bir bilgi birikimine sahip olmak olguları üzerinden oluşmaktadır. İmalatçılar ve mağazacılar arasında 'açık hesap' çalışıldığından suistimal edilebilirlik yüksektir ve imalatçılara göre suistimal eden taraf daha güçlü ve bağımsız olan mağazacılarıdır. Dolayısıyla, iki aktör arasında güvensizlik söz konusudur (Şengün, 2007:9). Şengün'ün (2007), çalışması da bu çalışmada elde edilen sonuçları destekler niteliktedir. Siteler ve OSTİM'den elde edilen sonuçlara göre 'açık hesap' çalışma oranı düşüktür. Bunun nedeni de, karşılıklı güvensizlikten ve zamanında paranın alınamaması yüzünden ekonomik sıkıntıların ortaya çıkmasından kaynaklanmaktadır.

Örgütsel ağ düzeneği kuramı, yerleşikliğin aktörlerin motivasyonlarını günlük ekonomik kazançlar temelinden uzaklaştırıp güven ve karşılıklık yoluyla ilişkilerin zenginleştirilmesi doğrultusunda yönlendirdiğini ileri sürmektedir (Powell, 1990; Smitka, 1999). Uysal ve Çakar (1997:470), bu yaklaşımdan yola çıkarak Siteler'de yerleşiklik düzeyinin düşük olduğunu öne sürmektedirler. Siteler'de, günlük hesaplara dayalı ilişkiler çok kırılgandır ve süreklilik göstermemektedir. Bu çalışmada da, Siteler ve OSTİM'e bakıldığında, firmalar arası ilişkilerde 'açık hesap' çalışılma oranı sadece % 9.3'tür. Firma sahiplerinin %72.5'i 'hiç' açık hesap çalışmadıklarını belirtmişlerdir. 'Açık hesap', herhangi bir sözleşmeye dayanmayan ve biçimsel olmayan anlaşma türüdür. 'Açık hesap' çalışmada, imalatçının pazarlık gücünün yüksek olmaması sebebi ile piyasa fiyatından daha yüksek fiyata malzeme alınmaktadır. Şengün'ün (2007:9) çalışmasındaki firmalar arası 'bağımlılık' ilişkisi irdelemesi göz önüne alınırsa; Siteler ve OSTİM'de firmaların sözleşmesiz ve açık hesap çalışmaları, "karşılıklı güvene" dayalı bir ilişkinin varlığından çok "bağımlılık" ilişkisinin bir sonucu olarak görülmektedir.

Tam bu değerlendirme üzerine, Siteler ve OSTİM'deki korelasyon sonuçlarına dönülürse, hem 'bilişsel güven' hem de 'duygusal güven'in diğer değişkenlerle olan ilişkisine bakıldığında, çalışmada önerilenin dışında ilişkilerin varlığı ortaya çıkmaktadır. Sonuçlara göre, çalışmada da öngörülen gibi 'duygusal güven' ile 'yatay toplulukçuluk' ve 'dikey toplulukçuluk' arasında ilişki vardır. Ancak hipotezlerde öngörülmesine rağmen 'duygusal güven' ile 'iç gruba güven', 'yerleşik ilişki' ve 'içsel sosyal sermaye' arasında bir ilişki bulunmamaktadır. Bilişsel güvenin sonuçları ise tamamen çalışmada öngörülenin dışındadır. Çalışmada 'bilişsel güven' ile 'yatay ve dikey bireycilik' arasında pozitif ilişki beklenirken, sonuçlarda 'yatay ve dikey toplulukçuluk' ile pozitif yönde ilişki çıkmaktadır. Aynı zamanda, 'dışsal sosyal sermaye' ile pozitif yönde ilişki öngörülürken, 'içsel sosyal sermaye' ile ilişki çıkmaktadır. Ayrıca, çalışmada 'bilişsel güven' ile 'mesafeli ilişki' arasında pozitif yönde ilişki beklenirken, sonuçlarda böyle bir ilişki görülmemektedir. Korelasyon sonuçlarına göre çalışmada ön görülenin aksine 'iç gruba güven'in pozitif yönde 0.01 seviyesinde, 'bilişsel güven' ile ilişkisi bulunmaktadır. Dış gruba güvenin ise pozitif yönde, 0.01 seviyesinde, çalışmanın hipotezlerinde öngörülmemesine rağmen 'dikey toplulukçuluk' ile ilişkisi olduğu; ve öngörülen gibi 0.05 seviyesinde ise 'yatay bireycilik' ile ilişkisi olduğu görülmektedir. Bu sonuçlarda Siteler ve OSTİM'de güven olgusunun yazında yer alan kültürel açıklamalar doğrultusunda, duygusal ve bilişsel olarak oluşmadığını söylemek yanlış olmayacaktır. Duygusal güvenin bazı durumlarda yetersiz kaldığının bir kanıtı, Şengün ve Wasti'nin (2009) çalışmalarıdır. Şengün ve Wasti (2009), çalışmalarında güven, sosyal kontrol, üretim kontrolü ve alıcı tatmini ilişkilerini incelemiştir. Fryxell, Dooley ve Vryza (2002), duygusal güvenin var olduğu yerlerde, resmi kontrollerin yetersiz ya da etkisiz kaldığı durumlarda fırsatçı davranışların arttığını söylemektedir (Aktaran, Şengün ve Wasti, 2009: 23). Sözleşme kontrollerinin olduğu durumlarda, duygusal güven, sosyal kontrolün performans üzerine etkisinde yeterli olacaktır. Ancak çalışmada, sözleşmenin olduğu bir mekanizmada güven ve sosyal kontrol için yetki ve iyi niyetten kaynaklanan güven birlikte ölçülmelidir. Dolayısıyla duygusal güven, tek başına sosyal kontrolün performans üzerindeki etkisini oluşturmamaktadır (Şengün ve Wasti, 2009: 23). Sargut (2003:112), çalışmasında Türkiye'deki yaygın güven tipinin evrensel kurallar ve işlem standartlarıyla geliştirilen 'bilişsel güven' yerine, diğerleriyle duygusal bağlarla kurulan 'duygusal güven' olduğunu savunmaktadır. Ancak daha önce de belirtildiği gibi, bu çalışmanın sonuçları bu fikri destekler nitelikte değildir. Çalışmanın sonuçlarında; yöneticilerin; %53,4'ü insanların çoğunu dürüst bulmazken,

%22.5'i çekimser kalırken ve %24'ü insanların dürüst olduklarını söylemektedir. Yine, yöneticilerin; %52'si insanların çoğu güvenilir değildir derken, % 25.5'i çekimser kalmakta ve %22.6'sı insanların güvenilir olduğunu savunmaktadır. Başka bir sonuca göre yöneticilerin; %74'ü tanımadığım insanlara güvenmem derken, % 16.2'si çekimser kalmakta ve sadece % 9.8'i tanımadığı insanları güvenilir bulmaktadır. Türkiye'de bireylerin birbirini yabancı olarak gördükleri ve yabancıların yabancıya güvenmediği bir ortam vardır. Ayrıca yabancıların yabancıya güvenini sağlamada alt yapı oluşturacak 'sistem güven' eksikliği olduğu açıktır. Dolayısıyla bireyler Siteler ve OSTİM'de birbirlerine 'bilişsel' ya da 'duygusal güven' duymaktansa, toplumsal düzenin özünde var olan 'kurumsal temelli güveni' ya da 'ilişkisel güven' geliştirmeyi tercih etmektedirler. Özen ve Aslan (2006), çalışmalarında Buğra (1998)'in çalışmasından yola çıkarak Türkiye'de ilişkisel güvenin var olduğunu savunmaktadır. Buğra (1998) çalışmasında, Türkiye'de dayanıklı tüketim malları piyasasını incelemiş ve imalatçı, bayiler ve tüketiciler arasında oluşturulan bir güven ilişkisinden bahsetmiştir. Arçelik ile bayileri ve bayilerle tüketiciler arasında tamamen kan bağına ya da hemşehrilik ilişkisine dayalı bir güven yoktur ancak zaman içinde oluşan kişisel ilişkilere dayalı ilişkisel güven görülmektedir. Buğra, taksitli satış sisteminde, hukuksal alt yapı boşluğunun güven sağlamada yetersiz kaldığını, ancak; 'Koç' adının güven ortamı yarattığını belirtmektedir. Bu bağlamda Özen ve Aslan (2006:140), uzun dönemli çıkarların kestirimsel izlendiği ve bağlılık ilkesinin aile retoriği ile pekiştirildiği Arçelik bayiler ağ sisteminin, Türkiye'de ilişkisel güvenin oluşturulabildiğinin iyi bir örneği olduğunu irdelemektedirler.

