

## SÜRDÜRÜLEBİLİR ÖRGÜTLER İÇİN KAYNAK BAĞIMLILIĞI VE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİNİN TARTIŞILMASI

### DISCUSSING THE RELATIONSHIP BETWEEN RESOURCE DEPENDENCY AND SOCIAL CAPITAL FOR SUSTAINABLE ORGANIZATIONS

**Öğr. Gör. Dr. Fatih İbrahim KURŞUNMADEN**

Selçuk üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Türkiye, kursunmeden@selcuk.edu.tr,  
<https://orcid.org/0000-0003-4045-9003>

#### ÖZET

Sosyal sermaye kavramı sosyal bilimlerin pek çok alanında inceleme konusu olarak ele alınan ve toplumsal yapının anlaşılmasında kullanılan önemli bir kavramdır. Sosyoloji, iktisat, eğitim ve siyaset bilimcilerce incelenen bu kavramın yaşamı, ekonomik ve sosyal kalkınma, eğitimde etkinlik, demokrasi ve yönetim, çalışma hayatı ve örgütlenme gibi konularda araştırma konusu olmaktadır. Örgütler kendi kendilerine yetebilen aktörler değildir. İhtiyaç duydukları bütün kaynak ve şartları kendileri oluşturamazlar. Bu durum örgütleri kendileri dışındaki diğer örgütlerle birtakım ilişkilere girmeye zorlamaktadır. Örgütler bu ilişkiler temelinde ihtiyaç duydukları kaynakları sağlama ve şartları oluşturma yoluna gitmektedirler. Dolayısıyla örgütler kendi sürdürülebilirlikleri için kritik öneme sahip olan kaynaklara bu ilişkiler temelinde ulaşabilmektedir. Buradan hareketle çalışmanın temel amacı kaynak bağımlılığı teorisi ve sosyal sermaye kavramının örgütler ve örgütlerin sürdürülebilirliği üzerindeki etkisini tartışmasıdır.

**Anahtar Kelimeler:** Kaynak Bağımlılığı Teorisi, Sosyal Sermaye, Sürdürülebilir Örgütler

#### ABSTRACT

The concept of social capital is an important concept that is examined in many fields of social sciences and used in understanding the social structure. The life of this concept, which is examined by sociology, economics, education and political scientists, is the subject of research on topics such as economic and social development, effectiveness in education, democracy and management, working life and organization. Organizations are not self-sufficient actors. They cannot create all the resources and conditions they need themselves. This situation forces organizations to enter into some relationships with other organizations outside themselves. On the basis of these relationships, organizations seek to provide the resources they need and create the conditions. Therefore, organizations can access resources that are critical for their sustainability on the basis of these relationships. Based on this, the main purpose of the study is to discuss the impact of resource dependence theory and the concept of social capital on organizations and their sustainability.

**Keywords:** Resource Dependence Theory, Social Capital, Sustainable Organizations

## 1.GİRİŞ

Dünyada meydana gelen değişim rüzgârının her yönden ve sıkça esmesinin sebep olduğu yoğun belirsizlik ortamı, bireysel ve örgütsel davranış bazında değişik yaklaşımların doğuşuna neden olmaktadır. Sürdürülebilir rekabetin ve performansın sağlanması amaçlı; neye sahip olduğunuzu vurgulayan geleneksel finansal sermaye, kişisel bilgi ve beceri yeteneğinizi (ne bildiğinizi) vurgulayan beşeri sermaye, sahip olunan entelektüel bilgi ve birikim ile yüksek değer ve zenginlik yaratma yeteneğinizi vurgulayan entelektüel sermaye ile bireyin potansiyel ve psikolojik kapasitesini (kim olduğunuzu) vurgulayan psikolojik sermayesinin yanında, birey ve toplulukların birbirleri ile olan bağlantılarını (ağ yapılanmalarını/kimi tanıdığınızı) ve bu bağlantılar sayesinde kaynaklara erişimlerini vurgulayan sosyal ağ kuramı kapsamındaki sosyal sermayeye olan ilgi gün geçtikçe artmaktadır. Bu ilgi kapsamında, sosyal ağlar yardımı ile sosyal sermaye oluşturma çabalarının ilişki kurma ve geliştirme temelinde gerçekleştiği ifade edilebilir. Kurulan ilişkilerin temelinde meşruiyet kazanma, kıt kaynaklara erişim ve paylaşım, bilgiye ve teknolojik yeniliklere erişim ve paylaşım ve işlem maliyetlerinin minimize edilmesi gibi amaçların yattığı vurgulanabilir (Şen ve Mert, 2019).

Sosyal sermaye, aktörlere sosyal ağ düzeneklerindeki bilgi ve kaynaklara erişim imkânı sağladığı için örgütsel alanda da önemli bir konuma sahiptir. Bu sebeple bu çalışmada kaynak bağımlılığı teorisi ve sosyal sermaye kavramının örgütler üzerindeki ve örgütlerin sürdürülebilirliği üzerindeki etkisi tartışılmıştır.

