

## SOSYAL SERMAYENİN KURUMSAL, KAYNAK BAĞIMLILIĞI VE İŞLEM MALİYETİ KURAMLARI CEPHESİNDEN ALGILANIŞI

Cem ŞEN<sup>1</sup>  
İbrahim Sani MERT<sup>2</sup>

### ÖZ

Bu çalışmanın amacı, sosyal ağlar yardımı ile sosyal sermaye oluşturma çabalarının ilişki kurma ve geliştirme maksadıyla gerçekleştirildiğini, kurulan ilişkilerin temelinde meşruiyet kazanma, kıt kaynaklara erişim, bilgiye ve teknolojik yeniliklere erişim ve paylaşım ve işlem maliyetlerinin minimize edilmesi gibi amaçların yattığını kuramsal olarak ortaya koymaktır. Birey ve toplulukların birbirleri ile olan bağlantılarını (ağ yapılanmalarını/kimi tanıdığınızı) ve bu bağlantılar sayesinde kaynaklara erişimlerini vurgulayan sosyal ağ kuramı kapsamındaki sosyal sermayeye olan ilgi gün geçtikçe artmaktadır. Özellikle de konunun esasının kurumsal kuram, kaynak bağımlılığı kuramı ve doğal sonucu olan güç mücadelesi ile işlem maliyet kuramıyla olan şaşırtıcı ilişkisi ve bütünleşmeler dikkat çekmektedir. Sonuç olarak, sosyal ağların hangi amaçlarla kurulmak istendiği kavramsal olarak ortaya konulmakta ve kuramsal öneriler sunulmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal Ağ Kuramı, Sosyal Sermaye, Kurumsal Kuram, Kaynak Bağımlılığı Kuramı, İşlem Maliyet Kuramı

## PERCEPTION OF SOCIAL CAPITAL FROM THE PERSPECTIVE OF INSTITUTIONAL, RESOURCE DEPENDENCE AND TRANSACTION COST THEORIES

### ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze conceptually the efforts to establish social capital via social networks. The aim of these efforts is to establish and develop relations which will help to gain legitimation, to access and to share of rare resources, knowledge and, technological innovations, and hence to minimize the transaction costs. The interest for social capital, which is basically means the relationships among persons and communities (network constructions/who you know), has been increasing nowadays. Specifically, social capital is getting more and more attention when it comes to the relationships and integrations among institutional theory, resource dependence theory, and transaction cost theory. By considering social capital as an asset in networks this paper concludes by arguing the idea behind to establish social networks theoretically and putting forward some propositions.

**Keywords:** Social Network Theory, Social Capital, Institutional Theory, Resource Dependence Theory, Transaction Cost Theory

<sup>1</sup> Dr., Millî Savunma Bakanlığı, [cem.sen@hotmail.com](mailto:cem.sen@hotmail.com), ORCID: 0000-0002-7300-0170.

<sup>2</sup> Prof. Dr., Antalya Bilim Üniversitesi, İ.İ.S.B.F., İşletme Bölümü, [ibrahim.mert@antalya.edu.tr](mailto:ibrahim.mert@antalya.edu.tr), ORCID: 0000-0002-2850-1865.

Received/Geliş: 25/06/2019 Accepted/Kabul: 09/09/2019, Research Article/ Araştırma Makalesi

Cite as/Alıntı: Şen, C. ve Mert, İ. S. (2019), "Sosyal Sermayenin Kurumsal, Kaynak Bağımlılığı ve İşlem Maliyeti Kuramları Cephesinden Algılanışı", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, cilt 28, sayı 2, s. 163-178.

## Giriş

Dünyada meydana gelen değişim rüzgârının her yönden ve sıkça esmesinin sebep olduğu yoğun belirsizlik ortamı, bireysel ve örgütsel davranış bazında değişik yaklaşımların doğuşuna neden olmaktadır. Sürdürülebilir rekabetin ve performansın sağlanması amaçlı; neye sahip olduğunuzu vurgulayan geleneksel finansal sermaye (Luthans, Luthans ve Luthans, 2004: 46), kişisel bilgi ve beceri yeteneğinizi (ne bildiğinizi) vurgulayan beşeri sermaye (Barney, 1991: 102; Luthans ve diğer., 2004: 45-46; Keeley, 2007: 29; Luthans ve Youssef, 2007: 335), sahip olunan entelektüel bilgi ve birikim ile yüksek değer ve zenginlik yaratma yeteneğinizi vurgulayan entelektüel sermaye (Nahapiet ve Ghoshal, 1998: 245; Kannan ve Aulbur, 2004: 389) ile bireyin potansiyel ve psikolojik kapasitesini (kim olduğunuzu) vurgulayan psikolojik sermayesinin (Luthans, 2002a: 699-700; Luthans, 2002b: 69-70; Wright, 2003: 437-438; Luthans ve diğer., 2004: 45-46; Luthans ve Youssef, 2007: 335; Avey, Wernsing ve Luthans, 2008: 52-53; Şen ve Mert, 2019; Mert ve Şen, 2019; Aslan ve Mert, 2019; Şen, Mert ve Aydın, 2017) yanında, birey ve toplulukların birbirleri ile olan bağlantılarını (ağ yapılanmalarını/kimi tanıdığımızı) ve bu bağlantılar sayesinde kaynaklara erişimlerini vurgulayan sosyal ağ kuramı kapsamındaki sosyal sermayeye (Granovetter, 1973: 1360-1361, Nahapiet ve Ghoshal, 1998: 243; Paxton, 1999: 89; Luthans ve diğer., 2004: 46; Luthans ve Youssef, 2007: 335) olan ilgi gün geçtikçe artmaktadır.

Bu ilgi kapsamında, sosyal ağlar yardımı ile sosyal sermaye oluşturma çabalarının ilişki kurma ve geliştirme temelinde gerçekleştiği ifade edilebilir. Kurulan ilişkilerin temelinde meşruiyet kazanma (Meyer ve Rowan, 1977: 346,352; DiMaggio ve Powell, 1983: 149; Baum ve Oliver, 1991; Pfeffer, 1997: 63; Scott, 2003: 881), kıt kaynaklara erişim ve paylaşım (Pfeffer ve Salancik, 1978), bilgiye ve teknolojik yeniliklere erişim ve paylaşım (Hamel, 1991: 83; Aydın, Özen ve Mert, 2018) ve işlem maliyetlerinin minimize edilmesi (Williamson, 2008: 9) gibi amaçların yattığı vurgulanabilir. Söz konusu ilişkilerin kurulmasının kritik koşulları Oliver (1990) tarafından; gereklilik, asimetri, karşılıklılık, verimlilik, istikrar/kararlılık ve meşruiyet şeklinde sıralanmıştır, söz konusu koşullar;

- Gereklilik, ilişkilerin devlet kurumları, endüstri ya da meslekleşme/profesyonelleşmeden kaynaklanan yasal veya zorunlu nedenlerle oluşturulması,
- Asimetri, ilişkilerin sahip olunan büyüklük ve daha fazla bilgi gibi üstünlük nedeniyle diğer taraf üzerinde güç ve kontrol uygulama yoluyla kurulması,
- Karşılıklılık, ilişkilerin ortak hedefleri gerçekleştirmek ve karşılıklı fayda sağlama amacıyla oluşturulması,
- Verimlilik, ilişkilerin verimlilik kaygısıyla, girdi/çıktı oranlarını geliştirmek maksadıyla kurulması,
- İstikrar/kararlılık, ilişkilerin çevresel belirsizliğe uyumlamacı tepki verme amacıyla oluşturulması,
- Meşruiyet, ilişkilerin kurumsal çevre içerisinde hayatını sürdürebilmek için benzer kurumlara eşbiçimli hâle gelmek nedeniyle kurulması olarak ifade edilmiştir (Oliver, 1990: 242-246).

