Harcıyorum Öyleyse Varım

Philip Roscoe

EKONOMİNİN GERÇEK MALİYETİ



İngilizce'den Çeviren: Aydın Çavdar

HARCIYORUM ÖYLEYSE VARIM • Philip Roscoe

PHILIP ROSCOE

St. Andrews Üniversitesi İşletme Bölümü'nde işletme dersleri vermektedir. Öncesinde Fransa'da, Sup de Co Montpellier'de dersler vermişti ve Lancaster Üniversitesi İşletme Okulu Girişimcilik Bölümü doktora sonrası araştırmacısıydı. Leeds Üniversitesi Teoloji Bölümü'nden mezun olan Roscoe, doktorasını işletme alanında Lancaster Üniversitesi'nde tamamlamış ve ortaçağ Arap Dünyası düşünce hayatı üzerine Oxford Üniversitesi'nde felsefe yüksek lisansı yapmıştır. Akademik çalışmaları esnasında finans alanında gazetecilik yapmış ve küçük bir iş kurmayı denemiştir. Birçok akademik dergide makaleleri yayımlanmıştır.

Ayrıntı: 881
İnceleme Dizisi: 264

Harcıyorum Öyleyse Varım
Ekonominin Gerçek Maliyeti
Philip Roscoe

Kitabın Özgün Adı
I Spend Therefore I Am:
The True Cost of Economics

İngilizce'den Çeviren
Aydın Çavdar

Yayına Hazırlayan
Elif Avcı

Son Okuma
Yeliz Eke

Copyright © Philip Roscoe & Company Ltd. 2013
Translation copyright © 2013, by Ayrıntı Yayınları

Bu kitabın Türkçe yayım hakları
Ayrıntı Yayınları'na aittir.

Kapak Fotoğrafı
Hitandrun/Ikon Images/Getty Images Turkey

Kapak Tasarımı
Arslan Kahraman

Kapak Düzeni
Gökçe Alper

Dizgi
Esin Tapan Yetiş

Baskı ve Cilt
Kayhan Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Merkez Efendi Mah. Fazılpaşa Cad. No: 8/2 Topkapı/İstanbul
Tel.: (0212) 612 31 85 - 576 00 66
Sertifika No.: 10256

Birinci Basım: *İstanbul, Mayıs 2015*
Baskı Adedi *2000*

ISBN 978-975-539-987-4
Sertifika No.: 10704

AYRINTI YAYINLARI
Basım Dağıtım San. ve Tic. A.Ş.
Hobyar Mah. Cemal Nadir Sok. No.: 3 Cağaloğlu – İstanbul
Tel.: (0212) 512 15 00 Faks: (0212) 512 15 11
www.ayrintiyayinlari.com.tr & info@ayrintiyayinlari.com.tr

Philip Roscoe

Harcıyorum Öyleyse Varım

Ekonominin Gerçek Maliyeti



İNCELEME DİZİSİ
SON ÇIKAN KİTAPLAR

ÇALIŞMAK SAĞLIĞA ZARARLIDIR
Annie Thébaud-Mony

BERABER
Richard Sennett

HAYATIN ANLAMI
Terry Eagleton

DUYURU
Michael Hardt-Antonio Negri

KÜRESELLEŞMENİN SONU MU?
Arif Dirlik

İSYAN PAZARLANIYOR
Joseph Heath & Andrew Potter

VAMPİRİN KÜLTÜR TARİHİ
Gülay Er Pasin

TUHAF ALAN
Burcu Canar

ÜTOPYA
Nilnur Tandaçgüneş

AKIL HASTALIĞI VE PSİKOLOJİ
Michel Foucault

İŞLETME HASTALIĞINA
TUTULMUŞ TOPLUM
Vincent de Gaulejac

ETİN CİNSEL POLİTİKASI
Carol J. Adams

TOPLUMLA YÜZLEŞME
Zülküf Kara

iKOMÜNİZM
Colin Cremin

KÜRESEL ÇARKIN DIŞINDA
KALANLAR
Kathrin Hartmann

AZINLIĞIN ZENGİNLİĞİ HEPİMİZİN
ÇIKARINA MIDIR?
Zygmunt Bauman

PSİKOLOJİDE SÖZ VE ANLAM
ANALİZİ
Sibel A. Arkonaç

ÇALIŞMA SORUNU
Kathi Weeks

BENLİK YANILSAMASI
Bruce Hood

VAHŞİ HUKUK
Cormac Cullinan

TÜRKİYE KENTLEŞMESİNİN
TOPLUMSAL ARKEOLOJİSİ
Erbatur Çavuşoğlu

MARKSİZMDEN SONRA MARX
Tom Rockmore

OYUN, OYUNBAZLIK, YARATICILIK
VE İNOVASYON
Patrick Bateson & Paul Martin

İLAHİ GAZAP:
DEHA NEDİR? DÂHİ KİMDİR?
Darrin M. McMahon

Yürekli ve yüce gönüllü oğullarıma...

İçindekiler

— Teşekkür 9
— Giriş: Harcıyorum Öyleyse Varım 11
HAYATA DAİR BİR TEORİ 15
EKONOMİ BİLİMİNİN FAALİYET ALANI 19

Birinci Bölüm
Takas ve Trampadan Hayatın Anlamına 27
KİŞİSEL ÇIKAR FİKRİ 32
ÖZGÜRLÜK EKONOMİSİ 42
NEOLİBERAL ÜTOPYALAR 50
İNSANLIK EKONOMİSİ 57
Ekonomi, Yapar 62
EKONOMİ NEDEN BU KADAR İYİ AÇIKLAR? 65
POZİTİF EKONOMİ VE DİLİN GÜCÜ 67
GERÇEKLİĞİ FAVELALARDA OLUŞTURMAK 73

İktisadi İnsanı Üretmek ... 80
KİŞİSEL ÇIKAR ÖĞRENİLİR Mİ? ... 81
JEREMY BENTHAM, HAPİSHANE PLANLAMACISI ... 85
FREDERİCK TAYLOR VE YÖNETİM BİLİMİ ... 88
AVCIDAN KOMİSYONCUYA: BALIKÇININ HİKÂYESİ ... 92
ŞAHSİ YATIRIMCININ KAPALI DÜNYASI ... 96

İkinci Bölüm

Ekonomi Hayatın İçinde ... 107
HESAPLAMA GÜÇ DEMEKTİR ... 109
KÜÇÜK AMA DEV: FICO® NOTU ... 115
LİSTELER, SIRALAMALAR VE ... 126
EĞİTİMİN METALAŞTIRILMASI ... 126
Hayatın Fiyatı ... 136
HAYAT KAÇ PARA EDER? ... 137
RASYONEL RİSK ALICISI ... 145
MALİYET VERİMLİLİĞİ VE SAĞLIK HİZMETLERİNİN DAĞITIMI ... 153
Üniversite Harçlarınızı Ödememek İçin ... 164
Ne Yapabilirsiniz? ... 164
BİR CESEDİN MALİYETİ ... 166
YAŞAYAN BEDENLERE DAİR BİR EKONOMİ ... 175
POZİTİF EKONOMİ VE SEKSİN FİYATI ... 179
EKONOMİ BASKI KURAR ... 187
Mesele Para Değil Tatlım ... 192
AŞK NASIL SATILIR ... 197
İKAME EDİLEBİLİRLİK VEYA NESNELERİ AYNILAŞTIRMAK ... 204
METOT MESELESİ ... 213

Üçüncü Bölüm

Ekonominin Gerçek Maliyeti ... 221
EKONOMİK ERDEMLER VE KÖTÜLÜKLER ... 225
Haydi Ekonomiyi İşgal Edelim ... 237
EKONOMİK MÜBADELEYİ YENİDEN HAYAL ETMEK ... 239
PARAYI YENİDEN DÜŞÜNMEK ... 246
EKONOMİ BİLGE OLSUN ... 252
YA DA HİÇ VAR OLMASIN ... 257
— Dizin ... 261

Teşekkür

Teşekkür etmem gereken çok kişi var. Öncelikle bu kitabı mümkün kılan Agency Group'tan Juliet Mushens ve sabırlı editörlüğü, ayrıntılı analizleriyle dağınık müsveddelerimi toparlayan Viking'den Will Hammond; onlar olmasaydı bu kitap olmazdı. Random House'dan Anne Collins'e de gayreti ve daimi desteği için teşekkür ediyorum. Ayrıca bu kitabın temel aldığı çalışmaların sahibi akademisyen meslektaşlarımı da unutmamalıyım: bazıları dostlarım, bazılarını yalnızca e-mail yazışmalarından tanıyorum ve bazılarını da yalnızca yazılarından biliyorum. Bu kitabı yazma sebebim özellikle onların bu harika çalışmalarının daha geniş kitlelere ulaşması gerektiğine duyduğum inançtı. Umarım bu konuda onlar da benimle

aynı fikirdedir. Ayrıca kitaptaki genel argümanın şahsıma ait olduğunu da eklemeliyim; bunun yanı sıra değerli arkadaşlarımın çalışmalarının sunumundan doğabilecek tüm hataların ve eksikliklerin sorumlusunun da yine ben olduğumu belirtmeliyim. St Andrews Üniversitesi School of Management'taki harika meslektaşlarıma ve öğrencilerime de desteklerinden ve sağladıkları entelektüel teşvikten dolayı teşekkür ederim. Özellikle de müsveddelerimi okuyan ve değerlendiren Barbara Townley ve Shiona Chillias'a gerçekten borçluyum. Bu vesileyle geçmişte de yardımlarını benden esirgememiş olan Carole Howorth, Chase Robinson ve Fritz Zimmermann'a bana verdikleri iyi eğitimden dolayı teşekkür ederim. Yine AHRC'ye ve BBC Radyo 3'teki herkese, özellikle de Yeni Nesil Düşünce Adamları Projesi kapsamında beni de halka açık tartışmalara ittikleri için Night Waves ekibine teşekkür ederim, gerçekten büyük mutluluktu; Frank Lucas'a genç bir müteşebbise inandığı için ve Gavin Olham'a da çokça ihtiyaç duyduğumda yardımcı olduğu için teşekkür ederim. Ve her şeyden öte, tükenmez sevgisi, desteği ve sağduyusu için karım Jane'e teşekkür etmek istiyorum; onsuz ben, ben olamazdım.

St Andrews
Eylül 2013

Giriş
Harcıyorum Öyleyse Varım

Sevgiliniz için çiçek almaya karar verdiğinizi düşünün. Belki Himalaya orkidesi almak istersiniz (hayatınızdaki özel insan için en iyisi olmalı) veya daha sade ve gösterişsiz bir çiçek de olabilir. Biraz vaktiniz de var ve dükkân dükkân gezip farklı ürün seçeneklerini değerlendiriyorsunuz. Süpermarkette bir grup hazır buket var, selofan kâğıda sarılmış; fiyatları uygun ama led ışık altında fazla parlak, hatta cart kaçabilir. Hoş kokulu çiçekçi dükkânında ise siz içeri girince çıngırdayan bir çan var kapıda, özel aranjmanlara ve üstün kaliteye delalet süslü çiçeklerin aşıp taştığı demetlerle dolu. Fakat ipeksi kâğıttan kaplamalar ve afili kurdeleler fiyatı oldukça yükseltiyor; bu yüz-

den eğer uygun görürseniz, çiçekçi tezgâhındaki uyanık satıcı size bir demet nergis satıp, eve kadar götürebileceğiniz şekilde gazete kâğıdına sarabilir. Her durumda kaliteyi değerlendirip fiyatla kıyaslıyor, yaptığınız masrafı ve karşılığını dikkatle hesaplıyorsunuz. Eğer vaktiniz varsa daha fazla dükkân gezebilirsiniz, benzer çiçekçi dükkânlarını farklı süpermarketlerle kıyaslarsınız, bir çiçekçiyi veya seyyar satıcıyı bir diğerine göre değerlendirirsiniz, eşdeğer ürünler için en iyi fiyatı bulmaya kararlısınızdır.

Gayet doğal bir davranış şekli bu, diye düşünebilirsiniz. Çiçekçi dükkânındaki işlem doğası itibariyle iktisadidir; yasalar, gelenekler ve anlaşmadaki taraflarca böyle anlaşılır. Bir ödeme yapmanız gerekir ve karşılığında da mümkün olan en iyi kalitedeki ürünü almayı umarsınız. Mantıklı yollarla seçim yapmakta, paranızın karşılığını maksimize etmekte özgürsünüzdür ve satın alma işlemi tamamlandıktan sonra çiçekçiye karşı bir sorumluluğunuz kalmadığı gibi, onun da size karşı sorumluluğu kalmaz. Dükkâncı (bir çiçekçi dükkânını seçtiğinizi düşünelim) iktisadi alışverişinizi iktisadi olmayan unsurlarla sarmalamak amacıyla işin içine birtakım sosyal yükümlülüklerini de katmaya çalışacaktır: iyi hizmet, biraz sohbet, nezaket ve gülümseme gibi. Seyyar satıcı ise size Doğu Londra şivesiyle neşesini sunabilirdi. Eğer işlek süpermarketi seçmiş olsaydınız, otomatik kasaya çiçekleri okutup banknotları yerleştirirken böylesi bir paylaşımdan mahrum kalırdınız. Süpermarket yalnızca ekonomik durumunuza hitap eder: Daha az para karşılığı daha çok çiçek.

Çiçekleri sevdiğinize verme aşaması da bir başka konu. Gerçi bir hediyedir, karşılık beklemeden yapılan bir fedakârlıktır. Sevgilinizin yüzünü aydınlatan bir gülümsemeden fazlasını aramazsınız. Tabii ki sevgili okur, buna inanmadınız; hediye vermenin olası sonuçlarını ve iç içe olduğu çağrışımları gayet iyi anlarsınız. Antropologların bize yıllardır söylediği gibi, hediye vermek kendine has yükümlülükleri de sunar; karşılıklılık zincirlerine dolanmış nazik ve kişisel ilişkilerde bir geri ödeme talep eder.

Bu durumda iktisadi işlemler bu karşılıklılık zincirlerinin kırıldığı işlemlerdir: Hizmet veya ürün karşılığı paranın değiş tokuş edilmesi, tüm ikincil bağları güçlendirmekten ziyade koparır. Bir nesne, satın alındığında bir sahipten diğerine transfer edilmiş olur ve öncesindeki işgücüne, zamana ve mülkiyete dair tüm iddialar feshedilir. Siz ve sevgilinizin aksine, iktisadi bir işlemdeki taraflar temelli ödeşmiştir.

Bu kitapta, satın alma işleminin (ya da harcama da diyebiliriz isterseniz) çağdaş yaşamın belirleyici bir özelliği olması konusunu tartışıyorum. Harcıyoruz, öyleyse varız. Bir satın alma işlemi başlı başına bir ritüeldir, kendi kuralları vardır; çiçekçi dükkânları boyunca çıktığımız hayali avlardır, sosyal ilişkiler ve yükümlülüklerden doğan etkileşimlerden kaçıp aynı anda hem kalite hem de uygun bedel peşinde koştuğumuz bu avlar, ritüelin somut örneklerini teşkil eder. Para harcarken bilgi toplar, bu bilgileri havalı ve matematiksel bir işleme tabi tutarak *bizim* için en iyi olanın değerlendirilmesinde kullanırız. O an için, çıkarcı ve tutumlu kadına veya adama dönüşürüz; maliyeti getirisine göre tartar, işlemimizi yapar ve yolumuza devam ederiz.

Ekonomik ilişkiler, yıllar boyu bizleri komünal yaşamın baskısından azat etmesiyle, kişisel yaşamın küçük detaylarının; bireyin işinin, evliliklerinin, hatta ölümünün; topluluk denetimine tabi olduğu sanayileşmiş toplum öncesi dönemdeki köy yaşamının küçücük dünyasından kurtarmasıyla ve bizleri şehrin anonim özgürlüklerine taşımasıyla takdir edildi. Öyleyse en basit anlamda, tamamıyla iktisadi bir toplum, her bir bireyin böylesi yükümlülüklerden muaf olduğu ve bunların yerine yalnızca kişisel çıkarıyla organize olduğu toplumdur.

Ekonomi bilimine göre bu durum nesnenin tabiatına uygundur. Britanyalı iktisatçı Sir Dennis Robertson, 1954 yılında iki yüzüncü yılını kutlayan Columbia Üniversitesi'nde verdiği derste, ekonomistin neyin ekonomisini yaptığını sorarken, kendi sorusunu, ekonomi biliminin işinin "sevginin, o zor bulunur kaynağın ekonomisini yapmak" olduğunu söyleyerek

yanıtlıyordu.[1] Robertson, *sevgi* diyerek açıkça kentsel erdemi veya fedakârlığı kastediyordu. Ekonomi bilimi benmerkezci olduğumuzdan ötürü, sosyal sorumlulukların yerine gelebilmesi ve insanları motive etmek için "severek" çalışmaya bel bağlamak yerine, bir ödül sistemi sağlayabilir ve sağlamalıdır.

Robertson'ın sevgi kavramı tuhaftır. Elimizde yalnızca bir miktar fedakârlık olduğu ve bunu da önemsiz şeyler için israf edersek, gerçekten ihtiyaç olduğunda hiç kalmayacağı önermesinden yola çıkar. Aslında özverili ve iyi niyetli davranışlar paylaşıldıkça filizlenir: İyilik yap, iyilik bul, derler. Diğer yandan, kentsel ilişkilerin bozulduğu, insanların bencil davrandığı, kendini kurtarmaya veya haddinden fazlasını elde etmeye çalıştığı Robertson'ın düşüncesindeki problem, çok fazla ekonomi bilimi olması değildir, aksine *çok az* olmasıdır.

Bir başka örnek vermek gerekirse, bu sabah işe arabamla gittim. Hemen arkamda, dikiz aynamı ve bilincimi meşgul eden, 20 dakikalık yolculuğum süresince beni takip eden otobüs vardı. İşe arabamla giderek trafik yoğunluğunu, gürültüyü ve hava kirliliğini artırdım, değerli dünya kaynaklarını tükettim. Aslında otobüse prensipte karşı değilim, sadece araba benim için daha ucuza geliyor. Fakat araba kullanmanın tüm maliyetinden sorumlu olmadığım için otobüsten daha ucuza geliyor. Artan trafiğin, gürültünün ve hava kirliliğinin, dünya kaynaklarını tüketmenin bütün bedelini ödemeye zorlanmış olsaydım, arabayı otobüsten çok daha pahalı bulurdum. Hatta bu tartışma, araba sahibi olmanın tüm maliyetini sürücüler karşılamak zorunda kalsalardı, yalnızca en zenginler araba kullanabilirdi, noktasına kadar götürülebilir.

Ekonomi dilinde, bu örnekteki gürültü, trafik ve hava kirliliği "dışsal ekonomi" olarak ele alınır; bu da alacağım o anki kararın ötesinde faktörler olduğu anlamına gelir. Dışsal ekonomi problemine ekonomistin verdiği cevap basittir. Havanın, gürül-

1. Dennis Robertson, "What Does the Economist Economize?", *Economic Commentaries*, Staples Press, Londra, 1956. Robertson'ın argümanı şu kitapta ele alınır: Michael Sandel, *What Money Can't Buy*, Allen Lane, Londra, 2012, s. 127.

tünün ve trafiğin mülkiyetini birine veya bir kuruluşa verilmeli ve bunların kullanımı için para talep etme hakkı tanımalısınız, der. Birileri bu faktörlerin maliyetini üstlenmek durumunda kaldığında, artık "dışsal ekonomi" olmaktan çıkar ve kararlarımız üzerinde etkin hale gelirler; piyasa yeterli noktalara erişmediği için bu gibi problemler süregelmektedir. Robertson'ın öne sürdüğü üzere, insanın iyi niyetine güvenmek yeterli değildir ve bunun yerine piyasa işlemlerine ve kişisel çıkarlara güvenmemiz gerekir. Bu düşünce yapısı günümüz toplumlarının basmakalıp anlayışlarından biri haline gelmiştir, Adam Smith gibi Aydınlanma dönemi ekonomistlerinin sıradan insanın özündeki iyiliğe dair iyimser inançları ise derin bir hayal kırıklığına uğramıştır. İnsanoğlunun özündeki bencillik nedeniyle ortak eylemler gitgide daha imkânsız hale geldi. Hatta ünlü bir ahlak düşünürünün, bencilliğimizi azaltmak için şehir suyuna ilaç katılması fikrini bile savunduğunu duydum.

Benim çıkarımım ise zıt yönde hareket ediyor; ekonomik mantık, arabanın otobüsten daha az maliyetli olduğu sonucuna varmama *olanak veriyor*. Vardığım bu sonuç, ekonomi biliminin, yaptığım iktisadi işlemlerdeki sosyal sorumluluk zincirlerini koparma hünerinin bir ürünü; böylelikle geriye yalnızca anlık mali endişelere odaklı dar bir bakış açısı kalıyor. Bu hesaplama maliyet ve menfaate dair dar bir ekonomik evrende yapıldı ve neticesi de basit: Otobüs çok pahalı. Üstelik, ekonomik işlemlerin ayırt edici özelliği ödeşmekken, piyasa prensiplerinin uzantılarının ikincil bir sonucu daha vardır. Kirlettiğim hava için gerekli ücreti ödedikten sonra istediğim kadar kirletmekte özgürümdür. Ödeme yapmak, bir nevi günah çıkarma karikatürü gibi, bireyi tüm diğer sorumluluklardan azat eder.

HAYATA DAİR BİR TEORİ

1932 yılında, Robertson'ın görüşlerini açıklamasından yirmi yıl önce, bir başka Britanyalı iktisatçı, ekonomi biliminin geleceğine dair bir makale yayımlamıştı. Lionel Robbins, eko-

nomi biliminin ticareti ve vergileri incelemekten daha fazlasını yapabileceğini savunuyordu. İnsan davranışlarına dair birleştirilmiş ve tek bir teori ile oluşturulan bir ekonomi biliminin hayalini kuruyor, hayatın anlamının ekonomi biliminin şartlarıyla ifade edilmesini düşlüyordu. Onun bu rüyası seksen yıl sonra gerçek oluyor.

Evlilik hakkında filizlenen bir ekonomi teorisi, bu bilim dalının dizginlenemez hırslarına kanıt niteliğinde. İnsan davranışları ekonomisinin büyük bölümü gibi bu da, ekonomik analizlerin ekonomi alanı dışındaki rekabetçi ilişkileri açıklamak için kullanılabileceğini gösteren çalışmasıyla 1992 Nobel Ekonomi Ödülü'nü alan Chicagolu ekonomist Gary Becker'ın öncü çalışmasından doğmuştur. Evliliğin ekonomi teorisinde bireyler, muhtemel birlikteliklerden elde edilebilecek kazançları hesaplar ve ona göre davranır. Bu kazançlar her şey olabilir; tam olarak ne olduklarının teori açısından önemi yoktur ve eşlerden her birinin "nitelik"lerinin çarpımından oluşur. Kazançlar eşlerin nitelikleriyle birlikte katlanarak artarken (beşin beşle çarpılmasının, ikinin ikiyle çarpılmasından çok daha büyük olduğu gibi), piyasadaki en yüksek nitelikli partnerlerin çift olmasıyla en yüksek "verimlilik kazancı" elde edilebilir. Daha düşük nitelikli eşler ise kendi hallerine bırakılmış olur.

Becker'ın ekonomi teorisi bir evlilikte neler olduğunu analiz ederek devam eder: Evlenilip bir araya gelen eşler birbirleriyle ganimetin paylaşımı için rekabet etmeye başlar. Bunun üzerine, ilişki ekonomistlerinin ortaya koyduğu biraz basite indirgeyici "nitelik" tanımlarını bir an için kullanırsak, evlilikteki kazancı maksimize edebilmek için en varlıklı adamın en güzel kadınla evlenmesi gerektiğini söyleyebiliriz (beşin beşle çarpılması diğer tüm olasılıklardan çok daha yüksek sonuç verir). Diğer yandan kişi, ganimetteki payını hesaplayarak birliktelikten elde edilebilecek kazancın daha büyük bölümünü alabilmek için daha az çekici bir kadınla evlenmeyi de seçebilir (beş kere üç belki yalnızca on beş eder ancak on beşin tama-

mını alabilirse beş kere beşin yarısından fazlasını almış olur)*. Kişisel çıkar ve rekabet, yalnızca evlilik düzenlemesini değil, aynı zamanda ilişkinin nasıl geliştiğini ve sonlandığını (ve tabii ki boşanmanın da bir ekonomisi vardır) analiz etmek için de yeterli keskinlikte araçlardır. Evliliği rekabetçi bir ilişki olarak düşünmek tuhaf görünebilir ancak bencil rekabet ekonomik teorinin özüdür; hangi çiçeğin satın alınacağı konusunda yapılan hesaplamayla, kiminle evlenileceği konusunda yapılan hesaplama arasında gerçekten fark yoktur.

Evlilik ekonomisi yalnızca bir teoridir. Gerçi tüm ekonomik teoriler gibi, evlilik ekonomisi de gerçek hayata taşınıyor. Bunun gibi ekonomik modeller, genellikle muhtemel tüm eylemlerin sonuçlarını görmenin çok zor olması itibariyle eleştirilir ve dolayısıyla rasyonel, maksimum verimli davranış biçiminin gerçekte ne olduğunu hesaplamak da zordur. Bu anlamda çiftlerin yıllar içinde hayatın karşılarına çıkardığı tahmin edilemez birçok duruma karşı birlikte olgunlaştıkları evlilik kurumu, bu hesaplama zorluğunun en fazla yaşandığı alandır diyebiliriz. Başarılı bir birliktelikte gelecekte doğabilecek "çatlak"ları tahmin edebilmek neredeyse imkânsız olmalıdır. Kaldı ki, eşlerin birbirlerinin iyi ya da kötü tüm niteliklerini daha ilk buluşmadan değerlendirmeleri de çok zordur; bu özellikler haftalar, aylar ve hatta yıllar içinde tesadüfen keşfedilir. Tabii ki, internetteki arkadaşlık sitelerinden birine üye olunmadığı sürece.

Burada ekonomik mantığın vücut bulduğunu görüyoruz. Çevrimiçi arkadaşlık sitelerinin mekanizması (anketler, tanımlamalar ve sıralamalar) bizleri sınıflandırma ve sıralamaya tabi tutulabilecek en temel özelliklerimize kadar parçalıyor. Benzer şekilde, bu siteleri kullananlar da kendilerini market

* İlişki ekonomistleri gerçekten bu şekilde konuşur. Örneğin: Yoram Weiss, "varlıklı erkek güzel kadınla evlenmeyecektir çünkü evlilikteki kazançlarını ne şekilde bölüştürmeyi düşünürlerse düşünsünler, adam ya daha az güzel kadından var olan kazancın daha fazlasını alır ya da güzel kadın daha fakir adamdan kazancın daha fazlasını alır", demiştir. "Ailelerin Kurulması ve Yıkılışı: Neden Evlenilir? Kim kiminle Evlenir? Boşanınca Ne Olur?", yer aldığı çalışma: Mark Richard Rosenwig ve Oded Stark, *Handbook of Population and Family Economics*, Elsevier, Amsterdam, 1997, s. 101. (ç.n.)

tezgâhlarındaki ürünler gibi seçilmek üzere sergiliyor, çok önemli istatistikleriyle, nitelikleri ve tercihleriyle etiketliyor. Çevrimiçi olarak kendi reklamlarını yapanların, dolandırıcıların ve satıcıların küçük hilelerine başvurduklarını görmek de pek sürpriz değil: Olduklarından daha uzun, daha zayıf ve daha akıllı hale geliyorlar ve bu reklamlara dair yapılacak en küçük analizde görebileceğimiz üzere, şömine başında geçecek keyifli akşamlara büyük bir heves duymaktalar. Bu süreç tek taraflı da değil. İnsan kendini bir nitelikler listesi halinde parçalara ayırarak ve başkalarının nitelikleriyle sürekli kıyaslayarak kendi değerinin ve kendisine oranla başkalarının değerinin farkına varıyor. Ancak o vakit, muhtemel tüm partnerler arasından en iyisine dair mantıklı bir seçim yapmak mümkün hale gelebiliyor.

Aşkta, işte veya sorumluluklarda insani değerlerin *ilişkisel* olduğunu söylemek sanırım tartışma götürmez: Özen ve nezaket, şefkat, sevgi, cömertlik ve destek karşılıklı çabalardır, yalnızca başkalarıyla kurulan ilişkilerle ve ortak bağlarla ortaya çıkabilir. Tek başına inşa edilemez, çıkarcılıkla tetiklenemezler; çünkü işin içinde vermek, almak ve karşılık vermek vardır. Bu kitapta, arkadaşlık sitelerinin, hep birlikte yaşamakta olduğumuz ve sonuçlarının uzun yıllar boyunca tam olarak anlaşılamayacağı süregiden sosyal değişim sürecine küçük bir örnek teşkil ettiğini göstermek istiyorum. Bu süreçte kişisel ilişkilerimiz ekonomi bilimi tarafından yeniden tanımlandı; kendine özgü konuşma, düşünme ve eyleme dökme yollarıyla ortaya kondu.

Hikâyemin merkezindeki bir başka örnek de sağlık hizmetleri. Büyüyen bir disiplin olarak sağlık hizmetleri ekonomisi, hizmet sağlanması, tedavinin ulaşılabilirliği ve kaynakların tahsisi konularında büyük bir etki yarattı. Uzun vadeli bütçe kesintilerinin ve kaynak yetersizliğinin olduğu bir döneme girerken, ekonomi biliminin sektör üzerindeki baskısı daha da artma eğiliminde. Sağlık hizmetleri ekonomisi, kimin hangi tedaviyi alacağına dair hakemlik etmek açısından en bilge ve dolayısıyla

da ahlaken üstün vasıta olduğu iddiasını taşıyor. Ancak açıkça ortaya koyacağım gibi, sağlık hizmetleri ekonomisi, yalnızca kaynakların *en verimli* dağılımı üzerinde yoğunlaşabilir ve hatta o zaman bile hayli suni varsayımlarla kısıtlanır.

Sağlık hizmetleri ekonomisinin kurucularından Alan Williams, paranın daha verimli kullanılması için, örneğin diyaliz makineleri yerine kalça protezine para harcanmasını savunmasıyla ünlüdür. Bu değerlendirmenin, tartışmalı bir disiplinin seçimle atanmamış bilirkişiye bırakılmaması ve demokratik yollarla tartışılarak karara bağlanması gerektiğini düşünebilirsiniz. Ancak maliyet-fayda analizi, sağlık hizmetlerinin, güvenlik önlemlerinin idaresinde ve tahsisinde, kültür ve eğitim harcamalarında geniş ölçüde kullanılmaktadır. Bir politikacı, parayı mümkün olduğunca *iyi* kullanmak durumunda olduğunu söylediğinde, bu ifadesi, neredeyse her zaman mümkün olduğunca *verimli* anlamına gelir. Bu kitap boyunca göreceğimiz gibi, tüm politika önlemlerinde verimliliği en önemli erdem olarak kullanmak, bizleri, içinde yaşamayı istemeyebileceğimiz bir toplum olmaya doğru götürmektedir.

EKONOMİ BİLİMİNİN FAALİYET ALANI

Bazıları, insanlara bürokratik ve organizasyonel hedeflere ulaşma aracı olarak muamele eden ekonomik organizasyonun, özünde ahlak dışı olduğunu öne sürmüştür. Ancak Max Weber'in işaret ettiği gibi, bürokrasi yalnızca etkili olduğu için değil, aynı zamanda kullanışlı ve adil bir organizasyon aracı olduğu için başarılı olur. Herkesi aynı görmesi anlamında objektiftir. Bürokratik organizasyon için rasyonel, ekonomik kararlar almak mihenk taşı niteliğindedir çünkü dolambaçsız ve ciro edilebilir özelliktedir. Her tür problemi ve ürünü belli bir ölçeğe tabi hale getirir, öncesinde var olmayan bağlantı ve alternatifler yaratır (diyaliz makinesi ve kalça protezleri arasında, eğitim kurumları arasında, hatta potansiyel eşler arasında ve eşine az rastlanır tabiat manzaraları arasında ve alışveriş arabaları arasında).

Ancak böylesi bir kıyaslama hangi anlamda objektiftir? Kitap boyunca göreceğimiz gibi, "objektif"i, "tarafsız" veya "önyargısız" ile aynı kefeye koymak kendine özgü problemler yaratır; ancak iktisadi kararlar genellikle bilimsellik bağlamında objektif ve dolayısıyla da yadsınamaz şekilde doğru sayılır. Bu yaklaşım son derece yanlıştır ve ekonomik mantığa uygulandığında gerçekten zarar vericidir.

Bu sebeple, merkezi bir tartışmayla ilgilenmeliyiz. Bu tartışmaya kitabın başında değiniyoruz ve sonunda tekrar döneceğiz: Ekonomi bilimi yalnızca bir bilim değil mi ve kapsamı, açıklayıcı gücü bakımından evrim teorisiyle kıyaslanan bir teori olarak başarılı bir bilim mi? Basitçe tanımlamıyor mu? Hayır. Tam olarak tanımlayıcı bilim diye bir şey yoktur. Doğa bilimleri sosyologları, analiz eyleminin, incelenen objeyle yakından ilgili olduğunu görmüştür. Bir parçacık çarpıştırıcısının devasa "mikroskobu" altında incelenen atom partikülüne dair bilgimiz, bu atoma ait taneciklerin, müonların veya bosunların olduğu kadar, bu makinenin, araştırma protokollerinin ve tüm kariyerlerini bu hassas cihaz üzerinde çalışarak geçirmiş olan bilim insanlarının da ürünüdür. Bu argüman sosyal bilimler içinde eşit derecede doğrudur. Ekonomik araştırmasının temelini oluşturan unsurun, etkin biçimde kendi amacının peşinde koşan, her zaman daha fazlasını ve iyisini arayan rasyonel aktörün kendisi, ekonomi biliminin bir ürünüdür.

