

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

161253

**BİREYLERİN GÜÇ ALGILAMALARINDA
BİLGİNİN YERİ: BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ
Fuat MAN

Enstitü Anabilim Dalı : Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri
Enstitü Bilim Dalı : İnsan Kaynakları Yönetimi ve Endüstri İlişkileri

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Fatma FİDAN

TEMMUZ - 2005

**BİREYLERİN GÜÇ ALGILAMALARINDA
BİLGİNİN YERİ: BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ
Fuat MAN

Enstitü Anabilim Dalı : Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri
Enstitü Bilim Dalı : İnsan Kaynakları Yönetimi ve Endüstri İlişkileri

Bu tez 26/07/2005 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oyçokluğu ile kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Engin Yıldırım

Jüri Başkanı



Doç. Dr. Recep Çelik

Jüri Üyesi



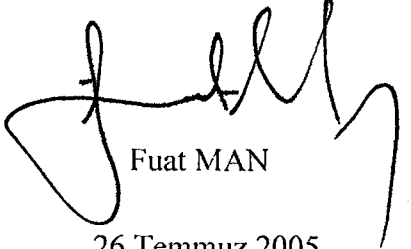
Dr. Öğr. Üyesi Fatma FıoAd

Jüri Üyesi



BEYAN

Bu tezin yazılmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğunu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğunu, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.


Fuat MAN
26 Temmuz 2005



ÖNSÖZ

Bu çalışma öteden beri sosyal bilimler için temel konulardan birisi niteliğindeki güç konusuna farklı bir açıdan, bireylerin bu konudaki algılarını ölçerek yaklaşmayı dolayısıyla en azından bireylerin bu konudaki bakış açılarını öğrenmeyi amaçlamıştır. Uzun bir dönemi kapsayan çalışma boyunca yardımlarını hiçbir zaman esirgemeyen danışman hocam Yrd. Doç. Dr. Fatma FİDAN'a sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca bu çalışmaya katılarak bu konudaki fikirlerini bizimle paylaşan tüm katılımcılara da yine çok teşekkür ediyorum.

26 Temmuz 2005

Fuat MAN



İÇİNDEKİLER

TABLO LİSTESİ	vi
ÖZET	vii
SUMMARY	viii
GİRİŞ	1
BÖLÜM 1: GÜÇ KAVRAMI, UNSURLARI ve ÖZELLİKLERİ	4
1.1. Güç Kavramı.....	4
1.1.1. Tanım	5
1.1.2. Gücün Maddi ve Manevi Unsurları (Cebir ve Rıza)	6
1.2.3. Güç ve Eşitlik	8
1.2. Güç ile İlgili Kavramlar	11
1.2.1. Kuvvet	11
1.2.2. Etkileme	11
1.2.3. Ototrite	12
1.2.4. İktidar	13
1.3. Gücün Kaynakları	14
1.3.1. Sosyal Kaynaklar	14
1.3.2. Siyasi Kaynaklar	16
1.3.3. Ekonomik Kaynaklar	18
1.3.4. Psikolojik Kaynaklar	20
1.4. Güç Türleri	21
1.4.1.Meşru Güç / Yasal Güç (Legitimate Power)	21

1.4.1. Meşru Güç / Yasal Güç (Legitimate Power)	21
1.4.2. Ödüllendirme Gücü (Reward Power)	22
1.4.3. Zorlayıcı Güç (Coercive Power)	23
1.4.4. Uzmanlık Gücü (Expert Power)	24
1.4.5. Benzeşim Gücü ve Karizmatik Güç (Referent Power)	26
BÖLÜM 2: BİLGİ ve GÜÇ	26
2.1. Bilginin Anlamı	26
2.1.1. İbni Haldun ve Bacon'da Bilginin Anlamı	29
2.1.2. Bilginin Kaynağı	30
2.2. Bilgi – Güç İlişkisi	33
2.2.1. Bacon: Bilgi Güçtür	33
2.2.2. Bilginin Toplumu Bürokratikleştirilmesi	34
2.2.3. Bilgi – Güç ve Hegemonya	34
2.2.4. Michael Foucault'da Bilgi ve Güç	35
2.2.5. Bilginin Denetimi	36
2.2.6. Bilginin Güce Gereklinimi	37
2.2.7. Pozitivist Bir Yaklaşımda Bilgi ve Güç	37
2.3. Bilgi Toplumu: Yeni Dönemde Bilginin Rolü	39
2.3.1. Kavram	39
2.3.2. Alternatif Yaklaşımlar	41
2.3.3. Bilginin Rolü ve Değerlendirme	45

BÖLÜM 3: BİREYLERİN GÜÇ ALGILARININ DEĞERLENDİRİLMESİNE YÖNELİK BİR ALAN ARAŞTIRMASI	46
3.1. Metodoloji.....	46
3.1.1.Araştırmanın Amacı	46
3.1.2. Araştırmanın Yöntemi	47
3.2.Bulgular ve Değerlendirme	49
3.2.1. Demografik Özellikler	49
3.2.2. Güç Kaynaklarına Yönelik Bulgular	52
3.2.2.1. Psikolojik Faktörler	53
3.2.2.2. Bilginin Yerine İlişkin Faktörler	55
3.2.2.3. İktisadi Faktörler	57
3.2.2.4. Sosyal Faktörler	58
3.2.2.5. Diğer Faktörler	60
SONUÇ	70
KAYNAKLAR	72
EKLER	80
ÖZGEÇMİŞ	83

TABLolar

Tablo 2.1.: Bilgi Toplumu ve Sanayi Toplumunun Özellikleri	41
Tablo 3.1.: Cinsiyet.....	49
Tablo 3.2.: Bölgeler	50
Tablo 3.3.: Eğitim Durumu	50
Tablo 3.4.: Medeni Durum	51
Tablo 3.5.: Çocuk Sayısı	51
Tablo 3.6.: Meslekler	52
Tablo 3.7.: Gelir Durumu	52
Tablo 3.8.: Psikolojik Faktörler Frekans Tablosu	53
Tablo 3.9.: Din Kurumunun Güç Kazanımındaki Etkisi - Cinsiyet	55
Tablo 3.10.: Bilgiye Yönelik Algı Frekansları	56
Tablo 3.11.: Üniversite Okumanın Güç Kazanımındaki Etkisi – Cinsiyet	57
Tablo 3.12.: İktisadi Faktörlerle İlgili Algı Frekansları	57
Tablo 3.13.: Zenginliğin Güç Kazanımındaki Etkisi – Cinsiyet	57
Tablo 3.14.: Sosyal Faktörlerle İlgili Algı Frekansları	58
Tablo 3.15.: Siyasi Tanıdıkların Güç Kazanımındaki Etkisi - Cinsiyet	58
Tablo 3.16. : Bağlı Olunan Ailenin Güç Kazanımındaki Yeri - Cinsiyet	59
Tablo 3.17.: Dernek Üyeliğinin Güç Kazanımındaki Yeri – Cinsiyet	59
Tablo 3.18.: Cemaat Üyeliğinin Güç Kazanımındaki Yeri - Cinsiyet	60
Tablo 3.19.: Diğer Faktörlerin Frekansları.....	60
Tablo 3.20.: Silahın Güç Kazanımındaki Yeri – Cinsiyet	61
Tablo 3.21.: Bireysel Güç Sağlayan Araçlar	62
Tablo 3.22.: Güç Kaynakları ve Önem Sıraları	65
Tablo 3.23.: Güç Türleri ve Önem Sıraları	67
Tablo 3.24.: Güç Sağlayan Faktörler ve Önem Sıraları	68
Tablo 3.25.: Türk Toplum Yapısı.....	69

Tezin Başlığı: “Bireylerin Güç Algılamalarında Bilginin Yeri: Bir Araştırma”	
Tezin Yazarı: Fuat MAN	Danışman: Yrd. Doç. Dr. Fatma FİDAN
Kabul Tarihi: 26 Temmuz 2005	Sayfa Sayısı: viii (ön kısım) + 71 (tez) + 11 (ekler)
Anabilim dalı: Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri	
Bilim dalı : İnsan Kaynakları Yönetimi ve Endüstri İlişkileri	
<p>Güç ilişkisi en küçük sosyal ilişkiden karmaşık sosyal ilişkilere kadar tüm durumlarda söz konusu olan bir kavram olduğu için, sosyal bilimlerin en temel konularından birisini oluşturmaktadır. Dolayısıyla güç ilişkisi konusu hemen hemen tüm sosyal bilim disiplinlerinin ilgi alanına giren çok önemli bir konudur.</p> <p>“Güç” aynı zamanda genelde edinilmek istenen bir “durum”a da göndermede bulunduğu için, bu “durum”un nasıl sağlanabileceği de önemli bir soru olmaktadır. Her ne kadar ekonomik zenginlik, siyasi ve sosyal kaynaklar güç elde etmede çok önemli birkaç dış kaynak durumundaysa da bunların dışında kişinin kendisinden kaynaklanan özelliklerin de güç sağlamada önemli olduğu inanılan noktalardan birisidir. Gücün bireysel kaynakları denince de genelde “bilgi” akla gelmekte ve yaygın olarak bu fikir paylaşılmaktadır. Dolayısıyla ister Bacon’un ele aldığı anlamda tabiata hükmetme bilgisi olsun gerekse Foucault’un yaklaşımındaki iktidarı pekiştirme anlamında bilgi olsun her halükarda bilgi, güç konusundaki önemini korumuştur.</p> <p>Ancak acaba gerçekten etrafımızdaki tüm bireylerin genel yaklaşımı bu yönde mi? Her ne kadar genel kanı ile bilgiye verilecek önemin belirlenemeyeceği doğruysa da bu sorunun cevabını bulmak en azından bize içinde yaşadığımız toplumun belli bir konudaki yaklaşımı ile ilgili, dolayısıyla bir ölçüye kadar bu toplumun profili ile ilgili önemli ip uçları verecektir.</p> <p>Bu tez, içinde bulunduğumuz toplumun güç konusundaki algılarını ölçmeye yönelik bir çalışmadır. Güç konusuyla ilgili önemli düzeyde bir literatür bulunmasına rağmen bireylerin algılarını teorik yaklaşımla karşılaştıran bir çalışmanın da bu literatüre farklı bir yaklaşımla katkıda bulunması amaçlanmıştır. Dolayısıyla bu amaçla anket formlarıyla katılımcıların bu konudaki algıları ölçülmüştür. Analizler sonrasında yukarıda bahsedilen bilginin çok önemli olarak görüldüğü ancak şayet bir sıralama yapılırsa bu unsurun ilk sırada olmayacağı görülmüştür. Katılımcılar genelde bilgiye büyük önem atfetmelerine rağmen yine bir kişisel kaynak olan psikolojik unsurun daha önemli olduğunu belirtmişlerdir.</p>	
Anahtar kelimeler: Güç, bilgi, bilgi güç ilişkisi, güç kaynakları, bireylerin güç algıları	

Title of the Thesis: "Knowledge in the Perceptions of Individuals of the Power: A Survey"

Author: Fuat MAN

Supervisor: Asist. Prof. Dr. Fatma FİDAN

Date: 26 July 2005

Nu. of pages: 8 (pre text) + 71 (main body) + 11 (appendices)

Department: Labour Economics and Industrial Relations

Subfield : Human Resources Management and Industrial Relations

All social affairs, from the simplest one to the most complicated one, include power relations. Power constitutes one of the main subjects of social sciences. "Power relation" is an issue of great importance that attracts attention of almost all social disciplines.

Meanwhile, as "power" refers to a situation which is commonly desired to be attained, how this situation is attained becomes an important question. Although wealth, political and social resources are major external sources to gain power, apart from these sources, it is believed that the features which come from the individual characteristics are considerable points. The sources of the individual for power often remind of "knowledge" and this tendency is commonly shared. Consequently, no matter which meaning of knowledge is intended (Bacon considers knowledge a means of ruling the nature, while Foucault views it a means of intensifying power), it has always preserved its significance.

But do all people really think like that? Although it is correct that we can not determine the importance of knowledge by learning people's ideas, but this awareness of people's approaches to knowledge-power relation will offer a clue for the recognition of the society we live in.

This thesis is a study which intends to measure the individual perceptions of the power. There is a considerable amount of literature on the power issue. But the goal of this study is to contribute to this literature with a different approach (to compare perceptions of individuals of the power issue with theoretical narratives). Therefore, the perceptions of the participants were measured by a survey. After analyzing the data, we found out that, yes, knowledge is a very important factor to get power, but if we make a ranking of importance, it will not be the first. Participants, generally, consider knowledge very important, but they attached more importance to psychological factors than to knowledge.

Key words: Power, knowledge, relation of knowledge and power, sources of power, perceptions of individuals of the power

GİRİŞ

Çalışmanın Amacı: Bu çalışmanın temel kavramları güç ile bilgidir. Bilindiği gibi bilginin güç sağladığına yönelik gerek literatürde gerekse günlük yaşamda çok yaygın bir kanaat vardır. İşte çalışmanın temel amacı bu kanaati bir araştırmayla test etmeye çalışmaktır. Yani acaba gerçekten bilgi, güç elde etmede en önemli faktör müdür ve birey algıları da bu yönde midir?

Çalışmanın Önemi: Günlük yaşamda içinde yaşanılan çevre gözlemlenirse bir aileyi oluşturan bireylerden, bir işletmedeki müstahdemlerden (eşit düzeyde olsalar da), bir arkadaş grubunu oluşturan kişilerden veya farklı devletlerin kendi aralarındaki ilişkilerinde bazılarının diğerlerine göre daha etkili oldukları ya da bu diğerlerini kendi istekleri doğrultusunda yönlendirebildikleri görülecektir. Acaba neden? Tüm bu durumları çözecek akla gelen ilk anahtar kavramlardan biri “güç” kavramı olmaktadır.

Güç ilişkisinin ne kadar yaygın ve önemli olduğunu etrafımızda gözlemlemek ya da tecrübelerimizden çıkarsamak mümkündür. Dahl, hiçbir sosyal teorinin güç kadar eski ve yaygın olmadığını belirtirken (Bartlett, 1989: 3) gücün yaygınlığını Foucault, toplum içine sinmiş olması ve sosyal hayatta sürekli dolanımda olmasıyla açıklar (Yıldırım, 1997:239). Burada güç ilişkisinin yaygınlığı yadsınmamakta ancak onun ne olduğu, nasıl görüldüğü, etkilerinin nasıl zuhur ettiği... gibi sorular çok farklı cevaplarla karşılaşmıştır. Tüm farklı açıklamalar kendi içinde bir tutarlılık taşıyabilir ve bunda da herhangi bir çelişki arama zorunluluğu yoktur. Zira söz konusu güç ilişkisi, Foucault’un benzetimiyle, kılcal damarlara benzer (Kurt, 2004). Dolayısıyla bu ilişki bir yandan siyasal iktidarı hatta siyasal iktidarlar arasındaki ilişkilerin boyutunu kapsarken diğer yandan bu kapsayıcı iktidara konu olan kişi topluluklarının kendi içinde de (mikro düzeyde) varolan sayısız güç ilişkisini kapsamaktadır. Öyleyse bu ilişkinin varlığı, içinde bulunduğu yapının büyüklüğüne bağlı değildir. İleride güç konusu açıklanırken de daha geniş değinileceği gibi bu ilişkinin varlığı için iki kişinin birbirini etkileyebilecek durumda olması yeterlidir. İşte bu durum en basitinden (iki kişi) geniş bir toplum düzeyine (hatta toplumlar arasına) kadar düşünüldüğünde sayısız güç ilişkisi söz konusu olacaktır ve yukarıda bahsedilen “kılcal damar” benzetmesi daha da anlam kazanacaktır.

Bu açıklamalardan da anlaşılacağı gibi iktidar / güç konusu sadece siyasi otoriteyle ilgili değildir. Bu anlamda “iktidarın merkezi olarak devlete odaklanmadığı ve iktidarın şekilsiz olduğunu, mikro iktidar biçimlerini ilk olarak gösteren düşünürlerden birisi” Foucault’tur (Akay, 2000: 13). Dolayısıyla bu konuyu ele alırken yaygın kanaatle birlikte gücün alt gruplar arasındaki ilişkileri kapsayacak şekilde düşünülmesi gerekiyor. Böyle olunca da aslında çok zorlu bir kavramla karşı karşıya kalınmaktadır. Doğaldır ki bu kadar geniş bir kavramın oturması da zor olacaktır. Nitekim Parsons buna işaret etmiştir (Tekelioğlu, 1999:123).

Güç konusundan bahsederken zihinde tutulması gereken bir nokta bu ilişkide tarafların birbirleriyle ilgili algılarıdır. Yani aslında A, B’den etkileniyor ya da B, A’yı etkiliyorsa illaki B’nin güç için gerekli tüm donanımı üzerinde taşımasına gerek yoktur. Önemli olan A’nın B’ye yönelik algısının bu yönde olmasıdır yani öyle sanmasıdır. Bu, etkile(n)me için yeterlidir.

Kişi algılarının önemli olması bu çalışmada, kendi lehimize böyle bir karşı algıyı oluşturma yollarının incelendiği anlamına gelmiyor. Öyleyse güce yönelik kişi algılarını analiz etmemiz bize nasıl bir açılım sağlayacaktır? Bu sorunun öncelikli cevabı, incelenecek kitleden yola çıkarak içinde yaşadığımız topluma yönelik bir “betimleyici” çerçeve çıkarma imkanı sağlayacak olmasında saklıdır. Yani amaç örneklemeden referans alarak toplumun belli bir konudaki (güç) yaklaşımını tasvir etmektir. Yoksa çıkarılacak sonuçların hangi amaçla kullanılacağı çalışmanın öncelikli odağını oluşturmamaktadır. Asıl amaç “günümüzde” Türkiye’de yaşayan insanların güce yönelik algılarının bir fotoğrafını çekebilmektir. Özellikle katılımcıların algılarında, bilgi ile güç arasındaki ilişkinin hangi düzeyde olduğunu ortaya çıkarabilmektir. Ancak bu büyüklükteki bir fotoğrafın çekilebileceğini söylemek iddialı bir sav olacaktır.¹

Çalışmanın Konusu: İlk bölümde gücün farklı anlamları, ona yönelik farklı yaklaşımlar üzerinde durulmuştur. Burada gücün eşitsiz bir ilişkiyi işaret eden asimetrik mi olduğu, yoksa tersine kaybeden gerektirmeyen anlayış olan simetrik mi olduğu tartışıldı. Ayrıca güce çok yakın bazı kavramların anlamları üzerinde duruldu

¹ Bu yargının nedenleri için bkz. “Araştırmanın Kısıtları” (Araştırma Yöntemi altında) başlığı, 3. Bölüm

ve bunların güçten farklı olup olmadıkları araştırıldı. Öte yandan literatürde sıklıkla kullanılan gücün farklı türlerinden bahsedildi.

İkinci bölümün temel amacını teşkil eden konu bilgi güç konusu oldu. Burada bilgi ile güç arasındaki ilişki farklı boyutlarıyla ele alındı. Ancak ondan önce bilginin anlamıyla ilgili açıklamalar yapıldı. Burada literatürde bilgiyle ilgili olarak yapılan farklı anlamlar ve bunların birbirleri arasındaki farklara değinildi. Daha sonra bilginin güçle ilgisi farklı yaklaşımlarla ele alındı. Bacon'un "bilgi güçtür" önermesinden, Eleştirel Okul'un temsilcilerinin bu konudaki yaklaşımlarına ve Foucault'nun bilgi ile güç arasındaki ilişkisini ele alan yaklaşımına kadar değişik bakış açıları ele alındı. İkinci bölümün son kısmında ise bilginin toplumsal değişim sürecinin günümüzde ulaşılmış olduğu son noktadaki toplumsal yapıdaki yeri ve önemi dolayısıyla "bilgi toplumu" ele alındı. Bu toplumun özellikleri ve bilginin bireylere nasıl güç sağladığı ayrıca bu konudaki alternatif yaklaşımlara değinildi.

Üçüncü bölüm, güç konusunda yapılan geniş bir anket çalışmasına ayrıldı. Bu bölümün başında çalışmanın metodolojisi açıklandıktan sonra yapılan anket çalışmasından elde edilen verilerin çalışmamızın temel çıkış noktası olan bilginin bireylerin güç elde etmedeki rolünün çözümlenmesi yapılmıştır. Burada demografik özelliklerle, ilgili sorulara verilen cevaplar arasındaki ilişkilerin ve farklılıkların olup olmadığının ölçümü için de Ki Kare ve Anova testleri kullanıldı.

BÖLÜM 1 : GÜÇ KAVRAMI, UNSURLARI ve ÖZELLİKLERİ

Güç kavramı sosyal bilimlerin en önemli ve temel kavramlarından biridir. Bertrand Russell (1999:12) bu noktayı “fizikte nasıl enerji temel kavramsa sosyolojide de iktidar temel kavramdır” şeklinde vurgulamaktadır. Yine Giddens güç konusunu her hangi bir sosyal analizin olmazsa olmaz şartı olarak nitelemiştir (Yıldırım, 1997:229). Yıldırım’a (1997:229) göre bunun nedeni toplumsal ortamda ortaya çıkan çatışma ya da işbirliğinin temelinde güç ilişkilerinin yer almasındandır. Güç konusu sosyal bilimlerin en önemli konularından birisidir, çünkü bu kavram tek başına bir anlam ifade etmez yani ancak sosyal bir ortamda “güç” konusu anlam kazanmaktadır (Nitekim tüm sosyal bilim dalları için güç çok önemlidir. Örneğin güç uluslararası ilişkilerde, tarihte, sosyolojide odak bir nokta işgal eder. Aynı şey endüstri ilişkileri için de geçerlidir bkz. Salamon, 1998:69) Dolayısıyla aslında “güç”ten bahsetmek yerine bir “güç ilişkisi”nden bahsetmek daha manidar olacaktır. Yani bir kimse boşlukta değil ancak başkaları ile bir ilişki halindeyken güç sahibi olabilir (Bachrac ve Baratz’dan aktaran Koçel, 2001:449). Bu çalışmada güç kavramı açıklanırken bu ilişkinin eşitsiz bir durumu ifade ettiği daha kabule yatkın görülecektir. Dolayısıyla insanlar arası bir eşitsizlikten bahsedildiğinde aslında bu ilişkinin “en küçük toplumsal birim olan aileden, en büyük topluluk olan ulusa kadar her yerde görüldüğü” (Çam, 2000:319) vurgulanmak istenmektedir.

Bu bölümde “güç” (ilişkisi) kavramı ve bu kavrama yönelik bazı yaklaşımlar incelenecektir. Daha sonra güç kavramı yerine yaygın olarak kullanılan bazı kavramlar (kuvvet, otorite, etkileme, iktidar) açıklanacaktır. Güç kaynaklarının neler olduğu ve gücün kullanım şekillerinin nasıl olduğu açıklanarak güç ile ilgili açıklamalar bitirilecektir.

1.1. Güç Kavramı

Sosyal bilimlerde genelde bir kavramın tanımı ile ilgili bulunan uzlaşmazlık, güç konusunda da belirgindir. Yalnız burada bizi bekleyen daha da karmaşık bir kavramlar dizini söz konusu. Bir yandan gücün farklı tanımları yapılırken öte yandan bu kavramla yakından ilişkili olan başka kavramlarla bir farkını olup olmadığı tartışılmaktadır. Yani Parsons’un dediği gibi güç konusu sosyal bilimlerde oturmamış

bir kavramdır (Tekelioğlu, 1999:123). Tüm zorluğun özü aslında bu son cümlede yatmaktadır.

1.1.1. Tanım

Literatüre bakıldığında yazarların, güç tanımı için genelde Max Weber'in tanımına atıfta buldukları görülmektedir. Weber (1996) gücü "bir toplumsal ilişki içindeki bir aktörün, hangi temele dayandığına bakılmaksızın karşı koymaya (karşı dirençlere) rağmen kendi iradesini gerçekleştirme konumunda olması" olarak tanımlar. Luthans (1992:426) güç konusunda yapılan yeni bir araştırmanın gücü "diğerlerinin karşı koyma ve isteklerine rağmen bir şeyleri yaptırma ya da politik kavgaları kazanma ve muhalefete karşı galip gelme kabiliyeti" olarak belirttiğine işaret etmektedir. Dikkate edilirse bu tanımın Weber'in tanımından pek farklı olmadığı görülür. Bu tanıma yakın olan Giddens'in (2000:361) tanımı da şu şekildedir: "güç, bireylerin ya da grupların kendi çıkarlarının ya da düşüncelerinin dikkate alınmasını, başkaları buna direnseler bile, sağlayabile yeteneğidir". Giddens'a göre güç insanın kapasitesine işaret eder ve onun bir dizi olayın seyrine müdahale edebilme yeteneğini gösterir. Güç başkaları üzerinde kullanılır ve bir egemenlik durumudur (Yıldırım, 1997:233).

Robbins'e göre "güç A'nın B'nin davranışları üzerinde etkide bulunduğu bir kapasiteye işaret eder (Luthans, 1992:427)". Steven Lukes'in tanımı da bu tanıma yakındır ancak onun tanımında A'nın B'yi B'nin çıkarlarına aykırı bir tarzda etkilemesi (Barry, 2003:98) söz konusudur. Luthans'a göre (1992:427) Robbins'in tanımı (1) etkili olmak için gerçekten olması gerekmeyen bir "potansiyel", (2) "bağımlı" bir ilişki ve (3) B'nin davranışları üzerinde bir iradeye sahip olduğuna dair bir varsayımı ima eder.

Russell gücü, bazı kişilerin diğerleri üzerinde niyet edilen ve öngörülen etkileri meydana getirme kapasitesi (Wrong, 1980:21) olarak tanımlar. Russell'in daha basit bir tanımı ise şöyledir (Lukes, 2002) : "istenilen sonuçların üretilmesi."

Gücü, Robert Biersted "zor kullanma ve yaptırım uygulama yeteneği (Wrong, 1980:21)", Mintzberg "örgütsel sonuçları etkileme kapasitesi", Pfeffer "şayet ortada – bir kuvvet- olmasaydı farklı olma ihtimali olan bireysel davranışları değiştiren bir kuvvet", Kenneth "bir kişinin isteklerinin diğerlerinin davranışları üzerinde empoze

ihtimali (Moorhead, 1986:382) olarak tanımlarken Moorhead'ın kendisi (1986:382) ise bu son üç tanımdan yola çıkarak kendi tanımını "bir kişi ya da grubun diğer kişi ya da grupları etkilemedeki potansiyel yetenekleri" şeklinde yapmaktadır.

1.1.2. Gücün Maddi ve Manevi Unsurları (Cebir ve Rıza)

Dikkat edilirse bu yaklaşımların çoğunun mikro gücü açıklamaya yönelik olduğu görülür. Halbuki güç ya da iktidar denirken ilk akla gelen daha kuşatıcı bir iktidar türüdür ki bunun adı "siyasi iktidar"dır. Cebir kullanma tekeline sahip olan siyasi iktidar, kısaca, bir ülkede örgütlenmiş toplumun tümünde etkili olan makro iktidarı ifade eder. Cebir kullanma siyasi iktidarın maddi unsurunu oluştururken manevi unsurunu ise meşruiyet / rıza oluşturur (Erdoğan, 1997:89-90).

Cebir tekeli, ülkede güç kullanma ve zorlamaya başvurma yetkisinin sadece siyasal iktidarda olduğu ve kısmi-cüz'i zorlama yetkisine sahip olan başka formel iktidar yapılarının da bu yetkiyi ondan aldıkları anlamına gelir (Erdoğan, 1997:90). Ancak burada mikro güç kullanımındaki zorlamanın da yetkiden kaynaklandığı düşünülmemelidir. Her ne kadar yasal bir otoriteden bahsediliyorsa bu şekilde algılanmasında bir yanlışlık yoksa da bu sadece gücün birçok türünden sadece yasal otorite için geçerlidir. Bunun dışındaki birçok güç formunda yasallık aramamak gerekiyor. Çünkü maniple etmek zaten gücün başlıca özelliğidir ve bunu yasalara dayandırmaktan çok rızaya dayandırmak daha aranır bir gerekçe olmalıdır. Bu ise yukarıda siyasi iktidarın manevi unsurunu oluşturduğu belirtilen ama aslında gücün her formu için elzem olan meşruiyettir.