Çalışmanın asıl tartışma konusu olan içsel ve dışsal sosyal sermaye sonuçlarına bakıldığında ; 'içsel sosyal sermaye'nin; pozitif yönde 0.01 seviyesinde 'iç gruba güven', 'yatay toplulukçuluk' ve 'dikey toplulukçuluk' ile ilişkisi olduğu görülmektedir. Çalışmada beklenenin aksine, 'yerleşik ilişki' değişkeni ile ilişki bulunmamıştır. 'Bilişsel güven' ile bulunan ilişki ise çalışmanın hipotezlerinde öngörülmemektedir. 'Dışsal sosyal sermaye' incelendiğinde ise; pozitif yönde 0.01 seviyesinde 'dikey toplulukçuluk' ile ve 0.05 seviyesinde 'yerleşik ilişki', 'yatay toplulukçuluk' ve 'yatay bireycilik' ile aralarında ilişki görülmektedir. Ayrıca çalışmanın hipotezlerinde yer aldığı halde, 'dışsal sosyal sermaye' ile 'bilişsel güven' ve 'dış gruba güven' arasında ilişki bulunmamaktadır. İçsel ve dışsal sosyal sermaye ilişkilerine bakıldığında, sonuçların kültürel yazından farklılaştığı görülmektedir. Tüm bu sonuçlardan içsel ve dışsal sosyal sermaye oluşumunun kültürel

açıklamalardan kopuk olarak oluşmadığı ancak sadece kültürel değerlerle de açıklanamayacağı sonucu çıkmaktadır. Bireylerin bilişsel olarak düşünerek, ekonomik çıkarları doğrultusunda ilişkiler geliştirdikleri ve bu ilişkilerden hem içsel hem de dışsal sosyal sermaye elde ettikleri görülmektedir.

Siteler ve OSTİM örneğine bakıldığında ise hem Siteler hem de OSTİM'deki aktörlerin dışsal sosyal sermaye oranlarının çok düşük olduğu görülmektedir. Bu sonuç, Öz'ün (2004) çalışması ile desteklenmektedir. Öz (2004), Sitelerde yaptığı çalışmada, Siteler'de firmalar arasında işbirliği eksikliği olduğunu, küme üyelerinin genelde kişisel çıkar çerçevesinde hareket ettiğini dolayısıyla Siteler'de ortaklaşa amaçlara yönelik vizyon ve hedeflerin varlığından bahsedilemeyecek bir küme ortamı olduğunu belirtmektedir (Aktaran, Şengün ve Önder, 2009: 10). Bu aşamada, sosyal sermaye ile ilgili kültürel açıklamalar getiren Allik ve Realo'nun (2004), çalışmalarına bakmakta fayda vardır. Allik ve Realo (2004), çalışmalarında sosyal sermaye ile kültürel değerleri bağdaştırmış ve sosyal sermayeyi Amerika bağlamında incelemişlerdir. Durkheim'in (1893), söyleminden de yola çıkarak bireyci bireyler ile sosyal beraberlik (solidarity) arasında bağ kurmaya çalışmışlardır. Amerikada'ki bireylere bakıldığında, bireyci özelliklere sahip ancak arkadaşlarıyla daha fazla zaman geçiren, sosyal sermayesi yüksek ve diğer kişilere güven oranı yüksek bir tabloya rastlanmaktadır. Burada tezat görünen olgu ise bireyci ve özerk olmalarına rağmen nasıl bu kadar topluma bağlı olduklarıdır. Allik ve Realo (2004), yaptıkları çalışma sonucunda; 'insanların güvenilir olduklarını düşünme' eğilimi yüksek olan toplumların bireyci olduklarını; özgürlüklerine ve kişisel işleri için zaman ayırmaya ve kişisel hedeflerine daha çok önem verdiklerini söylemektedirler. Ayrıca sosyal sermayesi yüksek toplumlar, diğerlerine oranla daha demokratiklerdir (Allik ve Realo, 2004: 43). Bu durumu bozan tek ülke Çin'dir. Bireycilik seviyesi çok düşük olmasına rağmen, bireylerarası güven çok yüksektir. Bu da ailevi bağları ve geleneksel yapılarıyla açıklanmaktadır (Allik ve Realo, 2004: 45). Türk toplumu ise, dikey toplulukçudur ve bireylerin belirsizlikten kaçınma eğilimleri yüksektir. Kişiler, grubun amaçlarını bireysel amaçlarının üstünde tutmaktadır. Bunun yanında hiyerarşik sistemin farklı kademelerinde farklı amaçların geçerli olduğunu kabul etmektedirler. Ancak kişisel amaçları içgrupların amaçlarıyla çatıştığında, kendi çıkarlarından vaz geçmektedirler (Sargut, 2001:193). Türk toplumunda insanlar arasındaki hiyerarşik mesafe ya da güç mesafesi az ise toplumsal paylaşımına gidilmektedir ancak bu mesafe fazlaysa üst asta oranla daha verici olmak, ast ise

saygı ve itaat göstererek karşılık vermek durumundadır (Sargut, 2001:195). Bireysel farklılıklar, Türk toplumunda çok göze batmaktadır bu nedenle bir sorun çıktığında bireylerin sorumlu tutulması eğilimi de yüksektir (Sargut, 2001:195).

Allik ve Realo'nun (2004) çalışmasından yola çıkılıp, Türkiye'ye bakılırsa; Türkiye'deki sosyal sermaye düşüklüğünün bir nedenin de aslında demokrasi problemi olduğu söylenebilir. Türk toplumundaki bireylerin birbirine güven sorunu vardır ve aslında bu 'hukuksal açığın'da bir göstergesidir. Amerika'ya bakıldığında, toplumdaki bireylerin birbirine yüksek oranda güvendikleri görülmektedir, aynı zamanda Amerikada oturmuş bir yargı ve anayasa sistemi vardır. Dolayısıyla insanlar başkalarından zarar gördüklerinde devletin arkalarında olduğunu bilmektedir. Türkiye'de ise yargı boşluğu bulunmaktadır. Bireyler zarar gördüklerinde kendilerini koruyacak bir devletin boşluğunu hissetmektedir. Aynı zamanda karşısındakine zarar verdiği de bu durumun cezalandırılmak yerine örtbas edileceğini düşünmektedir. Allik ve Realo (2004:46), sosyal sermayenin bireyci toplumlarda yüksek olmasını, bireyci toplumların ulusal refah seviyesine bağlamaktadır. Ekonomik kaynakların yeterli olması, sosyal sermaye seviyesini de artırmaktadır. Bu durumda, Türk Toplum'unun sosyal sermaye potansiyelini tam olarak kullanamamasının başka bir nedeni de, ekonomik yetersizliklerdir.

SONUÇ

Bu çalışma temelde, içsel ve dışsal sermaye düzeyinin kültürel değerlere bağlı olarak ne ölçüde değişeceğini tartışmaktadır. Çalışmada, bireylerin benmerkezcilik ve çevremerkezcilik eğilimlerine bağlı olarak, duygusal ve bilişsel güven eğilimlerinin; iç ve dış gruplarına güven boyutlarının dolayısıyla yerleşik ve mesafeli ilişki biçimlerinin; ve içsel –dışsal sosyal sermaye türlerinin değişeceğini savunan bir model önerilmektedir. Bu çalışma yazına bakıldığında, geliştirilen model bakımından benzer çalışmalardan çok daha kapsamlıdır. Kültür boyutları ile duygusal güven ve bilişsel güven; iç-dış gruba güven; yerleşik ve mesafeli ilişkiler; dışsal ve içsel sosyal sermaye ayrı ayrı çalışmalarda incelense dahi, tek bir modelde daha önce irdelenmediği görülmektedir. Çalışmada tüm değişkenler arası ilişkiler aynı anda açıklanmaya çalışılmaktadır.

Araştırmanın iddiasını tartışmak üzere örneklem olarak, Ankara Mobilyacılar Sitesi (Siteler) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) sanayi bölgelerinden çekilen örgütlerin sahipleri ve/veya üst düzey yöneticileri seçilmiş ve 204 kişiye kar topu yöntemi ile anket uygulanmıştır.

Şekil 1’de yer alan, çalışmanın modelini analiz edebilmek için, LISREL 8.51 (Jöreskog and Sörbom, 1993) programı kullanılarak ‘izlek analizi’ yapılmıştır. Sonuçların başka bir programla desteklenebilmesi için, UCINET 6 (Borgatti vd., 2002) programı da kullanılmıştır ve UCINET 6 ile elde edilen ‘ağ kısıtı’ (CONS) ve ‘yapısal boşluklara erişim’ (1-CONS) değerleri, ‘izlek analizlerinde’ kullanılmak üzere LISREL 8.51 programına girilmiştir. Aynı zamanda, Siteler ve OSTİM’in ağ düzeneği yapılarının çıkarılması ve yapısal boşluklarının hesaplanabilmesi için, UCINET 6 (Borgatti vd., 2002) içinde yer alan NetDraw 2.076 (Borgatti, 2002) görsel grafik programı kullanılmıştır. Siteler ve OSTİM’in bağımlı ve bağımsız değişkenler açısından farklarını ortaya çıkarabilmek için ise, SPSS 15 istatistik programı kullanılarak Mann-Whitney-U testi uygulanmıştır. Siteler ve OSTİM’den elde edilen verilerin değişkenleri arasındaki korelasyonların değerlendirilmesi ve frekans dağılımlarının elde edilebilmesi için de SPSS 15 istatistik programı kullanılmıştır. Yatay - dikey toplulukçuluğun ve yatay bireyciliğin sosyal sermaye üzerindeki etkisinin daha iyi anlaşılabilmesi için kümeleme analizi yapılmış ancak anlamlı sonuçlar vermediği için, araştırmaya eklenmemiştir.