Kitap boyunca, ekonomik mantığın, kullandığımız lisanın ve donandığımız araçların neticesi olarak vücuda gelen teknik bir performans olduğunu tartışacağım. Bu lisan ve araçlar, sıklıkla bunların kullanımından çıkar sağlayan organizasyonlar tarafından sağlanır, tıpkı bir süpermarketin alışveriş arabası vermesi gibi. Bu fenomenin olağan sahnelerde karşımıza nasıl çıktığını sizlere göstereceğim: alışveriş yaparken, ev alırken, eğitim görürken, borsada işlem yaparken, âşık olurken, hasta olurken, hatta ölürken ve ölümden sonra bedenimizin akıbeti için gerekli düzenlemeleri yaparken.

Ekonomi bilimi, lisanı ve araçları aracılığıyla hakkında teori oluşturduğu unsuru vücuda getirir: çıkarcı, hesapçı ve hatta güvenilmez insanı. Bu niteliklerin insanın doğal özellikleri olduğuna inanıyor olabiliriz. Aslında modern ekonominin babası Adam Smith'ten miras kalan aydınlanmış çıkar konsepti ile büyütülmüş bireyler olarak, insanların bundan farklı davrandığı bir dönemi tasavvur etmekte dahi zorlanırız; ancak durumun böyle olmadığına inanmak için çok sebep var. Doğuştan çıkarcılık çok belirsiz bir kavram, her gün karşımıza çıkan organizasyonların ve kararların karmaşıklığını açıklamak için fazla hayvani bir dürtü. 21. yüzyıl iktisatçısı için kişisel çıkar, bütünüyle özel, teknik ve rasyonel bir kavram anlamına geliyor.

Yaşantımızda bölümlere ayırdığımız birçok farklı dünyayı gözünüzün önüne getirin. Örneğin aile hayatı, işyerindeki varlığımızdan farklıdır. İş arkadaşlarımızdan biri özel hayatını işyerine fazlasıyla taşırsa veya eşimiz günün sonunda eve çok fazla iş getirirse şikâyet etmeye meylederiz. Samimi ilişkiler işyerinde tabuya dönüşmüştür ve aile ortamında da bürokratik ya da ticari ilişkiler yersiz kaçar. Böylesi ayrımlar, iktisadi ve iktisadi olmayan ilişkileri alışkanlık eseri ayırdığımız sosyal dünyamızın ortasından geçen kırılmaları daha da artırır: Örneğin çiçeklerin satın alınması, verilmesinden farklıdır. Bu ayrı dünyalarda farklı kurallar işler; doğruya ve yanlışa dair farklı kriterler olduğu gibi, fiyata ve değere dair farklı kavrayışlar vardır. Ekonominin dünyasında, para karşılığı değer, verimlilik ve yatırımın dönüşünü elde etmekle ilgileniriz; ister günlük hayatın parmak hesabıyla, ister ekonomi biliminin karmaşık matematik modelleriyle saptanabiliyor olsunlar, ilgilendiklerimiz bunlardır.

Bu, ekonomi biliminin faaliyet alanının yapay ve kişisel ilişkilerimizin bir şekilde doğal ve bozulmamış olduğu anlamını da taşımaz. Her durumda davranış tarzları ve sınırları, etrafımızdaki dünyanın özenle *inşa edilmiş* organizasyonu tarafından belirlenir. Bu organizasyonlar ağır çalışmanın ürünüdür

ve sürdürülmeleri de çaba gerektirir. İktisadi dünyada yasal sınırlamalara bağlıyızdır, örneğin satın aldığımız ürünlere para ödemeyi ve teslim almayı bekleriz; yasalar, sosyal sınırlamalar, değer biçme sistemleri ve hatta para, iktisadi hayatın teknik teçhizatının birer parçasıdır.

Ekonomi biliminin etkisi daha geniş alanlara yayılıyor. Siyaset üzerindeki egemenliğini görmek için uzaklara bakmamıza gerek yok. Avrupa'da hâlâ borçlarını ödeyebilen ülkeler, ekonomi teknokratlarını devletlerin başına getiriyor. Bu teknokratlar ağır ekonomik yaptırımları ve tasarruf önlemlerini toplumlara empoze etme görevini üstlenmiş idareciler konumunda. Ve bu toplumlar da, uygulanan politikalardan çıkarabileceğimiz gibi, hata yapmış ve cezalandırılmaları gerek. Sokaklarda isyancılar, hastanelerde ise bakım eksikliği var. Aynı sonuçları despot bir rejimin askeri harekâtları doğurmuş olsa, küresel kongrelerde sert konuşmalar yapılır, bölgeye asker sevk edilirdi. Ancak ekonomik politikalar dikte ettiğinde acı çekmeye izin vardır; reçete acıdır ama ilaç yutulmalıdır. Kriz öncesi şişen ekonomik balonda ve sonrasında gelmesi gereken zor zamanlarda, ekonomik modeller, teoriler ve hatta ideolojiler parlamentodaki temsilcilerimiz haline dönüştü.

Ekonomik idealler, devlet dairelerine ve kamu hizmetlerine nüfuz etti. Herhangi bir yönetim alanı için, kaynakların doğru kullanımına dair tavsiyeler verecek, kamu harcamalarının değip değmediğini söyleyecek veya harcanan zamanın ve emeğin geri dönüşünü kontrol edecek bir ekonomi bilim dalı bulmak mümkün artık: Sağlık hizmetleri için bir ekonomi bilimi var; çevre için de, risk yönetimi ve güvenlik için de var.

Ekonomi biliminin siyasi kararlarımıza hükmetmesine izin verdik ve şimdi de kişisel ilişkilerimizi yönetmek için geliyor. Daha önce gördüğümüz gibi, evliliğin bir ekonomi bilimi var ve hatta intiharın da var: Örneğin, "intihar giderlerinin içinde, parasal giderler şeklinde ticari işlem giderleri ve dünyadan ayrılışı etkilemenin zamansal maliyeti olduğunu" veya aslında "yeni oluşan dengeye gecikmeli olarak uyum gösterildiğinden,

intiharın uzun ve kısa dönem fiyat esneklikleri arasında bir fark" olduğunu biliyor muydunuz? (Bir başka deyişle intihar etmenin basit seçeneklerinden biri ortadan kaldırılsaydı, intihar oranları, "dünyadan ayrılışı etkilemek" fazlasıyla zorlu bir iş haline geleceği için düşerdi.)[2]

Ekonomik uygulamalar, günlük yaşamımıza günlük yaşamın sıradan araçlarıyla (örneğin alışveriş arabaları ve fiyat karşılaştırma siteleri), kullandığımız dille ve gerekçelendirmelerle sızıyor. Hatta ekonomiyi hayatlarımızın en mahrem yerlerine bile davet ettik; sevgililerimiz, sevenlerimiz ve bedenlerimiz üzerinde hakemlik yapmasına izin veriyoruz. Ekonomi güçlü ve eli sıkı bir analitik teknik; yine de ekonomiyi, gitgide daha fazla, bir davranış, seçim ve varoluş doktrini olarak algılıyoruz. Bu noktada ekonomi bilimi, bize dayanışma içinde olmayı, merhameti ve empati kurmayı unutturma tehlikesini taşıyor. Hayatın iyilikleriyle savaş içinde. Belki de, dünyamızın karşı karşıya olduğu zorluklarda, bireylerin aydınlanmış kişisel çıkarlarına itimat etmek yerine, gerçekten müşterek davranmayı gerektirdiği bir dönemde ekonomi bilimi aşmamız gereken en büyük engeldir.

Ekonomi, dünyanın büyük bölümüne refah ve demokratik özgürlük sağlamayı vaat ederek iyi bir iş yaptı; ancak insanlığın uzun zamandır var olan sorunlarını bir kenara iterek bütünüyle yeni bir tür kriz de doğurdu. Bu bilim dalının Aydınlanma dönemi öncüleri, daha fazla refahın, ürünün ve varsıllığın olduğu bir dünyanın bizleri bir şekilde fakirleştirdiğini tasavvur etmekte zorlanırlardı ama çağdaş psikologlar filozofların uzun zamandır iddia ettikleri şeyi ispatladılar: Varlık ve statüdeki artış bizi mutsuz kılabilir.

Ekonomi bilimi, mitolojideki Atlas gibi tüm dünyanın yükünü omuzlarına aldı. Ancak ne yazık ki, bu omuzlar yeterince geniş değil. İktisadi çabaların temellerini sorgulamalı ve ekonominin, verimlilik biliminin dünyamızı yönetmek ve disipli-

2. Samuel Cameron, "The Economics of Suicide?", *Economics Uncut*, Der. Simon Bowmaker, Edward Elgar, Cheltenham, 2005, s. 241.

ne etmek için yetersiz kaldığında ısrar edebilecek kadar cesur olmalıyız. Belki ekonomi gerekli ama yeterli değil. Belki de, kitabın sonuna doğru keşfe çıktığım gibi, eğer ekonominin doğasını radikal şekilde yeniden düşünmek için kendimize müsaade edersek, hayatın erdemlerini ve iyiliklerini destekleyen ongun bir ekonomi bilimi hayal etmek bizim için mümkün olabilir. Ancak şu an için anlatmam gereken bir hikâye var: Ekonominin nasıl olup da zincirlerini kırarak laboratuvardan kaçtığı ve bunun hepimize nelere mal olduğu.

Birinci Bölüm

Takas ve Trampadan Hayatın Anlamına

Büyük Britanya'da son otuz yılda mülkiyet anlayışında derin bir değişime şahit olduk. Çok da uzun olmayan bir zaman önce barınma konusu, devlet ve vatandaşları arasındaki sözleşmenin bir parçasıydı. İkinci Dünya Savaşı'nın sonrasında, başarılı hükümetler devlete ait yüz binlerce ev inşa etti; bu evler, sakinlerine uzun vadeli, ucuz barınma teminatı vermek üzere dizayn edilmişti. Barınma, devlet tarafından sağlanması ve sahiplenilmesi gereken toplumsal bir fayda olarak algılanıyordu ve 1970'lerin sonlarında nüfusun yaklaşık %40'ı mülkiyeti ve bakım işleri yerel hükümete ait "sosyal konut"larda yaşıyordu.

Gerçi 1980'lerin başlarında Margaret Thatcher'ın piyasa odaklı radikal reform programlarıyla beraber bu evlerin çoğu satıldı. 1980 yılında Ev Sahibi Yapma Hareketi, bu evlerde en az iki sene oturmuş olan sakinlerine, oturdukları mülkü önemli bir indirimle satın alma imkânı tanıdı. Satın alma hakkı, Thatcher döneminin en başarılı ve en popüler poliçelerinden biri oldu. Dönemin serbest piyasasına sıkı sıkı bağlı olan devlet mülkiyetli konut fonunu kaldırarak, "hükümet kendini para kaybettiren tesislerden kurtarmış oldu, yüksek maliyetli işletim sübvansiyonlarını eledi, satış işlemlerinden cari gelir sağladı ve eskiden idareye bağlı olan konut sakinlerinden bağımsız ev sahipleri yarattı".[1] Bir başka deyişle, mülkiyet hakkı neticesinde gelişen kişisel yetkinliğe dair yeni bir doktrinle birlikte verimlilik ve maliyet tasarrufu, bu uygulamanın ve dolaylı olarak tüm hükümet uygulamalarının ana erdemleri sayıldı.

Bu stratejiyi başka güdüler de destekliyordu: Örneğin, birçok sosyal konut eskimişti ve yeni düşünce şekline göre özel mülkiyete geçildiğinde evlerin bakımı sahipleri tarafından üstlenilecekti. Dahası, komşu evlerin bakımlılık durumu, bu yeni sahiplenilmiş evlerin parasal değeri üzerinde etkili olabileceğinden, mülk sahiplerinin, çöp dolu ön bahçelerini düzeltmeleri ve kırık camlarını tamir etmeleri için bu komşulara baskı yapması bekleniyordu. Mülk sahipliği, evde yaşayan aileye barınma ve güvenlik sağlama olan öncelikli amacının çok ötesine geçen bir ahlaki ağırlıkla yüklendi. Eğer daha fazla insan kendi evine sahip olursa Britanya daha iyi bir yere dönüşecekti; devlet sorumluluğunun küçük bir parçası, yani güvenlik ve polis hizmetleri de özel sektöre devrediliyordu. En geniş politik ifadeyle, konut stoğunu özelleştirmek, savaş sonrası devlet desteği ve devlet müdahalesi yapılanmasının, piyasanın yönlendirdiği bir sistem lehine ortadan kaldırılması, bir sosyal sözleşmenin kaldırılarak yerine piyasanın getirilmesi anlamını taşıyordu.

1. Peter D. Linneman ve Isaac F. Megbolugbe, "Privatisation and Housing Policy", *Urban Studies* 31, No: 4-5, 1994, s. 635.

Ayrıca hükümet bir risk transferi de yapmış oluyordu; ödemeyi peşin alarak riski, evin bulunduğu semtin gelişiminden kazanç elde edebilecek olan ev sahibine aktarıyordu. Birçok ev sahibi, belki de büyük çoğunluğu, Thatcher'ın reformlarının tetiklediği artan ev sahipliği talebiyle alevlenen konut fiyatlarındaki 30 yıllık artıştan kazanç elde etti. Tabii ki uç noktalarda bazıları zarar etti, en kötü durumda olan konutların birçoğu o kadar çürümüştü ki yıkıldı ya da boş evler yenilenmek üzere piyasa değerlerinin çok altındaki fiyatlara satıldı. Britanya'nın en yoksul şehirlerinden biri olan Stoke-on-Trent'te bölgeyi yeniden yapılandırma düşüncesiyle bazı sokaklardaki evler 1 pounda elden çıkarıldı.[2] Bu sokaklardan otuz yıl önce ev almış olanlar, şimdi satılamayan ve yasal hakları devlet tarafından alınması gereken bir mülk sahibi olmanın çıkmazı içinde.

Bu tasarruf programının sonraki basamağı, 1990'ların ortasında, kiraya vermek üzere satın alma mortagage'ları ilk ortaya çıktığında geldi. Kiraya vermek üzere satın alma Association of Residential Letting Agents [Konut Kiralama Acentaları Birliği] ve bir grup *mortgage* veren kurum tarafından uydurulmuş bir araçtı. Amaç, Thatcher'ın ev sahipliğini tetikleyişini takip eden durgunluk döneminde konut kiralama piyasasını canlandırmaktı. Halbuki önceki *mortgage* kredileri, krediyi çekenin oturduğu tek bir konutu satın almasını amaçlarken, artık *mortgage*, ev sahibinin içinde yaşamayı amaçlamadığı evler için de verilebiliyordu. Kiraya vermek üzere satın alma *mortgage*'ı olağanüstü başarılı oldu. 2006 yılına gelindiğinde Birleşik Krallık nüfusunun %12'si kiraya vermek üzere satın alınmış konutlarda oturuyordu.[3]

2. Stoke projesi, devletin riskin bir bölümünü omuzlaması gerektiğini kabul eder ve restorasyon çalışmaları için de kredi sağlar. http://www.stoke.gov.uk/ccm/content/counciland-democracy/communications/2012-press-releases/08-2012/178-12/. Ancak yorumcular, değeri bu kadar düşük olan bir bölgede muhtemel imar projelerinin pek kâr getirmeyeceğini düşünüyordu. http://www.dailymail.co.uk/news/article-2184334/Empty-houses-sale-1-Britains-cheapest-street.html.

3. Andrew Leyshon ve Shaun French, "We All Live in Robbie Fowler House: The Geographies of the Buy to Let Market in the UK", *The British Journal of Politics & International Relations* 11, No: 3, 2009, s. 441.

Bu işe girişenler için kiraya vermek üzere satın alma *mortgage*'ları, oturmak üzere (bir yuva olarak) satın alınan ev ile yatırım olarak alınan ev arasında geriye kalan tüm bağları kopardı. Çünkü kiraya verilmek üzere satın alınmış emlak ister istemez iktisadi açıdan algılanır. *Mortgage* masrafı emlağın muhtemel getirisiyle kıyaslanmalıdır (bu getiri oda sayısıyla ve sunulan diğer imkânlarla belirlenir); evin iç yapısında gerçekleştirilecek iyileştirmeler yalnızca mali kaygılarla tetiklenir, evin değerine veya kirasına ne kadar katkı sağlayacağına bakılır. Sermaye değeri mülkün arzulanırlığı açısından daha önemsiz bir ölçüt haline gelir, muhtemel kira geliri ise daha büyük bir faktör olur. Ev sahipleri tekrar tekrar borçlanarak birçok mülk sahibi olmakta özgürdür, halihazırda sahip olunan mülklerde birikmiş değeri, kiralık emlaktan oluşan bir ayağı çukurda bir imparatorluk kurmak için sürekli daha fazla sayıda eve yayabilir (sahip olunan değerin payını dağıtabilir, borç alınanın değil). Bu süreç, şişirilmiş bir emlak piyasasından destek aldığı gibi, bu piyasanın şişmesine de katkıda bulunur. Evde tadilat yapıp kısa sürede zengin olmayı teşvik eden televizyon programları da aldı yürüdü ve günlük sohbetler ev tadilatıyla kimin ne kazandığına dair fısıltılarla doldu. Olağanüstü örnekler meşhur oldu: mesela kira geliri 1,5 milyon poundu bulan dokuz yüz evlik portföyleriyle Güney Londralı eski matematik öğretmenleri.[4]

Ancak bu sürecin başka etkileri de var. Kredi çekenlerin oluşturduğu büyüyen havuz, borç verenler için kârlı bir fırsat yaratıyor ve bu krediler kullanılabilir para arzını artırarak piyasaya akıyor. Daha fazla kredi, fiyatları yukarı çekerken, ev sahipleri için mevcut varlık değerini artırıyor. Bu sermaye artışıyla birlikte, yeni alıcılar fiyat yüksekliği yüzünden elenip kiracılığa mecbur kalırken ve böylelikle mülk sahiplerine daha da fazla gelir sağlarken, güçlenen emlak zenginleri daha fazla kredi çekebiliyor. 2000'li yılların başlarında New York borsası mali mühendisliğinin sağladığı krediler kıvılcımı ateşlemişti.

4. A.g.e., s. 439.

Mevcut mülk sahiplerinin zenginleştiği ve yeni alıcıların çile çektiği klasik bir spekülatif balon sahibi olma potansiyeline biz de sahibiz. Bu durum, etkisi itibariyle, yaşlının gence, mülk sahibi olanın olmayana uyguladığı bir vergi niteliğinde. Ben de suçlulardan biriyim; 1990'ların sonunda, daha o zamandan kontrolden çıkmış bir piyasada, ev satın almış olmama yetecek kadar yaşlıyım; benden birkaç yaş daha genç olanlar bunu nasıl halledebilecekler bilmiyorum. 2000-2009 arası dönemin ortalarında, emlak patlamasının olduğu yıllarda ev almış olanlar yıllar boyu boyunlarında bir borç ilmeğiyle yaşayacak. Bu balonun gerçekten çılgınlık halini aldığı, rekabet ve adam kayırmacılığın fiyatları mantık sınırlarının dışına ittiği İrlanda'da birçokları temelli mahvoldu.

Konut konusu bu kitaptaki ana örneklerden birini oluşturuyor. Siyasetin ve yasal düzenlemelerin, girişimcilerin (ister emlakçı, ister borsa bankeri olsun) yeni programlarının ve bu koşullar içinde yaşayanların kişisel hayatlarının ve hayattaki amaçlarının buluşma noktası niteliğinde. Piyasalar denetimsiz bırakıldıklarında, her zaman konutlar da yaptıkları şeyi olduğu gibi gösteriyor: Zenginliği parası az olandan çok olana transfer ediyor. Thatcher'ın reformları, evi, yavaş bir dönüşümle bir kategoriden (sıradan, ucuz, genellikle mülkiyeti devlete ait, güvenlik ve barınma gibi işlevleriyle değerlendirilen bir yuva) bir diğerine (kâr üretmesi beklenen ve ekonomik getirisiyle değerlendirilen bir özel mülk nesnesi) götürdü. Konut politikası, canavarın görünen tarafı, bu canavarın bütününde ise neoliberalizmin ekonomik teorisi ve bunu destekleyen siyasi ve teknik araçlar var.

Konutların özel mülk olması, 1980'lerde Margaret Thatcher'ın Britanya'yı dönüştürme çabalarının bir parçasıydı. Thatcher ayrıca kamu hizmetlerinin özel sektöre devredilmesi, piyasanın serbest hale getirilmesi gerektiğine ve ulusal refahın bireylerin üretken çabalarına bağlı olduğuna dair sarsılmaz inancının peşinde de koştu. Kendi kelimeleriyle, adil bir ücret için adil bir çalışma. Thatcher'ın politikaları, belki de birer bi-

rer, Milton Friedman'ın "neoliberal" ekonomi üzerine elkitabı *Capitalism and Freedom*'dan* alınmıştı. Atlantik'in diğer tarafında ise Ronald Reagan'ın "Reaganekonomi"si de bu serbest piyasa ekonomisini kucaklıyor ve düşük vergi oranlarının daha çok gelir yaratacağını iddia eden ekonomik teori Laffer eğrisine dayanarak vergi indirimleri getiriyordu. ABD ve Britanya'da politikacılar "damlama etkisi"ni destekliyordu; zengini daha zengin yapmak fakire refahı götürmenin en garantili yoluydu. 1980'lerin ortasındaki ekonomi bilimi (çok özel bir ekonomi türü), dünyanın İngilizce konuşan bölümünün ekonomilerini dönüştürmüş ve ekonominin ipliklerini toplumun kumaşına işlemişti.

KİŞİSEL ÇIKAR FİKRİ

Böylesi politikalar, kişisel çıkarlara duyulan sarsılmaz bir inanç üzerine kurulmuştur, anlık bir dürtü olmadan insanoğlunun neler başarabileceğini görmezden gelen bir anlayışla beraber gelir. Örneğin konut reformu ve bununla ilişkili politikalar, insanın bir eve ancak ucunda hemen mali bir kazanç varsa bakım yapmaya ikna edilebileceğini varsayar. Bu örneğin bize gösterdiği gibi, böylesi politikalar kısa bir süre sonra politika yapıcıların yaratmaya çalıştığı kişisel çıkarına düşkün iktisadi adamı ortaya çıkarır; planlar tutmuş gibidir.

Oysaki modern iktisatçının, kişisel çıkarı insanın ezeli ve en büyük motivasyonu olarak gören düşüncesi, aslında oldukça belirgin tarihi kökenlere sahiptir. Serbest piyasaların demokrasiyle oluşturduğu günümüz düşüncelerine doğru gelişen, ahlaki ve kişisel özgürlük için rasyonel kişisel çıkarı temel alan fikirler 17. yüzyılda Avrupa'da Aydınlanma dönemi sırasında ortaya çıkmaya başlamıştı. Bu fikirler ilk kez 17. yüzyıl filozofları Thomas Hobbes ve John Locke'un çalışmalarında yer bulan İngilizlerin radikal liberalizmiyle uyanışa geçmiştir.

* Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago, 1962 [*Kapitalizm ve Özgürlük*, Çev. Nilgün Himmetoğlu, Doğan Erberk, Plato Film Yayınları, İstanbul, 2008].

Hobbes, 1651 yılında yayımlanan *Leviathan*'da*, kişisel çıkarı peşinde koşan, sosyalleşme-öncesi insanın "kimsesiz, yokluk içinde, pis, yabani ve kısa" bir hayatı, devletin ve sosyal kurumların sunduğu istikrara değiştiğini iddia eder. John Locke ise "doğal hukuk"tan yola çıkarak, rasyonel, kişisel çıkarı olan öznelerin, "yaşam, özgürlük ve mutluluk arayışı" (daha sonraları Amerikan Anayasası'nda yer alan ifadeler) karşılığında devlet yönetimini kabul ettiği bir sosyal sözleşmeye ulaşmıştı. Hem Hobbes hem de Locke insanın "doğal hakları" olduğunu, toplumun ortaya çıkışından önce insanın dilediğini yapma ve istediğini alma özgürlüğüne sahip olduğu "doğal" bir dünyada yaşadığını tahayyül etti. Ancak tam da böylesi bir özgürlük (ya da anarşi de diyebiliriz buna) kaçınılmaz şekilde çatışmaları doğurdu ve insanoğlu bundan kaçınmanın aracı olan sosyal sözleşmeyi kabul etti. Diğer yandan, egemen birey olarak insanın doğal hakları dokunulmadan kaldı. Herhangi bir düzenlenişiyle toplum, özgün ve bireysel bir seçim meselesidir. Kralların ilahi haklara sahip olduğu daha eski anlayışın yerine, günümüzde Amerikan siyasi tartışmalarında çok etkili olan bireysel özgürlüğün, tüm hakların temeli olarak Tanrı tarafından verilmiş bir hak şeklinde ifade edilmesi, doğrudan Hobbes ve Locke'un düşüncelerinden türetilmiştir.

Ekonomide motive edici bir güç olarak kişisel çıkar fikrine can veren kişi ise, 18. yüzyıl İskoç Aydınlanma dönemi olarak bilinen hareketin bir üyesi olan Adam Smith'ti. 1776 yılında yayımlanan *The Wealth of Nations*** adlı eserinde, insanın "mal değişimi yapma, takas ve mübadele etme eğilimi" olduğunu ve fırıncının, bira imalatçısının ve kasabın akşam yemeğimizi hazırlamalarını sağlayan unsurun kişisel çıkar olduğunu öne sürmüştür. İnsanın mübadeleyi organize edebilme yeteneği insanı hayvandan ayıran niteliğidir: "Bugüne kadar hiç kimse bir köpeğin bir başka köpekle bir kemiği makul ve bilinçli şekilde

* Thomas Hobbes, *Leviathan,* Oxford University Press, Oxford, 1996 [*Leviathan*, Çev. Semih Lin, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 1993].

** Adam Smith, *The Weath of Nations,* Penguin, Londra, 1997 [*Milletlerin Zenginliği,* Çev. Haldun Derin, İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 2006].

mübadele ettiğini görmemiştir. Kimse bir hayvanın jestleriyle ve doğal yakarışlarıyla bir diğerine, bu benimdir, bu da senin, diye işaret ettiğini, onun karşılığında bunu vermek istiyorum, dediğini görmemiştir."[5] Smith'in yazdıkları amaçlanmamış sonuçlara ve dolaylı sebeplerin gücüne bir övgüdür; ilahi takdirin, olayların doğal düzenine karıştığı için hâlâ düzenli olarak suçlandığı veya övüldüğü bir dönemde Tanrı korkusu olan Smith, doğanın, kendi haline bırakıldığında ekonomik aktiviteleri en kazançlı haliyle şekillendireceğine inanıyordu:

> İnsan bu endüstriyi, üretiminin en büyük değerde olabileceği böylesi bir yolla yöneterek, sadece kendi çıkarını düşünür ve başka birçok durumda olduğu gibi, bu anlamda da amacının parçası olmayan bir sonucu teşvik eden görünmez bir el tarafından yönlendirilir.[6]

Adam Smith ismi 1980'lerde serbest piyasaların kahramanı olarak yeniden önem kazandı; damlama etkisi gibi, fikirlerin haklı çıkarılması açısından tek olmasa da en iyi gerekçe olan piyasanın "görünmez el"ini ilk kez işaret eden klasik iktisatçıydı: Sağlıklı bir piyasanın, kendi haline bırakıldığında, kendi kendini düzenleyeceği ve rekabet içindeki kişisel çıkarları herkes için zenginliğe dönüştüreceği fikri. Smith'e yeniden önem veren 20. yüzyıl iktisatçıları görünmez eli, güçlü ve etkili bir araç olarak tekrar ortaya çıkardı, benim zihnimde gökyüzünden aşağıya doğru işaret eden devasa bir el canlanıyor (bu konuda da yalnız olmadığımı düşünüyorum), biraz Monty Python*, biraz da Yehova gibi, piyasayı yöneten yüksek bir akıl, kişisel açgözlülüğü toplumsal değere çeviriyor.

Ancak damlama etkisi ve faziletli serbest piyasalar, Smith'in yazdıklarının 20. yüzyıl tercümeleridir. Smith görünmez elden özellikle bahsetmez; görünmez el sadece laf arasında geçer, bir kez *Theory of Moral Sentiments*'te (1759) ve bir kez de *Milletlerin Zenginliği*'nde. Aslında Aydınlanma dönemi düşünürleri,

5. Adam Smith, a.g.e.
6. A.g.e., IV.2.9.

* Monty Python: Bir İngiliz komedi grubu. (y.h.n.)

aile, devlet ve sivil kuruluşlar arasındaki hiyerarşiye duyulan saygıyı miras almıştı. Smith'i savunanlar, kişisel çıkarın aile ve yerel topluluğun çıkarlarını da içeren geniş kapsamlı bir terim olduğunu öne sürer ve kesinlikle görünen şudur ki; Smith'in kişisel çıkar fikri, 20. yüzyıl ekonomik insanını karakterize eden sığ, hesapçı bayağılık değildir. Ekonomist ve Nobel ödüllü Amartya Sen bu durumu güzel ifade eder: Bazı insanlar mütevazı doğar, bazı insanlar tevazuya ulaşır ve bazı insanlar da tevazuya mecburen sahiptir.[7] Hakkında bilinenlere bakılırsa, Smith bunlardan sonuncusuydu.

Öyleyse, Smith'in dizginlenmemiş bir kişisel çıkarı savunduğunu söylemek güçtür; kutsal amacın doğada, dolayısıyla da dünyada her şeyde içkin olduğuna dair teolojik bir vurgu yapar. Doğa, insanoğlunun üretken ve varlıklı olmasını amaçlamıştır. Üretken, varlıklı bir dünyanın, yaşanabilecek tüm yerlerin en iyisi olmasını sağlamıştır. Doğal sebeplerin ve ekonomik tercihlerin Tanrı'nın inayetiyle doğan bir uyum içinde olduğuna inancı, Smith'i, bireyin kişisel çıkarının, toplumun ve devletin doğal çıkarlarıyla aynı olduğuna inandırıyordu.[8] *Theory of Moral Sentiments*'te Smith, tiranların dahi görünmez el tarafından yönetileceğini söyleyecek kadar ileri gitmiştir; daha fazla yemeye halleri kalmadığında, tamamıyla doyduklarında, zenginliği ihtiyacı olanlara dağıtmak dışında seçenekleri kalmayacaktır. Smith'in bu pasajı belki absürt ve Polyannacılık gibi gelebilir; ancak ironik şekilde, burada ifade edilen hassasiyet, 1980'lerin damlama teorisinin ardındaki düşünceyle neredeyse bütünüyle aynıdır. Hayatını Aydınlanma değerlerinin rasyonel detaylandırılmasına adamış olan filozof Immanuel Kant, piyasa işlemlerinin getirdiği ebedi bir barış ümit etmiştir. Bu bakış açısı modern liberal ekonomide de kulağa inandırıcı gelir; Dünya Ticaret Merkezi'nin bahçe-

7. Amartya Sen, "Adam Smith's Prudence", *Theory and Reality in Development*, Der. S. Lall ve F. Stewart, Macmillan, Londra, 1986, s. 28-37.
8. Heinz Lubasz, "Adam Smith and the Invisible Hand-of the Market?", *Contesting Markets*, Der. Roy Dilley, Edinburgh University Press, Edinburgh, 1992, s. 37-56.

sinde duran Fritz Koening'in *The Sphere** anıtı dev bir bronz küreydi, ticaret sayesinde ulaşılacak dünya barışını simgeliyordu. Bu anıt bizlere Kant'ın ebedi barış vizyonunun da doğaya bakılarak haklı çıkarılabileceğini söyler: Ticaret insanoğlunun dünyayı sömürgeleştirmesini sağlamıştı, dolayısıyla bir şekilde doğayla alakalıdır.

Doğa, Aydınlanma ekonomistleri için model teşkil eder: sonsuz bir denge içinde, şuursuz ve amaçsız. Smith, ekonomi makinesinin bu kadar iyi çalışmasını sağlayan şeyin, bireylerin, insanlığın amacını düşünmeyi beceememeleri, yalnızca miyop biçimde kendi kişisel çıkarlarını takip etmeleri olduğunu öne sürer. Görünmez el, doğanın, ekonominin içine işlenmiş bir vizyonudur; piyasa da mükemmel yüce gönüllülükte doğal bir makinedir, kişisel çıkarı ortak faydaya dönüştürmeye muktedirdir. Aydınlanma düşünürlerine göre, insanoğlunun ilahi olanı kavramasını sağlayan, kutsal metinler değil doğaydı; cennetin yasaları doğanın yasalarına ve dolayısıyla da piyasanın harika, tarifsiz işleyişine işlenmişti. Viktorya dönemine ait muhteşem ilahinin sözleri –*Ölümsüz, görünmez, tek bilgedir Tanrı / Işıkta da olsa gözlerimizden saklanmıştı*– Aydınlanma döneminin piyasa vizyonuna uyarlanabilir.[9]

Cömert doğa metaforları tedavüldeki tek yaklaşım değildi. Merkantilistler olarak bilinen bir önceki ekonomist kuşak, savaş ekonomisini tercih etmişti. Dünyada yalnızca bir miktar zenginlik bulunduğuna ve ulusların rolünün bu zenginlikten mümkün olduğunca fazla pay toplamak olduğuna inanıyorlardı. Ticaret, altın karşılığında ürün satmaya dayalı bir uygulamaydı, bir devletin harcamaları karşılığında diğerinin zenginleşmesi anlamına geliyordu. 16. ve 17. yüzyıl boyunca Avrupa ulusları ürettiği ürünleri mümkün olduğunca çok ihraç etmeye çalıştı, ithalatı ise sınırlandırıyor ve altınları depoluyordu.

* Gök Kubbesi, artık Battery Park'ının yakınındaki Hope Garden'da sergilenmektedir. (y.h.n.)

9. Walter Chalmers Smith, "Aziz Denio" olarak söyler.

Sonrasında ise merkantilistlerin kavgacı ekonomisi biyolojik bir ekonomiyle karşılaştı. 18. yüzyılın ikinci yarısında, Fransa'da XV. Louis'nin doktoru François Quesnay, "fizyokrat" iktisatçıların önderliğini yaptı. Quesnay, sosyal varoluşu insan bedenine benzetiyordu; bu iktisatçılar, kan dolaşımının görünümünü takip ederek, zenginliğin de benzer şekilde dolaştığı teorisini üretti ve ekonominin, toplumun fizyolojisi olduğunu, endüstri ve ticaret organlarını beslediğini öne sürdü. Aydınlanma dönemi ampiristi David Hume, paranın dolaşımına dair teknik savlarla merkantilist teoriyi eleştirdi.