Kurulması planlanan herhangi bir ilişkide söz konusu kritik faktörlerin tamamını ya da sadece bir kaçını görmek mümkün olabilmektedir. Kurulması planlanan ilişkilerin hangi nedenlere dayandığı araştırıldığında, konunun sosyal ağ kuramı kapsamındaki sosyal sermayeye ile yakından ilgili olduğu görülebilmektedir. Özellikle de ağ düzeneklerine bu bağlamda yaklaşıldığında, konunun esasının kurumsal kuram, kaynak bağımlılığı kuramı ve doğal sonucu olan güç mücadelesi ile işlem maliyet kuramıyla olan şaşırtıcı ilişkisi ve bütünleşmeler (Parkhe, Wasserman ve Ralston, 2006) dikkat çekmektedir.

Çalışmada öncelikle sosyal ağ kuramı, sosyal yerleşiklik (social embeddedness) ve sosyal sermaye (social capital) kavramlarının yönetim-örgüt düşüncesindeki yeri irdelenmekte; sosyal ağ kuramının kurumsal kuram, kaynak bağımlılığı kuramı ve doğal sonucu olan güç mücadelesi ile işlem maliyet kuramı ile olan ilişkisi tartışılmakta; sosyal ağ kuramının kurumsal kuram, kaynak bağımlılığı kuramı ve işlem maliyet kuramı cephesinden nasıl algılandığı ortaya konularak, bir takım kuramsal önermeler geliştirilmektedir.

#### **Kavramsal Çerçeve**

#### **Sosyal Ağ Kuramı, Sosyal Yerleşiklik ve Sosyal Sermaye Kavramlarının Yönetim-Örgüt Düşüncesine Getirdikleri**

Marin ve Wellman (2014) sosyal ağı, aralarında bir veya daha fazla ilişki olan aktörlerin oluşturduğu sosyal bir grup olarak tanımlamaktadır. Gulati (1998) sosyal ağı, ekonomik veya sosyal ilişkiler yoluyla birbirine bağlı aktörlerin oluşturduğu sosyal bir grup olarak ifade etmektedir (Gulati, 1998: 297). Bir başka tanıma göre ise sosyal ağ, aynı çıkar ve yaşam biçimlerine sahip aktörlerin kişisel etkileşimden doğan bir ağıdır (Chisholm ve Nielsen, 2009: 20-21).

Aktörlerin hayatında önemli bir yeri olan sosyal ağ kuramının, son yıllarda popüler olmasının nedenlerini;

- Kaos ve karmaşıklık kuramı hariç diğer kuramlar gibi lineer ve indirgemeci mantığı kabul etmeyerek bütüncül yaklaşımı benimsemesi (Polanyi, 1992: 193),
- Kategoriler yerine ağdüzeneklerinde yer alan aktörlerin arasındaki sosyal ilişkileri ele alması (Emirbayer ve Goodwin, 1994: 1414),
- Ekonomik ilişkilerin sosyal ilişkilerden soyutlanamayacağını savunması (Polanyi, 1992: 33; Granovetter, 1985: 481; Granovetter, 1992: 6; Burt, 1992: 9; Uzzi, 1997: 35) ve
- Sosyal ağdüzenekleri içerisindeki aktörlerin arasındaki ilişkilerin yapısına ilişkin analizlerin yapılabilmesini mümkün kılan sosyal ağ analiz yazılımı (Scott ve Carrington, 2014: 4) programlarını (Uygulamalı Grafik ve Ağ Analizi Yazılımı-AGNA, MultiNet, NetMiner3, İkinci Derece Denklemler için Çoklu Regresyon Yazılımı-MRQAP, Sosyal İlişkiler Ağı Analizi Yazılımı-UCINET) kullanması olarak sıralayabiliriz.

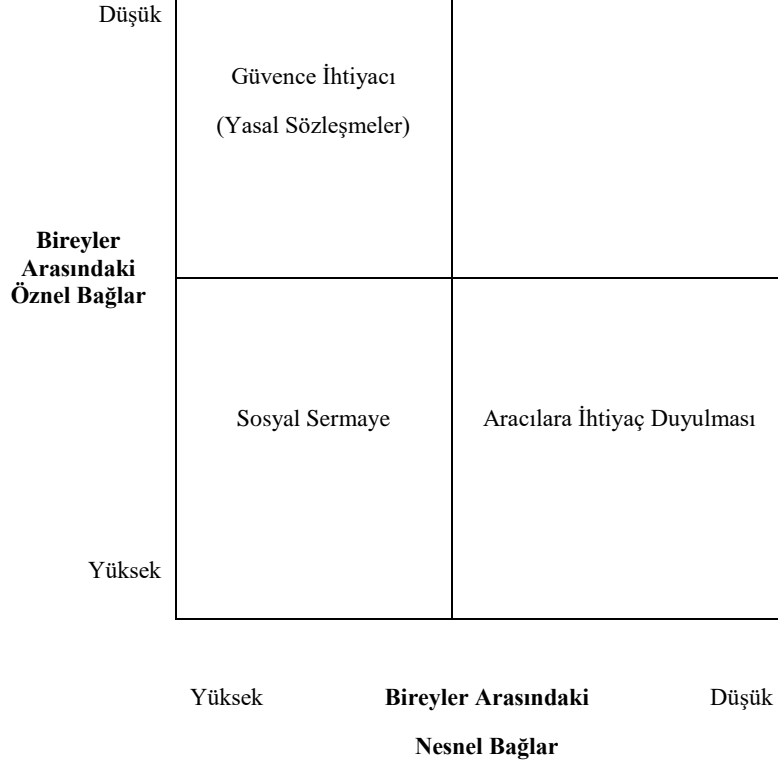
Ekonomik kararların verilmesinde aktörlerin arasındaki sosyal ilişkilerinden etkilenmemelerinin mümkün olmadığını vurgulayan Polanyi (1944) ve Granovetter (1985), ekonomik aktörler arasındaki etkileşim ve sosyal ilişkilerin ekonomik kararların alınmasındaki etkisini, sosyal yerleşiklik olarak tanımlamaktadır (Polanyi, 1944: 60; Granovetter, 1985: 504; Beckert, 2003: 769). Burada aktörler arasındaki ilişkinin kalitesi güven ve paylaşılmakta olan normaları içeren yerleşik ilişkidir (Uzzi ve

Lancaster, 2004: 321). Çünkü aktörlerin tüm faaliyetleri kişisel motivasyonlarıyla yakından ilgili olup (Granovetter, 1992: 6), daha önceden kurulmuş olan sosyal ilişkiler, aktörlerin ekonomik tercih ve seçimlerinde önemli bir yer tutmaktadır (Whiteman ve Cooper, 2000: 1267). Sosyal yerleşikliğin yüksek olması, aktörler arasındaki ekonomik ilişkilerde, mali konularda karar verilmesinde ve mevcut rekabetin yapısında sosyal ağların ağırlıklı olarak belirleyici olması anlamına gelmektedir (Sözen, 2007: 18-19).