Siyasi iktidarın bütün bir toplumu (ya da birinin veya birilerinin diğeri veya diğerleri için -f.m.) bağlayıcı temel kararları alabilmesi, elbette, sadece tekeli bir biçimde cebir kullanabilmesi sayesinde mümkün olmaz. Böyle bir durum söz konusu ise, bunun kalıcı olması ihtimali çok zayıftır. Siyasi iktidarın barışçı bir biçimde devamı onun az veya çok meşru olmasına bağlıdır. Meşruluk iktidarın bağlayıcı karar alma ve emretme yetkisine vatandaşların rıza göstermesi, yani onun bu yetkiye sahip olduğuna yaygın olarak inanılması, itaatın gönüllü olması demektir (Erdoğan 1997:90). Bu inanç ise ideolojik ya da dinsel olabileceği gibi daha farklı kaynaklara da dayanabilir (Popper

1999). Siyasi iktidarın meşruiyeti için yapılan bu açıklamalar mikro iktidar türleri için de (rıza olarak) geçerlidir.

Böylece anlaşılıyor ki gücü güç yapan şey aslında uyanların gönüllü itaati yani rızadır.² Bunun için gücün bu manevi unsuru üzerinde biraz durulması gerekiyor. Bunun için siyasi iktidar ile ilgili önemli bir teoriye ve mikro iktidarın rıza kavramı için ise Michel Foucault'un yaklaşımına kısaca değinmek gerekiyor.

Bunlardan ilki olan önemli teori modern sosyal bilimin kurucularından Alman sosyolog Max Weber'in meşruluk tipolojisidir. Weber'e göre meşruluğun başlıca üç farklı kaynağı vardır. Bunlardan biri geleneksel meşruluktur. Buna göre siyasi iktidar meşruluğunu yerleşik geleneklerden ve bunların kutsallığına olan yaygın inançtan alır. Bu otoritede, mevcut düzen kutsal, ebedi ve dokunulmaz olarak görülür. Weber'e göre meşruluğun ikinci kaynağı karizmadır. Karizmatik meşruluk, yöneticilere birtakım olağandışı, hatta insanüstü vasıflara sahip olduklarına inanıldığı için itaat edildiği durumlarda söz konusudur. Weber'in son meşruluk tipi akılcı-hukuki meşruluktur. Burada siyasi iktidarı kullananlar bu yetkiyi herkes için bağlayıcı, akılcı yasalardan (hukuktan) almaktadır. Burada itaat kişilere değil belirlenmiş kurallara bağlıdır (Erdoğan, 1997:91).

Micheal Foucault'un yaklaşımı ise bireylerin itaatinin onların dışında oluşturulmuş bir normallik standardının oluşturulmasıyla sağlandığı yönündedir. Buna göre işyerlerinde, sınıflarda, hastanelerde ve sosyal yardım ofislerinde; ailede ve toplumda; ve hapishanelerde, akıl hastalığı kurumlarında, mahkemelerde, beşeri bilimler, kendi normallik standardını kurmuştur. Normal çocuk, sağlıklı vücut, dengeli zihin, iyi vatandaş, mükemmel koca ve gerçek insan gibi kavramlar kendimize ilişkin düşüncelerimizi taciz eder ve öğretmenlerin, memurların, doktorların, yargıçların, polislerin ve yöneticilerin pratikleri aracılığıyla yeniden üretilir ve meşrulaştırılır. Beşeri bilimler, bir normallik tanımı yapmaya çalışırlar; bizim için bir hayat tarzı olarak bu normallığı kurumsallaştırırlar ve bununla eşanlı olarak araştırma, gözetim ve tedavi için bu standarttan geniş bir alan üretirler (Philip, 1997).

² Rıza, yani itaat edenlerin kabulü güç ilişkisinde son derece önemli bir nokta. Eğer rıza yoksa bir iktidardan ya da güç ilişkisinden bahsetmek mümkün olmayacak ve belki de sadece kuvvetten bahsediliyor olunacaktır. Machiavelli (1992:18), Prens'te şöyle demektedir: "Silah gücünüz ne olursa olsun, bir ülkeyi ele geçirmek için o ülke halkının sizden yana olmasına ihtiyacımız vardır"

1.1.3. Güç ve Eşitlik

Rızaya kısaca değindikten sonra güç analizine dönülebilir. Dikkat edilirse yukarıda yapılan tanımların çoğunda bir etkilemeden, bir tarafın aksi duruşa rağmen diğer tarafın kendi isteklerini gerçekleştirme “kabiliyet”inden bahsedilmektedir. Yıldırım (1997:229) güç konusuna “bilinçli olarak nispi biçimde güç kullanan bireyler ve grupları ele alan” öznel yaklaşım ile “gücü sınırlayıcı veya baskıcı olarak, toplumda düzen sağlayan yapısal bir olgu olarak” değerlendiren nesnel yaklaşım şeklinde iki bakışla yaklaşılabilirliğini belirtmektedir. Bu durumda şu ana kadar yapılan tanımları (bireyler arasındaki mikro iktidarı) öznel yaklaşım kapsamında; siyasal iktidarı ise nesnel yaklaşım kapsamında değerlendirmek yanlış olmayacaktır. Bu durum bizi yukarıda ilk girişte basedilen güç ilişkisinin “bir sosyal ilişki” olması noktasına ve güce simetrik / asimetrik bakış açılarının yapıldığı noktalara getirmektedir.

Güç ilişkisinin sosyal bir ilişki olması demek gücün “ilişkisel (relationel) bir kavram olmasını yani daima kişiler arası ilişkileri ifade etmesi (Koçel, 2001 449)” anlamına geldiği yukarıda açıklandı. Gerçekten de bir kişiyi başka bir kişiyle kıyaslamadan ya da her hangi bir koşula atıfta bulunmadan “güçlü” olarak nitelemek bir anlam ifade etmeyecektir. Örneğin “A güçlüdür” gibi bir önerme duyduğumuzda eğer zorunlu olarak zihnimizde canlanacak olan “A herhalde X grubu içinde ya da B karşısında güçlüdür” gibi bir sonucu dikkate almazsak ya da böyle bir sonuca varmasak bu önerme herhangi bir anlam ifade etmeyecektir. Dolayısıyla Koçel’in belirttiği gibi (2001: 449) kişinin gücü ancak başkaları ile ilişki kurduğu zaman anlaşılabilir. Eğer kişi, başkalarını kendi belirlediği yönde davranmaya sevk edebiliyorsa, o zaman güçlüdür denilebilir.

Bu noktada artık güç ilişkisinde bir eşitlikten bahsedilip bahsedilemeyeceği sorusu sorulabilir. Gerth ve Mills’e göre “herkes eşitse politika yok demektir. Politika ast ve üstleri gerektirir (Wrong, 1980:10).” Peter Blam de buna yakın bir yaklaşım sergiler: “Eşit güçlerin bağımlılık ve karşılıklı etkileri gücün yokluğunu gösterir (Wrong, 1980:10).” Bu yaklaşımlara göre –aslında baştan beri verilen tanımlara göre de- güç ilişkisi bir eşitsizliği yansıtmaktadır. Nitekim Talas’ın (1990:22) da belirttiği gibi ilk çağdan beri sınıfsal olarak bakılacak olursa farklı sınıflar arasındaki eşitsizliğin

değişmeyen bir olgu olduğu görülür. Bu bakış açısıyla Marx ve Engels de insanlık tarihini bir sınıflar arası mücadele tarihi olarak görmüşlerdir.

Öyleyse güç anlayışları iki kategoriye ayrıştırılabilir (Lukes, 2002). Bir tarafta (mevcut veya muhtemel) çatışma ve karşı koymayı içerme eğilimi gösteren asimetrik güç anlayışları vardır. Bu anlayışlarda, toplumsal ve siyasal ilişkilerin rekabetçi olduğu ve mahiyeti itibariyle çatışmacı olduklarının varsayıldığı söylenebilir. Hobbes'un sözleriyle "bir insanın kudreti ötekinin kudretinin etkilerine karşı koyar ve bu etkileri engeller: Kudret birinin kudretinin ötekinin kudretinden ne kadar fazla olduğundan başka bir şey değildir." Bauman (1999:128) asimetrik güç ilişkisini özgürlük oranı ve seçim alanıyla açıklar: "Karşılıklı ilişkimizde güç, eşit olmayan bir biçimde dağılmıştır, bu asimetrik güç ilişkisidir. Patronlarım eylemlerini benim seçim alanımdan çok daha geniş alternatifler arasından seçebilirler. Özgürlük oranlarımız arasında bu kadar büyük bir farklılık olması yüzünden ben muhtemelen patronlarım ne istiyorsa onu yapacağım, öyle ki benim kurallarına uyacağımı hesaba katarlar; eylemlerini tasarlarlarken benim eylemlerimi ellerindeki kaynakları arasında sayabilirler. Benim seçim ufku ne kadar sınırlıysa davranışımı o kadar şaşmaz biçimde önceden kestirebilirler." Yani bu da benim seçim ufku darlığı oranında kendimin de içinde bulunduğum onların seçim alanının geniş olması demektir. Sonuç olarak onlar bana karşı "güçlü"dür demektir.

Öyleyse güç kişiye başka insanların eylemlerini kendi amaçları olarak kullanma yetkisini kazandıran şeydir; daha genel olarak güç, kişinin kendi amaçlarını seçmesi ve araçlarını hesaplaması üzerine başkalarının özgürlüğünün dayattığı kısıtlamaları azaltma yetkisi kazandırır (Bauman, 1999: 128). Yine Bauman'a göre kişinin kendi özgürlüğünün artması demek olan başka insanların özgürlüğündeki böylesi bir azalma iki yöntemle başarılabilir. Bunlardan ilki "başka bağlamlarda ne kadar geniş görünürse görünsün, kaynaklarını birden bire yetersiz ya da yetkisiz hale getirecek bir biçimde ötekini eylem koşullarını manipüle etmekten ibaret olan 'cebir uygulama'dır" (Bauman, 1999:128).

Bauman'a göre diğer yöntem baskıdan daha dolaylı ve güç sahipleri açısından daha masraflıdır. Bu yöntem bir kişinin öteki insanların değerlerini kendi kaynakları

hanesine kaydetmesine başkalarının arzularını kendi çıkarına hizmet eder hale getirmekten ibarettir. Daha özgün olarak bu yöntemde durum öylesine manipule edilir ki, öteki insanlar gözettikleri değerlere ancak güç sahibinin koyduğu kurallara boyun eğerse erişebilir.

Güç anlayışlarının ikiye ayrıldıklarını belirtmiştik. Güç kaynaklarının dengesiz / eşitsiz bir biçimde dağılımını ifade eden yukarıdaki açıklamaların (asimetrik güç ilişkisi) karşısında bir başka anlayış yani “bir kısım insanın ötekilerinin pahasına kazanç sağlamasını ima etmeyen, herkesin birden kazanabileceğini söyleyen anlayış (Lukes, 2002)” bulunur. Lukes’e göre bu tür anlayışların, toplumsal ve siyasal ilişkilerin en azından ihtimal olarak uyumlu ve ortaklaşmalı olduğu yolunda bir görüşe dayandığı söylenebilir. Montesquie’ye göre insanların kudreti iradelerinin tamamı bir araya getirilmeden birleştirilemez.

Böylece güç anlayışlarının iki kategorisine de değinmiş olduk. Ancak açıklamalarımızdan ve yukarıdaki tüm güç tanımlarından çıkarılacak sonuç asimetrik güç ilişkisinin pratik hayata daha uygun düştüğü yolundadır. Yani güç en basitinden yaklaşırsak iki kişi arasında birinin aleyhine diğerinin –Bauman’ın kavramlarıyla söylersek- özgürlük ya da seçim alanının daha geniş olmasını veya eşitsiz bir durumu ifade eder.

İkinci kategoriye bakıldığında ve buna örneğin demokrasi ve seçim gibi unsurlar eklendiğinde her ne kadar makul gözükse de siyasal iktidar konusunun ilk kategoriye rahatlıkla sokulabileceği günümüz demokrasi pratiğine –olumlu ya da olumsuz herhangi bir atıf yapmadan- bakıldığında rahatlıkla söylenebilir. Kaldı ki yukarıda da belirtildiği gibi siyasal iktidar kuşatıcı ve şayet sınırlandırılmasa güç kullanımında keyfilik arz eden bir güç türüdür. Bu noktada tüm bu söylenenleri içeren son bir tanım vererek güç kavramını benzer kavramlarla arasındaki ilişkinin açıklamasına geçebiliriz: “İktidar / güç birey ya da grupların kendi düşüncelerini ve çıkarlarını başkalarına kabul ettirebilme iradesidir. İktidar, başkaları bu iradeyi ve gündemi kabul etmese, bu iradeye dirense bile her koşulda kendi çıkarlarını ya da düşüncesini ısrarla savunmayı ve bunun için her yola başvurabilmeyi gerektirir. Bu kimi zaman zor kullanımını bile içerebilir. Weber otorite ile iktidarı birbirinden ayırırken, otoriteyi

itaat yoluyla istikrarın sağlandığı hiyerarşik bir ilişki diye tanımlamıştı. İktidar ilişkileri otorite ilişkilerinde farklı olarak bir uzlaşma ya da onay ilişkisi değildir... İktidar ilişkileri yeri geldiğinde tehdidi, zor kullanmayı, kimi zaman düşmanla bile çıkar ortaklığı kurmayı, her türlü geçici nitelikte anlaşmayı, tacizi, rüşvet ve şantajı, manipülasyon ve boyunduruk altına almayı içerir” (Çelebi, 2002: 213).

1.2. Güç İle İlgili Kavramlar

Yukarıda gücün ne anlama geldiği açıklanmaya çalışıldı ancak güç bu anlamda kullanılan yegane kavram değildir. Gerek günlük kullanımda gerekse yazın dilinde bu kavramın yerine başka kavramların sık sık kullanıldığını görmek mümkündür. Bu başlık altında güçle aynı anlamda kullanılan kavramlar açıklanmaya çalışılacaktır. Ancak bu, pek de görüldüğü gibi kolay değil. Çünkü literatüre bakıldığında bu konuda tam bir karmaşanın olduğu ve bu kavramların net açıklamalarının olmadığı dolayısıyla birinin diğerinden farkının açık olmadığı görülmektedir.

1.2.1. Kuvvet

Bu kavramlar içinde bir zorlama akla getirdiği için güce en yakın anlamlı ve dolayısı ile güç yerine kullanılma ihtimali en çok olan kavram kuvvettir. Gerçekten de kuvvet de güç gibi bir zorlama içerir. Dolayısıyla kuvveti güçten ayırmak biraz zordur. Koçel’in (2001:451) de belirttiği gibi esasında kuvveti gücün bir çeşit ifade şekli olarak görmek mümkündür. Koçel, kuvveti gücün uygulanmış şekli, yaptırım olarak tanımlamaktadır. Aralarındaki en önemli fark “güçte yöneticinin talimatına riayet edilmektedir. Yani A’nın verdiği talimat uyarınca B davranış göstermektedir. Oysa kuvvette B, A’nın talimatına uymamakta fakat A’nın fiilen uyguladığı önlemler (kuvvet) karşısında uymak zorunda kalmaktadır” (Koçel, 2001: 451). Yine de güçle kuvvet arasında bir ayırım yapmak pek kolay görünmemektedir. Örneğin Çetin’in (2003) güç için yaptığı “fiziki zora dayandığı için zorbalık” tanımı esasında yukarıda kuvvet için söylediklerimizin aynısıdır.

1.2.2. Etkileme

Etkileme kavramı da muğlak olan bir kavramdır. Örneğin Dahl, etkiyi güçle aynı anlamda kullanmaktadır: “Dahl’a göre aralarında bir ilişki bulunan aktörlerden birisi,

diğerlerinin eğer o olmasaydı yapmayacakları bir şeyi yaptırabiliyorsa işte o ilişki etkindir. A'nın B üzerindeki etkisi A'nın B'ye bir şeyi yaptırma yeteneğidir; öyle ki B bu şeyi A olmasaydı yapmayacaktı” (Çam, 2000:318-319).

Luthans (1992:427) etkilemenin güçten daha geniş olduğunu belirtmekte ancak kavramsal yakınlığından dolayı iki kavramın birbirlerinin yerine kullanıldığını vurgulamayı da ihmal etmemektedir. Yine Luthans'a göre etkileme güçten daha çok liderliğe yakındır ancak ikisi de açıkça liderlik sürecinin içindedir.

Etkileme konusunda Çetin (2003) de bir süreçten bahsetmektedir ancak –her ne kadar bu konuda çok açık bir izahat yoksa da- bu konuda en anlaşılır açıklamayı Koçel yapmıştır denilebilir. Koçel (2001:449) etkilemeyi kişinin gücünü kullanırken yararlandığı süreç olarak açıklamaktadır. Dolayısıyla “etkileme bir kişinin davranışları ile (talimat vermek vs.) başka bir kişinin davranışlarını değiştirdiğı (talimata göre hareket etmek vs.) sürecin adıdır” (Simmons'tan aktaran Koçel, 2001:449).

Sonuç olarak güç kavramı ile etkileme kavramı birbirine çok yakındır. Bu nedenle aralarındaki sınırı çizmek genellikle güçtür. Ayrıca bu iki kavramın birbirini destekler oluşu, aralarındaki ayırımı belirtmeyi daha da güçleştirmektedir. Başkalarını etkilemek kişinin gücünü arttırdığı gibi kişinin gücü arttıkça da başkalarını daha kolaylıkla etkileyecektir (Koçel, 2001: 449-450).

1.2.3. Otorite

Otoriteden bahsedildiğinde biraz da “yasal bir yetki”den bahsediliyor demektir. Burada kişiden bağımsız olarak konuma (İlerleyen sayfalarda görüleceğı gibi Moorhead (1986:387) buna “konum gücü” (position power) der ve özellikle konum gücünün otoriteyle paralel olduğunu vurgular) verilen, dolayısıyla bu konumda bulunan kişinin kullanabileceğı bir yetki söz konusu. Otorite bu anlamda kullanıldığında bir “formal otorite”den bahsediliyordur.

Weber'e göre otorite belirli bir organizasyon mensuplarının istekli ve şartsız olarak üstlerin talimatına uymalarıdır (Robbins'ten aktaran Koçel, 2001: 450). Burada görüldüğü gibi bir isteklilikten / rızadan bahsedilmekte ve Weldona'a göre itaat edenlerin davranışlarının arkasında “zorlama ve cezalandırma yetkisinin bulunduğu ve

gerektiğinde de bu güce başvurulabileceğine duyulan yaygın inanç” (Çetin 2003) bulunmaktadır.

Weber’den bahsedilmişken onun meşhur üç tip otorite modeline değinmek yerinde olacaktır. Bunlar yukarıda meşruiyet konusunda anlatılanlara paralel olarak sırasıyla geleneksel, karizmatik ve yasal-akılcı otoritedir. Geleneksel otorite yöneten ve yönetilenleri aynı biçimde birbirine bağlayan örf ve adetlere dayanır. Karizmatik otorite kişinin olağanüstü kişisel özelliklerinden ve diğerlerinin ona duyduğu güven, saygı ve hayranlıktan doğar. Yasal-akılcı otorite tipindeyse emir komut zincirinde yer alan kişiler belirli usullere uygun olarak seçilmişlerdir; emir verme yetkilerini düzenleyen genel usul ve kurallara bağlıdırlar (Çelebi, 2002). Yukarıda bahsedilen formel otorite bu tip bir otoritedir.

Öte yandan C. Bernard’ın geliştirdiği ve “kabul teorisi” olarak bilinen bir yaklaşım vardır. Buna göre kişinin otoriteye sahip olup olmaması, her ne kadar fazla yetkisi varsa da astlarının onun emirlerine uyup uymamaları ile belirlenir. Yani yönetici ancak astlar onun mesajlarını (emirlerini) kabul edip gereklerini yapıyorlarsa otorite sahibidir (Haiman ve diğ. aktaran Koçael, 2001:450).

Eğer otorite bazı kaynakları kullanarak başkalarını etkileme olarak kabul edilirse bu durumda kişinin verilmiş yetkiler dışındaki kaynakları (örneğin bilgi, tecrübe vs.) kullanarak da başkalarını etkileyebileceği düşünülebilir. Bu durumda ise “informel otorite”den bahsediliyor demektir. Ancak gerek formel gerekse informel otorite bir çeşit güç kaynağı olarak düşünülmelidir. Yani güç, otoriteyi kapsayan daha geniş bir kavramdır (Koçel, 2001:450).

1.2.4. İktidar

Aslında iktidar ile güç arasında bir ayırım yapmak yukarıdaki diğer kavramlar ile güç arasında bir ayırım yapmaktan biraz daha zordur. Zira bu kavramın İngilizce’deki karşılığı ‘güç’ kelimesinin karşılığı (power) ile aynıdır. Zaten yazında da genelde iktidar ile güç aynı anlamda kullanılmaktadır. Bu yüzden yukarıda Çelebi’nin iktidar için yapmış olduğu tanım (aslında baştan beri güç için verilen açıklamalara uygun düştüğü için) güç tanımları içinde en sonda verildi. Buna rağmen ikisi arasındaki

farklara değinen yazarlar olduğundan iktidarın da ayrıca vurgulanması yanlış olmayacaktır.

Buna göre “Weber’de güç bir toplumsal ilişki içinde dirençlere karşı kendi iradesini kabul ettirme şansıdır. Ona göre iktidar, özgül bir içeriği olan belli bir komutanlığa belirli bir grup tarafından uyulması olasılığıdır. Bu komutanlık otoriter bir birliğin içinde yapılmakta ve iktidar kavramı burada meşruluğu da içermektedir. İktidar aslında meşrulaşmış asgari bir rıza çerçevesinde uygulanan güçtür. Güç iktidarın sadece bir ögesidir. Duverger ise güç ile iktidar arasında bir ayırım yaparak, iktidarı kullanıldığı toplumda normlara, inançlara ve değerlere uygun bir biçimde oluşan bir etki türü olarak tanımlar. Duverger de Weber gibi iktidarın meşruluğunu gerekli saymaktadır, bu meşruluk onun topluluk üyeleri tarafından bir iktidar olarak tanınmış olması olgusudur (Çam, 2000: 319).

Dikkat edilirse gerek Weber’in gerekse Duverger’in iktidar ile ilgili vurguladıkları meşruluk, iktidarı, yukarıda otorite için yapılan açıklamalara bakılırsa, bu kavrama (otoriteye) yaklaştırmaktadır. Sonuçta aslında belki de tüm bu kavramları birbirinden ayırmanın mümkün olamayacağı görülmüş olunuyor. Luthans’a (1992:427) göre bu durum güç konusunun ihmal edilmesinin büyük bir nedenidir. Öyleyse burada şunu vurgulamak yerinde olacaktır: Bu çalışmada, bu kavramlardan birisi kullanıldığında aslında ilgili diğer kavramlardan tamamıyla farklı bir anlam alanı işaret edilmiş olunmayacaktır.

1.3. Gücün Kaynakları

Bu başlık altında gücün dört kaynağı açıklanmaya çalışılacaktır.

1.3.1. Sosyal Kaynaklar

Gücün bu kaynakları daha çok toplumsal statüyle ilgilidir. Yani kişi burada kişisel özelliklerinden çok içinde bulunduğu grubun sahip olduğu üstünlüklerden faydalanır ya da içinde bulunduğu statü zaten ona bir takım getiriler sağlar. Bu duruma uyan sayısız örnek vermek mümkün ancak bu durum, tarihten günümüze bir takım örnekler verilerek açıklanmaya çalışılacaktır.

Bu konuda akla ilk gelen, aslında her toplumda her zaman bir takım izlerini bulmak mümkün olmakla birlikte belki de açıkça formüle edildiği için Hindistan'daki "kast" sistemidir. Bilindiği gibi bu sistemde toplum, aralarında geçişkenliğin mümkün olmadığı bir takım kasta ayrılıyordu. Yazında genelde en çok bilinen dört ya da beş kattan bahsedilir ancak gerçekteyse binlerce kast vardı. Bunun nedeni Hindistan'a gelen her yeni topluluk var olan kastlardan birisiyle ilişki kuramadığından kendi kastını kurmuştur. Bu sistemin ilk iki sırasında "din adamları" (Brahmanlar) ve "askerler" bulunuyordu (Şenel, 1996; Bozkurt, 2004; Weber, 1996).

Toplumsal tabakalaşmaya verilebilecek bir başka tarihsel örnek ortaçağ Avrupa'sındaki feodal toplum yapısıydı. Burada da temelde hamiliğe dayanan bir tabakalaşma mevcuttu. Koruyan süzeranlar ellerinde belirli ekonomik ya da siyasi bir gücü bulduran asiller sınıfını oluştururken, vasallar asillerin korumasına gereksinim duyan hiyerarşideki alt tabakayı oluşturmaktaydı. Gerçi sadece iki sınıf mevcut değildi, hiyerarşi bir çok katmandan oluşuyordu ancak her katman arasında bu ilişki söz konusuydu (Şenel, 1996). Toplumsal tabakalaşmayla ilgili özellikle sanayi devrimi sonrasında, yeri burası olmayan, önemli teoriler ortaya atılmıştır [örneğin Karl Marks'ın sınıf çatışmasına, Weber'in statüye dayanan teorileri (Aron 1992) bu alanda ilk akla gelenlerdendir].

Yukarıda genelde tarihsel örneklerin verilmesi eşitsizliklerin tarihte kaldığına dair bir anlatı çabası olarak algılanmamalıdır. Erdoğan'a (1999a, 1999b) göre eşitsizliklerin ortadan kalktığı, tüm toplumun pür eşit olduğu bir durum ne mümkündür ne de istenen bir şeydir ve ancak bunun yerine adaletten bahsetmek daha manidardır. Fonksiyonalistlere göre de bu eşitsizliklerin ortadan kalması mümkün değildir. Zira her toplumda yapılması gereken işler vardır ve bu işleri yapması gereken insanlar arasında da işlerin öneminden dolayı eşitsizlik kaçınılmaz olacaktır (Güngör, 1992). Yani toplumu sınıflara ayırıp eşitsizliğe ya da adaletsizliğe vurgu yapmak pek doğru görünmemekte zira Hayek'e (1995) göre adaletsizlik ancak ve ancak bireyler arasında (örneğin iki bireyin ilişkilerinde) söz konusu olabilir.

Sonuç olarak gücün sosyal kaynaklarından bahsedilirken esasında bireyin içinde bulunduğu sosyal katmandan ve "sadece" bu pozisyonda bulunmanın ona bir güç

sağlayıp sağlamadığından bahsedilmektedir. Ancak burada önemli olan bu katmanlar arasında geçişkenliğin olup olmadığı noktasıdır. Tahmin edileceği gibi bir kast sisteminde geçişkenlik mümkün değilken, böyle bir sistemden açık sistemlere doğru gidildikçe (her ne kadar siyasi sistem haricinde geçişkenliği sağlayan başka etmenler varsa da) geçişkenlik olanakları artar.

Bu başlık altında baştan beri yazılan açıklama ve örneklerden anlaşılacağı gibi her hangi bir sosyal sınıfa mensup olmak başlı başına bir güç nedeni olabileceği gibi bir güçsüzlük nedeni de olabilir. Eğer kişi eski Hindistan'da bir din adamları sınıfı içinde dünyaya gözlerini açmışsa bir "parya"ya (ya da herhangi bir başka sınıfa) üstün olması için hiç bir şey yapmasına gerek kalmayacaktır. Yine feodal bir toplumda bir serf bir toprak soylunun korumasına muhtaç durumundadır. Günümüzde ise en alt sınıfa ait bir kimse için (üstekilere göre daha zor da olsa) yukarı sınıflara geçiş yapmak nispeten daha kolaydır. Sosyal statünün önemi ise şayet birey bir üst sınıfta dünyaya gelmiş olsaydı (her ne kadar aşağıya doğru hareketlilik mümkünse de) alttakine göre nispeten daha iyi standartlarda olmasında yatmaktadır.

Sonuç olarak sosyal statü şu ya da bu nedenlerden dolayı her zaman bir güç belirleyicisi olmuştur ve olmaya devam etmektedir.

1.3.2. Siyasi Kaynaklar

Gücün siyasi kaynakları büyük ölçüde devlet aygıtı ile ilişkili olduğundan daha çok bu ilişki üzerinde durulacaktır. Bir toplum içinde dünyaya gelen bir birey, bildiği en güçlü birey ve grubun gücünü dahi aşan (en azından teorik olarak böyle olması gereken) mutlak bir güce sahip olduğu düşünülen bir "devlet" fikriyle karşılaşır (günümüzde dünya coğrafyasının hemen hemen tümünde bir şekilde siyasi bir devlet fiilen var olduğu için çok az sayıdaki istisna dikkate alınmayabilir). Öyleyse güçlü olmanın bir yolu şu ya da bu şekilde bu mekanizmanın içinde girmekten geçmektedir.

