

Ekonomide Yenilikçi Bir Kavram: Bilişsel Sosyal Sermaye

İsmail KİTAPCI*

Öz

Bilişsel sosyal sermaye ortak değerler, karşılıklılık normları, güven, algılar, tutumlar ve inançlar gibi maddi olmayan unsurlarla ilişkilidir. Bilişsel sosyal sermaye insanları kolektif eyleme hazırlayan yeteneklerin kalitesini incelemektedir. Aynı zamanda sosyal, politik ve ekonomik ilişkilerde karşılıklı güvene dayalı ilişkiler oluşturma potansiyelini de araştırmaktadır. Böylelikle insanlara ve toplumlara kendi gerçekliklerini daha iyi algılamalarını sağlayarak dünya gerçeklerinden de kopmama durumunu anlatmaktadır. Diğer taraftan bilişsel sosyal sermaye toplumunda var olan potansiyel kaynakların etkin işleyen ağlar sayesinde ekonomide fırsatlara dönüşebileceğini de belirtmektedir. Bu çalışmada sosyal sermaye konusu hem mikro hem de makro açıdan işlenerek ideal bir sosyal sermaye anlayışının bilişsel sosyal sermaye sayesinde ortaya çıkabileceği açıklanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Bilişsel Sosyal Sermaye, Ortak Kodlar, Güven

An Innovative Concept in the Economy: Cognitive Social Capital

Abstract

Cognitive social capital is associated with intangible elements such as common values, norms of reciprocity, trust, attitudes, perceptions and beliefs. Cognitive social capital examines the quality of capabilities which prepare the people for collective action. It also explores the potential for establishing relations based on mutual trust in social, political and economic relations. Thus, it enables people and societies to perceive their reality better and not to be detached from the realities of the world. On the other hand, cognitive social capital states that potential sources of the community can turn into economic opportunities through effective functioning networks.

*Yrd.Doç.Dr., Pamukkale Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, i.kitapci@yahoo.com.tr

The presents study deals with social capital both in micro and macro terms and explains that ideal concept of social capital may occur through cognitive social capital.

Keywords: *Cognitive Social Capital, Common Codes, Trust*

JEL Classification Codes: *J20, J24*

Giriş

Günümüz toplumunun yalnızlığı, toplumsal ve kültürel değerlerdeki erozyon ve yabancılaşma, postmodern dünyanın açmazlarına karşı gelenekselin yeniden güncelle uyarlanması amacını taşıyan bir arayışı gündeme getirmiştir. Sosyal sermaye kavramı da bu arayışa yönelik bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır. Bu noktada sosyal sermaye toplumda var olan potansiyel enerjiyi kinetik enerjiye dönüştürmenin aracı olan disiplinler arası bir kavram olarak düşünülebilir.

Şimdiye kadar yapılan sosyal sermaye çalışmalarına bakıldığında sosyal sermaye konusunun içsel ve dışsal tarafları tek yönlü işlenmekle beraber konunun sadece mikro ya da makro perspektiflerden ağırlıklı olarak işlendiği görülmektedir. Aynı zamanda sosyal sermayenin yapısal ve ilişkisel tarafının ön plana çıkartılmasına rağmen konunun bilişsel taraflarının yeterince işlenmediği görülmektedir (Fine, 2011; Putnam, 1995). Bu çalışmanın gerekliliği ya da bu çalışmayı diğer sosyal sermaye çalışmalarından ayıran temel özelliği sosyal sermaye oluşturmanın bilişsel bir çaba gerektirdiği anlayışıdır. Bu noktada bilişsel sosyal sermaye toplumda var olan değerlerin ve yeteneklerin açığa çıkarılması kadar ortak bir dil ve hikâyenin olması gerektiğine önem vermektedir. Aynı zamanda bilişsel sosyal sermaye insanları kolektif eyleme önceden hazırlayan normlar, değerler, tutumlar ve inançlar ve de en önemlisi de algıların öneminden bahsetmektedir (Ruben ve Heras, 2012). Bilişsel sosyal sermaye sosyal sermayeyi mikro açıdan özel bir mal, makro açıdan ise kamusal bir mal olarak görmektedir. Bilişsel sosyal sermayenin bu tür özellikleri toplumda var olan potansiyel kaynakların etkin işleyen ağlar sayesinde ekonomiye ivme kazandırılmasıyla sonuçlanmaktadır. Özetle bilişsel sosyal sermaye yaklaşımı var olan sosyal sermayenin nasıl yönetilmesi ve işlenmesi gerektiğini araştırma konusu yapmaktadır.

Bilişsel sosyal sermayenin bu tür özellikleri ünlü heykeltıraş Auguste Rodin'in "Düşünen Adam" heykeli için söylediği sözleri akla getirmektedir. Rodin'e "Düşünen Adam" heykelini nasıl yaptığını sorduklarında "Ben aslında bir şey yapmıyorum, onlar taşın içinde var, sadece fazlalıkları atıyorum" diye cevap vermiştir. Bilişsel sosyal sermaye anlayışı da bu perspektiften hareket ederek ortak toplumsal kodların iyi analiz edilmesi gerektiğini ve ekonomik başarıyı yakalamanın yolunun İbn-i Haldun'un yaklaşımındaki gibi toplumdaki asabiyet bağlarının güçlendirilerek

olabileceğini ifade etmektedir. Aksi takdirde, sosyal sermayeden beklenen katma değer yerine getirilemeyecektir.

Fukuyama'nın da ifade ettiği gibi sosyal sermaye bir mandal gibi bir yöne diğer yöne olduğundan daha kolay dönmektedir (Akdoğan, 2006:179). Bu yüzden sosyal sermayenin pozitif dışsallıklar oluşturabilmesi ancak sosyal sermayenin bilişsel açıdan analiz edilmesiyle mümkün olabilir. Bu çalışmanın ilk bölümünde bilişsel sosyal sermaye teorik açıdan açıklanmaktadır. İkinci bölümde ise bilişsel sosyal sermayenin sosyal ve ekonomik alandaki farklı fonksiyonları anlatılarak sosyal sermayenin motivasyonel gücü ifade edilmeye çalışılacaktır.

1. Sosyal Sermayenin Bilişsel Açıklaması: Bilişsel Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye insanlar arasındaki etkileşimi yöneten kurumlar, ilişkiler, tutumlar ve değerlere ilişkin olduğu gibi aynı zamanda ekonomik ve sosyal gelişime katkı sağlayan bir kavramdır. Sosyal sermaye karşılıklı işbirlikçi davranışın sonrasında ortaya çıkan sosyal, politik, ekonomik, psikolojik, kültürel ve bilişsel bileşenlerden oluşan disiplinler arası bir yapıya sahiptir (Uphoff, 2000:216; Grootaert ve Bastelaer, 2001:4). Sosyal sermaye kavramının bilinen ilk kullanımı Lyda Judsen Hanifan'a aittir. 1916 yılında Hanifan sosyal sermayeyi bireyler ve aileler arasındaki iyi niyet, arkadaşlık, duygu birliği, sempati ilişkileri olarak ifade etmiştir¹ (Condeluci vd., 2008:134). Sosyal sermaye kavramı 1990'lı yıllarla birlikte Fukuyama, Coleman, Bourdieu ve Putnam gibi araştırmacılar tarafından yapılan çalışmalarla popülerlik kazanmıştır² (Fine, 2011:115,165).

Sosyal sermaye en kısa tanımıyla sosyal ilişkilerden kaynaklanan bir iyi niyetlilik durumunu yansıtır ve sosyal ilişkileri ve bilgi akışını hızlandırır. Aile ilişkileri, davranış problemleri, kamu sağlığı, ortak yaşam, eğitim, demokrasi, yönetim, ekonomik kalkınma ve kolektif eylemden kaynaklanan problemler sosyal sermayenin araştırma sahaları olarak değerlendirilebilir (Adler ve Kwon, 2002:17). Sosyal sermaye konusunda önemli çalışmalara imza atan Putnam (1995) sosyal sermayeyi karşılıklılık normları, güven, ağlar ve kurumlar arasındaki ilişkiler olarak ifade etmektedir. Her faktörün derecesi işbirliğini artırabileceği gibi aynı zamanda engelleyebilir (Ruben ve Heras, 2012:467).

Sosyal sermaye bireysel ve toplumsal bir birim tarafından sahip olunan ağ ilişkilerinden ortaya çıkan bir toplumda var olan gerçek ve potansiyel kaynakların toplamı olarak da ifade edilebilir (Camps ve Marques, 2011:3).

¹Hanifan'ın görüşlerinin şekillenmesinde 1883 yılında Alexis de Tocqueville'in sosyal bağlılık kavramından bahsettiği "Amerika'da Demokrasi" adlı çalışmasında kalbin alışkanlıkları "habits of the heart" olarak ifade ettiği ortak iyilik kavramının etkisi olmuştur (Condeluci vd., 2008:134).

²Sosyal sermaye konusundaki en ünlü eserlerden birisi de Robert D. Putnam'ın "Bowling Alone: America's Declining Social Capital" (Tek Başına Bowling Oynamak: Amerikan Sosyal Sermayesinin Düşüşü) adlı çalışmasıdır. Bu çalışmada yazar Amerikan toplumundaki sosyal sermayenin günden güne azaldığına vurgu yapmaktadır. Ayrıntılı bilgi için bkz. Putnam, R.D. (1995), "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, 6(1).

Sosyal sermaye insanların istekleri sonucunda çok kolay oluşabileceği gibi aynı zamanda çok kolay da yok olabilir. Sosyal sermayenin bu yapısı motivasyonel bir faktör olduğu gibi kırılğan yapısını da ortaya çıkarmaktadır (Coleman, 1988:118).

Sosyal sermaye tanımlamalarında da görüldüğü gibi sosyal sermaye zamanla kazanılan, ancak çabuk kaybedilen ve kaybedildiğinde de geri getirilmesi zor (örneğin, güven) bir kavramdır. Bu yüzden sosyal sermayenin oluşması ancak bilinçli bir çabanın sonucu olarak değerlendirilebilir. Bu noktada bilişsel sosyal sermaye etkin bir sosyal sermayenin oluşmasının ipuçlarını ifade etmektedir.³ Özellikle, 2002’de Nobel İktisat Ödülü’nün V. Smith’le birlikte bilişsel psikolog D. Kahneman’a verilmesi sosyal bilimlerde disiplinler arası düşünmenin ve çalışmanın önemini artırmıştır. Bu noktada bilişsel sosyal sermaye teorisi iktisat, sosyoloji ve psikoloji başta olmak üzere birçok disiplini etrafında toplayan bir yapıya sahiptir.

Sosyal sermayenin bilişsel boyutu işbirlikçi davranışa katkı sağlayan normlar, değerler, tutumlar, inançlar, kültür ve ideoloji tarafından güçlendirilmiş zihinsel süreçler ve ortaya atılan fikirlerden türemiştir (Uphoff, 2000:218). Bilişsel sosyal sermaye konusunda önemli çalışmaları bulunan Nahapiet ve Ghoshal (1998) bilişsel sosyal sermayeyi “bir ağdaki bireylerin o ağa ait konularda ortak anlayış ve paylaşımlar geliştirmesi” olarak tanımlamışlar ve bu paylaşımların sosyal sermayeyi güçlendirdiğini iddia etmişlerdir (Turan, 2014:6). Diğer bir deyişle bilişsel sosyal sermaye bir grubun ortak vizyonu ve amacı kendine özgü dil ve derinlikli hikâyesini (gömülü değerleri) ve kültürünü de ifade etmektedir. En önemlisi de bilişsel sosyal sermaye bireylerin gerçeği nasıl algıladıklarına ilişkindir (Camps ve Marques, 2011:8). Kısaca, bilişsel sosyal sermaye insanların ne hissettiklerine (what people feel) ilişkin olup aynı zamanda ortak ilgi ve değerlerin gelişmesinde de önemli bir rol oynamaktadır (Lee ve Jones, 2006:10; Acquaah vd., 2014:16). Bu noktada, bilişsel sosyal sermaye insanların farklı konulara bakış açılarındaki bilişsel yanlılıkları da ortaya çıkaran bir özelliğe sahiptir.