Bu biyolojik metaforlar, iktisadi fikirleri Smith ve Kant'ın *doux commerce** anlayışından bütünüyle daha az cömert bir düşünceye kaydırdı. 1786 yılında Joseph Townsend adlı Anglikan bir papaz "A Dissertation on the Poor Laws" adlı bir makale yayımladığında (altbaşlığı da *By a well-wisher to mankind* idi) gelip geçici bir şöhretin tadını çıkardı. Bu çalışmasında tüm refah ölçütlerinin reddedilmesi gerektiğini savunuyordu. Townsend, doğal denge ve düzen fikirlerini hatırlatarak keçiler ve kurtlar hakkında, Robinson Crusoe'nun Pasifik Okyanusu'ndaki adasında geçen bir kıssa aktarır. Townsend'a göre, İspanyol denizci Juan Fernandez tarafından ilerideki ziyaretlerinde besin sağlamaları açısından adaya bırakılan, kendi kendine yetebilen bir grup keçi, İspanyol gemilerini yağmalayan İngiliz korsanlar için güvenilir bir besin kaynağına dönüşmüştü. İspanyollar da intikam almak için bir çift kurdu adaya bırakmıştı. Kurtlar kontrolden çıkmış, çoğalmış ve keçilerin çoğunu telef etmişti. Kalan keçiler ise kurtların erişemeyeceği sarp kayalıklara çıkmayı öğrenmiş ve "yeni bir tür denge kurulmuştu"; çevik, enerjik keçiler ve kurtlar hayatta kalırken, "tembeller ise eninde sonunda üşengeçliklerinin doğal sonucuna mahkûm olmuştu".[10] Şöyle bitiriyordu Townsend: "Aç-

* *Doux commerce:* Bir piyasa ortamında, nazik ve cana yakın tavırların kişisel çıkarın bir sonucu olduğuna inanan görüş. (ç.n.)

10. Joseph Townsend, *A Dissertation on the Poor Laws,* University of California Press, Berkeley, 1971, s. 37. Karl Polanyi Townsend'ın hikâyesini araştırdığında, tarihi kayıtlarda pek fazla belge bulamamıştı. Gareth Dale, *Karl Polanyi,* Polity, Cambridge, 2010.

lık en vahşi hayvanları bile ehlileştirecektir; en yabani, en dik kafalı ve en sapkın olana ılımlı olmayı ve terbiyeyi, itaati ve boyun eğmeyi öğretecektir."[11]

Townsend günümüzde pek fazla hatırlanmaz. Yine de çalışması kendi döneminde geniş kitlelerce okunmuş ve tartışılmıştı. Belki de Townsend bu natüralist düşünceleri İngiliz fikir hayatına herkesten fazla taşımıştı. Dönemin (veya tüm zamanların) en büyük düşünürlerinden ikisi, Charles Darwin ve Thomas Malthus, bu gözlerden ırak papazın, fizyolojinin değişmez yasalarını temel alan, doğal denge ve gereksinim hakkında yazdığı kıssayı dikkate almıştı. Malthus kıssayı daha geniş çaplı olarak insan dünyası için ele aldı ve Darwin de bu kıssayı teoriye dönüştürdü, dünyadaki yaşamın evrimini anlayabildiğimiz teoriye dönüştürdü. İktisadi düşünce içinde ise, sosyal reformcu ve faydacı, muhafazakâr yaklaşımlarıyla bilinen Jeremy Bentham, Townsend ile aynı tarafta yer alarak büyük sanayi planının işlerlik kazanması için sefalet tehdidini gerekli bir motivasyon olarak gördü. Bentham'a göre birçok insanın sefalete yakın olması, toplumun refahı için gerekli bir koşuldu. Kişisel çıkar, açlıkla, ahlaki yönden en üstün sert bir disiplinle birlikte dayatılmalıydı çünkü "ticaretin yasaları doğanın ve nihayetinde Tanrı'nın yasalarıydı."[12] Bu biyolojik metaforların netliği, refah anlayışından, empatiden ve bir kuşak önce öngörülen ebedi barıştan uzaktır.

Aydınlanma dönemi düşünürleri, zamanın doğumuna kadar uzanan değişmez doğal yasaların farkına varmıştı. Tarih ve edebiyat ise başka bir şey söyler. Ortaçağda zenginliğin dolaşımı savaşların etkisiyle gerçekleşiyordu. Topraklar ve silahlar savaş alanında el değiştiriyordu ve kral, üstün askeri gücüyle zenginliğin akışını kontrol ediyordu; ortaçağ ekonomisi *İlyada*'nın* antik Yunan dünyasındaki mal mübadelesinden çok da farklı görünmez. İlyada'da savaşçılar, çatışmanın orta-

11. A.g.e., s. 27.
12. Karl Polanyi, *The Great Transformation*, Beacon Press, Boston, 2001, s. 122.
* Homeros, *İlyada*, Çev. Derya Öztürk, Parola Yayınları, İstanbul, 2014. (y.h.n.)

sında ara verip yendikleri savaşçıların bronz zırhlarını çıkarıp alır ve Kral Agamemnon küskün Achilles'e savaş meydanına dönmesi karşılığında değerli metaller, topraklar, atlar ve kadınlardan oluşan bir rüşvet teklif eder.

Gerçi ekonomik faaliyetlerin yerel ve kendine özgü doğasını en net biçimde gösteren, antropolojidir. Büyük ekonomi tarihçisi Karl Polanyi'ye göre antropolojik kanıtlar, geçmişteki bu "ticaret yasaları"nın, doğal, değişmez veya evrensel olmaktan uzak olduğunu ortaya koyar. Bu yasalar yerel kültürel normlardan doğan, öğrenilmiş davranışların ürünü olmaktan öte bir şey değildir.[13] 1920'lerden 20. yüzyılın ortasına kadar ekonomik antropoloji (bilim dalı olarak bilinen haliyle) eski çağlardaki düzenlemelerin Batı dünyasının piyasa ekonomilerine benzemediğini gösteren birçok kanıt üretmiştir. Antropologlar kâr etme fikrinin bu topluluklara yabancı olduğunu ve bunun yerine karşılıklılık ilkesinin toplumları bir arada tutmuş olan zamk olduğunu öne sürmüştür. 1920'lerde Bronislaw Malinowski tarafından araştırılmış olan Pasifik Adaları'ndaki Kula ticaretinde, adalılar diğer adaların sakinleriyle alışverişi özenle hazırlanmış deniz kabuklarıyla yapmış, birbirlerine, uzak geçmişe ve geleceğe uzanan yükümlülük ağlarıyla bağlanmıştır. Geleneği başlatmış olan efsanevi atalar, böylelikle henüz doğmamış gelecek kuşaklara bağlanmıştı; böylesi bir yükümlülük insanlar ve bölgeler arasında olduğu kadar, za-

13. Polanyi'nin çalışması antropoloji faaliyetlerinin doğru şeklinin ne olması gerektiği konusunda akademisyenler arasında şiddetli bir tartışmanın fitilini ateşlemişti. Bir yanda "substantivistler" tüm iktisadi düzenlemelerin kendi sosyal ve kültürel bağlamları çerçevesinde algılanması gerektiğini öne sürerken, diğer yanda "formalistler" farklı tarihi ve coğrafi bağlamlar içinde yer alan toplumları analiz etmek için kişisel çıkar güden birey modelinin kullanılması gerektiğini söylüyordu. Tabii ki böylesi bir analiz iktisadi dilde yapılmış tanımlamaların esnetilmesini gerektiriyordu ancak formalistler daha pragmatik bir savunmaya başvurmuşlardı. Modern dönem öncesi insana dair antropolojinin kapsamı, tarihi sınırlamalar ve arkaik iktisadi düzenlemelerin "modası geçmiş" olduğuna dair gerçekçi bir yaklaşım dolayısıyla kısıtlanmıştır; tüm dünyada ekonomiler her geçen gün gelişmiş ülke ekonomilerine daha fazla benzer. Bkz. Garath Dale, *Karl Polanyi: The Limits of Market*, Polity Press, Cambridge, 2010.

mana da uzanmıştı. Yerli Kuzey Amerikalıların müsrif festivallerinde ise zenginlik hediye verme seremonileriyle yeniden dağıtılıyor ve tüketiliyordu (hâlâ da böyledir), aynı zamanda kabilelerin sosyal yapıları da güçlendirilmiş oluyordu.

Kula ticareti ve festivaller, çağdaş Batılı ekonomik düzenlemelere pek benzemez ve aynı şey Sanayi Devrimi öncesi Avrupa için de söylenebilir. Büyük oranda tarımla uğraşan toplumda köy, temel yerleşim birimiydi. Üretilmiş eşyalar tekelci yapıdaki esnaf birliklerince tedarik ediliyordu; 17. yüzyılda Londra'da loncalar neredeyse akla gelen her tür ticari malın arz hakkını elinde bulunduruyordu. Polanyi, bildiğimiz şekliyle ekonominin, olağandışı sosyal değişimlerin ürünü olduğunu öne sürer (onun söylediği şekliyle "Büyük Dönüşüm"). Bu değişimler Avrupa'ya ve özellikle de İngiltere'ye, 19. yüzyılın ortasında birkaç yıllık süreçte yayılmıştır.

Bu dönüşüm sivil toplumun kasıtlı olarak yeniden şekillendirilmesiydi. Ortak arazilerin özel mülk durumuna getirilmesi, daha öncesinde büyük oranda kendine yetebilen köy toplumlarına bağlı aileleri yerinden etti. Peki neden Fransız emsalleri gibi isyan etmediler? Çünkü Yoksulları Koruma Kanunu kapsamında vücut bulan temel düzeydeki refah devleti, kısa vadede açlığın önüne geçti. Ücret desteği şeklinde oluşturulan bu fon, çalışanların, ne kadar çok (ya da az) çalıştıklarına ve işverenin ne kadar ücret verdiğine bakılmaksızın minimum bir yardım almalarını garanti altına alıyordu. Polanyi'ye göre kırsal alanda yaşayan yoksulların demoralize olmaları ve küçük ölçekli endüstrinin iflas etmesi yirmi yıl aldı. Yoksulları Koruma Kanunu kaldırıldığında ise işçiler yeni kurulan şehirlere akın etti ve buralarda dehşet verici koşullarda aç bırakan ücretler karşılığı çalışmak zorunda bırakıldı. Gerçekten de açlık, en vahşileri dahi evcilleştirdi ve en asiye bile itaati ve terbiyeyi öğretti. Aydınlanma dönemi düşünürlerinin bir eseri olan rasyonel, kişisel çıkarını düşünen birey fikri, işgücü piyasasının oluşturulmasıyla sahneye konuldu ve giderek artan açlık tehdidiyle dayatılmış oldu.

Bu durumda 19. yüzyıl ekonomisi (endüstriyel kapitalizm adlı modern ekonomimiz), ne insan bilincinin sınırını aşan ekonomik kuralların dünyevi bir manifestosu ne de toplumun Darwinist evriminin kaçınılmaz bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır; endüstriyel kapitalizm kasten yapılmış hukuki yeniliklerin bir sonucudur. Yoksula yardımın kaldırılması, toprak ve sermaye üzerinde katı mülkiyet haklarının oluşturulması ve beraberinde Sanayi Devrimi'nin teknolojik ve organizasyonel yenilikleri (makineler, korkutucu motorlar, fabrikalar ve karanlık şeytani imalathaneler) ve kırsal kesimde yaşayan köylüyü endüstriyel işgücü kaynağı haline dönüştürmek için bütün bir tarım topluluğunun yerinden edilip açlıkla yüzleştirilmesi; bunların hepsi piyasalarda doğanın, fizik yasalarının ve dolayısıyla kutsal olanın bir aynası ve *doğruluğun* sahnesi olarak görülen anlayışla destekleniyordu. Bu dönüşümün ortasında kişisel çıkarıyla hareket eden; aile bağlarından, kilise ve devletten soyutlanmış iktisadi insan doğdu. Ortaya çıkan evrensel kıtlığa rağmen o, her nesnenin piyasa bazında mübadele edilebilirliğiyle durmadan verimlilik arıyordu.

Polanyi, geçmişe dönerek antik toplumda, karşılıklılık ve dayanışmaya dayanan romantik bir geleneği ahenkli ve huzur veren bir olgu olarak yansıttığı için bir ilkellik düşkünü olarak suçlandı. Aslında Polanyi, çağdaş insanı, "yabani yeteneğinin getirdiği hayali zenginliği ve gücü" kaybedeceği konusunda uyarır ve Polanyi'nin bir suçu varsa o da soylu kabile mensubu gibi gerçeklik dışı olduğu düşünülen bir fikir ortaya atmış olmasıdır.[14] Ancak burada tehlikede olan "ilkel" ve "modern" toplumların her birinin faziletlerinden fazlasıdır veya hediye değişiminin piyasa sistemininkine göre daha doğal ve otantik bir iktisadi işlem aracı olup olmaması değildir. Mesele, antropolojik girişimler, ister antik toplumlar ister günümüz finans devleri arasında olsun, ekonomik işlemlerin *her birinin ve her*

14. Polanyi'nin "Our Obsolete Market Mentality" adlı makalesinden Scott Cook tarafından şu çalışmada alıntılanmıştır: "The Obsolete 'Anti-Market' Mentality: A Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology", *American Anthropologist* 68, No: 2, 1996, s. 327-329.

şeklinin kendine has, tarihi, kültürel ve coğrafi düzenlemelerin ürünü olduğunu göstermek amacıyla var olmuştur. Bu durum, bugün de 19. yüzyılda olduğu kadar geçerlidir.

Buradan şu sonuç çıkar ki, endüstriyel piyasada toplumumuza atfedilen belli özellikler vardır: Tüm ticari mallar ve ürünler, piyasa kanalıyla satılmak ve satın alınmak üzere organize edilmiştir, yalnızca piyasa aracılığıyla ulaşılabilir durumdadır ve piyasayı kullanan insanlar ilkel insanlar gibi değil, ayırt etmeyi bilen modern yaratıklar, yani iktisadi adamlar ve kadınlar olarak davranmalıdır. Önemli bir antropolog George Dalton'a göre: "İştirakçilerine maddi şahsi kazancı dayatan, piyasanın organizasyonudur. Her bir iştirakçi varoluşun maddi araçlarını elde edebilmek için piyasa değerinde bir şey satmalıdır." 19. yüzyılın iktisadi insanı, bir fikir olmaktan çıkıp "bu kurumsal olgunun kısa ve öz bir ifadesi" haline gelmiştir.[15]

ÖZGÜRLÜK EKONOMİSİ

Aydınlanma dönemi iktisatçıları için piyasalar, gerçekliğin sahnesi, doğanın aynasıydı; endüstri öncesi köylerin baskıcı sosyal ilişkilerine karşı özgürleştirici bir güç olmuştu. Kişisel çıkar, kişisel kâr arayışı, ticaretin bereketli mekanizmaları ile birlikte toplumsal değerin kaynağıydı. Jeremy Bentham tarafından ortaya atılan ve John Stuart Mill tarafından detaylandırılan İngiliz faydacılık projesi, hapishaneleri ve okulları yeni piyasa ekonomisi çizgisinde reforme ederek bu değerlerin yasalara tercüme edilmesi arayışındaydı. Durum bu şekilde devam etti, ta ki 19. yüzyılın sonlarında modern ekonominin babaları Avusturyalı "marjinalist" devrimciler ortaya çıkana kadar: Carl Menger, Joseph Schumpeter, Ludwig von Mises ve en tanınmışları Friedrich von Hayek. İngiliz William Stanley Jevons (uzaktan akraba olduğumuzu keşfetmiş olmaktan mutluluk duyuyorum) ve Fransız Leon Walras ile birlikte ekonomiyi bir matematik projesi olarak yeniden yarattı.

15. George Dalton, "Economic Theory and Primitive Society 1", *American Anthropologist* 63, No: 1, 1961, s. 2.

Ekonomi bilimi daha öncesinde hiç ağır matematiğe tabi tutulmamıştı: Adam Smith ve meslektaşı İskoçlar, iktisatçı oldukları kadar filozof ve edebiyatçıydı; iyi bir yönetimle ve insanoğlunun uygun biçimde idare edilmesiyle ilgileniyordu. Jeremy Bentham'ın entelektüel çabaları 18. yüzyıl biyoloji biliminin sınıflandırmacı düzeninin etkisi altındaydı ve ölçülebilir dünyadaki tüm değerleri ve zararları açıklayacak muazzam bir faydacı hesaplama yöntemi bulma rüyası, halefi John Stuart Mill tarafından sözde bir girişim olarak reddedilmişti.[16] Ancak 19. yüzyılda, Jevons, Menger ve Walras, birbirlerinden bağımsız çalışarak "marjinal fayda" teorisini "keşfettiklerinde" bir malın faydasının zincirleme bir matematik fonksiyonu olarak ifade edilebileceği görüşü ortaya çıktı.

Bu iki küçük kelime (marjinal fayda), 20. yüzyılın organizasyonu üzerinde orantısız büyüklükte bir güç elde etti. "Fayda", basitçe "değer" veya "kullanışlılık" anlamına gelir ancak kelimenin önceki tüm tanımlarından iki açıdan farklılaşır: İlk olarak, bu kullanışlılık yalnızca insan davranışını etkilediğinde görülebilir veya anlaşılabilir. Bir nesnenin kullanışlılığı, insanların o nesneye duydukları arzuya göre hareket etme dereceleriyle ölçülür. İkinci olarak da, bu fayda, tek bir sayısal fonksiyon olarak ifade edilebilir. Analistin, malın doğası hakkında felsefi tartışmaya girmek gibi bir endişesi artık kalmaz ve insanların nesnelere farklı şekillerde değer verdiğini ve bunun da davranışlarına yansıdığını kolayca fark eder.

"Marjinal" (işe yararlığın uç, sınır noktasıyla ilgilenir), bir malın ek biriminin o malın toplam faydasında yaptığı değişikliktir. Bu değişim pozitif veya negatif olabilir. Üretim söz konusuysa, siz daha fazla ürettikçe marjinal maliyet azalabilir; ancak belli bir noktanın ötesinde, sürecin içine verimsizlikler de dahil olabileceği için tekrar yükselmesi de mümkündür. Ders kitaplarındaki ekonomiye göre, ek marjinalin maliyetinin ek marjinal gelire eşitlendiği noktada üretimi bırakmanız gerekir.

16. Alan Ryan, "Introduction", *John Stuart Mill and Jeremy Bentham: Utilitarianism and Other Essays*, Der. Alan Ryan, Penguin, Londra, 1987.

Marjinalist düşüncenin belki de en önemli yönü, herhangi bir malın faydasının her bir ek birimle azaldığını fark etmiş olmasıdır: Bu da "azalan (marjinal) verim" konseptidir. Örneğin, kekin ikinci dilimi birincisinden daha az yarar getirir, üçüncü ve dördüncünün yararı da gittikçe azalır. Bu savı uç bir boyuta taşıyarak problemleri hemen görebiliriz: Hüküm giymiş insan için cezanın ertelendiği her günün büyük bir marjinal faydası olabilir. Oysaki tüketimi yaklaşık olarak analiz etmek için azalan verim konsepti yeterince kullanışlıdır ve bu yaklaşımın da amacı matematiksel olarak üretken bir düşünce şekline ulaşmaktır. "Marjinalist devrim"in ön saflarındaki Jevons ve diğerleri, bu azalan verimin aritmetik olarak tahmin edilebileceğini gösterdi ve böylelikle değerlere dayanan matematiği 20. ekonomi biliminin merkez noktası haline getirdi. Örneğin sözde damla etkisinin ardındaki teori, paranın, herhangi bir şey gibi bir "marjinal faydası" olduğunu kabul etti; daha fazla parası olanlar için değeri daha azdı ve yatırım yapmak yerine harcayarak, ekonomiye can vereceklerdi.

Matematiksel biçimciliğe sıçrayış, ekonomi üzerinde çok fazla etki yaptı. Başlangıç olarak, ekonomiyi matematiksel ispatlarla yeni bir standarda yükseltti. Fizik gibi görünen bir ekonomi (20. yüzyılın büyük bölümünde bilimlerin kralı), gerçek dünyada hatırı sayılır bir otoriteye kavuştu. Ve matematiksel ekonomi, fizik gibi görünüyordu, hatta oldukça fizik gibi görünüyordu; sebebi de basit çünkü zaten fiziğin ta kendisiydi: 19. yüzyıl ısı denklemleri marjinalist devrimciler için model teşkil etmişti.[17]

İkinci Dünya Savaşı'nın patlak vermesi, ekonominin, kurumsal bir pozisyon oluşturmasına ve bu pozisyonunu daha da ileriye taşımasına yardım etti çünkü ekonomi disiplininin yeni filizlenen matematiksel süreçleri savaş faaliyetlerinde kullanılıyordu. Ekonomi bilimcileri kendilerini, şifre çözme gibi hesaplama problemleriyle uğraşmak, ilkel programlamalar

17. Philip Mirowski, *More Heat than Light*, Cambridge University Press, Cambridge, 1989.

yapmak, bomba nişangâhları ve otomatik uçaksavar topçuluğu uygulamalarında kullanılan yapay zekâ geliştirmek durumunda buldu. 20. yüzyılın en büyük iktisatçılarından bazıları, John von Neumann gibi, matematikçi, harekât araştırmacısı ya da atom bombası tasarımcısıydı. Bu projelerin birleşimi, II. Dünya Savaşı sonrasında, matematiksel ekonominin askeri endüstriyel projelerle işbirliği içinde olmasıyla ve ABD'nin Soğuk Savaş'taki faaliyetleriyle birlikte devam etti. Askeri-endüstriyel fonlar, üniversite bölümlerini ve matematiksel ekonomi denemeleri yapan insan saflarını şıklaştırıyordu. Douglas Hava Kuvvetleri Şirketi tarafından Birleşik Devletler askeri gücü için "Araştırma Geliştirme" yapmak amacıyla oluşturulan beyin takımı RAND gibi askeri-endüstriyel laboratuvarlar, gerçekleşmesi her zaman muhtemel nükleer kıyamet senaryolarını planlamak için algoritmik hesaplamaları ve ekonomik mantığı (oyun teorisi ve davranış simülasyonlarını) bir araya getirdi.[18]

Sovyet totalitarizmine karşı Soğuk Savaş faaliyetleri ile ekonomi bilimi arasındaki bağlantı, muhtemelen 20. yüzyıl ekonomik doktrininin kalbindeki siyasi boyutun doğal bir yansımasıydı. Hayek ve Friedman gibi bu doktrinin kurucu düşünürleri, matematiksel soyutlama konusundaki ısrarlarına rağmen, piyasa ilişkileri ve demokratik özgürlük arasındaki bağlılık üzerine geniş kapsamlı iddialarda bulundu. Ekonomi bilimi belki de bir keşif aracıdır ancak karmaşık bir siyasi doktrinin de merkez noktası haline gelmişti: neoliberalizm.

Friedrich August von Hayek Londra'ya 1938 yılında geldi, Nazilerden kaçmış ve sığınacak yer arıyordu. Londra Ekonomi

18. Soğuk Savaşın ve "cyborg" ekonomisinin otoriter yapısına dair açıklamalar şu eserde bulunabilir: Philip Mirowski, *Machine Dreams: Economics Becomes a Cyborg Science*, Cambridge University Press, Cambridge, 2002. Modern sayısal ekonometri, oyun teorisi ve algoritmik eşleştirme (çağdaş akademik ekonominin keskin yüzü) iyi bir gelişme olarak daha insani çalışmalara el vermiştir. Bilim dalının önemli isimlerinden Alvin Roth, eşleştirme teorisi sürecinin pratik uygulamaları üzerine yaptığı çalışmayla 2012 yılında Ekonomi alanında Nobel Ödülü alanlardan biriydi. Bu kitabın son bölümünde de bu konudan bahsedilmektedir.

Okulu'nda kendisine Maynard Keynes tarafından sağlanan bir makama geçti ve savaş patlak verdiğinde de büyük İngiliz iktisatçı, Hayek'i Londra'nın tehlikelerinden uzaklaştırıp Cambridge'e götürdü. Hayek burada gönüllü olarak hava saldırısı gözcülüğü yaptı, hikâyesinde anlatılana göre, birçok soğuk geceyi King's College'ın çatısı üzerinde, Alman uçaklarının uzaklardan gelen vızıltılarını dinleyerek geçirdi. Kulelerin içinde otururken, Nazileri bu güce ulaştıran şeyin ne olduğunu düşünüyordu. Cevabı basit ama beklenmedikti: Naziler sosyalizmle yükselmişlerdi. Keynes ve diğerleri, Nazilerin merkezi planlamasına, korumacı politikalarına ve para arzının artırılmasına despot bir rejimin getirdiği bir tür ekonomik canavarlık olarak bakarken, Hayek durumu tersten görüyordu. Ona göre Nazi devletinin yükselişi sosyalist ekonomik doktrinlerin elzem bir sonucu ve kaçınılmaz neticesiydi. Aşırı sağın devlet korporatizmi, sonuç olarak sosyalist ütopyadan çok farklı değildir. Naziler merkezi kontrol, mağrur binalar ve geniş çaplı mimari bir gelişim peşindeydi ve devlet kurumunun, kapsadığı organlardan daha önemli olduğu anlayışına sahipti. Örneğin aynı şeyleri günümüzde Kuzey Kore'nin komünist rejiminde bulabiliyoruz.

*The Road to Serfdom** Hayek'in tarihi ekonomik teorisini ortaya koyar. Kitap 1944'te yayımlanmış ve o kadar iyi satmıştı ki kâğıt sıkıntısı nedeniyle bulunamıyordu; 1945 yılında Reader's Digest versiyonunun yayımlanmasıyla geniş kitlelere ulaşabilir hale geldi. Hayek burada, piyasanın şunduğu parasal değerleme olmadan hesaplamanın imkânsız olacağını öne süren ve dolayısıyla merkezi planlama ve organizasyonla yürütülen ekonominin mümkün olabilirliğini sorgulayan Ludwig von Mises tarafından ilk olarak 1920'lerde kıvılcımı ateşlenen "sosyalist hesaplama tartışmaları"nı yankılandırır.[19] Mises'nin amacı basittir: Fiyatlar bize insanların ne istediğini söyler, böylelikle girişimciler de bu metaları üretebilir. Fiyatlar olmadan

* Friedrich A. von Hayek, *Kölelik Yolu*, Çev. Turhan Feyzioğlu, Yıldıray Arsan, Liberte Yayınları, Ankara, 2010. (y.h.n.)

19. Philip Mirowski, *Machine Dreams: Economics Becomes a Cyborg Science*, Cambridge University Press, Cambridge, 2002, s. 233.

ne girişimciler ne de devlet, tüketim gereklerini ve bireylerin tercihlerini tahmin edebilir. Hesaplama tartışmaları savaş sonrası yıllarda büyük oranda müdahaleci politikaları ve merkezi planlamayı destekleyen entelektüel bir ortamda alevlendi. Hayek, sosyalist merkezi planlamanın, ulusal bir ekonomiyi idare etmek için gereken arz ve talebin sonsuz permütasyonunu hesaplayamadığı konusunda Mises'le hemfikirdi ve merkezi planlama modelinde ısrar etmenin sonuçlarını değerlendirerek bu savı daha da ileriye taşıdı. Talebi doğru saptayamayan planlı devlet, işgücünü istenmeyen ürünleri üretmeye yönlendirecek ve büyük ihtiyaç duyulan ürünleri de üretmekten yoksun olacaktı. İnsanlar istedikleri gibi çalışma ve seçtikleri ürünleri satın alma özgürlüklerini kaybedecekti. Merkezi planlamalı ekonomi, komiteleri ve bürokrasisiyle, gereksiz tartışmaları ve iktidar kavgalarıyla daima dünyanın ihtiyaçlarının gerisinde kalacaktı. Nihayetinde de, genellikle çok geçmeden, ekonomi çökecek ve 1930'lar Almanya'sında görülen hiperenflasyon gibi diğer krizlerle birlikte yokluklar yaşanacaktı. İnsanlar harekete geçilmesini talep ederken, bu boşluk bir despot tarafından doldurulacaktı. Demokratik yönetim ortadan kalkacaktı. Nefret suçları işlenecek ve Orwell tarzı bir dokunuşla, dilin kendisi de bozulacaktı. İş, ücret ve hatta dinlenme bile planlanmış aktiviteler haline gelecekti. Sosyalizm kendini her defasında tüketip bitirirken, Hitler, Hayek'in zaman kavramından bağımsız bir tarihi mekanizma olarak gördüğü bu durumun sadece bir örneğiydi: "Demokratik sosyalizm, son birkaç kuşağın büyük ütopyası, yalnızca erişilemez değil, aynı zamanda onun peşinden koşmak öylesine farklı bir durum yaratır ki; şu anda onu isteyenlerin de pek azı sonuçlarını kabullenmeye hazır olabilir."[20]

Bunlarla aynı prensipler yirmi yıl sonrasında Milton Friedman'ın çalışmalarına da yön verdi. Neoliberal ekonomiler üzerine yazılmış son derece etkili bir çalışma haline gelmiş olan *Kapitalizm ve Özgürlük*'ün daha sonraki basımlarından

20. Friedrich von Hayek, *The Road to Serfdom*, Routledge, Abingdon, 2010, (1944), s. 32.

birinin önsözünde Friedman, okurlarına kitap ilk basıldığında içinde bulunduğu entelektüel atmosferi hatırlatıyordu. 1950'lerde entelektüel inanışın genel olarak sosyalist olduğunu söylüyordu ve "devletin büyümesinden, refah devletinin ve Keynesçi fikirlerin zaferinden dolayı özgürlüklerin ve refahın tehlikeye girmesi endişesini derinden taşıyanlar, dönemimiz entelektüellerinin büyük bölümü tarafından tuhaf kabul edilen küçük ve eleştirilen bir azınlıktan ibaretti."[21] Kitap 1962 yılında ilk kez yayımlandığında ABD'de ana yayın organlarının eleştiri sütunlarınca görmezden gelinmiş ve yalnızca Londra'daki *Economist* tarafından ele alınmıştı. Kitap o günden beri 400.000 adet sattı ve elli yıl sonra hâlâ basılmaya devam ediyor; bu başarı Friedman'ın duygusuz düzyazısının başarısından ziyade, politik inanıştaki büyük değişikliğin bir yansıması niteliğinde. Friedman bir Amerikalıydı ve ülkenin özgürlüğe dair anayasal dili yazarlığına çokça yansımıştır ancak kitabının kalbinde liberalizmle ilgili önermeleri yatar. Mill, Locke ve Hobbes'un gölgelerini görebiliriz: "Özgür bir adam için ülkesi, o ülkeyi oluşturan bireylerin bir aradalığıdır, onların üzerinde veya ötesinde bir şey değildir", diye yazar Friedman başlangıç satırlarında.

Öyleyse, ürünlerin ve işgücünün dağıtımının organize edilmesi gibi insanüstü görevleri ne gerçekleştirebilir? Merkezi planlamanın başarısız olmaya mahkûm olduğu noktada başarılı olacak olan nedir? Bizleri sosyalizmin ve totalitarizmin dehşetinden ne kurtaracaktır? Tüm bu meydan okumaların cevabı, tabii ki, piyasa.

Hayek'e ve onun fikirlerini miras alanlara göre temel problem, başka insanların ne istediğini, nasıl değer biçtiklerini ve seçtiklerini bilmekteydi. Onların çözümü, insanların neye değer verdiklerini o ürünlere para ödeyerek *göstermelerine* izin vermekti. Para, evrensel bir araç olduğu için, bir bireyin yalnızca tüm tercihlerini sıralamakla kalmaz (diyelim ki ürün ve hizmetlere dair farklı türde seçimler olsun), *tüm* bireylerin

21. Milton Friedman, a.g.e.

tüm tercihlerini sıralayacaktır. İhtiyaç, arzu, gereksinim tek bir ölçüye yuvarlanır ve fevkalade piyasa tarafından otomatik olarak hesap edilir.

Bu düşünce şekli şöyle devam eder: Bir kişi, firma veya başka bir varlık, bir şeyden elde edeceğini düşündüğü faydaya göre o şeye para ödemeye hazır olacaktır. Buna karşın böylesi beklentiler, bu varlıkların, finansal, entelektüel, maddesel veya fiziksel olarak kendi üretkenlik kapasitelerine göre değişir. Önemli nokta şudur ki: Eğer herkes değerli bir mal karşılığında kendi beklentilerine göre rekabet ederse, kazananlar bu değerli maldan en büyük faydayı sağlayabilenler olacaktır. Dolayısıyla bu rekabetin sonucu bir bütün olarak toplum için en iyisi olacaktır; en azından eldeki değerli mal üzerinden en büyük karşılığı sağlamak anlamında. Böylelikle işgücü piyasasında, "daha yüksek kaliteli" bir firma "daha yüksek kaliteli" bir birey için daha fazla maaş ödeyecektir çünkü bu bireyden daha büyük karşılık beklemektedir. Hangi firmanın veya hangi bireyin en yüksek kalitede olduğunu önceden bilmemize gerek yoktur, piyasa bunu kendisi saptar.