Çalışmanın sonuçlarına bakıldığında, kültürel değer boyutlarının değişkenlerin bir çoğunu etkilemediği, sadece yatay bireycilik ile dışsal sosyal sermaye arasında ve dikey toplulukçuluk ile duygusal güven arasında pozitif ilişki olduğu ortaya çıkmaktadır. Bunların dışında elde edilen diğer bir sonuç, iç gruba güven ile içsel sosyal sermaye arasında pozitif ilişki olduğudur. Realist olarak bakıldığında, kültür kuramının bazı mekanizmaları çalıştırdığı görülmektedir. Dolayısıyla daha geçerli ölçeklerin kullanılması durumunda, modelin geçerlenebileceği düşünülmektedir.

Çalışmada, Siteler’de ‘yerleşik ilişkiler’in; OSTİM’de ise ‘mesafeli ilişkiler’in olduğu iddia edilmesine rağmen, her iki yerde de firma sahiplerinin yerleşik ilişkilerden çok mesafeli ilişkilere yöneldikleri görülmektedir. Siteler ve OSTİM’de ilişkilerin temelinde para bulunmaktadır. Yerleşik ilişkinin bir göstergesi olan ve karşılıklı güveni yansıtan, ‘açık hesap’ çalışmanın Siteler ve OSTİM’de tercih edilmediği sonucuna varılmıştır. Yerleşik ilişki, yazında; hemşehriler, akrabalar gibi birincil bağlarla kurulan ilişkilere dayanmaktadır. Siteler ve OSTİM’de yapılan araştırma sonucunda, firma sahiplerinin sadece %26’sı birlikte yaşamadıkları akrabalarına tamamen güvenirken, komşularına tamamen güven oranı %9.8; arkadaşlarına %27.5; ve iş arkadaşlarına %33.3’dür. Dolayısıyla, Siteler ve OSTİM’de yerleşik ilişki kurulurken bu bağların akrabalık, hemşehrilik gibi bağlar dışında verili güvene bağlı ikincil ilişkilere dayandığı söylenebilir. Yöneticiler, akrabalarla iş ilişkisi kurmaktan kaçınılmaktadırlar. Bunun nedeni ise, akrabaları ile aile ilişkileri yüzünden resmi anlaşmamalar yapamamaları, onlara karşı yaptırımlarda bulunamamaları ve akrabaları tarafından ekonomik anlamda daha çok sömürülmeleridir.

Çalışmada incelenen diğer bir değişken güvendir. Sonuçlarda, dikey toplulukçuluk ile duygusal güven arasında pozitif bir ilişki bulunurken, çalışmada önerildiği gibi yatay toplulukçuluk ile duygusal güven ve yatay bireycilik ile bilişsel güven arasında bir ilişki bulunamamıştır. Dolayısıyla buradan, kültürün duygusal ve bilişsel güven oluşumunda tek değişken olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Siteler ve OSTİM’de yapılan benzer çalışmalardan da yola çıkılarak, firma sahiplerinin birbirlerine ‘bilişsel’ ya da ‘duygusal güven’ duymaktansa, toplumsal düzenin özünde var olan ‘kurumsal temelli güven’ ya da ‘ilişkisel güven’ geliştirdikleri söylenebilir. Siteler ve OSTİM’de birlikte iş yapılan kişi

firma sahipleri tarafından öncelikle denenmekte; sorun çıkarmayan, zamanında söz verdiği işi yapan ve en az fırsatçı davranışlarda bulunan firmaya güven duyulmaktadır.

Çalışmada toplulukçular ile iç gruba güven ve bireyciler ile dış gruba güven arasında pozitif ilişki önerilmektedir. Ancak bu hipotezlerin hiç birisi onaylanmamıştır. Dolayısı ile iç ve dış gruba güvenin sadece kültürel değerlerle oluştuğu düşüncesi, bu örneklem için kabul edilmemektedir. Aynı zamanda çalışmada; iç gruba güven ile duygusal güven ve dış gruba güven ile bilişsel güven arasında pozitif ilişki önerilmektedir. Çalışmada beklenen bu sonuçlarda reddedilmiştir. Bu ilişkilerin bulunamamasının nedeninin, örnekleme oluşturan aktörler arasındaki ekonomik ilişkilerden kaynaklandığı düşünülmektedir. Yukarıda da bahsedildiği gibi firma sahipleri akrabalarından daha çok iş arkadaşlarına güvenmektedirler. Dolayısıyla, iç ve dış gruba güven kültürden daha çok, ilişkiler bazında oluşan güvene dayanmaktadır. Siteler ve OSTİM'deki aktörler ekonomik çıkarları doğrultusunda, kendilerinden fayda sağlamaya çalışmayan ve kendilerini kullanmayan kişiler ile ilişki kurmayı tercih etmektedirler.

Araştırmada elde edilen diğer sonuçlar, sosyal sermaye üzerinedir. Çalışmanın modelinden üretilen ilişkiler doğrultusunda; yatay – dikey toplulukçuluk; iç gruba güven; duygusal güven; yerleşik ilişki; ile içsel sosyal sermaye; yatay – dikey bireycilik; dış gruba güven; bilişsel güven; mesafeli ilişki; ile dışsal sosyal sermaye arasında pozitif ilişki önerilmektedir. Sonuçlara bakıldığında ise öngörülen tüm bu ilişkilerden sadece, 'iç gruba güven' ile 'içsel sosyal sermaye' arasında pozitif ilişki olduğu sonucu elde edilmiştir. Sadece Siteler örnekleminde yola çıkılarak ise, 'yatay bireycilik' ile 'dışsal sosyal sermaye' arasında pozitif ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tüm bu sonuçlardan, Türkiye'de sosyal sermaye elde etmede kültürün etkisinin olduğu ancak kültürel yaklaşımların ötesinde başka değişkenlerin de olduğu görülmektedir. Bireylerin ilişkilerine odaklanan ağ düzenekleri sosyal sermaye oluşumunda oldukça önemlidir. Türkiye'deki sosyal sermaye düzeyinin düşük olduğu değişik çalışmalar tarafından ortaya konmaktadır. Siteler ve OSTİM örneklemine bakıldığında, Tablo 30'da da görüldüğü gibi, hem Siteler hemde OSTİM'deki aktörlerin dışsal sosyal sermaye oranlarının çok düşük olduğu görülmektedir.

Çalışmanın belli kısıtları vardır. Çalışmanın belli bir ülkenin belli iki bölgesinde yapılmış olması, sonuçların genellenmesine ilişkin bilinen kısıtları da beraberinde getirmektedir. Buğra (2001), Türkiye'nin sosyal sermayesinin düşük olmasının nedenini devletin bireyler üzerinde güven oluşturamamasına bağlamaktadır. Putnam (1993) ve Fukuyama (1995), sosyal sermaye oluşumunda bireylerin birbirlerine duydukları güvenin düzgün işleyen demokrasinin temel unsuru olduğunu söylemektedir. Devlet müdahalesi ve demokratik süreçler sosyal sermaye oluşumunun temel değişkenlerindedir. Ancak yapılacak çalışmada, Türkiye'nin makro kurumsal değerleri detaylı olarak irdelenmemekte ve devlet müdahalesi ve demokratik süreçlerin ne boyutlardan sosyal sermayeyi etkilediği incelenmemektedir.

Bu çalışmada bazı geliştirilmesi gereken noktalar bulunmaktadır. Çalışmanın sorunlarından bir tanesi, kültür boyutları ölçülürken anket sorularının yönlendirici olması ve bireyin hangi boyuta ait olduğunun net bir şekilde ölçülememesidir. Birey tek tek soruları yanıtlarken, kendini farklı rollere sokmakta ve dolayısıyla kültür boyutu tam olarak ayırsamamaktadır. Dolayısıyla, bir dahaki çalışmalarda, kültür ölçeği kullanmak yerine; bireyin kültürel özelliklerini ortaya çıkaran 'senaryolardan' yararlanılabileceği düşünülmektedir.

Kültürel ve güven boyutlarının anket yöntemi ile net bir şekilde saptanamamasından dolayı; bir sonraki çalışmada, Uzzi'nin (1997), çalışmasında da olduğu gibi, ilişki ağlarını, bireysel ve kültürel farklılıkları daha iyi ortaya çıkarabilmek için etnografik araştırma yöntemi kullanılabilir.