## 2.KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Aşağıda kaybak bağımlılığı teorisi, sosyal sermaye ve işletmeler için sürdürülebilirlik kavramlarına ayrı ayrı ve detaylı bir şekilde yer verilmiştir.

### 2.1.Kaynak Bağımlılığı Teorisi

Kaynak bağımlılığı kuramı, örgütlerin ayakta durabilmesi için kaynaklara ihtiyacı olduğunu belirtir ve bu kaynakları kendisinin çevreden temin edeceğini ve çevrede aynı kaynağa sahip olmak isteyen başka örgütler olduğunu kabul etmektedir ve bu kaynaklar dışarıdan sağlanması zorunlu kaynaklardır; örgütün amaçlarını gerçekleştirebilmesi için ve ayakta durabilmesine devam edebilmesi için gereklidir (Meydan, 2010).

Kaynak bağımlılığı kuramında, örgütler arası güç ve güç ilişkilerini ifade edebilmek için örgüt içi güç ilişkileri temel alınmıştır; bu şekilde ikili ilişkilerde güç ve gücün karşılığı olarak görülen bağımlılığı ele alan mevcut güç modelleri kullanılmakta, bu modeller örgütler arası bir şekle ulaşmaktadır (Meydan, 2012:164). Kaynak bağımlılığı ve güç arasında ilişki vardır; ama buradaki ilişkinin asıl konusu çevredir (Hüseyinliklioğlu, 2009).

Kaynak bağımlılığı teorisi örgütsel düzeyde Pfeffer ve Salancik (1978) tarafından ifade edilmiş olsa da teorik kökleri daha temel sosyal değişim teorilerine dayanmaktadır (Blau 1964; Emerson 1962). Değişim teorisine göre, sosyal ilişkiler aşağıdakilerle karakterize edilen değişim ağlarına gömülüdür (Cook ve diğerleri, 1983):

- Bir dizi aktör
- Aktörler arasında dağıtılan değerli kaynaklar
- Ağdaki aktörler arasında bir dizi değişim fırsatı
- Aktörler arasındaki değişim ilişkileri
- Bağlantılı değişim ilişkileri tek bir ağda birbirine bağlanması

Pfeffer ve Salancik (1978), değişim ilişkileri, değişim ağları, kaynak bağımlılığı ve iktidar kavramlarını örgütsel analize getirmiştir. Açık sistem perspektifine dayanan kaynak bağımlılığı teorisi, dış ortamların kuruluşları nasıl etkilediğini ve kısıtladığını ve kuruluşların bu kısıtlamalara nasıl tepki verdiğini açıklamaya ve açıklamaya çalıőır. Bir kuruluşun ortamdan gelen kaynaklara bağımlılığı, eylemlerini kısıtlayabilir ve onu daha savunmasız hale getirebilir. Eő zamanlı olarak Pfeffer ve Salancik, birçok kurumlar arası stratejinin dış bağımlılıklarla başa çıkma ve yönetmede oynadığı rolü açıkladı. Ortak girişimler ve birbirine kenetlenen yönetim kurulları gibi stratejiler, dış bağımlılıkların yönetilmesinde önemli bir rol oynadı. Genel örgütsel etkinlik düzeyi bu tür stratejilerden etkilenmiştir. Pfeffer ve Salancik bir kuruluşun diğerine bağımlılığını belirlemede kritik olan üç faktörü Őu Şekilde belirledi:

- Kaynağın önemi - kuruluşun sürekli çalıőması ve hayatta kalması için ihtiyaç duyduğu boyut;
- Diğer kuruluşun sahip olduğu bir kaynağın tahsisi ve kullanımı üzerindeki takdir yetkisinin kapsamı;
- Az sayıda alternatifin veya kaynak kontrolünün derecesi.

Bu faktörlere dayanarak Pfeffer ve Salancik, kritik kaynaklar etrafındaki belirsizliği en aza indirmek için süreçleri, yapıları ve ilişkileri ayarlayarak sosyal bağlamı etkilemek ve kontrol etmek için kurumsal stratejiler tanımladı. Bu stratejilerin hedefleri arasında bağımlılıkların önlenmesi veya azaltılması, kaynak arzına ilişkin belirsizliğin azaltılması ve karşı bağımlılıkların yaratılması yer alır. Örneğin, kaynak için ikamelerin belirlenmesi ve birden fazla tedarik kaynağı oluşturulması, bağımlılıkları önlemek veya azaltmak için kullanılabilir stratejilerdir. Bağımlılığın kaynağını satın alma ve sahiplenme yoluyla kontrol etmek, arzla ilgili belirsizliği en aza indirmek için kullanılabilir bir stratejidir. Karşılıklı bağımlılığın karşı stratejisi, ortak girişimler gibi mekanizmalar aracılığıyla oluşturulabilir (Pfeffer ve Nowak 1976).