Sosyal yerleşiklik kavramı sosyal sermaye kavramı ile somut ve daha iyi anlaşılabilir bir platforma taşınmıştır. Sagut'a (2006) göre sosyal sermayenin ağ düzeneği araştırmalarıyla olan ilişkisi, yeni imkânları içerisinde barındıran bir araştırma alanı olarak ortaya çıkmaktadır (Sargut, 2006: 3). Putnam (1993), sosyal sermayeyi sosyal kurumun eylemleri kolaylaştırarak toplumun etkinliğini artıran güven, normlar ve iletişim ağları gibi özellikleri olarak tanımlamaktadır (Putnam, 1993: 169). Bir başka tanıma göre ise sosyal sermaye, karşılıklı arkadaşlık ve tanışıklık sonucu oluşmuş ve kalıcı ilişkiler ağ düzeneğine sahip olmanın birey ya da gruba sağladığı somut ya da soyut yarar ve kaynakların tümüdür (Coleman, 1988: S100; Bourdieu ve Wacquant, 1992: 119; Lin, 2000: 786; Adler ve Kwon, 2002: 23; Bueno, Salmador ve Rodriguez, 2004: 557).

Sosyal sermaye, aktörlere sosyal ağ düzeneklerindeki bilgi ve kaynaklara erişim imkânı sağladığı için örgütsel alanda da önemli bir konuma sahiptir (Sargut, 2006: 4). Ancak, sosyal sermayenin sosyal ağlar yardımı ile yaratıldığı ve geliştirildiği (Çetin, 2006: 2) gerçeği gözden kaçırılmamalıdır. Bu bağlamda sosyal sermaye kavramı ile sosyal iletişim ağlarının değerli bir servet olduğuna işaret edilmektedir. Bireyin sosyal olduğu, sosyal ağlara katıldığı sürece ilişkiler kurabileceği ve bu vesileyle sosyal sermaye için basamak teşkil eden karşılıklı güveni temin edebileceği ifade edilebilir. Putnam'a (2000) göre fırsatçılığı ortadan kaldıran güven, sosyal sermayenin anahtar ögesidir (Putnam, 2000: 319). Sosyal sermayenin kazanılması onun sürekli olarak elde tutulacağı anlamına gelmemektedir. Diğer sermaye biçimlerinden farklı olarak sosyal sermayenin piyasada ticaretini yapmak mümkün olmamakta, kazanımlar ilişkilerin zaman içerisinde değişmesi ile biçimsel olarak farklılaşabilmekte, ilişkiler bittiğinde ise tamamen kaybolabilmektedir (Leana ve Buren, 1999: 539).

Paxton (1999), sosyal sermayeyi bireylerin nesnel iletişim ağı ile aynı bireyler arasındaki öznel bağlar (güven, karşılıklılık, pozitif duygular) olarak tanımlamış ve oluşturduğu sosyal sermaye modelini (Paxton, 1999: 94-96) Şekil 1'deki tipolojide özetlemiştir. Bu kapsamda, bireyler arasındaki öznel ve nesnel bağlar yüksek olduğunda sosyal sermaye var olmakta; nesnel bağlar yüksek, öznel bağlar düşük olduğunda aktörler işbirliğini güvence altına almak için yasal olarak bağlayıcı sözleşmeler gibi yollara başvurmakta; nesnel bağlar düşük, öznel bağlar yüksek olduğunda ise etkili iletişimin sağlanabilmesi için araçlara ihtiyaç duymaktadırlar. Modeli, bireylerden örgütlere uyarılmanın mümkün olduğu söylenebilir.



**Şekil 1.** Sosyal Sermaye Modeli

**Kaynak:** Paxton, P. (1999). Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment, *American Journal of Sociology*, 105(1), s. 94-96.

Sosyal ağlar yardımı ile oluşturulan sosyal sermaye bireysel ve örgütsel bazda elde edilen başarının açıklanmasında önemli bir faktör olarak göze çarpmaktadır (Adler ve Kwon, 2002: 21-22). Bireysel seviyede profesyonel başarıyı etkilemekte, kişilere iş bulma konusunda yardım etmekte, örgüt içerisindeki birimler arasında kaynakların paylaşılmasını sağlamakta, entelektüel sermaye oluşturma ve inovasyonu teşvik etmekte, çalışanların iş devrini azaltmakta, yeni projelerin başlatılmasında rol oynamakta, ilişkide bulunulan aktörlerle bağları ve örgütler arası öğrenmeyi güçlendirmektedir (Pescosolido, 1992: 1103-1104; Seibert, Kraimer ve Liden, 2001: 223; Bueno ve arkadaşları, 2004: 558). Bu bağlamda, sosyal ağ kuramı farklı sosyal bağ

ve ilişkilerin, aktörlere farklı yararlar sağladığını ifade etmek yanlış olmayacaktır. Lin (2001) sosyal sermayenin tanımındaki kazançların sağlanmasında bilgi, araçların etkisi, güvenilirliğin doğrulanması ve sözlerin sağlamlaştırılması gibi bir takım mekanizmalara ihtiyaç duyulduğunu vurgulamıştır (Lin, 2001: 18-19). Böylece pozitif faydaların elde edilmesi mümkün olabilecektir.

Sosyal ağlar konusundaki önemli tartışmalardan birisi de ne tür bağların bireysel ve örgütsel bazda daha çok kazanımlara yol açtığı konusunda olmaktadır (Sözen ve Gürbüz, 2012: 308). Bu konuda merkezilik (Hagedoorn, 2006; Monge ve Contractor, 2001), güçlü bağlar (Bourdieu, 1986: 248; Coleman, 1988: S98; Podolny, 2001), zayıf bağlar (Granovetter, 1973; 1983) ve yapısal boşluklar (Burt, 1992; Burt, 2004) üzerinde en çok tartışılan konular olarak öne çıkmaktadır.

Merkezilik bir aktörün içerisinde yer aldığı ağ düzeneğindeki merkezde konumlanmasını ve bu nedenle de diğerlerine göre daha fazla bilgi ve kaynağa erişebilmesini ifade etmektedir (Hagedoorn, 2006: 676-678; Monge ve Contractor, 2001). Sosyal ağ düzeneklerindeki bağın gücünün zayıf olması aktörler arasındaki mevcut ilişkilerin seyrek ve uzak olmasını, güçlü olması ise ilişkilerin sık, yakın ve uzun süreli ve olmasını ifade etmektedir.