Bilişsel sosyal sermaye kavramı Coleman (1988) ve Putnam’ın (1995) kavramsallaştırmasından ortaya çıkmış olmakla birlikte; sosyal güven, karşılıklılık ve etkin normlar gibi kavramları içermektedir. Sosyal sermayenin bu şekli bireylerin algılarının ve tutumlarının ölçülmesi gibi subjektif esaslar üzerine inşa edilmiştir. Bu noktada yapısal sosyal sermaye ve bilişsel sosyal sermaye ayrı özel unsurlar olarak ifade edilmekten ziyade birbirlerini tamamlayıcı niteliklere sahiptir (Story, 2014:73). Aşağıdaki Tabloda sosyal sermayenin tamamlayıcı unsurları gösterilmektedir.

³Sosyal bilişsel teori insan davranışını etkileyen iki temel teoriden bahsetmektedir: Bandura (1982) tarafından kavramlaştırılan öz yeterlilik (self-efficacy) ve sonuç beklentisi (outcome expectations). Öz yeterlilik bir kimsenin kendisi hakkındaki yönetme yeteneğini ve performansını ne kadar geliştirebildiğine ve yerine getirebildiğine ilişkin bir yargıdır. Sonuç beklentisi ise kişinin kendisinin ne kadar ürettiğine ilişkin sonuç odaklı bir yargıdır. Sosyal bilişsel teori kişisel biliş, öz yeterlilik ile sonuç beklentisi arasındaki ilişkileri inceleme konusu yapmaktadır (Chiu, Hsu ve Wang, 2006:1873).

Tablo 1: Sosyal Sermayenin Tamamlayıcı Unsurları

	Yapısal Sosyal Sermaye	Bilişsel Sosyal Sermaye
Kaynak ve Belirtileri	Roller ve Kurallar, Ağlar ve Kişilerarası İlişkiler	Normlar, Değerler, Tutumlar ve İnançlar
Bulunduğu Ortam	Sosyal Organizasyon	Vatandaşlık Kültürü
Dinamik Faktörler	Yatay ve Dikey Bağlantılar	Güven, Dayanışma, İşbirliği
Kolektif Yönleri	Karşılıklı Fayda Üreten İşbirlikçi Davranış Beklentisi	

Kaynak: Uphoff, N. (2000), “Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation”, *Institutional Analysis*, 221’den yararlanılarak oluşturulmuştur.

Diğer taraftan bilişsel sosyal sermayenin önemli bir bileşeni de sosyal bağlılıktır. Bireyler arasındaki karşılıklı güven ve dayanışma duygusu sosyal bağlılığı artırmaktadır.⁴ Bu noktada, bilişsel sosyal sermaye insanların birbirleriyle çatışma içinde olup olmadıklarına ilişkin sorular sormakta ortak yeterliliğin sağlanıp sağlanmadığı sorusuyla ilgilenmektedir (Story, 2014:74,76). Özetle bilişsel sosyal sermayeyi daha iyi anlayabilmek için hangi süreçler sonucunda ortaya çıktığının bilinmesi gerekir.

1.1. Bilişsel Sosyal Sermaye ve Oluşum Süreci

Bilişsel sosyal sermayenin ortaya çıkması kendisi ile bağlantılı olan diğer sosyal sermaye türlerine bakıldığında kolaylıkla anlaşılabilir. Öyle ki bilişsel sosyal sermaye yapısal sosyal sermayenin içine gömülü olduğu gibi bilişsel sosyal sermayenin etkin olabilmesi için de ilişki sosyal sermayenin varlığı gereklidir.

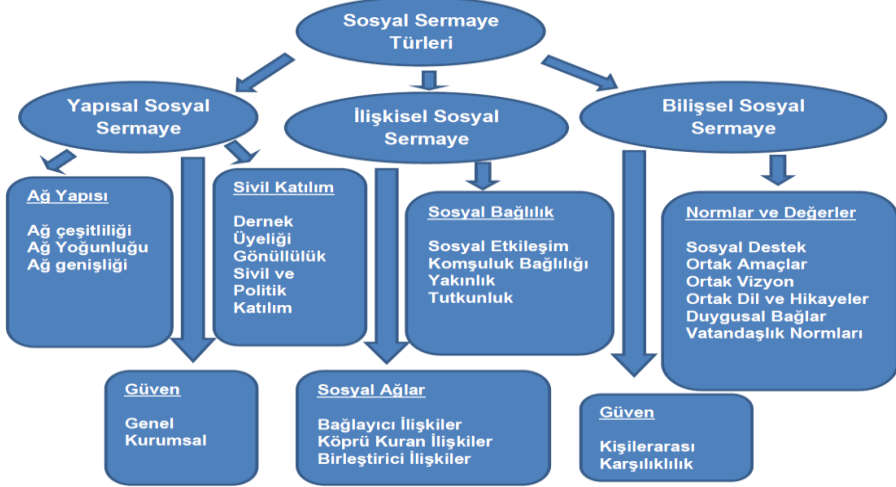
Sosyal sermayenin ilişki boyutu, “bireylerin etkileşim yoluyla birbirleri arasında geliştirmiş oldukları ilişkilerin özellikleri” şeklinde tanımlanmaktadır (Turan, 2014:5-6). İlişki sosyal sermaye güven, karşılıklılık normları, yükümlülük ve kimlik gibi kişisel ilişkiler yoluyla yaratılmış kaynakları içermektedir (Camps ve Marques, 2011:8). Özellikle, bireyin kendi kimliğini tanıması, kendi kimliği ile toplum arasındaki ilişkinin niteliği, kişinin kendisine ve topluma yüklediği değerler ve algılar ilişki sosyal sermayeyi doğrudan etkilemektedir.

Sosyal sermaye konusunda önemli çalışmaları bulunan Coleman insanların birbirlerine daha az bağımlı hale geldiklerinde sosyal sermayenin erozyona uğradığını belirtmektedir. Bu durum ilişki sosyal sermaye örneğini akla getirmektedir. Örneğin, insanlar alternatif kaynaklardan destek bulduklarında beklentiler ve yükümlülükler daha az önemli hale gelmektedir (Nahapiet ve Ghoshal, 1998:257). Bilişsel sosyal sermayeyi yakından ilgilendiren bir diğer sermaye türü de yapısal sosyal sermayedir. Yapısal sosyal sermaye bazı yazarlarca sosyal etkileşim bağı olarak da isimlendirilmiştir. Sosyal etkileşim bağı da “bir aktörle diğer aktör arasında bilgi ve kaynak akışını sağlayan kanal” olarak tanımlanmaktadır (Turan,

⁴Misztal (1996) güvene olan ilginin sosyal bağımlılık ve dayanışmanın erozyona uğramasından dolayı gerçekleştiğini belirtirken yüksek bir sosyal sermaye seviyesinin karşılıklı bağımlılık seviyesini artırdığını ifade etmektedir (Nahapiet ve Ghoshal, 1998:257).

2014:4-5). Daha somut bir ifadeyle herhangi bir ağa üye olmak yapısal sosyal sermaye kapsamında değerlendirilebilir (Grootaert ve Bastelaer, 2001:9). Yapısal sosyal sermaye Bourdieu'nun sosyal sermaye fikrini yansıtmakla beraber sosyal ağlar yoluyla kaynaklara erişildiğini ifade etmektedir. Sosyal sermayenin bu şekli olayların ve bireylerin davranışlarını objektif bir şekilde ifade eder (Story, 2014:73). Aşağıdaki Şekilde her üç sermaye çeşidinin kendine özgü özellikleri gösterilmektedir.

Şekil 1: Sosyal Sermaye Türleri



Kaynak: Acquaah, M., Amoako-Gyampah K. ve Nyathi, N.Q. (2014), “Measuring and Valuing Social Capital: A Systematic Review”, *Network for Business Sustainability South Africa*, Retrieved from: nbs.net/knowledge, 24; Camps, S. ve Marquès, P. (2011), “Social Capital and Innovation: Exploring Intra-Organisational Differences”, *UAM-Accenture Working Papers, 2011/07* ISSN:2172-8143:37’den yararlanılarak oluşturulmuştur.

Yapısal sosyal sermaye mevcut ilişkilerin sayısını ve yoğunluğunu ve bireylerin birbirleri arasındaki güçlü, zayıf ve çelişkili ilişkileri içermektedir. Yapısal sosyal sermayenin ilişkisel ve bilişsel sosyal sermaye oluşturma noktasında öncü bir kaynak olduğu ifade edilmektedir. Tsai ve Ghoshal (1998) bireylerin ortak vizyon ve amaçlara ulaşma noktasında deneyimlerini ve ilişkilerini birbirleriyle paylaşmak zorunda olduklarını, bu yüzden güven, normlar ve kimliklerin önemli olduğunu vurgulamaktadır. Yapısal sosyal sermaye bireylerin kişisel ilişkilerindeki etkileşimi vurgulamaktadır. Bilişsel sosyal sermaye ise ilişkisel sosyal sermayenin oluşturulmasında öncü bir role sahiptir. Çünkü ortak amaçlar ve hikâyeler güven hissini artırmakla birlikte kimliği öne çıkararak ortak normlara ve yükümlülüklerle yol açmaktadır (Camps ve Marques, 2011:8). Örneğin, yapısal sosyal sermaye kimin kime nasıl ulaştığına (whom you reach, how you reach them) ilişkin soruları ifade ederken bilişsel sosyal sermaye ise insanların nasıl algıladıklarına (how you feel) ilişkin soruları ifade etmektedir (Acquaah, vd., 2014:15).

Yapısal sosyal sermaye ile bilişsel sosyal sermaye arasındaki önemli bir fark da görünebilirlik açısındandır. Örneğin, bir spor kulübüne üyelik yapısal sosyal sermayenin görünebilirliği kapsamında değerlendirilebilir (Grootaert ve Bastelaer, 2001:4-5). Yapısal sosyal sermayenin bu görünebilirlik özelliği olsa da yapısal sosyal sermaye bilişsel süreçlerden geçerek ortaya çıkmaktadır. Bu noktada, yapısal sosyal sermaye dışsal ve gözlemlenebilir olmasına rağmen bilişsel sosyal sermaye içsel ve subjektif özellikler gösteren bir yapıya sahiptir (Uphoff, 2000:218-219). Aynı zamanda bilişsel sosyal sermaye yapısal sosyal sermayenin içinde gömülü olarak değerlendirilebilir. Bu noktada güven ve karşılıklılık sosyal ağların yapısını şekillendirmekte, güvenilirlik sağlandığında sosyal ağlarla işbirliği kolaylaşmaktadır (Ruben ve Heras, 2012:468).

2. Bilişsel Sosyal Sermayenin Fonksiyonları

Bilişsel sosyal sermayenin sosyal, ekonomik, politik, kültürel vb. alanlarda birçok rolü bulunmaktadır. Bilişsel sosyal sermayenin fonksiyonları kapsamında ortak amaç, ortak vizyon, ortak kültür ve ortak işbirliği oluşturmadaki motivasyonel gücü, bilgi oluşturmadaki gücü, bilişsel güvenin oluşmasındaki rolü, ekonomi ve kamu maliyesi üzerindeki etkileri konuları değerlendirilmektedir.