## 2.2.Sosyal Sermaye

İktisat literatüründe pek çok sermaye türü vardır. Ekonomik sermaye, fiziksel sermaye, beşeri sermaye ve sosyal sermaye bunlardan bazılarıdır. Sosyal sermaye, belirli özellikler nedeniyle diğer sermaye türlerinden ayrılır. Diğer sermaye türlerinde, insanlar başkalarına ihtiyaç duymadan sermaye oluşturabilirler. Öte yandan sosyal sermayenin kendiliğinden oluşması mümkün değildir. Bu noktada, insanların diğer insanlarla olan ilişkilerinin niceliği ve kalitesi önemlidir. Özellikle 1990'larla birlikte sosyal sermaye konusu yeniden popüler hale geldi. Bourdieu, Coleman, Fukuyama ve Putnam gibi birçok araőtırmacı sosyal sermaye üzerine çalıőtı.

Öncelikle Pierre Bourdieu (1985), sosyal sermaye kavramını "az çok kurumsallaőmış karşılıklı tanıdık ilişkilerinden oluşan kalıcı bir ağa sahip olmakla bağlantılı mevcut veya potansiyel kaynakların toplamı" olarak tanımlamıştır (Portes, 1998). Öte yandan Coleman (1988) sosyal sermayeyi geniş anlamda "insanların gruplar ve organizasyonlarda ortak hedefler doğrultusunda işbirliği yapma yeteneği olarak tanımlamıştır. Bu yetenek, farklı topluluklarda paylaşılan normların ve değerlerin kapsamına ve bireysel çıkarları daha büyük grupların çıkarlarına tabi kılıp kılamayacaklarına bağlıdır (Graeff ve Swendsen, 2012). Sosyal sermayenin bir başka tanımı Francis Fukuyama'ya aittir. Fukuyama'ya göre sosyal sermaye, aralarında iş birliğine izin veren bir grubun üyeleri arasında paylaşılan belirli bir dizi gayri resmi değer veya normun varlığıdır (Fukuyama, 1997). Putnam tarafından yapılan sosyal sermaye tanımı Fukuyama'ninkine benzer. Putnam'a göre "sosyal sermaye, koordineli

eylemleri kolaylaştırarak toplumun verimliliğini artırabilen güven, normlar ve ağlar gibi sosyal organizasyonun özelliklerini ifade eder” (Putnam, 1993).

Nahapiet ve Ghoshal (1998) çalışmalarında sosyal sermayenin, firmalar için değer yaratmada nasıl kolaylaştırıcı bir rol oynadığına ilişkin teorik bir modelini, Moran ve Ghoshal (1996) ise, bilgi değişiminin değer yaratma formülasyonunu belirlemiştir. Tsai ve Ghoshal, (1998) sosyal sermayeyi yapısal boyut, ilişkisel boyut ve bilişsel boyut olmak üzere üç boyutta tanımlamaktadır. Sosyal sermayenin yapısal boyutu, sosyal sistemin ve ilişkiler ağının bir bütün olarak sahip olduğu özellikleri içermektedir. Bu özellikler bireye bağlı olmayan, birey ve birimler arasındaki bağlantının yapılandırılmasını tarif etmektedir. Bu çerçevede sosyal sermayenin yapısal boyutu, kişiler arasındaki genel bağlantı kalıplarını, kişiler ve erişilme şekilleri de dahil olmak üzere içermektedir (Burt, 1992).

Sosyal sermayenin bilişsel boyutu, paylaşılan değerleri içermektedir. Bunlar kişiler arasında paylaşılan ortak dil ve başarı hikâyelerinden oluşmaktadır. Paylaşılan ortak dil, sosyal ilişkilerin bilgi değişimi, soru sorma, tartışma yollarıyla bireylerin bilgilere erişimi ve bunları paylaşma imkânlarını artırarak kolaylaştırır. Paylaşılan ortak dil, algılamalarda aynılığı sağlayarak çevrenin gözlemlenmesinde ve yorumlanmasında temel bir düşünce çerçevesi oluşturur. Ayrıca ortak dil, farklı bilgilerin bir araya getirilme yeteneğini artırarak, yeni kavram ve bilgi formlarının geliştirilmesine destek olur (Nonaka ve Takeuchi, 1995). Brashear vd. (2003) çalışmalarında paylaşılan değerlerin, bireysel değerler ile diğer üyelerin sahip olduğu değerler arasındaki uyuma dikkat çekmektedir.

Sosyal sermayenin ilişkisel boyutu, duygusallığa dayalı güveni, normları ve zorunlulukları içermektedir. Duygusallığa dayalı güven, güvenilirlik derecesi ve karşılıklı bağımlılık, güven ilişkisi, gerçek ilgiyi belirtme ve güvenin gelişmesi için karşılıklı çaba harcama, diğerlerinin sorunlarını kendi sorunları gibi kabul etme, diğerlerinin ihtiyaçlarını takip edip uygun yardımı yapma, ödül beklemeksizin yardımlaşma ve fedakâr davranışlar ile kendini göstermektedir (McAllister, 1995).