Peki devlet, bu sorgulanamaz gücünü nereden almaktadır? Bu sorunun cevabını, her ne kadar birer "kurgu" da olsalar, "toplumsal sözleşme"lerde buluyoruz. Buna göre insan doğa durumunda yaşarken belirli nedenlerle (Toplum sözleşmesi fikrini ileri süren düşünürlerden gerek Lock gerek Hobbes ve gerekse Rousseau, her ne kadar insan doğası ile ilgili farklı fikirlere sahip idiyeler de temelde güvenlik nedeniyle insanların

bir sözleşme yaptıklarını yazarlar) bir araya gelip belirli haklarını kendi iradeleri ile güvenlikte yaşamak için ortak bir güce devretmişlerdir (Gerçi bu devredişte gücü devralan, örneğin Lock'ta temel hak ve özgürlüklerle sınırlanırken Hobbes'ta gücü mutlak bir şekilde kullanma hakkına sahiptir) (Yayla, 1998a; Şenel 1996). Tabi ki devletin doğuşuna ait fikirler sözleşme teorilerinden ibaret değildir. Örneğin Huma'a göre devletin doğuşu kendiliğinden olmuştur. Daha doğrusu insanlık tecrübesi toplumsal düzenin ve özellikle adaletin yönetim araçlarıyla daha iyi korunduğunu göstermiştir ve dolayısıyla devlet bu ihtiyaçtan doğmuş ve varlığını sürdürmüştür (Yayla, 1998a:63-64). Devletin ortaya çıkışı bu şekilde kurgulandıktan sonra insanların devlet otoritesine (sözleşme teorilerine göre kendi iradeleri sonucu olduğu için) karşı çıkmadıkları görülüyor [Gerçi gerek kollektivist gerekse liberal kanattan bunun aksi görüşler (Yayla: 1998b) varsa da hem azınlıkta oldukları için hem de konuyu daha fazla genişletmemek için bunlara değinilmemektedir]. Hatta bu itaat tarih boyunca devlete kutsallık vermiş ve devleti iktidarı sorgulanamaz "kutsal devlet", "baba devlet" v.b. formlarına sokmuştur. Dolayısıyla ilk paragrafta söylenen noktaya dönülürse bu hikmetinden sual olunmaz kudretin oluşturduğu mekanizmanın içinde (şu ya da bu şekilde) yer almanın başlı başına bir güç kaynağı olacağı açıklık kazanmış olacaktır.

Bu mekanizmanın ne olduğunu biraz açarak meseleye biraz daha açıklık kazandırmaya çalışalım. Aslında devlet belirli kurumlardan oluşan (bireylerden bağımsız olmayan) ve mutlaka "birilerinin" idare ettiği bir mekanizmadır. Bilindiği gibi bu mekanizma sadece "hükümet" ile daraltılamaz, bunun dışında çok daha geniş bir bürokratik yapıyı da içerir. İşte başta "hükümet" olmak üzere bu her bir "bürokratik yapı" devletin tartışılmaz gücünü kullanan birimlerdir. Dolayısıyla her ne kadar "hükümet" fonksiyonu yoksa da böyle bir potansiyeli taşıdığından (yani gelecekte böyle bir ihtimal olabileceğinden) iktidar dışındaki siyasi partiler, şayet siyasi karar alma mekanizmasını etkileyebilecek denli güçlüyse sivil toplum kuruluşları ve yine aynı nedenle medya da bu güçten faydalanabilecek unsurlardır.

Tüm bu birimler kişilere açık ya da örtülü ittifaklar yoluyla güç sağlarlar. Açık ittifak üst düzey birimlerin yöneticileri ile kurulan birliktelik; örtülü ittifak ise üst düzey birinin örneğin sekreteri ile ilişkiye geçmek şeklinde olabilir (Luthans, 1992:441).

Ülkemizde de önemli bürokratik birimlerde (ve bu arada “devletin zirvesi”nde) dışarıdan insanların bu güçten hem açık (örneğin üst düzey yöneticilerle bir araya gelme) hem de örtülü (örneğin o birimin en alt düzey çalışanları ile –mesela çaycı ilişkilerini hallettirmeye çalışması) şeklinde faydalanmaya çalıştıklarını gösteren çok sayıda örnek sunmak mümkündür.

1.3.3. Ekonomik Kaynaklar

Toplumların geçirdiği evreleri incelenirse ilkel topluluklarda mülkiyete konu olabilecek maddi araçların azlığı nedeniyle bu toplumların nispeten eşitlikçi oldukları yönündeki fikirlere / çıkarımlara (Giddens, 2000; Şenel, 1996; Şenel, 1995) rastlamak zor değildir. Buna göre maddi araçlar çok az olduğundan bir iktidar konusu olmaktan uzaktırlar. Dolayısıyla toplum yapısı karmaşıklıktıkça insanlar doğadan maddi kültür unsurları üretecek yönde geliştikçe mülkiyete konu olacak şeyler de artmış ve toplumda farklılaşmanın izleri görülmeye başlanmıştır. Farklılaşma derken toplumda bu serveti ellerinde tutanların sahip olma oranları arasındaki farktan bahsedilmektedir. Tarih boyunca ilkel toplum aşamasını (bu arada belki bu toplum aşamasında da) geçmiş tüm toplumlarda kabaca “zengin ve yoksul” olarak ayırabileceğimiz bir farklılaşma her zaman varolmuştur. Bu farklılaşmada örneğin Hindistan’da “paryalar” (Şenel, 1996), Roma ve Antik Yunan’da “özgür olamayan halk veya köleler” (Şenel, 1996; Dahl, 2001) v.b. ekonomik anlamda hiyerarşinin en alt kısmını oluşturmuşlardır ve buna paralel olarak da bu grupların her hangi bir iktidar kullanma durumları olmadıkları (Bu gruplarda da bireylerin kendi aralarında bir takım güç ilişkileri söz konusu olmuştur ancak burada bahsedilen iktidar veya güç daha kapsamlı bir olgu olarak ele alınmaktadır) gibi bunlar çoğunlukla başkalarının iktidarına maruz kalmanın yanında diğer mallar gibi bizzat iktidara konu olmuşlardır.

Şimdi asıl soru sorulabilir: “varlık” sahibi olmak nasıl bir güç kaynağı olmaktadır? Bu durumda Hobbes’un tahayyül ettiği gibi bir toplum düşünelim. Yani toplumsal bir sözleşme imzalamamış ve insanın insanın kurdu olduğu (homo hominu lupus) bir toplum. Bu toplumda ittifakların oluşmamış olduğunu düşünürsek yalın olarak tek tek bireylerin gücü / iktidarı her birinin fiziksel güçleri ile orantılı olacaktır. Ancak bir şekilde bazı kimselerin savaş aletlerine sahip olduğunu (yani Köroğlu’nun

yaklaşımıyla “tüfeğin” icat edildiğini) düşünürsek bu kimselerin diğerlerine karşı daha “güçlü” olacakları aşıkardır. Burada iktisadi gücün belki de en ilkel hali söz konusu. Ancak gerek tarihi gerekse pratik bilgilerden bilinmektedir ki “insan insanın kurdudur” savı çok uç bir bakış açısidir. Öyleyse bu duruma göre kurgumuzu sürdürelim. Yukarıda savaş aracına sahip olan kişinin örneğin büyük miktarda arazi sahibi (aristokrat) olduğunu düşünelim. Bu kişi bu tip bir varlığı olmayan çalışanları üzerinde bir güç sahibi olacaktır. Zira çalışanlar hayatlarını idame ettirmek için bu kişinin iktidarını kabullenmek zorundadırlar (burada çalışanların işverene karşı örgütlenmesi veya işverenin buna karşı almış ya da alacağı önlemler göz ardı edilmektedir). Özel mülkiyet kavramının gelişmesi ile artık bir “asalak ekonomi”nin (Şenel, 1995) de söz konusu olamayacağına göre bu durum kaçınılmazdır. Aynı durumu günümüz çalışma ilişkilerine de uyarlamak mümkündür.

Son tahlilde ekonomik gücü olanlar “diğerleri” üzerinde bir iktidar sahibi olacaklardır. Dolayısıyla bu güç çok belirleyicidir. Örneğin Marx’a göre üst yapıyı (kültürel kurumları ve bu arada devleti) belirleyen alt yapıdır yani ekonomik güçtür. Aslında Marx’ın bu yaklaşımını tarihsel olarak doğrulayan örnekler de bulmak mümkündür. Örneğin feodal çağda toprak soyluların resmen kralın yetkilerini sınırlayabildikleri (Magna Carta) ve benzer şekilde Osmanlı Devleti’nde de yine ayanların padişaha bir sınırlama (Sened-i İttifak) getirdikleri bilinmektedir.

Günümüz parlamenter sistemlerinde ise durumun değiştiğini söylemek zor görünüyor. Hatta ekonomik gücün siyasi iradeyi vesayet altında tuttuğunu söylemek bir abartı olmayacaktır. Zaten sistem de ekonomik güçlerin bizzat bu alana aktör olarak girmelerine son derece müsaittir. Bu söylenenlere örnek olarak TÜSİAD’ın Türk siyasetine ve George W. Bush yönetimindeki (hükümetindeki) bu güç (ekonomik güç) sahiplerinin ABD dış politikasına etkileri verilebilir.

Sonuç olarak ekonomik anlamda güçlü olmak hem bireyi diğer bireylere karşı bir iktidar sahibi yapmakta hem de yeterli büyüklükteyse siyasi iradeyi etkileyebilmektedir.

1.3.4. Psikolojik Kaynaklar

Yukarıda bahsedilen üç güç kaynağı da dikkat edilirse daha çok bireyden soyut olarak dışsal faktörleri temel almaktadır. Yani yukarıdaki ayrımlarla daha çok objektif karakterli özelliklere değinilmiş olundu. Halbuki kişi öznesini temel alan yazına bakıldığında aslında formülün çok basit olduğu görülür: Şartlar ne olursa olsun önemli olan kişinin kendisidir, yani kısaca “iste olsun”. Türkiye’de de çok popüler olan kişisel gelişim yazınına bakıldığında bu sonucu çıkarmak çok kolaydır.

Bu alandaki önemli kitaplardan birisinin yazarı (Covey, 2001) başarılı olmak için etkili yedi alışkanlıktan bahsetmekte ve böylece kişinin enerjisini doğru kullanarak “ilgi alanı”na göre son derece küçük bir alanı teşkil eden “etki alanı”nı giderek genişletebileceğini belirtmektedir.

Yine benzer şekilde Robbins (1992) de kısaca kişinin içinde sınırsız bir güç olduğunu ve bunu kullanarak tüm güçlüklerin üstesinden gelinebileceğini belirtmekte ve çalışmasında bu gücün nasıl ortaya çıkarıldığını açıklamaktadır.

Bu süreçte her bireyi harekete geçiren saik (güdü) farklıdır ve her birey için farklı önemde olabilecek bir durum karşısında bu farklılıktan kaynaklanan farklı istek şiddetleri söz konusu olacaktır (Eren, 1998: 399; Ülsever, 2003) dolayısıyla aynı durum karşısındaki farklı bireylerin birbirlerine üstünlükleri söz konusu olabilecektir. Sonuç olarak bir kişinin diğerine karşı güçlü olması onun kişilik yapısından kaynaklanabileceği gibi (kişiliğin de çevreden bağımsız olmadığı göz önünde bulundurulmalıdır) doğrudan içinde bulunulan koşullardan da kaynaklanabilmektedir.

Yukarıda dikkat edileceği üzere dört güç kaynağı birbirinden bağımsız olarak incelendi. Ancak akla geleceği gibi pratik hayatta bu unsurları birbirinden ayırmak mümkün değildir. Bu dört güç kaynağı aslında birbirini destekler mahiyettedir ancak hangisinin belirleyici (başlangıç / temel) olduğunu genel olarak belirtmek “tavuk – yumurta ikilemi” kadar zordur. Her ne kadar yukarıda iktisadi gücün temel olduğuna yönelik yaklaşımlardan bahsedildiyse de günümüzde bireysel olarak bir şekilde siyasi arenaya girdiği ya da bir sosyal gruba ait olduğu için ekonomik gücünü arttıran bireylerin yanında salt kişisel özelliklerden dolayı güçlü olabilmiş birey örnekleri de

mevcuttur. Dolayısıyla bu dört unsur arasında bir sıralama yapmak yerine bunların birbirini desteklediği belirtmek daha doğru bir yaklaşım olacaktır.

1.4. Güç Türleri

Bu başlık altında örgütsel bir yapıda kişilere güç kazandıran temeller incelenecektir. Bu konuda yazında sıklıkla kullanılan beş güç türünün anlamları verilmeye çalışılacaktır.

1.4.1. Meşru Güç / Yasal Güç (Legitimate Power)³

Bu güç kaynağı, izleyicilerin güç kullanıcısının kendi davranışlarını etkileme hakkının olduğunu düşünmeleri ile ilgilidir (Koçel, 2001:451). Yani bu güç aslında örgütçe kişiye sağlanan bir kaynaktır. Gücün kaynağı kişinin bulunduğu pozisyonudur. Bu güç formel örgüt tarafından oluşturulabilir, teminat altına alınabilir, değiştirilebilir ve geri alınabilir (Moorhead, 1986:384). Dolayısıyla dikkat edileceği gibi yasal güç aslında otoriteyle aynıdır (Moorhead, 1986:384; Koçel, 2001:451).

Meşru gücü belirleyen kaynaklar ise Luthans'a (1992:429) göre üç kaynaktan gelebilir. Bunlardan ilki bir toplum ya da örgütün yaygın kültürel değerlerinin belirleyiciliğidir. Yani kültürel değerler neyin meşru olduğunu bize gösterir. Örneğin bazı toplumlarda yaşlıların meşru bir güce sahip olması gibi. Yine benzer şekilde bazı fiziksel özelliklerin, cinsiyetin ya da yeteneklerin belirleyici olması gibi. İkincisi kişinin belirli bir örgüte katılması ve bu örgütün ilke ve yöntemlerini benimsemesi durumudur. Yasal gücün üçünü kaynağı bu güce sahip kişinin ya da grubun bir grubun temsilcisi olması durumudur. Bir kimsenin sorumlusu ve bir şirketin bir yönetim kurulu üyesi, bir sendika ya da yönetim komitesi yasal gücün bu formunun örnekleri olabilir.

Her ne kadar bu gücün kaynağı formel örgütün pozisyonlara verdiği yetkiden kaynaklanıyorsa da bu gücün sınırları her örgütte aynı olmayacaktır. Moorhead'ın (1986:384) da belirttiği gibi askeriye gibi yüksek mekanik ve bürokratik örgütlerde bu güç her pozisyon için oldukça detaylıdır, yaygın olarak bilinir ve sıkı bir şekilde takip

³ Bu güç türü, Luthans'ın (1992:429) bu gücün kaynakları olarak gösterdiği açıklamalardan da anlaşılacağı gibi yasallığın yanında meşruiyet ile de ilgilidir (bkz. yaşlılarla ilgili verilen örnek). Ancak bu güç türü bazı kaynaklarda özellikle formel örgütçe kişiye sağlanan bir kaynağa işaret ettiğinden (örneğin Koçel, 2001) "Yasal Güç" olarak ele alınmaktadır.

edilir. Öte yandan organik örgütlerin çoğunda ise meşru güç çizgisi çoğunlukla açık değildir. Çalışanlar aynı zamanda birden fazla amir için çalışabilirler ve astlar ile üstler birbirlerine eşit düzeyde olabilirler.

Yukarıda anlatılanlardan yasal gücün bir konumdan kaynaklandığı ve izleyicilerin bu güçten, formel kaynaklı olduğu için, etkilenmekte zorlanmadıkları sonucuna varılabilir. Ancak bu böyle olmakla birlikte uygulamada bu gücün sınırları ile ilgili ciddi problemler söz konusudur. Luthans'ın (1992:429,430) Nord'dan aktardığı bu problemler uzun uzadıya yazmak yerine şu soruyla özetlenebilir: "Meşru güç sahibi izleyicisini işi ile ilgili olmayan konularda yönlendirebilir mi veya buna hakkı ve yetkisi var mı?"

1.4.2. Ödüllendirme Gücü (Reward Power)

Eğer yönetici başkalarını ödüllendirme yeteneğine ve kaynaklarına sahipse bunu bir güç olarak kullanabilir. Örneğin bir örgütsel yapıda yöneticiler ücret yükseltmeleri, terfiler, uygun iş, daha çok sorumluluk, yeni ekipman, takdir etme, geri bildirim ve çalışanların varlıklarını fark etme gibi bir çok potansiyel ödüle sahiptir (Luthans, 1992:428). Başka bir deyişle yönetici Moorhead'ın (1986:385) dediği gibi astlarının aldığı maaş üzerinde genel bir kontrole sahipse, terfilerde etkide bulunabiliyorsa ve iş görevlendirmede makul bir yeteneğe sahipse ödüllendirme gücünün yüksek bir seviyesine sahiptir. Ancak tüm bunların bir güç kaynağı olabilmesi için izleyenler açısından bir anlam ifade etmesi gerekmektedir. Yoksa Luthans'ın (1992:428) da belirttiği gibi eğer yönetici elindeki ödüllendirme gücü potansiyelini kullanarak bir kişiye sorumlulukla birlikte bir terfi önerirse ancak bu kişi için sorumluluk yüklenmek pek de önemli değilse (veya kişinin kendine güveni yoksa) ve alt düzeyde çalışmak onun için daha tercihe değerse tabi ki bu durumda bir ödüllendirme gücünden bahsedilemez.

Ödülleri hep maddi anlamda düşünmemek lazım. Gerçi ilk paragrafta Luthans'ın verdiği potansiyel ödüller içinde doğrudan somut olmayan ödüller de var ancak bu noktanın özellikle vurgulanması lazım. Her ne kadar genelde somut bir ücret artışı ya da buna yol açacak bir terfi genel bir motivasyon aracı olarak kabul ediliyorsa da Ülsever'in (2003) de belirttiği gibi aslında insanları motive eden nedenlerin insanların

sayısı kadar bol olduğunu unutmamak gerekiyor. Dolayısıyla kaynak, gücünün etkinliğini arttırmak istiyorsa izleyicilerini neyin motive ettiğini iyi bilmeli ve onlara bunu sağlayacak donanıma sahip olmaya çalışmalıdır. Yani kimisi için iyi bir ücret her şeyden önce gelirken başka birisi için huzurlu bir iş ortamı ya da kendi kişiliğinin fark edilmesi daha önemli olabilir.

1.4.3. Zorlayıcı Güç (Coercive Power)

Aslında gücün bu türüne gücün en ilkel hali demek yanlış olmayacaktır. Çünkü “güç” teriminin ifade ettiği anlam da bu forma çok uygundur. İlkellikten kastımız bunun öteden beri tarihin her döneminde kullanılan, güç denilince akla gelen ilk kaynak olmasıdır. Luthans (1992:428) ve Koçel’in (2001:451) de belirttiği gibi zorlayıcı güç korkuya dayanır. “Grup üyelerini korkutan her şey bir güç kaynağıdır. Bu kaynak fizik güç kullanımından, silah (veya başka araç) kullanmaya ve organizasyonlarda yöneticilerin işe son verme, rütbe tenzili gibi cezalandırmaya ilişkin davranışlarına kadar değişmektedir. Yöneticinin gerçekten cezalandırma imkanına sahip olması kadar personelin onu bu şekilde algılaması da önemlidir” (Koçel, 2001:451).

Moorhead’a (1986:386) göre zorlayıcı güç bir kimse başka bir kimsenin üzerinde cezalandırma ya da fiziksel ve psikolojik zarar verme yeteneğine sahip olduğu anda ortaya çıkar. Moorhead, her ne kadar fiziksel zorlamanın, fabrikalarda, yükleme limanlarında, hapisanelerde, ticari gemilerde ve askeriye gibi yapılarda hala kullanılabiliriyorsa da örgütlerde bir zamanlar olduğundan daha az olduğunu belirtiyor. Luthans’a (1992:428) göre zorlayıcı gücün eskiye nazaran oldukça kısılmasında sendikalar başrol oynamışlardır. Ancak yine de bu güç günümüzde farklı (dolaylı) formlarda örgütlerde kullanılmaktadır. Örneğin örgütsel bir yapıda yöneticiler sıklıkla alt düzey çalışanları işten çıkarmak, daha alt kademelerle cezalandırmak ya da ücretlerini kısmak gibi zorlayıcı güce sahiptirler ve yönetim doğrudan ya da dolaylı olarak bir çalışanı bu cezalandırıcı sonuçlarla tehdit edebilir (Luthans, 1992:428). Yine örneğin bazı örgütlerde belirli bir bölüm (birim-departman) örgütte bir geleceği olmayan kişiler için dinlenme yeri (Türkiye’de ‘merkez valiliği’ konumu buna örnek olarak verilebilir) olarak bilinir. Bazılarını ölü-sonlu bölümlere (dead-end branch) ya

da özellikle istenmeyen yerlere transferle tehdit etmek, zorlamanın bir şekli olabilir (Moorhead, 1986:386).

Korkuya dayanan bu gücün uygulamasına tarih boyunca devlet yönetiminde sıklıkla raslamak mümkündür. Sadece 20. yüzyıldaki örnekleri sıralamak bile uzun bir liste verecektir. Bunlardan bir kaçını sayarsak; Avrupa'nın ilk faşist diktatörü Benito Mussolini'nin, 20 yıllık İtalya yönetiminde ülkesini totaliter bir devlet haline getirmesinde, Adolf Hitler'in Almanya ile ilgili düşlerini gerçekleştirmeye çalışmasında, Josef Vissarionoviç Stalin'in yönetimi sırasında halkına yönelik yaptığı kıyımında (Kissenger, 2004) ve daha yeni bir örnek olarak Saddam Hüseyin'in Irak yönetiminde bu gücü tüm çıplaklığı ile görmek mümkündür (Bern ve Lenz, 1999). Ayrıca edebi eserlere atıfta bulunacaksa bu konuda otoritenin korkuyla nasıl sağlandığını anlatan en iyi eserlerin başında George Orwell'in "1984"ünü vermek kesinlikle yeterli olacaktır.

Sonuç olarak bir kimse diğerleri üzerinde ne kadar çok olumsuz yaptırım getirebiliyorsa onun zorlayıcı gücü o kadar fazladır (Moorhead, 1986:386). Ancak şunu da belirtmekte fayda vardır zorlayıcı gücü kullanmak aynı zamanda oldukça fazla riskleri ya da maliyetleri beraberinde taşır. Bunun anlamı çalışanların ya da takip edenlerin mutsuzluğunu ve düşmanlığını içermesidir. Kaynak için bu tehlike özellikle zorlayıcı güç başka kaynaklarla (örneğin karizma ya da benzeşim gücü) desteklenmedikçe daha da fazladır. Ayrıca gücün kullanıcısını yozlaştırdığı da literatürde sıklıkla dile getirilen konulardandır (Dahl, 2001; Ledeen, 2003; Erdoğan, 2005a; Erdoğan, 2005b).

1.4.4. Uzmanlık Gücü (Expert Power)

Moorhead'ın (1986:386) belirttiği gibi A, B'nin ihtiyaç duyduğu bir bilgiye sahip olduğunda A, B'nin üzerinde uzmanlık gücüne sahip demektir. Bilgi ne kadar önemli ve elde edilecek kaynaklar ne kadar az ise (örneğin B için A'dan başka alternatif kaynak yoksa ya da alternatif olsa bile erişimi çok zorsa) A'nın gücü o kadar büyük olacaktır.

Örgütlerde uzmanlık gücü birçok yerde (pozisyonda) bulunabilir. Yasal güç, ödüllendirme gücü ve zorlayıcı güç genelde formel otoriteyle paralelken uzmanlık

gücü formel otoriteyle oldukça az ilişkilidir. Örgütün stratejik gündemini genelde üst düzey yöneticilerin belirlediği doğrudur ancak aynı örgütte alt düzeydeki kişiler uzmanlık gücüne sahip olabilirler (Moorhead, 1986:386). Bu durumda uzmanlık gücüne sahip kişilerin kendilerinden konum olarak daha yukarıda bulunanları etkileyecekleri doğrudur. Bu konuda Moorhead (1986:386) örgüt için hayati önemdeki teknik bir buluş için gerekli önemli bilgilere sahip bir bilim adamı örneğinin yanı sıra daha alt düzey çalışanlar olarak sekreterler ve asistanlar örneğini de vermektedir. Sekreterler ve asistanlar günlük rutin çalışmalar yapsalar da bu çalışmalar üstlerinin işlerinin yolunda gitmesi için çok önemlidir ve sonuçta üstleri onlara bağımlı hale gelirler ve onlar da üstleri üzerinde uzmanlık gücü elde ederler.

Yöneticiler açısından düşünülürse Koçel'in (2001:452) belirttiği gibi eğer bir yönetici bilgili olarak algılanıyorsa bu yönetici astlarını kolaylıkla etkileyecektir. Örnek olarak örgütlerdeki kurmay personel gösterilebilir. Kurmay personelin aynı zamanda uzmanlık gücü de yüksekse bu personel emir komuta personelinin kolaylıkla etkileyecektir.

Uzmanlık gücünün önemini ifa edebilmesi için bazı unsurların dikkate alınması gerekiyor. Her şeyden önce hedefin algısı çok önemlidir. Yani hedef, kaynağın uzmanlığını algılamalıdır. İkinci bir unsur olarak "güvenilirlik"ten bahsetmek gerekiyor. Yani kişi gerçekten neden bahsettiğini bilmelidir ve ilgili bilginin somut kanıtlarını göstermelidir. Örneğin bir teknik direktör bir futbolcusuna savunma ile ilgili teknikler verdiğinde oyuncu onu pür dikkat dinleyecektir. Bu olayda teknik direktör uzmanlık gücüne sahiptir çünkü futbolla ilgili oldukça bilgilidir. Bu güvenilirliğin kanıtı onun eskiden bir futbol yıldız olması ve şampiyon takımları çalıştırmasıdır. Şayet bu kişi basketbolla ilgili taktikler verse veya tavsiyelerde bulunursa bu durumda pek bir güvenilirliği olmayacaktır (şayet bu kişinin aynı zamanda yüksek benzeşim gücü nedeniyle hayranlarının onun her dediğini dikkate almaları durumunu saymazsak – örneğin: Fatih Terim'in UEFA kupası'nı kazanmasından sonraki parlak dönemlerinde yüksek ücretli 'yöneticilik seminerleri' hatırlatılabilir). Örgütler için düşünürsek kurmay uzmanlar fonksiyonel alanlarda uzmanlık gücüne sahiptirler ancak personel ya da halkla ilişkilerde bu güçleri yoktur. Demek ki kişi güvenilirliğin yanı sıra konu ile ilgili bir uzmanlığa (ilgililik) da sahip

olmalıdır. Buna bir de “yararlılık” kavramını eklemek doğru olacaktır. Örneğin eğer teknik direktör dünyadaki gelişmelerle ilgili talimat verse veya tavsiyelerde bulunursa bu ne ilgili olur ne de yararlı olur. Dolayısıyla teknik direktör uzmanlık gücüne sahip olamaz (Luthans, 1992:430,431).

1.4.5. Benzeşim Gücü ve Karizmatik Güç (Referent Power)

Uzmanlık gücü gibi benzeşim gücü de her zaman formal örgüt otoritesi ile ilgili değildir. Benzeşim gücü temel olarak kimlik (kişilik) ile ilgili bir güçtür (Koçel, 2001:452; Moorhead, 1986:386). Çok basitçe söylenirse eğer A, B tarafından sevilir ve sayılırsa A, B üzerinde güç sahibidir (Moorhead, 1986:387). Dikkat edileceği gibi benzeşim karizma kavramına benzemektedir. Yukarıda Max Weber’in üç otorite tipine kısaca değinirken bahsedilen “karizmatik otorite” tipi bu güç tipiyle yakından ilişkilidir.

Benzeşim gücü genellikle taklit ve kopyalama yoluyla kendini gösterir (Moorhead, 1986:387). Grup içinde bazı kişiler, kendi kişilik özellikleri nedeniyle diğer kişiler üzerinde bir nevi çekici etki yapabilirler (Koçel, 2001:452). Bu durumda çekici bulan kişiler çekici kişiden etkilenirler ve ona benzemeye çalışırlar ve dolayısıyla onu taklit ederler. Böylece ikincisi birinciler üzerinde bir güç elde etmiş olur. Ancak bu gücü ona izleyiciler kendileri vermiş olurlar.

Bu güç türüne sahip yöneticinin astlarını etkilemesi son derece kolaydır. Öte yandan ürün pazarlamada da bu güçten sıklıkla yararlanır. Reklamcılar başarılı reklamlar yapmak için film yıldızları ya da sporcular gibi ünlü kişileri kullandıkları zaman gücün bu türünün avantajlarını kazanmış olurlar (Luthans, 1992:430). Böylece reklamını yaptığı ürünü kullandığını gösteren yıldızın hayranları kendilerini onunla özdeşleştireceklerdir.