2.1. Bilişsel Sosyal Sermaye ve Motivasyonel Gücü

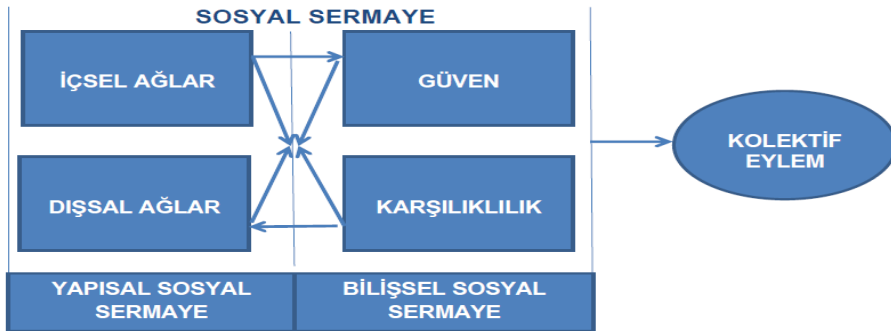
Bilişsel sosyal sermaye ortak kodların önemine vurgu yaparak insandaki ve toplumdaki gömülü kaynakların ortaya çıkarılmasında bilinçli bir çabanın ürünü olarak ortaya çıkmaktadır. Fransız sosyolog Gabriel Tarde, “toplum taklitten ibarettir” diyerek insanların kişisel farklılıklarına rağmen nasıl olup da benzer davranışlar göstererek bir sosyal düzen kurabildikleri sorusuna çözüm aramıştır (Eser ve Toigonbaeva, 2011:294). Bu sorunun her ne kadar cevabı zor olsa da bu soruya karşı geliştirilebilecek ilk adım motivasyonel bir güce sahip olmaktır.

Portes (1998) bilişsel anlamda sosyal sermayenin motivasyonel gücünün ortaya çıkabilmesi için farklı süreçlerden geçilmesi gerektiğini ifade etmektedir. Öncelikle çocukluktan gelen ya da sonradan deneyimler yoluyla kazanılan normların derinlikli bir şekilde içselleştirilmesi ve diğer kişilerle ortak bir kaderin paylaşıldığı bir sosyalleşme sürecinin olması gerektiğini belirtmektedir. İkinci aşama ise daha çok araçsal nitelikte olup sadece normlara dayalı olmaktan ziyade rasyonel hesaplamalara bağlıdır. Araçsal güdüleme (motivasyon) ikili sosyal değişim (dyadic social exchange) süreçleri sonrasında ortaya çıkan yükümlülöklere bağlıdır. Portes’in deyiimiyle bu durum zorunlu güven olarak adlandırılabilir. Bu noktada Putnam (1995) sosyal sermayenin kaynağının sadece ağlar olmadığını ortak iş yapabilme (associability), normlar ve güvenin de önemli olduğunu belirterek sosyal sermayenin bilişsel boyutuna vurgu yaparak bilişsel sosyal sermayeyi ortak amaçlar için birlikte hareket edebilme isteği ve yeterliliği olarak ifade etmiştir (Adler ve Kwon, 2002:25). Bilişsel sosyal sermayenin

bir diğer unsuru da ortak bir vizyona sahip olmaktır. Bir ağda ortak bir vizyon sunulduğunda ağ üyeleri benzer algılara sahip olacaklarından birbirleriyle etkileşimde bulunmaları kolaylaşacaktır. Bu durum karşılıklı anlama, düşünce ve kaynak değişimini artıracaktır. Bu yüzden ortak vizyon ağ içindeki farklı bölümlerde bilginin ağla bütünleşmesini sağlayan bir tutkal olarak düşünülebilir. Aynı zamanda ortak kültür, ilişkileri yöneten davranış normlarının derecesini ifade etmektedir. Bu noktada, ortak kültür ağı uygun davranışa yönlendiren kurumsallaşmış kurallar ve normlar seti olarak değerlendirilebilir (Inkpen ve Tsang, 2005:153, 157).

Bilişsel sosyal sermayenin beklenen bu amaçlara ulaşabilmesi öncelikle yapısal anlamda sosyal sermaye düzleminin oluşması gerekir. Yapısal sosyal sermaye insanların ilişkilerini sürdürebilmek için kurdukları ağlarla ilgili olarak bilişsel boyut ise yapısal boyutun görünür şeklinin ötesinde motivasyonel bir güç olarak ortaya çıkmaktadır. Bilişsel sosyal sermaye yapısal sosyal sermayenin yoğunluk ve kuvvetinin ne kadar olduğuna ilişkin yorumlanır. Grootaert (2001) buna benzer şekilde üçlü bir ayrıma gitmiştir. Derneklere ve ağlara üyelik yapısal sosyal sermaye kapsamında değerlendirilirken güven ve normlara bağlılık bilişsel sosyal sermaye kapsamındadır. Kolektif eylem ise her ikisinin sonucu olarak değerlendirilmektedir (Ruben ve Heras, 2012:468). Aşağıdaki Şekilde kolektif eylemin nasıl oluştuğu yapısal ve bilişsel sosyal sermaye arasındaki bağlantı açısından gösterilmektedir.

Şekil 2: Kolektif Eylemin Ortaya Çıkmasında Yapısal ve Bilişsel Sosyal Sermayenin Rolü



Kaynak: Ruben, R. ve Heras, J. (2012), “Social Capital, Governance and Performance of Ethiopian Coffee Cooperatives”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83(4), 468’den yararlanılarak oluşturulmuştur.

Yukarıdaki Şekilde de gösterildiği gibi dışsal ağlar perspektifinden sosyal sermaye kavramı yapısal boyutta incelenmektedir. Bu fikrin temellerini atan Granovetter (1973) sosyal sermayeyi zayıf bağlar kuramı açısından açıklamakta ve bir bireyin amacına ulaşmada kullanacağı bir kaynak olarak değerlendirmektedir. Bu görüşü savunanlar bireyin kendi bulunduğu ağ

dışındaki farklı ağlarla iletişim halinde olması gerektiğini iddia etmektedir. Burada bireyin oluşturduğu güçlü bağlardan çok, zayıf bağlardan daha farklı bilgi edinilebileceği görüşü temel alınmaktadır. İçsel ağlar perspektifinden ise sosyal sermaye ilişkisel boyutta ele alınmakta ve bir topluluğun amacına ulaşmada kullanacağı bir kaynak olarak değerlendirilmektedir. Bu bakış açısının temellerini atan Coleman (1988), bir toplulukta bulunan kişilerin birbirleri ile ilişkilerinin iyi olması gerekliliğini belirtmektedir. Bu doğrultuda ilişkiler iyi oldukça kolektif düzeydeki sosyal sermaye güçlenmektedir. Bu iki görüşten farklı olarak sosyal sermaye kavramını içsel/dışsal ayırım gözetmeden hem içsel hem de dışsal perspektifte inceleyen ve tarafsız perspektif olarak adlandırılan bakış ise bilişsel sosyal sermaye yaklaşımıdır (Turan, 2014:3-4). Bu noktada, bilişsel sosyal sermaye sosyal sermayenin yapısal tarafı ile ilişkisel tarafını birleştiren bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır. Diğer bir deyişle bilişsel sosyal sermaye yaklaşımı, zayıf ve güçlü bağların önemine vurgu yaparak bağlayıcı ve destekleyici sosyal sermaye yaklaşımının aynı zamanda ortaya çıkabileceğini ifade etmektedir.

Hayek'in de ifade ettiği gibi bağlayıcı ve destekleyici sosyal sermaye arasında uygun bir karışımı muhafaza etmek çok önemlidir; çünkü eğer bir ileri toplum etkin şekilde işleyecekse insanlar iki farklı dünya adı verilebilecek tarzda yaşamayı öğrenmelidir. İnsanlar bir taraftan yüksek derecede bir kişisel dostluğa dayanan ve bu dostluğa bağlı ortak amaçların takibi tarafından bir arada tutulan ailelerin veya aile-benzeri grupların mikro düzenine katılırlar. Diğer taraftan insanlar varlıklarını sürdürmek, ihtiyaç duydukları malları ve hizmetleri elde etmek için ailelerle aynı özgül amaçları paylaşmayan sınırsız sayıda diğer aktörle eğer anonim değilse daha mesafeli ilişkilerin makro düzenine iştirak etmelidir⁵ (Pennington, 2014:182). Böylelikle sosyal sermayenin bilişsel yönü ortaya çıkarılarak sosyal sermayeden beklenen amaçlar daha kolay yerine getirilmiş olacaktır.

2.2. Bilişsel Sosyal Sermaye ve Bilgi Oluşturmadaki Gücü

Sosyal sermaye daha geniş bilgi kaynaklarını ortaya çıkararak bilginin kalitesini artırmakta aynı zamanda bilgiye olan ilgiyi de güncel tutarak olası zaman maliyetlerini engellemektedir. Podolny ve Page'in (1998) ifade ettiği gibi organizasyonlar arasındaki ağlar yeni yetenekleri ve bilgiyi ortaya çıkararak inovasyon oluşturabilir (Adler ve Kwon, 2002:29). Organizasyonlar, yenilikçiliği ortaya çıkarmak, değişim ve öğrenmeyi destekleyen bilgiyi oluşturmak ve bilişsel süreçlerin (cognitive processes) bir

⁵Piyasa ekonomisi ailelerde ve gönüllü gruplarda bulunanlar gibi bir gayri ticari bağlar yelpazesini destekleyen bir makro ortam oluşturur. Ancak ticari ilişkiler bile aynı zamanda kendilerinin bağlayıcı sosyal sermayesini üretmek için fırsatlar yaratır. Bu tarzda destekleyici sosyal sermayenin gelişmesi, insanlar ticari hayata dahil karşılıklı etkileşimler yoluyla alternatif hayat tarzlarına ve kimliklere uyarıldıkça bağlayıcı sosyal sermayenin yeni biçimlerini kolaylaştırır. Bu tür süreçler çapraz-kültürel arkadaşlıkların gelişimini ve hatta işin ve ticari mübadelenin gayri şahsi dünyasına katılımları olmasaydı hiç bulunmamış olabilecek farklı kültürlerden insanlar arasında işyeri evlilikleri gibi daha derin bağları kapsayabilir. Kısmen bu sebep yüzündendir ki Hayek 1982 yılında piyasa ekonomisini tasvir ederken orijinal anlamı bir düşmanı bir dosta dönüştürme olan Yunanca "catallaxy" terimini sıklıkla kullanmıştır (Pennington, 2014:186-187).

kısmını tanımlamak için önemli yapı taşları olan zihni modeller geliştirmektedirler (Kapu, 2008:278). Bilgiyi oluşturma bu noktada sosyal sermayenin bilişsel boyutu ortaya çıkmaktadır.