İlişkilerde güçlü bağların önemine dikkat çeken yaklaşıma göre söz konusu bağlar, ancak ve ancak karşılıklı güven ile sağlanabilir (Fukuyama, 1995: 23; Sözen ve Gürbüz, 2012: 310). Güven, karşılıklı taraflar arasında güçlü ilişkilerin kurulması için ön koşul olarak karşımıza çıkmaktadır (Sargut, 2003). Güçlü bağlara sahip aktörler zayıf bağları olan aktörlere göre daha fazla çeşit bilgiye erişme imkânına sahip olmaktadır (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988; Podolny, 2001).

Zayıf bağlar ya da kol mesafesindeki ilişkiler aktörler arasında herhangi bir sosyal bağlantı içermeksizin yürütülmekte olan piyasa ilişkileri olarak tanımlanmaktadır (Uzzi, 1999: 483; Uzzi ve Lancaster, 2004: 321). Bir başka tanıma göre ise zayıf bağ zaman içerisinde nadiren gerçekleşen bağlantıları ifade etmektedir (Granovetter, 1983: 205). İlişkilerde zayıf bağların gücünü savunan görüşe göre aktörün güçlü bağları sayesinde elde ettiği bilgi kısıtlıdır, ancak zayıf ya da kol mesafesindeki bağları ile daha fazla bilgiye erişebilmektedir (Granovetter, 1973: 1366; 1983: 209). Böylece birçok zayıf bağa sahip aktör, ulaştığı bilgiler sayesinde yenilikleri kolayca paylaşabilecektir (Granovetter, 1973: 1367). Güçlü bağların bir nevi kapalı ağ oluşturduğu düşünüldüğünde, zayıf bağların açık bir yapısını temsil ettiği söylenebilir.

Herhangi bir sosyal ağ düzeneğindeki aktörlerin tümünün birbirleriyle ilişkisinin olması her zaman mümkün olmayabilir, işte bu şekilde aktörler arasında bağlantı olmaması durumu yapısal boşluk olarak ifade edilmektedir (Burt, 1992: 18; 2000: 8; 2004: 353). Söz konusu boşluklar, her iki tarafla bağlantısı olan ve arada aracılık/köprü vazifesi gören aktörlerce doldurulmaktadır. Böylece aracı/köprü konumunda olan aktöre olan bağımlılık ona çeşitli önemli avantajlar sağlayabilmektedir (Burt, 1997: 339; Sözen ve Gürbüz, 2012: 315).

Çalışmanın bu bölümünde sosyal ağ kuramının kurumsal kuram, kaynak bağımlılığı kuramı ve doğal sonucu olan güç mücadelesi ile işlem maliyet kuramı ile olan ilişkisi tartışılmakta; sosyal ağ kuramının kurumsal kuram, kaynak bağımlılığı kuramı ve işlem maliyet kuramı cephesinden nasıl algılandığı ortaya konularak, bir takım kurumsal önermeler geliştirilmektedir.

### **Meşruiyet Özelinde Kurumsal Kuram Açısından Sosyal Ağ Kuramı**

Kurumsal kuram, örgütlerin yapı ve süreçlerinin içerisinde buldukları kurumsal çevreye uyumları sonucunda biçimlendiğini, örgütlerin yaşamlarını sürdürebilmek için benzer kurumlara eşbiçimli hâle gelerek kendilerini meşru kılmaları (meşruiyet sağlamaları) gerektiğini belirtmektedir (Meyer ve Rowan, 1977: 346, 352; DiMaggio ve Powell, 1983: 149; Pfeffer, 1997: 63; Scott, 2003: 881; Daft, 2007: 191). Meyer ve Scott'a (1983) göre meşruluk, örgütün içerisinde bulunduğu sosyal ve kültürel çevre ile uyumunu sağlayan bir olgudur ve genel olarak örgütler, faaliyet gösterdikleri sosyal ve kültürel çevre içerisinde meşru görülmelerini sağlayacak düzenleme ve aktivitelerde bulunurlar (Meyer ve Scott, 1983: 201). Başka bir ifade ile örgütlerin yaşamlarını sürdürebilmek için sadece etkin ve etkili olmaları yeterli değildir, kurumsal çevre içerisinde ne derece kabul gördükleri daha da önemlidir (Çakar ve Danışman, 2012: 241).

Bu bağlamda belirli bir alanda faaliyet gösteren örgütler, kendileri için her zaman kilit bir rol oynayan meşruiyet (Vaara ve Tienari, 2008: 985) kaygısı ile, içerisinde buldukları toplumsal düzene has yaklaşım ve değerler ile uyumlu yapılanma ve faaliyetler sergileme neticesinde giderek birbirlerine benzemeye başlarlar (DiMaggio ve Powell, 1991: 64). Söz konusu benzeşme, kurumsal kuramın ana araştırma tezi olan "örgütler neden bu kadar birbirine benzemektedir?" sorusunu cevaplamaya çalışmaktadır.

Kurumsal kurama göre kurumsal çevre; teknik çevreden çok, bireyleri ve onların meydana getirdiği örgütleri oluşturan değerler, normlar, inançlar ve kabul görmüş davranışlarla örülmüş bir ağıdır ve efsaneleşmiş örgütsel yapı, hizmet, teknik, politika ve programları kapsamaktadır (Meyer ve Rowan, 1977: 340; Greenwood ve Hinings, 1996: 1025; Tolbert, 1985: 1). Söz konusu ağ, içerisinde barındırdığı aktörlerin (bireyler ve örgütler) eylemlerine şekil veren ussal bir çevre sunmaktadır (Hasselbladh ve Kallinikos, 2000: 698). Zamanla bir takım örgütsel yapı ve uygulamalar diğerlerine nazaran daha çok kabul görmeye başlar ve o yapı ve uygulamalar öyle bir önem kazanır ki, fayda sağlayıp sağlamadığına bakılmaksızın varlıkları ve meşruiyetleri sorgulanmaz bir hâle gelir (DiMaggio ve Powell, 1983: 148).

Kurumsal kuram örgütler için sosyal bağlamın etkisinin önemli olduğunu vurgulamaktadır. Çünkü örgütlerin içine yerleşik olduğu sosyal bağlam, örgütleri yapısal, kurumsal ve kültürel temelde etkilemektedir (Gulati, 1998: 295). Söz konusu sosyal bağlam içerisinde örgütler, gerek öykünmecî (belirsizliğe karşı standart tepkilerden kaynaklanan), gerek zorlayıcılık (yasal, politik etkiden ve meşruiyet sorunundan kaynaklanan), gerekse normatif (meslekleşme/ profesyonelleşmeden kaynaklanan) baskıların etkisiyle kurumsal çevrenin getirdiği kural ve normlara uyum sağlamakta, bu sayede meşruiyet kazanmaktadır (DiMaggio ve Powell, 1983: 150-154). Bazen bu baskılar daha yöneticiler tüm alternatifleri değerlendirip karar vermeden etkin hâle gelip, tüm kontrolü ele geçirebilirler (Galaskiewicz ve Wasserman, 1989: 455).