BÖLÜM 2 : BİLGİ VE GÜÇ

Çalışmanın ilk bölümünde güç kavramının ne anlama geldiği, güce yakın kavramlar, güç türleri ve kaynakları incelendi. Bu bölümde çalışmanın diğer temel kavramı olan bilgi kavramı üzerinde durulacak ve bilginin güç ile ilişkisi irdelenecektir. Burada bilgi ile güç arasındaki ilişkinin doğasına dair yapılmış tartışmalara değinilecektir. Ayrıca yine bilginin temel referans alınarak tanımlandığı bilgi ya da enformasyon toplumu kavramı üzerinde durulup böyle bir toplumda bilginin nasıl güç sağladığına da değinilecektir.

2.1. Bilginin Anlamı

Bu başlık esasında bilgi felsefesinden (epistemoloji) değişik bilgi kuramlarına kadar çok geniş bir literatürü çağrıştırmaktadır. Ancak burada bu denli geniş bir çözümlemeye girilmeyecektir. Çünkü asıl amaç bilgiyi tüm detaylarıyla incelemek değil, onun genel bir anlam çerçevesini vermek ve iktidarla ilişkisini açıklamaya çalışmaktır.

“Bilgi, her şeyden önce bilen özne ile bilinen şey arasındaki iki terimli bir ilişkidir. Bilgi öznenin varlığını varsayar, öznesiz bilgi olmaz” (Irzık, 2002). Bu tanım “bilinmeyeni bilinen kılan şey” (Tözün, 2004) şeklindeki yalın tanımdan daha derli toplu ve anlaşılırdır. Ancak bilginin özne ile nesne arasındaki ilişkiden doğmadığına dair karşı yaklaşımlar da bulunmaktadır. Arslan’a (1999) göre bilgi öncelikle özne ile nesne arasındaki ilişkiden değil öznel arası ilişkiden doğar. Bilimsel bilgi dahil tüm bilgi türleri öznel arasıdır. Bilginin öznesi olan insan da tüm insani varlıklar gibi tarihseldir. Öznenin tarihsel olmasının anlamı onun sosyal bir varlık olması anlamına gelmektedir. Yani tarihsel olan sosyolojik, sosyolojik olan ise tarihseldir. Ancak empirizm ve rasyonalizm, göze dayalı bir anlayış (okülersentrik) olmaları ölçüsünde tarihselliği ihmal ederler. Çünkü göz ve görmenin tarihi görmesi mümkün değildir halbuki bilimsel bilgi evrenseldir ve evrensel olanın tarihi olamaz. Halbuki bilginin öznel arası olması yukarıda da belirtildiği gibi bilginin sosyal bir süreçten, kolektif bir çabanın sonucunda ortaya çıkması demektir. Oysa görme temelli bir yaklaşım, insanı insani unsurlarla birlikte bilgi alanından kapı dışarı ettiğinden, yani bir tür bilgiyi (bilimsel bilgiyi) insandan arındırarak “evrensel, mutlak, hakikat” statüsüne

yükseltmek çabasında olduğundan, bilim din olmadığına ve doğruları da sürekli değiştiğine göre, boşuna ve illüzyonik bir çabadır.

Yine de bilgiyi tanımlamak o kadar kolay değildir. Çünkü “bilgi, genel ve kapsayıcı bir kavramdır, insanın bilme ve anlama yeteneğinin sonucu ortaya çıkan her türlü zihni hasılayı içine alır” (Erdoğan, 1998:235). Erdoğan’a göre (1998:235-236) totolojik ve saçma olmayan her doğru önerme bir bilgi içerir ve bilgi sadece duyu organlarımızla kavrayabildiğimiz olgularla ilgili değildir, saf akılla kavranabilen şeylerin de bir bilgisi vardır. Yani bu yaklaşım biraz açılacak olunursa bilginin sadece özne ile nesne arasındaki ilişkiden ibaret olmadığı anlamına gelir.

Seyrek ve Özalp’e (2004) göre “bilgi, bilimsel veya felsefi bilgi, teknik bilgi ve teknik bilgi ile bağlantılı olarak enformatik bilgi olarak ayrılmaktadır. Günümüzde bilim ve teknik genellikle bir arada kullanılmakla birlikte bilim ile teknik sanayi devrimine yol açan makinelerin icadına kadar birbirinden tamamen ayırdırlar.”

Buna göre bilimsel bilgi, deneyimimizin her bir ögesini yorumlarken başvurabileceğimiz tutarlı, mantıklı, zorunlu bir genel düşünceler sistemi oluşturma çabasına göre anlamı olan veridir. Bilimsel bilgi, hakikati amaçlar ama her zaman hakikate ulaşamadığı gibi, ulaşılan hakikatlerde bir tür genel norm ya da bir dizi önerme değildir; doğru kabul edilecek sözleri her an her kesin anlamasını sağlayan prosedürler bütünüdür. Günümüzde bu hakikat üreten prosedürler bütünü kodlandığı bölgeler, üniversitelerden, yayınlardan v.s. oluşan bilimsel alanlardır (Foucault’tan aktaran Seyrek ve Özalp, 2004). Bilginin ikinci türü “techne”dir. Techne, antik dönemde bir bilgi olarak kabul edilmezdi. Örneğin Sokrates ve Protagoras için techne, belli bir amaca yönelik, genel ilkeleri olmayan çıraklık ve tecrübeydi. Techne, platon ve Aristo için zanaatkarlık konusuydu, bir ürün ortaya koymaya yönelik yapıp etmenin bilgisiydi. Özetle bilgi, belli bir amaca yönelik üst bilgi, knowledge; yapıp etmenin bilgisi, techne veya bir konu hakkında haberdar eden veri anlamında “information” bilgisi olabilir (Seyrek ve Özalp, 2004).

2.1.1. İbni Haldun ve Bacon'da Bilginin Anlamı

Sosyolojinin kurucusu olduğu genellikle kabul edilen ve Batı düşüncesini önemli ölçüde etkileyen, örneğin Mukaddime adlı eseriyle Montesquieu, Machiavelli, K. Marx, Malthus, Rousseau, Tarde, Hobbes, Hegel ve Comte gibi düşünürlerin öncüsü olduğu iddia edilen (Bal, 2004: 94) Haldun'un bilgi yaklaşımına burada kısaca değinmek yerinde olacaktır. Çok genel olarak bilgiyi, bir varlığın olduğu gibi algılanması, onun özünün ve özüne ait niteliklerin bilinmesi (Aslan'dan aktaran Kemerlioğlu, 1996:40) biçiminde tanımlayan İbni Haldun, bilimleri ve bilgi türlerini değişik ölçütlere göre farklı sınıflar altında toplar. Örneğin bir bakıma bilgileri;

- Akli (tabii) ilimler: mantık, ilahiyat, metafizik, doğa bilimleri, astronomi, matematik ve müzik,
- Nakli ilimler: Kur'an ilmi, hadis, fıkıh, kelim, tasavvuf olarak sınıflandırırken;

Öte yandan,

- Bizzat kendisi için istenen ilimler (örneğin doğa bilimi, ilahiyat, fıkıh, kelim, tasavvuf) ve
- Araç ve yardımcı ilimler (örneğin matematik, mantık, lisan v.b.) olarak ikiye ayırır.

Haldun'un belirlediği doğru bilgiye ulaşmayı engelleyen doğal, kişisel ve toplumsal etkenler şu şekilde özetlenebilir (Kemerlioğlu, 1996: 45):

- Fikir ve mezheplere taraftarlık
- Haberleri nakil veya rivayet edenlere inanmak
- Maksatları unutmak (Kişi amacı unutursa yanlış sapar)
- Haberin doğruluğu vehmine kapılmak
- Halleri olaylarla karşılaştırma keyfiyetini bilmemek
- Üst makamlara yaranmak için onları övmek, yüceltmek ve böylece ün ve varlık sahibi olmaya çalışmak

- Toplumsal hayatın tabiatının hallerini bilmemek

Bugünkü pozitif bilimin temellendirilmesinin öncülerinden olan Bacon da Haldun'un belirttiği doğru bilgi ve kavrayışa erişmeyi engelleyen faktörler gibi bir nedenler dizini sunar. O bu faktörlere idola (putlar) demektedir. Bacon'un Novum Organum'da saydığı ve doğru bilgiye ulaşmayı engelleyen putlar şunlardır (Bal, 2004: 99):

- Soy Putları: İnsanın özündeki doğal eğilimlerden kaynaklanan yanlışlıklar. Örneğin bir görüşü kanıtlamaya kalkıştığımızda destekleyici delilleri seçer, diğerlerini görmemezlikten geliriz.
- Mağara Putları: Bunlar toplumsal, geleneksel putlardır. Hepimiz toplumumuzun, bağlı bulunduğumuz kümelerimizin, geleneklerimizin ve inançlarımızın oluşturduğu mağaralarda otururuz ve dünyayı bu mağaraların sınırlı ağızlarından görür ve değerlendiririz.
- Çarşı (Piyasa) Putları: Bunlar sosyal ilişkiler sonucu oluşan putlardır. Bu ilişkiler genelin isteği ile oluşmuş dil ile sağlanır ve bu dil bilgi ve düşüncelerimiz üzerinde etkide bulunur.
- Tiyatro Putları: Bu eski ve yaygın görüşleri doğru sanma eğilimini ifade eder. Bir düşünce yaygınlığı çok kişi tarafından kabul edilmesi oranında doğru görünür. Özellikle büyük ustaların, ünlülerin doğru söylediklerine inanılır.
- Okul Putları: Kör bir kuralın araştırmada yargının yerini alabileceğini düşünme biçiminde gerçekleşir. Kurallara aşırı bağımlılık gerçekliği görmeyi engeller. Kurallar, ilkeler olgular tarafından onaylanmadıkları zaman anlamsız hale gelirler. Olgular fikirlere ve kurallara uydurulamaz, tersine fikirler, kurallar olgulara göre değişir.

2.1.2. Bilginin Kaynağı

Buradan hareketle bilginin kaynağının ne olduğu üzerinde duralım biraz. Bu soru aslında çok çetin felsefi tartışmalara sürükler bizi ancak akıldan bahsetmişken aklımıza "doğal hukuk" geldiğinden buna biraz değinmek gerekiyor. Buna göre "akıl, tabii hukukun menşei ve bu suretle müspet – pozitif- hukukun da ölçüsüdür (Çağıl'dan

aktaran Yayla, 1998a:31). Doğal hukuk teorilerinin iki ana ekseninden incelenebileceğini vurgulayan Yayla (1998a: 32) J. Locke’u daha çok kartezyen rasyonalizmi çağrıştırabilecek, akla aşırı güvenin olduğu ilk ekseninde (soyut rasyonalist teori) zikreder. Buna karşın David Hume’u ikinci ılımlı ekseninde zikreder. Zira Hume’da akla bu denli bir güven bulmak mümkün değildir. O, daha çok fayda eksenli deneyimlerden bahseder (Yayla, 1998a:56-57).

Bilginin kaynağından bahsedilmişken Platon’dan da bahsetmek gerekiyor. Platon, gerçek bilginin kaynağını ancak akılla kavranabilen “idealar evreni”ne dayandırır (Şenel, 1996). Platon, epistemolojik düzeyde bilgi ile retorik arasında bir ayırım yapar. Ona göre bilgi, yukarıda belirtildiği gibi ancak akılla (gözlemle, genel geçer ve yaşanılan dünyada üretilen bir şey değil) felsefi düzeyde üretilir. Platon’a göre toplumsal ihtiyaçlarla, toplumsal farklılıklarla ya da bireysel çıkarlarla ilgili taleplerle bağlantılı bilgi retoriktir ve bilgiyi oluşturmaz. Bu tür bilgi belki enformatiktir ama insanlara gerçek bilgiyi vermez (Keyman, 2002).

Bilgi – retorik ayırımını Orta Çağ düşüncesinde de görmek mümkün. Bu dönemde tanrısal düzeyde bir bilgi düşünüldüğü için bilgi günlük yaşamla ilişkili görülmez. Dolayısıyla günlük yaşamda olanlar bilgi değil, günlük yaşamla ilgili retoriklerdir (Keyman, 2002).

Bilginin kaynağına yönelik tüm tarihi sürece değinmeden bu kaynağı akla, duyumlara, metafiziğe dayandıranların olduğunu söyleyelim. Ancak özellikle ortaçağdaki skolastik bilgi anlayışının akabinde gelen Aydınlanma Çağı düşüncesi ve bunun etkileriyle ortaya çıkan pozitivist bilgi anlayışına ve buna yöneltilen bazı eleştirilere biraz değinmek gerekiyor. Bu anlayışta “bilimsel bilgi, bilen (özne – insan) ile bilinen (nesne – doğa veya toplum) arasında bir ayırma dayanmakta ve nesnenin özünün insan zihni tarafından edinimini ifade etmektedir. Bu açıdan pozitivism, bilimsel bilginin vazgeçilmez ön koşulu olarak insan öznenin dışında nesnel bir gerçeklik alanının var olduğunu kabul etmektedir” (Köker, 1998:21 ve daha fazla bilgi için bkz. Kızılçelik, 2000). Bu anlayış temel olarak empirist geleneğe dayanır. Yani duyularla algılanan nesnel / somut dünyanın bilgisiyle ilgilenir: “Görmek inanmaktır; pastanın kanıtı onu yemektir” (Benton’dan aktaran Köker, 1998:22).

Kabaca pozitivist bilimsel bilgi anlayışı insanın her türlü etkinliğinden bağımsız bir dış dünyanın varlığını ve bu dış dünyanın uygun metotlarla bilinebileceğini ve bilgi yoluyla egemen olunacağını kabul eder. Ancak buna yönelik özellikle geçen yüzyılın son yarısında ciddi eleştiriler yöneltilmiştir. Bu eleştirel yaklaşımların en çok yankı uyandıranlarının başında Karl Popper'ın bilimin doğruların birikmesi ile değil yanlışların ayıklanması ile ilerlediği esasına dayanan “yanlışlanabilirlik” kuramı (Köker, 1998:24; Altunışık ve diğ., 2004; Kızılcelik, 2000:110-111; Skinner, 1997), Thomas Khun'un “paradigma” kuramı [Khun'a göre bilim, gerçekleri bulma yolunda doğrusal bir çizgi üzerinde ilerleyen salt nesnel bir araştırma değildir. ‘Normal bilim’ evresinde bilim adamları ideolojik tutuculuğu andıran bağınazca bir tutum içindedir (Erdoğan, 1998, Yıldırım, 1994). Bilimin kimi zaman içine düştüğü bunalımların yol açtığı paradigma değişikliğini Khun, bir tür din değiştirme olarak nitelemiştir (Yıldırım, 1994)] ve Paul Feyerabend'in “her şey gider” (anything goes) ilkesi gelir. Feyerabend'e göre bilimin akılcı ve deneysel olma gerekçesiyle yürüttüğü üstünlük savı yersizdir. Doğruluk ve bilgi hiçbir çalışma biçiminin tekelinde değildir (Yıldırım, 1994). Bu doğrultuda Feyerabend'e göre bilgi türleri arasında kategorik bir hiyerarşi kurmak mümkün değildir. Örneğin O, bilimlerle (sosyal ve doğal) büyüçülük (bilgisi) arasında bir fark olmadığını belirtmekte ve bu savını da nesnel bir doğrulamanın olmamasına dayandırmaktadır (Köker, 1998:70; Altunışık ve diğ., 2004).

Bilginin anlamı konusunda son olarak bilgi – enformasyon farkına değinmek gerekiyor. Bu ayırım aslında yukarıda değinilen bilgi–retorik ayırımının günümüzdeki adı olarak da belirtilirse yanlış olmayacaktır. Yayla'ya (1993:44) göre “bilgi kelimesi ile kastedilen çoğu zaman bilimsel bilgi adını verdiğimiz bilgidir. Bilimsel bilgi gerçekliğin olguları hakkında empirik – bilimsel yöntemlerle elde edilen bilgidir. Ancak bilgi bilimsel bilgidен ibaret olmadığından... akıl yürütme yoluyla çıkarılan ve felsefenin konusu veya ürünü olan bilgi ve diğer bilgi türleri de bilgi kavramı içinde düşünölmelidir. Bilgi kavramında daha çok bilginin kazanımı ile ilgili unsurlar ve bilginin niteliği – mahiyeti ön plandadır... enformasyon kelimesi ise daha çok bilgiyi ve diğerlerini depolamakla, iletmekle ve çözümlenmekle ilgilidir.” Başka bir deyişle “bilgi tanımı gereği yalnız ve yalnızca bilen öznenin zihninde varolabilir. Enformasyon ise çeşitli biçimlerde, örneğin bilgisayar ortamında varolabilir, kodlanabilir,

saklanabilir ve bir yerden bir yere gönderilebilir; bilginin aksine öznenen koparılabilir, gerekçelendirilmesi gerekmez” (Irzık, 2002).

2.2. Bilgi – Güç İlişkisi

Güç kavramı açıklandığı gibi en az iki kişi arasındaki ilişkileri kapsadığı gibi kamu otoritesini (iktidarı) de kapsar. Dolayısıyla birisi için varacağımız sonuç diğeri için her zaman geçerli olmayabilir. Örneğin Foucault’a göre “güç toplumun üstünde olan devletten türemez. Tam tersine yerel temelli mikro seviyede olan bir şeydir” (Yıldırım, 2000) yani “güç yönetenlerin elinde değildir” (Foucault, 1996). Ancak gücün ‘etkileme ve başkalarına rağmen bir şeyler yaptırabilme’ tanımına göre (Yıldırım, 2000) güç, pek hala devletten de türeyebilir. Zira devletin de nihayetinde kişilerde somutlaştığı gerçeğini bir tarafa bırakırsak aslında gücün hem makro olabileceğini hem de Foucault’un belirttiğinin aksine bastırma, sansür etme, dışlama, örtme, gizleme ve soyutlama gibi olumsuz terimlerle (Yıldırım, 2000) de ifade edilebileceğini totaliter devlet örneklerinde rahatlıkla görebiliriz.

Bilgi – güç ilişkisi ise açıklama yapanın algı düzeyine bağlı olduğundan hakkında çok farklı yaklaşımların sunulduğu bir kavramlar dizinidir. Öyle ki Bacon gibi bilginin güç olduğunu (Yalım, 2004) söyleyenler olduğu gibi Foucault gibi gücün bilgiyi oluşturduğunu (Yıldırım, 2000) söyleyenler de vardır.

Tüm bu zorluklar göz önünde bulundurularak bilgi – güç ilişkisi ana noktalarıyla aşağıdaki gibi ele alınabilir:

2.2.1. Bacon: Bilgi Güçtür

Aydınlatma felsefesine gidilirse, ki Bacon bu felsefenin kurucularından bir tanesidir, bilginin iktidarla tanımlandığı görülür (Keyman, 2002). Onun felsefesi bilgiyi insanlığı doğaya egemen kılacak bir güç olarak görür. Ona göre bir güç olan doğanın karşısına çıkmak için insanın elinde bilgisinden oluşan bir kuvvet vardır. İnsan doğaya egemen olacaksa bunu ancak bilgisiyle sağlayabilir. “Bilmek egemen olmaktır” düşüncesi onun ana savıdır (Yalım, 2004). Gerçekten de Bacon’a göre bilmek, önceden görebilmek içindir. Başka bir deyişle, tabiata hakim olabilmek için önce onu tanımak gerekir. Ancak kanunlarını bilerek tabiata hakim olabiliriz (Tütengil’den aktaran Kemerlioğlu,

1996:50). Öyle ki ideal bir devlet tablosu çizdiği “Nova Atlantis”de bilim bu hayali devletin başlıca dayanağıdır (Yalım, 2004).

2.2.2. Bilginin Toplumu Bürokratikleştirilmesi

Eleştirel modern toplum kuramının kurucuları olan Horkheimer ve Adorno’da bilgi iktidardır. Bilgi toplum yönetimi ile direk ilintilidir. Bilgi, özünde rasyonel ve seküler bilgi, modern toplumun hem bireyci bir toplum hem de bürokratik bir toplum yapar. Bu anlamda bilgi insanları bürokrasi içinde yok eden, şeyleştiren bir işlev görmektedir. Bilgi bir taraftan toplumu modernleştirirken ve kalkındırırken aynı zamanda idarileştirmekte ve bürokratikleştirmektedir ve böylece insanları kendilerinden yabancılaştırmaktadır. Horkheimer ve Adorno bu bağlamda modern toplumu idari toplum olarak tanımlarlar (Keymen, 2002).

2.2.3. Bilgi-Güç ve Hegemonya

Benzer bir şekilde Antonio Gramsci’nin modern toplum çözümlemesinde kullandığı “hegemonya” kavramına bakarsak bilginin toplumsal düzeni sağlayan temel unsurlardan bir tanesi olarak tanımlandığını görürüz. “egemenlik + rıza” olarak tanımlanan hegemonya kavramı içinde bilgi, yönetilen sınıfların toplumsal düzenin yeniden üretimi sürecinde rızalarının alınmasını sağlayan yönetim mekanizmasıdır. Bu anlamda bilgi, egemen sınıfların toplum üzerinde hegemonyalarını kurma eylemlerinin, dolayısıyla toplum içinde iktidar ilişkilerinin kurulmasının içsel bir niteliğidir (Keyman, 2002).

Bilgi egemen söylem içinde üretilir ama aynı zamanda onu etkiler ve yeniden üretir. Entelektüeller bir yandan mikro düzlemde iktidar ilişkilerine mekân sağlar, diğer yandan egemen söylemin hegemonyasına katkıda bulunan 'ideolojik aygıt' olarak işlev görür. Tam da bu noktada, entelektüellerin hükümetlerle ve iktidarın ucundan tutmak isteyen kimi sivil toplum örgütleriyle çatışmasını açıklamaya yarayacak bir politika ayırımından bahsedilebilir. Entelektüeller, 'yüksek politika' denilebilecek bir söyleme bağ(ım)lı olarak güç ilişkilerine katılır. 'Yüksek politika', çağdaşlık, vatanseverlik ve ilerencilik gibi 'kutsal' değerlere dayanarak oluşturulur. İdeolojik yelpazenin farklı yanlarından birçok görüş ve düşünce, kendisini 'yüksek politika'nın koruyucu semsiyesi altında tanımlamaya çalışır. 'Yüksek politika'nın yüksek duvarları, bu

söylemin muhafızlarına koruma sağlar. Egemen söylemin duvarların arkasında yarattığı ve koruduğu güç ilişkilerini sorgulamaya yönelik her girişim, 'kutsal' değerlerin yardımıyla püskürtülür. 'Yüksek politika'nın bağılı ol(a)mayanların geliştirdiği görüşler, 'muhalif politika' olarak adlandırılır. Muhalif söylem, siyasi yollarla çoğunluk sağlasa da 'yüksek politika'nın kuşkucu ve suçlayıcı bakışından kurtulamayabilir (Arslan, 2003).

2.2.4. Micheal Foucault'da Bilgi ve Güç

Michel Foucault'un modern toplum çözümlemesi bilgi – iktidar ilişkisi temellidir. Foucault'a göre “iktidarın varolması bilgisiz mümkün değildir, aynı zamanda bilginin iktidara yol açmadan var olması da olanaksızdır” (Kurt 2004). Başka bir deyişle “pozitivizmin birbirinden bağımsız gördüğü bilgi ve iktidarı Foucault birbiriyle bağlantılı şekilde yorumlamıştır. Güç ilişkileri bilginin gelişmesine neden olurken bilgi de güç kullanımına imkan tanımaktadır” (Yıldırım ve Duman, 2003; Yıldırım, 1997:241). Öte yandan Foucault'un güç anlayışı postmodernizmin bir tarafın kazanıp diğer tarafın kaybettiği asimetrik (zero-sum) bir ilişkiden ziyade her iki tarafın da kazançlı çıktığı simetrik bir güç ilişkisi (Yıldırım, 2000) anlayışını içermektedir. Sonuç itibariyle Foucault'a göre bilgi modern toplumda insanlara özgürlük ve hareket iyeliği verirken aynı zamanda bu özgürlüğün sınırlarını çizme işlevini de görmektedir. Böylece bilgi iktidarla ilişkisi içinde 'nüfuzu denetleme ve gözetleme aracı'dır ve modern toplumu bir disiplin toplumuna dönüştüren temel yönetim teknolojisidir (Keyman, 2002).

Bu bakış açısıyla Said'e (1999) göre Foucault'un “Discipline and Punish” ile “The History of Sexuality” adlı eserleriyle bilgi açıkça bir düşmana dönüştürülmüştür. Foucault, hangi düzeyde ve hangi ilişkiler sisteminde olursa olsun, iktidarın her zaman bilginin toplanmasına, sahiplenilmesine, bölüşülmesine ya da saklanmasına dayandığını ileri sürmüştür. Ona göre bilgi bir iktidar aracı olarak karşımıza çıkmaktadır ve bunun en çarpıcı delili de krimnoloji, psikoloji, psikiyatri gibi cezaevinin özgül ortamına ve cezaevine bağlı bilimlerin ortaya çıkmış olmasıdır. Cezaevi düzeni ve bu düzenin gerektirdiği uygulamalar iktidar / bilgi düzenlenişinin ya da oluşumunun kaidelerini teşkil etmektedir. Olaya tarihsel olarak baktığımızda,

Foucault'a göre sosyal bilimlerin meydana gelmesine neden olan işte iktidar / bilginin bu düzenlenişidir (Vergin, 2003:138).

Foucault'a göre iktidar bedenin arzu, üretim ve bilgi olarak üretilmesi ve biçimlendirilmesidir. Beden bilginin nesnesi, iktidarın alanıdır. İktidarın üretilmesi, bilginin üretilmesidir. Bu da bedenin üretken, uyumlu ve yararlı kılınması sürecidir. Bedenin bu tabiliğini sağlayan iktidar, politik bir teknoloji olan disiplin ile gerçekleşir. Disiplin bedenin nesneleştirilmesidir. Foucault'ta iktidar, bilgi ve beden üzerindeki yoğunlaşmanın amacı, tarihsellik içinde insanoğlunun nasıl farklı özneler haline getirilebildiğini açıklamaktır. Foucault'un modeli söylemin özneleri üretmek için nasıl iktidar ilişkileri ile bilgi adalarını kurduğu ve bilginin öznelerini nasıl tanımladığını gösterir. Öznenin üretimi onun nesneleştirilmesidir. Bunun bir yolu ayırma pratikleridir. Deli-akıllı, hasta-sağlıklı, serseri-efendi, yoksul-zengin, tembel-çalışkan ayırımı boyunca birincileri tecrit edip kapatmak ve böylece normal-anormal ayırımını kurmaktır. İnsan bilimlerinin de alanlarını tanımlayan bu ayırım, iktidar teknikleri aracılığı ile öznenin kişilikleştirilmesi ve bilginin üretilmesidir (Üşür'den aktaran Bal, 2004:238-239; Kurt, 2004).

Burada Foucault'un "bilgi iktidardır" sloganının Bacon'ın önermesinden farkına değinmek gerekiyor. Bacon, bilgi güçtür derken yukarıda da izah edildiği gibi insanın bilgiyi kullanarak doğaya egemen olabileceğini anlatmak istemiştir. Foucault ise "bilgi iktidardır" derken bu anlamda kullanmamıştır. Çünkü O'na göre iktidar sahip olunabilecek bir şey değildir. Dolayısıyla "bilgi güçtür" derken bilgi ile gücün birbirinden ayrı düşünülmemeyeceğini belirtmektedir (Tekelioğlu, 1999:128).

2.2.5. Bilginin Denetimi

Bilgi ile güç arasındaki bir başka ilişki bilginin genelleştirilmiş bir kapasite olmasıyla ilgilidir. Buna göre "her genelleştirilmiş kapasitenin denetlenmesi gibi bilginin denetlenmesi de güç oluşturmaktadır. Bilginin denetim altında tutulması ya da onun üzerinde tekel oluşturulması, kapitale dönüşmesine olanak sağlar. Böylece bir genelleştirilmiş kapasitenin diğer bir genelleştirilmiş kapasiteye dönüşmesi de gerçekleşmiş olur. Bu bakımdan bilginin dağılımı denetlenerek gücün dağılımı da denetlenmiş olur" (Tekeli, 2002). Öte yandan Arslan'a (1999) göre bilimin güçle

ilişkinin anlamak için başka şeyler yanında bilimin (ve de bilim adamının) patronuna da bakılmalıdır. Modern dünyamızda bilimin patronu devlet ve büyük şirketlerdir. Onlar kendi amaçlarına ve hedeflerine ulaşmak amacıyla bilimsel kurumlara, bilimsel araştırmalara ve bilim adamlarına yön verirler. Bilim lüks bir faaliyettir, para demektir ve patron önemlidir; yoksulların ve güçsüzlerin bilim yapmaya hakları yoktur. Onlar yoksul oldukları için bilimin ya da dünya ölçeğindeki bir global bilimsel epistemik cemaatin periferisinde ikamet ederler; epistemik hiyerarşinin zirvesi merkez, aşağısı periferidir ve merkezde olmak iktidarda olmaktır. Öte yandan bilginin denetimini sırf maliyet açısından değil siyasi iktidarın resmi ideolojisinin muhafazası nedeniyle 'intelligentsia'ya belli bir ideolojik sınır çizip bu sınıfa oraya hapsetmesi şeklindeki açıklamalar da mevcuttur (Belge, 2005).