### 2.3. İşletmeler İçin Sürdürülebilirlik

Şirketleri sürdürülebilir olmaya zorlayan bazı güçlerin olduğu kesindir. Bu güçlerin kimisi şirketlerin maddi kaygılarından kaynaklanırken, kimisi de kurumsal bir kimlik oluşumunda gerekli olduğu düşünülen sosyal sorumluluk duygusu içeriklidir. Ama şirketleri sürdürülebilir olmaya zorlayan güçlere iktisadi bir bakış açısıyla yaklaşıldığında; şirketler birer ticari kuruluştur ve tüm ticari kuruluşların öncelikli amacı “KAR” dır. Bu bakış açısına göre şirketlerin çevresel dejenerasyonun önlenmesi konusunda kendilerini sorumlu hissetmeleri, değişen tüketici alışkanlıklarına özellikle üretim ve pazarlama süreçlerinde yaptıkları inovasyonlarla karşılık vermeleri ya da küresel oluşum içerisinde diğer rakip firmalardan geri kalmamak adına sürdürülebilir bir vizyon sergilemek istemeleri; neticede kar maksimizasyonunu sağlamak amaçlıdır. 20. yy’ın sonları ve içinde bulunduğumuz yüzyıl; özellikle işletmelerin amaçlarının ne olması gerektiği yönünde bir değişimin yaşanmasına sebep olmuştur. İşletmenin bir ticari kuruluş olması nedeniyle muhasebe karını artırmaya yönelik her türlü faaliyeti doğru kabul eden anlayış, yerini bu organizasyonun ekonomik karlılığını artırıcı faaliyetleri ön plana çıkaran değerlerin kabul edilip uygulanmasına bırakmak zorunda kalmıştır. Bir başka ifadeyle geçmişin sadece finansal içerikli beklentileri, yerini sosyal içerikli beklentilere bırakmıştır. Aslında mali beklentiler tam olarak kaybolmamış; sosyal içerikli, çevreyi ve toplumsal değerleri koruyan, gözeten, sorumluluk bilinci yüksek uygulamalara yer veren işletmelerin; yeni düzendeki rekabet şansları artmıştır (Kuşat, 2012).

Kurumsal sürdürülebilirliğin firmalar tarafından başarılı bir şekilde icra edilmesi, Bansal'a göre (2005) üç önemli gelişmenin tetikleyicisi olacaktır:

- Çevresel Bütünlük: Şirketin yeni bakış açısı ile üretim sürecinde çevreye verilen zarar en az düzeye çekilecektir. Çevreyle dost üretim teknolojileri gelişecektir.
- Sosyal Eşitlik: Şirketlerin sosyal sorumluluk projelerinin uygulanmasına verdikleri önem sayesinde, bireylerin kaynaklara eşit bir şekilde ulaşımı sağlanacaktır.
- Ekonomik Refah: Gerek mevcut ürünlerle gerekse yeni ürünlerle üretimde etkinlik sağlanarak bir değer artışı yaratılacaktır.

### 3. LİTERATÜR TARAMASI

Kaynak bağımlılığı terimi ilk kez Aldrich ve Pfeffer tarafından 1976'da yayınladıkları *Environments of Organizations* isimli çalışmada zikredilmiştir (Aldrich ve Pfeffer, 1976). Literatürde durumsalcı yaklaşımdan sonra kendine yer bulmaya başlayan kaynak bağımlılığı yaklaşımı, örgütlerin varoluşsal gerekliliklerini anlamlandırmakla beraber, dikkatini örgütlerin yönetsel sorunlarına örgüt/çevre bağlamında sorgulamaya yoğunlaştırdığı gözlenmektedir. Kaynak bağımlılığı yaklaşımı, gündeme taşıdığı argümanları ile ağ kuramına, paydaş kuramına, yeni kurumsal kurama önemli katkılar sağlarken, durumsalcı yaklaşıma eleştirel bir duruş sergilemiş, aynı zamanda durumsalcı yaklaşımın argümanlarına göre farklılaşmaya bağlı olarak temelde iki boyutta önemli iddialar gündeme getirmiştir (Dimaggio ve Powell, 1983). Bu iddiaların ilki örgütler; çevrenin çok boyutlu bir baskısı ile karşı karşıya olmalarına bağlı olarak çevreye uyum göstermeye çalışırken, bu süreçte baskın bir karakterle çevrenin fonksiyonlarını yönetme eğilimi de göstermektedirler. Yaklaşımın diğer iddiası ise, Emerson'un (1962) güç ve mübadele üzerine görüşlerinden etkilenerek örgütsel yapıda güç ve karar alma süreçleri arasında farklı etkenlerin rol oynamasını gündeme getirmesidir.

Kaynak bağımlılığı, firmaların neden birleşme ve satın alma işine girdiklerini açıklayan baskın teorik gerekçelerden biri haline gelmiştir (Yin ve Shanley, 2008). Kaynak bağımlılığı, firmaların neden diğer firmaları satın aldıklarına dair dış odaklı bir bakış açısı sunar (Haleblian, 2009). Daha spesifik olarak, Pfeffer (1976) kuruluşların birleşme ve satınalma işine girmelerinin üç nedeni olduğunu öne sürüyor: "Birincisi önemli bir rekabetçi organizasyonu özümseyerek rekabeti azaltmak, ikincisi girdi kaynakları veya çıktı alıcıları ile onları özümseyerek karşılıklı bağımlılığı yönetmek, üçüncüsü operasyonları çeşitlendirmek ve böylelikle değişim içinde bulunduğu mevcut organizasyonlara olan bağımlılığı azaltmak."