Bilişsel sosyal sermayenin sahip olduğu kaynaklar ile kolektif hedeflere ilişkin ortak bir anlayış geliştirmek mümkün olur. Bilgi oluşturma faaliyetinde hem bilginin kaynağı hem de bilginin alıcısı olma söz konusudur. Bireylerin farklı kimliklere sahip olması iletişimin beraberinde bilgi akışını zorlaştırmaktadır. O nedenle de bireyler arasında sosyal etkileşim şarttır.⁶ Bilgi oluşturma faaliyeti farklı alanlarda farklı tecrübelerle sahip kimseler arasında gerçekleşir. Ortak dil, ortak kodlar veya vizyon bireyler arasındaki etkileşimi sağlayarak bireylerin bilgiyi doğru algılamalarını ve yorumlamalarını destekler (Özdemir, 2008:88). Özellikle ortak dil, algılamalarda aynılığı sağlayarak çevrenin gözlemlenmesinde ve yorumlanmasında temel bir düşünce çerçevesi oluşturur. Ayrıca farklı bilgilerin bir araya getirilme yeteneğini artırarak yeni kavram ve bilgi formlarının geliştirilmesine destek olur (Göksel vd., 2010:91).

Günümüzde modernitenin getirdiği kurumlarla birlikte bilişsel süreçler önemli hale gelmiştir. Örneğin semboller ve işaretler gibi bilişsel şemaların açık bilginin önüne geçtiği görülmektedir. Güven konusu bu duruma örnek verilebilir. Giddens'a göre güvenin modern toplumlardaki dayanağı modernitenin getirdiği kurumlardır. Artık günümüzde “gelenekselin somutu” yerini “modernitenin soyutu”na bırakmıştır. Modern toplumlarda yüz yüze gelmeden verilen sözlerin kurumsal kimliğini yansıtan simgeler güvenin yeni biçimleridir. Mesela bir tıp doktorunun profesyonelliği, bir yargıcın ciddi değerlendirmeleri arkalarındaki kurumun yansıyan yüzü olarak tanımlanabilir. Burada güven sembolik işaretler veya uzman sistemler gibi soyut sistemlere olan inancın gelişiminden kaynaklanır. Paranın kullanımı soyut sistemlere güvenin temel örneğini oluşturur. Güven burada kişilere değil, soyut kapasitelere yönelmiştir. Parasal işaretleri kullanan herhangi biri hiç karşılaşmadığı kişilerin, onların değerini vereceği varsayımıyla hareket etmektedir (Başak, 2010:58).

2.3. Bilişsel Sosyal Sermaye ve Bilişsel Güven İnşası

Bilişsel sosyal sermayenin önemli bileşenlerinden biri de bilişsel güven konusudur. Bilişsel güven karşı tarafın yeterliliğini, muhakeme yeteneğini, dürüstlük, yetkinlik ve sadakat gibi niteliklerini, iletişim becerilerini, güç ve ödüllendirme potansiyelini kapsamaktadır. Bu noktada kişiler karşı tarafa güvenebilmek için teknik yetkinlik ve yükümlülüklerin yerine getirilmesi gibi rasyonel nedenler aramaktadır. Bilişsel güven çoğu zaman bireylerin birbirleri ile ilgili geçmiş deneyimlerinden elde ettiği bilgilerden oluşmaktadır. Kişilerin birbirlerine karşı adil davranmaları, ilişkilerinde

⁶Granovetter ve onun görüşlerini ifade eden birçok araştırmacıya göre zayıf bağların fazladan gereksiz bilgiye neden olduğu; çünkü zayıf bağlarla kurulan sistemlerde güçlü bağlarla oluşturulan sistemlere göre bilgiye ulaşmanın hem kolay hem de ucuz olduğu ifade edilmektedir. Bu yüzden bilgi kirliliği ortaya çıkabilmektedir (Adler ve Kwon, 2002:30).

tutarlı olmaları ve karşılıklılık ilkesine sadık kalmaları bilişsel sürece etki etmektedir (Tamer, 2012:339).

Bilişsel güven Rousseau (1988) tarafından geliştirilen bilgi temelli hesaplanmış güven yaklaşımına dayanmaktadır. Bu noktada bilişsel güven insanların diğer insanlar hakkındaki niyet, tutum ve yetkinlikleri ile ilgili kafalarında oluşan güvenilir bilgilere bağlı olarak gelişen rasyonel bir seçim olarak değerlendirilebilir (Hansen ve Morow, 2003:45). Bireyler geçmişe ilişkin hafızalarında oluşan bazı durumlarla gerçek yaşamda karşılaştıklarında bir inanç sıçraması (leap of faith) yaparak karşılıklı güvenin artmasını sağlayabilir (Johnson ve Grayson, 2005:501). Bu durum pozitif ya da negatif karşılıklılık olarak kendini gösterebilir. Bilişsel temelli güven sınıflandırma ya da kontrolün illüzyonu aşamaları sonucunda oluşmaktadır. Sınıflandırma sürecinde bireylerin kendilerine benzeyen bireylere daha çok güven duydukları iddiası bulunmaktadır. Kontrolün illüzyonunda ise bireyler karşındakilere güvenmek için çeşitli ipuçları aramaktadırlar (Tüzün, 2014:101). McAllister (1995) yapmış olduğu araştırmada kişilerarası güvenin oluşmasında bilişsel süreçlerin önemini ifade etmiştir. İnsanların çoğunlukla bir kişiye inanmalarında iyi bir nedenin (good reason) varlığından bahsetmiştir. Bilişsel güvenin oluşması anlık (instantaneous) bir durumdan ibaret değildir, insanların geçmişten gelen yaşadığı bilişsel süreçlerle ilgilidir (Hansen ve Morow, 2003:44). Bu noktada bilişsel sosyal sermayenin önemli unsurları olan ortak kodların, ortak dil ve anlatımların ve sembollerin bilişsel güvenin ortaya çıkmasında etkili olduğu söylenebilir.

Diğer taraftan bilişsel güven yaklaşımı güvensizlik kadar körü körüne güvenmenin de yanlış olduğu varsayımından hareket ederek bilişsel ya da akıllı bir güvenin nasıl oluşturulması gerektiğini ifade etmektedir.⁷ Bu noktada Stephen Carter uyarca davranmanın iki ayağından bahsetmektedir: Bedeli yüksek olsa da cömertlik ve riskli olsa da güvenmek. Öyleyse amaç riskten kaçmak değildir. Birincisi bunu yapamazsınız, ikincisi yapmak istemezsiniz çünkü risk almak hayatın önemli parçasıdır. Amaç riski akıllıca yönetmek, zaman içinde güven vergilerinden kaçınıp en yüksek temettüleri oluşturacak şekilde güvenmektir. Güven analizi öncelikle zihinle ilgilidir. Çözümleme, değerlendirme, kuramlaştırma, sonuçları ve olasılıkları düşünme, mantıklı karar ve çözümlere ulaşma kabiliyetidir. Güçlü analiz yapma derecesi ise doğal yeteneklere, eğitime, düşünme şekline, deneyimlere ve bunların bileşimine bağlıdır (Covey ve Merrill, 2014:355).

⁷Adam Smith bilinçli erdemin bolluk ekonomisinin temeli olduğunu ve büyük bir insan grubunun bilinçli erdem çerçevesi içinde kendi çıkarları için rekabet ettiğinde görünmez bir elin herkes için bolluk ve refah yaratacak şekilde toplumu yönlendireceğini söyler. Fakat 20'nci yüzyılın sonlarında bilinçli erdem konusunda çok ciddi yozlaşmalar ortaya çıkmıştır. İşin bilinçli erdem kısmı unutulmuş ve eğer piyasada rekabet ediyorsan zenginliğin yaratılmasını görünmez el yönlendirecektir, şeklinde bir algı ortaya çıkmıştır. Bu durum davranışın tamamen ihlaline ayrıca açgözlülüğe, materyalizme, dolandırıcılığa, sahtekarlığa, ikiyüzlülüğe yol açmıştır (Covey ve Merrill, 2014:341).

Aşağıdaki Tabloda gösterilen akıllı güven matrisi bilişsel güven konusunda önemli bir analizi ortaya çıkarmaktadır.

Şekil 3: Akıllı Güven Matrisi

AKILLI GÜVEN MATRİSİ

Yüksek Güven Eğilimi	Safdillik (Yüksek Eğilim Düşük Analiz)	Yargı (Yüksek Eğilim Yüksek Analiz)
	1 KÖRÜ KÖRÜNE GÜVEN	2 AKILLI GÜVEN
Düşük Güven Eğilimi	Kararsızlık (Düşük Eğilim Düşük Analiz)	Kuşku (Düşük Eğilim Yüksek Analiz)
3 SIFIR GÜVEN	4 GÜVENSİZLİK	
Düşük Analiz		Yüksek Analiz

Kaynak: Covey, S.M.R. ve Merrill R.R. (2014), *Her Şeyi Değiştiren Tek Şey Güven*, Türkçesi: Ç. Erhan Redaksiyon: F. Deniztekin, O. Deniztekin, Varlık Yayınları AŞ, Sayı: 1292, 7, Basım İstanbul-Haziran, Sertifika No:10644, 356'dan yararlanılarak oluşturulmuştur.

1'inci bölge yüksek güvenme eğilimi düşük analiz safhasıdır. Safdillik ve körü körüne güven bölgesi olarak da düşünülebilir. İnsanların herkese gönül rahatlığıyla güvendiği Polyanna yaklaşımıdır. 2'nci bölge ise yüksek güvenme eğilimi yüksek analiz safhasıdır. Güvenme eğiliminin, riskin akıllıca yönetilmesi için birleştirildiği yerdir. Hem iş hem de insanlar hakkında güçlü içgüdü ve sezgilerin de kullanılarak sağlam bir yargı yürütülen yer burasıdır. Eğer güvenmeme eğilimi varsa içgüdü ve sezgiler orantısız olarak kişinin başkalarına güven duymamasını sağlayacaktır. Öte yandan eğer analiz yapılmazsa güvenme eğilimi içgüdü ve sezgiyle karıştırılabilir. Bu yüzden yüksek analizi yüksek güvenme eğilimiyle birleştirmenin önemli bir boyutu içgüdü ve sezgileri sağlam yargı alanına yükselten sinerjidir. Akıllıca güvenmek herkese güvenmek demek değildir. Duruma göre hiç güvenmemeye veya sınırlı bir ölçüde güvenmeye işaret edebilir. 3'üncü bölge ise düşük güvenme eğilimi düşük analiz safhasıdır. İnsanlar burada kimseye güvenmeme eğilimindedir. Yaptıkları analiz yetersiz olduğundan kendilerine bile güvenmemeye eğilimli olurlar. Bu bölgenin özellikleri kararsızlık, güvensizlik, korumacılık, endişe, belirsizlik ve hareketsizliktir. 4'üncü bölge ise düşük güvenme eğilimi-yüksek analiz safhasıdır. Diğer bir deyişle kuşkunun güvensizlik bölgesidir. İnsanlara çok temkinli güven gösterenler ya da hiç güvenmeyenler burada bulunur. Hatta kimisi o kadar kuşkucudur ki kendisinden başka kimseye güvenmez. Her türlü değerlendirme, karar alımı ve icraat konusunda kendi analizlerine bakarlar (Covey ve Merrill, 2014:356-357).