Daha önce de belirtildiği gibi, çalışmanın modelinden türetilen hipotezleri analiz edebilmek için örneklem olarak Siteler ve OSTİM seçilmiştir. Siteler'de eğitim seviyesinin düşük olmasından dolayı bireylerin, çevremerkezci özelliklere ve duygusal güvene sahip olacakları; iç gruplarına daha çok güvenecekleri ve içsel sosyal sermayelerinin yüksek olacağı; OSTİM'de ise eğitim seviyesinin yüksek olmasından dolayı bireylerin, benmerkezci özelliklere ve bilişsel güvene sahip olacakları; dış gruplarına güven seviyelerinin ve dışsal sosyal sermayelerinin yüksek olacağı önerilmekteydi. Ancak örneklemin, Tablo 31'de de görülebileceği gibi, istenilen özelliklere sahip olmadığı ve Siteler ve OSTİM'deki bireylerin içsel ve dışsal sosyal sermaye seviyeleri bakımından

anlamli farklılık göstermedikleri görülmektedir. Dolayısıyla bir sonraki çalışmada, örneklem seçiminin farklı yapılması gerekmektedir. Çevremerkezci özellikleri daha iyi yansıması bakımından, 'hemşehrilik dernekleri'ndeki üyeler gibi, daha kapalı ağ düzeneklerine sahip ve ilişkileri daha çok iç grup güvenine dayanan, aralarında Siteler / OSTİM gibi ekonomik ilişkilerin bulunmadığı bir grubun örneklem olarak seçilmesi düşünülmektedir. Bireyci özellikleri daha net olarak ortaya koyabilmek ve açık ağ düzenekleri yapılarını inceleyebilmek için ise Rotary Kulübü'nün örneklem olarak seçilmesi düşünülmektedir. Hemşehri dernekleri ve Rotary Kulübü dışında; doktorlar ve belediye işçileri gibi, eğitim seviyeleri fark yaratan meslek gruplarında örneklem olarak seçilebilir.

Kültür yazınında, Türk toplumunun genel olarak toplulukçu kültür özellikleri taşıdığı göz önüne alınırsa, çalışmanın zenginleştirilmesi ve kültürel değerlerin daha iyi anlaşılabilmesi için araştırmanın bireyci kültür özellikleri taşıyan farklı bir toplumda daha uygulanması faydalı olacaktır.

KAYNAKÇA

- Adler, P., ve Kwon, S. 2002. Social capital: prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27 (1) : 17-40.
- Ahuja, G. 2000. Collaboration networks, structural holes and innovation: A longitudinal study. *Administrative Science Quarterly*, 45 (3): 425-455.
- Anderson J. C., Håkansson, H., ve Johanson, J. 2006. Moving or doing? Knowledge flow, problem solving, and change in industrial networks. *Journal of Business Research*, 60: 32–40.
- Akdoğan, A. 2006. Siyasal kültür ve sosyal sermayenin karşılaştırılması: Türkiye için bazı çıkarımlar. *Akdeniz İBF Dergisi*, 6 (12): 162-187.
- Allik, J., ve Realo, A. 2004. Individualism – collectivism and social capital. *Journal of Cross – Cultural Psychology*. 35 (1) : 29-49.
- Baker, W.E. 1990. Market networks and corporate behavior. *American Journal of Sociology*, 96 : 589-625.
- Baum, J.A.C., Calabrese, T., ve Silverman, B.S. 2000. Don't go it alone: Alliance network composition and startups' performance in Canadian biotechnology. *Strategic Management Journal*, 21 : 267-297.
- Bhattacharya, R., Devinney, T., ve Pillutla, M. 1998. A formal model of trust based on outcomes. *Academy of Management Review*, 23(3): 459-472.
- Bourdieu, P. 1977. Cultural Reproduction and social reproduction. J., Karabel ve A.H., Halsey (Der.), *Power and Ideology in Education*: 487-511. New York: Oxford University Press.
- Bourdieu, P. 1984. *Distinction: a social critique of the judgement of taste*. Londra : Routledge.
- Bourdieu, P. 1986. The forms of capital. G., Richardson. (Der.). *Handbook of theory and research for the sociology of education*. New York: Greenwood Press.
- Bourdieu, P., ve Wacquant, L. 1992. *An invitation to reflexive sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Borgatti, S.P., ve Foster, P.C. 2003. The network paradigm in organizational research: A review and typology. *Journal of Management*, 29: 991-1013.
- Borgatti, S. P., Everett, M. G., ve Freeman, L. C. 2002. *Ucinet for windows: software for social network analysis*. Harvard, MA: Analytic Technologies.

- Bromiley, P. ve Cummings, L.L. 1992. *Transactions cost in organizations with trust*. Discussion paper, 128. Minneapolis: University of Minnesota, Strategic Management Research Center.
- Buğra, A. 1998. Non market mechanisms of market formation: The development of the consumer durables industry in Turkey. *New Perspectives on Turkey*, 19: 1-29.
- Buğra, A. 2001. *Kriz ve geleneksel sosyal refah devleti*. İstanbul: VI. Araştırma Zirvesi.
- Burt, R. S. 1982. *Toward a structural theory of action*. New York: Academic Press.
- Burt, R. S. 1992. *Structural holes: The social structure of competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burt, R. S. 1993. The social structure of competition. R., Swedberg (Der.). *Explanations in economic sociology*: 65-103. New York: Russell Sage Foundation.
- Burt, R. 1997. The Contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly*, 42: 339-365.
- Burt, R. 2004. Structural holes and good ideas. *American Journal of Sociology*, 110 (2)
- Burt, R. 2005 a. *Brokerage and closure*. New York :Oxford University Press.
- Burt, R. 2005 b. Brokerage and closure: An introduction to social capital. *Academy of Management Review*, 31 (3): 757-772.
- Burt, R., Hogarth, R., ve Michaud, C. 2000. The social capital of French and American Managers. *Organization Science*, 11 (2).
- Burrell, G., ve Morgan, G. 1979. *Sociological paradigms and organizational analysis*. London: Heinemann.
- Cevizci, A. 2002. *Felsefe sözlüğü*. İstanbul: Paradigma Yayınları.
- Chen, C., Chen, X., ve Meindl, J. 1998. How can cultural cooperation be fostered? The cultural effects of individualism-collectivism. *Academy of Management Review*, 23 (2): 285-304.
- Chen, S., Hui, N., Bond, M., Sit, A., Wong, S., Chow, V., Lun, V., ve Law, R. 2006. Reexamining personal, social, and cultural influences on compliance behavior in the United States, Poland, and Hong Kong. *The Journal of Social Psychology*, 146 (2): 223–244.
- Coleman, J. 1988. Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, 94: 95-120.
- Coleman, J. S. 1990. *Foundations of social theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman, J. 1994. *Foundations of social theory*. Cambridge: Belknap Press.

- Cummings, L.L., ve Bromiley, P. 1996. The organizational trust inventory (OTI): development and validation. T.R., Tyler (Der), *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*: 302-330. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Das, T.K., ve Teng, B. 1998. Between trust and control: Developing confidence in partner cooperation in alliances. *Academy of Management Review*, 23 (3): 491-512.
- Dhanaraj, C., ve Parkhe, A. 2006. Orchestrating innovation networks. *Academy of Management Review*, 31 (3): 659-669.
- Doney, P., Cannon, J., ve Mullen, M. 1998. Understanding the influence of national culture on the development of trust. *The Academy of Management Review*, 23 (3): 601-620.
- Fukuyama, F. 1995. *Trust: social virtues and the creation of prosperity*. London: Hamish Hamilton.
- Fukuyama, F. 1997. Social capital and the modern capitalist economy: creating a high trust workplace. *Stern Business Magazine*, 4 (1).
- Fukuyama, F. 2001. Social capital, civic society and development. *Third World Quarterly*, 22 (1): 7-20.
- Galaskiewicz, J. 1979. The structure of community organizational networks. *Social Forces*, 57 (4): 1347-1363.
- Grandori, A., ve Soda, G. 1995. Inter-firm networks: Antecedents, mechanism and forms. *Organization Studies*, 16 (2): 183-214.
- Granovetter, M. 1973. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78 (6): 1360-1380.
- Granovetter, M. 1983. The strength of weak ties: A network theory revisited. *Sociological Theory*, 1.
- Granovetter, M. 1985. Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3).
- Goodenough, W. 1970. *Description and Comparison in Cultural Anthropology*. Chicago: Aldine.
- Gökalp, N. 2003. Ekonomide güven faktörü. *Yönetim ve Ekonomi*, 10 (2) :163-174.
- Gudykunst, W.B., Matsumoto, Y., Ting-Toomey, S., Nishida, T., Kim K.S., ve Heyman, S. 1996. The influence of cultural individualism-collectivism, self construals and individual values on communication styles across cultures. *Human Communication Research*, 22: 510-543.