20. yüzyılın ortasında ekonomi bilimi, Aydınlanma döneminin tanrısal varsayımlarıyla marjinalistlerin matematiksel tutkularının nihai birleşim noktasına ulaştı. Soğuk Savaş neoliberaline göre, serbest rekabetin olduğu piyasa, demokrasiyi koruyacak ve dünyanın ihtiyacı olanı elde etmesini garanti altına alacaktı. Onlara göre rekabet, baskıyı gerektirmeden koordinasyonu sağlayan tek araçtır ve insanların birçok meta arasından kendi tercihini ifade etmesini ve kendi işgücünü istediği gibi satmasını sağlayan para, mükemmel bir özgürlük aracıdır. Piyasa bu görevi yerine getirebilecek yeterli büyüklüğe sahip tek bilgisayardır. Hayek girişimcileri mühendislere benzetir, birkaç ölçüm sonucunu izledikten sonra eylemlerini fiyat sisteminin kaydettiği verilere göre ayarlarlar.[22]

22. Hayek, tam olarak şöyle yazar: "Fiyat hareketleri neticesinde yansıyandan fazlasını bilemedikleri unsurların değişimine göre faaliyetlerini ayarlamak amacıyla, fiyat sistemini, bir mühendisin birkaç göstergenin yardımından yararlanması gibi bir tür değişim kaydetme mekanizması ya da münferit üreticilerin

Daha basit bir örnek vereyim: Modern toplumdan uzak, kopuk kalmış bir tarım toplumu düşünün; bu topluluk bir şekilde neoliberal organizasyon şeklini uygulamaya başlamış olsun. Birçok çiftçi varken, bir tane saban olsun; bazı çiftçilerin ürün yetiştirme becerisi diğerlerinden fazla ve toprağın verimi de değişken olsun. Bu şartlarda saban için en fazla parayı, ürün yetiştirmede en iyi ve en verimli toprağa sahip çiftçi verebilirdi. Sabanı alırdı ve bu tüm topluluğun çıkarına olurdu. Şimdi de farklı mahsul türlerini düşünün. Her biri piyasada farklı fiyatlara sahiptir, satın alanların istek ve ihtiyaçlarına göre belirlenir; bu durumda saban en fazla tercih edilen ürünlerden en fazla üretebilen çiftçiye gidecektir. Piyasa, hava koşullarına, hasada ve değişen tercihlere göre kendini ayarlayacaktır. Aslında kapalı bir piyasada bile, sabanla hangi çiftçinin en iyi sonucu alacağını tahmin etmek için kullanılan hesaplama aldatıcıdır. Diğer faktörleri de göz önünde bulunduracak şekilde değerlendirmeyi genişlettiğimizde, örneğin ticaretin ve saban dışındaki araç gerecin etkilerini düşündüğümüzde, karmaşıklıklar kısa sürede sonsuz hale gelir. Hayek'in savı ise tartışmaya açık değildir: Ona göre piyasa mükemmel bir bilgisayardır.

NEOLİBERAL ÜTOPYALAR

Keçiler ve kurtlar kıssasının yazarı Joseph Townsend'a ve ilham verdiği liberal geleneğe göre, bir hükümetin yapması gereken, geri çekilmek ve doğal süreçlerin işlemesine izin vermekti. Fakat neoliberallere göre, bırakınız yapsınlar anlayışının, tüm sürecin dayandığı *rekabeti* getirmek için yeterli olmadığı ortaya çıktı. Görünüşe göre, ister fedakârca ve karşılıklı, ister piyasa merkezli olsun ekonomik işlemlere dair istikrarlı bir model oluşturmak zor bir işti.

---

yalnızca birkaç göstergeyle sistemi takip edebilmelerini sağlayan bir telekomünikasyon sistemi gibi tanımlamaları metafor yapmaktan fazlasıdır." F. A. Hayek, "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review* 35, No: 4, 1945, s. 527.

1950 ve 1960'larda uzmanlar Latin Amerika'yı içinde bulunduğu ekonomik zorluklardan kurtarmanın en iyi yollarını tartışıyordu.[23] Tartışmanın bir tarafı, iç piyasayı geliştirmek için ithalat gümrük tarifelerini, kur manipülasyonlarını ve mali önlemleri de içeren müdahaleci politikaları savunuyordu. Bu "yapısalcı" yaklaşımın en önde gelen destekçisi, merkezi Şili'de bulunan Birleşmiş Milletler Latin Amerika Ekonomik Komisyonu'ydu ve kurum bu süre zarfında hem kendi ülkesinde hem de yurtdışında belirgin bir siyasi egemenliğin tadını çıkarmıştı. Diğer tarafta ise tam da bu türden müdahaleci önlemleri yeren neoliberal ekonomistler vardı; serbest piyasanın (gerçekten serbest bir piyasanın), Latin Amerika'nın hastalığı için tek çözüm olduğunu deklare ediyorlardı.

1950'lere gelindiğinde neoliberalizm küçük, kararlı ve iyi organize olmuş bir politik hareketti. Bu hareketin izleri, Chicago Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nin 1946 yılındaki "serbest piyasa projesi"ne ve Hayek'le meslektaşları tarafından bir İsviçre köyünde oluşturulan Mont Pelerin Topluluğu'na kadar sürülebilir. Hareketin ana amacı demokratik özgürlüğü ve serbest piyasaları teşvik etmekti. Gördüğümüz gibi, bu iki konsept neoliberal düşüncede sanal olarak eşanlamlı görülüyor: Demokratik özgürlük, küçük devlet ve sert rekabet anlamına geliyordu. Toplumun en öne çıkan figürü haline gelen Milton Friedman, *Kapitalizm ve Özgürlük*'te, neoliberal bakış açısıyla yersiz gördüğü devlet etkinliklerinden oluşan bir liste sunmuştu. Bunların arasında tarım desteği, ithalat gümrük tarifeleri ve kotaları, çıktı kontrolleri, kira kontrolleri, asgari ücret, zorunlu sosyal güvenlik programları, kamu lojmanları, ulusal parklar ve mecburi askeri hizmet vardı. Sol ve sağ arasındaki geleneksel sınırları özellikle askerlik hizmetine karşı çıkarak netleştiren Friedman'ın listesi, savaş sonrası yılların siyasi düşüncesinin büyük bölümüne ters düşen serbest piyasa

23. Bu ve bir sonraki cümle Patricia Silva'nın çalışmasındandır: "Technocrats and Politics in Chile: From the Chicago Boys to the CIEPLAN Monks", *Journal of Latin American Studies* 23, No: 2, 1991.

demokrasisine dair entelektüel anlamda haşin bir saptamaydı. O yıllardaki ana siyasi düşünceler, döviz kontrolü, altın standardı, Keynesçi müdahaleler ve İkinci Dünya Savaşı'nda hayatını riske atmış olanlarla yapılacak sosyal sözleşme konuları çevresinde dolaşıyordu.

Neoliberal girişim, programını politik kanallarla ilerletmek yönünde yetenek kazanmıştı. Serbest Piyasa Topluluğu'nun (daha sonraları Chicago Ekonomi Okulu'nun) araştırma destekli beyin takımı, kullanışlı politika önerileriyle, şirketlerle ve askeri-endüstriyel karışımla ilişkileri neticesinde ulaştıkları cömert kaynaklarla Anglosakson dünyada kabul gören, kolaylıkla yenilenebilen bir model oluşturdu.[24] Mont Pelerin ortaklığıyla birlikte bu topluluk, neoliberal inancını iktisadi hayatın uçlarından alıp 20. yüzyılın sonunda siyasetin ve sosyal bilimlerin baskın entelektüel felsefesi haline taşımayı başardı. Bu hedeflerin özellikle Birleşik Devletler'de günlük ekonomik hayata taşınmasında ulaşılan nokta ve savaş sonrası yapılanma ile ilgili önlemlerin "sosyalizm" olarak yaftalanmasındaki rahatlığın boyutu, neoliberal politikaların ne kadar başarılı olduğunu gösterir.

1955 yılında Santiago'daki Şili Katolik Üniversitesi Ekonomi Fakültesi, Chicago Ekonomi Okulu'yla danışmanlık hizmeti için anlaştığında ve sonraki on iki yıl boyunca en parlak yıldızlarından otuzunu (yirmi dokuz erkek ve bir kadın) Chicago'ya gönderdiğinde belki de en yüz kızartıcı neoliberal müdahalelerden biri gerçekleşiyordu. Bilindikleri şekliyle "Chicago Boys" [Chicagolu Çocuklar], Friedman'ın büyüsüne kapıldı. Serbest Piyasa Topluluğu'nun oluşturduğu modeli takip ederek 1968 yılında neoliberal bir beyin takımı kuruldu (bugün dahi kendi propagandasını yayan herhangi bir iktisatçı grup için gereklidir). Ancak o dönem için Şili politikalarında merkezi konumda değildi. 1970 yılında Salvador Allende büyüyen bir sosyalist işçi hareketi tarafından demokratik yollarla

24. Timothy Mitchell, "The Work of Economics: How a Discipline Make Its World", *European Journal of Sociology*, 46, 2005, s. 297-329.

seçildi ve 1970-1973 yılları arasında ekonomik anlamda hayat kalitesi yükselirken, Allende hükümetine verilen halk desteği de arttı: 1971 yılında gayri safi milli hasıla %8,9 artarken, işsizlik %8'in üzerindeki bir seviyeden %3,8'e düştü.[25] Ancak Birleşik Devletler'deki politikacılar, Soğuk Savaş'ın zirve yaptığı bu dönemde, Latin Amerika'da zenginleşen Marksist bir hükümet görmeye pek istekli değildi ve 1973 yılında Birleşik Devletler tarafından desteklenen General Augusto Pinochet askeri darbeyle idareyi eline geçirdi. Ordu işkenceyi kurumsallaştıran ve muhaliflerine zulmeden kanlı bir rejim tesis etti. İlk bir yıl ekonomi cephesinde fazla bir şey olmadı; ordu yalnızca küçük değişiklikler yapıyordu fakat uluslararası petrol şokları ve ihracattaki hızlı düşüş Chicagolu Çocuklar'a aradıkları şansı verdi ve generalleri, rejimin zalim gücünü kendi entelektüel yetenekleriyle destekleyebileceklerine ikna ettiler. Mart 1975'te, neoliberal ekonomik politikalar üzerine Friedman'ın kendisinin de katıldığı, reklamı çokça yapılmış bir seminer organize ettiklerinde Şili ekonomisinin kontrolünü ele geçirdiler. Herhangi bir eleştiri ihtimalinin olmadığı ortamda (ordunun kanlı taktikleri neticesinde) kontrolsüz bir şok liberalizasyon deneyi başladı.

Chicagolu Çocuklar'ın getirdiği reformların mesihvari bir aurası vardı. Devleti küçültmek bürokratları kovmaktan fazlasını gerektirir. Bir serbest piyasa rejimi birtakım düzenlemelerden oluşan bir altyapı gerektirir, eğer işlerlik göstermek istiyorsa özellikle mülkiyet ve sözleşme hukuku gerekir. Belli tür işlemlerin yasal hale getirilmeleri gerekliyse, diğerleri yasaklanmalıdır. Bölümün başındaki konut örneğinin gösterdiği gibi, mesele, piyasaların tanıtım veya geliştirme düzenlemelerini ortadan kaldırmaktan ziyade yeniden düzenleme yapılmasıdır. Neticede Chicagolu Çocuklar "yedi modernizasyon"u, yeni çalışma yasalarını, sağlık hizmetlerinin özelleştirilmesini, eğitim ve yönetim organizasyonunun yerel bir düzeye taşın-

25. Orlando Letelier, "The Chicago Boys in Chile: Economic Freedom's Awful Tool", *The Nation*, 1976, http://www.tni.org/archives/act/3712.

masını ve benzerlerini devreye soktu. Fiyat kontrolünü de bir kenara attılar, sınırları açtılar, ihracatı teşvik ettiler ve ulusal sanayiyi özelleştirdiler; hepsi de yeni düzenlemeler gerektiren pozitif müdahalelerdi.[26] Liberal ekonomi, devlet güdümlü ekonomi kadar dikkatli bir organizasyonun ürünüdür. Değişiklik düzenlemenin amacındadır: Neoliberal, serbest piyasadan uzaklaşmak yerine *ona doğru* düzenleme yapar.

Eğer bu reformlar Friedman'ın *Kapitalizm ve Özgürlük*'teki tavsiyelerinin bir özeti olarak düşünüldüyse, bu durum hiç de şaşırtıcı değildir; çünkü kitap, Chicagolu Çocuklar tarafından Hayek'in *Kölelik Yolu*'yla beraber anahtar bir metin olarak benimsenmişti. Hayek bu dönemde Chicago'da dersler veriyordu ancak felsefe fakültesinde olmasına rağmen o da Şili'yi düzenli ziyaret edenler arasındaydı ve neoliberal rejimin destekçilerinden biriydi. Bireysel özgürlüğün bir aracı olarak ekonomik özgürlüğün en büyük savunucularından ikisinin nasıl olup da muhaliflerine işkence etme ve öldürme alışkanlığı olan bir rejimin ekonomik politikalarının açık açık destekçisi olabildiğini okurlar merak ediyor olabilir. Friedman en eski bahaneye sığınmıştı (en azından bilimsel sınıflandırmalar arasında), Şili hükümetine yalnızca "ekonomik teknik destek" sağladığını iddia ediyordu; politik sistemine karşı duyduğu "derin uyuşmazlık" hissine rağmen.[27]

Chicagolu Çocuklar'ın ekonomik deneyinin başarısı veya başarısızlığı tartışmalıdır. Kısa vadede işler çok kötü gitmişti. Ağustos 1976'da *The Nation*'da yazan sürgün edilmiş iktisatçı ve diplomat Orlando Letelier şok terapisinin kısa vadede yarattığı acıya tanıklık ediyordu: %341'lik enflasyon ve %20'nin üzerinde bir işsizlik.[28] Temmuz 1976'ya gelindiğinde nüfusun neredeyse dörtte birinin herhangi bir geliri yoktu, bu esnada insani yardım çabaları da cuntanın polis kuvvetlerinin şüphe ve nefretini topluyordu. Chicago'da hayali kurulan kusursuz

26. Carlos Huneeus, "Technocrats and Politicians in an Authoritarian Regime", *Journal of Latin American Studies*, 32, No: 2, 2000, s. 461-501.
27. İçinde, *Newsweek*, 14 Temmuz 1976, Letelier'in haberi.
28. A.g.e.

rekabet Şili'de evlere şenlik haldeydi ve yeni yeni ulusallaştırılmış endüstriler özel sektöre geri veriliyordu; güçlü ve yerleşik ekonomik çıkarlar kendi zenginliklerini garanti altına almak için süreci kötüye kullanıyordu. Bu anlamda, diye yazar tescilli sosyalist Letelier, darbe başarılı olmuştu; prestijlerini ve sermayelerini işçilerden geri almaya can atan orta sınıflar tarafından önderlik edilen bir devrimdi. Devrimin tavan yaptığı nokta 1980'de ortaya konan yeni anayasaydı, "Özgürlük Anayasası" Hayek'in etkisinin net bir göstergesiydi.

Şokun ardından işler önemli ölçüde toparlandı: 1970'lerin sonlarında enflasyon düşmüştü ve ekonomi sağlıklı bir durumdaydı. Ancak büyüme dış borçla finanse edilmişti; bu da serbest piyasa ideolojisinin talep ettiği yumuşak dokunuşlu düzenlemelerle birleştiğinde, finansal spekülasyonlara gebe bir ortam yaratıyordu. 1980'lerin başında spekülatif bir krizle beraber oluşan panik ortamında milli hasılada keskin bir düşüş yaşandı ve piyasa mekanizmaları da vaat ettikleri gibi denge sağlayamayınca Chicagolu Çocuklar'ın gücünde de kısa süreli bir azalma oldu. 1984 yılında her zamankinden daha zayıf bir Pinochet, başlattığı görüşmelerle sağ siyasette ve merkezde giderek önem kazanan muhalefet liderleriyle anlaşma sağlayarak, Chicagolu Çocuklar'ın gücünü ellerinden aldı. 1985 yılında bir başka neoliberal Hernan Büchi, maliye bakanı olurken, bu görevi Pinochet hükümetinin düştüğü 1989 yılına kadar sürdürdü.[29]

Demokratik seçimle işbaşına gelen yeni bir hükümetin varlığı, Friedman'a, serbest piyasaların ülkenin yeniden inşasında bir "mucize" yarattığını ilan etme imkânı verdi. Pinochet'nin müdahalesinden önce, yani on binlerce insanın hapse atılıp işkence görmesinden önce, ülkenin demokrasiyle yönetildiğini rahatlıkla göz ardı ediyordu. Gary Becker de Şili'yi "bütün gelişmemiş ülkeler için bir rol modeli" olarak tanımlıyordu.[30]

29. Silva, "Technocrats and Politics in Chile"

30. Gary Becker, "Latin America Owes a Lot to Its 'Chicago Boys' , *Business Week*, 9 Haziran 1997, s. 22.

Ancak Chicagolu Çocuklar'ın kısa süren idaresi, ekonomik özgürlüğü getirmekten fazlasını yapmıştı; Şili'de hükümet oluşumunu temelden değiştirmişti.

Gerçekliğin bilimde, nesnelliğin de sayılarda bulunabileceği düşüncesi, modern dünyanın kabul ettiği temel önermelerden biridir; bilimsel metotların otoritesi diğer bilgi türlerinden üstün gelmektedir. Chicagolu Çocuklar en başından beri kendilerini "modern ekonomi bilimine ait mutlak bilginin elçileri olarak sunmuş, dolayısıyla da iktisadi alternatiflerin varlığını göz ardı etmişti."[31] Bu pozisyonu alarak, muhalif görüşlerin veya eleştirilerin, cehaletten ve ekonomi biliminin gerçek yapısını anlayamamaktan kaynaklandığını iddia edebiliyorlardı. Yabancı firma ve bankacılarla pazarlık edilebilmesi için gerekli olduğunu söyleyerek kanlı bir diktatörlüğün, saygıdeğer bir entelektüel sermaye birikimine ulaşmasına izin verdiler. Bütün siyasi tartışmalar bilimsel ekonomi zeminine çekildiğindeyse, muhalefet ancak ekonomik teknik ayrıntılar dilinde kalıyordu. Muhalefet grupları da kendi bilimsel beyin takımlarını ve araştırma enstitülerini kurdu ve Pinochet hükümeti nihayet bir muhalefet rejimiyle yer değiştirdiğinde de muhalefetin ekonomi danışmanları sol kanat ekonomik teknokrasiye ait kendi markalarını sunmak için yeni enstitülerden akın etti. Farklı olarak her ne yapmış olurlarsa olsunlar şurası açıktır ki, Chicagolu Çocuklar, Şili'nin ekonomi ve devlet arasındaki ilişki anlayışına dair kalıcı bir dönüşümü gerçekleştirmeyi başarmıştı: Ekonomik teknokrasi Şili hükümetinin yerleşik bir parçasıydı artık.

Hayek gibi bir neoliberal için piyasa, devlete bir alternatif sunar; daha fazla piyasanın daha az devlet anlamına gelmesi elzemdir. Şili hükümetinin teknokratlaşmasının gösterdiği üzere, devlet gibi işler yapmak konusunda piyasa devletten o kadar daha iyidir ki, hükümeti ölçmek için bir kıstas haline gelir. Neoliberale göre piyasalar, özellikle rekabeti canlandırma ve paylaştırma konusunda iyidir ve böylelikle de rekabet ve

31. Silva, a.g.e., s. 394.

verimlilik devlet performansı için öncelikli kriterler haline gelir ve memurlar da piyasa koşullarına göre geliştirilmiş ölçümlerle inceleme altına alınır. Bu kriterlere öylesine alışkınızdır ki, bir devletin yapıyor olabileceği başka şeyleri fark etmeyebiliriz: adaleti sağlamak, toplumun korunmasız, güçsüz, yoksul üyelerini korumak, yaratıcılığı teşvik etmek veya eşitliğin peşinde koşmak bunlardan yalnızca bazıları.

Böylesi dönüşümleri görmek için Şili kadar uzaklara gitmemize de gerek yok. Doğu Avrupa da, 1990'larda Sovyetler Birliği'nin yıkılmasının ardından kendi şok liberalizasyonunu yaşadı. Birleşik Krallık'ta serbest piyasa toplumuna dönüşüm, devlet mülkiyetli konutların, altyapının ve ulusal endüstrilerin özel sektöre ait malvarlıkları haline getirilmesiyle gerçekleşti. Bizzat hükümetle ilgili olan kararların alınabilmesini sağlayan prensiplerde bir o kadar dramatik bir dönüşüme şahit olundu. Örneğin London City Üniversitesi'nden Dave O'Brien, Birleşik Krallık'ın Kültür, Medya ve Spor Bakanlığı politikalarının oluşturuluşunu incelediğinde, bürokratların, piyasanın başarısızlığına dair fikirlere saplantılı olduğunu ve kültür "piyasası"ndaki politikalara müdahaleleri yönlendirmek için ekonomik çerçeveler çizen Hazine'nin Yeşil Kitabına fazlasıyla esir olduğunu gördü.[32] Gerçekten de, kültür ihtiyacının karşılanmasında verimliliğin konu edilmesi ve sanata harcanan paranın değerini analiz ederken yatırımın geri dönüş ölçümlerinin yapılması, politika yapıcılarla kültürel organlar arasında süregiden tatsız bir savaşın sahnelendiği alanlardır.

İNSANLIK EKONOMİSİ

Neoliberal ekonomi, siyasi nüfuz ve sermaye ağlarını mobilize etmeyi ve kurumsal girişimcileri, yalnızca organizasyonları değil, tümüyle ulusları değiştiren araçlarla donatmayı başardı. Ancak 20. yüzyıl ekonomi bilimi sosyal dünyayı yeniden

32. Sunulmuş bildiridir. Dave O'Brien, "What Price Evidence? Identities, Valuation Technologies, and the Problem of Culture", University of St Andrews, Aralık 2012.

şekillendirme noktasında durmadı. Ekonominin, insanlığın doğası üzerinde de tasarımları var.

Lionel Robbins'in 1932'deki makalesinin başlığı, "Ekonomi Biliminin Doğası ve Önemi Üzerine"dir. Makalede, insan eylemlerini ekonomiye dayandıran birleşik bir teorinin hayalini kurmuştur. Ekonomi, "insan davranışlarını, amaçları ve alternatif kullanımları olan sınırlı sayıdaki araçlar arasındaki ilişki bağlamında inceleyen bir bilimdir"[33] diye yazmıştı. Geçen yüzyılın sonunda Jevons ve diğer "marjinalistler", herhangi bir metanın değerinin veya faydasının her bir ek üniteyle azaldığını tartışmıştı. Robbins'in yeni ekonomisi daha da ileriye giderek, analizin içine zamanı da ekliyordu:

> Amaçlara ulaşmak için gerekli zaman ve araçlar sınırlı miktarda ve alternatif kullanımlara açık olduğunda; ve amaçlar da önem sırasına göre birbirinden ayrılmış olduğunda, davranış da zorunlu olarak seçim şeklini alır.[34]

Robbins'e göre bu amaçlar çalışmayı ve dinlenmeyi veya beslenme ve uykuyu içerebilir. Buradaki mesele, bunların tümü zamanla ve çoğu işgücüyle satın alınır; ve insanlığın elinde ikisinden de yeterince yoktur. Piyasa aracılığıyla her şey mübadele edilebilir hale geldikten sonra, kıtlık mantıksal bir kaçınılmazlık haline geldi; Robbins'in not ettiği gibi, cennetten atıldık. İktisadi insan basitçe söylemek gerekirse, hiçbir zaman yettiği kadarına sahip olmaz, hatta bu durumun özünde insanın iyiliği nadir olarak görülür. Robertson'ın 1956 yılında iktisatçının işinin "sevgi"nin ekonomisini yapmak olduğunu belirtmesine imkân veren de budur.[35]

Gary Becker, insan davranışları ekonomisinin en önde gelen destekçisi olmuştu. Onun çalışması, insanların her gün yaptıkları tercihlerde rasyonel karar verme ilkelerinin uy-

33. Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, Londra, 1932, s. 16.
34. A.g.e., s. 14.
35. Robertson, "What Does the Economist Economize?", *Economic Commentaries*, Stoples Press, Londra, 1956.

gulanmasını gözlemlemekteydi. Becker, evlilik, suç işleme, okul eğitimi ve hatta ölüm bağlamında, ısrarla sürekli olarak kendileri için mevcut olan farklı seçeneklerin maliyetlerini ve karşılıklarını değerlendiren bireyler fikri üzerinden hareket ediyordu. Maliyetler ve karşılıkları mali anlamda olmak zorunda değildir; çünkü bireyler "ister bencil, fedakâr, vefalı veya kindar, ister mazoşist olsun, refahı *kendi idrak ettikleri gibi* maksimize eder."[36] Böylelikle Becker'ın çalışmasında insan bağlarının tüm çeşitliliği, deneyimi ve duygusu indirgenerek aynı birimlerle ölçülebilir ve sayısal değişkenlere indirgenebilir, yani rakamlara.

Becker'ın savının ardındaki mantık, karşı çıkılamayacak kadar basit ve görünürde inkâr edilmeyecek durumdadır. Her zaman insanlar mevcut kaynaklar ve seçimler arasından kendileri için en iyisini aramaktadır. Genellikle diğer insanlarla aynı kaynaklar için rekabete girerler (iş, okula yerleşmek, sevgililer) ve piyasalar oluşur. Neticede, mevcut kaynaklardan en iyi, en verimli kullanımı sağlayabilecek olan bireyler o kaynağı ele geçirecektir çünkü en yüksek maliyeti karşılamaya onlar gönüllü olacaktır. Hayek'in girişimcisi için doğru olan, Becker'ın bireyi için de doğrudur. Bu mantık her bireyi kendi girişimcisi olarak görür. Buradan hareketle, sadece emeğimizi değil, *kişi olarak her yönümüzü* gelecekteki bir gelir akışı olarak algılamalıyız; bu gelirleri eğitim alarak, değerli zamanımızı ve finansal sermayemizi entelektüel ve fiziksel olarak insani sermayemize yatırarak artırabiliriz.[37] Bunu yapma kararımız, sadece bu yatırımın mümkün kılacağı gelecekteki kazanca dair tahminimize dayanır; üretken bir makineye dönüşürüz, herhangi başka bir ticari varlık gibi değerlendiririliriz. Kararlarımız, seçimlerimiz ve hayata dair planlarımız maliyet-fayda analizinin faktörleri haline gelir; bu yüzden *kendimize* odaklanmamız gerekir.

36. Gary S. Becker, "Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior", *Journal of Political Economy* 101, No: 3, 1993.
37. Michel Foucault, *The Brith of Biopolitics*, Der. Arnold Davidson, Çev. Graham Burchell, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2008, s. 232.

Adam Smith'le birlikte ticaretin ve ulusal zenginliğin bir analizi olarak başlayan yaklaşım uzun bir yol aldı. 20. yüzyılda Britanya'da Margaret Thatcher'ın ve Birleşik Devletler'de Ronald Reagan'ın reformlarına yol gösterdi; Latin Amerika'daki serbest piyasa karmaşalarının ve Doğu Avrupa'nın şok modernizasyonunun altına imza attı. Politikacılar ve kurumsal girişimciler tarafından benimsenirken, siyaset ve topluma müdahale ederek yaşadığımız dünyayı ani biçimde şekillendirdi.

Ancak gözünü insan davranışı hakkındaki en büyük sorulara da dikti. Böylesi olağandışı bir adım, iktisadi alışverişlerde yalnızca insanoğlunun doğasına dair varoluşsal bir gerçeklik bulduğumuz inancına dayanabilir. Mont Pelerin neoliberalleri serbest piyasayı demokratik özgürlüğün kaynağı olarak göstererek kendilerini memnun ederken, Becker ve entelektüel takipçileri insanlığa dair evrensel açıklamaları ekonomik teoride buluyor. Filozof Daniel Dennett gibi bazıları, daha da ileri gidiyor. Dennett'e göre ekonomik karar alma evrimin temel mekanizması. Maliyet-fayda analizi "pratik uslamlamanın genel bir prensibi" olarak karşımıza çıkarken, evrim de bu noktadan işliyor çünkü yaşam formları bir eylemin diğerine göre maliyetini ve faydasını karşılaştırıyor.[38] Ekonomi, nihayet matematiksel öncülerinin hedeflerine ulaştı ve her şeyi kapsayan büyük bilim (her şeyin bilimi) haline geldi. Bu, büyük bir adım gerektiriyor ancak evrim ve ekonominin bir ve aynı olduğunu bir kez kabul ettiğimizde hayatın anlamından daha azını sunmayan büyük bir birleşik teoriye ulaşmamıza çok az mesafe kalmış demektir.

Bugün ekonomi bize gerçekten de her şeyin bilimi olarak sunuluyor. Politikacıları koltuklarından edip ulusları belli mecburiyetlere itebilmekle kalmıyor, şimdi de getirdiği açıklamalarla kültürel ve entelektüel olarak her yerde karşımızda. Kitap rafları her zamankinden daha özgüvenli "ekonomi her şeyi açıklar" türünün ağırlığıyla zorlanıyor. Belki de bu kitapların en tanınmışı, Steven Levitt ve Stephan Dubner'in *Freakonomics*'i [Ucube Ekonomi], altbaşlığı da *A Rogue Eco-*

38. Daniel Dennett, *Darwin's Dangerous Idea*, Allen Lane, Londra, 1995, s. 132.

nomist Explores the Hidden Side of Everything [Düzenbaz Bir Ekonomist Her Şeyin Gizli Yönünü Keşfediyor] veya Tim Harford'un büyük başarı yakalayan Gizli Ekonomist serisinin ikinci kitabı *The Logic of Life: The New Economics of Everything* [Hayatın Mantığı: Her Şeye Dair Yeni Ekonomi]. Kitapta sorulan soruların saçma yapısıyla (Neden havaalanlarındaki kahveler bu kadar pahalı? Yüzme havuzları tabancalardan daha mı tehlikeli? Ya da hepsinden iyisi, eğer çekici insanlar daha akıllıysa ve sarışın olmak çekici sayılıyorsa, neden aptal sarışınlar hakkında bu kadar çok şaka var?) ekonomiyi ele alırken takınmamız beklenen ciddiyet arasında bir kopukluk var.[39] Belki de bu kaçınılmaz: İnsanın bütün davranışlarına ait bir bilim, insan saçmalığının bilimi olacak.

Bununla birlikte bu durumu ciddiye de almalıyız. Eğer ciddiye alırsak, her şeyin ekonomisi olan bir ekonominin üç ana varsayıma dayandığını görürüz: Birincisi, belirttiğimiz gibi, insanların çıkarcı olduğu ve teşviklere karşılık verdiği varsayımıdır. Ekonomik modellerin mekanik bir tonu vardır, bir motor ve bu motorun marşı gibi insanların da aynı öngörülebilirlik ve süreklilikle uyarıcılara tepki verdikleri varsayılır. İkinci varsayım temel bireysellik üzerinedir. İnsanların kendi kararlarını aldığı, çevrelerinde bulduğu uyarıcılara bireysel olarak tepki verdiği fikridir. Açlık, açgözlülük veya hainlik, cömertlik, şefkat veya aşk bu modelde giriş değişkenlerine indirgenebilir. Bu iki varsayım, bireylerin uyarıcılara nasıl tepki verdiğine dair modeller inşa etmek amaçlandığı sürece, amaca kesinlikle uygundur; aynı zamanda bu varsayımlar indirgeyicidir, insan deneyimlerinin, mantığının ve kararlarının tüm zenginliğini neredeyse tek bir doğrusal ölçeğe sıkıştırır.

Ancak ekonomi gerçekten objektif, tanımlayıcı bir bilim olsaydı, bunların hiçbiri mesele olmazdı; çünkü ekonomistin son varsayımıyla yalıtılmış olurduk: ekonominin yalnızca tanımlama yaptığı varsayımı. Şimdi dönüp bakmamız gereken bu varsayımdır.

39. Bu cevher için Gareth Dale'a borçluyum. *Karl Polanyi: The Limits of Market*, Polity, Cambridge, 2010, s. 105.

Ekonomi, Yapar

Allie'yi düşünün, "mutlu fahişe"yi. Onunla Levitt ve Dubner'in *Freakonomics*'inin devamında karşılaşıyoruz: *Super Freakonomics*. Allie'nin hikâyesinin arka planında, iki sıkıcı evlilik ve başarılı fakat yine de sıkıcı bir kariyer var, hem askeri hem de sivil bir kariyer. Allie şöyle biri:

> Akıllı, yetenekli, teknik konularda bilgili ve fiziksel olarak da çekici, kıvrımları olan sıcakkanlı bir sarışın; nitelikleriyle kurumsal ortamda her zaman değer görmüş. Ancak çok çalışmayı o kadar sevmemiş. Böylelikle de bir girişimciye dönüşmüş, haftada yalnızca on veya on beş saat çalışıp eski maaşının beş katını kazanmasını sağlayan tek-kadınlık bir iş kurmuş.[1]

1. Stephen Levitt ve Steven Dubner, *Superfreakonomics*, Penguin, Londra, 2010, s. 49.

Allie için fiziksel ve kişisel meziyetlerinin karşılığını maksimize etmenin yalnızca tek bir yolu vardır: onları satmak. Allie yeni işinde yoluna devam ederken, Levitt ve Dubner bize Allie'nin aldığı ücreti yükselterek talepteki esnekliği ölçtüğü deneyler yaptığını söyler. Saatte 300 dolar aldığında talebe yetişemeyecek durumdadır; bu yüzden fiyatını yükseltir, 350 dolarda ve sonra da 400 dolarda talepte düşüş görmez. 500 dolarda da neredeyse bir o kadar yoğundur ancak daha fazla akşam yemeğine çıkıp daha az seks yaptığı blok randevular alır. Levitt ve Dubner'e göre Allie müşterileri azaltmak için fiyatları yükseltirken "fiyat ayrımcılığı yapmayı öğrenmişti, arz ve talebin piyasadaki gücünü anlamıştı" ancak bu olayda "talep fiyata duyarsız görünüyordu"

Levitt ve Dubner, Allie hakkında yazdıkları bölümü, neden onun gibi kadınların daha fazla olmadığını sorarak özetler. Ücretlerin iyi ve çalışma saatlerinin de esnek olduğunu öne sürer ve şiddet görme veya tutuklanma riskinin de az olduğunu farz ederler. Söylediklerine göre, birtakım fedakârlıklar gerekir, örneğin evlenmemek ve yakın iş arkadaşlarından oluşan grup dışında arkadaş edinmede zorluk yaşamak gibi; ancak "saat başı ücret 500 dolar olduğunda bu olumsuzluklar o kadar önemli görünmeyebilir."[2]

Bu soruyu yalnızca bir iktisatçı sorabilir. Kararın tüm faktörlerinin ölçülebilir olduğunu varsayar. Feda edilenlerin (koca, arkadaşlar), yüksek ücretten doğan artılar karşısına konması gereken eksiler olduğunu ve her şeyin büyük bir sürgülü hesap cetveliyle hesap edilebileceğini varsayar. Ancak tespit edilen avantajlarına rağmen üst sınıf fahişeliğin birçok kadın tarafından aşağılık bulunacak bir kariyer olduğunu tahmin ediyorum: Cinsellik satmak, bir ekonomik seçimin dar çerçevesinin ötesinde yatan, derinlere işlemiş kültürel ve ahlaki normlara karşı durur. Ekonomi biliminin, fahişeliğin, askeri hizmet veya bilgisayar programcılığından farklı olmadığını, yalnızca daha iyi ücretlendirildiğini söyleyebilmesi için böyle-

2. A.g.e., s. 55.

si faktörleri "harici" veya dışsal olarak tanımlayabilmek adına daha çok çalışmak zorundadır.