Akıllı güven matrisi analiz edildiğinde 1'inci bölgede inanılmaz bir risk unsurunun bulunduğu görülmektedir. Düşünmeden güvenme çok büyük zararlar verebilir. 3'üncü bölge ise kötü analiz ve düşük güvenme eğilimi olabilecek en kötü bileşimdir. Yüksek riske karşılık düşük getiri demektir. Çoğu insan için en büyük sürpriz 4'üncü bölgede (kuşku) saklıdır. Birçok

kişi bunun en düşük riskli bölge olduğunu düşünür. İyi analiz ve hesap yapıp meselelerin dikkatle değerlendirildiği yer burasıdır. Kuşkucu ve tetikte olma durumu olduğu için başkalarına hemen güvenme durumu söz konusu değildir. Kişi bildiğini kendine saklar, her şeyi kontrolü altına almak ister. Bu bölge düşük riskli gibi görünse de aslında bölgeler içinde en yüksek risk buradadır. Çok kuşkucu olunduğu zaman her şeyi doğrulamaya çalışma isteği ölesiye analiz etme eğilimini de beraberinde getirir. Bu durum insanın hızını düşürmekle birlikte ayrıca kişinin birçok fırsatı kaçırmasına, işbirliği ve sinerjiyi engellemesine neden olur. Kişinin tek analizi kendisine ait olandır. Başkalarının değerli fikirlerinden, düşüncelerinden, bilgeliğinden ve bakış açılarından kişinin kendini soyutlaması kendi bilgisinin de sınırlı olmasına yol açar. Bu yüzden kişi yetenekli olmasına rağmen ağ dışında kaldığı için başarıyı yakalaması zorlaşır. Belki de en riskli bölge 4'üncü bölge olarak değerlendirilebilir. Özellikle 4'üncü bölgedeki eğilimlere sahip yöneticiler ve liderler düşük güven vergileri olarak bürokrasi, politik oyunlar, işten kopma, personel değişimi dahil birçok güven vergisi öder ve yenilikçilik, işbirliği, ortaklık ve sadakat gibi yüksek güven temettülerini de kaybederler. Kuşkular korktukları davranışlara sebep olur. Bu noktadaki sınırlı bakış açısı ve yetenekten yoksun kalma en büyük riski oluşturur (Covey ve Merril, 2014:357-358).

2.4. Bilişsel Sosyal Sermayenin Ekonomiye Etkileri: Ülke Örnekleri

Sosyal sermayenin önemli bir fonksiyonu da ekonomik olan ile ekonomik olmayana bir araya getirebilmesidir. Granovetter (1973) sosyalleşmemiş insan kavramından (undersocialized concept of man) bahsederek ekonomik analizlerde insan unsuruna daha çok ağırlık verilmesi gerektiğini ifade etmiştir.⁸ Bu noktada Granovetter'in gömülülük (embeddednes) kavramı ekonomik sistemin toplumsal, kültürel unsurlarla birlikte tarih içerisine gömülü olduğunu ifade etmektedir. Bu noktada güven üretmede beklentilerin ve normların oluşmasında bu kavramdan faydalanılması gerektiğini ifade etmektedir (Coleman, 1988:97). Bu noktada sosyal sermayenin bilişsel boyutu da var olan potansiyel kaynakların etkin işleyen ağlar sayesinde ortaya çıkartılarak ekonomiye ivme kazandırma amacına yöneliktir.

Bilişsel sosyal sermayenin önemli bir belirleyeni de kişilerarası güvendir. Dünyanın birçok ülkesinde güvenin ekonomik hayata önemli bir katkısının olduğu görülmektedir. İster tarım toplumu, ister sanayi toplumu ya da bilgi toplumu olsun güvenin kendisinin başlı başına bir üretim faktörü olduğu görülmektedir. Güvenin ekonomi üzerinde ne tür etkiler oluşturduğuna ilişkin birçok çalışmaya rastlamak mümkündür. Reid ve Salmen tarafından Mali'de tarımsal genişlemenin başarısında güvenin önemli bir rol oynadığı görülmüştür. Bu çalışmada bilişsel sosyal sermaye açısından güvenin üç

⁸Paul Collier, sosyal sermayenin ekonomik olarak faydalı olduğunu belirtmektedir. Birincisi sosyal sermaye diğerlerinin davranışları hakkında bilgi iletimini sağlamakta, fırsatçılık sorununu azaltmaktadır. Aynı zamanda piyasalarla ve teknoloji ile ilgili bilgilerin iletimini kolaylaştırarak piyasa başarısızlığını azaltmakta ve özellikle enformasyon kanallarının açılmasını sağlamaktadır. Son olarak bedavacılık problemini azaltarak kolektif eylemi kolaylaştırmaktadır (Grootaert ve Bastelaer, 2001:6).

önemli unsuru ortaya çıkmıştır. Birincisi çiftçiler arasındaki ilişkilerin kalitesi, ikincisi çiftçilerle yardımcı işçiler arasındaki güven, üçüncüsü ise yardımcı işçilerle onların ulusal organizasyonları arasındaki ilişkidir. Yapılan çalışmada kadınların ve derneklerin bilgiyi ve teknolojiyi yayarak sosyal sermaye oluşturma kapasitelerinin yüksek olduğu görülmüştür. Bu çalışma, önceden var olan sosyal uyumun önemini göstermesi açısından önemlidir. Ayrıca köylülerin dernek toplantılarına ve ibadet yerlerine gitme eğilimi, kamu altyapılarında çalışmaları verimli toprakların oluşmasında oldukça etkin olmuştur. Bu dışsal bir çıktı olarak tarımsal genişlemeye katkıda bulunmuştur. Farklı toplulukların farklı seviyelerde yeteneklerini ortaya koymaları yeni tarımsal tekniklerin gelişmesinde önemli rol oynamıştır. Bu noktada tekdüzelik söz konusu değildir (Grootaert ve Bastelaer, 2001:12).

Mali örneği bilişsel sosyal sermayenin önemli bir unsuru olarak güvenin çalışanların gelişimi üzerinde beşeri sermayeden (teknik özellikler) daha etkin olduğunu ortaya çıkarmıştır. Diğer taraftan kamu yararı özellikleri sergileyen mal ve hizmetlere erişimin artırılması yoluyla hem kırsal hem de kentsel ortamlarda gelirdeki artış ve fakirlerin azalması, su temini ve atık toplama faaliyetlerinin artması sosyal sermayenin kamu malı olma özelliğini ortaya çıkarmaktadır. Bu noktada sosyal sermaye dışsallıkların içselleştirilmesini sağlayan kolektif eyleme katkı yapan bir yapıya dönüşmektedir (Grootaert ve Bastelaer, 2001:12, 14).

Bilişsel sosyal sermayenin gelişmekte olan ülkelerdeki birtakım kamu hizmetlerinin sunumunda da önemli etkiler oluşturduğu görülmektedir. Atık toplama hizmeti bu duruma örnek verilebilir. Gelişmekte olan ülkelerde atık toplama hizmetinin yeterince sağlanamadığı görülmektedir. Fakat bazı komşuluk ilişkilerinin bu sorunun üstesinden gelme noktasında etkin olduğu görülmüştür. Örneğin, Pargal, Huq ve Gilligan tarafından Bangladeş'in başkenti Dakka'da yapılan araştırmalarda gönüllü atık yönetim sistemlerinin oldukça başarılı olduğu görülmüştür. Çöp toplama hizmetinde organize olabilmeleri, komşular arasında karşılıklılık normlarının, güvenin ve paylaşımın güçlü olması bilişsel sosyal sermayeyi ortaya çıkarmaktadır. İlk olarak komşuların bu aktiviteler için bir araya gelmeleri yapısal sosyal sermaye olarak değerlendirilebilir. Aynı zamanda kamu-özel ortaklıklarının veya kendi kendine yardım programlarının tanıtımının sosyal sermaye düzeyinin yüksek olduğu mahallelerde daha başarılı olma ihtimali artmaktadır. Bu noktada sadece beşeri sermaye yeterli olmayıp aynı zamanda ortak kodları ve saklı kalan yetenekleri de ortaya çıkaran bilişsel sosyal sermayeye gereksinim bulunmaktadır (Grootaert ve Bastelaer, 2001:13).

Bilişsel sosyal sermayenin önemli bileşenleri olan ortak kodlar, ortak amaçlar ve yetenekler sayesinde Japonya'nın kısa sürede ekonomik gelişme ve kalkınmayı sağladığı görülmüştür. Bu durum bilinçli bir sosyal sermaye oluşturma sürecinin bir yansıması olarak görülebilir. Japonlar hiçbir alanda

teknolojik ya da bilimsel öncülük kazanmaya çalışmamışlardır. Japonya'daki kalkınma esas itibarıyla dışardan ithal edilen bilime ve başkalarından alınıp geliştirilen teknolojiye dayalı olarak gerçekleştirilmiştir. İkinci Dünya Savaşı'nın bitimini izleyen dönemde düşük ücretli ama iyi eğitilmiş işçilerin ürettiği kaliteli mallara dayalı ihracata yönelik kalkınma Japonya'nın kendisini gelişmemişlik ve yenilgiden çekip kurtarmasını sağlayan bir araç olmuştur. Bu strateji gelişmekte olan diğer Uzak Doğu ülkeleri, Güney Kore, Hong Kong, Taiwan, Singapur ile bir ölçüye kadar Brezilya tarafından da kopya edilmiştir⁹ (Drucker, 1993:152).

Japonya'nın bu hızlı ekonomik gelişim ve kalkınmayı sağlamasında bilişsel sosyal sermayenin önemli bileşenleri arasında sayılan kişilerarası ve karşılıklı güvene dayalı yatay ilişki ağlarının rolü çok yüksektir. 1980 öncesinde Japonya ve Amerika arasındaki birtakım yönetsel farklılıklar ekonomik işlem maliyetleri üzerinde farklı sonuçlar ortaya çıkarmıştır. 1980'lerden önce Amerikan otomobil firmaları yıllarca kıdemli yöneticiler, orta kademe yöneticiler veya fabrika işçileri arasında sıkı bir komuta bağıyla hiyerarşik veya Taylorizm tarzda örgütlenmişlerdi. Bu tarz örgütlenmeler daha düz yönetim yapıları içinde çalışan Japon fabrikalarına nispetle verimlilikte geri kalıyor ve zarar ediyordu. Japon iş pratikleri imalathane seviyesinde hasıl olan sorumluluk kültürü sayesinde işçilerle yöneticiler arasında daha yüksek güven seviyelerini teşvik etti ve üretimin işlem maliyetlerini azalttı. Daha büyük kârlılıkları yüzünden Japon iş pratikleri Amerikan firmaları tarafından gittikçe artan ölçüde taklit edildi. Bu durumda açık rekabet ve kâr/zarar hesabı yalnızca önemli ürün geliştirmelerini teşvik etmekle kalmamış, aynı zamanda işyerinde işbirliğine daha yararlı yönetim kültürlerinin yayılmasını sağlamıştır (Pennington, 2014:187).

Japon deneyimi sosyal sermayenin bilişsel boyutunun önemini göstermesi açısından önemlidir. Japonlardaki bir başkasına özenme çabasından ziyade kendilerinde olan yeteneklerin ortaya çıkarılarak ortak kodlar üzerinden ortak amaç, ortak vizyon ve ortak kültüre sahip olması aynı zamanda yatay ilişki ağlarına sahip olmaları ekonomik kalkınmayı kısa sürede gerçekleştirmelerini sağlamıştır. Diğer bir deyişle Japonya'daki sosyal sermaye bilinçli bir çabanın sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Öyle ki; Japonya'da çocuklara henüz ilkökula başlamadan önce Hiroşima ve Nagazaki gezdirilerek ulus olarak hangi süreçlerden geçtikleri ve ekonomik başarıyı nasıl yakaladıkları somut bir şekilde gösterilmektedir. Japonların ortak kodlar ve vizyon için hareket edebilme yetenekleri travmatik süreci kısa sürede atlattıklarını göstermektedir.