- Gulati, R. 1998. Alliances and networks. *Strategic Management Journal*, 19 (4): 293.
- Gulati, R. 1999. Network location and learning: The influence of network resources and firm capabilities on alliance formation. *Strategic Management Journal*, 20: 397-420.
- Gulati, R., ve Gargiulo, M. 1999. Where do interorganizational networks come from? *The American Journal of Sociology*, 104 (5): 1439.
- Gulati, R., Dialdin D. A., ve Wang, L. 2002. Organizational networks. J.A.C., Baum (Der.). *The Blackwell Companion to Organizations*: 281-303. Oxford: Blackwell.
- Gulati, R., ve Singh, H. 1998. The architecture of cooperation: managing coordination costs and appropriation concerns in strategic alliances. *Administrative Science Quarterly*, 43: 781-814.
- Hagen, J., ve Choe, S. Trust in Japanese interfirm relations: Institutional sactions matter. *Academy of Management Review*, 23(3): 589-600.
- Hofstede, G.J. 1980. *Culture's consequences: international differences in work related values*. London: Sage Publications.
- Hofstede, G.J. 1983. The cultural relativity of organizational practices and theories. *Journal of International Business Studies*, 14(2): 75-89.
- Hofstede, G.J. 1991. *Cultures and organizations: software of the mind*. London: McGrawhill Book Company.
- Hosmer, L.T. 1995. Trust: The connecting link between organizational theory and philosophical ethics. *Academy of Management Review*, 20 (2): 379-403.
- Kağıtçıbaşı, C. 1994. A critical appraisal of individualism and collectivism: Toward a new formulation. U., Kim, H.C., Triandis, C., Kağıtçıbaşı, S.C., Choi, ve G., Yoon (Der.). *Individualism and collectivism: Theory, method, and applications*: 52 – 65. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Karagül, M. ve DüNDAR, S. 2006. Sosyal sermaye belirleyicileri üzerine amprik bir çalışma. *Akdeniz İBF Dergisi*, 6 (12): 61-78.
- Karagül, M., ve Masca, M. 2005. Sosyal sermaye üzerine bir inceleme. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1: 37-52.
- Katz, N., Lazer, D, Arrow, H., ve Contractor, N. 2004. Network theory and small groups. *Small Group Research*, 35 (3): 307-332.

- Kaygısız, Z., Saraçlı, S., ve Dokuzlar, K.U. 2005. İllerin gelişmişlik düzeyini etkileyen faktörlerin path analizi ve kümeleme analizi ile incelenmesi. www.ekonometridernegi.org/bildiriler/o3s1.pdf
- Khodyakov, D. 2007. Trust as a process: a tree-dimensional approach. *Sociology*, 41 (11): 115-132.
- Kim, U., Triandis, H. C., Kagitcibasi, C., Choi, S. C., and Yoon, G. 1994. Introduction. U., Kim, H.C., Triandis, C., Kağıtcıbaşı, S.C., Choi, ve G., Yoon (Der.). *Individualism and collectivism: Theory, method, and applications*: 1–11. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Krachardt, D. ve Hanson, J. R. 1993. Informal networks: the company behind the charts. *Harvard Business Review*, 71: 104-112.
- Kristansen, S. 2004. Social networks and business success. The role of subcultures in an African context. *American Journal of Economics and Sociology*, 63(5):1149-1171.
- Korczynski, M. 2000. The political economy of trust. *Journal of Management Studies*, 37 (1) :1-21.
- Köker, A. R. 2008. *Örgütlerarası ağların yenilik derecesi üzerindeki etkileri: Ostim ve Ankara Organize Sanayi bölgelerinde bir çalışma*. Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Doktora Tezi. Ankara
- Lane, C., ve Bachmann, R. 1998. *Trust within and between organizations: conceptual issues and empirical applications*. New York: Oxford University Press.
- Lewis, J.D., ve Weigert, A. 1985. Trust as a Social Reality. *Social Forces*, 63.
- Locke, R.M. 2006. *Building trust*. Yayınlanmamış çalışma, Massachusetts Institute of Technology.
- Marisol, C., ve Felmler. 2004. Alinterethnic relationships: The role of social network diversity. *Journal of Marriage and the Family*, 66: 293-305.
- Markus, H. R., ve Kitayama, S. 1991. Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98: 224–253.
- Marsh, H. W., ve Grayson, D. 1995. Latent variable models of multitrait-multimethod data. Hoyle, R. H., (Der.). *Structural equation modeling: Concepts, issues, and application*: 177-198. London: Sage.
- Matsumoto, D. 1991. Cultural influences on facial expressions of emotions. *Southern Communication Journal*, 56: 128-137.

- Matsumoto, D. 1992. American Japanese cultural differences in the recognition of universal facial expressions. *Journal of Cross – Cultural Psychology*, 23: 72-84.
- Mayer, R.C., Davis, J. ve Schoorman, D. 1995. An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20 (3): 709-734.
- McAllister, D. 1995. Affect and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal*, 38 (1): 24-59.
- McKnight, H.D., Cummings, L., ve Chervany, N. 1998. Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review*, 23 (3): 473-490.
- Morgan, G., Frost, P., ve Pondy, L. 1983. Organizational symbolism. L., Pondy, P., Frost, G., Morgan, T., Dandridge. (Der.). *Organizational symbolism*. 3-35. Greenwich: Jai Press.
- Oorschot, W. V., ve Atrs, W. 2005. The social capital of European welfare states: the crowding out hypothesis revisited. *Journal of European Social Policy*, 15 (1): 5-26.
- OSTİM Organize Sanayi Bölgesi internet sayfası. Haziran 2008 <www.ostim.org.tr>
- Öğütveren, Ö. 2007. *Örgütsel güvenin ağ düzenekleri içerisindeki analizi küçük işletmelerde bir uygulama*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bilim Dalı Doktora Tezi. Ankara.
- Özen, Ş. 1996. *Bürokratik kültür 1 yönetsel değerlerin toplumsal değerleri*. Ankara: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü.
- Özen, Ş., ve Aksoy, B. 2007. *Endüstriyel bölge kültürünün oluşumu ve değişimi: Ankara Mobilyacılar Sitesi örneği*. İzmit: 15. Ulusal Yönetim Organizasyon Kongresi.
- Özen, Ş., ve Aslan, Z. 2006. İçsel ve dışsal sosyal sermaye yaklaşımları açısından Türk Toplumunun sosyal sermaye potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) örneği. *Akdeniz İBF Dergisi*, 6 (12): 130-161.
- Özen, Ş., Işık, N.E., Uysal, Ö.Ö., Şengün, A.E., Aksoy, B., Çakar, M., ve Akış, B. 2007. İş kültürü ve örgütler arası ilişkilerin örgütsel performansa etkileri: Ankara Mobilyacılar Sitesi örneği. Yayımlanmamış TÜBİTAK destekli araştırma projesi. Proje no: SOBA6105K168.
- Park, S., ve Luo, Y. 2001. Guanxi and organizational dynamics: organizational networking in Chinese. *Strategic Management Journal*, 22: 455–477.

- Portes, A. 1998. Social capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24: 1-24.
- Powell, W. W. 1990. Neither market nor hierarchy: Network forms of organization. *Research in Organizational Behavior*, 12: 295-336.
- Putnam, R. D. 1993. *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton, NJ.: Princeton University Press.
- Putnam, R.D. 1995. Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6 (1): 65-78.
- Putnam, R. D. 2000. *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. New York : Simon and Schuster.
- Putnam, R.D., Leonardi, R., ve Nanetti, R.Y. 1993. *Making democracy work: civic tradition in modern Italy*. Princeton : Princeton University Press.
- Rempel, J., ve Holmes, J. 1986. How do i trust thee. *Psychology Today*, 28-34.
- Rempel, J., Holmes, J., ve Zanna, M. 1985. Trust in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49:95-112.
- Rousseau, D., Sitkin, S., Burt, R., ve Camerer, C. 1998. Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *The Academy of Management Review*, 23 (3): 393.
- Sargut, S. 2001. *Kültürler arası farklılaşma ve yönetim*. Ankara : İmge Yayınevi.
- Sargut, S. 2003. Kurumsal alanlardaki örgüt yapılarının oluşmasında ve ekonomik işlemlerin yürütülmesinde güvenin rolü. F. Erdem (Der.). *Sosyal Bilimlerde Güven*: 89- 124. Ankara: Vadi Yayınları.
- Sargut, S. 2006. Sosyal sermaye: yapının sunduğu bir olanak mı, yoksa bireyin amaçlı eylemi mi? *Akdeniz İBF Dergisi*, 6 (12): 1-13.
- Schwartz, S. H. 1994. Cultural dimensions of values: Toward an understanding of national differences. U., Kim, H.C., Triandis, C., Kagitcibasi, S.C., Choi, ve G., Yoon (Der.). *Individualism and collectivism: Theory, method, and applications*: 85–121. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Scott, G., Ciarrochi, J., ve Deane, F.B. 2004. Disadvantages of being an individualist in an individualistic culture: Idiocentrism, emotional competence, stress, and mental health. *Australian Psychologist*, 39(2): 143 – 153.
- Schuller, T. 2000. Human and social capital: the search for appropriate technomethodology. *Policy Studies*, 21 (1): 25-35.