Kaynak bağımlılığı aynı zamanda ortak girişimleri ve diğer kuruluşlar arası ilişkileri (örneğin, stratejik ittifaklar, Ar-Ge anlaşmaları, araştırma konsorsiyumları, ortak pazarlama anlaşmaları, alıcı-tedarikçi ilişkileri) anlamak için temel bir teorik perspektiftir (Barringer ve Harrison, 2000). Birleşmelerin incelenmesi gibi, kaynak bağımlılığı yine örgütler arası ilişkilere bakış açısı, bir kuruluşun belirsizliği ve karşılıklı bağımlılığı azaltmak için kaynak elde etmesine nasıl yardımcı olduğunu araştırır (Auster, 1994). Bununla birlikte, birleşmelerden farklı olarak, örgütler arası ilişkiler yalnızca karşılıklı bağımlılıkların kısmen kabul edilmesini sağlar.

İşletmeleri incelemek için kaynak bağımlılığı teorisini kullanan ilk çalışmalar, yönetim kurulunun firmaya kritik kaynaklar sağlama becerisinin göstergesi olarak yönetim kurulu boyutuna ve pozisyonuna odaklanır. Örneğin Pfeffer (1972), yönetim kurulu büyüklüğünün firmanın çevresel ihtiyaçlarıyla ilgili olduğunu ve daha fazla karşılıklı bağımlılığa sahip olanların daha yüksek oranda dışarıdan yöneticiler gerektirdiğini bulmuştur. "Yönetim kurulu büyüklüğü ve bileşiminin rastgele veya bağımsız faktörler olmadığı, bunun yerine dış çevrenin koşullarına rasyonel örgütsel tepkiler olduğu" sonucuna varır (Pfeffer, 1972). Daha

yakın zamanlarda, Sanders ve Carpenter (1998) bunu destekleyerek, yönetim kurulu boyutunu bir firmanın uluslararasılaşma düzeyiyle ilişkili buluyor, ikincisi çevresel bağımlılığı gösteriyor. Başarılı bir kaynak bağımlılığı stratejisinin bir göstergesi olarak yönetim kurulu büyüklüğü ile firma performansı arasındaki ilişkiyi de ortaya koymaktadır.

Firmalar daha geniş sosyal sisteme (hükümet dâhil) karşı belirsizliği ve karşılıklı bağımlılığı azaltamadıkları için, bu çevresel beklenmedik durumlardan kaynaklanan belirsizliği ve karşılıklı bağımlılığı azaltmak için başka yöntemler kullanmaktadırlar. Pfeffer ve Salancik (1978), "örgütün, siyasi mekanizmalar yoluyla, kendi çıkarına daha iyi bir ortam yaratmaya çalıştığını" ve "kuruluşların, dış ekonomik durumun durumunu değiştirmek için siyasi araçlar kullanabileceğini" belirtmektedir. Bunu yaparken firmalar, daha elverişli bir ortam üreten hükümet düzenlemelerini şekillendirmeye çalışarak aktif olarak kendi çevrelerini yaratmaya çalışırlar.

Sosyal sermayenin tanımları göz önüne alındığında, sosyal sermaye, onu diğer sermaye türlerinden ayıran birçok özelliğe sahiptir. Örneğin diğer sermayelerden farklı olarak sosyal sermaye, aktörler arasındaki ilişkiler bağlamında ortaya çıkar. Sosyal sermaye, işlevi ile tanımlanır. Tek bir varlığı değil, iki unsuru paylaşan çeşitli farklı varlıklar: hepsi sosyal yapıların parçalarıdır ve sosyal yapı içindeki bireylerin veya kurumsal aktörlerin belirli eylemlerini kolaylaştırır. Dolayısıyla, diğer sermaye biçimleri gibi, sosyal sermaye de üretken olabilir ve yokluğunda mümkün olmayabilecek bazı sonuçlara yol açabilir. Fiziki sermaye ve beşeri sermaye gibi, sosyal sermaye de tamamen değiştirilemez, ancak belirli faaliyetlere özgü olabilir. Bu noktada, belirli eylemleri kolaylaştırmada değerli olan bir sosyal sermaye biçimi, başkalarına yararsız veya zararlı olabilir (Coleman, 1988).