Oliver (1990) tarafından ortaya konulan örgütlerin sosyal ağ kuramı kapsamında ilişki kurma nedenleri kurumsal kuram açısından incelendiğinde; söz konusu nedenlerden gerekliliğin yasal ve kanuni gerekliliklere uyum sağlanması, istikrar/kararlılığın çevresel belirsizliğe uyumlamacı tepki vermek amacıyla öykünmecî yaklaşımların sergilenmesi, meşruiyetin ise kurumsal baskılar sonucu kurumsal çevreye uyulması noktasında örgütleri diğer örgütler ile ilişki kurmaya yönelttiği ifade edilebilir.

Bu bağlamda sosyal ağ kuramı içerisinde ele alınan yüksek seviyeli yerleşiklik, kurumsal kuram içerisinde ele alınan kurumsal eşbiçimlilik ile örtüşmekte ve birbirini desteklemektedir.

Önermel: Sosyal ağ kuramı içerisinde ele alınan yüksek seviyeli yerleşiklik, kurumsal kuram içerisinde ele alınan kurumsal eşbiçimlilik ile örtüşmekte ve birbirini desteklemektedir.

### **Sosyal Ağ Kuramının Kaynak Bağımlılığı Kuramı Kapsamındaki Güç Mücadelesi ile Olan Şaşırtıcı İlişkisi**

Kaynak bağımlılığı kuramının temel tezleri, örgütlerin tek amacının varlıklarını devam ettirmek istemeleri, varlıklarını devam ettirmek için genellikle kendilerinin üretmediği ve çevreden temin edeceği kaynaklara ihtiyaç duydukları, çevrede aynı kaynağa ihtiyaç duyan başka örgütler olduğu, bunun sonucu olarak diğer örgütlerle ilişkilerini yönetmek zorunda olduğu şeklinde özetlenebilir (Pfeffer ve Salancik, 1978). Bu bağlamda, örgütlerin en temel hedefi söz kaynakları güvence altına alabilmek (Oliver, 1997: 700) ve varlıklarını devam ettirebilmektir (Üsdiken, 2010: 83). Çünkü ihtiyaç duyulan ve üzerinde odaklanılan kaynaklar örgütün dışında yer alan kaynaklardır (Meydan, 2010: 22).

Örgüt ihtiyaç duyduğu kaynakların büyük bir bölümünü diğer örgütlerden temin ediyorsa, bu durum onlara olan bağımlılığının arttığı manasına gelmektedir. Bu kapsamda özellikle diğer örgütlerin ihtiyaç duyduğu az bulunan, ikamesi olmayan ve değerli kaynaklara sahip olan örgütlerin, diğer örgütler karşısında daha fazla güce sahip olduğu ifade edilmektedir (Barney, 1991: 106-107). Kaynak bağımlılık kuramı bağımlılık ilişkisinde güçlü olanın (kaynağı elinde bulunduran) bağımlı olana kendi istediği davranışları yaptırabileceğini, karar alma süreçlerinin siyasi bir nitelik taşıdığını savunmaktadır (Salancik ve Pfeffer, 1977: 12; Ocasio, 2002). Bu noktada kuramın temel değişkeninin güç olarak karşımıza çıktığı ifade edilebilir. Örgütler karşılıklı bağımlılıkları azaltmak için çeşitli stratejiler geliştirerek, güçlü olmaya çalışırlar. Bu stratejilerden birisi de sosyal ağlar yardımıyla oluşturulan sosyal sermaye ve ilişkiler aracılığıyla, kaynak temininde meydana gelebilecek belirsizliklerin yönetilmesi olduğu vurgulanmaktadır (Pfeffer ve Salancik, 1978).

Oliver (1990) tarafından ortaya konulan örgütlerin sosyal ağ kuramı bağlamında ilişki kurma nedenleri kaynak bağımlılığı kuramı açısından incelendiğinde; söz konusu nedenlerden asimetrisinin diğer örgütler ve ya kaynaklar üzerindeki mücadelenin karşılıklı güç oyunlarına dönüşmesi, karşılıklılığın sosyal ilişkinin her iki tarafa da fayda ve avantaj sağlaması için birlikte çalışma yapılması, verimliliğin girdi/çıkıtı oranlarını geliştirerek verimliliği artırması, kararlılığın ise sosyal ağ ve ilişkiler sayesinde çevresel belirsizliği azaltması noktasında örgütleri diğer örgütler ile ilişki kurmaya yönelttiği ifade edilebilir. Bu bağlamda sosyal ağ kuramı ile diğer örgütlerle ilişki kurulması, kaynak bağımlılığı kuramı kapsamında belirsiz çevrelerdeki kaynakların güvence altına alınması ve güç dengelerinin gözetilmesi maksadıyla kurulan ilişkiler ile örtüşmekte ve birbirini desteklemektedir. Ayrıca, örgütlerin ihtiyaç duydukları kaynaklara sahip örgütlere ve dolayısıyla kaynaklara erişebilmelerinde sosyal ağların şaşırtıcı gücü (Gulati, 2002: 210) gözden kaçırılmamalıdır.

Önerme2: Sosyal ağ kuramı ile diğer örgütlerle ilişki kurulması, kaynak bağımlılığı kuramı kapsamında belirsiz çevrelerdeki kaynakların güvence altına

alınması ve güç dengelerinin gözetilmesi maksadıyla kurulan ilişkiler ile örtüşmekte ve birbirini desteklemektedir.

### **Sosyal Ağ Kuramının Belirsizlik ve Güven Özelinde İşlem Maliyet Kuramı Cephelerinden Algılanışı**

Kökleri Coase'ye (1937) dayanan işlem maliyeti kuramı örgütlerin neden var olduğunu ve ekonomik değişimleri irdelemektedir. Coase (1937), örgütlerin varlığını piyasada işlem yapmanın maliyetli olmasına, örgütlerin yaşamlarını ise örgüt içerisinde yapılan faaliyetlerin maliyetlerinin aynı faaliyetleri piyasa yoluyla yapmanın maliyetine eşit olana kadar sürdürebileceklerine vurgu yapmaktadır.

Williamson (1985), işlemlerin örgüt içerisinde mi yoksa piyasada mı yapılmasının daha verimli olacağı kararını işlem maliyeti kuramının temel sorunsalı olarak almıştır (Williamson, 1985: 41-42 ). Williamson'a (1998) göre, toplumların ekonomik işleyişini belirleyen faktörler gelenek, norm ve dindir (Williamson, 1998: 26). Söz konusu faktörler bağlamında iktisadi işlemi temel alan kuram, fırsatçılık (Williamson, 1975; 1985; 1988), varlıkların spesifikliği (Riordan ve Williamson, 1985) ve sınırlı rasyonellik (Simon, 1957; Williamson, 1988) yapısı altında gerçekleşmektedir. Williamson (1975) fırsatçılığı, aktörlerin kendi çıkarlarını gözetmek için hile yapmaları ve kendileri adına meydana gelebilecek zararlı durumlarda daha önce verdikleri taahhütlere sadık kalmamaları olarak ifade etmiştir (Williamson, 1975: 26). Varlıkların spesifikliği insan kaynakları veya fiziki varlıkların üretken değerinden fedakârlıkta bulunmaksızın alternatif kullanımlara ne derecede tahsis edilebileceği ya da spesifik ticaret ilişkilerine bağımlı hâle getirilebileceğini ifade etmektedir (Riordan ve Williamson, 1985). Sınırlı rasyonellik, bilginin karmaşık ve yetersiz olması, sözleşmelerin tüm şartları öngörebilecek şekilde yapılmasının imkânsızlığını ifade etmektedir (Simon, 1957; Williamson, 1988). Belirsizlik fırsatçılık, varlıkların spesifikliği ve sınırlı akılcılığı işlemler açısından problem hâle getiren en önemli unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