- Sheppard, B. ve Sherman, D.M. 1998. The grammars of trust: A model and general implications. *Academy of Management Review*, 3 (422-437).
- Smitka, M. 1999. Power And Paradox In Postwar Industrial Relations. **Journal of Japanese Studies**, 25:1.
- Singelis, T.M. 1994. The measurement of independent and interdependent self-construct. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20: 580-591.
- Singelis, T.M., Triandis, H.C., Bhawunk, D.S. ve Gelfand, M.J. 1995. Horizontal and vertical dimensions of individualism and collectivism: a theoretical and measurement refinement. *Cross Cultural Research*, 29 (3): 240-275.
- Solow, R. 2000. Notes on social capital and economic performance, social capital: a multifaceted perspective. P., Dasgupta, I. Serageldin. (Der.). *The World Bank*. 6-10. Washington, D.C.
- Strathdee, R. The creation of contrasting education and training markets in England and New Zealand. *Journal of Education and Work*, 19 (3): 237-253.
- Sümer, N. 2000. Yapısal eşitlik modelleri: Temel kavramlar ve örnek uygulamalar. *Türk Psikoloji Yazıları*, 3(6): 49-74.
- Şengün, A.E. 2007. Alıcı-tedarikçi ilişkilerinde güven ve güvensizliğin mübadele performansı üzerine etkileri: Ankara Mobilyacılar Sitesi örneği. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 7 (1-2): 5-38.
- Şengün, A.E. ve Önder, Ç. 2009. Endüstriyel kümelerde yenilikçilik: firma özellikleri etkili mi? *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 9 (1) :5-34.
- Şengün, A.E. ve Wasti N.S. 2009. Revisiting trust and control. *International Small Business Journal*, 27 (1): 5-33.
- Şimşek, Z., Lubatkin, M. H., Floyd, S. W. 2003. Inter-Firm Networks and Entrepreneurial Behavior: A Structural Embeddedness Perspective. *Journal of Management*, 29 (3): 427-442.
- Triandis, H.C. 1989. The self and behavior in differing cultural contexts. *Psychological Review*, 96: 506-520.
- Triandis, H.C. 1994. Theoretical and methodological approaches to the study of collectivism and individualism. Individualism collectivism : theory, method and applications. *Cross – cultural research and methodology series*. New Delhi: Sage Publication.
- Triandis, H.C. 1995. *Individualism and collectivism*, Colorado: Westview Press.

- Triandis, H.C. 1999. Cross-cultural psychology. *Asian Journal of Social Psychology*, 2: 127-143.
- Triandis, H.C. 2000. Cross-cultural I/O psychology at the end of millennium. *Applied Psychology: An International Review*, 49 (1): 222-226.
- Triandis, H.C. 2004. The many dimensions of culture. *Academy of Management Executive*, 18(1), 88-93.
- Triandis, H.C., Bontempo, R., Villereal, M.J., Asai, M., ve Lucca, N. 1988. Individualism and collectivism: Cross – cultural perspectives on self – ingroups relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54 (2): 323-338.
- Triandis, H.C., Chen, X. P., ve Chen, D. K. S. 1998. Scenarios for the measurement of collectivism and individualism. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 29: 275 – 289.
- Triandis, H.C., Leung, K., Villereal, M. J., ve Clack, F. L. 1985. Allocentric versus idiocentric tendencies: Convergent and discriminant validation. *Journal of Research in Personality*, 19: 395 – 415.
- Tüylüoğlu, Ş. 2006. Sosyal sermaye, iktisadi performans ve kalkınma: Bir yazın taraması. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 12: 14-60.
- Uysal, Ö., ve Çakar, M. 2007. Ankara mobilyacılar sitesi'ndeki örgüt topluluğunda ilişki ağları ve yerleşiklik olgusu. **15. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı**, 464-473.
- Uzzi, B. 1996. The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect. *American Sociological Review*, 61: 674-698.
- Uzzi, B. 1997. Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of social embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42: 35-67.
- Uzzi, B. 1999. Embeddedness in the making of financial capital: How social relations and networks benefit firms seeking financing. *American Sociological Review*, 481-505.
- Wagner, J. 1995. Studies of individualism-collectivism: effects on cooperation in groups. *Academy of Management Journal*, 38 (1): 152-172.
- Walker, G., Kogut, B., ve Shan, W. 1997. Social capital, structural holes and the formation of an industry network . *Organization Science*. 8 (2): 109-125.

- Wasti, A. 2003. The Influence of cultural values on antecedents of organizational commitment: An individual level analysis. *Applied Psychology: An International Review*, 52 (4): 533-554.
- Wasti, A., ve Erdil, S. 2007a. Bireycilik ve toplulukçuluk değerlerinin ölçülmesi : benlik kurgusu ve INDCOL ölçeklerinin Türkçe Geçerlemesi. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 7 (1-2): 5-38.
- Wasti, A., ve Erdil, S. 2007b. *Bireycilik ve toplulukçuluk değerlerinin ölçülmesi: SCS ve INDCOL ölçeklerinin Türkçe geçerlemesi*. İzmit: 15. Ulusal Yönetim Organizasyon Kongresi.
- Western, J., Stimson, R., Baum, S., ve Gellecum, Y. Measuring community strength and social capital. *Regional Studies*, 39 (8): 1095-1109.
- Woolcock, M. 2001. The place of social capital in understanding social and economic outcomes. *Isuma: Canadian Journal of Policy Research*, 2 (1): 1-17.
- Woolcock, M., ve Narayan, D. 2000. Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank*.
- Zaheer, A., McEvily, B., ve Perrone, V. 1998. Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance. *Organization Science*, 9:141-159.
- Zucker, L.G. 1986. Production of trust : Institutional sources of economic structure, 1840-1920'. *Research in Organizational Behavior*, 8 : 53-111.
- Zukin, S., ve DiMaggio, P. 1990. *Structures of capital: The social organization of the economy*. New York: Cambridge University Press.

EKLER

EK 1. MODELİN İSTATİSTİKSEL OLARAK AÇIKLANMASI

Bağımsız Değişkenler

Yatay Bireycilik (YB); Dikey Bireycilik (DB); Yatay Toplulukçuluk (YT); Dikey Toplulukçuluk (DT); Dış Gruba Güven (DGG); İç Gruba Güven (IG); Duygusal Güven (DG); Bilişsel Güven (BG); Yerleşik / Mesafeli İlişki (BAĞ)

Bağımlı Değişkenler

İçsel Sosyal Sermaye (ISS); Dışsal Sosyal Sermaye (DSS)

Bağımlı – Bağımsız Değişken İlişkisi

$$IG = a_1 \cdot YT + a_2 \cdot DT$$

$$DGG = a_3 \cdot YB + a_4 \cdot DB$$

$$DG = b_1 \cdot IG$$

$$BG = b_2 \cdot DGG$$

$$BAĞ = c_1 \cdot DG + c_2 \cdot BG$$

$$ISS = d_1 \cdot BAĞ$$

$$DSS = d_2 \cdot BAĞ$$

$$ISS = d_1 \cdot c_1 \cdot b_1 \cdot a_1 \cdot YT + d_1 \cdot c_1 \cdot b_1 \cdot a_2 \cdot DT + d_1 \cdot c_2 \cdot b_2 \cdot a_3 \cdot YB + d_1 \cdot c_2 \cdot b_2 \cdot a_4 \cdot DB$$

$$DSS = d_2 \cdot c_1 \cdot b_1 \cdot a_1 \cdot YT + d_2 \cdot c_1 \cdot b_1 \cdot a_2 \cdot DT + d_2 \cdot c_2 \cdot b_2 \cdot a_3 \cdot YB + d_2 \cdot c_2 \cdot b_2 \cdot a_4 \cdot DB$$

EK 2. ANKET

Bu soru kağıdı Başkent Üniversitesi'nde, 'Yönetim ve Organizasyon' doktora programı içeriğinde hazırladığım tez çalışmam için düzenlenmiştir. Yaklaşık 20 dakikada doldurulabilecek soru kağıdı, diğer imalatçı firmalarla olan ilişkilerinizle ilgili soruları içermektedir. Lütfen, soruları, eksiksiz bir biçimde, gerçekte ne olduğuna ve ne düşündüğünüze göre cevaplayınız. Soruların herhangi bir doğru cevabı yoktur. Cevaplarınız, bireysel olarak hiçbir üçüncü şahıs veya kuruluşla paylaşılmayacaktır. Soru kağıdında vereceğiniz firma isimleri hiçbir şekilde bilimsel yayınlarda firma kimliğini açıklayacak biçimde kullanılmayacaktır. Araştırmama yaptığınız katkılarınızdan dolayı çok teşekkür ederim.