2.2.6. Bilginin Güce Gereksinimi

Bilginin bir eylemi yönlendirilmesinde kullanılması başka bir ilişkiyi ortaya çıkarır. Burada bilginin öngördüğü sonuçların elde edilmesi için güce ihtiyaç duyulur. Yani gücün bilgiye değil, bilginin güce ihtiyacı ortaya çıkar. Fen bilimlerinde laboratuvar ortamında elde edilen bulguların geçerliliği ancak aynı şartlarda (yani kapalı sistem ortamında) geçerli olmaktadır. Şayet bu bilgilerin eylemlerin yönlendirilmesinde kullanılması isteniyorsa açık sistemin kapalı hale getirilmesi gerekmektedir. Bunun için de bir denetlemeye yani güce ihtiyaç vardır (Tekeli, 2002).

2.2.7. Pozitivist Bir Yaklaşımda Bilgi ve Güç

Bilgi ile güç arasındaki bir başka ilişki ise pozitivist zorlama ile ilgilidir. Bu daha çok "aydınlanma" ile başlayan ve 19. yüzyıl ile 20. yüzyılda bilimin pozitivist yorumlarının demokratik süreçlere yer bırakmamasının açıklaması niteliğindedir. Buna göre "eğer dıştan yapılan gözlemlerle elde edilen verilere dayalı, evrensel olarak geçerli, nesnel sosyal bilim yasalarının saptanabileceği kabul edilirse, araçsal rasyonellik anlayışı içinde, bu yasaların insanların eylemlerine, en doğru yolu hiçbir kuşkuya yer bırakmayacak bir biçimde gösterebileceği de kabul edilmek durumunda kalınır. Eğer en doğru yol bu biçimde saptanıyorsa demokratik karar süreçlerine bir gereksinim kalmamaktadır" (Tekeli, 2002).

Bilimin ancak ölçülebilmesi, sayılabilmesi ve hesaplanabilmesi temeline dayanan pozitivist yaklaşım başlığı altında bilgi ile iktidar ilişkisine başka bakış açılarıyla da bakmak mümkündür. Öncelikle bu yaklaşıma göre bilim, bilim dışı faktörlerle (örneğin ekonomi, iktidar ilişkileri, kültür v.b.) değil, bilim içi faktörlerle (akıl, deney, gözlem, teoriler, varsayımlar v.b.) açıklanmalıdır. Bilimin içinde yer aldığı tarihsel, kültürel, ekonomik ve sosyolojik faktörler, bilimin açıklamasını belirleyecek ölçüde önemli faktörler değildir. Sözü edilen bu harici faktörlerden birisi de iktidar ya da güçtür. Bu yüzde bilimin iktidar ya da güçle ilgisi bilimin ya da bilimsel bilginin doğasından kaynaklanan bir ilişki değildir; bu ilişki bilim dışı faktörlerle bağlantılı bir ilişkidir. Bu bakış açısından bilim, ilkin güç elde etmek için kullanılabilir. Nesnelerin nasıl olduklarını ve nasıl fonksiyon icra ettiklerini bilmek manipülasyon ve kontrol etme imkanları doğurur. Bu durum yukarıda da değinilen Bacon'un ünlü "bilgi güçtür" özdeyişini açıklayan bir görüştür; bilgi insana doğayı kontrol altına alma ve manipüle etme imkanı sağlar. Fakat bu anlayışa göre bilgi, bilgi olarak güç ögesi içermez. Gücün, bilginin bizatihi kendi oluşumunda ya da inşasında hiçbir rolü yoktur; bilgi sonuçları ve etkileriyle güçtür. Çünkü güç irrasyonel faktörlerden birisidir; olsa olsa objektif bilgiden kapı dışarı edilmesi gereken bir "idol" olabilir (Arslan, 1999).

Bir başka nokta olarak, bilimle güç arasındaki ilişki, güç bilginin edinilmesini engellediği ya da çarpıttığı zaman ortaya çıkar. Güçle yanlış inançlar empoze edilebilir ve doğru inançlar baskı altına alınabilir. Bu bakış açısında Foucault'un yaklaşımının tersine bir karşı güç olduğunda bile güç, doğası gereği "kötü"dür. Son olarak bilimle güç arasındaki ilişki, bilgi bizi gücün baskıcı etkilerinden kurtarıırken ya da özgürleştirirken ortaya çıkar. Bu, aydınlanma düşüncülerinin ve onların yüzyılımızdaki temsilcilerinin düşüncesidir. Onlar akla dayalı bilginin, insanlığı geleneğin, dinin, hurafenin, dogma ve ideolojinin sultanından kurtaracağına inanıyordu; bilim ilerleme demektir ve insanlığa mutlu bir gelecek vaat ediyordu. Bütün bu görüşlerdeki temel varsayımlar şu türden varsayımlardır: bilimsel bilgi ile güç birbirlerini dışarıda bırakan şeylerdir; eğer bilginin güçle bir ilişkisi varsa bu bilimsel bilgi için değil, yanlış ya da tahrif edilmiş bilgi için (mesela dini bilgi, mistik bilgi, metafizik bilgi, ideolojik bilgi) için geçerlidir (Arslan, 1999).

2.3. Bilgi Toplumu: Yeni Dönemde Bilginin Rolü

Buraya kadar daha çok bilgi ile güç arasındaki ilişkinin doğasına dair farklı felsefi yaklaşımlardan bahsedildi. Güç ilişkilerinin yaygınlığından Foucault'nun yaklaşımıyla tüm topluma sirayet etmesinden (bir ağ niteliği taşımasından), iktidarın sahip olunabilecek veya kaybedilebilecek bir iyeliğe işaret etmediğinden (Bal, 2004:236-237) bahsedildi. Ancak yukarıdaki farklı açılımlar dikkatle incelenirse, iktidar ile bilgi arasındaki ilişkinin doğasına yönelik yapılan açıklamaların genelde ilgili düşünürlerin genel felsefeleriyle bir paralellik gösterdiği ve bu yaklaşımların birbirlerinden farklı noktalara dikkat çektikleri görülecektir. Bu aslında mutlak bir bilimsel doğrunun olmayacağı kanaatinin yaygınlık kazandığı post modern bir dönemde son derece normal olarak karşılanabilecek bir durumdur. Ancak acaba bilginin gelinin noktada toplumsal yapıdaki konumu, toplumun dönüşümündeki ve bu toplumsal yapıda güç ile ilgisindeki “objektif” rolü nedir? Bu bağlamda günümüzde sıkça telakki edilen bilgi toplumunun anlamına bu toplumdaki bilgi güç ilişkisinin ne boyutta olduğuna bakmak gerekiyor. Bu amaçla bilgi toplumunun ne olduğuna, özelliklerine, bu toplumdaki bilginin rolüne değinilecektir. Ancak genel yaklaşımlara bakıldığında bilgiye verilen aşırı anlamların sakıncalarına da bir şerh düşmek için bazı alternatif yaklaşımlara da değinilecektir.

2.3.1. Kavram

Bilgi toplumu 1950 ve 1960'lı yıllarda ABD, Japonya ve Batı Avrupa ülkeleri gibi gelişmiş ülkelerde bilgi teknolojilerinin giderek artan bir şekilde kullanımıyla ortaya çıkmış bir aşamadır... Bilgi toplumu, yeni temel teknolojilerin gelişimi ile bilgi sektörünün, bilgi üretiminin, bilgi sermayesinin ve nitelikli insan faktörünün önem kazandığı, eğitimin sürekliliğinin ön plana çıktığı, iletişim teknolojileri, bilgi otoyolları, elektronik ticaret gibi yeni gelişmeler ile toplumu ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasal açıdan sanayi toplumunun ötesine taşıyan bir gelişme aşaması olarak tanımlanabilir (Aktan ve Tunç, 1998).

Uçkun (ve diğerleri, 2002) ise bilgi toplumunu şu şekilde tanımlamıştır: “Her türlü bilgiyi üreten, bilgi ağlarına bağlanan, hazır bilgilere erişen, erişilmiş bilgileri

kolaylıkla yayabilen ve bu bilgileri her sektörde kullanabilen bir toplum olarak tanımlanabilir”.

Bilgi toplumu ile ilgili tanımlar genelde yukarıda verilen tanımlara yakın tanımlardır. Dolayısıyla bunları çoğaltmak bir açılım sağlamayacaktır. Öte yandan bu kavramın tartışmalı olduğu belirtilmişti. Bu doğrultuda “kimilerine göre bugün bilgi toplumu olarak adlandırılan oluşum, aslında sanayi toplumlarının bir ileri aşamasını temsil etmektedir” (Poster’den aktaran Çoban, 1998). Yine bu doğrultuda düşünen ünlü sosyolog A. Giddens’in görüşlerine ise alternatif yaklaşımlar incelerken değinilecektir. Ancak tanımlar incelenmeye devam edilirse bilgi toplumu ile ilgili yazılanlara bakıldığında bir veya birkaç cümlelik tanımlar yerine 20. yüzyılın ikinci yarısındaki değişimlere atıflarda bulunularak ve sanayi toplumunun belirgin özelliklerindeki önemli kırılmalara / değişimlere değinilerek bu yeni toplumun tanımlanmaya çalışıldığı görülür (Karaman 1998; Kır 1998; Eriş 1998; Erkan 1998).

Tablo 2.1.: Bilgi Toplumu ve Sanayi Toplumunun Özellikleri

	Sanayi Toplumu	Bilgi Toplumu
Sermayenin niteliği	Maddi sermaye	Bilgi ve insan sermayesi
Gelişmenin temeli / başlangıcı	Buhar makinesi	Bilgi teknolojileri / bilgisayar
Üretimde insanın rolü	Kol gücü	Beyin gücü
Üretim	Sanayi malları ve üretim	Bilgi ve teknoloji
Üretim mekanı	Fabrikalar	Bilgi ağları ve veri bankaları
Eğitimin niteliği	Genel eğitim	Eğitimin bireyselleşmesi ve sürekliliği
Sektörler	Tarım, sanayi ve hizmetler	Bu sektörlerin yanında dördüncü bir sektör olarak bilgi sektörü
Örgütler	Özel kuruluşlar ve kamu iktisadi kuruluşları	Bunların yanında gönüllü kuruluşlar
Üretim faktörleri	Emek, tabiat, sermaye, girişimci	Bunların yanında beşinci bir faktör olarak teknik bilgi.
Kıtlık	Üretilen mal ve hizmetlerin (bu arada girdilerin) kıtlığı söz konusu	Bilgi kıt değildir, kullanıldıkça artan verimler özelliği gösterir.
İletim	Üretilen mal ve hizmetlerin bir yerden başka yere taşınmasında uzaklık ve maliyet önemli bir promledir.	Bilginin iletimi ise bilgi teknolojileri ile çok daha kolaydır.
Temel bilgi	Fizik, kimya bilimleri	Elektronik, moleküler biyoloji ve çevresel bilimler (yeni bilimler)
Demokrasinin niteliği	Temsili demokrasi	Katılımcı demokrasinin gittikçe önem kazanacağı düşünülmektedir.

Kaynak: Aktan ve Tunç'tan (1998) uyarlanmıştır

2.3.2. Alternatif Yaklaşımlar

Bilgi toplumu ile ilgili yapılan yorumlara bakıldığında bilgiye aşırı bir güvenin izlerini, onun tartışılmaz zaferinin ve her şahıs ya da devlet için yararının ilan edilmesini görmek mümkündür. Ancak bu tip bakış açılarından farklı yaklaşımlara da rastlamak mümkündür. Enformasyon alış verişinin uluslar arası boyutunu bir hegemonya ilişkisi olarak yorumlayan Cangızbay'ın (1998) yaklaşımı bunlardan birisidir: Yapılan enformasyon alış verişi eşitler arasında değil de egemenlik ilişkisi, birinin diğeri

üzerinde hegemonyası bulunan partönerler arasındaki bir alışveriş olması ölçüsünde, üstün konumda bulunanın ast konumundakinin bildiklerinden hiç de daha bilimsel olmayan amiyane bilgilerinin, evrensel geçerliliğe sahip hakikatlermiş gibi kabul edilmesi söz konusu olacaktır ki bu da hegemonya altındakinin, daha doğru olana, en doğru olana ulaşıyorum, artık onu benimsiyorum derken aslında değil evrenseli yakalamak en basit anlamıyla sağduyusunu bile yitiriyor olması demektir.

Cangızbay, bu durumu açıklamak için şu örneği vermektedir:

“Ay’ın Dünya, Dünya’nın da hem kendi hem de Güneş etrafında dönmekte olduğu şeklindeki, kendi deneyimlerimizden kalkarak elde etmiş olmadığımız / olamayacağımız teorik bilgiyle donanmış olduğumuz bir durumda, o güne kadar iletişimde bulunmadığımız, diyelim Ay sakinleriyle iletişime girip, bildiğimiz Ay ve Güneş tutulmalarının yanı sıra Dünya tutulması diye bir şeyin de olduğunu öğrenmemiz bizleri Ay, Dünya ve Güneş hakkında doğru bilgiye daha fazla yaklaştırmış olmayacaktır, ancak esas vahim olanı, aylıların kendimizden daha üstün olduğuna şu ya da bu sebeple bir kere inanmış isek kendi bildiğimiz Ay ve Güneş tutulmalarının birer hayal ve kendi geriliğimizin kanıtı, evrensel doğrunun ise sadece ve sadece Dünya tutulması olduğunu kabul etmemizdir” (Cangızbay 1998).

Bu yaklaşıma göre bilgi toplumu, Batı dünyasının amiyane bir yaklaşımı iken ast konumundaki Üçüncü Dünya için evrensel geçerliliği olan bir hakikattir.

Bilgi toplumu kavramını eleştiren bir başka isim olan Barkan’a (1998) göre ise bu kavram, iletişim teknolojisi ürünlerinin pazarlanmasında bir kampanya sloganıdır. Buna göre televizyonun ortaya çıkmasıyla başlayan bireyin yalnızlaşma süreci yeni iletişim teknolojileriyle had safhaya ulaşmıştır. Bunlardan bazıları, televizyonla yalnızlaşan ve vaktinin çoğunu yolda (veya mobil bir şekilde) geçiren kişinin bu yalnızlığını gidermek için kullandığı walkman, öte yandan ülkemiz insanına has olan kullanılırken kullanıcıyı etraftan izole eden cep telefonu ve nihayet bilgisayarlardır. Barkan’a göre tüketici davranışları ile ilgili bir değerlendireme yapmak gerekirse “insanlar yalnızlaştıkça daha hızlı, daha kolay ve daha çok tüketme eğilimi içine giriyorlar. Çünkü beğenileri çatışan birim sayısı yani tek başınıza vereceğiniz karara karışan insan sayısı düşüyor.” Sonuç olarak Barkan’a göre bilgi toplumu, iletişim araçlarının pazarlanmasında bir slogandır. Böylece kişi yalnızlaştıkça yeni araçlara ihtiyaç duymakta ve bunları tüketmesi kolaylaşmaktadır.

Öte yandan Yayla (1998c) ise “insanların şık görünmek, popüler kültüre uymak, kafalardaki bazı sorulara hazır cevaplar bulmak, sorulara kolay yoldan kesin ve kolay çözümler aramak gibi sebeplerle” bilgi toplumu kavramının kullanıldığını ancak aslında “bilgi toplumu diye önceki toplumlarda tamamen farklı bir toplum tipinin olmadığını, eğer bu kavramla sadece günümüz toplumunun bilgiye dayandığı kastediliyorsa bunun da yeni bir şey olmadığını ve tarihin şahit olduğu her toplumun bilgi toplumu olduğunu ve bilgiye dayandığını” belirtmektedir. “İnsanlık tarihinde karşılaşılan her toplumun bilgiye dayalı olması, yahut bilgi toplumu olması, bugünün toplumlarıyla geçmişin toplumları arasında hiçbir farklılık olmadığını göstermemektedir. Farklılıklar elbette vardır ancak bunlar, insanlığın uzun serüveni göz önüne alındığında daha çok teferruata ilişkindir” (Yayla 1998c).

Ayrıca Yayla (1998c), bilgi toplumu yerine enformasyon toplumu kavramının kullanılmasının gerçeğe daha iyi tekabül ettiğini, enformasyon çağının ise bazılarını iddia ettiği gibi insan toplumlarını baştan sona değiştiremediğini ve temel insani problemlerin ise klasik formatlarında mevcut olduğunu (örneğin özgürlük ve adalet gibi) belirtmektedir. Burada yeri gelmişken “enformasyon toplumu” kavramının kullanımının daha uygun olacağını Cangızbay (1998), Bozkurt (2000), Masuda (Bozkurt 2000) gibi yazarların da belirtmiş olduklarını yazalım.

Bilgi toplumuna eleştirel yaklaşımları, belirtilen yeni toplumun, bilgi toplumu değil ancak sanayi toplumunun bir ileri aşaması olduğunu iddia eden ünlü sosyolog A. Giddens’in görüşleriyle bitirelim.

İkinci sanayi devriminden bahsetmek için vaktin daha erken olduğunu belirten Giddens (1998:71), her ne kadar endüstriyel toplumun yerini post-endüstriyel bir toplumun aldığına dair tezler geniş kabul görmekteyse de güçlü ampirik iddiaların birkaç yönden şüphe uyandırdığını belirtmektedir (1997:527):

- “Diğer üretim sektörlerindeki istihdamın azalmasıyla beraber hizmet işlerine yönelik eğilim neredeyse endüstrileşmenin başlangıcına kadar gerilere gider. Bu, basit yeni bir olgu değildir. 1800’lerin başından beri üretim ve hizmet sektörleri birlikte ziraatın tersine arttılar. Hizmet sektörü ise sürekli üretim sektöründen daha hızlı bir artış oranı göstermiştir. Mavi yakalı çalışanlar

müstahdemler içinde hiçbir zaman en yaygın tip olmadılar. Ücretli çalışanların yüksek bir oranı her zaman tarım ve hizmetlerde çalışmıştır. Tarımda çalışanlar azalırken hizmet sektörü kademeli olarak yükselmiştir. Kısaca sanayiden hizmet sektörüne çok önemli bir değişim olmamıştır ancak tarım işlerinden tüm diğer iş tiplerine değişim / geçiş olmuştur.

- Hizmet sektörü çok heterojendir. Hizmet işleri basitçe beyaz yakalı olarak nitelendirilemez. Birçok hizmet işi (petrol istasyonlarında çalışanlar gibi) kol gücüne dayandığı için mavi yakalıdır. (Öte yandan) birçok beyaz yakalı pozisyon az miktarda uzmanlık bilgisi içerir (yani mavi yakalı karakterlidir).
- Birçok hizmet işi tüketim malları üretiminin sonundaki sürece katkıda bulunur ve bu yüzden gerçekten üretimin bir parçası olarak düşünölmelidir. Bundan dolayı bir sanayi firması için çalışan, tasarım yapan, mekanik araçların çalışmasını gösteren bir bilgisayar programcısı doğrudan tüketim malları üretim süreci içinde yer alır.”

Böylece genel olarak alternatif yaklaşımlar da belirtilmiş olundu. Bilgi toplumu ile ilgili bu bölümü bitirmeden önce son olarak şuna değinmek yerinde olacaktır. Nasıl ki yeryüzünde insanlar tarafından oluşturulan tüm sistem ya da araçların nihai amacı “insanın mutluluğu”na yönelik olması gerekiyorsa içinde bulunduğumuz dönemde (ve her zaman) de “bilgi” bu amaca yönelik, insanın onuruna yaraşır bir yaşam sağlama yolunda bir araç olmalıdır. Bilgi toplumu ile ilgili literatüre bakıldığında bu noktanın bazı yazarlar tarafından ihmal edildiğı ve “bilgi fetişizmi” denebilecek bir yaklaşımla bilgiye yaklaşıldığı görölecektir. Örneğın Dura ve Atik (2002:32) çalışmalarında, bilgi toplumunun bir ileri aşamasının insanlığa evrensel barışı getirebileceğini ve bunun da ancak bilginin tüm insanlığın ortak malı olmasıyla mümkün olabileceğini belirttikten sonra burada gelişmiş ölkeler kadar gelişmekte olan ölkelerin insanlarına da (özellikler yöneticilerine) büyük görevler düştüğünü vurgulamakta ve “bilgiye ‘taparcasına’ sahip çıkılması” gerektiğinden bahsetmektedirler.

2.3.3. Bilginin Rolü ve Değerlendirme

Sonuç olarak tüm bu tartışmaları zihnimizin bir tarafında tutarak bilgi ya da enformasyon toplumu olarak nitelenen toplumda bilgi sahibi bireylerin bu bilgileri sayesinde sağlam pozisyonlara (başka bir deyişle bir güç ilişkisi içinde düşünülürse güçlü pozisyonlara) sahip oldukları söylenebilir. Özellikle post-endüstriyel dönem olarak da nitelenen bu dönemde çalışma ilişkileri içinde düşünüldüğünde “bilgi” sahibi nitelikli çalışanların kendi pazarlık güçlerinden dolayı başka örgütlere ihtiyaç duymadıkları belirtilmektedir (Lordoğlu, 2000). Yine Castells’e göre “günümüzde enformasyonel emek zenginliğin temel oluşturucusu olarak değerlendirilmektedir. Buna göre muhasebeciler, sistem analistleri, danışmanlar, finansçılar ve bilgisayar uzmanları gibi meslek mensupları günümüz kapitalizmini yönetmektedir. Bu insanlar mülk sahibi oldukları için değil, bilgi sahibi oldukları için bugünkü konumlarında bulunmaktadır” (Castells’ten aktaran Yıldırım, 2001).

BÖLÜM 3 : BİREYLERİN GÜÇ ALGILARININ DEĞERLENDİRİLMESİNE YÖNELİK BİR ALAN ARAŞTIRMASI

3.1. Metodoloji

3.1.1. Araştırmanın Amacı

Güç konusu sosyal bilimlerin tüm disiplinlerini ilgilendiren temel konuların başında gelmektedir. İki kişinin birbirini etkileyecek derecede bir ilişkide bulunmasıyla söz konusu olan bu kavram, antropolojik bilgilere başvurmadan, ilk insan gruplarından günümüze kadar insan ilişkilerine etkide bulunan bir duruma işaret etmektedir denilebilir. Dolayısıyla ilk çağ düşünürlerinden günümüz entelektüellerine kadar birçok kişi bu ilişki üzerinde düşünmüş ve bu ilişkinin doğası, kaynakları, kullanım koşulları ile ilgili bir çok argüman üretmişlerdir. Ancak literatüre bakıldığında bu ilişki daha çok felsefi boyutta tartışılmış ve ampirik verilere ağırlık verilmemiştir. Açık ki bir kavramın anlamı / içeriği pozitivist yöntemler kullanılarak belirlenemez. Ancak birey algılarının da ne yönde olduğunu içermeyen bir çalışma, bu kavramın açıkladığı ilişkinin konusunu teşkil eden bireyleri, dolayısıyla konunun bir boyutunu ihmal etmiş olacaktır. Bu çıkarımdan, tabi ki güç ilişkisini açıklamaya çalışan tüm incelemelerin ampirik olması gerektiği sonucu çıkarılmamalıdır. Nitekim ampirik verilere dayanmadığı halde güç ilişkisine açıklama getiren çok sayıda nitelikli çalışma yapılmıştır. İşte bu çalışmanın amacı bu konuda genelde ihmal edilen birey algılarını da hesaba katmaktır. Böylece bireylerin güç konusundaki algılarıyla ilgili bir inceleme yapmak, [İslamoğlu'nun (2003:55) da belirttiği gibi inceleme sadece tasvirde ibaret değil, tasvirle birlikte açıklamayı da ihtiva eder] genel teorik söylemle bu ilişkinin (güç ilişkisi) konusunu oluşturan Türkiye'deki bireylerin yaklaşımı arasındaki farkı görme imkanımız olacaktır.

Araştırmanın temel amacı, bireylerin güç oluşumunda etkili unsurlara ilişkin yaklaşım ve algılarına yönelik bir örnek sunmaktır. Çalışmanın çıkış noktası bilginin güç elde etmede son derece önemli olduğuna dair yargılara dayanmaktadır. Öte yandan bilgiden başka iktisadi ve sosyal kaynakların da güç ediniminde, bilgiden sonra, temel faktörlerden olduğu yine araştırmanın çıkış noktasını oluşturmaktadır. Tüm bu

yargıların teorik düzeydeki açılımları yukarıda incelendi. Anket incelemesi ile katılımcıların bu konudaki algıları ölçülmeye çalışılmıştır. Bu noktada, farklı demografik özelliği olan bireylerin algılarının ne derecede birbirinden farklı olduğunun ortaya konulması da araştırmanın amacı olarak değer kazanmıştır.

3.1.2 Araştırma Yöntemi

a- Metodoloji: Çalışmanın teorik kısmı, çalışma konusu çerçevesindeki belirli kavramları ve ilişkileri “anlama” çabasıdır (“anlama” kavramının sosyal bilimlerde taşıdığı özel muhteva için bkz. Altunışık ve diğ., 2004:10-11; Kuş, 2003:105). Dolayısıyla ilk bölümde konuyla ilgili teorik kaynak incelemesi sonucu kavramların anlamları verilmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın son bölümünde ise konuyla ilgili yapılan anket çalışmasının sonuçlarıyla bilginin bireylerin algılarında en önemli güç kaynağı olup olmadığı şeklindeki araştırmanın çıkış noktası test edilmeye çalışılmıştır. Burada güç belirleyicileri öğrenilmeye çalışılırken gücün Weber’in (1996) “bir toplumsal ilişki içindeki bir aktörün, hangi temele dayandığına bakılmaksızın karşı koymaya (karşı dirençlere) rağmen kendi iradesini gerçekleştirme konumunda olması tanımı” kullanılmıştır.

b- Veri Toplama Araçları: İncelenen konu yukarıda da belirtildiği gibi sosyal bilimlerin hemen hemen tüm disiplinlerini ilgilendirdiği için çalışmanın teorik kısmı için mümkün olduğunca farklı disiplinlerdeki güçle ilgili kaynaklar taranmıştır. Bu kapsamda siyaset bilimi, sosyoloji, felsefe ve işletme (örgütsel davranış) konularındaki kitaplar incelenmeye çalışıldı. Ancak bu konularda yazılmış tüm kaynakların incelendiği iddia edilmemektedir zaten böyle bir çaba da böyle bir çalışma için hem mümkün hem de gerekli değildir. Ancak incelenen kaynaklarda genel eğilim ve yaklaşımlar hakkında bilgi edinilmiştir.

Çalışmanın son bölümü ise yapılan “anket”lerin analizinden oluşmaktadır. Çalışmanın anahtar kavramını oluşturan güç konusunun bireylerin algılarındaki yeri incelendiğinden mümkün olduğunca çok sayıda kişiye ulaşılmaya çalışıldı. Bu yüzden “kolayda örneklem” tekniği uygulandı. Bunun başlıca nedeni

araştırma evrenin oldukça geniş olması ve bir “örneklem çerçevesi” çıkarmanın mümkün olmamasındandır.

c- *Araştırma Süreci:* Anket formunun tasarımı araştırmanın teorik kısmı ve ana probleme uygun olarak danışman öğretim üyesiyle birlikte herhangi bir kaynak referans alınmadan hazırlanmıştır. Soru formunun güvenilirliğini test etmek için asıl çalışmadan önce bir pilot çalışma yapılmıştır. Bu çalışma sonucunda hazırlanan soruların “basit ve anlaşılır” olmadığı tespit edilmiş ve buna göre sorular tekrar ancak bu kez anlaşılması daha kolay bir üslupla hazırlanmıştır. Soru formunun bu son hali de tekrar bir pilot çalışma yoluyla test edilip güvenilirliği sınanmıştır.

d- *Örneklem:* Örneklem, bir çalışma için seçilen büyük grubu (evren) temsil edebilecek, bu grup içinden seçilen daha küçük bir alt elemanlar grubu oluşturulması sürecidir (Altunışık ve diğ. 2004: 121). Evrenin tüm elemanlarına ulaşım veri toplama işlemi bir tamsayıdır, ancak sosyal bilimlerde bu şekildeki bir veri toplama işlemi hem zaman hem de maliyet kısıtı nedeniyle pek mümkün değildir. Ayrıca kamu otoritesinin yaptığı ve bir “tamsayım” olma iddiasındaki seçimlerde bile gerçek anlamda tamsayımın ifa edildiğini söylemek mümkün değildir (Atabek, 2005). Öyleyse daha az sayıdaki alt eleman incelenebilir yeterki temsil özelliği olabilsin.