Ancak Allie farklıydı. O seçimini yapmıştı; görünüşe bakılırsa, yazarların gözünde bilgece bir seçim yapmıştı. Bunun sebebi de muhakkak ki, Allie'nin kendisinin de ekonomist olmasıydı ya da en azından ekonomist gibi düşünmesiydi. Nihayetinde yüksek fiyatların verdiği hizmete talebi azaltacağına dair bir *a priori* beklentiye sahip olmalıydı; çünkü bunu başarısız fiyat ayrımcılığı denemeleriyle kesinlikle keşfetmiş olamazdı: Onun olayında artan fiyatlar talebi azaltmayı başaramamıştı. (Diğer yandan yükselen ücretler, karşılığında para ödenen saatlerin içeriğini de değiştirmişti. Yaptığı çıkarsamalar ona başka bir şey öğretmiş olmalıydı, para ve seks arasındaki ilişki hakkında çok daha kurnazca bir şeyi: Eğer kişi yeterli ödeme yaparsa, belki de bu eylem satın alınmış gibi görünmez.) Neticede fiyatlar yükselirken talebin düşmesi ekonominin kabul edilen bir önermesidir: Talep eğrisi her zaman aşağıya doğru eğimlidir. Allie, aksi yöndeki kanıtlara rağmen ekonomik bağlamda konuşmayı ve düşünmeyi öğrenmişti. Hatta Levitt'le tanıştığında kahve masasının üzerinde *Freakonomics* kitabı vardı ve en eski meslekten emekli olmuş, öğrendiğimize göre de, en yenisine başlamayı seçmişti; ekonomi okumak üzere üniversiteye dönüyordu.

Allie'nin fiyat ayrımcılığı deneyleri bu kitabın merkezindeki soruya yönelik geniş anlam kazanan bir ifade niteliğindedir: Allie gibi akıllı, teknik olarak ehil bir kişi, arz talep yasalarını kendisini çevreleyen dünyadan sonuç çıkararak mı öğrenir, yoksa halihazırda ekonomik teori tarafından bilgilendirilmiş bir şekilde mi davranmaktadır? Ekonominin yasaları dünyada her şeyin özünde var mıdır, bizler beceriksizce yolumuzu bulmaya çalışırken kaçınılmaz olarak karşımıza çıkacak ebedi gerçekler midir veya ekonomistler tarafından yaratılmış, günlük yaşamın kaotik sularında rotamızı çizmemizi sağlayan kullanışlı, entelektüel kurallar mıdır?

EKONOMİ NEDEN BU KADAR İYİ AÇIKLAR?

Borges'in hikâyesi "Tlön, Uqbar, Orbis Tertius"ta* anlatıcının yolu aynı isimdeki hayali bir dünyaya düşer. Bu dünyayı ilk olarak bir ansiklopedi maddesiyle keşfeder Borges, bir Amerikan almanağının kaçak baskısından okur ve sonra da babasının Güney Demiryolları Şirketi'nde mühendis olan arkadaşı Herbert Ashe'in (artık ölmüştür) yazdıklarından daha detaylı olarak öğrenir. Ve Tlön'ün, tavandan tabana yeni bir dünya hayal etmeye koyulmuş gizli bir topluluğun işi olduğu ortaya çıkar; bu dünyada fikirler gerçekmiş gibi görülür ve gerçeklik de rahatsız edici şekilde sahtedir. Hikâyenin büyük bölümü boyunca Borges, Tlön'ün dil yapısına ve felsefesine kafa yorar. Ancak sonra tuhaf bir şey olur. Bu hayali dünyadaki insan yapıları gerçek dünyada ortaya çıkmaya başlar: kadranı Tlön alfabesi harfleriyle yazılmış bir pusula ya da tuhaf, fazlasıyla ağır bir metal huni, diğer dünyadan bir tanrısallık imgesi. Hikâyenin kapanış bölümünde, bulgular ve detaylar hızla çoğalırken, anlatıcı bize kendi gerçekliğimizin çöktüğünü söyler. Artık okullarda Tlön tarihi anlatılmaktadır ve dili, Fransızca ve İspanyolca'nın yerini almıştır. İnsanoğlu bu hayali dünyanın disiplinine ve mantıksal ihtişamına direnememiştir: "Nasıl" diye sorar anlatıcı, "Dünya Tlön'ün kontrolüne girmekten nasıl kurtulabilir, düzenli bir gezegenin engin ve özenle detaylandırılmış aydınlığına boyun eğmemesi mümkün mü? Gerçekliğin de düzenli olduğunu söylemek nafile olurdu. Belki de öyledir; ama hiçbir zaman tam olarak kavrayamayacağımız kutsal yasalara ("insandan olmayan yasalar" diye okunabilir) göre işleyen bir düzendir."[3]

Borges'in hikâyesi, onu biz öyle yarattığımız için, kuralları insanın *mantığının* sonucu olduğu için düzen içinde yaşayan bir dünya ile düzenli olsa bile, çoğu zaman kavrayabileceğimizin ötesinde kurallarla idare edilen bir dünya (bizim dünyamız) arasındaki ayrıma dayanır. İnsanlar, diye dalga geçer

* Jorge Luis Borges, *Yolları Çatallanan Bahçe*, Çev. Fatih Özgüven, Can Yayınları, 1985, s. 117. (*El Jardin de senderos que se bifurcan*, 1941) (y.h.n.)

3. Jorge Luis Borges, *Fictions*, Penguin, Londra, 1998, s. 24.

Borges, böylesi güçlü, doğru, mantıklı kurallara direnemez ve bu kuralların *neden* bu kadar iyi işlediğini sormaktan aciz kalır; bu kurallar işler çünkü Tlön dünyası bu kurallara sorunları tanımladığı anda üretkenliğini ve yaratıcılığını da kullanan kurallara göre tasavvur edilmiştir.

Borges'in kurgusunun gerçek hayatta da bir karşılığı vardır: ekonomi. Baştan çıkarıcı bir düzeni ve netliği olan bir dünyadır; "ekonomi bilimi" adını verdiğimiz bir grup kuralla çok detaylı olarak açıklanır. Bir yandan da, ekonomi tam da bu kurallarla yönetildiği, yapılandırıldığı ve organize edildiği için bu kurallar ekonomiyi bu kadar iyi açıklar.

Ekonomiye bu açıdan bakmaya pek alışkın değilizdir. Ekonomiyi zaten var olan bir şeylerin bir tanımı olarak düşünmeye alışmışızdır ve bu tanımdan bağımsız olduğunu düşünürüz: Onu bir bilim olarak düşünürüz. Tüm bilimsel tanımların, doğal dünyanın olduğu kadar kendi bilimsel metotlarımızın, araçlarımızın ve dilimizin bir ürünü olduğu gerçeğini bir kenara bırakırsak doğa bilimleriyle ekonomi bilimi arasında çok önemli bir fark vardır. Bilimsel uğraşlar, sürekli olarak, incelediği dünyanın kontrolü altındadır; bilim, kendisi henüz onlarla ilgilenmeye başlamadan önce var olan nedensel ilişkilerin peşindedir. Becerebildiğimiz alanlarda bu nedensel ilişkileri denetim altına alır ve mühendis oluruz; örneğin bir uçağı uçurmak için Bernoulli'nin prensibini kullanırız; ancak bunu yapmamıza imkân veren hava molekülleri kendi hallerinde kalır, çabalarımız onları değiştirmez. Bu işlemle birlikte, bir uçağın pistten her kalkışında Bernoulli'nin açıklaması gerçeklerle test edilir: Bu açıklama yetersiz olsaydı kısa süre içinde farkına varırdık. Diğer yandan ekonomi, insan dünyasını inceler, özel bir tarih ve kültürel bağlam içinde var olan olaylara odaklanır (öncelikli olarak değer ve bedel fikirlerine) ve sunduğu tanımlamalar dünyayı tanımladığı kadar yaratır da. Ekonomi ve incelediği dünya, birbirlerine belirsiz ancak güçlü geri bildirim ve etkileşim bağlarıyla bağlıdır.[4]

4. Bilim konusunda bu kitap boyunca benimsediğim pozisyon hesaplama ve enstrümantasyonun rolünün altını çizmektedir. Bu yaklaşım Paris bilimsel ça-

Aynı doğa bilimleri gibi ekonomi bilimi de, uzmanlık, enstrümantasyon ve lisan ile bağlarından asla kurtulamaz; ancak doğa bilimlerinin aksine ekonomi kendini de ölçer.

POZİTİF EKONOMİ VE DİLİN GÜCÜ

21. yüzyıl ekonomi biliminin bilimsel iddialarını ve neden yanlış yönlendirici olduklarını anlamak için savaş sonrası yıllara geri dönmemiz gerekir. Bu yıllarda bilim felsefesi, Londra Ekonomi Okulu kürsüsünde yer almak üzere bu okula gelen Viyanalı felsefeci Karl Popper ve mantıksal pozitivizmin kahramanı Oxfordlu felsefeci A. J. Ayer'ın hâkimiyeti altındaydı. Pozitivizm bilimsel araştırmanın bir geleneğidir, kökeni Aydınlanma dönemine kadar gider, fiziki ve duyusal bilgiyi felsefi çekişmelerin önünde tutar; ayrıca "mantıksal" kelimesi, kullanılan dilin yapısına karşılık gelir. Ayer ve Viyana Çevresi'ndeki* meslektaşları dili "metafizik" dedikleri his ve duygulanım gibi unsurlara dayanan saptamalardan arındırmayı umuyordu. Geriye net, mantıklı bir dilin (isminden mütevellit) kalmasını umuyorlardı; bu dil gerçekliğe dair yakın ve katıksız bir tanımlama yapmak için kullanılabilirdi.

Popper özellikle deneysel bilimin olağan "tümevarımsal" metodunu hedef almıştı. Bilim insanları düzenli olarak gerçekleşen durumları inceliyor ve bunlardan bilimsel yasalar formüle ediyordu. Örneğin birçok durumda suyun 100 derecede

---

lışmalar okuluyla, özellikle de Bruno Latour, Michel Callon, Steve Woolgar ve John Law ile ilişkilidir ve Bruno Latour'un çalışması örneğini teşkil eder: *Science in Action: How to Follow Scientists and Engineers through Society* (Harvard University Press, Cambridge, MA, 1987) veya Latour, *Pandora's Hope* (Harvard University Press, Cambridge, MA, 1999). 20. yüzyılın son dönemlerinde bilimsel çalışmalara yönelik bir diğer yaklaşım da bilimsel bilginin oluşturulmasında uzmanlığın önemine vurgu yapıyordu; özellikle bkz. Harry Collins ve Trevor Pinch, *The Golem* (Cambridge University Press, Cambridge, 1993) ve Andrew Pickering, *Science as Practice and Culture,* University of Chicago Press, Chicago, 1992.

* Viyana Çevresi (Weiner Kreis) felsefenin doğasını sorgulama ve ona yeni bir yön verme amacıyla kurulan, 1920'lerin başından 1930'ların ortalarına kadar çalışmalarını sürdüren, Viyana Üniversitesi'nden Moritz Schlick etrafında toplanmış bir gruptan oluşur. (y.h.n.)

kaynadığını görebiliriz ve bunu bir kural sayarız. Popper'a göre ise, sonsuz sayıda gözlem yapmış olmak mantıksal olarak bir kural yaratmayı gerektirmiyordu; sadece gözleme dayanarak suyun bir sonraki kaynayışının 100 derecede olacağını söylemek için mantıklı bir neden yoktu. Ve aslında, tuz eklemek veya daha yüksek bir yerde olmak kaynama noktasını değiştirir. Dolayısıyla karşıt örneklerin olmayışı, bu karşıtlıkların gerçekleşmesinin imkânsız olduğuna dair mantıklı bir kanıt oluşturmaz. Popper bu açıdan, kâşifler Avustralya'ya gidene kadar Avrupalıların bilmediği siyah kuğu örneğini vermişti: Tüm kuğuların beyaz olduğunu iddia etmek mantıksal açıdan hiçbir zaman geçerli olmamıştı ve niyahetinde bu anlayışı doğrulayan deneysel kanıt da gelmişti. Popper, bilimin hipotezler üreterek ve bunları çürütmeye çalışarak ilerlemesi gerektiğini öne sürüyordu; bizler asla bütünüyle emin değiliz, yalnızca henüz aksini ispatlayamadıklarımız konusunda biraz daha net hale geliriz.[5] Yalnızca suyun 100 derecede kaynadığının hipotezini kurabiliriz ve aksini ispatlamak için çaba göstermemiz gerekir; tuz ilave ederek veya dağlara tırmanarak, hipotezlerimizi elekten geçirerek ve henüz aksi ispatlanmamış olgulara dair her zamankinden daha kapsamlı bir resim oluşturarak yapabiliriz bunu.

Popper'ın savları bilim felsefesi içerisinde uzun zaman kabul edilmemişti ve tahmin edebileceğiniz gibi, bu tür bir felsefi incelik bilimin gündelik uygulamaları üzerinde çok az etki uyandırmıştı. Sadece ekonomi üzerinde büyük bir etkisi vardı. Birçok mezun öğrenci Popper'ın fikirlerinin olgunlaştırılmış haliyle Milton Friedman'ın "Methodology of Positive Economics" çalışmasında karşılaşmıştır.[6] Friedman, ekonominin,

5. Popper'ın savları Nassim Nicholas Taleb'in ellerinde son dönemde yeniden canlanmıştır; Taleb günümüz finans piyasasının modelleme uygulamalarını eleştirmek için Popper'ın siyah kuğu örneğini kullanır (*The Black Swan*, Penguin, Londra, 2007). Bilim felsefesinde uygun görülmelerine rağmen Popper'in fikirleri büyük oranda geçersiz sayılmıştır, özellikle de hipotezlerin toptan reddedilmek yerine modifiye edilmeleri gerektiğini savunan "Duheim/Quine" savları tarafından.

6. Milton Friedman, "The Methodology of Positive Economics", *Essays on Posi-*

test edilebilir tahminler sunmak üzere oluşturulan varsayımların kullanımına dayanarak bilimsel araştırma için bir motor, olayları keşfetme yolu olduğunu öne sürmüştü.

Popper neyi uygun gördüyse, Friedman onun çok ötesine geçmişti. Friedman'ın yazdıklarında, çürütülebilir tahminler sundukları sürece hatalı varsayımların problem olmadığı, hatta hatalı oldukları için durumu daha iyi açıklamak anlamında değerli olabilecekleri düşüncesi yer alıyordu.[7] Şu anda elinizde tuttuğunuz kitap da ekonomi biliminin araştırmalarını her nereye giderse gitsin yönlendiren, hatalı ancak kullanışlı varsayımlarla dolu. Örneğin Gary Becker'ın evlilik ekonomisi, erkek ve kadının, bir birliktelikten gelecekte elde edebilecekleri kazancı rasyonel olarak hesapladıkları varsayımıyla mümkün hale geliyor. Bir başka deyişle, evlilik için kurulan ekonomik modeller, durum buy*muş gibi* işlerlik gösterir. Bazen bu yaklaşım korkunç yanlış noktalara gidebilir: 2008 yılı mali krizine doğru hızla yol alınırken, hatta çöküş sonrasında bile yatırımcılar kendilerini çöküşü kavramaktan aciz kılan "sözde" modellerini kullanmıştı. Bununla beraber, hatalı varsayımların kullanışlı buluşlar olduğu savı, ekonominin hünerli bir el çabukluğu göstermesini sağlamıştı: Bir yandan teorilerini etrafında dönen dünyaya yönelik gözlemlere dayandırma mecburiyetinden kendini kurtarıp, diğer yandan en yüksek bilimsel özen standartlarında olduğunu iddia edebiliyordu.

Bu düşünce şeklini, tüm savların üstünde ve hatta tüm diğer bilimsel metotların inşa edildiği bir başka ve daha temel bir varsayım destekliyordu: bu fikir dünyanın açıklanabilmesinin

---

tive Economics, University of Chicago Press, Chicago, 1966. Aslında Friedman, teorilerini, Popper'la 1947 yılında Mont Pelerin'deki tanışmalarından önce ondan bağımsız olarak ortaya çıkardığını öne sürmüştür. Bkz. Donald MacKenzie, *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*, MIT Press, Cambridge, MA, 2006, s. 10.

7. Mark Blaug, "Paradigms Versus Research Programmes in the History of Economics", *The Philosophy of Economics*, Der. Daniel Hausman, Cambridge University Press, Cambridge, 1984, s. 360; Paul Samuelson varsayımların erdeminin altını çizer, MacKenzie tarafından alıntılanmıştır: *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*, MIT Press, Cambridge, Mass, 2006, s. 10.

gayet mümkün olduğudur. Aynı esnada, bir başka düşünür, Ayer'ın Oxford'daki büyük rakibi ortaya çıkıyor, bunun söz konusu olmadığını gösteriyordu.

John Austin sade bir insandı, "kel kafası, bir deri bir kemik vücuduyla, esrarengiz dik duruşuyla" soğuk ve ürkütücüydü; askeri istihbaratta strateji uzmanlığı yapmış, savaş sırasında Eisenhower için çalışmıştı.[8] Evde kemanla Bach senfonileri çalmayı severdi ve "Aristoteles hakkında, sanki ilginç ama biraz da rahatsız edici bir kapı komşusuymuş gibi konuşma ve yazma alışkanlığı vardı".[9] En parlak ve genç Oxford felsefecilerini cumartesi sabahı toplantıları için bir araya getirir, yazılı ödevlerini yırtıp atar ya da eğer hayranlık duyduysa, hepsini görmezden gelerek övgüde bulunurdu.[10] Dolayısıyla her yönüyle döneminin adamıydı; ancak aynı zamanda yeni bir entelektüel çağa kapı açan vizyoner, orijinal bir düşünürdü.

Austin, 1955 yılında Harvard'da bir dizi ders verdi ve verdiği bu dersler küçük bir kitaba dönüştü, *How to Do Things with Words* [İşler Kelimelerle Nasıl Yapılır]. On iki derslik bir süreçte nötr ve tarafsız bir dil fikrini enine boyuna irdeliyordu. Kitabına verdiği başlığın açıkça ifade ettiği gibi, Austin'a göre kelimeler, *yapar*: Harekete geçer ve dünyaya müdahale eder.

Austin iki tür saptama arasında basit bir ayrım yaparak başlıyordu. "Gömlek mavidir", benzeri çoğu ifadeyi "betimleyici" olarak tanımlıyordu; biz olanlara tanımlayıcı da diyebiliriz. Bu saptamalar doğru veya yanlış olabilir, ispatlanabilir veya çürütülebilir. Sonrasında başka bir tür saptamanın altını çiziyordu, bunları "edimsel" olarak adlandırmıştı, bunlar ispatlanamaz veya çürütülemez: Edimsel bir ifade, basit bir gerçekle, söylenmiş olması gerçeğiyle dünyanın durumunu değiştirir. Ör-

8. Alıntı ve sonraki detaylı bilgi Noel Annan'ın çalışmasındandır: *Our Age*, Fontana, Londra, 1990, s. 410. Annan'ın kendisi de Berlin tarafından yazılmış bir makaleyi açımlar.

9. Alıntının bulunduğu eser: Alan McKinlay, "Performativity and the Politics of Identity: Putting Butler to Work", *Critical Perspectives on Accounting* 21, No: 3, 2010, s. 232-242.

10. A.g.e.

nekler arasında "teşekkür ederim", "sizleri karı koca ilan ediyorum", "bunu gemi diye adlandırıyorum" veya "ayağa kalkın bayım vesaire" ya da hatta "Londra bankalar arası kredi faizi bugün..." gibi ifadeler vardır. Edimsel saptamalar genellikle mezuniyet törenlerindeki süslü Latince anonslar gibi geçiş anlarıdır. Austin'ın işaret ettiği gibi, bu ifadelerin sosyal bir arka planı vardır; bu, "isabetli" (Austin'ın kelimesi) şekilde yerine getirilmeleri için gerekli koşullardan oluşan bir arka plandır. Benim çalıştığım St Andrews Üniversitesi'nde, derece yapıldığını ifade eden Latince sözler, derece yapan kişinin başına çok eski bir akademisyenin kepi ile dokunulması ritüeli ile birlikte söylenir ve üniversite mütevelli heyeti ile fakülte tarafından yönetilen mezuniyet seremonisinde yer alır, seremoni üç tören asasıyla çevrelenmiştir, bu asaların her biri en az beş yüz yıllıktır ve kurumun gücünü temsil eder. Rektörün giriş konuşması geçişten bahseder: seremonide araştırma görevlileri doktor olur, doktorlar doçent ve doçentler de profesör. Bunlar klasik, isabetli edimsellerdir.

Ancak Austin burada durmamıştır. Kitabın ikinci yarısında edimselin (bu kelimeyi yeni ve çirkin ancak "en azından derin olmayan" bir kelime olarak tanımlar) çok daha dolu bir kavranışına doğru zikzaklar çizerek ilerler, *tüm* saptamaların belli derecelerde edimsel olduğunu öne sürer. Örneğin "benim gömleğim ince", gibi basit bir tanımlama dünyayı birçok şekilde değiştirir: Bu saptamayı dile getiren kişi gömleğinin ince olduğunu söyleyen bir kişiye *dönüşür* (gömleğin ince olup olmadığına bakılmaksızın); dünya da içinde bir gömleğin ince olduğunun söylendiği bir yer *haline gelir*. Diğer yandan ifadenin "gerçek" anlamının söz konusu gömleğin inceliğiyle hiçbir alakası da olmayabilir: Eğer hava soğuksa, gömleğinin ince olduğunu söyleyen kişi aslında gömleğinin yetersizliğinden *şikâyet ediyor* da olabilir, eğer hava sıcaksa yanındaki insanları üzerindeki gömlekle rahat olduğuna *inandırmaya* çalışıyor olabilir, hatta bu saptama yeni bir gömlek *ricası* da olabilir ya da üzerindeki gömleği vermeyi *reddetmek* olabilir, saptamanın

ispatlanabilir veya çürütülebilir olmasının amaçlanan nokta için hiçbir önemi yoktur; çünkü saptama gerçeğin öne sürülmesi değil, bir eylemdir, tamamen hangi bağlamda söylendiğiyle ilgili olan bir eylemdir ve gömleğin inceliğiyle hiç alakası olmayabilir.

Bu durumu göz önüne alarak, her tanımlamanın insanlar arasındaki ilişkileri ve etrafındaki dünyayı sonsuz sayıda yolla değiştirme gücü vardır ve bir tanımlamanın "doğru" anlaşılması bütünüyle bu tanımlamayı yapana ve hangi bağlamda yaptığına bağlıdır. Birtakım çok basit ifadelerin gücünü düşünün: "kabul ediyorum bunu ben yaptım" veya "ben senin annen değilim". Bu ifadelerin anlamı, şakayla veya bir arkadaşa söylediğinizde, bir mahkemede veya çocuğunuz olduğuna inanan birine söylediğinizdeki kadar etkili olmayacaktır. Her şeyden öte, böyle şeyler bir kez söylendiğinde, hiçbir zaman geri alınamazlar: Söyleyen kişi daha sonra bu sözleri sarf ettiğini inkâr da etse ya da yanlış anlaşıldığını da söylese, bu sözlerin gerçekleştirdiği eylem hiçbir zaman geri alınamaz. Austin'ın getirdiği yenilik yayıldıkça yayılıyordu, edebiyat kuramında ve başka yerlerde sert tartışmaların fitilini ateşliyordu. Örneğin, ünlü ve tuhaf teorisyen Judith Butler, cinsiyetin kendisinin dahi edimsel olduğunu, dil tarafından yerinde tutulan bir sosyal uygulamalar ve değerler kümesi olduğunu öne sürmüştü.[11]

Austin'ın iddiaları ekonomiyle ilişkili olmanın da ötesindedir. 1998 yılında Michel Callon *The Laws of the Markets*'i yayımlamıştı, kitapta ekonominin kendi dünyasını yarattığına dair radikal bir iddia ortaya atıyordu. Austin, ekonomi dediğimiz şeyin, akademisyenlerin ve uzmanların tartıştıkları ve politikacıların kurcaladıkları bu yaratığın, ekonomi biliminin bir ürünü olduğunu (ya da onun ifadesiyle orada gömülü olduğunu) öne sürer. Aynı sebeple, iktisadi insan, modern ekonomik

11. Judith Butler, *Gender Trouble: Feminism and the Subversion of Identity*, Routledge, New York, 1990 [Judith Butler, *Cinsiyet Belası: Feminizm ve Kimliğin Altüst Edilmesi*, Çev. Başak Ertür, Metis Yay., İstanbul, Mayıs 2008].

teoride etkin biçimde rasyonel olan solipsist insan, ekonominin laboratuvarlarında üretilmiş, hatta belki de tasarlanmış yapılmış bir varlıktır; bir sosyal yetkinlikler repertuarıdır, teknik bir jargonla, ekonomik kurallar ve prosedürlerle ve iktisadi dünyanın materyal yapılarıyla bir arada tutulan, Austin'ın diliyle "gerçekleştirilmiş" bir repertuardır.[12]

Çok basit bir örnek olarak, otobüsü mü arabayı mı seçmeliyim sorusuna geri dönelim. Ekonominin dili, benim seçimlerime, marjinal fayda ve fırsat maliyeti açısından bir çerçeve çizer; her bir ulaşım şeklinin bana sağladıklarına karşılık kaça mal olacağını ölçerek. Dünyanın belli bir durumunu var eder: problemi bu açıdan ele alan bir kişiye dönüştüğüm bir dünyayı var eder. Fiyatın, faydanın, paranın karşılığını almanın dili hem beni hem de problemin yapısını değiştirir; "fiyat" ve "fayda"nın gerçeklikle bağlantısı olsun ya da olmasın, bu kavramlar benim üzerimden hayata ve faaliyete geçer. Ekonominin kuralları ve mantığı içini doldururken, dünya çökmeye başlar. Ekonomi bilimi bize, bir kararın sınırlarının nereye dayandırılması gerektiğini, neyin önemli ve neyin önemsiz olduğunu söyler; bunu yaparken, bu sınırları koyar. Allie'nin aldığı yüksek ücreti ve karşılığında mesleğini sürdürebilmek için yapması gereken fedakârlıkları tek bir ölçekte kıyaslamamızı mümkün kılan, iktisadi mantığın dilidir.

GERÇEKLİĞİ FAVELALARDA* OLUŞTURMAK

1970'lerde, sabit disiplinin "bilim tarihi" üzerinde postmodernist yaklaşımlarda etkili olma sırası geldi ve "bilimsel bilgi sosyolojisi"ni doğurdu.[13] Edinburgh'daki David Bloor gibi dü-

12. Örneğin, bkz Michel Callon, *The Laws of the Markets*, Oxford University Press, Oxford, 1998 veya Callon, "What Does it Mean to Say that Economics is Performative?", *Do Economists Make Markets?*, Der. Donald MacKenzie, Fabien Muniesa ve Lucia Siu, Princeton University Press, Princeton, 2007.

* Favela: Güney Amerika'da gecekondu mahallelerine veya varoşlara verilen ad. (ç.n.)

13. Konuyla ilgilenen okur, bu savlarla ilgili olarak faydalı bir özet çalışmayı Pickering'in düzenlenmiş koleksiyonunda bulabilir: *Science as Pactice and Culture*.

şünürler, bilimin bir keşif süreci olduğu fikrinden yola çıkarak konuyu ele aldı; onlara göre bu keşif sürecinde bilimsel araştırmanın feneri ışık tutup aydınlatıncaya kadar gerçekler görünmez bir halde durmaktaydı. Bloor, durumu götürebileceği en uç noktada şunu öne sürüyordu: Gerçekler üretilir. Bunca zaman nasıl fark edememiştik? "Fact" yani *gerçek* kelimesinin etimolojisi bile bunu tasdik eder çünkü kelime Latince *facere*, yani "yapmak" kelimesinden türemiştir.[14] Ve bilimin keskin uçlarında, gerçekler partikül hızlandırıcıların devasa dedektörlerinde, genetik atölyelerin laboratuvar masalarında dikkatle toplanır; uzmanlardan oluşan topluluklarca tartışılır ve nihayetinde prestiji yüksek dergilerin sayfalarında basılı olarak yer alır.[15] Kabul edilmiş bir gerçeğin ayırıcı özelliği, artık bu gerçeğin ortaya çıkarılışındaki olaylarla ilgilenmiyor oluşumuzdur; *gerçek*, gazetelerin bilimsel köşe yazılarında dolaşmakta özgürdür, hatta tüm dünyaya ulaşabilir. Gelecekte yapılacak bilimsel deneyler için bir yapıtaşı olur ve tekrarlanmasına veya yeniden ispatlanmasına gerek yoktur.

Eğer gerçekler üretiliyorsa, bir sosyoloğun söyleyebileceği gibi "sosyal olarak inşa ediliyorsa", bu durumda hiçbir şeyin güvenilir olmadığı, her şeyin politik olduğu düşüncesi akla gelir. Bilimin uyguladığı aşırı etkiyi kaldırmaya, azaltmaya başlamak için bilim insanlarının da diğerleri gibi yalnızca bir grup uzman, belli bir ilgi alanına yoğunlaşmış güçlü bir grup oluğunu fark etmemiz gerekir. Bilim, laboratuvar önlüğü giymiş, tehlikeli, seçilmemiş politikacıdır. En azından bilim sosyolojisinin bize söylediği budur.

Geçen 40 yılın ardından relativist yaklaşımın bize problem yarattığını görebiliyoruz. Eğer bilimsel bilgi yalnızca "uzmanlıkla" değerlendiriliyorsa, o zaman diğer "uzman" grupları,

14. Donald MacKenzie, *Material Markets: How Economic Agents are Constructed*, Oxford University Press, Oxford, 2009, s. 8. MacKenzie özellikle fiyatlar gibi finans piyasası "faktörleri"nden bahsetmektedir.

15. Karin Knorr Cetina, *Epistemic Cultures* (Harvard University Press, Cambridge, MA, 1999) adlı çalışmasında partikül fiziği ve laboratuvar biyolojisi uygulamalarına dair detaylı bir etnografik çalışma sunar.

örneğin homeopatistler* de kendi iddialarını öne sürebilir: "Senin fikrinin benimkinden iyi olduğunu kim söyleyebilir", diyebilir. Tıp, tabii ki, verilere, metotlara ve enstrümantasyona dayanarak yanıt verir; tıbbi uygulamanın yapımına katılan, adanmış deneysel ön çalışmayı ve denemeleri tam olarak gösterebilir. Homeopatist ise zorlu bir savaş seçmiştir: Tıp kirli, deneysel bir disiplindir; fazla teori üretmekten sakınarak gündelik, pratik kanıtlara yönelir. Peki ya iklim değişikliği? Ya da çok da uzun olmayan yıllar önceki tütün ve kanser tartışmalarına ne demeli? Burada yine şüphecileri ve deneysel veriye dayanan bir kurumu tenkit eden kendini uzman ilan etmiş kişileri görürüz; endüstriyel lobiler ve yüksek siyasi güce sahip çıkar grupları genel olarak kabul edilmiş, bilimsel gerçek olarak sınıflandırılabilecek unsurlar üzerine kavgaya tutuşabilir. Bilim insanlarının ellerindeki kanıtlara sarılmaktan başka seçenekleri kalmaz; verilerine ve enstrümantasyonlarına, günlerce, yıllarca biriktirdikleri kanıtların yüküne sığınırlar. Bunları kamuya açmaktan, tekniklerini savunmaktan ve enstrümanlarını açıklamaktan başka alternatifleri yoktur. Nihayetinde demokratik bilim böyle bir şeydir. Bruno Latour'un sözleriyle, biriktirdikleri bilginin, bilim icra etmenin *bedelini ödemeleri* gerekir.[16]

Öyleyse ekonomi biliminin kendi gerçeklerini ürettiği süreçler nelerdir? Şimdi ekonominin bilimsel objektiflik iddialarını temel aldığı teoriyi tartışarak değil, sonrasında gelen örnekteki gibi, kanıtlarını, verilerini, tekniklerini ve enstrümanlarını araştırarak test edelim.

Dünya Bankası 2004 yılına kadar Peru'da, şehirlere taşınmış ve büyük, ruhsatsız, kayıtsız gecekondu semtlerine yerleşmiş vatandaşlara resmi mülkiyet hakkı verilmesini sağlayan programı destekliyordu.[17] Plan Perulu ekonomist Hernando

* Hemeopati eski Yunanca'dan gelir ve *homeos* (benzer) ile *pathos* (acı çekmek, hastalık) kelimelerinden oluşur; benzeri benzer ile tedavi etmek anlamına gelir. (y.h.n.)

16. Bruno Latour, *Gifford Lectures,* University of Edinburgh, Edinburgh, 2013.

17. Timothy Mitchell, "Rethinking Economy", *Geoforum,* No: 39, 2008, s. 1116-1121.

de Soto tarafından ortaya atılmıştı ve amacı da borca karşı gösterebilecekleri bir teminat kaynağı vererek banka kredilerini, dolayısıyla da ekonomik aktiviteyi tetiklemekti. Bu program, neoliberal inancın en derin görüşlerinden birine hitap ediyordu: mülkiyet haklarının, ekonomik büyümenin kutsal ve elzem bir temeli olduğu iddiası. Ancak program belirlenmiş amacına ulaşmak konusunda, yani bankalardan borç almayı tetiklemede başarısız oldu. Nihayetinde insan olan bankacılar, fakir ailelerin yegâne malvarlığına ipotek koymakta isteksizdi ve teminat da bu yüzden anlamsız kaldı. Dolayısıyla o dönemde Princeton Üniversitesi Ekonomi Fakültesi'nde doktora öğrencisi ve şimdi de Harvard'da doçent olan Erica Field veriler arasında beklenmedik bir nokta yakaladığında, bu hem büyük bir sürpriz hem de mutluluk kaynağıydı.