Ayşın Paşamehmetoğlu

Sanayi Bölgesi : Siteler OSTİM

Tarih:

Adınız ve Soyadınız:	
Firmanızın Adı:	
Göreviniz:	
Yaşınız :	
Doğum Yeriniz:	

Eğitim Durumunuz: İlkokul Ortaokul Lise İki yıllık yüksek okul
Dört yıllık fakülte Yüksek Lisans veya Doktora

1. Firmanızın türü nedir? Şahıs firması (Bir kişiye ait)
Aile ortaklığı
Farklı ailelerin (kişilerin) ortaklığı
2. İmal ettiğiniz ürünler nelerdir?
3. Firmanızda siz dahil toplam kaç kişi çalışmaktadır?
4. Firmanız ilk ne zaman faaliyete başladı?
5. Atölyeniz kat metre karedir?
6. Atölyeniz sizin mülkünüz mü? Kendi mülküm Kira
7. Şu anda kapasitenizin yüzde kaçını kullanıyorsunuz?
8. Bizzat siz hangi yıldan bu yana Sitelerde / OSTİMde çalışıyorsunuz?

9. Hangi yıldan bu yana imalat sektöründe çalışıyorsunuz?

10. Hangi yıldan bu yana bu firmada çalışıyorsunuz?

11. Sizden önce babanız, amcanız gibi büyükleriniz de Sitelerde / OSTİMde çalışıyor muydu?

12. Firmanızdaki göreviniz nedir? Firma sahibi-yönetici

Ücretli yönetici

Satın almadan sorumlu

Pazarlamadan sorumlu

İmalattan sorumlu

Diğer.....

13. Firmanızdaki önemli kararlarda ne derece etkilisiniz?

Az Etkili

Cok Etkili

1

2

3

4

5

14. Firma sahibi (sahipleri) nerelidir?

15. Uzun süredir, önemli işler için birlikte çalıştığınız, iş yaptığınız/ iş yaptırdığınız ya da malzeme aldığınız üç firmanın ve sahiplerinin adlarını söyleyiniz.

	<u>Firmanın Adı</u>	<u>Adresi</u>	<u>Telefon Numarası</u>	<u>Sahibinin Adı ve Soyadı</u>
A.				
B.				
C.				

16. Bu kişilerle kaç yıldır çalışıyorsunuz?

	Yıl	Ay
A.		
B.		
C.		

17. Bu firmalarla ne ölçüde açık hesap çalışıyorsunuz?

	Her zaman	Sık sık	Bazen	Nadiren	Hiç
A.					
B.					
C.					

18. Bu firmalarla ne tür bir ilişkiniz vardır?

	Ticari	İşle birlikte kurulan ahbaplık	İşten önce kurulan ahbaplık	Hemşehrilik	Akrabalık
A.					
B.					
C.					

19. Yukarıda akrabalık ilişkisi olan kişilerle akrabalık derecenizi belirtiniz. (Kardeşim, amcamın oğlu gibi).

- A.
- B.
- C.

20. Bu firmalarla iş gereği telefonla ya da yüzyüze görüşme sıklığınız nedir?

	Hergün	Haftada bir	Ayda bir	İki ayda bir yada daha az
A.				
B.				
C.				

21. Bu firma sahipleriyle akşamları veya hafta sonları sosyal nedenlerle görüşme sıklığınız nedir?

	Hergün	Haftada bir	Ayda bir	İki ayda bir yada daha az
A.				
B.				
C.				

22. Bu firma sahipleriyle dünya görüşünüz ne derecede uyuşmaktadır?

	Tamamen	Hemen hemen	Kısmen	Hiç	Fikrim Yok
A.					
B.					
C.					

23. Nerelisiniz?

Lütfen aşağıdaki soruları yukarıda belirttiğiniz üç firma sahibini genel olarak düşünerek yanıtlayınız.

1- Kesinlikle katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Ne katılıyorum ne katılmıyorum
4- Katılıyorum 5- Kesinlikle katılıyorum

24. Verdiği sözleri yerine getiremeyeceklerini hissediyorum.	1	2	3	4	5
25. Ortak olan projelerimizin başarısı için endişeleniyorum.	1	2	3	4	5
26. Ortak hedeflerimiz üzerine uzlaşabileceğimiz konusunda endişe duyuyorum.	1	2	3	4	5
27. Verdikleri sözleri yerine getirdiklerini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
28. Benden yarar sağlamaya çalışmayacaklarından eminim.	1	2	3	4	5
29. Benimle adilce anlaşmalar yapacaklarına itimat edebileceğimi hissediyorum.	1	2	3	4	5

30. Bana karşı dürüst olduklarını hissediyorum.	1	2	3	4	5
31. Benden faydalanmaya çalıştıklarını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
32. Anlaşmaları adilce yürüttüklerini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
33. Anlaşmalarda doğruyu söylediklerini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
34. Anlaşmalarda gerçekçi davrandıklarını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
35. Benden istifade ettiklerini hissediyorum.	1	2	3	4	5
36. Anlaşmanın ruhuna sadık kaldıklarını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
37. Benimle dürüstçe anlaşmalar yapacaklarını hissediyorum.	1	2	3	4	5
38. Hassas ve savunmasız olan insanlardan istifade ettiklerini hissediyorum.	1	2	3	4	5
39. Benim problemlerimden istifade ettiklerini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
40. Benim zayıflıklarımın fayda sağladıklarını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
41. İtimat edilir olduklarını düşünüyorum.	1	2	3	4	5

Lütfen aşağıdaki ifadelere ne derece katıldığınızı belirtiniz.

1- Kesinlikle katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Ne katılıyorum ne katılmıyorum
4- Katılıyorum 5- Kesinlikle katılıyorum

42. Sık sık büyüklerimi ve akrabalarımı ziyarete giderim.	1	2	3	4	5
43. OSTİM / Sitelerdeki komşularıyla sorun yaşadığım zaman bir an önce uzlaşma yolları ararım.	1	2	3	4	5
44. İşimden zaman ayırıp akrabalarımın yeterince ilgilenerim.	1	2	3	4	5
45. Arkadaşlarımla yeterince zaman geçiririm.	1	2	3	4	5
46. Devlete güvenirim.	1	2	3	4	5

47. Türkiye'deki okul sistemine güvenirim.	1	2	3	4	5
48. Güvenlik kuvvetlerine güvenirim.	1	2	3	4	5
49. Hükümete güvenirim.	1	2	3	4	5
50. Belediyeye güvenirim.	1	2	3	4	5
51. Siteler / OSTİM yönetimine güvenirim.	1	2	3	4	5
52. Medyaya güvenirim.	1	2	3	4	5
53. Tanımadığım insanlara güvenirim.	1	2	3	4	5
54. İnsanların çoğu dürüsttür.	1	2	3	4	5
55. İnsanların çoğu güvenilirdir.	1	2	3	4	5
56. Arabası bozulan birine, ev telefonumu kullanması için izin veririm. (Cep telefonunuzun olmadığını düşünün.)	1	2	3	4	5

Lütfen aşağıdaki ifadelere ne derece katıldığınızı belirtiniz.					
1- Kesinlikle katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Ne katılıyorum ne katılmıyorum					
4- Katılıyorum 5- Kesinlikle katılıyorum					
57. Sitelerdeki/OSTİM'deki meslek odası ve dernek gibi kuruluşlar, firmaların işbirliği yapmalarına destek olur.	1	2	3	4	5
58. Sitelerdeki/OSTİM'deki firmalar arasında rekabet vardır.	1	2	3	4	5
59. Sitelerdeki/OSTİM'deki firmalar, değişen şartlara göre yenilikler yaparlar.	1	2	3	4	5
60. Sitelerdeki/OSTİM'deki firmalar için, çek veya senet aldıkları sürece, iş yapacakları firmanın Sitelerin içinden ya da dışından olması önemli değildir.	1	2	3	4	5
61. Sitelerdeki/OSTİM'deki meslek odası ve dernek gibi kuruluşlar, firmaların yenilik yapmalarına destek olur.	1	2	3	4	5
62. Sitelerdeki/OSTİM'deki firmalar arasında sıkı işbirliği vardır.	1	2	3	4	5

63. Sitelerdeki/OSTİM'deki firmalar, şartlar değişse de aynı tarzda çalışmaya devam ederler.	1	2	3	4	5
64. Sitelerdeki/OSTİM'deki firmalar, Sitelerdeki / OSTİM'deki diğer firmalarla çeksiz, senetsiz iş yaparlar.	1	2	3	4	5
65. Firma olarak istesek de Sitelerden/OSTİM'den ayrılmamız çok zordur.	1	2	3	4	5
66. Kendimizi genellikle "Siteler/OSTİM firması" olarak tanıtırız.	1	2	3	4	5
67. Şimdiye kadar çok fazla yatırım yaptığımız için Sitelerden/OSTİM'den ayrılmamız çok maliyetlidir.	1	2	3	4	5
68. Birileri Siteler/OSTİM hakkında kötü şeyler söylerse rahatsız oluruz.	1	2	3	4	5
69. Sağladığı ekonomik avantajlardan dolayı Sitelerden/OSTİM'den ayrılmayı düşünmeyiz.	1	2	3	4	5
70. Sitelerin/OSTİM'in sorunlarını kendi derdimiz gibi görürüz.	1	2	3	4	5

	Tamamen	Hemen hemen	Kısmen	Hiç	Fikrim Yok
71.Sizinle birlikte yaşamayan akrabalarınıza ne ölçüde güvenirsiniz?					
72. Arkadaşlarınıza ne ölçüde güvenirsiniz?					
73. İş arkadaşlarınıza ne ölçüde güvenirsiniz?					
74.Siteler / OSTİM'deki komşularınıza ne ölçüde güvenirsiniz?					