İşlem maliyeti, bireylerin veya örgütlerin bilgisizlik ve belirsizlik altında üstlendikleri maliyet olarak tanımlanabilir (Oğuz, 2010: 205). Burada önemli olan belirsizlik ve bilgisizlik altında bilgiye erişimin ve belirsizliğin kaldırılmasının bir maliyetinin olmasıdır. Örgütler, söz konusu maliyetleri enazlayacak yöntem ve uygulamaların geliştirilmesi ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu yöntem ve uygulamaların başında dikey bütünleşme, uzun dönemli sözleşmeler, stratejik ittifaklar, her iki tarafın eşit şart ve düzeyde yatırım yapmasını zorunlu kılan sözleşmeler sayılabilir (Macher ve Richman, 2008: 28; Gibbons, 2010: 11). Söz konusu yöntem ve uygulamaların temelinde sosyal ağlar ile oluşturulan güven ve sosyal sermaye yatmaktadır. Hosmer (1995) güveni, bireyin, grubun veya örgütün karşılıklı ilişkilerinde, özellikle ortak girişim ve ekonomik mübadelelerinde, etik davranış beklentisi içerisinde olması olarak tanımlamaktadır (Hosmer, 1995: 399).

Sosyal sermaye ve güven sayesinde yapılan anlaşmaya uyulup uyulmadığının denetlenmesi noktasındaki ihtiyacın en aza indirilmesi (Fraedrich, Ferrell ve Ferrell, 2013: 265) ve mevcut risklerin azaltılması (Noteboom, 2007: 43) ile işlem maliyetleri aşağı çekilebilecektir.

Oliver (1990) tarafından ortaya konulan örgütlerin sosyal ağ kuramı bağlamında ilişki kurma nedenleri işlem maliyeti kuramı açısından incelendiğinde; söz konusu

nedenlerden verimliliğin örgütler arası kurulan sosyal ağlar yoluyla kurulan ilişkiler ile işlem maliyetlerini düşürerek verimliliği artırması, kararlılığın da benzer kapsamda sosyal ağlar ve ilişkiler sayesinde çevresel belirsizliği azaltması noktasında örgütleri diğer örgütler ile ilişki kurmaya yönelttiği ifade edilebilir. Bu bağlamda sosyal ağ kuramı ile diğer örgütlerle ilişki kurulması, işlem maliyeti kuramı kapsamındaki fırsatçılık, varlıkların spesifikliği ve sınırlı rasyonellikten kaynaklanan belirsizlik altında güven temelinde kurulan ilişkiler ile örtüşmekte ve birbirini desteklemektedir.

Önerme3: Sosyal ağ kuramı ile diğer örgütlerle ilişki kurulması, işlem maliyeti kuramı kapsamındaki fırsatçılık, varlıkların spesifikliği ve sınırlı rasyonellikten kaynaklanan belirsizlik altında güven temelinde kurulan ilişkiler ile örtüşmekte ve birbirini desteklemektedir.

### **Sonuç ve Çıkarımlar**

Bu çalışma ile öncelikle sosyal ağ kuramı, sosyal yerleşiklik ve sosyal sermaye kavramlarının yönetim-örgüt düşüncesindeki yeri irdelenmekte, sosyal ağ kuramının kurumsal kuram, kaynak bağımlılığı kuramı ve doğal sonucu olan güç mücadelesi ile işlem maliyet kuramı ile olan ilişkisi tartışılmakta, sosyal ağ kuramının kurumsal kuram, kaynak bağımlılığı kuramı ve işlem maliyet kuramı cephesinden nasıl algılandığı ortaya konularak, bir takım kuramsal önermeler geliştirilmektedir.

Sosyal ağların irdelenmesi, aslında bilimsel çalışmaların başladığı günden bu yana indirgemeci bir yaklaşımla bütünü anlamak için onu parçalara ayırıp incelenmeye çalışılmasının ardından, pek çok disiplinde olduğu gibi parçaları bir araya getirip bütünü görme, işlevini anlama ve ortaya çıkış olgusunu anlamaya doğru yürüyüşün bir ifadesidir. Bu nedenle sosyal ağlar ve sosyal ilişkiler yardımıyla kurulan sosyal sermaye konusu dikkat çekmeye devam etmektedir.

Örgüt kuramlarının önemli kuramlarından olan kurumsal kuram, kaynak bağımlılığı kuramı ve işlem maliyet kuramı ile ortaya konulan konuların büyük bir bölümü sosyal ağlar yoluyla kazanılmış sosyal sermayenin bir fonksiyonu olarak karşımıza çıkmaktadır. Her ne kadar kuramlar birbirinden farklı da olsa (analiz düzeyi, temel araştırma sorusu, başarı temel kıstası, temel katkısı vb.) birbirlerini tamamlayan özelliklere sahip oldukları gerçeği gözden kaçırılmamalıdır. Son toplamda söz konusu kuramların kesişim kümesinin sosyal ağ kuramı ile oluşturulduğuna dikkat çekilebilir.

Gelecekte yapılabilecek çalışma olarak özellikle İnternet'te yer alan Facebook, Twitter ve LinkedIn gibi sanal ağlar sayesinde anlam ve boyutunun değiştiği düşünülen sosyal sermayeye bir de bu açıdan yaklaşılmasının yeni bir araştırma alanının doğuşuna işaret ettiği düşünülmektedir.

### **Kaynaklar**

- Adler, P.S. ve Kwon, S.W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27, 17-40.
- Aslan, H. ve Mert, İ. S. (2019). Duygusal Emek ile İşe Yabancılaşma İlişkisinde Psikolojik Sermayenin Düzenleyici Rolü. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 11 (8), 1736-1772.