Bilindiği gibi örneklem alınırken araştırmanın içeriğine göre uygun örneklem yöntemlerinden⁴ biri seçilebilir. Bu çalışmada Türkiye’de yaşayan her bireyin algısı çalışma için önemli olduğundan evrenin boyutunun çok büyük olduğu aşikardır. Dolayısıyla bir örneklem çerçevesi (listesi) oluşturmak mümkün değildir. Bu durumda olasılığa dayalı olmayan bir örneklem türü kullanılabilir. Bu çalışmada bu nedenle “kolayda örnekleme” (ya da uygunluk örnekleme) kullanılmıştır.

⁴ Örneklem yöntemleri her elemanın seçilme şansının olduğu “olasılığa dayalı örneklem” ile tüm popülasyonun bir listesinin çıkarılmasının mümkün olmadığı durumlarda kullanılan ve evreni oluşturan tüm alt elemanların seçilme şansının olmadığı “olasılığa dayalı olmayan örneklem” olarak iki ana kategoride değerlendirilebilir (Atabek, 2005).

e- *Araştırmanın Kısıtları:* Evrenin alt elemanlarına ne kadar çok sayıda ulaşırsa anketin güvenilirliğine o kadar katkıda bulunulmuş olur. Ancak bu mutlak bir kural değildir. Ayrıca tüm popülasyona ulaşmaya çalışmanın da yukarıda da değinildiği gibi bir araştırmacının olanakları çerçevesini aştığı aşıkardır. Ayrıca evren sınırlı veya spesifik bir grup değil de bir ülkenin vatandaşlarından oluşuyorsa bu durum daha da netlik kazanır. Bu çalışmanın da temel kısıtlarından birisi evrenin büyüklüğüdür. Bu yüzden daha fazla alt elemana ulaşabilmek için yukarıda bahsedilen kolayda örneklem yoluna gidilmiştir.

3.2.Bulgular ve Değerlendirme

Araştırma amacına yönelik olarak hazırlanan soru formu aracılığı ile elde edilen veriler SPSS.11.0 istatistik programında kodlanmış ve frekans ve yüzde değerleri elde edilmiştir. Ulaşılan veriler Ki-Kare ve Anova testleri⁵ yardımıyla analiz edilmiştir. Ancak aşağıda sonuçların değerlendirildiği bölümde her soruda Ki-Kare ve Anova değerlerinin olmadığı görülecektir. Bunun nedeni belirtilen yerlerde anlamlı bir ilişki ya da farklılığın olmamasıdır.

3.2.1. Demografik Özellikler

Tablo 3.1.: Cinsiyet

	F	%
Erkek	442	51,6
Kadın	414	48,4
Toplam	856	100,0

Ankete katılıp cinsiyet durumunu belirten 856 kişinin cinsiyet oranları birbirine oldukça yakındır. Oran çok az bir miktarda (% 3 civarında) erkeklerin lehinedir. Dolayısıyla katılımcıların eşit düzeyde her iki cinsi temsil ettiğini söyleyebiliriz. Bu durum aynı zamanda cinsiyetle anketteki diğer sorular arasında korelasyon kurduğumuzda bize temsili bir durum sağlayacaktır.

⁵ Ki-kare, değişkenler arasında bir ilişkinin olup olmadığını gösteren bir testtir (Altunışık ve diğ. 2004:189). Ki-kare testleri sosyal bilimlerde oldukça yaygın kullanım alanı bulmuştur. Bunun en önemli nedenleri de basit oluşu, kullanım alanının geniş olması, esnekliğinin fazla olması ve varsayımlarının azlığıdır (Kurtuluş, 1998:386). ANOVA testi ise karşılaştırma yapılan gruplar arasında her hangi bir farkın olup olmadığını gösterir (Altunışık ve diğ. 2004: 180).

Ankete katılan katılımcılar 15-65 yaşları arasında olup yaş ortalamaları ise 30'dur.

Tablo 3.2.: Bölgeler

	F	%
Marmara B.	704	84,0
Akdeniz B.	16	1,9
Karadeniz B.	26	3,1
İç anadolu B.	13	1,6
Doğu Anadolu B.	3	0,4
Ege B.	14	1,7
Güneydoğu Anadolu B.	62	7,4
Toplam	838	100,0

Anketler mümkün olduğunca Türkiye'nin değişik illerine ulaştırılmaya çalışılmıştır. Ancak görüleceği gibi ağırlıklı olarak Marmara Bölgesi'nde yoğunlaşmıştır. Bunda fiziksel yakınlık büyük rol oynamıştır. Ancak Türkiye nüfusunun da açık olarak bu bölgede yoğunlaşmış olması, rakamlar arasındaki dengesizliğin büyük bir dezavantaj olmasını engellemiştir. Marmara bölgesinin diğer bölgelerden göç alan bir niteliğe sahip olması, karma bir yapıyı bize sunmuştur. Ayrıca diğer bölgeler de belli bir düzeydedir (% 16).

Tablo 3.3.: Eğitim Durumu

	F	%
İlköğretim M.	93	11,3
Lise M.	206	25,1
Ön lisans M.	87	10,6
Lisans M.	151	18,4
Y. Lisans M.	37	4,5
Doktora M.	10	1,2
Lise Ö.	13	1,6
Ön lisans Ö.	49	6,0
Lisans Ö.	151	18,4
Y. lisans Ö.	14	1,7
Doktora Ö.	9	1,1
Toplam	820	100,0

Dikkat edileceği gibi Türkiye'de nüfusun büyük bir oranı gençlerden oluştuğu gibi katılımcıların oranında da gençlerin oranı ağırlıktadır. Genç nüfusun da çoğunluğu eğitim aşamasında olduğundan bu durum katılımcıların eğitim durumlarına

yansımıştır. Buna göre eğitim durumunu belirten 820 kişinin yaklaşık % 35'i bir yüksek öğretim programını bitirmiş kişilerden oluşmuştur.

Tablo 3.4.: Medeni Durum

	F	%
Bekar	480	57,5
Evli	355	42,5
Toplam	835	100,0

Tablo 3.5.: Çocuk Sayısı

	F	%
1	88	30,9
2	115	40,4
3	55	19,3
4	18	6,3
5	6	2,1
6	1	0,4
8	2	0,7
Toplam	285	100,0

Medeni durumunu belirten katılımcıların durumuna bakıldığında her ne kadar bekarların oranı biraz daha fazlaysa da aralarında çok büyük bir fark yok. Evlilerin oranı 835 kişinin % 42,5'i iken bekarların oranı biraz daha fazla olarak % 57,5 tir. Aradaki fark ise yukarıda bahsedildiği gibi katılımcıların çoğunlukla gençlerden (otuz yaş altı kişiler ve öğrenciler) oluşmasından kaynaklanmaktadır. Çocuk sahibi olan 285 katılımcının da % 40,4 ile en fazla 2 çocuk sahibi olanların olduğu görülmektedir. Daha sonra % 30,9 ile tek çocuk sahibi olanlar ile % 19,3 ile üç çocuk sahibi olanlar gelmektedir. Geri kalanlar ise üçten fazla çocuk sahibi olan evlilerden oluşmaktadır. Buradan her ne kadar katılımcıların yaş ortalaması düşükse de çocuk sahibi olma oranının da düşük olduğu görülmektedir. Özellikle bir ve iki çocuk sahibi olanların toplam oranının % 70'i geçiyor olması Türkiye'de doğurganlıkla ilgili düşüşü göstermektedir. Bilindiği gibi Türkiye'de çocuk doğum oranları yıllar itibariye düşen önemli değişim parametrelerinden birisidir (DİE, 2005).

Tablo 3.6.: Meslekler

	F	%
İşçi	73	8,8
Memur	127	15,2
Serbest Meslek	109	13,1
Öğrenci	287	34,5
Ev hanımı	61	7,3
İşsiz	29	3,5
Emekli	50	6,0
Akademisyen	16	1,9
Diğer	81	9,7
Toplam	833	100,0

Uğraşlarını belirten katılımcıların % 34,5'i öğrenci, % 15,2'si memur, %13,1'i serbest meslek erbabından oluşmaktadır. Emekli (% 6,0) ile ev hanımı (%7,3)'na işsizleri (% 3,5) de katarsak katılımcıların, öğrenci hariç, yaklaşık % 16'sı herhangi bir daimi işte çalışmayanlar oldukları görülmektedir. Buna % 34,5'lik öğrenci oranını da eklediğimizde ise oran % 50'yi geçmekte ve bu bize en azından, bu kısmi örneklemden referansla, Türkiye'deki işgücü ile ilgili bir ipucu vermektedir.

Tablo 3.7.: Gelir Durumu

(YTL)	F	%
+500	227	34,1
501-800	219	32,9
801-1200	122	18,3
1201-2000	66	9,9
2001-+	32	4,8
Total	666	100,0

Gelir durumunu belirten 666 katılımcının genellikle düşük gelir grubundan olduğu görülmektedir. 500 YTL'ye (% 34,1) kadar geliri olanlar ile 501-800 YTL (%32,9) arasında geliri olanların toplamı % 67 oranındadır. 801-2000 YTL arasında aylık geliri olanların oranı yaklaşık % 28 iken, 2000 YTL'dan daha fazla aylık geliri olanların oranı sadece % 4,8'dir.

3.2.2. Güç Kaynaklarına Yönelik Bulgular

Anket formunda yer alan 7-29 arasındaki sorular bilgi, psikolojik faktörler, sosyal faktörler, iktisadi faktörler ve diğer başlıkları arasında gruplandırılmış, her başlık altında ilgili frekans tabloları verilmiştir ve analizi yapılmıştır. Ayrıca 30-35 arası

sorular da yine diğer başlığı altında analiz edilmiştir. Frekans tablolarının ortalaması alınmış toplu hali ekler kısmında verilmiştir (EK-II).

3.2.2.1. Psikolojik Faktörler

Tablo 3.8.: Psikolojik Faktörler Frekans Tablosu

Soru	Tamamen Katılıyorum		Katılıyorum		Kararsızım		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
7	472	54,9	336	39,1	25	2,9	20	2,3	6	0,7
19	213	24,9	309	36,1	145	16,9	157	18,3	33	3,9
20	155	18,1	304	35,5	169	19,7	193	22,5	36	4,2
21	43	5,0	142	16,6	184	21,5	333	38,9	153	17,9
23	82	9,5	300	34,9	173	20,1	238	27,7	66	7,7
24	223	25,9	444	51,6	108	12,6	72	8,4	13	1,5
27	181	21,1	288	33,6	178	20,7	141	16,4	70	8,2

Soru 7: “Kendine güvenen insan” güçlüdür: Bu soruyu yanıtlayan 859 kişinin çok büyük bir kısmı (% 94) olumlu cevap vermiştir. Yaklaşık % 3'lük bir kararsızlar grubunu bir kenara bırakırsak, insanın kendisine güvenmesini bir güç sağlayıcısı olmadığını düşünenlerin oranı sadece % 3'tür. İşsiz katılımcılar genelde bu yargıya katılmamaktadırlar (P: ,013)⁶. İşsizler özellikle memurlarla ve daha sonra öğrenciler ile akademisyenlerle karşılaştırıldığında bu konuda olumsuz düşünmektedirler. Dolayısıyla bu % 3'lük oranda işsizlerin payı önemlidir. Sonuç olarak, kendine güven duyma unsurunun yoğun bir biçimde bir güç sağlayıcısı olarak algılandığı sonucuna varmak kaçınılmaz olmaktadır. Aslında burada “kendine güven” ile “güç” unsuru arasında karşılıklı ilişki ortaya konulmuştur. Kendine güvenen insan güçlü, güçlü olduğunu düşünen insan kendine güvenmektedir biçiminde bir sonuca ulaşılmıştır.

Soru 19: “Onurlu olmak” güçlü olmak için yeterlidir: Onuru bir güç kaynağı olarak görenlerin oranı % 61 civarındadır. Bu yargıyı olumsuz bulanlar ise % 22 civarındadır. Özellikle gelir durumu daha iyi olanlar (2000 YTL üstü) bu faktöre alt gelir gruplarına göre daha fazla önem vermişlerdir (P: ,013).

Soru 20: “Hiç kimseye boyun eğmemek” güç sunar: Bir önceki soruya paralel olan bu yargıya katılanlar % 53, katılmadığını belirtenler ise % 27 civarındadır. Yine burada da

⁶ Metin içindeki “P” değerleri gruplar arası anlamlı farklılığın olduğunu gösteren değerlerdir.

gelir düzeyi 2000 YTL'nin üstünde olanların bu faktöre daha büyük önem verdikleri görülmektedir (P: ,015).

Soru 21: Her duruma uyum sağlamak (herkesi onaylamak)güç sunar: Yine önceki iki sorunun ölçmek istediği bir özelliği ölçme amaçlı bu yargıya da benzer cevaplar verilmiştir. Genelde olumsuz olduğu düşünülen bir yargı olduğu için kabul edenlerin oranı % 22 civarında, kabul etmediğini belirtenlerin oranı ise % 57 civarındadır. Cevaplar önceki iki soruya son derece benzer durumdadır. Ancak eğitim seviyesi arttıkça bu yargıyı onaylayanların oranının düştüğü de görülmektedir. Özellikle yüksek lisans öğrencileri ile ilköğretim ve lise mezunları arasında bu fark açıktır (P: ,006).. Bu kompozisyon, eğitimin insanlara dengeli bir kişilik sağlama fonksiyonu olabileceği şeklinde okunabilir. Meslek grupları kıyaslandığında ise işsizler grubunun bu yargıyı diğer gruplara kıyasla daha yüksek oranda onayladığı görülmektedir (P: ,002). Bu da işsizlerin kendilerini bu şekilde görmediklerini (yani her duruma uyum sağlamadıklarını ve dürüst olduklarını) ancak daha iyi durumdaki kişileri ise bu şekilde algıladıkları şeklinde okunabilir. Son üç soruya verilen cevaplar birlikte düşünüldüğünde katılımcıların, toplumda genelde negatif değer yükledikleri durumları birer araç olarak kullanmaktan kaçınma eğiliminde oldukları söylenebilir. Bu durum siyaset biliminde çok tanıdık bir kavram olan “makyavelist” yaklaşımın katılımcılar tarafından genelde benimsenmediğini göstermektedir.

Soru 23: Fiziksel özellikler (güzellik, yakışıklılık v.b.) güç sağlar: Özellikle bayanlar için çok önemli bir nokta olduğu düşünülen bu yargıya katılanların oranı % 44, katılmadıklarını belirtenlerin oranı ise % 35 civarındadır. Kararsızlar ise % 20 civarındadır. Yapılan mülakatlarda, saygınlık kazanma noktasında fiziksel özelliklerin belirleyici olduğu ifade edilmiştir.

Soru 24: Sevilen insan olmak güç sağlar: Bu yargıya katılanların oranı yaklaşık % 78 civarındadır, katılmayanlar ise % 10 civarındadır. Bir önceki soruyla kıyaslanırsa burada daha genel bir ifade olduğu için kabul oranının yükseldiği söylenebilir. Ayrıca burada verilerden bağımsız olarak, aslında günlük uygulamalarda yukarıda da belirtildiği gibi kadınlar için fiziksel görüntüye son derece önem verildiği ve birçok

örgütte de bu cinsin bir vitrin aracı olarak kullanıldığına dair yaygın normatif yargıların bulunduğu dikkat çekilmelidir.

Soru 27: Dini inanç güç sağlar: Güç konusu teorik olarak işlenirken din konusunun işlenmediği hatırlanacaktır. Çünkü din kurumu her ne kadar tarih boyunca tüm toplumların vazgeçilmez bir kurumu, tarihi defalarca şekillendiren nedenlerden olmuşsa da genel olarak başkasını manipüle etmek anlamına gelen güç konusunda pek belirgin değildir. Kişi bir dine iman etmiş olabilir ancak bu inancı ona çoğunlukla başkasını manipüle etme gücü vermez. Burada hemen din adına tarihte yapılmış büyük savaşlar akla gelebilir. Bilindiği gibi din adına dünya tarihini değiştiren savaşlar ya da olaylar vukuu bulmuştur. Ancak güç konusu işlenirken -spesifik örnekleri bir kenara bırakırsak- genelde aynı inancı paylaşan bir toplum söz konusudur. Ancak buna rağmen dini inancın bir güç kaynağı olduğunu düşünenlerin oranı % 55 civarındadır. Bu yargıya katılmadığını belirtenlerin oranı ise % 25 civarındadır. Bu konuda kararsız kalan yaklaşık % 21'lik kesim de düşünülürse, Türkiye'de insanların din kurumuna önem atfettikleri söylenebilir. Fakat din unsurunu bir güç kaynağı olarak görenlerin bu unsurun nasıl bir güç sağladığını düşündükleri ise verilerden çıkarılamamaktadır. Öte yandan gelir arttıkça dinin önemli bir güç sağlayıcısı olduğuna yönelik algılarda azalma olduğu da görülmektedir. Üst gelir grubu ile alt gelir grubu arasında bu konuda belli bir fark görülmektedir (P: ,000). Yine cinsiyet ile dinin güç için önemi arasındaki ilişkiye bakıldığında erkek katılımcıların din kurumuna kadınlara göre daha çok önem atfettikleri görülmektedir. Bu durum aşağıdaki tabloda da açıkça görülmektedir.

Tablo 3.9.: Din Kurumunun Güç Kazanımındaki Etkisi - Cinsiyet

	Tamamen Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Tamamen Katılmıyorum	Toplam
Erkek	109	143	94	58	35	439
Kadın	71	144	82	81	35	413
Toplam	180	287	176	139	70	852

Pearson Chi-Square : 11,867, df:4, Sig.: ,018

3.2.2.2. Bilginin Yerine İlişkin Faktörler

Bilginin güç edinmedeki rolü ile ilgili frekanslar aşağıdaki gibidir. Ancak bilginin önemini ölçmeye yönelik sorular tablodaki üç sorudan ibaret değildir. Bilginin

önemini diğer faktörlerle kıyaslamaya yönelik başka sorular da sorulmuştur. Bunların analizi ise aşağıda “diğer faktörler” başlığı altında yapılmıştır.

Tablo 3.10.: Bilgiye Yönelik Algı Frekansları

Soru	Tamamen Katılıyorum		Katılıyorum		Kararsızım		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
10	320	37,3	389	45,4	91	10,6	46	5,4	11	1,3
11	198	23,1	354	41,4	172	20,1	108	12,6	24	2,8
18	364	42,3	379	44,1	77	9,0	31	3,6	9	1,0

Soru 10: “Eğitimli olmak” güç elde etmede önemlidir: Eğitimli olmanın güç sağladığına inanların oranı % 83 civarındadır. % 10’luk kararsızlar oranını bir tarafa bırakırsak eğitimin güç sağlamadığına inanların oranı sadece % 7 civarındadır. Genel olarak eğitimli olmanın güç sağladığına inananların oranının hayli yüksek olduğu görülmektedir. Ancak meslekler kıyaslandığında işsizlerin diğer gruplara göre eğitimli olmaya pek önem atfetmedikleri görülmektedir ($P=,001$). Bunda da eğitimli işsizlerin rolü ilk akla gelen noktalardan birisidir.

Soru 11: “Üniversite okumak” güç elde etmede önemlidir: Bir önceki soruya paralel olan bu soruda oranlar birbirine pek benzememektedir. Buna göre bu soruyu olumlu cevaplayanlar % 64,5 iken, kararsız olanların oranı bir önceki sorunun kararsız olanlarına göre iki kat artmış ve % 20 olmuştur. Yine olumsuz cevaplayanlar da önceki sorunun olumsuz cevaplayanlarına göre iki kat artarak % 15 civarında olmuştur. Katılımcıların genel olarak eğitimli olmakla mesleki bir eğitim almış olmak arasındaki farkı iyi yansıttıklarını görebiliriz. Soru 10’da verilen cevaplara bakıldığında genel olarak hayata hazırlıklı olmayı ima eden eğitime verilen önem hayli yüksekken, spesifik bir eğitim almış olmanın güç sağlayacağına olan inancın nispeten düşük oranlı çıktığı görülmektedir. Bu durumun üniversite eğitimi alıp istedikleri mesleğe başlayamayan bir kitlenin, yani genel anlamda eksik eğitimli olduklarının farkına varanların durumunu yansıtıyor olma ihtimali fazladır. Bu da aslında hem genç nüfusun üniversite eğitimi sonrasında hazırlıksız olmasını hem de kamu otoritelerinin ve de özel kesimin nitelikli genç nüfusu iyi değerlendirmediklerini göstermektedir.

Verilen yanıtlarla cinsiyet arasındaki ilişkiye bakıldığında kadınların üniversitenin güç sağlayacağına olan inançlarının erkeklerden daha yaygın olduğu görülüyor. Cinsiyet bağlamında bu soruya verilen yanıtların detaylı dağılımı aşağıdaki gibidir.

Tablo 3.11.: Üniversite Okumanın Güç Kazanımındaki Etkisi - Cinsiyet

	Tamamen Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Tamamen Katılmıyorum	Toplam
Erkek	94	167	96	61	19	437
Kadın	100	186	76	46	5	413
Toplam	194	353	172	107	24	850

Pearson Chi-Square: 13,136 Df: 4 Sig.: ,011

Soru 18: "Bilgili olmak" güç elde etmede önemlidir: 10 ve 11. sorulara paralel olan bu yargıya katılanların oranı % 87 civarındadır. Katılmadıklarını belirtenlerin oranı ise sadece % 5 civarındadır. Burada yukarıda eğitim ile ilgili söylenenlere paralel olarak katılımcıların bilgi unsuruna büyük ölçüde önem verdikleri görülmektedir. Bu da aslında 7. sorudaki kişiyi merkez alan yaklaşımla ilişkilidir. Yani burada da kişi gücün kaynağı olarak yine "şahsiyeti" görmekte ancak buradaki şahsiyet yalın değil bilgiyle donanmıştır

3.2.2.3. İktisadi Faktörler

Tablo 3.12.: İktisadi Faktörlerle İlgili Algı Frekansları

Soru	Tamamen Katılıyorum		Katılıyorum		Kararsızım		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
9	242	28,3	355	41,5	96	11,2	134	15,7	28	3,3
22	190	22,1	454	52,8	138	16,0	65	7,6	13	1,5

Soru 9: "Zenginlik" güç elde etmede en önemli unsurdur: Bu soruyu cevaplayanların yaklaşık % 70 olumlu, % 19'u olumsuz cevaplamışken, % 11 ise kararsız kalmıştır. Yine verilen cevapların cinsiyetler açısından da farklılık gösterdiğini belirtmek gerekiyor. Burada da erkeklerin görece kadınlara göre zenginliğe daha çok önem attıkları görülmektedir. Veriler aşağıdaki gibidir.

Tablo 3.13.: Zenginliğin Güç Kazanımındaki Etkisi - Cinsiyet

	Tamamen Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Tamamen Katılmıyorum	Toplam
Erkek	143	179	46	53	17	438
Kadın	96	174	49	81	11	411
Toplam	239	353	95	134	28	849

Pearson Chi-Square: 15,702 df: 4 Sig.: ,003

Tablodan da görüldüğü gibi güç elde etmede, zenginlik erkekler açısından daha fazla önem taşımaktadır. Bu da toplumsal rol dağılımı ve toplum mantığında cinsiyetin rolü konusunda bir ip ucu olarak değerlendirilebilir.

Soru 22: Sahip olunan meslek güç sağlar: Kariyerin bir güç kaynağı olarak algılanıp algılanmadığını ölçmeye yönelik bu yargıya katılanların oranı % 75 civarında, olumsuz görüş belirtenlerin oranı ise % 9 civarındadır. Olumsuz görüş belirtenler dikkate alınarak bir açıklama yapılacak olunursa kariyeri bir güç kaynağı olarak görmeyenlerin oranının oldukça düşük olduğunu dolayısı ile kariyerin bu anlamda son derece önemli olduğu söylenebilir. Bu durum ekonomik getrinin önemi olarak düşünülebileceği gibi Weber'in statü kavramına yüklediği anlamı da çağrıştırmaktadır.

3.2.2.4. Sosyal Faktörler

Tablo 3.14.: Sosyal Faktörlerle İlgili Algi Frekansları

Soru	Tamamen Katılıyorum		Katılıyorum		Kararsızım		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)	Frekans	Oran (%)
8	198	23,2	379	44,3	113	13,2	141	16,5	24	2,8
12	189	22,2	383	45,0	132	15,5	133	15,6	14	1,6
13	26	3,0	204	23,8	257	30,0	314	36,6	56	6,5
14	115	13,4	392	45,7	172	20,1	161	18,8	17	2,0
15	40	4,7	205	24,0	214	25,1	317	37,2	77	9,0
17	61	7,2	292	34,2	225	26,4	223	26,1	52	6,1

Soru 8: "Siyasi tanıdıklar" güç elde etmede gereklidir: Bu soruyu 855 kişi yanıtlamış ve bunların % 67,5'i bu soruya olumlu, yaklaşık % 19'u olumsuz cevap vermiştir. Yaklaşık % 13'ü ise kararsız kalmıştır. Ayrıca bu soruya verilen cevaplar cinsiyet temelinde incelendiğinde arada bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Buna göre siyasi tanıdıkların gerekliliğini vurgulayanların erkekler arasında daha yaygın olduğu görülüyor. Aşağıdaki tablo bu durumu ayrıntılı olarak göstermektedir.

Tablo 3.15.: Siyasi Tanıdıkların Güç Kazanımındaki Etkisi - Cinsiyet

	Tamamen Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Tamamen Katılmıyorum	Toplam
Erkek	116	195	47	66	15	439
Kadın	81	181	64	75	9	410
Toplam	197	376	111	141	24	849

Pearson Chi-Square: 10,439 df: 4 Sig.: ,034

Soru 12: "Köklü bir aileye sahip olmak" güç elde etmede önemlidir: Katılımcıların (851 kişi) % 67'si bu yargıya katılırken % 17 civarındaki katılımcı katılmamıştır. Açık toplumu simgeleyen demokratik bir toplumda doğuştan gelen özelliklere bu denli yüksek önem atfedilmesi düşündürücüdür. Bu yargının bir başka açıklaması, her ne kadar tek veriden bir sonucun çıkarılması zor ise de, katılımcıların toplumsal tabakalar

arası dikey geçişleri nispeten zor olarak algıladıkları söylenebilir. Bu durum gelir grupları arasındaki fark dikkate alındığında daha manidardır ($P= ,045$). Buna göre farklı gelir grupları bir doğru üzerinde gösterilirse her iki ucun, orta noktalara göre; 2000 YTL üzerindeki grubun ise diğer tüm gruplara göre bu faktöre daha fazla önem verdiği görülmektedir.

Bu soruya verilen cevaplarla cinsiyet arasındaki ilişkiye bakıldığında erkeklerin kadınlara göre bu niteliğe daha çok önem atfettikleri görülmektedir. Veriler aşağıdaki gibidir.

Tablo 3.16. : Bağlı Olunan Ailenin Güç Kazanımındaki Yeri - Cinsiyet

	Tamamen Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Tamamen Katılmıyorum	Toplam
Erkek	108	205	57	59	7	436
Kadın	79	176	73	74	7	409
Toplam	187	381	130	133	14	845

Pearson Chi-Square: 9,513 df: 4 Sig.: ,049

Soru 13: "Derneğe üye olmak" güç elde etmede önemlidir: Sivil toplum kuruluşları olan derneklere üye olmanın güç sağladığına inananların oranı % 27 civarındayken, bu yargıya katılmayanların oranı % 33 civarındadır. Ayrıca bu yargıya katılanların özellikle öğrenciler arasında az oranda oldukları dikkat çekmektedir. Cinsiyetlere bakıldığında da yine iki cins arasında bir fark göze çarpmaktadır. Veriler aşağıdaki gibidir.

Tablo 3.17.: Dernek Üyeliğinin Güç Kazanımındaki Yeri - Cinsiyet

	Tamamen Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Tamamen Katılmıyorum	Toplam
Erkek	17	123	131	141	29	441
Kadın	9	78	124	173	26	410
Toplam	26	201	255	314	55	851

Pearson Chi-Square: 15,044 df: 4 Sig.: ,005

Soru 14: "Çok fazla insan tanımak" güç elde etmede önemlidir: Bu yargıyı katılımcıların (857 kişi) % 59'u katılırken % 21'i olumsuz yaklaşmıştır. Görüldüğü gibi katılımcıların çok büyük bir oranının psikolojik öğelere atıfta bulunması, nüfuz sahibi olmak anlamına gelebilecek çok fazla insan tanımının güç elde etmede önemli olduğu gerçeğini değiştirmemektedir. Kısacası katılımcıların çoğu bu yargıya önem vermişlerdir.