⁹Japon iş pratikleri deneyimi dünyaya belli ölçülerde ders vermektedir. Devlet ve iş dünyası arasında yakın ilişkilerin önemi bu noktada önemlidir. Ancak bu ilişkiler hem devlet hem iş dünyası iyice gelişmiş ve yeterli durumdaysa yararlı olur. Aksi halde Hindistan ve Brezilya örneklerinde olduğu gibi bu ilişki politikalarının oluşturulması kalkınmadan çok adam kayırmaya ve yolsuzluğa neden olacaktır. Bir başka deyişle Japonlardan alınacak ders gelişmekte olan ülkelerden çok gelişmiş ülkeler için alınacak bir derstir (Drucker, 1993:151).

Bilişsel sosyal sermayenin ülkelerin ekonomisine etkileri Güney Kore ve Kuzey Kore arasındaki farklılıklara bakılarak da anlaşılabilir. Ülkelerin ekonomik başarıları kurumlara, ekonominin işleyişini belirleyen kurallara ve bireyleri motive eden teşviklere göre farklılık gösterir. Güney Kore’de insanlar iyi bir eğitim alırlar ve seçtikleri dalda gayret sarf edip başarı göstermeleri için teşvik görürler. Güney Kore özel mülkiyet üzerine kurulu bir piyasa ekonomisidir. Güney Kore’de gençler girişimci ya da işçi olarak başarı gösterdikleri takdirde bir gün yatırımlarının karşılığını alabileceklerini bilirler; yaşam standartlarını yükseltebilir, tüketim malları ve sağlık hizmetleri satın alabilirler. Güney’de devlet ekonomik etkinliğe destek olur ve asayiş korur. Dolayısıyla girişimciler için bankalardan ve finans piyasalarından borç para almak, yabancı şirketler için Güney Koreli şirketlerle ortaklığa girmek ve bireyler için ipotekle ev sahibi olmak mümkündür. Güney Kore’de insanlar iş kurma konusunda bir özgürlüğe sahipken Kuzey Kore’de yalnızca karaborsacılığa dayanan bir düzen bulunmaktadır (Acemoğlu ve Robinson, 2015:74-75).

Özellikle Güney Kore ve ABD’deki gibi kapsayıcı ekonomik kurumlar¹⁰ bireylerin yeteneklerini en iyi şekilde kullanmaları ve istedikleri tercihleri yapabilmeleri için büyük halk kitlelerinin ekonomik etkinliğine imkân tanıyıp teşvik sağlayan kurumlardır. Kapsayıcı olabilmeleri için güvence altına alınmış özel mülkiyete, tarafsız bir hukuk sistemine ve herkesin mübadele ve sözleşme yapabileceği eşit şartlar sağlayan bir kamu hizmetleri hükmüne sahip olmalıdırlar. Ayrıca yeni iş sahalarının açılmasına ve insanların kendi mesleklerini seçmelerine imkân tanınmalıdır. Bu noktada Thomas Edison, Bill Gates, Steve Jobs, Sergey Brin, Larry Page, Jeff Bezos’un Meksika ya da Peru’dan değil de Birleşik Devletler’de çıkması Samsung ve Daewoo gibi yenilikçi teknolojiler üreten şirketlerin Kuzey Kore yerine Güney Kore’den çıkması bilişsel sosyal sermayenin önemli bir örneği olarak değerlendirilebilir (Acemoğlu ve Robinson, 2015:75, 78).

Diğer taraftan bilişsel sosyal sermaye kavramı tek tip ekonomi politikalarının tüm ülkelere reçete olarak sunulmasına da mesafeli bakmaktadır. Bu noktada her ülkenin kendi gerçekliğinden yola çıkılarak bir politika önerilmesi gerekir. Örneğin Çin veya İtalya gibi ailesel toplumlarda devlet müdahalesi büyük çaplı endüstrilerin kurulabilmesinde çoğu kez tek yol olarak görülmektedir. Dolayısıyla eğer o ülke büyük ölçekler gerektiren global sektörlerde rekabet etmek istiyorsa bu müdahalenin görece önemi artar. Diğer taraftan, Japonya ve Almanya gibi güven duygusunun ve sosyal sermayenin yüksek olduğu ülkeler devlet desteği olmadan büyük ölçekli organizasyonlar oluşturabilirler. Başka bir deyişle ekonomistlerin rekabet

¹⁰Kapsayıcı ekonomik kurumlar gücü geniş bir biçimde yayan ve keyfi kullanıma sınırlamalar getiren kapsayıcı siyasal kurumların belirlediği esaslara göre düzenlenir. Bu tür siyasal kurumlar başkalarının güce el koymalarını ve kapsayıcı kurumların temellerine zarar vermesini de güçleştirir. Gücü kontrol edenler onu kendi çıkarları gereği sömürücü kurumlar oluşturmak için kolayca kullanamazlar. Kapsayıcı ekonomik kurumlar kaynakların daha adil bir biçimde dağıtılmasını sağlayarak kapsayıcı siyasal kurumların devamlılığına katkıda bulunurlar (Acemoğlu ve Robinson, 2015:82).

avantajını hesaplarken, sermaye ve kaynakların daha geleneksel biçimleri kadar, toplumların iç dinamiklerine özgü sosyal sermayeyi de göz önüne almaları gerekir. Sosyal sermayede bir açık olduğu zaman çoğu kez bu devlet tarafından telafi edilebilir. Devlet aynı zamanda insan sermayesindeki açığı daha fazla üniversite ve okul yaparak kapatmaya çalışabilir. Ama devlet müdahalesine ihtiyaç, ağırlıklı olarak devletin kontrol ettiği toplumun sosyal yapısı ve kendine özgü kültürüne dayanır (Fukuyama, 2005:32).

Bilişsel sosyal sermaye günümüzün ticaret ahlakının yeniden inşası için geçmişten gelen birtakım geleneksel modellerin günümüze uyarlanması ve güncellenmesi gerektiğine de dikkati çekmektedir. Ahilik konusu bu kapsamda değerlendirilebilir. Günümüzün esnaf odalarına benzer bir işlevi olan Ahilik iyi ahlakın, doğruluğun, kardeşliğin, yardımseverliğin kısacası bütün güzel meziyetlerin birleştiği bir sosyo-ekonomik düzendir. Bunun yanında Ahilik, göçler vasıtasıyla Anadolu'ya gelen nüfusun sosyal bütünleşmesinin sağlanmasında önemli bir rol üstlenen, kargaşa ve siyasi otorite boşluğu dönemlerinde yerel düzeni sağlamış önemli bir sivil toplum örgütüdür (Tüysüz, 2011:12). Günümüzde de Ahilik teşkilatının yeniden önemli roller üstlenebilmesi sosyal sermayenin bilişsel yorumuyla mümkün olabilecektir.

Bilişsel sosyal sermaye konusuna Türkiye perspektifinden bakıldığında çok çarpıcı bir örnek daha akıllara gelmektedir. Fındık üretimine ilişkin gerçekler sermaye kavramına hem sosyal hem de bilişsel bir anlam yüklemenin ne kadar doğru olduğunu göstermektedir. Bilindiği gibi dünya fındık üretiminin yaklaşık %85'ini Türkiye gerçekleştirmektedir. 2014 yılı rakamlarına göre yıllık fındık ihracatı 2,3 milyar dolar olup 2023 yılında bunun 4 milyar dolara ulaşacağı tahmin edilmektedir. Buna karşın Türkiye'den fındığı alıp markalaştıran Ferrero'nun yıllık cirosu 11 milyar dolardır. Türkiye 3,5 milyar dolarlık fındığı üretmek için 3,5 milyon kişiyi çalıştırırken Ferrero yıllık 11 milyar dolarlık ciro değer yaratmak için 22 bin kişi çalıştırmaktadır. Öyle ki; Ferrero geleneksel bir ürün olan Nutella'yı alıp birkaç yaratıcı dokunuşla ortaya bir global marka çıkarmıştır. Dünyada günde 1 milyon ton Nutella satılmakta ve Nutella'nın %13'ü fındıktan oluşmaktadır. Bu noktada markalaşma ile birlikte inovasyonun önemi ortaya çıkmaktadır (Şirin, 2015). Artık günümüzde sanayi toplumunun üretim biçimleri belli bir noktadan sonra tıkanıklık yaşamaktadır. Bilişsel sosyal sermaye tam bu noktada ortaya çıkmaktadır. Ürün çeşitliliği tek başına bir anlam ifade etmemekte; inovasyona dayalı olmayan stratejiler ülkeleri ekonomik anlamda çok ileri götürmemektedir. Bu noktada insanların yeteneklerini ortaya çıkarabilecekleri imkânların artırılması yeni girişimcilerin global dünya ile daha kolay rekabet etmelerini sağlayacaktır.

Özellikle Türkiye'de bilişsel sosyal sermayenin geliştirebilmesi için başta ekonomi olmak üzere farklı alanlarda global dünyada rekabet edebilir inovasyon ve markalaşmaya dayalı politikaların üretilmesi gerekmektedir.

Bu noktada Güney Kore Türkiye'ye iyi bir örnek olabilir.¹¹ G. Kore 1980'lere doğru, teknoloji transferinin tek başına yeterli olmayacağını düşünerek Ar-Ge politikalarının yanısıra bilgi iletişim teknolojilerini odak sektör olarak seçmiştir. G. Kore 1960'larda emek yoğun ve düşük teknoloji sektörleri ön planda tutarken 70'ler ve 80'lerde hızla teknoloji yoğun sektörlere yönelmiştir. Türkiye'de ise emek yoğun ve düşük teknoloji sektörlerden teknoloji yoğun sektörlere geçiş ancak 2000'lerin başından itibaren gerçekleşmiştir. Bu noktada küresel rekabet ortamında Türkiye'nin düşük teknoloji bir yapıdan, orta ve yüksek teknoloji bir yapıya geçişi önemlidir. Bunun için ülkenin sektörel değişime ve ihracat kompozisyonunu değiştirmeye gitmesi gerekmektedir. Türkiye'nin "orta-gelir tuzağı"na yakalanmaması için de bu stratejiler önemlidir. Özellikle G. Kore'nin bu süreçteki uygulamaları değerlendirilmeli ve dönüşüm süreci hızlandırılmalıdır. (Arslanhan ve Kurtsal, 2010:5-15). Bu yüzden Türkiye'deki ekonomik sistemin bilim, sanayi, teknoloji ile bütünleşmesi gerektiği kadar sermayenin finansal ve bilişsel yapısının geliştirilmesi için devlet politikalarının yeniden gözden geçirilmesi gerekmektedir. Türkiye'nin Einstein'ı olarak bilinen aynı zamanda modern dünyanın en genç profesörü olan Oktay Sinanoğlu bir mülakatında Türkiye'den dış ülkelere yetişmiş "beyin göçü" olmadığını "beyin hammadde göçü" olduğunu belirtmektedir.

Sonuç itibarıyla dünyadaki hangi ülke olursa olsun yeteneklerinin birgün karşılığının alınamayacağını düşünen insanların motivasyonunun düşeceği açıktır. Bu noktada bireylerin yeteneklerini dikkate alan, onlara belirsizlik yerine belirli bir siyasal ve hukuk sistemi sunan devletler ekonomik verimliliğin ve etkinliğin sağlanmasında önemli bir görevi yerine getirmiş olacaklardır. Bu mantıkla yetişen bireyler ise geleceğe daha güvenle bakacaklardır.