- Avey, J.B., Wernsing, T.S. ve Luthans, F. (2008). Can positive employees help positive organizational change? Impact of psychological capital and emotions on relevant attitudes and behavior. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 44 (1), 48-70.
- Aydın, B. O., Özen, H. ve Mert, İ. S. (2018). Use of Social Network Analysis in Determining Stakeholders: An Instance of Poisoned Soldiers in a Military Training Brigade Command. *International Journal of Humanities and Social Science*, 8 (2), 143-151.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17 (1), 99-120.
- Baum, J.A.C. ve Oliver C. (1991). Institutional linkages and organizational mortality. *Administrative Science Quarterly*, 36, 187-218.
- Beckert, J. (2003). Economic sociology and embeddedness: How shall we conceptualize economic action? *Journal of Economic Issues*, XXXVII (3), 769-787.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. İçinde: J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (s. 241-258). New York: Greenwood.
- Bourdieu, P. ve Wacquant, L.J.D. (1992). *An invitation to reflective sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bueno, E., Salmador, P.M. ve Rodriguez, O. (2004). The role of social capital in today's economy: Empirical evidence and proposal of a new model of intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, 5 (4), 556-574.
- Burt, R.S. (1992). *Structural holes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burt, R.S. (1997). The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly*, 42, 339-365.
- Burt, R.S. (2000). The network structure of social capital. İçinde: B.M. Staw ve R.I. Sutton (Ed), *Research in Organizational Behavior* (s.345-423). New York: Elsevier Science.
- Burt, R.S. (2004). Structural holes and good ideas. *The American Journal of Sociology*, 110 (2), 349-399.
- Chattopadhyay, P., Glick, W.H., ve Huber, G.P. (2001). Organizational actions in response to threats and opportunities. *Academy of Management Journal*, 44 (5), 937-955.
- Chisholm, A.M. ve Nielsen, K. (2009). Social capital and the resource-based view of the firm. *International Studies of Management & Organization*, 39 (2), 7-32.
- Coleman, J.S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.
- Çakar, M. ve Danişman, A. (2012). Kurumsal kuram. İçinde: H.C. Sözen ve H.N. Basım (Ed.), *Örgüt Kuramları* (s. 241-269). Ankara: Beta Basım AŞ.
- Çetin, M. (2006). Bölgesel kalkınmada sosyal ağların rolü: Silikon Vadisi örneği. *D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, 21 (1), 1-25.
- Daft, R.L. (2007). *Organization theory and design*. Ohio: Thomson South-Western.
- Dimaggio, P.J. ve Powell, W.W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48 (2), 147-160.
- Dimaggio, P.J. ve Powell, W.W. (1991). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. İçinde: W.W.

- Powell ve P.J. DiMaggio (Ed.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (s. 63-82). Chicago: The University of Chicago Press.
- Donaldson, L. (1996). The normal science of structural contingency theory. İçinde: S.R. Clegg, C. Hardy ve W.R. Nord (Ed.), *Handbook of Organization Studies* (s. 57-76). London: Sage Publications Ltd.
- Donaldson, L. (2001). *The contingency theory of organizations*. London: Sage Publications, Inc.
- Donaldson, L. (2008). The conflict between contingency and institutional theories of organizational design. İçinde: R.M. Burton, B.H. Eriksen, D.D. Håkansson, T.Knudsen ve C.C. Snow (Ed.), *Designing Organizations: 21<sup>st</sup> Century Approaches* (s. 3-20). New York: Springer Science + Business Media.
- Dutton, J.E. ve Jackson, S.E. (1987). Categorizing strategic issues: Links to organizational action. *Academy of Management Review*, 12 (1), 76-90.
- Emirbayer, M. ve Goodwin, J. (1994). Network analysis, culture, and the problem of agency. *The American Journal of Sociology*, 99 (6), 1411-1454.
- Fraedrich, J., Ferrell, O.C. ve Ferrell, L. (2013). *Ethical Decision Making in Business: A Managerial Approach*. Canada: South-Western, Cengage Learning, Nelson Education.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London: Hamish Hamilton.
- Galaskiewicz, J. ve Wasserman, S. (1989). Mimetic and normative processes within an interorganizational field: An empirical test. *Administrative Science Quarterly*, 34, 454-479.
- Gibbons, R. (2010). Transaction-cost economics: Past, present, and future? *The Scandinavian Journal of Economics*, 112 (2), 263-288.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Granovetter, M. (1992). Economic institutions as social constructions: A framework for analysis. *Acta Sociologica*, 35, 3-11.
- Greenwood, R. ve Hinings, C.R. (1996). Understanding radical organizational change: Bringing together the old and new institutionalism. *Academy of Management Review*, 21 (4), 1022-1054.
- Gulati, R. (1998). Alliances and networks. *Strategic Management Journal*, 19, 293-317.
- Gulati, R., Nohria, N. ve Zaheer, A. (2000). Strategic networks. *Strategic Management Journal*, 21 (3), 203-215.
- Hagedoorn, J. (2006). Understanding the cross-level embeddedness of interfirm partnership formation. *Academy of Management Review*, 31 (3), 670-680.
- Hamel, G. (1991). Competition for competence and inter-partner learning within international strategic alliances. *Strategic Management Journal*, 12, 83-103.
- Hasselbladh, H. ve Kallinikos, J. (2000). The project of rationalization: A critique and reappraisal of neo-institutionalism in organization studies. *Organization Studies*, 21 (4), 697-720.
- Hosmer, L.T. (1995). Trust: The connecting link between organizational theory and philosophical ethics. *Academy of Management Review*, 20 (2), 379-403.

- Hurlbert, J.S., Haines, V.A. ve Beggs, J.J. (2000). Core networks and tie activation: What kinds of routine networks allocate resources in nonroutine situations? *American Sociological Review*, 65, 598-618.
- Kannan, G. ve Aulbur, W.G. (2004). Intellectual capital measurement effectiveness. *Journal of Intellectual Capital*, 5 (3), 389- 413.
- Keeley, B. (2007). *Human capital: How what you know shapes your life*. OECD Insights, ISBN: 9789264029088.
- Lawrence, P.R. ve Lorsch, J.W. (1967). Differentiation and integration in complex organizations. *Administrative Science Quarterly*, 12 (1), 1-47.
- Leana, R.C. ve Buren, V.H.J. (1999). Organizational social capital and employment practices. *Academy of Management Review*, 24 (3), 538-555.
- Lin, N. (2000). Inequality in social capital. *Contemporary Sociology*, 29, 785-795.
- Lin, N. (2001). *Social capital: A theory of social structure and action*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Luthans, F. (2002a). The need for and meaning of positive organizational behavior. *Journal of Organizational Behavior* 23, 695-706.
- Luthans, F. (2002b). Positive organizational behavior: Developing and managing psychological strengths. *Academy of Management Executive*, 16 (1), 57-72.
- Luthans, F., Luthans, K.W. ve Luthans, B.C. (2004). Positive psychological capital: Beyond human and social capital. *Business Horizons*, 47 (1), 45-50.
- Luthans, F. ve Youssef, C.M. (2007). Emerging positive organizational behavior. *Journal of Management*, 33 (3), 321-349.
- Macher, J.T. ve Richman, B.D. (2008). Transaction cost economics: An assessment of empirical research in the social sciences. *Business and Politics*, 10 (1), 1-63.
- Marin, A. ve Wellman, B. (2014). Social network analysis: An introduction. İçinde: J. Scott ve J.P.J. Carrington (Ed.), *Social Network Analysis* (s. 11-25). California: Sage Publications.
- Mert, İ. S. ve Şen, C. (2019). Örgütsel Destek, Örgütsel Adalet ve Öz Kendilik Değerlendirmesinin Psikolojik Sermaye Üzerindeki Etkisi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 36, 213-231.
- Meydan, C.H. (2010). Kaynak bağımlılığı, işlem maliyetleri, örgütsel ağ ve yeni kurumsal kuram ile örgütlerin ittifak oluşturma sebepleri üzerine bir inceleme. *Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Dergisi*, 9 (2), 17-40.
- Meyer, J.W. ve Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *The American Journal of Sociology*, 83 (2), 340-363.
- Meyer, J.W. ve Scott, W.R. (1983). *Organizational environments-rituals and rationality*. Beverly Hills-CA: Sage.
- Monge, P.R. ve Contractor, N.C. (2001). Emergences of communication networks. İçinde: F.M. Jablin ve L.L. Putnam (Ed.), *The New Handbook of Organizational Communication: Advances in Theory, Research, and Methods* (s. 440-501). California: Sage Publications.
- Noteboom, B. (2007). Social capital, institutions and trust. *Review of Social Economy*, 65 (1), 29-53.
- Nahapiet, J. ve Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23 (2), 242-266.