Bourdieu ve Coleman ayrıca, sosyal sermayenin diğer biçimlere göre maddi olmayan bir özelliğe sahip olduğunu savunurlar. Banka hesaplarında ekonomik sermaye oluştuğu, insan ilişkileri sonucunda sosyal sermaye ortaya çıkmaktadır. Sosyal sermayeye sahip olmak için bir kişinin başkalarıyla ilişki kurması gerekir (Portes, 1998). Bu noktada sosyal sermaye, beşeri sermayenin bir alt kümesi olarak düşünülebilir. Çünkü sosyal sermaye, bireylerin değil grupların bir malıdır. Sosyal sermayeye sahip bir grup, ortak bir projeyi paylaşan veya iş birliği yapan iki arkadaş kadar küçük olabilir veya aynı zamanda bütün bir ulus olarak da olabilir (Fukuyama, 1997). Sosyal sermaye, farklı kültürlerle zayıf bağların yanı sıra güçlü bağları olan yakın aile ve akrabalar etrafında oluşturulabilir.

Sosyal sermayenin oluşumunun en önemli koşulu sosyal ağlara sahip olmaktır. Putnam, güvenin ve sosyal ağların geliştiği yerlerde bireylerin, şirketlerin, mahallelerin ve hatta ulusların gelişeceğini, bir ülkenin sosyal sermayesinin bu şekilde oluşacağını ifade etmektedir (Knudsen vd., 2014). Bu noktada Lin (2001) 'e göre sosyal sermaye, "kişinin ağına gömülü kaynaklar; doğrudan ve dolaylı bağlarla erişilebilir" bir kavramdır. Öte yandan, Szreter ve Woolcock'un ifadesine göre (2004) sosyal sermayeyi birbirine bağlayan, köprü kuran ve birleştiren farklılıkları vardır. Bu tanımlar, kaynaklara erişimin sonucunun yanı sıra beklenen gelir veya amaca yönelik eylem için katılım ve sosyal kaynaklara erişim sürecini içerir (Hawkins ve Maurer, 2012).

Sosyal ağlar, karşılıklı güven ve bağlılık doğrultusunda sosyal yapıdaki insanlar arasında yeni bağlar oluşturur. Bu noktada insanlar arasındaki bağlar araştırmacılar tarafından farklı isimlendirilmiştir. Örneğin, 1973'te Granovetter tarafından yapılan zayıf bağlar ve güçlü bağlar arasındaki ikili ayırım, daha sonra Putnam'ın bağlayıcı / köprü kuran sosyal sermaye olarak kategorize edildi. Bağlayıcı sosyal sermaye, birbirine benzeyen insanlar arasındaki homojen ağları ifade eder. Bu tür sermayede güven ve yoğun karşılıklılığın yanı sıra kimlikler de vurgulanır. Köprü kuran sosyal sermaye, farklı insanlar arasındaki ilişki ve bilgi yaymaktır. Woolcock, Putnam'ın bu ayırımına, farklı sosyal sınıflarda veya güç seviyelerinde

insanlar ve gruplar arasındaki ilişkiyi ifade eden sosyal sermaye kavramını birleştirmiştir (Woolcock ve Narayan, 2000).

Özellikle 1990'larda sosyal sermaye, yapısal ekonomik, ırksal, etnik, cinsiyet ve coğrafi farklılıklara karşı sosyal bilimlerin basitleştirilmiş bir ifadesi olarak ortaya çıktı. Sosyal sermaye teorisyenleri, sosyal bağlar kurulduğunda hayatın iyi olduğunu ve bu bağlantıların zamanla kötüye gidebileceğini söylüyorlardı. Bazı araştırmalar güçlü bağların, ağlara yüksek düzeyde güven ve karşılıklılığın sosyal sermayenin oluşumunda yararlı olduğunu göstermektedir. Örneğin, düşük gelirli bir ağ, yüksek düzeyde güven, yükümlülük ve karşılıklılık gösterebilir ve ayrıca hayatta kalmalarına yardımcı olabilir. Öte yandan düşük sosyal ve ekonomik statü gibi nedenlerle bu grubun kaynakları grup üyelerinin yaşam şansını artırmamakta ve bazı durumlarda yaşam kalitesini düşürebilmektedir. Diğer bir deyişle, iyi niyetli bir sosyal sermayenin faydaları zamanla azaltılabilir (Hawkins ve Maurer, 2012). Bu nedenle, değerler ve normların insanlar arasında paylaşımı tek başına sosyal sermaye üretmeyebilir. Çünkü değerler ve normlar, başından beri hatalı bir şekilde inşa edilmiş olabilir. Bu nedenle sosyal sermaye yapısının kendine has olumlu ve olumsuz özellikleri vardır (Fukuyama, 1997).

#### 4. SONUÇ

Bu çalışma Pfeffer ve Salancik'in (1978) çevreye bağlı firmaların beklenmedik durumlarla mücadele etmek ve sürdürülebilirliğini sağlamak için birden fazla strateji uygulayabileceği şeklindeki görüşünü desteklemektedir. Bu bağımlılıkları yönetmek için birleşme ve satınalmalar, ortak girişimler / diğer kuruluşlarla ilişkiler, yönetim kurulları ve kurumsal siyasi eylem kullanılır. Bu alanların her birinde deneysel kanıtlar, belirsizliğin ve karşılıklı bağımlılığın firma eylemi üzerindeki karşılıklı etkisini doğrulamaktadır.