Field, mülkiyet hakları verilen evlerin sakinlerinin daha uzun saatler çalıştıklarını, çocuklarının ise daha az çalıştıklarını gösterdi ve bu bulguya yönelik bir açıklama önerdi.[18] Özenle kurguladığı "doğal deney"iyle test ettiği hipotezine göre mülkiyet hakkına sahip olmayan gecekondu sakinlerinin, evlerini hırsızlardan ve hasım gecekonduculardan korumak için evde oturmaları gerekiyordu. Yetişkinler daha iyi savunmacı oldukları için de çocukların çalışmaya gitmesi gerekiyordu. Mülkiyet hakkının verilmesinin ardından ise yetişkinler çalışabilir hale gelmişti, böylece çocukların okula gitme özgürlüğü doğmuştu. Field'ın araştırması kısa sürede manşetlere taşındı, tartışıldı. Örneğin, *New York Times*'tan Alan Krueger şöyle yazmıştı: "Bu sağlam deliller, Mr de Soto'nun argümanında hiç de ummadığı sebeplerle olsa bile kayda değer bir şeyler olabileceğini gösteriyor."[19]

Field'ın araştırması ibretlikti, ekonomik analiz açısından ustalık sınıfındaydı. Durumu bütünüyle düşünmüş ve akla uygun tüm değişkenleri test etmişti. Gecekondu semti sakin-

18. Erica Field, "Entitled to Work: Urban Property Rights in Labour Supply in Peru", *The Quarterly Journal of Economics*, Kasım 2007, s. 1651-1702.

19. http://www.nytimes.com/2003/01/09/business/economic-scene-a-study-looks-atsquatters-and-land-titles-in-peru.html?pagewanted=all&src=pm.

lerinin, evlerini, (diğer) gecekondu sakinlerinden, hırsızlıktan ve hatta hükümetin tahliye kararından korumak için zaman ve kaynak harcadıklarını ve neticesinde bu durumun evlerinden uzakta çalışabilme şanslarını somut biçimde azalttığını gösteren ikna edici deliller sıralamıştı. Field, mülk hakkı programının haftalık olarak on altı saatlik bir işgücü artışı anlamına geldiğini gösteriyordu. Bu artış, özellikle küçük ailelerde çocukların çalıştığı süreler azalırken, büyük oranda yetişkin erkeklerin çalışabilmesine bağlı olarak gelişiyordu (Field bu değişimin ardındaki mekanizmalardan tam olarak emin olamasa bile). Field'a göre hanenin büyüklüğü önemliydi; çünkü kalabalık ailelerin evinde zaten sürekli birinin bulunuyor olması ihtimali daha yüksekti, diğer yandan küçük ailelerin, aile üyelerinden birini bekçi olarak özellikle bırakması gerekiyordu. Field, mülkiyet hakkı programının ardından evlerde somut bir yatırım artışı ve gelişim olduğunu da göstermiştir. Alan Krueger'ın atıfta bulunduğu "sağlam delil", Field'ın projenin sona erdiği Mart 2000'de 2.750 haneden topladığı verileri özenli derleyişiydi.

Böylelikle Soto'nun reformları ve Field'ın analizi, modern ekonominin büyük aksiyomlarından birini, yani mülkiyet hakkının ekonomik eylem için elzem bir temel olduğunu tasdik eder nitelikteydi. De Soto'nun iddiaları geniş çaplı olarak kabul görmüştü. Örneğin 2006'da, Field'ın çalışması yayımlanmasından önce bile, de Soto'nun iddiaları Dünya Bankası'nın "Doing Business" [İş Yapmak] belgesinde yinelenmişti. Bu belge mülkiyet hakkını, girişimcilik aktivitesine sunulmuş bir nimet olarak savunuyordu.[20]

Diğer yandan Field'ın analizinin kalbinde bir varsayım yatar: Bu, değişime *neden olan* mülkiyet hakkının verilmesidir. Ancak Field'ın merkezi noktaya yerleştirdiği mekanizmanın gerçekten böyle bir etkisinin olması bir hayli ihtimal dışı görünmektedir. Çünkü mülkiyet hakkı programı şehrin coğraf-

20. http://www.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB06-FullReport.pdf.

yasını veya meskenlerin bulunduğu yeri, yani polis güçlerinin girmeye korktuğu şehrin kalabalık varoşlarındaki yerlerini değiştirmiyordu. Dolayısıyla yasal olarak sahip olunan mülkün güvenliğini garanti edecek polis olmadığında, aynı mülk sadece yasal mülk oldu diye tehlikeye daha az açık hale neden gelsindi? Ve eğer mülk kaybedilirse de böylesi bir tapu, evin sakinlerine, mahkemeler yoluyla mülkle ilgili haklarını geri kazanmak için gerekli mali ve ekonomik imkânları sağlamazdı. Mahallenin hepsine, kimseye kimsenin evini ele geçirme ihtiyacı bırakmayacak şekilde, aynı anda mülkiyet hakkı verilse dahi, çalışmanın bulguları, gece gündüz savunulması gereken eşkıya dolu gecekondu semtlerinin, mülkiyet hakkı verilmesiyle beraber bir anda sihirli değnek değmişçesine yasalara saygılı hale gelmesi anlayışına dayanmaktadır (varsaymaktadır).

Gerçek hayat daha karmaşıktır ve Columbia Üniversitesi'nde siyaset teorisi hocası olarak görev yapan ve bu örneğin sahibi olan Timothy Mitcell, çalışma düzeninde değişikliğe (mahallelerin nezihleşmesi ve altyapının düzeltilmesi gibi değişikliklere) götüren faktörlerin, nasıl olup da mülkiyet hakkı programıyla coğrafi ve zamansal olarak paralel geliştiğini göstermeye çalışmıştır.[21] Kısaca ifade etmek gerekirse, bürokratlar ilk olarak kendilerini en güvende hissettikleri bölgelerde çalışmıştır ve bu bölgeler *zaten* gelişmektedir: İşgücü piyasasına artan katılım resmi mülkiyet haklarının bürokratik dağıtımından kaynaklanmıyordu; daha ziyade *iki* olay da altlarında yatan aynı sebeplerin *etkileriydi.*

Mitchell'ın bu betimlemesinden çıkan önemli ders, ekonominin karmaşık ve süregiden bir ölçme, test etme ve değerlendirme projesini temsil ettiğidir. Bu değerlendirmeler de bütünüyle kendi kendini referans almaktadır. Field'ın varsayımı ekonomistler tarafından, doğruluğuna bakılmaksızın faydalı

21. Timothy Mitchell, "The Work of Economics: How a Discipline Makes Its World", *European Journal of Sociology/Archives Européennes de Sociologie* 46, No: 2, 2005, s. 297-320.

sayılıyordu çünkü bu varsayım Field'a yenilikçi ve ilginç bir iktisadi deney yapma imkânı vermişti. Burada yine ekonomi bilimi ile doğa bilimleri arasındaki farktan söz edebiliriz. Doğa bilimlerinin hipotezleri, var olan, deneysel olarak doğrulanmış bilimsel bilgiden yola çıkılarak oluşturulurken, ekonominin hipotezleri bu disiplinin kurucu metninden çıkarılır: rasyonel seçim, bireysel girişim ve mülkiyet hakkı. Doğa bilimleri kusurlu varsayımları problem olarak görür; örneğin havanın yapısında bir değişim varsaymak, uçakların daha yüksek verimle uçmasını öngörebilir; ama test edildiğini görmek isteyeceğimiz bir varsayım değildir bu. Doğa bilimleri, varsayımlarını daha kesin şekilde yapmak ister; ekonomi tersi yönde hareket eder. Tlön gibi, ekonomi biliminin inşa ettiği bir dünya düzeni imajıyla ve detaycılığıyla baştan çıkarıcıdır, "insanlar tarafından oluşturulmuş bir labirent, insanlar tarafından şifresi çözülsün diye tasarlanmış bir labirent." Soto'nun deneyi sayesinde ekonomistler artık, mülkiyet hakkının sonuçları hakkında eskisine göre biraz daha fazla şey "biliyor"; geri kalanımız için, ekonomist olmayanlar için, Field'ın bulgularından çıkarılan sonuç, Mitchell'ın kibarca ortaya koyduğu gibi, "düpedüz mantıkdışı".[22]

Peki, ne olmuş yani? Bu noktada kuşkucu okur şöyle sorabilir: "Ekonomik teori kendi kendini referans alıyor olabilir, peki bu beni nasıl etkiler? Nihayetinde bu bir akademik tartışma değil mi?" Ancak Austin'ın bize göstermeye başlamış olduğu gibi, ne bildiğimiz ve nasıl konuştuğumuz, kim olduğumuzu değiştirmeye başlar. Adam Smith, insanoğlunun mal değişimi, takas ve mübadele etme yeteneğiyle ayırt edildiğini söylemiş olabilir; ancak modern dönem kişisel çıkarı, gerçeğin üretilmesinden ve bilimsel uygulamanın oynadığı rolden destek alan karmaşık bir teknik edinimdir. Şimdi bu edinimi hepimizi etkileme noktasına getiren özel süreçlere bakacağız.

22. Mitchell, "Rethinking Economy", s. 1119.

İktisadi İnsanı Üretmek

Karl Polanyi, *modern* kişisel çıkarın doğuşunu Aydınlanma felsefesine ve Sanayi Devrimi'ne bağlarken, Timothy Mitchell 20. yüzyılın ikinci yarısına konumlandırıyordu. İkisi de modern kişisel çıkarın, bir şekilde içinde işlerlik kazandığı piyasa ekonomisinin yapısıyla bağlantılı ve *homo economicus* denen tuhaf yaratık için merkezi konumda olduğu konusunda hemfikirdir. Tuhaf şekilde, ekonomistler iktisadi insanın varlığına dair kendi aralarında kararsızlık içindedir. Bu, konomistlerin ilgi alanının çok ötesinde sosyolojik bir problemdir. Neoklasik bir ekonomist, üstüne gidildiğinde muhtemelen size iktisadi aktörün hayali bir figür, mantıkdışı ama faydalı bir varsayım olduğunu söyleyecektir. Davranış ekonomistleri, in-

sanların, evrimsel ve tarih öncesi düşünme şekillerini aşmaya sistematik olarak muktedir olmadığı iddiasıyla, kariyerlerini iktisadi insanın hiçbir zaman var olamayacağını ispatlamaya adamıştır.[1] Fakat aynı zamanda ekonomistler *homo economicus* var olmuş gibi davranır ekonomistler ve Allie'nin kaçamaklarının ve Austin'ın içgörülerinin ortaya koyduğu gibi, ekonomik teorinin, öngörülerini ve varsayımlarını vücuda getirmek gibi bir alışkanlığı vardır. Dolayısıyla argümandaki ilk adım olarak, kişisel çıkara dayanan bir ekonomi biliminin kişisel çıkar içeren davranışları cesaretlendirdiğini iddia etmek mümkün müdür?

KİŞİSEL ÇIKAR ÖĞRENİLİR Mİ?

Bu süreci araştırmak için üniversiteden daha iyi bir yer olamaz. Üniversitede ekonomi öğrencileri, diğer dalları okuyan öğrencilerle, en azından resmi olarak iktisadi düşünme şekillerine alışmamış doğal bir kontrol grubuyla karşılaştırılabilir. Ve gerçekten de bu iki genç insan grubunun birbirine kıyasla ne derece "iktisadi" olduğuna dair birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalardan biri "beleşçi" sorunuyla ilgilenen bir dizi deneyi kapsıyordu.[2] Standart ekonomik teori, bireylerin, mümkün olduğunda kamu mallarını bedava tedarik edebileceğini söyler. Bu da şu anlama gelir; insanlar imkân bulursa kolektif çabalara borçlu olduğundan daha az katkı sağlar ama yine de kârdan tam pay alır. Ekonomi okumayan kobay öğrenciler üzerinde yapılan deneyler, bireylerin, ellerindeki kaynakların %40-45'ini kolektif çabalara katkı için memnuniyetle bağışlayacağını göstermiştir. Ve eğer verdikleri paranın geri dönüşü kolektif olarak keyfine varabilecekleri bir meta veya bir hizmet

1. Bu konu hakkında yazılmış birçok kitap vardır. Toplumun iyi tanıdığı iktisatçılar arasından örnek vermek gerekirse: George Akerlov ve Robert Schiller (*Animal Spirits*, Princeton University Press, Princeton, 2009) veya Dan Ariely, *Predictably Irrational* (Harper Collins, Londra, 2009).

2. Gerald Marwell ve Ruth E. Ames, "Economists Free Ride, Does Anyone Else? Experiments on the Provision of Public Goods, IV", *Journal of Public Economics* 15, No: 3, 1981, s. 295-310.

şeklindeyse (bu durumda bir müzik sistemi ya da yurt partisi ancak normalde potansiyel olarak park, köprü veya temiz hava), bu durumda öğrenciler kaynaklarının %84'ünü bağışlıyordu, paranın nasıl harcanacağını seçemiyor olmalarına rağmen. Sonrasında deneyler ekonomi mezunu öğrencilere geldiğindeyse, onlar kaynaklarının ortalama %20'sini teklif ediyorlardı, ki bu da ekonomi okumayan yaşıtlarının katkısının yarısından azdı; ancak buna rağmen müziğin ve partinin tadını kendilerinden fazla ödemiş olanlar kadar da çıkarmayı bekliyordu. Buna paralel bir çalışma da tam olarak bu sonucu bulmayı amaçlamadan, farklı koşullarda ne kadar farklı kişilikler geliştirdiğimizi göstermiştir. Testi yapanlar, anlamlı bir evet elde edebilmek için öğrencilere sorulara ekonomist olarak cevap vermeleri gerektiğini hatırlatmışlardı, bunun için de talimatlara şöyle yazmışlardı: "Ekonomisti oynamanızı nasıl mı istiyoruz? YALNIZCA KAZANCINIZI MAKSİMİZE ETMEYE KOYULURSANIZ, BİZE İYİLİK YAPIYOR OLACAKSINIZ."[3]

Bir diğer örnek ise, meşhur mahkûmun ikilemi oyununda ortaya çıkıyor. Bu oyunda ayrı yerlerde tutulan ve sorgulanan iki suç ortağı, sessiz kalabilir veya suç ortağını töhmet altında bırakabilir. İkisi de aynı olasılıklarla yüzleştiriliyor: Eğer iki suçlu da sessiz kalırsa ikisi de hafif birer ceza alacak; ancak eğer biri sessizliğini korurken diğeri onun suçunu anlatırsa, sessiz kalan ağır bir ceza alırken, gammaz olan özgür kalacak; ve son olarak da ikisi de birbirlerinin suçlarını anlatırsa ikisi de orta derecede ceza alacaktır. Mantıksal olarak mahkûmların her biri, suç ortağının kendisini gammazlayacağını varsayarak kendisi de aynısını yapacaktır; çünkü diğer tarafın yapmayı seçtiği şey ne olursa olsun bu şekilde en az kötü sonuçla kurtulmuş olacaktır. Oyun teorisyenleri, bu en az kötü

3. John Carter ve Michael Irons, "Are Economists Different, and If So, Why?", *Journal of Economic Perspectives* 2, No: 4, 1988, s. 195-206. Testle ilgili talimatlar Britanyalı oyun teorisyeni Kenneth Binmore tarafından gerçekleştirilmiş bir deneyden gelir, Thaler'in makalesinde ondan alıntı yapılmıştır. Carter ve Irons ekonomi öğrencilerinin diğer bölümlerdekilere oranla yapıları itibariyle daha kişisel çıkarcı olduklarına dair kanıtlar ortaya koyar.

sonuca "baskın strateji" adını verirken, işletme teorisyenleri de öğrencilerine bu yaklaşımın iş rekabeti ikileminden çıkmanın en güvenli yolu olduğunu öğretir.

Ancak gerçek hayatta mantık en iyi rehber olmayabilir ve birçok insan içgüdüsel olarak bunun farkına varır: Hırsızların içinde her zaman onurluları da vardır. Araştırma sonuçlarına göre böylesi bir durumda (mahkûm ikilemi) insanlarda sessiz kalma eğilimi olduğu görülmüştür, ekonomi öğrencisi olmadıkları sürece. 1993 yılında Robert Frank ve meslektaşları tarafından yapılan bir araştırma, ekonomi öğrencilerinin diğer öğrencilere göre *satma* eğiliminin daha fazla olduğunu göstermiş ve "ekonomi biliminde yaygın olarak kullanılan kişisel çıkar modeline maruz kalmanın, insanların çıkarcı şekillerde davranma boyutlarını değiştirdiği" sonucuna varmıştır. Bir başka deyişle, kişisel çıkar öğretilebilir ve öğrenilebilir. Mahkûm ikileminde suç ortağına ihanet etmek, belki *herkesin daha kötü duruma düşeceği* sonucunu doğurma ihtimalini taşır ama ekonomi öğrencileri bu ihanetin yapılabilecek en rasyonel hareket olduğunu da bilir. Ve kişisel çıkar doğal olarak taktiklere ve hatta yalancılığa kayar. Yine Frank tarafından yapılmış olan bir başka grup araştırma, ekonomi öğrencilerinin arkadaşlarını harcama pahasına bir ticaret adamından komisyon almaya daha yatkın olduğunu göstermiştir.[4]

Buradan ne gibi sonuçlar çıkarabiliriz? En azından diyebiliriz ki; "ekonomi eğitiminin bir etkisi, çıkarcı davranışların yaygınlığına, münasip oluşuna ve arzulanırlığına duyulan inancı artırmasıdır; bu da, daha fazla çıkarcı davranışın sergilenmesine yol açacaktır."[5] Ekonomi öğrencilerinin doğuştan gelen bencilliklerini de deney sonucu açısından göz ardı ede-

4. Robert Frank, Thomas Gilovich ve Dennis Regan, "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?", *Journal of Economic Perspectives* 7, No: 2, 1993, s. 159 ve Robert Frank ve Gunther Schulze, "Does economics make citizens corrupt?" *Journal of Economic Behaviour and Organization* 43, 2000, s. 101-13; bu iki çalışmadan da alıntı yapılan eser: Fabrizio Ferraro, Jeffrey Pfeffer ve Robert Sutton, "Economic Language and Assumptions: How Theories Can Become Self-Fulfilling", *Academy of Management Review* 30, No: 1, 2005, s. 8-24.

5. Ferraro vd., "Economic Language and Assumptions", s. 14.

biliriz. Çünkü Frank'in araştırmaları, henüz mezun olmamış ekonomi öğrencilerinin (başlangıç için son derece çıkarcı olsalar bile) daha da çıkarcı olmayı öğrenebildiklerini gösteriyor. Frank bir grup öğrenciyi incelemişti; öğrencilerin yarısına bir oyun teorisyeni (tanım olarak, kişisel çıkar motivasyonu üzerine tüm teorileri temel alır) tarafından ve diğer yarısına da komünist Çin'deki ekonomik gelişme konusunda uzman birinden mikroekonomi öğretilmişti. Kursun sonunda, oyun teorisyeni tarafından eğitilen öğrenciler diğer gruba göre daha yüksek seviyede kişisel çıkar içeren davranış sergilemişti.[6]

Ancak, daha büyük bir genellemeyle, ekonomistler arasında, kişisel çıkarın tüm dünyadaki yegâne motive edici güç olduğuna dair öğrenilmiş bir bakış açısı vardır. Buna ek olarak, kişisel çıkar güçlü bir davranışsal standarttır, her geçen gün daha fazla doğru davranış şekli olarak görülmektedir; bu durum insanların gerçekten yüce gönüllü davranışlarını kişisel çıkarın neticesiymiş gibi anlatacakları noktaya kadar gidecektir veya insanlar önyargılarını da aynı nedenle haklı görecektir. Bir başka çalışma da, okul otobüslerine farklı ırklarda çocukların alınmasına karşı çıkan beyaz Amerikalıların, çocukların ebeveyni veya varlıklarına değer vermeseler bile, o çocukların güvenliği ve değerleri gibi nedenler saydıklarını göstermiştir.[7]

Bu çalışmaların hepsi tabii ki ilgi çekici olmakla birlikte bana kalırsa asıl noktayı kaçırıyor. Belki de bu durum, bu çalışmaların iktisatçılar tarafından yapılmış olmasındandır; çünkü iktisatçılar ikinci bir aksiyoma, karar alma sürecinin bireysel doğasına kökten bağlıdır. Diğer yandan, gerçek hayattaki ekonomik kararlar, gündelik yaşam araçlarının içine gizlenmiş karmaşık hesaplama ağlarının içine yerleşiktir; dünyada gerçekleşirler, laboratuvarda değil. Kuralların önceden belirlendiği (deneklere, bir iktisatçı gibi düşünmelisin dendiği), özenle hazırlanmış laboratuvarlarda yapılan deneyler öğrenciler hakkındaki bu sonuçları, böylesi karmaşaları yakalayamamış olur.

6. Dale Miller, "The Norm of Self-interest", *American Psychologist*, 54, No: 12, 1999, s. 1053-1060.
7. A.g.e., s. 1057.

Öyleyse farklı bir mantık kurma yolu seçmek daha anlamlı olur. Kişisel çıkarın öğrenilip öğrenilemeyeceğini sormamalıyız; sormamız gereken hesapçı, rasyonel kişisel çıkarla tanımlanan iktisadi insanın *üretilip üretilemeyeceğidir.* Bunu keşfedebilmek için dikkatimizi gündelik, gerçek-dünya kararlarımıza vermeli ve bu kararları olanaklı kılan karmaşık faktörleri ve araçları ele almalıyız. Ekonomi tarafından nasıl idare edildiğimizi keşfetmeliyiz.

JEREMY BENTHAM, HAPİSHANE PLANLAMACISI

Bir İngiliz filozof ve sosyal reformcu olan, 1748 yılından 1832'ye kadar yaşamış Jeremy Bentham hakkında bilinmesi gereken üç şey vardır.

Birincisi, mutluluk arayışının insan hayatında önemli olan tek şey olduğuna inanıyordu ve bu temel noktadan yola çıkarak Faydacılık anlayışını, en çok sayıda insan için en fazla iyinin doktrini, kurmuştu. Hatırlanması gerekir ki Bentham, çalışan sınıflar içinde bir parça ıstıraba karşı değildi; onunla zaten toplumun sorunsuz ve refah içinde işleyebilmesinin zorunlu temel noktası olarak açlığı savunurken tanışmıştık.

İkincisi ise, bedeninin mumyalanması, kıyafet giydirilmesi ve büyük bir elbise dolabı boyutunda önü cam kaplı bir kabine oturtulması için talimatlar bırakmış olmasıydı. "Otoikon" dediği bu alışılmamış kreasyonu şu anda University College London'ın* elinde. Bentham'ın birçok tuhaf projesi gibi otoikon da katıksız bir başarı değildi. Mumyalama işlemini gerçekleştirmesi için talimat verilmiş olan Bentham'ın arkadaşı ve öğrencisi Thomas Southwood Smith, orijinal, ev tipi mumyalama teknikleri kullanmış ve neticesinde felsefi bir mabetten ziyade kabile tarzı totem başı niteliğinde bir kafa yaratmıştı. Ancak Bentham'ın bu yanık ve buruşuk çehresinin nahoşluğu, kuşaklar boyu farklı öğrencileri onu çalmaya çalışmaktan alıkoymamıştı ve bu kafa artık ayrı bir yerde kilit altında tutulmakta.

* Londra Üniversitesi, Birleşik Krallık'ın en eski ve önemli üniversitelerindendir; Kolej adı ile alınan çok sayıda yüksek okuldan oluşmaktadır. (y.h.n.)

Bentham hakkında herkesin bilmesi gereken üçüncü nokta ise bir hapishane tasarlaması ve buna "Panopticon"* adını vermesidir. Hapishane planları Bentham'ın sosyal reformcu olarak hünerinin sembolü niteliğindeydi. Eşi benzeri olmayan bir hapishaneydi. Pis kokuları, pislikleri ve fareleriyle eskinin zindanları, kalabalık, karanlık hapishaneleri geride kalmıştı. Bentham'ın hapishanesi aydınlık, havadar ve temizdi. Her şeyden öte, verimliydi. Bina dairesel olacaktı, hücreler dış kısımda dairesel olarak tasarlanmıştı. Yalnızca en küçük pencereler ışığı binanın ötesinden içeriye alacaktı ancak hücreler içeriden açık olacaktı, dairesel bir avluya bakacaktı. Hapishane birçok kattan oluşan yüksek bir bina olacak, böylece düzinelerce hücre tıpkı Kolezyum'daki localar gibi aşağıya, merkez avluya bakacak ve girişleri içeriden olacaktı. Avlunun ortasında gardiyanların yer aldığı bir de kule olacaktı.

Bentham'ın getirdiği özel yeniliğe göre de, kuledeki pencereler gardiyanların mahkûmları her an görebileceği kadar büyük ama mahkûmların gardiyanları göremeyeceği kadar küçük olacaktı. Dolayısıyla mahkûmlar gardiyanların kendilerini sürekli izlediğini varsayarken ve bu yüzden doğru davranışı, gözetim altında olma halini içselleştirecekti. Bentham'ın amacı tabii ki gardiyanlık sürecini olabildiğince verimli hale getirmekti; birdenbire yalnızca bir avuç gardiyan çok daha fazla mahkûmu gözleyebilecekti. Bentham panoptikon tasarımının başka amaçlarla kullanımının uygun olduğunu da düşünmüştü: örneğin fabrikalar ve ıslah evleri veya gözlem ve belli derecede baskı gerektiren her tür kurumsal yapı.

Bentham "Panoptikon"un inşa edildiğini hiçbir zaman görmedi ama tasarımı birçok binaya ilham verdi. Belki de bunların en önemlisi Illinois'de (Chicago) 1952 yılında inşa edilen Statesville Correctional Centre'dır [Islah Merkezi]. Burada kalanlar devasa dairesel binalara kapatılmıştır. Binaların hüc-

* Panopticon, *pan*-bütün, *opticon*-gözlemlemek bütünü gözlemlemek. Adını Yunan mitolojisinden alır; Panoptes'in 100 gözü vardır, uyurken dahi en az bir gözü açıktır. (y.h.n.)

releri, kubbeli bir çatının ve tepecamının altındaki bir boşluğa açılır; merkezi, projektörle donatılmış gözetim kulesinde bulunan gardiyanların sürekli gözetimi altındadırlar. Ancak endüstriyel ortamlarda da eşdeğer örnekler bulunabilir: Henry Ford'un River Rouge tesisi, üretim bölümünün üzerine yerleştirilmiş gözetim balkonlarına sahipti ve bunun yanında günümüz post-endüstriyel çağında işçiler elektronik araçlarla sürekli gözetim altında tutulabilmektedir. Amaç her zaman aynı, "gücün otomatik olarak işlev görebilmesini garanti eden bilinçli ve daimi bir görünürlük. Dolayısıyla sürekli işin başında olmasa bile gözetimin etkisini daimi kılmak." Bir başka deyişle, gözetim altında olanlar kendi kendilerini gözetim altında tutma noktasına gelir.[8]

Bu sözler radikal Fransız entelektüel Michel Foucault'ya aittir. Foucault, panopticon'u endüstriyel toplumun bir benzeri olarak tanımlıyor ve daha da ileri giderek çağdaş toplumun, bir dizi panoptikonlardan oluşan, bizleri de toplumun kullanışlı üyelerine dönüştüren bir "hapishaneler takımadası" olduğunu öne sürüyordu. Yaşamının son yıllarında ekonomiyi de bu panoptikonların en önemlilerinden biri olarak görmeye başlamıştı.

Foucault ünlü çalışması *Discipline and Punish*'e Kral katili Damiens'ın 1757 yılında halka açık infazına dair can yakan bir anlatımla başlar. Kralı öldürme girişiminde bulunmuş olan Damiens halka açık, dehşet verici bir ölüme mahkûm edilmiştir; eti kemiklerinden kıskaçlarla ayrılacak, sülfür ve kaynayan mumdan oluşan kostik bir karışım yaranın üzerine dökülecek, bedeni bir dizi at tarafından çekilerek parçalanacak ve geriye kalanlar da kül olana kadar yakılacaktı. Foucault, bu ölüm pandomiminin başarısızlığa uğradığını söylerken neşelenir. Özel olarak yapılmış kıskaçlar etini kıstırıp koparamayacaktır, infazcıların gayretlerine rağmen, bu dehşet verici göreve hazır olmayan atlar, bunu yapamayacaktır ve tüm bunlar olurken

8. Michel Foucault, *Discipline and Punish*, Penguin, Londra, 1977, s. 201 [*Hapishanenin Doğuşu*, Çev. Mehmet Ali Kılıçbay, İmge Kitabevi Yay., 1992].

zavallı, cesur Damiens hayata tutunur ve acı çeker, ta ki tüm kalabalık suçluya sempati ve krala öfke duymaya başlayana kadar. Sonrasında hemen hemen seksen yıl kadar ileriye atlar Foucault, Paris'te kurumsallaşmış hapishaneler bulur bu kez de; mahkûmlar beşte kalkar, çalışır, yer ve hapishane yönetiminin programına göre dua eder. Hapishanenin azılı suçlulara uyguladığı baskının bu şekli daha az çarpıcı ancak daha sinsi, daha etkili ve hepsinden öte işkence ve infazla suçlunun bedenine uygulanan görkemli intikamdan daha verimlidir.

Foucault'yu takip etmeye devam ettiğimizde, halka açık, dramatik cezalardan kurumsal rejimlere geçiş ile 19. yüzyılın piyasa ekonomisinden 21. yüzyılın bütünüyle kurumsallaşmış ekonomisine doğru gidiş arasında benzerlikler görebiliriz. Gerçekten de bu iktisadi panoptikonun 20. yüzyıl boyunca gelişiminin izini oldukça net olarak sürebilmek mümkündür. Bu gelişimin son noktaya ulaşması, belki de, Allie figüründe ortaya konur. Ekonomik idare rejimini o kadar içselleştirmiş bir kadındır ki, kendi bedeninin bir girişimcisi haline gelmiştir, "kalabalık bir piyasa"da "iş" yönetmektedir, kendisinin fiyat esnekliği üzerine deneyler yapmakta ve en mahrem yerleri üzerinden mümkün olan en yüksek kazancı sağlamaktadır. 20. yüzyılın diğer ucunda ise, "bilimsel yönetim"in mucidi Frederick Winslow Taylor durur.[9]

FREDERICK TAYLOR VE YÖNETİM BİLİMİ

Frederick Taylor ayrıcalıklı bir sosyal çevreden geliyordu ancak daha Harvard'a ulaşamadan okulu bırakmıştı. Bunun yerine, bir esnaf çırağı olarak işe başladı ve böylelikle 20. yüzyılın başlarında bir makine atölyesinin başına geçti. Taylor'un kariyeri, üretimin sistemleşmesi tüm Amerika'yı etkisi altına almaya başladığında yükselişe geçti: Henry Ford kendi firma-

9. Bu bilgi, Harry Braverman'ın Taylor'ın şu çalışmasından yaptığı çıkarımdan gelir: *Scientific Management* (1947): Braverman, *Labor and Monopoly Capital: the Degradition of Work in the Twentieeth Century,* New York University Press, New York, 1974.

sını 1901 yılında kurdu ve Ford'un dünyada türünün en büyüğü, devasa River Rouge tesisi, 1917 yılında üretime başladı. Taylor kökenlerine sadık kaldı ve üretim bölümünde geçirdiği zaman boyunca dünyayı fabrika sahiplerinin bakış açısıyla gördü. Özellikle de çalışanların "asker gibi davranmak" dolayısıyla suçlu olduklarına inanıyordu, ona göre çalışanlar işi ağırdan alıyor ve üretimi kasten yavaşlatıyordu.

Taylor, adamlarından "adil bir iş" elde edebilmenin yolunun işleri parçalara ayırmak ve görevleri mümkün olduğunca rutin hale getirmek, onları tek güç kaynaklarından mahrum bırakmak olduğunu fark etmişti. Zanaat yeteneği, çalışana ait olmak yerine fabrika sahibinin malı haline geldiğinde, çalışanın elinde beden gücü dışında satacak bir şeyinin kalmamasıyla beraber işgücü fiyatları aşağıya indirilebilirdi. "Adil bir iş", çalışanlarla işverenler arasında savaş sebebi haline geliyordu. Çalışan için adil bir iş, yeteneklerinin ve uzmanlıklarının saf dışı bırakılmasının karşılığında anlamlı bir ödemeye dönüşmelidir, işveren için ise çalışanından kesintisiz olarak elde edebileceği maksimum değeri ifade eder. Eğer bir işletmeci pahalı bir makine satın alırsa, bu makinenin bozulmadan mümkün olduğunca uzun süre ve mümkün olduğunca hızlı şekilde çalışmasını isteyecektir. Bilimsel yönetim altında çalışanlar için de durum böyledir.

Taylor'un yüzleştiği problem ise şuydu: Makine atölyesindeki işler karmaşıktı ve zanaatkârın tanımı belirlenmemiş bilgisi muazzam bir faaliyet alanını kapsıyordu. Dolayısıyla yönetim "bilimi"nin erken dönem başarıları genellikle, kaldırma ve taşıma analizi gibi çok da karmaşık olmayan konularla sınırlı kalmıştır.

Taylor, 1899 yılında Bethlehem Çelik İşletmesi'ne elinde not defteriyle geldiğinde 80.000 ton pik demiri işyerinin hemen yanında bir alana yığılmış halde buldu. Pik demir, maden eritme ocaklarında üretilmiş ham külçe demirlerin adıdır; erimiş metalin merkezi bir oluğa akıtılması, buradan da dökme kum içinde şekillendirilmiş kalıplara doğru küçük oluk-

larla yönlendirilmesiyle üretilir. Bütün bu süreç bir domuzun yavrularını emzirmesine benzer. 19. yüzyılın sonunda Avrupa'daki savaş demir fiyatlarını yükseltmişti ve elinde pik demire sahip olanlar stoklarını elden çıkarmayı ümit ediyordu. Bu kütük demirlerin her biri yaklaşık olarak kırk iki kilogram ağırlığındaydı ve bulundukları yığınlardan, işletme alanına inşa edilmiş kör hatta yer alan yük vagonlarına elde taşınmaları gerekiyordu.