Soru 15: "Cemaate üye olmak" güç elde etmede önemlidir: Bu yargıya katılanların oranı % 28 civarındadır. % 25'lik kararsızların yanında % 48'lik kesim bu yargıya katılmamaktadır. Eğitim durumuna göre bu faktör incelendiğinde lisans ve doktora mezunlarının diğer tüm gruplardan daha fazla bu faktöre önem verdikleri görülmektedir. (P= ,019). Bu yargıya katılanları arasında da erkeklerin kadınlara göre daha ağırlıkta olduğu görülmektedir. Tablo aşağıdaki gibidir.

Tablo 3.18.: Cemaat Üyelığının Güç Kazanımındaki Yeri - Cinsiyet

	Tamamen Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Tamamen Katılmıyorum	Toplam
Erkek	22	125	109	143	39	438
Kadın	18	77	104	172	38	409
Toplam	40	202	213	315	77	847

Pearson Chi-Square: 13,629 df: 4 Sig.: ,009

Soru 17: "Siyasi partiye üye olmak" güç elde etmede önemlidir: Siyaset yoluyla güç elde etme ve "belirli yerlere" ulaşma yolu öteden beri Türkiye'de çokça başvurulan vazgeçilmezlerden birisi olarak bilinir. Her ne kadar bu konuda daha önceki bir rakamla kıyaslamadan söylüyor oluyorsak da bu yargıya kararsızlarla birlikte düşünüldüğünde katılmayanların oranı % 58 civarındadır. Katılanlar ise % 41 civarındadır. % 41'lik oran dernekler konusundaki cevaplarla kıyaslandığında çok da düşük sayılmaz. Ancak asıl önemli olan düşüklüğün ya da yüksekliğin hangi normatif yargı ile nitelendirileceğidir. Sivil toplum kurumlarına önem atfetme demokratik değerleri gelişmiş bir kültür olarak mı, yoksa liyakata dayanmaksızın "kısa yoldan" istenen yere gelme arzusu olarak mı yorumlanacaktır? Bilimde ön yargıların yeri olmasa da Türkiye ile ilgili ikinci şıkka önyargılı olarak yoğunlaşma eğilimi mevcuttur. Dolayısı ile % 41'lik orana bu açıklamalar ışığında bakmak gerekiyor.

3.2.2.5. Diğer Faktörler

Tablo 3.19.: Diğer Faktörlerin Frekansları

Soru	Tamamen Katılıyorum		Katılıyorum		Kararsızım		Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
16	90	10,6	293	34,4	248	29,1	187	21,9	34	4,0
25	60	7,0	200	23,3	163	19,0	323	37,6	114	13,3
26	56	6,5	141	16,5	129	15,1	282	32,9	248	29,0
28	187	21,9	362	42,3	157	18,4	119	13,9	30	3,5
29	105	12,3	294	34,3	222	25,9	160	18,7	76	8,9

Soru 16: "İdeolojiye sahip olmak" güç elde etmede önemlidir: Bir ideolojiye sahip olmanın güç kazandıracağına inananların oranı % 45'tir. İdeolojinin böyle bir özelliği olmadığını düşünenlerin oranı ise % 26 civarındadır. Her ne kadar bu yargıya katılanlar katılmayanlara oranla fazlaysa da kararsızlar da düşünüldüğünde bu unsurun çok da belirgin olmadığı söylenebilir.

Soru 25: Korkulan, çekinilen insan olmak güç sağlar: Burada gücün en ilkel yönüne yönelik algılar ölçülmek istenmiştir. Buna göre bu yargıya katılanların oranı % 30 civarındayken, buna katılmadığını belirtenlerin oranı % 51 civarındadır. Burada gücün bu türünün etkinlikten uzak olduğu söylenebilir.

Soru 26: "Silah" güç sağlayan bir unsurdur: Yine önceki soruya paralel bir yargı olan silahın güç sağlayan bir araç olması fikrine katılanların oranı daha da düşerek % 23 olurken, bu yargıya katılmadığını belirtenlerin oranı % 62 civarındadır. Buradan zorlama yöntemlerinin iyi bir güç sağlayıcısı olarak algılanmadığı sonucuna varılabilir. Cinsiyetler açısından bakıldığında erkeklerin kadınlara göre silahın bir güç sağlayıcısı olduğu yolundaki algıları daha belirgindir. Cinsiyetle bu unsur arasındaki ilişki aşağıdaki gibidir.

Tablo 3.20.: Silahın Güç Kazanımındaki Yeri - Cinsiyet

	Tamamen Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Tamamen Katılmıyorum	Toplam
Erkek	44	89	77	127	103	440
Kadın	12	52	50	152	144	410
Toplam	56	141	127	279	247	850

Pearson Chi-Square: 41,774 df: 4 Sig.: ,000

Soru 28: Bilgi önemli bir güç sağlayıcısı olsa bile Türkiye'de bulunacağım mevkie denk bilgim (ve donanımım) olmazsa bile bazı bağlantılarla bu mevkie gelebilirim: Bu yargıya katılanların oranı % 64 civarındayken, katılmadığını belirtenlerin oranı % 17 civarındadır. Burada eğitim grupları arasında belli bir farklılık vardır (P= ,002). Buna göre ilse ve lisans öğrencileri ile lisans mezunlarının tüm diğer eğitim gruplarından daha fazla bu yargıya katıldıkları görülmektedir. Yukarıda bilgi ile genel sorulara verilen yanıtlarda bilgi lehine büyük oranların çıktığı görüldü. Bu soruda ise Türkiye şartlarında bilginin ne kadar önemli bir güç kaynağı olabileceği, öte yandan bilgiden bağımsız olarak da "bağlantıların" önemi sorulmuştur. Görüldüğü gibi bağlantıların önemini kabul edenlerin oranı bunu kabul etmeyenlerin yaklaşık dört katıdır.

Soru 29: Türkiye AB'ye girerse insanların güç elde etme kaynaklarında bir değişiklik olacağına inanıyor musunuz? AB üyeliğinin güç kaynaklarında bir değişiklik yapmayı olmayacağına ölçmeye yönelik bu yargıya katılanların oranı % 47 civarındadır. Her hangi bir değişiklik olmayacağını düşünenlerin oranı ise % 28 civarındadır. Kararsız olanların oranı ise % 26 civarındadır. Bu soru her ne kadar AB ile ilgili doğrudan sorulan bir soru değilse de insanların AB'ye yönelik tutumları ile ilgili de bir ipucu vermektedir.

Tablo 3.21.: Bireysel Güç Sağlayan Araçlar

Bilgi (2)	Dolaylı Bağlantılara Sahip Olmak(6)
Kişinin kendisi (kişilik) (1)	Siyasi görüş (ideoloji) (6)
Ekonomik anlamda varlıklı olmak (3)	Din (5)
Doğrudan bağlantılara sahip olmak (4)	Aşiret (6)

Parantez içindeki rakamlar sekiz seçeneğin aldıkları değerlere göre kendi içlerindeki sıralamayı göstermektedir.

Bilginin kişiye güç sağlama fonksiyonunun katılımcılar tarafından ikinci derecede önemli olduğu görülüyor. Yani çoğunluk (% 40) bilgiyi sıralamada ikinci sıraya koymuştur. Ancak ilk üç sıraya koyanları topladığımızda (% 78,6) bilgiyi bir güç sağlayan araç olarak düşünen katılımcıların yüksek bir oranda olduğu görülür. Ancak işsizler arasında bilgiyi önemli bir unsur olarak görme eğiliminin son derece az olduğu da dikkat çeken noktalardan birisidir.

Çalışmanın en ilginç sonuçlarından birisi katılımcıların kişinin kendisinin güç sağlamadan en önemli unsur olduğunu birinci sırada işaretlemeleri olduğu kanaatindeyiz. Katılımcıların yaklaşık % 45'i bu unsuru ilk sıraya yerleştirmişlerdir. İlk üç sırada bu unsuru işaretleyenlerin toplamı ise bilgideki oranı biraz geçerek % 79,1 olmuştur.

Ekonomik anlamda varlıklı olmayı güç sağlayan bir araç olarak birinci sırada değerlendiren katılımcıların oranı sadece % 15,6'dır. Bu unsuru ilk üç sırada görenlerin oranı % 70,3'tür.

Türkiye'de çok yaygın olduğu düşünülen liyakattan çok kayırılmanın esas olduğu fikrine uymayan bir sonuç doğrudan bağlantıların güç sağlamada katılımcıların verdiği önem sırasındır. Buna göre doğrudan bağlantıları bir güç sağlama unsuru olarak ilk

sırada görenlerin oranı % 7'dir (ilk üç sırada düşünenlerin oranı % 30,1'dir). Yine dolaylı bağlantılara ilk sırada önem verenlerin oranı da çok daha düşüktür (% 0,5).

Siyasi görüşün birinci derecede bir güç sağlayıcısı olduğunu düşünenlerin oranı sadece % 0,5'tir. Bu noktayı ilk üç sırada belirtenlerin oranı ise % 10 civarındadır. Ayrıca öğrencilerde daha belirgin olmak üzere eğitim seviyesi yükseldikçe siyasi görüşe atfedilen değer azalmış. Yine din unsurunu ilk sırada gösterenlerin oranı % 4,2 (ilk üç sırada gösterenlerin toplam oranı % 13 civarındadır), aşireti ilk sırada gösterenlerin oranı ise % 1,7 (ilk üç sırada gösterenlerin toplam oranı yaklaşık % 11) dir.

Kendinizi güçlü hissediyor musunuz? Bu yargıyı, yanıt veren 759 kişinin % 82,7'si onaylarken, % 17,3'ü ise onaylamamıştır. Aslında yukarıda verdiğimiz gelir bilgilerinden katılımcıların çoğunluğunun düşük gelir grubundan olduğu sonucunu çıkarılmıştı. Buna rağmen katılımcıların büyük bir kısmının kendilerini güçlü olarak hissetmeleri aynı zamanda bu kişilerin güç ile ekonomik zenginlik arasında büyük oranda bir bağlantı kurmadıklarını da göstermektedir. Zaten ekonomik anlamda varlıklı olmayı güçlü olma unsuru olarak birinci derecede görenlerin oranının düşük çıkması da bunu teyit etmektedir.

Ancak yine de gelir arttıkça kişinin kendisini güçlü hissetme oranının da arttığı (P= ,007);; işsizler arasında kendini güçlü hissetme oranının tüm diğer gruplara göre oldukça düşük olduğu (P= ,001) görülmektedir.

Katılımcıların kendilerini güçlü ve güçsüz olarak nitelendirmelerinin kendilerine göre bazı nedenleri aşağıdaki gibidir:

Kendimi güçlü hissediyorum, çünkü:

1. Kendime güveniyorum.
2. Bilgime, eğitimime, zekama, kişiliğime, tecrübeme güveniyorum.
3. Ekonomik bağımsızlığım var, ekonomik olarak durumum iyi, kendi ayaklarım üstünde durabiliyorum.
4. Mesleğim iyi, saygınlığım var, mesleğimi seviyorum.

5. Geniş bir çevrem, güçlü bağlantılarım, dostlarım, geniş bir ailem var / Aşiret mensubuyum.

6. Mutlu bir ailem var, geçimimi sağlayabiliyorum, onurluyum.

7. Geniş bir vizyonum / hedeflerim var.

8. İnancıma / ideolojime güveniyorum.

Katılımcıların kendilerini güçsüz hissetmeleri ile ilgili olarak belirttikleri nedenleri ise aşağıdaki gibidir. Burada tüm nedenler sıralanmamış, sadece en fazla tekrarlananlar belirtilmiştir.

Kendimi güçlü hissetmiyorum, çünkü:

1. Maddi durumum kötü, ekonomik özgürlüğüm yok, sadece zenginler güçlü olabilir.

2. Bağlantılarım yok, tanıdığım yok, siyasi bağlantılarım yok,

3. Toplumumuzda liyakata önem verilmiyor.

4. Eğitimim, bilgim yetersiz.

5. Eğitilmiş olmak bu toplumda yetmiyor, üniversiteyi bitirdim işsizim.

6. Geleceği göremiyorum, işim garanti değil

Verilen cevaplar her ne kadar çok çeşitliyse ve hepsi bu kadar değilse de en çok tekrarlanan cevaplar yukarıdaki gibidir. Ancak yukarıda verilen cevaplar da kendi aralarında farklı ağırlıklara sahiptir. Örneğin kişilerin kendilerini güçlü hissetmelerine yol açan cevaplar içinde en fazla tekrarlanan cevap “kendine güven” ile ilgilidir. Buna göre bu kendini güçlü gören katılımcıların çok büyük bir kısmı kendilerine güvendikleri için hissiyatları bu yöndedir. Bundan sonra en fazla tekrarlanan cevaplara bakıldığında ekonomik bağımsızlığa sahip olma, eğitim ve bilgiye olan güven, yakın ve güvenilir bir çevreye sahip olma, inançlı olma (veya ideolojiye sahip olma), dış bağlantılara sahip olma ve aileye sahip olma gibi cevapların geldiği görülmektedir.

Kendini güçlü hissetmeyenlerin bu durumlarına gösterdikleri nedenlere bakıldığında ise çok büyük bir çoğunluğun ekonomik nedenleri belirttikleri görülmektedir. Buna

göre en fazla tekrarlanan cevapların bir kısmı maddi durumun kötü olduğu, ekonomik özgürlüğün olmadığı, geleceğin görülmediği (belli olmadığı), ekonomik gücün ve bağlantıların olmaması, kendine güven ve bilgi eksikliği şeklindedir. Ancak yukarıda da değinildiği gibi genelde ekonomik temelli cevaplar belirgin durumdadır. Sonuç olarak ekonomik unsurun her iki grup için (her ne kadar kendini güçlü hissedenler için bu unsur ilk sırada değilse) de büyük önem taşıdığı görülmektedir. Ayrıca yukarıda belirtilen güçle ekonomik unsurların paralel olarak görülmediği yargısıyla en son söylenenler arasında bir çelişki varmış gibi görünüyor. Oysaki çelişki gibi duran bu açıklamaların nedeni öncelikle kendini güçsüz hisseden bir kesimin bu durumlarının nedenlerini ekonomik faktörlerle açıklamalarıdır. Dolayısıyla ortaya şöyle bir sonuç çıkmaktadır: Ekonomik durumları çok kötü olanlar gücün kaynağını büyük ölçüde iktisadi faktörlere bağlarken, bu faktörlere sahip olanlar ise gücün kaynağını bireysel faktörlere bağlamaktadırlar.

Tablo 3.22.: Güç Kaynakları ve Önem Sıraları

Psikolojik (1)
İktisadi (2)
Sosyal (3)
Siyasal (4)

Parantez içindeki rakamlar sekiz seçeneğin aldıkları değerlere göre kendi içlerindeki sıralamayı göstermektedir.

Çalışmanın teorik kısmında güç kaynakları açıklanmış ve bunların tamamıyla birbirinden ayrı düşünülemez ve çoğunlukla birbirlerini destekledikleri vurgulanmıştı. Dolayısıyla durumdan duruma ya da kişiden kişiye farklılık gösterebileceği belirtilmişti. İşte bu soruyla kişilere göre hangi kaynağın daha öncelikli olduğu görülmeye çalışılmıştır. Buna göre katılımcıların en fazla ilk sırada değerlendirdiği kaynak psikolojik kaynak olmuştur. Psikolojik kaynağı ilk sırada işaretleyenlerin oranı % 31,3'tür. Bu unsuru ilk iki sırada değerlendirenlerin oranı ise % 48 civarındadır. Psikolojik kaynaktan sonra en fazla ilk sırada gösterilen unsur iktisadi temel olmuştur (% 29). Ancak iktisadi kaynağı ilk iki sırada gösterenlerin oranı % 60 oranında olup psikolojik kaynağın oranını geçmiştir. Buradan her ne kadar iktisadi unsur kişisel kaynağın önünde öncelikli olarak değerlendirilmiyorsa da genel olarak bireyler arasında büyük bir önem taşıdığı sonucu çıkarılabilir. Burada bir başka sonuç psikolojik temellerin Tablo 21'deki (ve de 7. sorudaki) sonuçla paralel çıkmış

olmasıdır. Yani bu, genelde insanların güç kaynağı olarak kişinin kendisi olduğu algısını teyit eden bir sonuçtur.

Sosyal kaynaklar da iktisadi kaynaklara çok yakın bir oranda çıkmıştır. Buna göre sosyal kaynakları güç kaynağı olarak ilk sırada görenlerin oranı % 28'dir. Ancak bu unsur önem sırasına göre ilk ikiye koyanların toplamı % 61 civarında olup, bu oran iktisadi kaynağı bu bakımdan geçen bir orandır. Daha doğrusu ilk iki sırayı karşılaştırdığımızda sosyal kaynaklar en fazla önem atfedilen kaynak olmuştur. Bu da gücün sosyal kaynaklarının çok yaygın bir şekilde önemli olarak algılandığını gösteriyor. Öte yandan yine yukarıda (Tablo 21) ideolojinin düşük oranda çıkmasına paralel olarak burada da gücün siyasal kaynakları en önemsiz kaynak olarak görülmüştür. Bu kaynağı ilk sırada gösterenlerin oranı % 13 civarındayken, son sırada gösterenlerin oranı % 45 civarındadır.

Gücün kaynaklarına yönelik algılar cinsiyetler açısından değerlendirildiğinde ise sosyal unsurun kadınlar tarafından daha fazla önemsendiği görülmektedir ($P= ,006$). Yine psikolojik unsura bakıldığında, dört unsur içinde kadınların en çok bu seçeneğe yöneldikleri, erkeklerin ise bu seçeneğe dördüncü sırada önem verdikleri görülmektedir. Dolayısıyla psikolojik unsura yönelik algılar erkeklerle kadınlar arasında uç bir görünüm, yani tam zıt bir görünüm göstermektedir. Bu durum kadınlarla ilgili genelde yapılan "duygusal ağırlıklı" yorumunu desteklemektedir. İktisadi unsura bakıldığında ise psikolojik unsurun simetrisine yakın bir durum görülmektedir. Burada erkekler iktisadi unsuru birinci sırada gösterirken kadınlar bu unsuru üçüncü sıra göstermişlerdir. Siyasal unsura yönelik algılarda ise her iki cinsin eşit düzeyde önem verdikleri görülmektedir.

Eğitim seviyesi yükseldikçe psikolojik unsura önem atfetme derecesinin düştüğü ancak öğrenciler arasında ise bu unsurun ilk sırada olduğu görülmektedir ($P= ,006$). Öğrencilerin bu durumu ve iktisadi unsura düşük düzeyde önem atfetmeleri, bu grubun, gücün kişinin kendisinden kaynaklanan özelliklerine daha çok önem verdiği şeklinde yorumlanabilir. Bu durum ise bir bakıma sevindiriciyken öte yandan Türkiye koşullarından bihaberliği de yansıttığından ilerinde büyük hayal kırıklıklarına yol açma ihtimalini de barındırdığı için düşündürücüdür.

Evlilerle bekarların durumu kıyaslandığında ($P= ,000$) evlilerin iktisadi unsura birinci derecede önem verdikleri, bekarların ise bu unsuru daha önemsiz gördükleri (üçüncü sırada) görülmektedir. Bu durum, ilk akla gelen, evlilerdeki aile geçindirme sorumluluğunun doğurduğu zorluklarla açıklanabilir.

Tablo 3.23.: Güç Türleri ve Önem Sıraları

Ödüllendirme Gücü (3)
Cezalandırma Gücü (5)
Yasal Güç (2)
Uzmanlık Gücü (1)
Karizmatik Güç (4)

Parantez içindeki rakamlar beş seçeneğin aldıkları değerlere göre kendi içlerindeki sıralamayı göstermektedir.

Yine çalışmanın teorik kısmında genellikle işletme literatüründe kabul edilen beş güç türü açıklanmıştır. Burada bireylerin bu güç türlerinden hangisini daha etkileyici olarak (buradaki etkileycilikten kasıt, hangi güç türünün –meşruluğunun- daha kolay kabul edildiği ile ilgilidir) algıladıkları görülmeye çalışılmıştır. Buna göre bilginin kullanımı temeline dayanan uzmanlık gücü en fazla ilk sırada gösterilen güç türü olmuştur. Uzmanlık gücünü ilk sırada görenlerin oranı % 37 civarındadır. İlk iki sırada bu güç türünü önemli görenlerin toplam oranı ise % 66 dolayındadır. Bu oran yukarıdaki 10,11 ve 18. sorulara verilen yanıtlarla birlikte düşünüldüğünde katılımcıların bilgiyi – Bacon’un anladığı anlamıyla- çok önemli bir güç kaynağı olarak algıladıkları söylenebilir.

Uzmanlık gücünden sonra en fazla ilk sırada önem atfedilen güç türü yasal güç olmuştur (% 32,2). Bu güç türünü ilk iki sırada önemli görenlerin toplamı ise % 60 dolayındadır. Bunlardan sonra ise sırası ile (ilk sırada) ödüllendirme gücü (% 15 civarında), karizmatik güç (% 10,6) ve en son sırada ise cezalandırma gücü (% 7 civarında) gelmektedir. Burada her ne kadar genel algılar söz konusuysa da yöneticiler için özellikle önemli sonuçlar çıkarılabilir. O da cezalandırma gücünün meşruluğunun ne kadar az (kabul edilebilirliği zor) olduğu noktasıdır. Bilgiye dayanan güç ile yasal gücün ise daha kolay kabul edilebilir olduğu görülmektedir. Yasal güç ile ilgili bu sonuç, her ne kadar sonuçları araştırma kapsamındaki bireylerden (sadece IBM çalışanları) hareketle bir kültürü tanımlamanın mümkün olmadığı şeklinde kritiklere (McSweeney, 2005) konu olsa da çalışması Dünya çapında yankı uyandırmış olan Hofstede’nin Türkiye ile ilgili verdiği yüksek “güç mesafesi” tespitini (ya da rakamını)

doğrular niteliktedir. Hofstede'nin çalışmasında bilindiği gibi güç mesafesi oranının yüksek olması, güç ve servet dağılımında eşitsiz bir dağılımın göstergesi (www.geert-hofstede.com) olmasının yanında, ayrıca bu mesafe, bireylerin bir hiyerarşi ilişkisinde üstlerinden emir alırken nasıl davrandıklarını da göstermektedir. Buna göre bu mesafe patronla çalışanın birlikte çalıştığı ve birbirlerine danıştığı, ayrışmanın pek belirgin olmadığı (yani örgüt ortamının yalın olması) ülkelerde düşüken, astla üstün ilişkilerinin, üstün sıkı talimatlarına bağlı olduğu, astın sürekli kendisinden daha fazla bildiğini düşündüğü üstünden talimatlar beklediği, hiyerarşinin temel olduğu ülkelerde ise yüksektir (via-web, 2005).

Ayrıca bir başka önemli sonuç ise eğitim seviyesi yükseldikçe karizmatik güce bir güç kaynağı olarak bakma oranının düşmesidir. Bu ise Weber'in çözümlemesi ile yaklaşırsa karizma her ne kadar krizler ya da buhranlar döneminde genelde hala önemliyse de eğitilmiş insanların "rasyonel" olmayan karizmatik güce pek itibar etmedikleri şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 3.24.: Güç Sağlayan Faktörler ve Önem Sıraları

Bilgi / Uzmanlık (1)	Etnik Yapı (5)
Siyasal Güç (3)	Ekonomik Güç (2)
Din (4)	Başka Sosyal Gruplara Aidiyet (6)

Parantez içindeki rakamlar altı seçeneğin aldıkları değerlere göre kendi içlerindeki sıralamayı göstermektedir.

Tablo 24, katılımcıların Türkiye ilgili algılarını ölçmeye çalıştığından özellikle önemlidir. Burada da bilgiye atfedilen önem özellikle kendini göstermektedir. Katılımcıların çoğu Türkiye'de kişilerin istediğini elde etmede bilginin önemini ilk sırada belirtmişlerdir. Katılımcıların yaklaşık % 41'i bilgi ve uzmanlığa ilk sırada önem atfetmişlerdir (ilk iki sırada önemli olduğunu düşünenlerin toplam oranı % 54 civarındadır). Bu da yine bilgi ile ilgili yukarıda yapılan yorumu destekliyor. Bilgi ve uzmanlıktan sonra Türkiye'de önemli olduğu düşünülen unsur ekonomik güçtür. Ekonomik gücü ilk sırada gösterenlerin oranı % 29,5 ise de ilk iki sırada bu unsuru gösterenlerin oranı % 69 civarındadır ki bu oran ilk iki sıra toplamı dikkate alındığında en fazla onay alan unsurdur. Dolayısıyla katılımcıların genelde Türkiye'de ekonomik gücü önemli gördükleri söylenebilir. Ayrıca yine bu unsura evli katılımcıların (birinci sırada) bekar katılımcılara (ikinci sırada) daha fazla önem verdikleri görülmektedir.

Yine önemli bir sonuç da katılımcıların bu noktada daha fazla oranda siyasal güce önem atfetmeleridir. Buna göre bu unsuru ilk sırada görenlerin oranı % 27 civarındayken, ilk iki sırada bu unsura önem atfedenlerin toplam oranı % 58 civarındadır. Halbuki genel anlamdaki algıları ölçmeye yönelik Tablo 21 ve Tablo 22'teki ideoloji ve gücün siyasal kaynakları katılımcılar tarafından pek önemli bulunmamışken Türkiye özelindeki Tablo 24'te bu unsur son derece önemli bir unsur olarak çıkmıştır. Hatta ilk iki sırada önemli bulanların toplam oranı bilgiye verilen önemi de aşarak yaklaşık % 58 olmuştur. Yine Türkiye özelindeki algıları soran bu tabloda, yukarıda Tablo 22'teki eğitim ile siyasal unsura önem atfetme arasındaki negatif ilişki yerini pozitif bir ilişkiye bırakmıştır.

Katılımcılar anketteki diğer üç unsura ise birbirine yakın düzeyde (çok düşük olmak üzere) önem atfetmişlerdir. Buna göre Türkiye'de istenen yere gelebilmek için dinin birinci derece önemli olduğunu düşünenlerin oranı % 1,8; etnik yapının birinci derecede önemli olduğunu düşünenlerin oranı % 1,3 ve başka sosyal gruplara aidiyetin birinci derecede olduğunu düşünenlerin oranı ise % 1,0'dır.

Tablo 3.25.: Türk Toplum Yapısı

	F	%
Tarım toplumundan sanayi toplumuna geçiş aşamasında	551	67,0
Tarım toplumu	49	6,0
Sanayi toplumundan sanayi ötesi topluma geçiş aşamasında	129	15,7
Sanayi toplumu	59	7,2
Bilgi toplumu	35	4,3

Tablo 25, güç konusundan daha çok toplumsal değişme konusu ile ilgilidir. Bu tablo ile katılımcıların Türkiye'yi hangi toplum tipi aşamasında gördükleri görülmeye çalışılmıştır. Buna göre katılımcıların büyük bir çoğunluğu Türkiye'yi tarımdan sanayiye geçiş aşamasında olan bir ülke olarak düşünmektedirler. Ancak ilginç olan nokta belki de bu sonuçtan sonra en fazla çıkması beklenen oranın sanayi toplumu lehine olması iken, katılımcıların yaklaşık % 16'sı Türkiye'nin sanayi aşamasını bitirip sanayi sonrası aşamaya geçiş sürecinde olduğunu düşünmeleridir. Halbuki Türkiye'nin sanayi toplumu olduğunu düşünenlerin oranı sadece % 7,2'dir. Yine tarım toplumu olduğumuzu düşünenlerin oranı da buna yakındır (% 6). En az çıkan oran ise (% 4,3) bilgi toplumu olduğumuzu düşünenlerin oranıdır.

SONUÇ

Bu çalışmaya başlanırken cevabı merak edilen bir soru vardı ve bu sorunun ardına düşülerek ve çok uzun bir süre harcanarak bir sonuca ulaşılmaya çalışıldı. Ulaşılan cevap belli bir kültürün bireylerini odak aldığından evrensellik iddiasında değildir. Zaten sosyal bilimlerde evrensel cevaplara ulaşıp ulaşılamayacağı ayrı bir tartışma konusunu teşkil etmektedir. Ancak bu çalışmayla ulaşılan sonuçlar hiç olmazsa belli bir coğrafyanın bireylerinin bazı konulardaki algılarıyla ilgili önemli ipuçları vermektedir. Bu sonuçların neredelerde kullanılabileceği ise ancak bu çalışmayı inceleyip içinde bulunduğu konumda kendisine fayda sağlayacağını düşünen üçüncü şahıslara bağlıdır. Ancak tabii ki çalışmanın temel amacı ulaşılabilecek sonuçların fonksiyonel olup olmaması ile ilgili değildir. Temel amaç ilgili yerlerde de belirtildiği gibi araştırılan kesimin bir tasvirini çıkarmak ve tabii ki temel varsayımımızın doğruluğunu ölçmektir.