- Ocasio, W. (1995). The enactment of economic diversity: A reconciliation of theories of failure-induced change and threat-rigidity. İçinde: L.L. Cummings ve B.M. Staw (Ed.), *Research in Organizational Behavior* (s. 287-331). Greenwich: JAI Press.
- Ocasio, W. (2002). Organizational power and dependence. İçinde: J.A.C. Baum (Ed.), *Blackwell Companion to Organizations* (s. 363-385). Oxford: Blackwell.
- Oğuz, F. (2010). Örgüt iktisadı: Ekonomi, hukuk ve örgüt ilişkileri. İçinde: A.S. Sargut ve Ş. Özen (Ed.), *Örgüt Kuramları* (s. 193-235). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Oliver, C. (1990). Determinants of interorganizational relationships: Integration and future directions. *Academy of Management Review*, 15 (2), 241-265.
- Oliver, C. (1997). Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource-based views. *Strategic Management Journal*, 18 (9), 697-713.
- Parkhe, A., Wasserman, S. ve Ralston, D.A. (2006). New frontiers in network theory development. *Academy of Management Review*, 31, 560-568.
- Paxton, P. (1999). Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. *American Journal of Sociology*, 105 (1), 88-127.
- Pescosolido, B.A. (1992). Beyond rational choice: The social dynamics of how people seek help. *American Journal of Sociology*, 97, 1096-1138.
- Pfeffer, J. ve Salancik, G.R. (1978). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. New York: Harper and Row.
- Pfeffer, J. (1997). *New directions for organization theory*. New York: Oxford University Press, Inc.
- Podolny, J.M. (2001). Networks as the pipes and prisms of the market. *The American Journal of Sociology*, 107 (1), 33-60.
- Polanyi, K. (1944). *The great transformation*. Boston: Beacon Press.
- Polanyi, K. (1992). The economy as an instituted process. İçinde: M. Granovetter ve R. Swedberg (Ed.), *The Sociology of Economic Life* (s. 29-51). New York: Westview Press.
- Putnam, R.D. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster.
- Riordan, M. ve O. Williamson. (1985). Asset specificity and economic organization. *International Journal of Industrial Organization*, 3, 365-378.
- Rodrigues, J. (2004). Endogenous preferences and embeddedness: A reappraisal of Karl Polanyi. *Journal of Economic Issues*, 38 (1), 189-200.
- Salancik, G.R. ve Pfeffer, J. (1977). Who gets power- and how they hold on to it: A strategic- contingency model of power. *Organizational Dynamics*, 5 (3), 3-21.
- Sargut, A.S. (2003). Kurumsal alanlardaki örgüt yapılarının oluşmasında ve ekonomik işlemlerin yürütülmesinde güvenin rolü. İçinde: F. Erdem (Ed.), *Sosyal Bilimlerde Güven* (s. 89-124). Ankara: Vadi Yayınları.
- Sargut, A.S. (2006). Sosyal sermaye: yapının sunduğu bir olanak mı, yoksa bireyin amaçlı eylemi mi? *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 12, 1-13.
- Sargut, A.S. (2010). *Kültürlerarası Farklılaşma ve Yönetim*. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

- Scott, W.R. (2003). Institutional carriers: reviewing modes of transporting ideas over time and space and considering their consequences. *Industrial and Corporate Change*, 12 (4), 879-894.
- Scott, J. ve Carrington, P.J. (2014). *Social network analysis*. California: Sage Publications.
- Seibert, E.S., Kraimer, I.M. ve Liden, C.R. (2001). A social capital theory of career success. *Academy of Management Journal*, 44 (2), 219-237.
- Shah, P.P. (2000). Network destruction: The structural implications of downsizing. *Academy of Management Journal*, 43 (1), 101-112.
- Simon, H. (1957). *Administrative behavior*. New York: Macmillan.
- Smith, E.B., Menon, T. ve Thompson, L. (2012). Status differences in the cognitive activation of social networks. *Organization Science*, 23 (1), 67-82.
- Sözen, H.C. (2007). *Bağlam kapsamında örgütler arası ağdüzenekleri: Dayanıklı ev aletleri sektörü örneği*. Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Doktora Programı, Yayınlanmamış Dr. Tezi, Ankara.
- Sözen, H.C. ve Gürbüz, S. (2012). Örgütsel ağlar. İçinde: H.C. Sözen ve H.N. Basım (Ed.), *Örgüt Kuramları* (s. 301-325). Ankara: Beta Basım AŞ.
- Şen, C. ve Mert, İ. S. (2019). Psikolojik Sermayenin İş Tatmini, Örgütsel Bağlılık ve Sinizm Üzerindeki Etkisi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (4), 9-21.
- Şen, C., Mert, İ. S. ve Aydın, B. O. (2017). The effects of positive psychological capital on employee's job satisfaction, organizational commitment, and ability coping with stress. *Journal of Academic Research in Economics*, 9 (2), 143-151.
- Thompson, J.D. (1967). *Organizations in action: Social science bases of administrative theory*. New York: McGraw-Hill.
- Tolbert, P.S. (1985). Institutional environments and resource dependence: Sources of administrative structure in institutions of higher education. *Administrative Science Quarterly*, 30, 1-13.
- Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interim networks: The paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 35, 35-67.
- Uzzi, B. (1999). Embeddedness in the making of financial capital: How social relations and networks benefit firms seeking financing. *American Sociological Review*, 64, 481-505.
- Uzzi, B. ve Lancaster, R. (2004). Embeddedness and price formation in the corporate law market. *American Sociological Review*, 69, 319-344.
- Üsdiken, B. (2010). Çevresel baskı ve talepler karşısında örgütler: Kaynak bağımlılığı yaklaşımı. İçinde: A.S. Sargut ve Ş. Özen (Ed.), *Örgüt Kuramları* (s. 77-133). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Vaara, E. ve Tienari, J. (2008). A discursive perspective on legitimation strategies in multinational corporations. *Academy of Management Review*, 33 (4), 985-993.
- Whiteman, G. ve Cooper, W.H. (2000). Ecological embeddedness. *Academy of Management Journal*, 43 (6), 1265-1282.
- Williamson, O.E. (1975). *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York: Free Press.

- Williamson, O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: The Free Press.
- Williamson, O.E. (1988). The logic of economic organization. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4, 65-93.
- Williamson, O.E. (1998). Transaction cost economics: How it works. *De Economist*, 146 (1), 23-58.
- Williamson, O.E. (2008). Transaction cost economics: The precursors. *Economic Affairs*, 28 (3), 7-14.
- Wright, T.A. (2003). Positive organizational behavior: An idea whose time has truly come. *Journal of Organizational Behavior*, 24, 437-442.