Taylor kısa süre içinde her bir adamın günde on iki buçuk ton taşıdığını hesap etti; benim hesabıma göre yaklaşık üç yüz kütük, yani zaten yeterince ağır bir iş. Ve bir şekilde bir işçinin günde kırk sekiz ton taşıması "gerektiği" hesabına ulaştı; yaptıkları işin dört katıydı ve eğer süreç doğru şekilde gerçekleştirilirse çalışanların da on iki buçuk tonluk iş yaparken olduklarından "daha mutlu ve daha memnun" olacakları sonucuna vardı. Pik demir grubundaki yetmiş beş adamı inceledi ve göreve uygun görünen dört kişi buldu. Bu dört kişiden de birini seçti, adı Schmidt'ti "küçük Pennsylvania'dan bir Hollandalıydı; akşamları işten sonra evine giderken bir buçuk kilometrenin üzerinde bir yolu, neredeyse sabah da işe aynı yolu aşarak gelirken olduğu kadar diri şekilde katettiği gözlemlenmişti." Schmidt kendine küçük bir arsa satın almıştı ve sabahları işten önce küçük bir ev inşa ediyor ve ardından akşamları iş çıkışı buna devam ediyordu. Ve Taylor'un emelleri için en önemlisi, Schmidt'in paraya düşkün olduğu söyleniyordu: "Bir peni ona neredeyse araba tekerleği kadar büyük görünür", demişlerdi Taylor'a.

Taylor'un eziyet gibi diyaloğunu sizlerle paylaşmalıyım (Schmidt: "Yani, ne demek istediğini anlamıyorum... Bu yüksek bir ücret mi şimdi?). Taylor artan bir günlük ücret karşılığı (günlük 1,15$'dan 1,85$'a çıkarır ücreti) Schmidt'i kırk sekiz tonu yüklemeye ikna eder ve ona şöyle söyler: "Yarın sana bu adam [ustabaşı?] ne derse tam olarak yapacaksın, sabahtan akşama kadar. Sana piki kaldırıp yürümeni söylediğinde kaldırıp yürüyeceksin ve sana oturup dinlenmeni söylediğinde otu-

racaksın." Taylor'ın söylediği talimatların gereğince, Schmidt vagonu yükledi ve sonraki üç yıl süresince de hiç bu işi başaramadığı olmadı.

Takip eden yıllarda verimlilik uzmanları Taylor'un örneğini takip etti ve daha birçok işgücü tasarrufu getiren yöntem keşfetti. Taylor'un fikirlerini taklit edip geliştirenlerin en ünlülerinden biri Frank Gilbreth'ti. Bir müteahhit ve kendi kendini zaman ve hareket uzmanı ilan etmiş biriydi. İroniden bilimsel olarak yoksun bir şekilde, zaman ve hareket analizi kariyerine New England Butt Company'de başladı; burada bir "mikro-hareket" cihazı kullandı. Cihaz bir sinema kamerası ve bir kronografın oluşuyordu, amacı tuğla örülmesi verimini artırmaktı. Gilbreth, mikro-hareket tekniklerini, Taylor'dan daha somut sonuçlara ulaşmak için kullandı; eşi Lillian da kocasını yazdığı kitaplarda verimlilik çalışmalarındaki yeni harika diye tanımlayarak destekliyordu. Üretkenlikte gerçek anlamda herhangi bir gelişme görülmemesine rağmen bu yazılanlar Gilbreth'in örtündüğü bir pelerin oldu.[10]

Büyük Marksist işgücü teorisyeni Harry Braverman "20. yüzyılda çalışmanın değersizleştirilmesi" (kitabının altbaşlığı) yaklaşımında Taylor'ı kilit adam olarak görür. Emeği en soyut özüne kadar damıtmak ve verilen birim zamanda elde edilebilecek maksimum miktarı saptamak, sermaye idaresi altındaki işgücü ilişkilerinin elzem biçimine dönüşmüştür.

Tartışmayı başka bir yöne taşımak ve teşvik, disiplin ve işgücü arasında değişen ilişkiye dikkat çekmek istiyorum. Taylor'ın çabaları, çalışanlarının maaş artışı vaadiyle teşvik edilebileceği varsayımına dayanıyordu. Ancak bir yandan da bize oldukça açık şekilde, yetmiş adam arasından bu kadar artırılmış bir yükün altına girebilecek kadar maaş artışıyla ilgilenen bir tanesini bulabilmek için araştırma yapmak zorunda kaldığını da söylemekteydi. Bu esnada Schmidt, bireysel olarak ustabaşı tarafından yönlendirilmiş ve hareketlerini orga-

10. Brian Price, "Frank and Lillian Gibreth and the Manufacture, and Marketing of Motion Study, 1908-1924", *Business and Economic History* 18, 1989, s. 88-98.

nize edebilmesinin doğru şekli kendisine öğretilmişti. Burada uygulanan güç çokça dışsaldır ve Taylor'la adamları arasındaki daimi zıtlaşmayla açığa vurulur.

Taylor ve takipçileri yeni bir tür işletme yönetimi kurdu. Bu yeni yönetimde öneri kutularının, üretkenlik analizlerinin modern eşdeğerleri ya da not defterleri, zaman ölçerler şeklindeki hesaplamaya dayalı rejimler, çalışanı özel bir varlığın baskısı altına alır. Ancak bu araçlar dışsaldır, yakından denetime ve bedensel idarenin kontrolüne dayanır. Dolayısıyla güç, görünür, dışsal ve hiyerarşiktir. İktisadi bir panoptikonun yapımında sonraki adım, yani güç ilişkilerini tam otomatik ve kesintisiz gerçekleştirme süreci, bireyi, bu güç ilişkilerini iktisadi olarak içselleştirecek hale getirmektir. Ekonomi bilimi, bu güçlerin eylemlerini, onların hesaplamalarını ve değer ölçümlerini şekillendirerek; bir başka deyişle geçerli olanı değiştirerek kontrol etmelidir.

AVCIDAN KOMİSYONCUYA: BALIKÇININ HİKÂYESİ

Biraz sonra okuyacağınız örneği Norveçli akademisyenler Petter Holm ve Kare Nielsen'dan ödünç aldım.[11] Hikâye 1990'larda Norveç'teki balıkçılık kotalarının uygulanışıyla ilgili ve benim de en sevdiğim çalışmalardan biridir; özenli bir araştırmayla yapılmış olağanüstü bir *bouillabaisse**. Polanyi'nin söyleyebileceği şekliyle, insanın yabani yeteneğinin bir başka parçasını daha nasıl kaybettiğinin hikâyesi: Engin denizlerin avcısı, soylu balıkçının nasıl da bütünüyle başka bir şeye dönüştüğünün hikâyesi.

Hikâyenin arka planında 1980'lerin sonunda morina balığının ve besleneceği avının fazla avlanmasına bağlı olarak bu balık türü rezervlerinde fazlasıyla düşüş gerçekleşmesi yatar.

11. Petter Holm ve Kare Nolde Nielsen, "Framing Fish, Making Markets: The Construction of Individual Transferable Quotas (ITQS)", *Market Devices*, Der. Michel Callon, Yuval Millo ve Fabian Muniesa, Blackwell Publishing/The Sociological Review, Oxford, 2007, s. 173-95.

* *Bouillabaisse*: Marsilya usulü safranlı balık çorbası. (y.h.n.)

Ekonomi bilimi "kamusal alan trajedisi"ni uzun zamandır özel bir piyasa eksikliği olarak tanımlar; müşterek olarak paylaşılan kaynaklar kimseye ait değildir, dolayısıyla kimse onlara özen göstermez. Okyanuslarda balık rezervinin endüstriyel balıkçılığın bir sonucu olarak dibe vuruşu böylesi bir trajedi olarak görülür. Norveç hükümeti de bu yüzden gerçekleştirilebilecek en doğru uygulamanın kota koymak olduğuna karar vermişti. Bu kotayla her bir balıkçının okyanustan ne kadar ürün alabileceği belirlenebilirdi. Pratikte bir kota, mülkiyet hakkının bir neticesidir ve kota konduğunda müşterek olan özel mülke dönüşür, kota dışı olanlar denize açılıp ağ atamaz. Dolayısıyla kota demek, balıkçılar için iyi haber demekti; çünkü birdenbire mülk sahibi olmuşlardı.

Ancak daha önce de gördüğümüz gibi, mülk sahibi olmak, birtakım sorumluluklar anlamına gelir ve mal sahibini belli bir yolla disipline eder. Margaret Thatcher kamu konutlarını özel mülkiyete transfer ederken devletin sorumluluğunda olan denetim, bakım ve hatta güvenlik hizmetlerini dahi devrediyordu. Balıkçılar da kendilerini birdenbire gözetimin yeni bir şekline ve farklı bir dizi kurala tabi halde bulmuştu. Holm ve Nielsen'in yazdığı şekliyle, "Yirmi yıl önce balıklar ortak mülktü. Balıkçılar bir tür avcıydı. Bugün ise balıklar ya da en azından balık kotaları özel *mülk*e dönüştü. Balıkçılar, kota sahipleri ve mülk idarecileri haline geldi."[12]

Bu özel panoptikonun inşası gözle görülebilir olmaktan uzaktı. Mülkiyet haklarını oluşturmak hiçbir zaman kolay olmamıştır, özellikle de söz konusu mülk kaygan, tutulması zor ve okyanusun derinliklerindeyse. Mülkiyet hakları somut nesneler için vardır; kanunlarla tanımlanabilen, haritalarda, planlarda yer alan nesneler için. Bir kaynak paylaşılacaksa ne büyüklükte olduğunu ve nerede bulabileceğimizi bilmemiz gerekir. Söylendiği gibi, belki denizde daha bir sürü balık var ama tam olarak kaç tane? Ekonomi bilimi bunu bulmanın bir yolunu sağlar: "Sanal popülasyon analizi" denilen bir metot,

12. A.g.e., s. 174.

yerini saptamak ve izini sürmek gibi somut teknolojilere olduğu kadar doğum ve ölüm oranlarına dair varsayımlara da dayanan karmaşık bir model. Ancak denizde kaç tane balık olduğunu *bilseler* dahi, her yıl bunların kaç tanesinin avlanacağını nereden bileceklerdi? İdareciler bu kararı vermek için bu kez daha çok deniz biyolojisine daha fazla modele ve daha fazla istatistiğe dayanan "Toplam Kabul Edilebilir Avlanma" fikrini geliştirdi; modele göre sürdürülebilir balıkçılığı sağlayabilecek, merkezi olarak belirlenen bir miktardı.

1989'da getirilen ilk kota önlemleri henüz basit bir haldeydi ve kabul edilebilir miktar için dar bir sınır koyuyordu. Ve bu rakama ulaşıldığında avlanmanın durdurulması gerekiyordu. Avlanmaya müşterek bir sınır koyulmuş olmasının etkileri planlamacıların amaçlarının tam aksine olmuştu çünkü daha iyi ekipmana sahip, daha açıklara ulaşabilen ve yılın daha erken döneminde ava ulaşabilen daha büyük ve daha güçlü teknelere büyük avantaj sağlamıştı. İlk gelen kapar sistemi, tekne yapımında bir güç savaşına dönüşmüştü; küçük teknelerin şansı yoktu. Ekonomik fikirlere takılıp kalmış olan idareciler yeni teknelerin yapımını, paranın gereksiz kaynaklara aktarıldığı bir müsriflik olarak görmüştü, sosyal neticelerini ise hiç düşünmemişti. 1991 yılında bireysel kota yasasını çıkardılar, müşterek olanı bireysel paketlere bölüyorlar ve her bir balıkçıya belli miktarda balık avlama imkânı veriyorlardı.

Bireysel kota balıkçının rolünü bütünüyle başka bir biçime dönüştürmüştü. Çünkü insan bir şeye sahip olduğunda, ona bakıp elinde tutabileceği gibi, kolaylıkla satabilir ve elden çıkarabilir de. İşte bu yüzden avlanma hakkını bir başkasına satıp koltuğunda keyif çatmak varken balıkçı neden dondurucu, vahşi Kuzey Denizi'ne çıkıp avlanacaktı ki? Daha büyük tekneleri olan, daha düşük maliyetle ve daha güvenli avlanabilecek balıkçılar onun kotası için iyi fiyat ödemeye hazırdı. Hatta kendisinin avlanarak kazanabileceğinden fazlasını bile ödeyebilirlerdi; çünkü onlar daha büyük kârlılıkla avlanabiliyordu. Çiftçiler ve saban örneğinde olduğu gibi, serbest bir piyasada

kaynaklar (bu olayda kotalar), onlardan en fazla faydayı sağlayacak olana doğru akmak durumundadır.

Ayrıca yine bir başka teknik problem de kota satmayı küçük ölçekli balıkçılar için daha cazip hale getirmişti. Balık işleme endüstrisi işini daha anlamlı kılabilmek adına minimum miktardaki balık üzerinden üretim yapıyordu; ancak modern balıkçıların mevcut teknolojileriyle bile bazen balık tutmak pek kolay olmuyordu. Bu açıdan, her bir balıkçının avlayabileceği balık miktarını sınırlamak, kıyıya taşınan toplam av miktarını azaltmak gibi bir anlam taşıyordu ve dolayısıyla da işletmeler için gerekli minimum av miktarını yakalayamama riskini artırıyordu. Bu yüzden de bireysel kotaların toplamı, toplam kabul edilebilir avlanma rakamının üzerine çıkarıldı, neredeyse hiçbir teknenin kendi payını getiremeyeceği varsayılıyordu. Bu sistemde daha büyük tekneler bir kez daha avantaj yakalayıp daha verimli ve daha kârlı hale geldi.

Müşterekliğin ortadan kaldırılması balıkçı topluluklarını sarsmıştı ve kotaların bütünüyle pazarlanması da cesur, komün yaşayan balıkçılar fikrine değer veren Norveçli seçmenleri üzmeye mahkûmdu. Bu sıkıntıyı hafifletmek için, kotalar yalnızca teknelerle birlikte satılabilir hale getirildi; emekli olan balıkçıların ellerindeki tek malvarlığını satabilmeleri için gerekli bir koşuldu. Ancak kısa bir süre sonra da tekne ve kota piyasası fırladı; artık an itibariyle cesur, komünal yaşayan balıkçı yalnızca Norveçli seçmenin zihninde yaşıyordu. Kotaların satışı kaçınılmaz görünüyordu ve hatta 2003 yılında resmi bir kota piyasası bir kez daha önerildiğinde, şu anda kota sahiplerini ve mülk yöneticilerini temsil eden Balıkçılar Birliği bu önerinin en büyük destekçilerinden biri oldu.

Bu hikâye, bu teknik yenilik, ekonomik mühendislik, verimlilik ve istenmeyen sonuçlar hikâyesi bize neyi anlatıyor? Her şeyden önce, mülkiyet hakkının neoliberalin her derde deva ilacı olduğunu anlatıyor. Kıt kaynaklar piyasa kurallarına tabi tutulduğunda, mantıklı, yumuşak başlı ve üretken iktisadi adamlar ve kadınlar bu kaynakları uygun şekilde idare

etmek konusunda güvenilir davranıyor. Ancak mülkiyet hakkı iyi davranışları dayatmaktan fazlasını yapıyor: Girdiği dünyayı yeniden tanımlıyor. Kota sisteminin getirilmesiyle beraber artık kaçış yoktur, dışarısı diye bir yer de yoktur. Müşterek olan ele geçirilmiş ve balıkçı bütünüyle farklı bir yapıya bürünmüştür. Eskiden bütün yaşam şekli balık yataklarına açık erişime dayanıyordu; doğrusu o Kuzey sularında balıkçılık yapmak zordur, tehlikeli bir iştir ve bu yüzden de o zamanlar sıkı çalışan kıyı topluluklarınca destekleniyordu. Erkekler için net bir kariyer imkânı sunuyordu, bu imkân en azından gençken teknelere katılabilen ve nihayetinde kendi teknelerinin sahibi ve kaptanı olacak kadar çalışanlar vardı. 1920'lerde kurulan Balıkçılar Birliği, paylaşılan müştereklere açık erişim etrafında şekillenmiş sahil kasabası değerlerini vücuda getiriyordu. Balıkçılığa getirilen kota, bu toplumda değişmedik hiçbir şey bırakmadı.

Bu kotalar kesinlikle panoptikon olarak tanımlanabilir. Balıkçı, piyasanın kanunlarını içselleştirir, piyasaya özgü değerlere adapte olur ve buna göre davranır. Riski azaltmayı ve kazancı maksimize etmeyi tercih eder. "Dünyevi programlardan, hesaplamalardan, tekniklerden, araçlardan, belgelerden ve prosedürlerden oluşan bir başka kompleksi" özenle uygulayarak rasyonel, etkin, benmerkezci iktisadi insana dönüşür ve balıkçı bu dönüşümü yaşarken, içinde yaşadığı hayat, toplum, bütün dünya dönüşüme uğrar.[13]

ŞAHSİ YATIRIMCININ KAPALI DÜNYASI

Böylelikle balıkçılar, sosyal insanlar olmaktan ziyade iktisadi insanlara dönüşür; amansız Kuzey Denizi'nin korkusuz avcıları olmak yerine yumuşak koltuklarına oturan kota yöneticileri olur. Ve evet onlar da girişimcidir ama daha sinsice bir

13. Resmi teknolojiler listesi Nikolas Rose ve Peter Miller'dan gelmektedir, (1992), Frank Azimont ve Luis Araujo şu çalışmada alıntı yapmışlardır: "Governing Firms, Spahing Markets", *Reconnecting Marketing to Markets*, Der. Luis Araujo, John Finch ve Hans Kjellberg, Oxford University Press, Oxford, 2010, s. 96.

ekonomizasyon örneğini İngiltere'de özel yatırımcının tuhaf, kapalı dünyasında bulabiliriz.

Margaret Thatcher sadece konut stokunu satmamıştı. Bir dizi muazzam özelleştirme neticesinde binlerce kişiyi hissedar haline de getirmişti. Şehrin uyuyan tekellerini kırmak için getirdiği liberalleştirme dalgası, ki o zamanlar Ekim 1986'nın "Big Bang"i olarak biliniyordu, Londra'yı New York borsasının şatafatına açmıştı. Bu dalga, "sokaktaki adam"ı da hisse alıp satabilir hale getirmişti. Birkaç aceleci yıl içinde Thatcher, özel yatırımcıyı yarattı.

Birleşik Krallık'ta özelleştirmelerin cephesini "tell Sid" [söyle Sid] ikonlu reklam kampanyası oluşturuyordu, virütik bir reklam mesajı olan ilkel bir sosyal medya hareketiydi. Bir posta dağıtıcısı *pub*'dan yeni çıkmış sıradan bir vatandaş tarafından bisikletinden düşürülür ve adam postacıya şöyle söyler: "Burada olduğuna çok sevindim, ilgini çekecek bir şey biliyorum... British Gas hisselerini satıyor, Kasım ayında satışa çıkacak... Sid'i görürsen, bunu ona söyle". Postacı mesajı daha yaşlıca bir kadına aktarır, aktarırken de biraz daha süsler, "Bu işe girmek gerçekten de kolay... Sid'i görürsen, ona da söyle" Sid ismi iyi seçilmişti, alt tabaka-orta sınıfın sağlamlığına dair çağrışımlar yaratıyordu; Thatcher'ın kısa bir süre önce kendi evini almış, hafta sonu da pek sevdiği Ford Sierra'sını mükemmel parlaklığa ulaştırmış sağlam destekçileri de bu sınıftandı.

Şahsi yatırımcılar maliye üzerine bilgisi olan insanları her zaman şaşırtmıştır. Piyasada iyi iş yapar gibi görünmezler, çeşitli ölçütlere göre sistemsel olarak yetersiz performans gösterirler. Dürüstçe söylemek gerekirse, çoğu profesyonel yatırımcı da bu ölçütlere göre yetersiz performans gösterir ama şahsi yatırımcılar için şöyle bir durum da vardır: Onlar aptal, gamsız veya daha beter sıfatlarla hor görülür. Aşırı özgüven gibi alışkanlıklar kazançlarını aşağı çekmekte (bu konuda erkekler kadınlara oranla çok daha hatalı davranır ve bu da onlara yılda

%1,4 daha fazla kayba mal olur).[14] Ama yatırım yapmaya da devam ederler. Peki ya neden?

Bu bilmeceyi çözmeye bir doktora öğrencisiyken giriştim; bu konuda kişisel deneyimlerim de vardı. Bu alanda internetin patladığı ve sonrasında çöktüğü yıllarda kısa bir süre için borsa ve hisse senetleri konusunda gazetecilik yapmıştım; nihayetinde de halka açık küçük bir şirketin yönetim kurulunda bulmuştum kendimi. Şirket başka küçük şirketler hakkında bilgi sağlama konusunda uzmanlaşmıştı; ayrıca hissedarların parasını kâr ettirerek daha hızlı harcatmak konusunda da uzmandı ve ben de yönetimde geçirdiğim birkaç ayın ardından kovuldum. Yine de bu dönem bana, şahsi yatırımcının dünyasına içeriden bakabilme imkânı verdi. Sersem değil, aptal da değil, genellikle başka bir alanda yapılmış başarılı bir kariyer sayesinde ele geçirilmiş sağlam bir paranın sahibiydiler. Ancak yine de benim çalıştığım şirkete ve bildiğim diğer bazı küçük firmalar gibi yerlere yatırım yapıyorlardı; parlak fikirlerin ve hayallerin kısa sürede ticaretin soğuk gerçekliği içinde acı kayıplara ve hayal kırıklıklarına dönüşebildiği beş para etmez şirketlerdi bunlar.

Ben de elimde not defterimle biraz vakit geçirdim, görüşmeler yaptım, yatırımcı şovlarına katıldım. Şunu keşfettim ki (ayrıca ABD'de ve Avustralya'da aynı dönemde benzer araştırmalar yapanların da benzer sonuçlara ulaştıklarını söylemekten gurur duyuyorum) şahsi yatırımcılar, yatırım hayatlarını panoptikon benzeri kendi içine kapalı bir dünyada yaşıyor ve bu dünya onların yatırım alışkanlıklarını yönlendirip yönetiyor. İnsanların borsaya katılımını mümkün kılan teknikler ve araçlar, aynı zamanda o insanları daha iyiye veya daha kötüye doğru özel bir şekilde de yapılandırıyor. İnsanlar için "şahsi yatırımcı" olmak denen şey, içinde yaşadıkları dünyadan ayrılmaz bir durum.

14. Brad Barber ve Terence Odean, "Boys will be Boys: Gender, Overconfidence and Common Stock Inverment", *Quarterly Journal of Economics* 1, 2001, s. 261-292.

Hikâyeleri neredeyse hep aynıydı. Bu insanlar yatırımcılığa yönelmişti çünkü "sözüm ona profesyoneller"in yetersiz performanslarından ve dolgun maaşlarından bıkmışlardı. Kendi mali kaderlerini kendi ellerine alma arayışı içindeydiler, tasarruflarını ve önceki yatırımlarını, hatta bazen emeklilik için oluşturdukları ortak birikimleri toplayıp finansal anlamda kendi kendilerini değerlendirip eğittikleri bir yolculuğa girişmişlerdi. Onların projeleri Thatcher'ın girişimcilik kültürünün bir manifestosudur; seçkin sosyolog Nikolas Rose'un sözleriyle bu kültür, "kişinin kendi ahlaki değerlerinin baştan çıkarıcılığıyla, yani günümüz kurumsal ve politik gerçekliğinin güçlü bir eleştirisiyle, günümüz sosyal düzenlemelerinin radikal dönüşümü için oluşturulmuş görünüşte uygun tasarımı birleştirir".[15] Ve böylece bu işi yalnız götürmeyi göze alırlar. Bu adım bir kere atıldı mı, yaygın bir "onlara karşı biz" deyişi devreye girer; "yüzlerce ve yüzlerce yüksek maaşlı yatırım analizcisine sahip olan..."[16] Finansçılardan akıllı çıkma mücadelesi şahsi yatırımcıları ayakta tutar.

Yatırım yapmayı öğrenmek kolay bir iş değildir. Finans alanında bir kariyere girişmeden önce insanın işletme okuluna gitmesi ve varlık fiyatlamanın temellerini ve portföy yönetimini öğrenmesi beklenir; ancak şahsi yatırımcılar için böyle düzenlemeler yoktur. Bunun yerine yatırım şovlarına katılarak, finans dergileri veya kitaplar okuyarak, internete göz atarak, aynı pozisyonda olan başkalarıyla konuşarak kendi kendinizi eğitmeniz gerekir. Yatırımlarla ilgili internet siteleri insanların fikir paylaşabildiği, stratejiler üzerinde tartışabildiği, başarıyı kutlayıp başarısızlıkların acısını paylaşabildiği sağlam toplu-

15. Nikolas Rose, *Inventing Our Selves*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996, s. 153.

16. Bu bilgi kendi çalışmamdan alınmıştır: Philip Roscoe ve Carole Howorth, "Identification through Technical Analysis: A Study of the Investment Behaviour of UK Non-professional Investor", *Accounting, Organizations and Society* 34, 2009, s. 206-221; Philip Roscoe, "Economic Embeddedness and Materiality in a Financial Market Setting", *Sociological Review* 61, No: 1, 2013, s. 41-68; ve "Constructing the Retail Invertor", 38th Annual MacroMarketing Conference, Toronto, 6 Haziran 2013.

luklardır; elektronik ortamda kurulan ilişkiler, genellikle şovlarda ve seminerlerde kurulan gerçek dünya bağlarına oranla yatırım uygulamaları yapmak adına daha uzun süreli olabilmektedir. Yatırımcılar bu yolla piyasanın nasıl işlediğini ve piyasayı nasıl algılamaları gerektiğini öğrenir ve aynı zamanda da piyasayı daha görünür ve takip edilebilir kılmak için çeşitli mekanizmalar satın alır. Bu mekanizmalar finans piyasalarında Fibonacci rakamlarını takip eden "grafikçiler" veya daha küçük firmalardan oluşan piyasalarda saklı değerleri izleyen "temel" yatırımcılar olabilir; iki durumda da yatırımcılar harç, ücret ve komisyon öder ve karşılığında da piyasa hesaplamaları yükü kendi omuzlarından kalkmış olur, piyasada yer almaları mümkün hale gelir.

Tahmin edilebileceği gibi, şahsi yatırımcıların etrafını saran denetim teknolojilerinin olağandışı bir yanı yoktur. Bazı yatırımcılar yatırım fırsatlarını analiz eden veya hisse senedi fiyatları hareketlerine dair detaylı grafikler çizen bilgisayar programları satın alırken, diğerleri de tüyo sayfalarına ve dergilerine abone olur. Diğerleri de şovları ziyaret eder ve yatırım arayışındaki şirketlerin yönetimleriyle görüşür. Hal böyleyken bu dünyevi teknolojiler, programlar ve ölçüm araçları piyasa içinde belli davranış şekillerini dikte eder. Bu araçların her birinin özünde hesaplamalar yatar ve bunları kendine özgü bir yolla kullanan yatırımcının dönüştürülmesine hizmet eder. Bu kişisel girişimcilik teknolojisine maruz kalan yatırımcılar yalnızca iktisadi adamlar ve kadınlar olmakla kalmaz, aynı zamanda amirlerine (kendi kendilerine değil, kullandıkları teknolojinin sahibine) maksimum avantaj sunmak için konumlanmış uzman iktisadi adam ve kadınlara dönüşür.

Örneğin bir yatırımcı, adı Terry olsun, bana, görünürde gelişigüzel olan fiyat hareketlerini şekillendirdiğine inandığı sihirli rakamlardan bahsetmişti:

> Fibonacci oranları her yerde var; sanatta, insan bedeninde. Omzunuzdan ayak bileklerinize kadar olan mesafeyi ve sonra da kolunuzdan ayak bileklerinize kadar mesafeyi ölçerseniz, bunun bir

Fibonacci oranı olduğunu göreceksiniz; sanırım 1,618 veya 0,618 civarıydı veya kısaca kolunuzun bedeninize belli bir oranı var.

İnsan böylesine karmaşık bir şifreyi hisse senedi fiyatları arasında nasıl keşfedebilir? Bu şifre tabii ki çıplak gözle görülemez ve Fibonacci oranlarını bulmaya çalışan bir yatırımcı bu arayışı boyunca yüksek miktarda gerçek para harcamak zorundadır. Onunla konuştuğumda Terry çoktan halihazırda binlerce pound parasını eğitim CD'lerine, grafik yazılımlarına ve kurslara harcamıştı; ayrıca dokuz ay boyunca boş zamanının büyük bölümünü yakın gelecekte tam zamanlı bir yatırımcı olma umuduyla yeni metotlar denemeye adamıştı. Bir metot hayal kırıklığı yarattığında kolayca bir diğerine geçerken, sisteminin henüz tam anlamıyla mükemmel olmadığını iddia ediyor ve bir o kadar makul başka bir açıklamayı görmezden geliyordu: hisse senedi piyasasında sihirli rakamlar olmadığını veya en azından yeterince sihirli olmadıklarını.

Şahsi yatırımcıları sarmalayan yapı o kadar küllidir ki, ötesini göremezler. Kendi ayakları üzerinde durabildikleri, girişimcilikle süslenmiş bir gelecek vaadi önlerinde asılı durur ve onlar da varlıklarını artırmak, yaşlılıkta rahat ettirecek parayı sağlamak, kaderlerini ellerine almak ve şekillendirmek gibi meseleler gerçekten kendi sorumluluklarıymış gibi hissederler.

Bir başka yatırımcı da bana tüm ciddiyetiyle, annesi ve kız kardeşi adına kazanç dağıtan kurumlara başarıyla yatırım yaparken, kendi adına daha küçük ve yüksek riskli şirketlere yaptığı yatırımların "daima felaketle" sonuçlandığını söylemişti. Bu yatırımlara neden devam ettiğini sorduğumda; bana, "eğer duygularımı bu işten silip *çıkarabilecek*, rasyonel şekilde *davranabilecek* olsaydım, o zaman zaten düzgün yollarla para kazanmam gerekirdi", demişti.

Şahsi yatırımcılar, hesaplama gücü açısından kendilerinden daha güçlü silahları olanlara karşı savaşır: Bir yanda büyük sermaye birikimleri olan ve "tüm o akademik büyük unvanlıları" toplamış profesyonel yatırımcılar, diğer yanda da

kazandırsalar da kaybettirseler de ücretlerini alan yatırım hizmeti firmaları. Peki o zaman şahsi yatırımcılar bu piyasada yer almaya neden devam eder? Bu soruya cevap aramak gerekirse söyleyebiliriz ki, örneğin kazanç ve kayıpları ayrı değerlendirmek gibi zihinsel muhasebeler ya da yalnızca kendi kendini kandırmak hatanın önemli bölümünü teşkil eder. Mesela sık sık şöylesi saptamalar duyarım: "Kötü olanları saymazsak, gayet iyi iş çıkardım" veya "profesyoneller piyasayı manipüle etti" veya "tam kârımı çekeceğim gün şirket battı" gibi. Ancak bunlardan daha da tehlikelisi, hemen köşeyi dönünce karşınıza altın yumurtanın çıkacağı, başarının sisteme atılacak birkaç çimdik ya da stratejide yapılacak önemsiz ayarlamalar kadar uzakta olduğu hissine kapılmaktır, gerçi bir hisse senedine yapışıp kalmanın, duygusal davranmanın yatırımcının hatası olduğuna inanmaktır. Zengin ve başarılı olma ihtimali veya tropik bir tatilde havuz kenarında laptopla çalışma ihtimali, yatırımcıyı mali kayıpların ezici gerçekliğine karşı kör etmek için yeterli güce sahiptir. Bu hayaller ne kadar egzotik olursa alınan risk de o kadar yüksek olur, yırtmak ve nihai kurtuluşu sağlamak düşüncesi motivasyonu yükseltir. Bugüne kadar sadece bir kez, bir yatırımcının yatırım aktivitesinin belli bir dalında para kazanma *ihtimalinden* şüphe ettiğini duydum. Ve bu yüzden de, birasından düşünceli düşünceli bir yudum alırken bana söylediğine göre, bunun yerine grafiklere güvenmeye başlayacaktı.

İnsanlarla mülakat yapmak zor olabiliyor. Konuştuğunuz keyifli adam emeklilik fonundaki parayı kumara yatıracağını söylese dahi tarafsız sosyal bilimcinin müdahil olmasına izin verilmiyor. Ve eğer ona ders vermeye kalkmış olsaydım, büyük ihtimalle bana, profesyonel fon yöneticilerinin halihazırda büyük miktarda parasını yediğini, kalanını en azından kendisinin kaybetmeyi tercih edeceğini söylerdi. Ben de buna cevap vermekte zorlanırdım. Şahsi yatırımcılar kendilerini balıkçılarınkine göre çok daha sinsi bir panoptikon içinde bulur; özlemleri, enerjileri ve kişisel birikimleri hangi yolu denerlerse

denesinler kaybedeceklermiş gibi görünen bir sisteme bağlıdır. Yatırım hizmetleri sektöründe iyi firmalar da vardır ve ben de bir tanesinde çalıştım ancak iyiliğin hiçbir boyutu büyük bir yapısal problem olduğu gerçeğini azaltamaz: Ana-akım finansal yapının hayal kırıklığına uğrattığı insanlar, başlarının çaresine pek de dost canlısı olmayan bir piyasa içinde bakmaya zorlanır ve bu piyasada tam da aynı finansal kurumların avı haline gelir. Dahası, bu düzen bize sosyal bir anlaşmanın parçası olarak sunulur; bu anlaşmayla kendimizi özgürleşmiş hissetmemiz ve yaşlılık günlerimiz için bir köşeye üç beş kuruş atabilmeye muktedir olduğumuzu sanmamız beklenir.