Mevcut araştırmalara bakıldığında kaynak bağımlılığı teorisi firmalar arasındaki genel ilişkiler, çevreleri ve firmaların bu bağımlılıkları azaltmak için aldıkları eylemler açısından iyi kurulmuş görünmektedir. Siyasi eylemler daha az sıklıkla araştırılmış olsa da kaynak bağımlılığı teorisinin temel modelinin birleşme ve satın almalar, örgütler arası ilişkilerin ve yönetim kurullarının doğru bir şekilde oluşturulması olduğunu söylenebilir.

Sürdürülebilir kalkınmanın en temel tanımı, gelecek nesillerin kendi ihtiyaçlarını karşılama yeteneklerinden ödün vermeden bugünün ihtiyaçlarını karşılamak olarak ifade edilmektedir. Araştırmacılar kalkınma müdahaleleri yoluyla fiziksel ve beşeri sermayenin uygulanmasının kalkınma projelerinin etkili ve kurumsal olarak sürdürülebilir olması için sosyal sermayenin teşvik edilmesini gerektirdiğini belirtmişlerdir (Buckland, 1998). Mevcut sosyal sermaye kalıpları ve düzeylerinin, yeni ekonomik sermaye birikiminden kaynaklanan yeni talepleri karşılamak için muhtemelen yetersiz olduğu ileri sürülmektedir. Adil, dengeli ve sürdürülebilir bir gelişme olacaksa, sosyal ağlar ve yapıcı normatif davranış genişletilmelidir. Konuyu detaylandırmak için Grameen Bank örneği incelenebilir.

Bangladeş'teki kırsal yoksullara kredi sağlayan Grameen Bank, kredi alıcıları arasında yapıcı, normatif davranışı sağlamak için etkili bir sistem başlattı. Etkinlik genellikle emsal izleme sistemine veya sosyal teminata dayanmaktadır. Bu program, yaklaşık %99 olan yüksek geri ödeme oranlarına kredi vererek borçlu üzerinde sosyal baskı yaratır (Zamena, 2003). Bu yüksek geri ödeme oranları, böylece borçlular arasında güven inşa eden yeni normatif davranışlar oluşturur. Sosyal sermaye, banka kredisi ile ilişkili mali ve fiziksel sermaye birikimi ile birlikte birikir (Buckland, 1998: 244). Mekanizma Bangladeş içinde ve dışında büyük ilgi görmüştür. Çünkü krediden yararlanan kırsaldaki yoksullar daha önce resmi bankacılık sisteminden büyük ölçüde dışlanmışlardı ve kısmen de resmi kredinin geri

ödenmemesi normatif bir davranış haline gelmişti. Bununla birlikte banka'nın küçük kredisinin milyonlarca kırsal yoksulun yaşamını iyileştirmeye katkıda bulunduğu kanıtlanmıştır.

Sosyal sermaye ile sürdürülebilir kalkınma arasında nedensel bir bağlantı olduğu düşünülmektedir. Ampirik kanıtlar, sosyal sermayeyi teşvik eden faaliyetlerin (örneğin yüz yüze iletişim, karşılıklılık, sivil katılımlar) zorunlu olarak kişiler arası ilişkilerin çeşidini çatışmadan ziyade iş birliği yarattığını göstermektedir. Sosyal sermaye fikri, en basit şekliyle, günlük yaşamları yöneten sosyo-politik ve ekonomik sonuçları ile sürdürülebilir kalkınmayı iyileştiren sosyal etkileşimlerin önemini kabul ettiği bir fikirdir. Sosyal bilimciler, iktisatçılar ve benzer şekilde politik uygulayıcılar arasında da sosyal sermaye moda olan bir kavramdır. Narayan ve Pritchett'in (1999) yorumladığı gibi, 'sosyal sermaye, herkes için her şey olmasa da, birçok insan için pek çok şeydir.' Tıpkı simyacıların baz metali altına dönüştürmenin sırlarının peşinden koştuğu gibi akademisyenler ve politikacıların da etkili toplulukların gizemlerini ortaya çıkardığı iddia edilmektedir (Johnston ve Percy-Smith).