2.5. Bilişsel Sosyal Sermayenin Kamu Maliyesine Etkileri

Bilişsel sosyal sermaye bir toplumun ortak kodlarına vurgu yaparak bir araya gelebilme kültürünü ve aynı zamanda aidiyet duygularının da gelişimini sağlayarak kolektif eylemin gerçekleşmesini sağlamaktadır. Bu noktada devlet ve birey arasında mali ilişkilerin karşılıklı güvene dayalı süreçler şeklinde yürütülmesi olumlu sonuçlar ortaya çıkaracaktır. Bu konuda Boix ve Posner, sosyal sermayenin nasıl kullanıldığına ve yeniden üretildiğine; mikronun, daha iyi makro hükümet performansına nasıl dönüştüğüne dair bir denge analizi önermektedir. Bu noktada beş süreç öne sürmektedirler. Bilinçli seçmen, seçilmişlerin toplumu daha iyi temsil

¹¹1960'ların başından 1980'lere kadar Türkiye'de kişi başına düşen GSYİH G. Kore'nin üzerinde olmuştur. Aradaki farkın en yüksek olduğu 1965 yılında, Türkiye'de kişi başına GSYİH, G. Kore'ninkinin 3,5 katı değerindedir. Ancak, 1980'ler sonrasında bu durum tersine dönmüş ve G. Kore Türkiye'nin yaklaşık 2,5 katı olan bir değere ulaşmıştır. Teknoloji transferinin önemi G. Kore'de 1960'larda belirtilirken Türkiye'de özellikle Beşinci Kalkınma Planında (1985-1989) vurgulanmaktadır. Benzer bir durum özel sektör Ar-Ge'sinin geliştirilmesine yönelik teşvikler ve önceliklerin zamanlaması için de söz konusudur. (Arslanhan ve Kurtsal, 2010:4, 10).

etmelerini ve sorumlu olmalarını sağlar; normlar ve itaat kültürü hükümetin yürütme maliyetini düşürür; medeni erdem uzun vadeli refahı, kısa vadeli kazançların yerine geçirir; bürokrasi içi-arası üzeri iş performansları bir kısır döngü oluşturur; elitler arası yıkıcı çelişki giderek kızışır (Fine, 2011:192). Yani sosyal sermaye her zaman pozitif dışsallıklar yayan bir özelliğe de sahip değildir. Negatif dışsallıkların yüksek olduğu durumlarda insanların gönüllülük derecelerinde de azalma olmaktadır. Uphoff'un negatif sosyal sermaye olarak ifade ettiği bu durum bilişsel sosyal sermaye açısından açıklanabilir (Grootaert ve Bastelaer, 2001:7).

Bilişsel sosyal sermayenin önemli unsurları içerisinde yer alan karşılıklılık normları ve kişilerarası güven mali farkındalığın oluşmasında da etkili olmaktadır. Bir toplumda vergi ödemek ya da ödememek sosyal bir norm halini alabilir. Bu açıdan sosyal normların ve sosyal normların önemli bir uzantısı olan karşılıklılık ilişkilerinin analizinin yapılması gerekir. Bu yönüyle vatandaşlık bağları toplum tarafından genelleştirilmiş karşılıklı normları güçlendirir ve sosyal güvenin ortaya çıkmasına yardım eder. Bu tür ağlar, işbirliğini, iletişimi, saygıyı kolaylaştırmakta; ekonomik ve politik uzlaşma sağlandığında sosyal etkileşim ağları güçlenmekte, toplumdaki fırsatçılık azalmaktadır. Bu sayede toplumdaki "ben" duygusunun yerini "biz" almaktadır ve toplumsal kaynaklar kolektif yararlar için kullanılır hale gelmektedir (Putnam, 1995:67).

Karşılıklılık ilişkileri vergi etiği açısından değerlendirildiğinde bireylerin kamusal malların finansmanı konusunda sadece kişisel refahını maksimize etme amacıyla olan rasyonel bireyler olmadığı ortaya çıkar. Bazı durumlarda bireylerin kararlarında deneme yanılma yoluyla öğrenilen davranışlar (heuristics behaviour) etkili olabilir. Deneme yanılma yoluyla ortaya konan davranış karşılıklılık ilkesine ve işbirliğine dayalıdır. Bu noktada geçmişte ödediği vergi karşısında gerekli kamusal mal ve hizmetin kendisine tekrar döndüğünü fark eden bir vergi yükümlüsünün içsel motivasyonu artabilir, bedavacılık (free-rider) rolü geri planda kalabilir (Lavoie, 2008:11-12). Aynı zamanda toplumdaki referans gruplarının vergi ödediğine ilişkin algılar bireyler arasındaki karşılıklılık ilişkilerini pozitif yönde geliştirir. Bu noktada bilişsel sosyal sermayenin diğer sosyal sermaye türlerinden farkı ortaya çıkmaktadır. Diğer sosyal sermaye türlerinde ilişkilerin önemi vurgulanırken bilişsel sosyal sermaye bireylerin gerçeği nasıl algıladıklarına ve ne hissettiklerine ilişkindir.

Özellikle toplumsal anlamda vergi ve kamu harcamaları arasında bir mali bağlantı bilincinin oluşturulması toplumsal kaynakların daha etkin bir şekilde kullanımının artmasını sağlamakla birlikte vergi adaletinin de artmasını sağlayacaktır. Kamu Tercih Okulunun önemli konularından biri olan mali aldanma konusu bilişsel sosyal sermaye açısından değerlendirilebilir. Çünkü bilişsel sosyal sermaye bireylerin gerçeği nasıl algıladıklarına ilişkin bir kavramdır. Bu noktada vergi yükümlülerinin vergi

yükünü yanlış algılamasından ortaya çıkan mali aldanma (fiscal illusion) konusu bilişsel sosyal sermaye açısından değerlendirilebilir.

Mali aldanma, vatandaşların devletin sunduğu mal ve hizmetlerden, dolayısıyla kamu harcamalarından elde ettiği fayda ile kamusal mal ve hizmetlerin kendilerine olan maliyetinin (vergi fiyatı) vatandaşlar tarafından yanlış algılanması olarak ifade edilebilir. Mali aldanma seçmenlerin vergi konuları hakkında eksik enformasyona sahip olması (rasyonel bilgisizlik), vatandaşlar ve politikacılar arasındaki asimetric enformasyon sorunları ve vergilerin görünmezliği gibi çeşitli faktörler sonucunda ortaya çıkabilir (Dileyici, 2006:173-178). Mali aldanma konusuna ilişkin olarak 1848 yılında John Stuart Mill dolaylı vergi yükünün olduğundan daha az tahmin edildiğine dair bir görüş ortaya koymuştur. Buna göre vergi yükümlüleri dolaylı vergilerin yükünü dolaysız vergilere göre eksik tahmin etmektedirler. Çünkü dolaylı vergiler fiyatların içerisinde gizli olmasından dolayı vergi yükümlüsünde vergi aldanması ortaya çıkmaktadır. Mill'in vergi aldanması şeklinde ifade ettiği bu yaklaşımı İtalyan maliyeci Puviani 1903 yılında "mali aldanma" kavramı olarak ilk kez ortaya atmıştır. Puviani, kamu otoritesinin çeşitli mali araçları kullanarak vergi konuları arasında gerçek vergi yükünün olduğundan daha düşük tahmin edilmesine yönelik bir girişiminin olduğunun altını çizmiştir. 1960 yılında Buchanan ise Puviani'nin mali aldanma kavramını daha da geliştirmiştir. Buchanan kamu otoritesinin mali aldanma kavramı konusunda üç farklı stratejiye sahip olduğunu belirtmiştir. Birincisi; vergilerin kamu borçlanmasında bir gelir kaynağı olarak görülmesi, ikincisi; kamusal mal ve hizmetlerin finansmanının doğrudan vergiler yerine dolaylı vergilere ağırlık verilerek yapılması, üçüncüsü ise enflasyon yoluyla (Tanzi etkisi) vergi gelirlerinin artırılmasıdır (Sanandaji ve Wallace, 2010:1-2).

Özellikle bir bireye yüklenen toplam vergi yükü çok sayıdaki verginin yer aldığı bir vergi sisteminde bölüdüğü ölçüde, vergi sistemi bilişsel açıdan aldanıcı etkiler ortaya çıkarabilir. Örneğin bir vergi yükümlüsü tarafından ödenen tüm vergiler kişisel gelir üzerinden alınan gelir vergisinden ibaretse vergi yükümlüsü vergiden dolayı katlandığı fedakarlık konusunda daha bilinçli olacaktır. Oysa çok sayıda kaynağın vergilendirildiği bir vergi sisteminde vergi yükümlüsü farklı vergi yüklerine maruz kalacağından vergiden dolayı katlandığı fedakarlığı tam olarak algılayamayacaktır. Diğer şartlar sabit olduğunda daha karmaşık vergi sistemi daha fazla kamu harcamasıyla sonuçlanmaktadır (Dileyici, 2006:178). Özetle vergi ve kamu harcamaları arasındaki bağlantının bilişsel açıdan analiz edilmesi vergi adaletinin sağlanmasına çok büyük katkılar yapabilir.

Bilişsel sosyal sermayenin bir diğer etkisi gelir dağılımı ile ilgilidir. Bu konuda Robinson ve Siles sosyal sermayenin bir topluluk içinde gelir seviyesinin yükselmesini ve topluluklar arasında da daha fazla ticaret yapılmasını mümkün kıldığını belirtmektedir. Bu yaklaşıma göre sosyal

sermayedeki değişimlerin gelir dağılımı üzerindeki etkisi iki farklı yoldan açıklanabilir. İlk yaklaşım sosyal sermayenin dışsallıkları nasıl içselleştirdiğini ve böylece gelir seviyesini yükselterek gelir uçurumunu nasıl azalttığını gösteren üretim modelleri kullanılır. İkinci yaklaşım ise sosyal sermayenin toplumsal olarak zengin olan gruplar arasında ticareti nasıl düzenlediğine ilişkindir (Fine, 2011:201-202). Konuya kamu tercihi perspektifinden bakıldığında ekonomik alanda daha iyi organize olan baskı ve çıkar grupları gelir dağılımını etkileyebilir. Söz konusu güç asimetrisi, bazılarının daha “güçlü” oldukları için diğerlerini yönlendirmeleri, hatta belirledikleri belli ayrımcı kriterler çerçevesinde gruba kabul ve gruptan dışlama (kimlerin gruba dahil olacağı veya gruptan dışlanacağı) süreçlerini de kontrol etmeleri ile sonuçlanabilir (Erselcan, 2009:253). Bu noktada sosyal sermayenin bilişsel anlamda yorumlanması ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Sosyal sermayeden pozitif dışsallıklar oluşturmasını beklemek bireysel olanla toplumsal olan arasındaki mesafelerin azalması sonucunda ortaya çıkabilir. Bu noktada toplumun dokusunu sıkılaştırmak, toplumsal yapılanmaya aracılık eden mekanları çoğaltmak, bireyleri doğrudan dayanışma ağlarına yeniden dahil etmek gerekmektedir (Rosanvallon, 2004:100-101). Bu amaçlar gerçekleşmediği durumda sosyal sermaye pozitif dışsallıklar oluşturmaktan ziyade yeni rant alanlarının oluşmasıyla gelir dağılımını daha da olumsuz etkileyecektir.

Sonuç

Bilişsel sosyal sermaye bir toplumda var olan değerlerin ve yeteneklerin açığa çıkartılarak ekonomiye kazandırılması amacını taşımaktadır. Bu noktada her ülkenin ekonomik büyüme ve kalkınma sağlayabilmesi için ortak amaçlar için birlikte hareket edebilme isteği ve yeterliliğinin oluşturulması gerektiğine işaret etmektedir. Tam bu noktada bilişsel sosyal sermaye motivasyonel bir güç olması dolayısıyla diğer sosyal sermaye türlerinden ayrılmaktadır.