Ardına düşülen sorunun ne olduğuna dönülecek olunursa bunun aslında cazibeli bir kavram olduğu görülecektir: Bilgi. Bilgi şüphesiz herkesin çok önemli bulduğu bir niteliği belirtmektedir. Bu kavramın ne olduğu ile ilgili öteden beri filozoflardan avam kesime kadar toplumun hemen her kesimince fikir yürütülmüş ve kavrama zamanla farklı anlamlar yüklenilmiştir. Özellikle “açık toplumlar”da bu kavramın sihirli bir anahtar gibi tüm kapıları açacağı yönünde kanaatler oluşmuştur. Peki acaba bilgi gerçekten de bu denli etkili miydi?

Öte yandan yine birçok kişiyi cezbeden ya da en azından hiç kimsenin kaçınmayacağı bir ilişkiler ağını ifade eden “güç” konusu da yine sosyal çözümlemeler için en temel kavramlardan birisidir. Ayrıca her sosyal ilişkide bu güç ilişkisinin kaçınılmazlığı söz konusuysa ve büyük bir ihtimalle her kesin kısaca başkansı etkileme anlamına gelen gücü elde etmek ister olması, bir kimsenin bu niteliği edinmesi için gerekli koşulların neler olabileceği veya bilgiyle bu niteliğin sağlanabilip sağlanamayacağı sorusunu akıllara getirmektedir. Yani kısaca acaba gerçekten bilgi bu denli bir etkiye sahipse malikine güç sağlamada büyük bir rol oynayabilir mi? Bu süreçte gücün anlamı olarak Weber (1996) kaynaklı “bir toplumsal ilişki içindeki bir aktörün, hangi temele

dayandığına bakılmaksızın karşı dirençlere rağmen kendi iradesini gerçekleştirme konumunda olması” tanımı temel alınmıştır.

Öte yandan bilginin güç sağlamada tek kaynak olmayacağı açık, bu yüzden başka kaynakların da göz önünde bulundurulması gerekiyordu ve bunların da katılımcılara sorulması gerekiyordu. Böylece bu faktörler arasında bir önem sıralaması yapmak mümkün olacaktı ve katılımcıların hangi faktörü daha önemli olarak algıladığı açıklık kazanacaktı.

Bu amaçla 862 kişiye, hazırlanan soru formuyla fikirleri soruldu. Buna göre kişiye güç sağlayan faktörlerin hangilerinin katılımcılara göre daha önemli olduğu bulunmaya çalışıldı. Hem bilginin gücüne olan inancımıza hem de bu yöndeki yaygın kanıya paralel olarak çalışmanın temel çıkış noktası, ‘güç sağlamada bilginin en önemli kaynak olduğu’ yönündeydi. Gerçi bulgular bu yargıyı çok da yalanlamamaktadır ancak çıkan sonuçlar bireylerin bu unsuru ilk sıraya koymadıkları yönünde oldu.

Verilere bakıldığında bireylerin gerçekten de bilgi faktörüne oldukça yüksek oranlarda önem verdikleri ve bilginin güç sağlamada ekonomik faktörlerden daha fazla önemsedikleri görülmüştür. Ancak beklenmedik bir şekilde katılımcıların psikolojik faktörleri tüm diğer unsurlardan daha fazla önemsedikleri de ortaya çıkmıştır.

Sonuç olarak bu çalışmaya başlanırken dikkate alınmayan bir unsur (psikolojik) güç elde etmede katılımcılar arasında en önemli faktör olarak değerlendirilmiştir. Bu yüzden temel çıkış yargımızın (bilginin güç sağlamadan “en önemli” faktör olduğu) doğrulanmadığı ancak buna rağmen bilginin güç sağlamada çok büyük oranda gerekli ve önemli bir unsur olduğu yönünde bir sonuca da ulaşıldığını söylemek doğru olacaktır. Bu sonuçla genelde Türk toplum yapısının özelliklerinden biri olarak gösterilen toplulukçu özün, bireyselliğe doğru bir çözülme içinde olduğunu söylemek mümkün olmaktadır. Her ne kadar Türkiye’de toplumsal bağlara verilen önemin geçerliliğini yitirdiğini söylemek mümkün değilse de kişiselliğe verilen önemin artmakta olduğunu söylemek yerinde bir tespit olacaktır. Öte yandan bu sonuçla varılacak bir başka yargı ise başka kültürleri referans alarak oluşturulan evrensellik iddiasındaki bazı genellemelerin, her kültüre uymayabileceği ve her kültürü etkileyecek faktörlerin farklı olabileceğidir.

KAYNAKLAR

- AKAY, Ali (2000). “*Michel Foucault'da İktidar ve Direnme Odakları*” Bağlam Yayınları, İstanbul
- AKTAN, Coşkun Can. Mehtap TUNÇ (1998). “Bilgi Toplumu ve Türkiye” *Yeni Türkiye Dergisi* 21. Yüzyıl Özel Sayısı (I. Cilt) Sayı 19. içinde s. 118-133
- ALTUNIŞIK, Remzi. Recai Coşkun, Serkan Bayraktaroğlu, Engin Yıldırım (2004). “*Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*” Sakarya Kitabevi, Sakarya
- ARON, Raymond (1992). “*Sınıf Mücadelesi*” Çev. Erol Güngör, Dergah Yayınları, İstanbul
- ARSLAN, Hüsamettin (1999). “Bilim, Bilimsel Bilgi ve İktidar” *Doğu Batı*, Sayı 7, s. 55-80
- ARSLAN, Yıldırım (2003). “Özgürlük İçin Cesur Olmalıyız” *Radikal Gazetesi*, 17/01/2003
- ATABEK, Ümit (2005). “Örnekleme” <http://www.umitatabek.net/ornekleme.html> 04/07/2005
- BAL, Hüseyin (2004). “Bilginin Felsefi ve Sosyolojik Boyutları” Fakülte Yayınevi, Isparta
- BARCAN, Murat (1998). “İletişim Teknolojisi Ürünleri Pazarlamasında Kampanya Sloganı: Bilgi Toplumu” *Yeni Türkiye Dergisi* 21. Yüzyıl Özel Sayısı Sayı (II. Cilt) Sayı 20. içinde s. 1595-1601
- BARRY, Norman P. (2003). “*Modern Siyaset Teorisi*” Çev. Mustafa Erdoğan, Yusuf Şahin, Liberte Yayınları, Ankara
- BARTLETT, Randall (1989). “*Economics and Power: An Inquiry Into Human Relations and Markets*” Cambridge University Press

- BAUMAN, Zygmunt (1999). “*Sosyolojik Düşünmek*” Çev. Abdullah Yılmaz, Ayrıntı Yayınları, İstanbul
- BELGE, Murat (2005). “Alim’den Bilgin’e” Radikal Gazetesi 03/07/2005
- BERND, Jordan. Alexander Lenz (1999). “*Yüzyılın 100 Politikacısı*” Çev. Aysu Erinç, Afa Yayınları, İstanbul
- BERTRAND, Russel (1999). “*İktidar*” İstanbul, Cem Yayınevi
- BOZKURT, Veysel (2000). “*Enformasyon Toplumu ve Türkiye*” Sistem Yayıncılık, İstanbul
- BOZKURT, Veysel (2004). “*Değişen Dünyada Sosyoloji*” Alfa Yayınları, İstanbul
- CANGIZBAY, Kadir (1998). “Bilgi Toplumuna Bilgiden Yana Reddiye” *Yeni Türkiye Dergisi* 21. Yüzyıl Özel Sayısı Sayı (II. Cilt) Sayı 20. içinde s. 1607-1612
- COVEY, Stephen R. (2001). “*Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı*” Çev. Gönül Suveren, Osman Deniztekin, Varlık Yayınları, İstanbul
- ÇAM, Esat (2000). “*Siyaset Bilimine Giriş*” Der Yayınları, İstanbul
- ÇELEBİ, Aykut (2002). “Toplum ve Siyaset” *Sosyolojiye Giriş* (Der.) İhsan Sezal içinde s. 199-240, Martı Yayınevi, Ankara
- ÇETİN, Halis (2003). “İktidar ve Meşruiyet” *Siyaset* (Der.) Mümtaz’er Türköne içinde s.35-68, Lotus, Ankara
- ÇOBAN, Hasan (1998). “Bilgi Toplumuna Planlı Geçiş” *Yeni Türkiye Dergisi* 21. Yüzyıl Özel Sayısı (I. Cilt) Sayı 19. içinde s. 251-270
- DAHL, Robert A. (2001). “*Demokrasi Üstüne*” Çev. Betül Kadioğlu, Phoenix Yayınevi, Ankara
- DİE (2005). http://www.die.gov.tr/nufus_sayimi/2000tablo1.xls 05/07/2005

- DURA, Cihan. Hayriye ATİK (2002). “*Bilgi Toplumu Bilgi Ekonomisi ve Türkiye*”
Literatür Yayıncılık, İstanbul
- ERDOĞAN, Mustafa (1997). “*Anayasal Demokrasi*” Siyasal Kitabevi, Ankara
- ERDOĞAN, Mustafa (1998). “Bilgi ve Özgürlüğün Bilgisi” *Liberal Toplum Liberal Siyaset* içinde s.235-145, Siyasal Kitabevi, Ankara
- ERDOĞAN, Mustafa (1999a). “Demokrasinin Felsefesi Üstüne Birkaç Not” *Sosyal ve Siyasal Teori* (Der. Atilla Yayla) içinde s.113-117, Siyasal Kitabevi, Ankara
- ERDOĞAN, Mustafa (1999b). “Demokrasi Aleyhtarlığının Cazibesine ve ‘Demokrasinin Gerçek Dünyası’na Dair Bazı Notlar” *Sosyal ve Siyasal Teori* (Der. Atilla Yayla) içinde s.149-155, Siyasal Kitabevi, Ankara
- ERDOĞAN, Mustafa (2005a). “İktidarda Yozlaşmak” Dünden Bugüne Tercüman Gazetesi 21.02.2005
- ERDOĞAN, Mustafa (2005b). “Yozlaşmanın Önüne Geçilebilir mi?” Dünden Bugüne Tercüman Gazetesi 28.02.2005
- EREN, Erol (1998). “*Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*” Beta Yayınları, İstanbul
- ERİŞ, Metin (1998). “Türkiye İçin İلمي Bilgiyi Arıyorum” *Yeni Türkiye Dergisi* 21. Yüzyıl Özel Sayısı (I. Cilt) Sayı 19. içinde s. 161-168
- ERKAN, Hüsnü (1998). “21. Yüzyıla Girerken Bilgi Toplumu ve Türkiye” *Yeni Türkiye Dergisi* 21. Yüzyıl Özel Sayısı (I. Cilt) Sayı 19. içinde s. 134-143
- FOUCAULT, Michel (1996). “Entelektüeller ve Güç” *Cogito* (3. Baskı) Sayı 8: Yaz s. 219-226
- GIDDENS, Anthony (1997). “*Sociology*” Polity Press
- GIDDENS, Anthony (2000). “*Soyoloji*” Haz. Hüseyin Özel, Cemal Güzel, Ayraç Yayınları, Ankara

- GÜNGÖR, Erol (1992). “*Sınıf Mücadelesi*” Raymond Aron Çav. Erol Güngör içinde s. 7-22, Dergah Yayınları, İstanbul
- HAYEK, Friedrich A. (1995). “*Kanun, Yasama Faaliyeti ve Özgürlük Cilt II : Sosyal Adalet Serabı*” Çev. Mustafa Erdoğan, Türkiye İş Bankası Yayınları, Ankara
- IRZİK, Gürol (2002). “Bilgi Toplumu mu, Enformasyon Toplumu mu? Analitik – Eleştirel Bir Yaklaşım” *Bilgi Toplumuna Geçiş* (Der.) İlhan Tekeli, Süleyman Çetin Özoğlu, Bahattin Akşit, Gürol Irzık, Ahmet İnam. içinde s. 53-62, TÜBA Yayınları, Ankara
- İSLAMOĞLU, Ahmet Hamdi (2003). “*Bilimsel Araştırma Yöntemleri*” Beta Yayınları, İstanbul
- KARAMAN, İsmail (1998). “Bilgi Toplumu Olmaya Süratle Yönelmeliyiz”. *Yeni Türkiye Dergisi* 21. Yüzyıl Özel Sayısı (I. Cilt) Sayı 19. içinde s. 239-251
- KEMERLİOĞLU, Eyüp (1996). “*Bilgi Sosyolojisi*” Saray Kitebevleri, İzmir
- KEYMAN, Fuat (2002). “Bilgi Toplumu ve Demokrasi” *Bilgi Toplumuna Geçiş* (Der.) İlhan Tekeli, Süleyman Çetin Özoğlu, Bahattin Akşit, Gürol Irzık, Ahmet İnam. içinde s. 106 - 111, TÜBA Yayınları, Ankara
- KIR, Yavuz (1998). “Global Köyde İnteraktif (Etkileşimli) Sanal Bir Toplum” *Yeni Türkiye Dergisi* 21. Yüzyıl Özel Sayısı (I. Cilt) Sayı 19. içinde s. 214-226
- KISSINGER, Henry (2004). “*Diplomasi*” Çev. İbrahim H. Kurt, Türkiye İş Bankası Yayınları, Ankara
- KIZILÇELİK, Sezgin (2000). “*Frankfurt Okulu*” Anı Yayıncılık, Ankara
- KOÇEL, Tamer (2001). “*İşletme Yöneticiliği*” Beta Yayınları, İstanbul
- KÖKER, Levent (1998). “*İki Farklı Siyaset*” Vadi Yayınları, Ankara
- KURT, Mustafa (2004). “Michel Foucault ve İktidar Çözümlemesi”
http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=451 17/11/2004

- KURTULUŞ, Kemal (1998), “Pazarlama Araştırmaları”, İ.Ü. İşletme Fak. Yay. Yay. No:274. 6. Baskı. İstanbul.
- KUŞ, Elif (2003). “Nicel-Nitel Araştırma Teknikleri” Anı Yayıncılık, Ankara
- LEDEEN, Micheal A. (2003). “Liderlik ve Güç Kullanımında Machiavelli” Çev. Türkan Arıkan, Elif Gökteke, Literatür Yayınları, İstanbul
- LORDOĞLU, Kuvvet (2000). “Yeni Yüzyılda Sendikasız Bir Sendikacılık Olasılığı Üzerine Tartışma” Prof. Dr. Nusret Ekin'e Armağan içinde s. 501-509 Tühis Yayınları, Ankara
- LUKES, Steven (2002). “İktidar ve Otorite” Sosyolojik Çözümlemenin Tarihi, Tom Bottomore, Robert Nisbet, Haz. Mete Tunçay, Aydın Uğur içinde s. 627-670, Ayraç Yayınları, Ankara
- LUTHANS, Fred (1992). “Organizational Behavior” 6 th Edition, Mc Graw-Hill, New York
- MACHIAVELLI, Niccolo (1992). “Hükümdar” Çev. Selahattin Bağdatlı, Sosyal Yayınları, İstanbul
- McSweeney, Brendan (2005). “Hofstede's Model of National Cultural Differences and Their Consequences: A triumph of faith - A failure of analysis" <http://geert-hofstede.international-business-center.com/mcsweeney.shtml> 06/07/2005
- MOORHEAD, Griffin (1986). “Organizational Behavior” Houghton Mifflin, Boston
- PHILIP, Mark (1997). “Micheal Foucault” Çağdaş Temel Kuramlar, Quentin Skinner, Çev. Ahmet Demirhan içinde s.90-110, Vadi Yayınları, Ankara
- POPPER, Karl (1999). “Açık Toplum Düşmanlarına Yeniden Bakış” Sosyal ve Siyasal Teori (Der. Atilla Yayla) içinde s. 25-32, Siyasal Kitabevi, Ankara
- ROBBINS, Anthony (1992). “Sınırsız Güç” Çev. Mehmet Değirmenci, İnkılap Yayınevi, İstanbul

- SAID, Edward (1999). "Micheal Foucault" Çev. Özgür Emir *Doğu-Batı Dergisi* Sayı 9
- SALAMON, Micheal (1998). "*Industrial Relations – Theory and Practice*" Third Edition Prentice Hall
- SEYREK, İsmail. Ahmet Özalp (2004). "Bilgi ve İktidar İlişkisi" 3. Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi, Bildiriler Kitabı içinde s. 49-57, Eskişehir
- SKINNER, Quentin (1997). "Teorinin Dönüşü" *Çağdaş Temel Kuramlar* (Der. Quentin Skinner), Çev. Ahmet Demirhan içinde s. 9-33, Vadi Yayınları, Ankara
- ŞENEL, Alaettin (1996). "Siyasal Düşünceler Tarihi" Bilim ve Sanat Yayınları, Ankara
- ŞENEL, Aleattin (1995). "İlkel Topluluktan Uygur Topluma: Geçiş Aşamasında Ekonomik Toplumsal Düşünsel Yapıların Etkileşimi" Bilim ve Sanat Yayınları, Ankara
- TALAS, Cahit (1990). "*Toplumsal Politika*" İmge Kitabevi, Ankara
- TEKELİ, İlhan (2002). "Bilgi Toplumuna Geçerken Farklılaşan Bilgiye İlişkin Kavram Alanı Üzerinde Bazı Saptamalar" *Bilgi Toplumuna Geçiş* (Der.) İlhan Tekeli, Süleyman Çetin Özoğlu, Bahattin Akşit, Gürol İrzık, Ahmet İnam. içinde s. 15-46, TÜBA Yayınları, Ankara
- TEKELİOĞLU, Orhan (1999). "*Micheal Foucault ve Sosyolojisi*" Çev. İbrahim Sirkeci, Bağlam Yayınları, İstanbul
- TÖZÜN, Atilla (2004). "Bilgi Üzerine"
<http://historicalsense.com/Archive/Fener33.htm> 12/10/2004
- UÇKUN, Seher. Gazi Uçkun, Hasan Latif (2002). "Bilgi Toplumu ve Türkiye" I. *Ulusal Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı* içinde s. 247-261, Kocaeli

- ÜLSEVER, Cüneyt (2003). “21. Yüzyılda İnsan Yönetimi : Üretimin Temel Kaynağı
İnsana Yeni Bir Bakış” Om Yayınevi, İstanbul
- VERGİN, Nur (2003). “Siyasetin Sosyolojisi” Bağlam Yayınları, İstanbul
- Via-Web (2005). “Power Distance” <http://www.via-web.de/282.0.html> 06/07/2005
- WEBER, Max (1996). “*Sosyoloji Yazıları*” Çev. Taha Parla, İletişim Yayınları,
İstanbul
- WRONG, Dennis Hume (1980). “*Power, Its Forms, Bases, and Uses*” Harper and
Row, New York
- http://www.geert-hofstede.com/geert_hofstede_resources.shtml 06/07/2005 : “Geert
Hofstede Cultural Dimensions”
- YALIM, Hülya (2004). “Descartes ve F. Bacon’un Bilgi Anlayışı”
<http://www.geocities.com/felsefem/> 15/09/2004
- YAYLA, Atilla (1993). “*Liberal Bakışlar*” Siyasal Kitabevi, Ankara
- YAYLA, Atilla (1998a). “*Liberalizm*” Liberte, Ankara
- YAYLA, Atilla (1998b). “*Siyaset Teorisine Giriş*” Siyasal Kitabevi, Ankara
- YAYLA, Atilla (1998c). “Bilgi Çağı: Doğrular ve Yanlıklar” *Yeni Türkiye Dergisi* 21.
Yüzyıl Özel Sayısı Sayı (II. Cilt) Sayı 20. içinde s. 1602-1606
- YILDIRIM, Cemal (1994) “*Bilim Tarihi*” Remzi Kitabevi, İstanbul
- YILDIRIM, Engin (1997). “*Endüstri İlişkileri Teorileri – Sosyolojik Bir
Değerlendirme*” Değişim Yayınları, Sakarya
- YILDIRIM, Engin (2001). “Manuel Castells’in Ağsı Toplum Yaklaşımı” *Bilgi ve
Toplum*, Sayı 3 s.229-236
- YILDIRIM, Engin (2000). “Disiplinel Güç ve Organizasyonlar” *Prof. Dr. Nusret
Ekin’e Armağan* içinde s. 915-934, TÜHİS, Ankara

YILDIRIM, Engin, Mehmet DUMAN (2003). “Bilgi – İktidar Toplum Bağlamında Akademik Özgürlük ve Üniversite Özerkliği” *II. Ulusal Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı*, Kocaeli



EKLER

EK-1: Anket Formu

"Bireylerin Güç Algılamalarında Bilginin Yeri: Bir Araştırma" konulu araştırmamızın anket sorularıdır. Bulgular başka amaçla kullanılmayacaktır.

1. Cinsiyet : () Erkek () Kadın
2. Yaş : İl :
3. Eğitim : () İlköğretim M. () Lise M. () Ön Lisans M. () Lisans M.
() Y. Lisans M. () Doktora M. () Lise Ö. () Ön Lisans Ö.
() Lisans Ö. () Y. Lisans Ö. () Doktora Ö.
4. Medeni Hal : () Bekar () Evli (Varsa çocuk sayısı)
5. Meslek : () İşçi () Memur () Serbest Meslek () Öğrenci
() Ev Hanımı () İşsiz () Emekli () Akademisyen () Diğer
6. Aylık Ort. Gelir : ()-500 YTL () 501 - 800 YTL () 801 - 1.200 YTL () 1.201 - 2.000 YTL
() 2.001 - YTL

	Tamamen katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle katılmıyorum
7. "Kendine güvenen İnsan" güçlüdür.	()	()	()	()	()
8. "Siyasi tanıdıklar" güç elde etmede gereklidir.	()	()	()	()	()
9. "Zenginlik" güç elde etmede en önemli unsurdur.	()	()	()	()	()
10. "Eğitilmiş olmak" güç elde etmede önemlidir.	()	()	()	()	()
11. "Üniversite okumak" güç elde etmede önemlidir.	()	()	()	()	()
12. "Köklü bir aleye sahip olmak" güç elde etmede önemlidir.	()	()	()	()	()
13. "Demeğe üye olmak" güç elde etmede önemlidir.	()	()	()	()	()
14. "Çok fazla insan tanımak" güç elde etmede önemlidir.	()	()	()	()	()
15. "Cemaate üye olmak" güç elde etmede önemlidir.	()	()	()	()	()
16. "İdeolojiye sahip olmak" güç elde etmede önemlidir.	()	()	()	()	()
17. "Siyasi partiye üye olmak" güç elde etmede önemlidir.	()	()	()	()	()
18. "Bilgili olmak" güç elde etmede önemlidir.	()	()	()	()	()
19. "Onurlu olmak" güçlü olmak için yeterlidir.	()	()	()	()	()
20. "Hiç kimseye boyun eğmemek" güç sunar.	()	()	()	()	()
21. Her duruma uyum sağlamak (herkesi onaylamak) güç sunar.	()	()	()	()	()
22. Sahip olunan meslek güç sağlar.	()	()	()	()	()
23. Fiziksel özellikler (güzellik, yakışıklılık v.b.) güç sağlar.	()	()	()	()	()
24. Sevilen İnsan olmak güç sağlar.	()	()	()	()	()
25. Korkulan, çekinilen İnsan olmak güç sağlar.	()	()	()	()	()
26. "Silah" güç sağlayan bir unsurdur.	()	()	()	()	()
27. Dini inanç güç sağlar.	()	()	()	()	()
28. Bilgi önemli bir güç sağlayıcısı olsa bile Türkiye'de bulunacağım mevkie denk bilgim (ve donanımım) olmazsa bile bazı bağlantılarla bu mevkie gelebilirim.	()	()	()	()	()
29. Türkiye AB'ye girerse insanların güç elde etme kaynaklarında bir değişiklik olacağına inanıyor musunuz?	()	()	()	()	()

30. Aşağıda kişiye güç sağlayan araçlardan size göre en önemliden az önemliye doğru sıralayınız.

- Bilgi
 Kişinin kendisi (kişilik)
 Ekonomik anlamda varlıklı olmak.
 Doğrudan bağlantılara sahip olmak (örneğin yüksek mevkilerden, doğrudan erişebileceğiniz, tanıdıklarınızın olması)
 Dolaylı bağlantılara sahip olmak (örneğin yüksek mevkideki kişiye doğrudan değil de bir aracı vesilesiyle -bu aracı o kişiyi etkileyebilecek birisinden sekreterine hatta çaycısına kadar çok sayıda kişi olabilir- erişilme imkanınızın olması)
 Siyasal görüş (ideoloji)
 Din
 Aşiret / aile

31. Kendinizi güçlü hissediyor musunuz?

Evet, çünkü

.....

Hayır, çünkü

.....

32. Aşağıdaki güç kaynaklarını size göre önem sırasına koyunuz.

sosyal

siyasal

İktisadi

Psikolojik

33. Aşağıdaki güç türlerini size göre önem sırasına koyunuz.

Ödüllendirme gücü

Cezalandırma gücü

Yasal güç

Uzmanlık gücü

Karizmatik güç

34. Türkiye'de bir kimsenin 'istediği yer'e ulaşabilmesi için size göre aşağıdaki faktörleri önem sırasına koyunuz.

Bilgi / uzmanlık

Siyasal Güç

Din

Etnik yapı

Ekonomik güç

Başka sosyal gruplara aidiyet

35. Sizce Türkiye toplumu aşağıdakilerin hangisine denk gelmektedir?

Tarım Toplumu

Sanayi Toplumu

Bilgi Toplumu

Tarım toplumundan sanayi toplumuna

geçiş aşamasında

Sanayi toplumundan sanayi ötesi topluma (bilgi toplumu) geçiş aşamasında

EK-II: Ortalamalar

Cevaplar*	1	2	3	4	5	
7. "Kendine güvenen insan" güçlüdür.						1,5
8. "Siyasi tanıdıklar" güç elde etmede gereklidir.						2,3
9. "Zenginlik" güç elde etmede en önemli unsurdur.						2,2
10. "Eğitimli olmak" güç elde etmede önemlidir.						1,9
11. "Üniversite okumak" güç elde etmede önemlidir.						2,3
12. "Köklü bir aileye sahip olmak" güç elde etmede önemlidir.						2,3
13. "Derneğe üye olmak" güç elde etmede önemlidir.						3,2
14. "Çok fazla insan tanımak" güç elde etmede önemlidir.						2,5
15. "Cemaate üye olmak" güç elde etmede önemlidir.						3,2
16. "İdeolojiye sahip olmak" güç elde etmede önemlidir.						2,7
17. "Siyasi partiye üye olmak" güç elde etmede önemlidir.						2,9
18. "Bilgili olmak" güç elde etmede önemlidir.						1,8
19. "onurlu olmak" güçlü olmak için yeterlidir.						2,4
20. "Hiç kimsese boyun eğmemek" güç sunar.						2,6
21. Her duruma uyum sağlamak (herkesi onaylamak)güç sunar						3,5
22. Sahip olunan meslek güç sağlar.						2,1
23. Fiziksel özellikler (güzellik, yakışıklılık v.b.) güç sağlar.						2,9
24. Sevilen insan olmak güç sağlar.						2,0
25. Korkulan, çekinilen insan olmak güç sağlar.						3,3
26. "Silah" güç sağlayan bir unsurdur.						3,6
27. Dini inanç güç sağlar.						2,6
28. Bilgi önemli bir güç sağlayıcısı olsa bile Türkiye'de bulunacağım mevkile denk bilgim (ve donanımım) olmazsa bile bazı bağlantılarla bu mevkile gelebilirim.						2,3
29. Türkiye AB'ye girerse insanların güç elde etme kaynaklarında bir değişiklik olacağına inanıyor musunuz?						2,8

- *1- Tamamen katılıyorum
2- Katılıyorum
3- Kararsızım
4- Katılmıyorum
5- Kesinlikle Katılmıyorum

ÖZGEÇMİŞ

Fuat MAN, 1977 yılında Hilvan – Kadıkent Köyü'nde (Şanlıurfa) doğmuştur. 1989'da Kadıkent Köyü İlkokulu'ndan, 1993'da İstanbul Sefaköy Lisesi orta kısmından, 1996'da ise lise kısmından mezun olmuştur. 1996 yılında girdiği Hacettepe Üniversitesi İİBF Kamu Yönetimi Bölümü'nden 2000 yılında mezun olmuştur. Halen Sakarya Üniversitesi İİBF Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü Endüstri İlişkileri bilim dalında araştırma görevlisi olarak çalışmaktadır