	Daima	Genellikle	Bazen	Arasıra	Nadiren
75. Ne kadar sıklıkla siz, yakın aileniz ve birlikte yaşamadığınız diğer akrabalarınız birbirinizle yardımlaşır ve fikir alışverişinde bulunursunuz?					
76. Ne kadar sıklıkla siz ve arkadaşlarınız birbirinizle yardımlaşır ve fikir alışverişinde bulunursunuz?					
77. Ne kadar sıklıkla siz ve OSTİM/Sitelerdeki komşularınız birbirinizle yardımlaşır ve fikir alışverişinde bulunursunuz?					

78. İnsanlara yardım etmek için son altı ayda katıldığınız gönüllü faaliyetlerin sayısı?

79. Üye olduğunuz dernek sayısı?

80. Yönetim ya da yürütme kurulunda yer aldığınız dernek sayısı?

81. Son altı ay içinde katıldığınız dernek faaliyetlerinizin sayısı?

82. Siteler / OSTİM yönetiminde ne ölçüde aktif rol alıyorsunuz?

Daima Genellikle Bazen Arasıra Nadiren Hiç

83. Siteler / OSTİM toplantılarına düzenli olarak katılır mısınız?

Daima Genellikle Bazen Arasıra Nadiren Hiç

84. Kişisel olarak tanıdığımız medyada görev alan kişi sayısı?

85. Kişisel olarak tanıdığımız bürokrat sayısı?

86. Kişisel olarak tanıdığımız belediye görevlilerinin sayısı?

87. Kişisel olarak tanıdığımız politikacı sayısı?

Lütfen aşağıdaki ifadelere ne derece katıldığınızı belirtiniz.					
1- Kesinlikle katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Ne katılıyorum ne katılmıyorum					
4- Katılıyorum 5- Kesinlikle katılıyorum					
88. Benim mutluluğum çevremdekilerin mutluluğuna çok bağlıdır.	1	2	3	4	5
89. Kazanmak herşeydir	1	2	3	4	5
90. Yakın çevrem için kişisel çıkarlarımdan fedakarlık ederim.	1	2	3	4	5
91. Başkaları benden daha başarılı olduğunda rahatsız olurum.	1	2	3	4	5
92. Yakın çevremdekilerin birbiriyle uyumunu muhafaza etmek benim için önemlidir.	1	2	3	4	5
93. İşimi başkalarından daha iyi yapmak benim için önemlidir.	1	2	3	4	5
94. Komşularıyla ufak tefek şeyleri paylaşmak hoşuma gider.	1	2	3	4	5
95. İş arkadaşlarımla iyiliği benim için önemlidir.	1	2	3	4	5
96. İş arkadaşlarımdan biri ödül kazansa gurur duyarım.	1	2	3	4	5
97. Özgün bir birey olmak benim için önemlidir.	1	2	3	4	5
98. Başkası benden daha başarılı olduğu zaman kendimi gergin ve kamçılanmış hissedirim.	1	2	3	4	5
99. Çoğu zaman kendi bildiğim gibi yaşarım.	1	2	3	4	5
100. Yakın çevremde kararlarına saygı göstermek benim için önemlidir.	1	2	3	4	5
101. Başkalarına güvenmektense kendime güvenirim.	1	2	3	4	5
102. Ne fedakarlık gerekirse gereksin aile bireyleri birbirlerine kenetlenmelidirler.	1	2	3	4	5
103. Anne-baba ve çocuklar mümkün olduğu kadar birlikte kalmalıdır.	1	2	3	4	5
104. Başkalarından bağımsız bireysel kimliğim benim için çok önemlidir.	1	2	3	4	5

105. Kendi isteklerimden fedakarlık yapmak gerekirse de aileme bakmak benim görevimdir	1	2	3	4	5
106. Bireysel kimliğim benim için çok önemlidir.	1	2	3	4	5
107. Yakın çevremde çoğunluğun isteklerine saygı gösteririm.	1	2	3	4	5
108. Kendine özgü ve başkalarından farklı olmaktan hoşlanırım.	1	2	3	4	5
109. Bir karar vermeden önce yakın arkadaşlara danışıp onların fikirlerini almak önemlidir.	1	2	3	4	5
110. Maddi güçlük içinde olan bir akrabama imkanlarım ölçüsünde yardım ederim.	1	2	3	4	5
111. Rekabet olmadan iyi bir toplum düzeni kurulamaz.	1	2	3	4	5
112. İnsan hayatını başkalarından bağımsız olarak yaşamalıdır.	1	2	3	4	5
113. Çok hoşuma giden birşeyden ailem onaylamazsa vazgeçerim.	1	2	3	4	5
114. Başkalarıyla işbirliği yaptığım zaman kendimi iyi hissederim.	1	2	3	4	5
115. Başkalarıyla rekabet edebileceğim ortamlarda çalışmak hoşuma gider.	1	2	3	4	5
116. İnsanlara açık ve dosdoğru konuşmayı tercih ederim.	1	2	3	4	5
117. Çocuklara vazifenin eğlenceden önce geldiği öğretilmelidir.	1	2	3	4	5
118. Benim için zevk başkalarıyla vakit geçirmektir.	1	2	3	4	5
119. Başarı hayattaki en önemli şeydir.	1	2	3	4	5

EK 3. PİLOT ÇALIŞMA SIRASINDA UYGULANAN GÜVEN SORULARI

Lütfen aşağıdaki soruları yukarıda belirttiğiniz üç firma sahibini genel olarak düşünerek yanıtlayınız.					
1- Kesinlikle katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Ne katılıyorum ne katılmıyorum					
4- Katılıyorum 5- Kesinlikle katılıyorum					
24. Bana olan vaadlerini yerine getireceklerine itimat edemeyeceğimizi hissediyorum.	1	2	3	4	5
25. Ortak olan projelerimizin başarısı için endişeleniyorum.	1	2	3	4	5
26. Uzlaşmış hedeflere olan bağlılıkları hakkında endişe duyuyorum.	1	2	3	4	5
27. Bana olan uzlaşmış vaadlerini karşıladıklarını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
28. Anlaşmanın ruhuna sadık kaldıklarını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
29. ile ilgili yükümlülüklerin olan insanlarca onurlandırılacağını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
30. Benimle adilce müzakere edeceklerine itimat edebileceğimi hissediyorum.	1	2	3	4	5
31. Bana karşı dürüst olduklarını hissediyorum	1	2	3	4	5
32. Benimle dürüstçe müzakere ettiklerini hissediyorum.	1	2	3	4	5
33. Anlaşmaları adilce müzakere ettiklerini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
34. İnsanların müzakerelerde doğruyu söylediklerini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
35. Gerçekçi müzakere ettiklerini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
36. Benden faydalandıklarını hissediyorum.	1	2	3	4	5
37. Benden faydalanmayacaklarından eminim.	1	2	3	4	5
38. Benden faydalanmaya çalıştıklarını düşünüyorum.	1	2	3	4	5

39. Hassas ve savunmasız olan insanlardan istifade ettiklerini hissediyorum.	1	2	3	4	5
40. Benim problemlerimden istifade ettiklerini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
41. Benim zayıflıklarımın fayda sağladıklarını düşünüyorum.	1	2	3	4	5

EK 4. UCINET 6 Programına Girilen Ağ Düzeneği Verilerinin Şekli

UCINET Spreadsheet - C:\Documents and Settings\Ali\Desktop\Yazılar\Chapters\ucinet\TEZ_##h

File Edit Transform Fill Labels Options Help

Fill +.0 -0 Ref

	N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7	N8	N9	N10	N11	N12	N13	N14	N15	N16	N17
N1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N4	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N5	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N8	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0
N9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N10	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N11	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0
N12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
N13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N17	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N19	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N21	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N22	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N26	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N27	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N29	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N31	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N32	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N34	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
N36	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N37	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N38	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N39	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N41	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N42	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N43	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N44	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
N45	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N46	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N47	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N48	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N49	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Current cell: Row: Col: 0 0

Dimensions: Rows: 374 Cols: 374

Mode: Normal Symmetric

Page 1