## KAYNAKÇA

- Aldrich, H. E., & Pfeffer, J. (1976). Environments of Organizations. *Annual Review of Sociology*, 2, 79-105.
- Auster, E. R. (1994). *Macro and Strategic Perspectives on Interorganizational Linkages: A Comparative Analysis and Review with Suggestions for Reorientation*. In P. Shrivastava, A. S. Huff, & J. E. Dutton (Eds.), *Advances in strategic management*: Greenwich, CT: JAI Press.
- Bansal, P. (2005). Evolving sustainably: A longitudinal study of corporate sustainable development. *Strategic Management Journal*, 26.
- Barringer, B. R., & Harrison, J. S. (2000). Walking a tightrope: Creating value through interorganizational relationships. *Journal of management*, 26(3), 367-403.
- Blau, P. (1964). *Exchange and Power in Social Life*, New York: Wiley.
- Bourdieu P. (1985) *The forms of capital*. In *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, ed. JG Richardson, New York: Greenwood.
- Brashear, T. G., Boles Bellenger, J. S., & Brooks, C. M. (2003). An Empirical Test of Trust-Building Processes and Outcomes in Sales Manager-Salesperson Relationships. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 31(2), 189-200.
- Buckland, J. (1998). Social capital and sustainability of NGO intermediated development projects in Bangladesh. *Community development journal*, 33(3), 236-248.
- Burt, R. S. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman, J.S. (1988). *Social capital in the creation of social capital*. American Journal of Sociology, Published by: The University of Chicago Press Stable
- Cook, K. S., Emerson, R. M., Gillmore, M. R., & Yamagishi, T. (1983). The distribution of power in exchange networks: Theory and experimental results. *American Journal of Sociology*, 89(2), 275-305.



- DiMaggio, P. J., & W. W. Powell (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147–160.
- Emerson, R. M. (1962). Power-dependence relations. *American Sociological Review*, 27(1), 31–41.
- Fukuyama, F. (1997). Social capital. The tanner lectures on human values. *Brasenose College*, 19, 375-484.
- Graeff, P., & Svendsen, G. T. (2013). Trust and corruption: The influence of positive and negative social capital on the economic development in the European Union. *Quality & Quantity*, 47, 2829-2846.
- Haleblian, J., Devers, C. E., McNamara, G., Carpenter, M. A., & Davison, R. B. (2009). Taking Stock of What We Know About Mergers and Acquisitions: A Review And Research Agenda. *Journal Of Management*, 35(3), 469-502.
- Hawkins, R. L., & Maurer, K. (2012). Unravelling social capital: Disentangling a concept for social work. *British Journal Of Social Work*, 42(2), 353-370.
- Hüseyinklioğlu, A. O. (2009). *Kaynak bağımlılığının savaşlar üzerindeki etkisi: 2. dünya savaşı sonrasındaki savaşların yönetimi üzerine bir araştırma*. Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Knudsen, B., Florida, R., & Rousseau, D. (2005). *Bridging and bonding: A multi-dimensional approach to regional social capital*. Toronto, Ontario, Canada: Martin Prosperity Institute, Joseph L. Rotman School of Management, University of Toronto.
- Kuşat, N. (2012). Sürdürülebilir işletmeler için kurumsal sürdürülebilirlik ve içsel unsurları. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 227-242.
- Lin, N. (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Mcallister, D. J. (1995). Affect and Cognition Based Trust as Foundations For Interpersonal Cooperation in Organizations. *Academy of Management Journal*, 38(1), 24-59.
- Meydan, C. H. (2010). Kaynak bağımlılığı, işlem maliyetleri, örgütsel ağ ve yeni-kurumsal kuram ile örgütlerin ittifak oluşturma sebepleri üzerine bir inceleme. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 9(2), 17-40.
- Moran, P, ve S. Ghoshal (1996). *Value Creation By Firms*. J.B. Keys ve L. N. Dosier (Eds.), Academy of Management Best Paper Proceedings: 41-45.
- Nahapiet, J., & S.Ghoshal (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242-266.
- Narayan, D., & Pritchett, L. (1999). Cents and sociability: Household income and social capital in rural Tanzania. *Economic development and cultural change*, 47(4), 871-897.
- Nonaka, I., ve H. Takeuchi (1995). *The Knowledge Creating Company*. New York: Oxford University Press.
- Percy-Smith, J. (2003). In search of social capital. *Policy & Politics*, 31(3), 321-334.
- Pfeffer, J. (2019). *Size and composition of corporate boards of directors: The organization and its environment*. In Corporate governance (pp. 53-64).

- Pfeffer, J., & Nowak, P. (1976). Joint ventures and interorganizational interdependence. *Administrative science quarterly*, 398-418.
- Portes, A. (2009). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Knowledge and social capital*, 43-67.
- Putnam, R. D. (1994). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. New York: Harper & Row.
- Sanders, W. G., & Carpenter, M. A. (1998). Internationalization and Firm Governance: The Roles of CEO Compensation, Top Team Composition, and Board Structure. *Academy of Management Journal*, 41(2), 158-178.
- Szreter, S., & Woolcock, M. (2004). Health By Association? Social Capital, Social Theory, and The Political Economy of Public Health. *International Journal Of Epidemiology*, 33(4), 650-667.
- Şen, C., & Mert, İ. S. (2019). Sosyal sermayenin kurumsal, kaynak bağımlılığı ve işlem maliyeti kuramları cephesinden algılanışı. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28(2), 163-178.
- Tsai, W., ve S. Ghoshal (1998). Social Capital And Value Creation: The Role of Intrafirm Networks. *Academy of Management Journal*, 41(4), 464-476.
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. *The world bank research observer*, 15(2), 225-249.
- Yin, X., & Shanley, M. (2008). Industry Determinants of The “Merger Versus Alliance” Decision. *Academy of management review*, 33(2), 473-491.