Günümüz toplumuna Alvin Toffler’in ifadesiyle Üçüncü Dalga ya da Bilgi Toplumu ya da Klaus Schwab’ın ifadesiyle Dördüncü Sanayi Devrimi denilsin; oluşan bu yeni dünya düzeninde ülkelerin ekonomik anlamda fark yaratabilmeleri inovasyona dayalı ekonomi politikaları uygulamasından geçmektedir. Artık günümüzde sanayi toplumunun üretim biçimleri ekonomik sorunlara belli bir noktaya kadar çözüm bulabilmektedir. Ülkeler kendi gerçeklikleriyle global dünyanın gerçekliklerini de göz önünde bulundurmak durumundadırlar. Bu noktada bilişsel sosyal sermayeyi etkin bir şekilde kullanan Japonya ve Güney Kore örnekleri dünyaya önemli dersler vermektedir. Öyle ki kendi yeteneklerini gösterme imkânı verilen ve bu yeteneklerin karşılığını alacağı algısı taşıyan bireylerin yaşadığı toplumlarda ekonomik motivasyon yapısı diğer ülkelere göre daha etkin olmaktadır.

Sonuç itibarıyla günümüzde sermaye kavramına sosyal ve bilişsel anlamlar yükleyen ve algılara önem veren ülkeler bir adım öne çıkmaktadır. İnovasyona dayalı olmayan stratejiler ülkeleri ekonomik anlamda çok ileri götürmemektedir. Global dünya ile mücadelede ülkelerin var olan değerleriyle modern akıl birleştiği ölçüde ekonomik başarılar ortaya çıkmış olacaktır. Öyle ki bundan yaklaşık 700 yıl önce yaşayan İbn-i Haldun'un Mukaddimesi'ndeki sosyolojik ve ekonomik yaklaşımlar günümüz sorunlarına da çözümler üretebilmektedir. Bu noktada bilişsel sosyal sermaye interdisipliner bir kavram olarak rasyonel değerlerle irrasyonel değerleri aynı potada eritmekte ve modern dünyaya ışık tutan çözümler üreterek toplumda var olan değerlerin ve yeteneklerin ortaya çıkartılarak ideal bir sosyal sermaye yönetiminin nasıl olması gerektiğini ifade etmektedir. Aynı zamanda toplumun ortak kodlarına vurgu yaparak bir araya gelebilme kültürünü, aidiyet duygularının da gelişimini sağlayarak yenilikçi bir üretim faktörü olarak ekonomik yaşamdaki yerini almaktadır.

Kaynakça

- Acemoğlu D. ve Robinson, J.A. (2015), *Ulusların Düşüşü: Güç, Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri*, Doğan Kitap, Mega Basım Yayım, 10. Baskı, İstanbul, Aralık.
- Acquaah, M., Amoako-Gyampah, K. ve Nyathi, N.Q. (2014), "Measuring and Valuing Social Capital: A Systematic Review" *Network for Business Sustainability South Africa*, Retrieved from: nbs.net/knowled.ge, 1-96.
- Adler P.S. ve Kwon, S.W. (2002), "Social Capital: Prospects for a New Concept", *The Academy of Management Review*, Jan, 27(1), 17-40
Published by: Academy of Management Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/4134367> (Erişim Tarihi: 27.08.2013)
- Akdoğan, A. (2006), "Siyasal Kültür ve Sosyal Sermayenin Karşılaştırılması: Türkiye İçin Bazı Çıkarımlar", *Akdeniz İİBF Dergisi* (12), 162-187.
- Arslanhan, S. ve Kurtsal, Y. (2010), "Güney Kore İnovasyondaki Başarısını Nelere Borçlu? Türkiye İçin Çıkarımlar", *Tepav Politika Notu*, 1-15, Eylül.
- Bandura, A. (1982), "Self-efficacy Mechanism in Human Agency", *American Psychologist* 37(2), 122-147.
- Başak, S. (2010), "Genelleşmiş Güven ve Toplumsal Cinsiyet", *Hacettepe Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi Dergisi/Journal of Faculty of Letters*, Haziran/June, 27(1).
- Camps, S. ve Marquès, P. (2011), "Social Capital and Innovation: Exploring Intra- Organisational Differences", *UAM-Accenture Working Papers*, 2011/07 ISSN:2172-8143, 1-39.
- Chiu, C.M., Hsu, M.H. ve Wang, E.T.G. (2006), "Understanding Knowledge Sharing in Virtual Communities: An Integration of Social Capital and Social Cognitive Theories", *Decision Support Systems* 42, 1872-1888.

- Coleman, J.S. (1988), “Social Capital in the Creation of Social Capital”, *American Journal of Sociology*, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure 94, 95-120, Published by: The University of Chicago Press Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/2780243> (Erişim Tarihi: 25.07.2014)
- Condeluci A., Ledbetter, M.G., Ortmanc, D., Fromknecht J. ve DeFriese, M. (2008), “Social Capital: A View from the Field”, *Journal of Vocational Rehabilitation* 29, 133-139 IOS Press.
- Covey, S.M.R. ve Merrill R.R. (2014), *Her Şeyi Değiştiren Tek Şey Güven*, Türkçesi: Ç. Erhan Redaksiyon: F. Deniztekin-O. Deniztekin, Varlık Yayınları AŞ, Sayı:1292, 7. Basım İstanbul-Haziran, Sertifika No:10644, Baskı: Özal Matbaası, Zafer Özveren.
- Dileyici, D. (2006) “Vergileme, Algılama ve Mali Aldanma” der. C.C. Aktan, D. Dileyici, İ.Y. Vural, Seçkin Yayıncılık, Ekonomi Kitapları Dizisi:21.
- Drucker, P.F. (1993), *Devlet ve Politika Alanında, Ekonomi Bilimi ve İş Dünyasında, Toplumda ve Dünya Görüşünde Yeni Gerçekler*, Çeviren: B. Karanakçı, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Genel Yayın No:315, Tarih Dizisi:25, Tisamat Basım Sanayii, Ankara.
- Erselcan, F. (2009) “Disiplinlerarası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye”, *CÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, Aralık 2009, 35(2), 248-256.
- Eser, R. ve Toigonbaeva, D. (2011), “Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Nisan, 6(1), 287-321.
- Fine, B. (2011), *Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı, Bin Yılın Eşiğinde Ekonomi Politik ve Sosyal Bilimler*, İngilizceden çeviren: A. Kars, Yordam Kitap:121, Baskı: Pasifik Ofset, 1. Basım, Şubat.
- Fukuyama, F. (2005), *Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*, Çev: A. Buğdaycı, Şefik Matbaası, 3. Basım İstanbul.
- Granovetter, M. (1973) “The Strength of Weak Ties” In: *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380
- Grootaert, C. (2001), “Does Social Capital Help The Poor? A Synthesis of Findings from the Local Level Institutions Studies in Bolivia, Burkina Faso, ‘Working Paper’ No.10. Local Level Institutions, World Bank, Washington, DC.
- Grootaert, C. ve van Bastelaer, T. (2001), “Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative”, *Social Capital Initiative Working Paper* No.24, The World Bank Social Development Family Environmentally and Socially Sustainable Development Network April, 1-31.
- Göksel, A., Aydın, B. ve Bingöl, D. (2010), “Örgütlerde Bilgi Paylaşım Davranışı: Sosyal Sermaye Boyutundan Bir Bakış”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65-4, 87-109.

- Hansen, M.H. ve Morrow, J.L. (2003), “Trust and the Decision to Outsource: Affective Responses and Cognitive Processes”, *International Food and Agribusiness Management Review*, 6(3).
- Inkpen, A.C. ve Tsang, E.W.K. (2005), “Social Capital, Networks, and Knowledge Transfer” *The Academy of Management Review*, Jan., 30(1), 146-165, Published by: Academy of Management Stable, URL: <http://www.jstor.org/stable/20159100>
- Johnson, D. ve Grayson K. (2005), “Cognitive and Affective Trust in Service Relationships”, *Journal of Business Research* 58, 500-507.
- Kapı H. (2008), “Sosyal Sermaye ve Organizasyonların Öngörü Yeteneğini Geliştirme Gücü”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(1), 259-288.
- Lavoie, R. (2008), “Cultivating a Compliance Culture: An Alternative Approach for Addressing the Tax Gap”, University of Akron-School of Law, September 1.
- Lee, R. ve Jones, O. (2006), “The Role of Cognitive Social Capital in Entrepreneurial Learning: A Comparison of Nascent Entrepreneurs”, March, 1-40.
- McAllister, D.J. (1995), “Affect and Cognition Based Trust as Foundations for Interpersonal Cooperation in Organizations”, *Academy of Management Journal* 38(1), 24-59.
- Misztal, B. (1996), *Trust in Modern Societies*, Cambridge, England: Polity Press.
- Nahapiet, J. ve Ghoshal, S. (1998), “Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage”, *Academy of Management: Review*, 23(2), 242-266
- Özdemir A.A. (2008), “Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 81-102.
- Pennington, M. (2014), *Sağlam Politik Ekonomi, Klasik Liberalizm ve Kamu Politikasının Geleceği*, Çeviren: A. Yayla, Liberte Yayınları/179, Tercan Matbaası, 1.Baskı, Mayıs Ankara.
- Podolny, J.M. ve Page, K.L. (1998), “Network forms of Organization”, *Annual Review of Sociology*, 24, 57-76.
- Portes A. (1998), “Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology”, *Annual Review of Sociology*, 24, 57-76.
- Putnam, R.D. (1995), “Bowling Alone: America’s Declining Social Capital”, *Journal of Democracy*, 6(1).
- Rosanvallon, P. (2004), *Refah Devletinin Krizi*, Dost Kitabevi Yayınları, Ankara, Şubat.
- Rousseau, D. (1988), “Psychological Contract Scales, Unpublished Manuscript, Department of Organization Behavior”, Northwestern University.

- Ruben, R. ve Heras, J. (2012), “Social Capital, Governance and Performance of Ethiopian Coffee Cooperatives”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83(4), 463-484.
- Sanandaji T. ve Wallace, B. (2010), “Fiscal Illusion and Fiscal Obfuscation: An Empirical Study of Tax Perception in Sweden”, IFN Working Paper No. 837.
- Story, W.T. (2014), “Social Capital and the Utilization of Maternal and Child Health Services in India: A Multilevel Analysis”, *Health & Place* 28, 73-84
- Şirin, S.F. (2015), “Ürün Çok Marka Yok!”, *Hürriyet*, 06 Mart (Erişim Tarihi: 17.10.2016)
- Tamer, İ. (2012), “Kurumlarda Bireylerarası Güven: Eğitim Kurumlarında Bir Araştırma”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Yıl:11, Sayı:21, Bahar 2012/1, 337-352.
- Tsai, W. ve Ghoshal, S. (1998) “Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks”, *Academy of Management Journal*, 41, 464-478.
- Turan, A. (2014), “Sosyal Sermayenin Bilgi Paylaşma Tutumuna Etkisinde Motivasyonun Rolü: Telekomünikasyon Sektöründe Bir Araştırma”, 1-36.
- Tüysüz, N. (2011), *Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması*, Kalkınma Bakanlığı Yayın No:2827, Kasım.
- Tüzün, K.İ. (2014), “Güven, Örgütsel Güven ve Örgütsel Güven Modelleri”, <http://dergi.kmu.edu.tr/userfiles/file/aralik2007/PDF/5.pdf>93-118 (Erişim Tarihi: 14.05.2014)
- Uphoff, N. (2000), “Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation”, *Institutional Analysis*, 215-249.