Peki pik demir taşımanın, kota yönetmenin ve küçük şirketlerin hisselerinde fayda aramanın ortak noktası nedir? Bu üç durumun hepsinde de istenmeyen, acı verici sonuçlar vardır. Taylor, yönetici nesillere işgücünü artırıp nasıl daha fazla çıkar elde edeceklerini göstermiştir; ancak bir yandan da yüksek verimli çalışanlara herhangi bir endüstriyel meta gibi muamele edildiğini gördüğünde şoke olmuştur. Norveç'te balık stoklarını korumaya yönelik iyi amaçlı bir politika, balıkçıların endüstriyelleştirilmesi ve ekonomize edilmesiyle son bulmuş, Norveç ulusal kimliğinin merkezinde yer alan bir figürü silmiştir. Yatırımcı vakasında ise insanın kendini büyük mali yapının kıskacından kurtarma girişimi, kendi geleceği için sorumluluk almak ve zekâ artı çaba ile varlıklarını artırmak isteği, onu muhtemelen zor ve belirsiz bir geleceğe götürmektedir.

Diğer yandan en önemli nokta şudur ki, bu durumların her birinde çıkarcı ekonomik idarenin doğasının değiştiği görülür. Taylor'un adamlarının, doğrudan gün sonundaki ekstra parayla bağlantılı, not defterli ve kronometreli gözetiminden bu yana idarenin doğası daha kurnaz, özerk ve istek uyandırıcı hale gelmiştir. Taylor, aksi yönde birçok delil içeren bir kariyer sahibi olmasına rağmen, fazladan paranın fazladan iş ile eşit olduğunu farz eder ve bu inancını dışsal gözetim sağlayan aleni mekanizmalarla dikte eder; diğer örneklerin ise böyle bir baskı uygulamasına gerek kalmaz. Balıkçılar neyin önemli ol-

duğunu yeniden tanımlarken; yönetim sistemleri, masrafların getirisinin ve mülkiyet hakkının karar mekanizmasında en belirgin faktörler olacağı şekilde yeniden dizayn edilmektedir. Bu yeni dizayn ise fiziki zorlukları ve ekonomik riskleri karşısında topluluk ve dayanışma anlayışına dayanan bir mesleği, sermaye getirisiyle sağlanan bir koltuk peşinde olma haline, bir yalnızlığa dönüştürmek için yeterlidir. Bireysel yatırımcı vakasında ise kişisel çıkar, ilgili bireyleri dezavantajlı duruma soktuğu hallerde dahi vaatler veren ve zorlayan bir yükümlülük olarak şekil değiştirmiştir.

Bu örnekler kişisel çıkarın inşa edilebildiğini gösterir. Ekonomi idaresi davranışlarımızı disipline eden bir dizi kapalı kurumu, panoptikonu, vücuda getirir. Ve bu panoptik adalarda da, rasyonel, hesap kitap yapan, klinik açıdan çıkarcı iktisadi birey, *homo economicus*, vücuda getirilir. Bizler ekonomik idarenin kural ve beklentilerini içselleştirirken (örneğin gelecekteki refahımızın sağlanmasından bizim dışımızda hiç kimsenin sorumlu olmadığı anlayışını içselleştirirken), ekonomik teorinin üzerine inşa edilen varlığın ta kendisine dönüşürüz.

Ancak iktisadi insanın yalnızca kullanılan dilin veya içselleştirilen ve günlük yaşamımızda uygulamaya geçirilen dramatik politikaların bir sonucu olduğunu iddia etmek yeterli değildir. Etrafımızda her gün var olan dünyanın yardımı olmazsa hepimiz birden iktisadi olamayız. İş, politika ve finans gibi büyük yapılar iktisadi bireyin oluşumuna katkı sağlarken, işin büyük bölümü başka bir yerde, onlar olmasa dünyayı gezemeyeceğimiz araçlar ve aletler tarafından yapılır. Bu maddesel eserler *homo economicus*'u, alışverişte, eğitimde, sağlıkta ve aşkta günlük yaşamlarımızın sahnesine taşır. Şimdi onları hayatın içinde görelim.

İkinci Bölüm

Ekonomi Hayatın İçinde

Artık aşina olduğumuz bir örneğe dönmeme ve basit bir soru sormama izin verin: Otobüsün arabadan daha pahalı olduğunu iddia etmek nasıl mümkün olabilir? Otobüse binmenin maliyeti yeterince açıktır: Nakit para karşılığı satılan biletin maliyetidir. Arabanın maliyeti ise daha karmaşıktır bu yüzden de biraz matematik hesabı yapmam gerekecek. Bir depo benzinin fiyatı filan filandır ve bir depoyla şu kadar km veya o civarda yol yaparım ve işe gidiş geliş şu kadar kilometredir. Biraz aritmetik ve işte aradığım rakam. Eğer isteseydim hesaplamalarımda daha kusursuz da olabilirdim; arabamın gösterge panelinde bu işi benim için yapacak bir yol bilgisa-

yarı da olabilirdi. Bu arada, bir depo benzinin filan filana dolduğunu biliyorum çünkü benzin istasyonunda litre başı fiyat gösteriliyor ve pompa da depoma koyduğum yakıt miktarını ölçüyor ve benden buna göre para alıyor. Pompaya güvenebiliyorum çünkü kalifiye bir görevli tarafından belirli ağırlık ve hacimlere göre test ediliyor. Arabamdaki aletler de standart ölçümlere göre kalibre edilmiş durumda. Yolda, üzerinde mesafelerin belirtildiği trafik işaretleri de var veya bir haritaya ya da navigasyon cihazına da başvurabiliyorum. Haritaya bakarsam ölçek matematiksel bir işlem gerektirir; ama Google veya uydu navigasyon sistemim bu işi benim için hemen yapar.

Bu basit örnekte dahi böylesi bir hesaplamanın uzadıkça uzadığını, nihayetinde tek çıkışın bir başkasının değerlendirmesine, uzmanlığına veya hesaplama yeteneğine güvenmek olduğu sonsuz bir çıkmaz oluştuğunu açıkça görebiliyoruz. Ve sistemler daha karmaşıklaştıkça hesaplamanın daha az bir kısmını kendimiz yapabiliyoruz. Olayları listelemek tutkusuna sahip bir fizik öğretmeni olan büyükbabam kilometreleri ve benzin istasyonlarını torpido gözünde tuttuğu bir deftere not eder, yakıt tüketimini bu notlardan hesaplardı. Şimdiyse gösterge panelinde birkaç kontrol yapmak yeterli.

Bu iyi bir şey gibi görünüyor. Daha az vakti not defterine bir şeyler karalayarak geçirmek demek daha başka, daha eğlenceli şeylere daha fazla vakit ayırabilmek demek. Ancak Foucault'nun bizlere hatırlatmaktan hiç yorulmadığı gibi, bilgi güçtür, hatta ve özellikle en küçük ve en sıkıcı tecellilerinde bile. Hesaplama, bilginin bir türüdür ve dolayısıyla gücün uygulanması için bir araçtır. Son bölümde konuştuğumuz panoptik adaların kökenidir. İşyerinden çıkarımını yaptığı hesaplama Taylor'un zanaatıydı; belki de kaldırma ve yüklemeye yönelik zaman ve hareket çalışmalarıyla başlamıştı; ama kariyerinin sonunda torna işçisinin zanaatını sistematik hale getirmeyi başarmıştı. Bu onun yirmi altı yılını alırken, bu süreç boyunca elli bin kadar testte yaklaşık üç yüz elli bin ton demirden geçmişti yolu ama neticede başarmıştı. 1906 yılına

gelindiğinde makinistler onun "sürgülü hesap cetveli"ni kendi değerlendirmelerine tercih ediyordu. Norveç balıkçılığını ise daha da karmaşık bir hesaplama destekler: balık rezervlerinin, doğum ve ölüm oranlarının, sermaye getirisinin hesaplanması. Hesaplamayı yapanlar balıkçılar değil bürokratlardır; bu denklemler onların gücünü vücuda getirir ve halka aksettirir. Şahsi yatırımcı vakasında ise, yatırım yapabilmek için hesaplamaların büyük bölümünü satın alma gerekliliği, şahsi yatırımcıyı bu hesaplama hizmetini sunanlar karşısında daimi olarak dezavantajlı duruma sokar.

HESAPLAMA GÜÇ DEMEKTİR

Hesaplamaların paylaşılması neredeyse kaçınılmazdır. Teknolojik açıdan ileri bir toplumda var olabilmeyi ancak hesaplamanın başkalarına dağıtımıyla başarabiliriz; artan karmaşıklık daha fazla yetkili gerektirir ve bizi, hesaplamaya dair çabalarımızı teslim ettiğimiz kişi ve kurumların ellerine gittikçe daha fazla bakar hale getirir.

"Dağıtık hesaplama" ifadesi Amerikalı denizci bilim insanı Ed Hutchins tarafından başarılı kitabı *Cognition in the Wild*'da ortaya atılmıştı.[1] Hutchins, karmaşık algısal görevlerin basit basamaklara nasıl ayrılabileceğini göstermek için tehlikeli sularda yol alan savaş gemisi örneğini kullanır. Gemi, özel ekipmanlar kullanmakta, sistemler ve kurallarla koordine edilmektedir. Gemide kimse tam resmi bilmez. Güvertenin altında denizciler sondör kullanarak derinlik ölçer, başka bir yerde de hızı kaydedenler vardır. Bazıları limandaki ve sancak tarafındaki referans noktalarından yön tayin eder. Bu okumalar harita odasına bildirilir (ve haritaların kendisinde de halihazırda ne kadar çok hesaba dayalı çalışmanın var olduğunu anlamamız için çok çaba sarf eder Hutchins); burada geminin yeri belirlenir ve yukarıya kaptan köşküne bildirilir. Bütün süreç, kalın bir elkitabında anlatılan Deniz Kuvvetleri prosedürleriyle koordine edilir ve tekrar edilen uygulamalarla

1. Edwin Hutchins, *Cognition in the Wild*, MIT Press, Cambridge, MA, 1995.

sağlamlaştırılır; ta ki hesaplaması zor bir görev, savaş atmosferi içinde, hatta mürettebattan bazı kayıplar yaşanmışken bile doğru biçimde uygulanabilecek kadar oturmuştur.

Benzer şey günlük hayatta da olur. En kolay seçim, ister otobüse ister arabaya binmek olsun, yalnızca ekonominin sağladığı hesaplamaya dayalı çerçeve içinde geçerlidir. "Hayatın içindeki" ekonomi, ölçüm ve hesaplamalara dair bir dizi teknik uygulamadır; etrafımızı her daim saran nesneler ve araçlarla bütünleşmiş, onlar arasında dağılmış haldedir: biletler, madeni paralar, benzin pompaları ve kilometre sayaçları, trafik işaretleri ve haritalar, çarpma ve bölme. İktisadi insan tüm bunların bir karışımıdır, belirli görevler için belirli nesneler ağını kullanır; bu görevlerin rasyonel hesaplamaları belli araçlardan, ölçüm cihazlarından ve hesap makinelerinden oluşturulacak bir takımla mümkün hale getirilir. Michel Callon'un söylediği gibi, bu araçlar ekonomik eylemler için "yapay uzuv"lara dönüşür; piyasaların sosyolojisinde insan ve araçlardan oluşan ekibi tanımlamak için bir başka kelime kullanırız: "organizasyon" kelimesi. Kullanışlı bir kelimedir çünkü bu araçların bir faaliyet yürüttüğünü hatırlatır bize: *Eylemde bulunurlar*.[2]

Ancak bu "organizasyonlar" kısa sürede görünmez hale gelir. Otobüs örneği hesaplama yapmak için sarf edilen zahmetin nasıl bir hızla arka planda kaybolduğunu gösterir. Operasyonel prosedürlerin sürekli olarak tatbikat ve uygulamalarla (kasten görünür kılınır) prova edildiği savaş gemisinin aksine, günlük hayata katkıda bulunan hesaplamalar bizden gizlidir. Her teknik yenilik, elde kalemle yapılabilecek bir hesabı çekip alır bizden. Harita, not defteri ve zihinsel aritmetik yavaş yavaş ön paneldeki bilgisayara geçer. Böylelikle artık daha fazlasını yapabiliriz. Arabanın yakıt verimliliğine daha fazla kafa yormak mümkün hale gelir: Yol bilgisayarım büyükbabamın kâğıt

2. Michel Callon, "Economic Markets and the Rise of Interactive Agencements", *Living in a Material World*, Der. Trevor Pinch ve R. Swedberg, MIT Press, Cambridge, MA, 2008; Fabian Muniesa, Yuval Millo ve Michel Callon, "An Introduction to Market Devices", *Market Devices*, Der. Callon, Millo ve Muniesa, Blackwell, Oxford, 2007.

kalemle yaptığı hesaptan çok daha kolaydır. Bir faktörün ortaya çıkışını (bu olayda yakıt tüketimimiz) sıradan bir süreç gibi görmeye başlarız. Nasıl yapıldığına dair görümüzü kaybeder ve bu faktörden fayda sağlamaya başlarız, bu faktör yalnızca çeşitli motorlu araçların ilgili özelliklerini tartıştığımız bir bar taburesine katkı yapmakla kalsa bile.

Bir başka örnek de yakınlarımızdaki süpermarketten gelir; burada bizimkini açık farkla geçen bir hesaplama gücüyle yüzleşiriz: alışveriş arabası tuzağı. Alışveriş arabası biraz taşıyıcıdır; ama biraz da hesap makinesidir, algısal zayıflığımızı sömürme yetkinliği vardır. Yalnızca dikkatli müşterilerin, kasada ödeme yaparken utanç yaşamamak için bütçelerini tamamen aşmadan önce ürün almayı bırakabilmeleri problemi bile süpermarketlerin uzun zamandır farkında olduğu bir durumdur. Alışveriş arabasının hacmi kolayca görülebilen sepeti, yapılacak harcamaya dair göz kararı bir ölçüm sunar; zor bir zihinsel aritmetiği hızlı bir tahmine dönüştürür ve müşterilerin ürün yüklemeye devam etmesini sağlayarak, hesaplamayı dükkânın avantajına kullanır.[3]

Süpermarketler sürekli bir rekabetin içindedir ve son zamanlarda ekonomik durgunlukla müşterilerin cüzdanlarının sıkılaşmasıyla beraber iş yapabilme savaşı fiyatlara daha bir odaklanmıştır. Marketler kendi fiyatlarını rakiplerininkilerle karşılaştırır, seçilmiş müşterileri neyi önemli görüyorsa indirimleri o noktaya odaklar (beyaz ekmek, donmuş karides veya kaliteli portakal suyu) ve müşterilerinin markete her gelişinde tasarruf ettiğini iddia eder. Ancak hiçbir zaman müşterilerden süpermarketteki her bir ürün için fiyat kıyaslaması yapma-

3. Süpermarketlerin organizasyonu üzerine oldukça ilginç yazılar yazılmıştır; bunlardan biri, Franck Cochoy'nın "A Sociology of Market Things: On Tending the Garden of Choices in Mass Retailling", bulunduğu eser: Callon, Millo ve Muniesa, *Market Devices*; Cochoy, "Calculation, Qualculation, Calculation: Shopping Cart Arithmetic Equipped Cognition and the Clustered Consumer", *Marketing Theory* 8, No: 1, 2008, s. 15-44 ve Hans Kjellberg, "The Death of Salesman? Reconfiguring Economic Exchange in Swedish Postwar Food Distribution", *Market Devices*. Özellikle Cochoy, süpermarketlerin maddesel altyapısını dikkate almamızı ister.

sı beklenmez. Böylesi bir olay müşteri için fazla zahmetli ve market için de fazla riskli olurdu; eğer market bu kıyaslamaları müşterilerine vermiş olursa, bu, gücü onlara geri vermesi ve alışverişçilerin istenmeyen kararları alma riskini taşıması demek olurdu.

Dolayısıyla bizler, bizim için önceden işleme alınmış tekli unsurları algılarız, örneğin kasadan aldığımız fişin üzerinde göreceli olarak 2,78 pound indirimli alışveriş yaptığımızın yazıyor olması veya bir reklam sırasında televizyon ekranında yanıp sönen "%" figürü gibi. Bu unsurlar, bize nasıl alışveriş yapmamız *gerektiğine* dair bir şeyler söyler. Eğer bir market rakibinden daha ucuzsa, o zaman oradan, en ucuz marketten alışveriş yapmalıyızdır. Konum, zevkler veya sosyal demografi gibi diğer bütün faktörlere kayıtsız kalmamız gerekir. Eğer bu kampanyalar başarılı oluyorsa ve uzun süredir var olmaları da bunu kanıtlıyorsa, bu, alışveriş tercihlerini yönetmenin bir aracı olarak ekonomik mantığın önceliğini dayatmayı başarmalarındandır. Gizli, dağıtılmış bir hesaplama altyapısı bizi başka bir müşteriye, her şeyden öte fiyata odaklanan birine dönüştürür.

Market koridorlarında, ortamın mimarisinin kontrolünde bir aşağı bir yukarı gezinirken, ilgimiz raflardaki ürünlerin özenle koordine edilmiş sunumlarına doğru çekilir. Etiketler ve işaretler markette bize rehberlik eder ve rakiplerin ürünleriyle kıyaslama yapmayı kolaylaştırarak ürünlerle ilgili değerlendirmelerimizi yönlendirir. Süpermarketlerin etiketleme sistemleri amansız bir ekonomik mantık geliştirir; ürünün fiyatını ve ağırlığını veya hacmini gösterir ve yalnızca aynı ürünün farklı versiyonları arasındaki karşılaştırmaları değil, kilogram veya litre başına fiyatı vererek farklı ürünlerle de kıyaslamayı kolaylaştırır. Süpermarkette elmayla armudu gerçekten kıyaslayabiliriz; çünkü fiyat etiketi, yaptığı analizde insafsızdır.

Bir Marksist, alışverişe çıkanları ürünün ötesine bakması ve içinde yatan emek ilişkilerini görmesi için uyaracaktır. Bu muzlar gerçekte var olmuyor; onlar sömürülmüş emeğin yansıması, meta şeklini alıyor. Bu var olmama olayı birçokları[illegible]

bir numara büyük gelir, hem muzlar da somut olarak raftadır. Ama aynı şeyi bir etiket üzerinde deneyin, işe yaradığını göreceksiniz. Etiket, satılan ürünün *yalnızca* fiyatını göstererek diğer bütün faktörleri kararımızdan uzak tutabilir; süpermarkette sunulan indirimin başka bir yerde yoğun tarımcılıkla, yoğun emekle veya sömürücü çalışma koşullarıyla ödetildiğini gayet iyi bilsek bile dahil etmeyiz kararımıza.[4] Bir malın üretim koşullarına karşı gözümüzü kör eden *etiket*tir. Kararımızı şekillendirir; neyin önemli neyin önemsiz olduğuna dair bize yol gösteren o olur.

Çalışanlar için, çiftlik hayvanları veya daha sağlıklı gıdalar için, daha iyi koşulları savunanları için, etiketleme için verilen savaşı bu kadar önemli görmelerinin sebebi budur. Karşıolgusal olarak etiket oyununu tekrar deneyin, bu kez tersten: Bu gömlek, borcu karşılığı çalışan bir kadın tarafından dikilmiş olsun. Adı da Runa ve ayda 7,95 pound kazanıyor olsun. Bu telefon da kendi canına kıymış bir adam tarafından yapılmış olsun: değeri düşmüş mal, %25 indirim. Paket üzerinde "Adil Ticaret" markasının yer alması çalışma koşulları konusunu süpermarket sahnesine geri getirir, tıpkı "serbest dolaşan" veya "organik" etiketinin aynı şeyi çiftlik hayvanları ve hatta tarla bitkileri için yapması gibi. Ancak etiket bunu süpermarket faaliyetinin ekonomik doğasına uygun biçimde kontrollü şekilde yapar. Sözleşmeli emeğin alt edilmesi ve sömürüye dayalı üretim, ahlaki bir rezaletin konuları olmaktan çıkar; yine de almamanız icap eder bu gömleği; ama ince, sofistike bir tüketici tercihidir almamak. Süpermarketler bir etiketleme hiyerarşisi sunar; tarım faaliyetleri kalitesindeki veya ücretlerdeki artış fiyatlara yansır ve tüketiciler kendi vicdanlarının fiyatını oluşturmakta özgürdür. Süpermarkette, ahlaki erdemin dahi ekonomik dinamikler içinde yeri vardır.

Süpermarket bir ekonomik faaliyetler sahnesidir ve bu sahnede bizim de bir ekonomik aktör gibi performans gösterme-

4. Khorsed Alam ve Martin Hearson, "Fashion Victims", *War on Want*, Londra, 2006 ve http://www.telegraph.co.uk/finance/china-business/7773011/A-look-inside-the-Foxconnsuicide-factory.html.

miz gerekir. Uzaklardaki belirsiz çalışma koşulları ve seri imalat için duyulan muğlak endişeler, etiketler tarafından açıkça ifade edilen anlık ekonomik kaygılarla yüzleştiğimizde bir kenara itilir. Fransız sosyolog Franck Cochoy'nın gözlemlediği gibi, süpermarket balesinin kuralları vardır; bizim etkileşimlerimiz raflarla, etiketlerle ve metalarladır, birbirimizle ya da bu ürünleri büyütmüş, yetiştirmiş veya dikmiş olanlarla değildir. Cochoy'nın metaforunu ödünç alırsak, bu bir ekonomik seçimler bahçesidir, bu bahçeye özenle çalışan bahçıvanlar bakar.[5]

İşime doğru giden otobüs yolculuğu örneğinde değindiğim gibi, bir ekonomist, dışsallıkları piyasanın uzanamadığı noktalar, piyasanın *yetemedikleri* olarak görür. Çevre ve gürültü, emek sömürüsü ve seri üretim, piyasalar tüm bunları kararlarımızla ortaya çıkan faturaya tam olarak dahil edebilseydi hepsi ortadan kalkardı; bir başka deyişle yaptıklarımızla başkaları üzerinde oluşturduğumuz yükü fark etsek, tam anlamıyla kavrasak ve bu yükün bedelini ödüyor olsak durum farklı olurdu. Süpermarket örneği ise tersini koyuyor ortaya: Bu bedelleri fark etme, anlama ve ödeme ihtiyacının ortadan kaldırılması marketin bir zaferidir. Bu bedellerin bize hatırlatılmaması gerekir; aksi takdirde alışverişle aramıza tatsız duygular girebilir. Bu anlamda, süpermarket için bu gibi olguları dışsallığa dönüştürmek kullanışlı bir çözümdür. Metalar yaratmak, onları hesaplanabilir ve kıyaslanabilir kılmak; sokaktaki adamı hesapçı, rasyonel faillere dönüştürmek, zor iştir. Organizasyonel ve teknik bir kazanımdır, büyük bir başarıdır, yetememezlik değildir. Süpermarket aldığımız kararları şekillendirir ve bunu yaparken de birçok hayati faktörü hariç tutmayı, dışsallaştırmayı başarır. Peki bu nasıl yapılıyor? Ölçümle, hesaplamayla ve sınıflandırmayla hepsi birden küçük, basit bir işarete tıkılır: etikete.

Hayatın içindeki ekonomiyi fark edebiliriz artık: planlamak, hesaplamak, danışmak, denetlemek ve ölçmek.[6] Kasıtlı

5. Cochoy, "A Sociology of Market Things: on Tending the Garden of Choicees in Mass Retailing"

6. Michel Callon bilim dalına geniş bir bakış açısıyla yaklaşır. Onun tanımına göre, ekonomi, modern bir bürokratik organizasyonda veya kurumda bulmayı

bir tercihle değil; sıradan, gündelik araçların sistematik kullanımıyla, dünyada rotamızı çizmemizi sağlayan o şeylerle dönüşürüz iktisadi insana.

KÜÇÜK AMA DEV: FICO® NOTU

Bir endüstriyi yeniden şekillendirmek, sosyal bağlardan arındırmak ve onu iktisadi adam ve kadınlarla yeniden doldurmak on yıllar süren bir proje. Ev anlayışımızda yaşanan dönüşüm (yaşanacak yer olmaktan yatırım aracı olmaya doğru değişim) yaklaşık otuz yıl sürdü. *Mortgage* ve sigorta koşullarında radikal bir yeniden yapılandırmaya gidilmeseydi bu dönüşüm mümkün olmazdı. Annem ve babamın kuşağından biri *mortgage* kullanmak istediğinde banka müdürünü görmeye giderdi. Küçük kasabanın önemli adamlarından biri olan banka müdürü, müşterilerini kişisel olarak da tanır ve mevcut hesapları hakkında bilgi sahibi olurdu. Babamın sözleriyle ifade etmek gerekirse, banka müdürü "kime neyin yaradığını" bilirdi. Bu eski moda banka müdürünün tek temel amacı vardı: bankanın parasını kaybetmemek. Onun işi faiz karşılığı borç para vermekti, ama dikkatli de olmalıydı; para kendisininmişçesine bir güvenlik takıntısı vardı. Bir anlamda, kendisinin ve komşularının birikimlerinden borç verirmiş gibiydi.

Bu yaklaşımıyla hem sağduyuyu hem de geleneksel ekonomiyi kendi tarafında tutuyordu. Köklü bankalar teorisi, bankanın riskli kişilere krediyi yüksek faizlerle vermektense hiç vermemesinin daha akıllıca olacağını ve bankacılık piyasalarının doğasında "denge" olmadığını, yani arzın talebi karşılamadığını söyler. Serbest piyasa ekonomilerinin çoğu için "dengede olmayan bir piyasa" korkunç bir problemdir ancak bankalar bununla yıllarca mutlu mesut yaşamıştır. Banka bir risk paylaşımı müessesesi değildir. Her yıl %1 gibi oranlarda faiz alan bir banka, verdiği borcu ("anapara") geri alamaması halinde

bekleyebileceğimiz fonksiyonların birçoğunu bir araya getirir. Michel Callon, "The Embeddedness of Economic Markets in Economics", *The Laws of the Markets*, Der. Callon, Oxford University Press, Oxford, 1998.

ayakta kalamaz ve bu yüzden de böylesi durumlarda aldığı faiz daha yüksek olsa bile riskli borçlar vermekten kaçınacaktır.[7]

Nobel Ödüllü ekonomist George Akerlov borç vermeyi "limon piyasası" diye adlandırır. Sunulan ürünün kalitesini değerlendiremeyen alıcı, kendisini düşük fiyat teklif ederek koruma altına almaya çalışacaktır; bu durumda daha yüksek kaliteli ürün satanları kendinden uzaklaştırmış olur, neticesinde de ortada sadece "limonlar" (çürük mallar) kalır.[8] Yüksek kaliteli ürün satanlar ise işlerini kaybetmemek için kendilerini garantilerle, geliştirdikleri markalarla ve iyi şöhretle koruyabilir veya müşterileriyle sosyal ilişkiler kurabilir. Borcu alanların satıcılar ve banka müdürlerini de eksik bilgilendirilmiş alıcılar olduğu bankacılıkta, banka müdürünün görevi mümkün olduğunca fazla bilgi toplamak ve ekonomik ilişkileri sosyal ilişkilerle iç içe geçirmekti. Eskiden kendisinden borç alanların elini sıkar ve gözlerinin içine bakardı, verdikleri kokteyl partilerine ve çocuklarının düğünlerine giderdi, iş ilişkisinin etrafına mümkün olduğunca fazla sosyal yapı inşa etmeye çalışırdı. Bu yolla da banka parasını geri alırdı; çünkü sosyal yükümlülüklerden kaçmak da mali yükümlülüklerden kaçmak kadar zordur. Eski usül bankacılık düşük riskli, düşük kazançlı bir işti; ancak özenle yapılırdı ve yeterince büyük ölçeğe ulaştığında kârlı bir uğraş haline de gelirdi.

Şimdi de otuz yıl ileri atlayıp son dönemdeki kredi kartı başvuruma gelelim. En avantajlı, faizsiz kartı yakalayabilmek için bir çevrimiçi karşılaştırma sitesine girip ilgili bankanın internet sitesine tıkladım; adımı, adresimi, yıllık gelirimi ve diğer birtakım yan bilgilerle ilgili kısımları doldurup gönder tuşuna bastım. Ve bir dakikadan kısa bir süre içinde kredi limiti 11.500 pound ve yıllık faiz oranı yaklaşık %20 olan bir kart sahibi olmaya hak kazandım. Düşük risk, düşük kazanç değildir. Bankacılık işlerinde derin bir değişim olmuştu.

7. Joseph Stiglitz ve Andrew Weiss, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review* 71, 1981, s. 393-410.

8. George Akerlov, "The Market for Lemons: Quality Uncertainly and Market Mechanisms", *Quarterly Journal of Economics* 84, 1970, s. 448-500. "Lemon" kalitesi belirsiz ikinci el araba için kullanılan bir Amerikan argo kelimesidir.

Bu dramatik değişimin ardında kredi başvurularının işleme alınmasında ve bankaların önemli addettiği bilgi türünde bir değişim yaşanmış olması yatıyor. Borcu veren, borcu alanın bireysel koşullarıyla ilgilenmiyor artık; kredi kartı şirketi beni kişisel olarak tanımıyor, "neye yaradığımı" da bilmiyor. Kredi kartı şirketinin tek bildiği istatistik olarak parayı geri ödeme ihtimalimin yüksekliği. Kredi güvenilirlik notuna ve borçlanma verilerine ulaşabiliyor ve buradan hareketle bir karara varabilmek için algoritma uyguluyor. Riskten bireysel bazda *kaçınmıyor* artık ama riski popülasyon üzerinden *kontrol ediyor*. Borç verme işlemindeki temel risk anlayışı değişti ve bu değişimin hikâyesi yüksek siyasetin değil, teknik maharetin ve girişimciliğin bir ürünü.

1956 yılında iki eski askeri bilim insanı San Raphael, California'da bir şirket kurdu. Bu adamlar yeni bir disiplin olan harekât araştırmaları alanında eğitilmişti. Bu alanda algoritmanın ve veri analizinin gücü, savaşın ortaya çıkardığı ustalık isteyen hesaplama problemlerini (bombaların hedef alınması ve uçaksavar bataryalarının otomasyonu gibi) çözmek için devreye sokulmuştu. (Bu kompleks bir işti ve harekât araştırmaları, savaşın ardından modern hesaplamalı ekonomi ve oyun teorisi için zemin hazırlamış oldu.)[9] Aldıkları disiplinle şekillenmiş olan bu adamlar, bilimsel metotların işlevsel donanımlara dönüştürüldüğü pratik çözümler geliştirmeye kendilerini adamıştı. İsimleri William R. Fair ve Earl J. Isaac idi ve kurdukları şirketin adı da Fair, Isaac & Company Inc.'ti. Bugün bu şirketin adı FICO ve New York borsasında sermayesi 1,5 milyar dolar olarak listede yer alıyor ve Amerikan iktisadi hayatının oluşturduğu düzeneğin ana parçalarından birini sunuyor: FICO® notu.

Fair, Isaac & Co.'nun hikâyesi sosyolog Martha Poon tarafından çok güzel anlatılmıştır.[10] Şirket ilk dönemlerinde Ame-

9. Mirowski, *Machine Dreams: Economic Becomes a Cyborg Science*.

10. Bu özet Martha Poon tarafından yapılmış detaylı açıklamalara dayanır; Martha Poon, "Scorecards as Devices for Consumer Credit: The Case of Fair, Isaac & Company Incorporated", *Market Devices*, s. 284-306; Poon, "From New

rika kırsalının küçük kasabalarındaki kredi sağlayıcılar için kredi derecelendirme sistemleri kurmuştu; müşterilerine yeni bir iş sahası olan kitle pazar tüketici kredisi alanında işlerini geliştirme şansı sunuyordu. Tıpkı bugün olduğu gibi, satış noktası ekipmanlarının basit olması ve istatistiki bilgisi veya hesap makinesi olmayan tezgâhtarların kullanabileceği türden olması gerekiyordu; dolayısıyla Fair, Isaac & Co.'ya geri "gönderilen" ağır matematik içeren her tür sistem bu donanıma yüklenmeliydi. Şirket her müşterisine özel, onların ofislerinden aldığı veriler doğrultusunda ısmarlama sistemler geliştiriyordu. Sistem kullanıma hazır hale geldiğinde satış memuru, başvuru yapan müşterisine Fair, Isaac & Co.'nun oluşturduğu bir dizi soru yöneltiyordu ve önceden belirlenmiş tablolara göre başvuru sahibinin cevaplarını değerlendirerek "evet" ya da "hayır" sonucuna ulaşıyordu. Böylelikle kredi sağlayıcılar var olan müşteri verilerine göre kredinin geri ödenmemesi ihtimalini mukayese edebiliyordu: Bir miktar ekstra bilgi, bu ofislerin benzer geri ödememe seviyeleriyle iş hacimlerini artırmalarını ya da var olan satış hacmi dahilinde geri ödenmeyen miktarı azaltmalarını sağlıyordu.

Poon kredi derecelendirme işinin fiziksel yapısını anlamamızı sağlamaya kararlıydı. Bu, Wall Street gökdelenlerindeki havalı finansal mühendislik işlerinden biri değildi. Genç analistler, ne kadar kalifiye olurlarsa olsunlar, sahaya çıkıp uzaklardaki alışveriş merkezlerinin köhne odalarından dosyalar taşıyarak hizmet veriyordu. Tutulmuş kayıtların resmini çekiyorlar ve bunların kodlanıp analiz edilmesi için şirketin Kaliforniya'daki merkezine postalıyorlardı. Ve evden çalışan ev kadınlarından oluşan bir grup da elle yazılmış bu kayıtları analize uygun hale getirmek için delgili kartlara geçiriyordu ve Fair, Isaac & Co. bilgisayarları da müşteri için nihai algoritmayı üretiyordu. Bu gerçekten de "hayatın içindeki" ekonomiy-

Deal Institutions to Capital Markets: Commercial Consumer Risk Scores and the Making of Subprime Mortgage Finance", *Accounting Organizations and Society* 34, No: 5, 2009, s. 654-674. Ayrıca karşıklı konuşmalarımızdan da çıkarımlar yapılmıştır.

di. Numune seçimi ve analitik odaklanma gibi zor problemler tozlu dolaplar arasında çözülüyor, analistler bu yeni araştırma dalının kurallarını çalışmaya devam ettikçe oluşturuyordu. Ve yığınlar halindeki veriler düzenli bir şekilde derlenirken, kodlama işlemi dikkat, yetenek ve doğru değerlendirme gerektiriyordu.

Fair, Isaac & Co. kısa süre içinde küçük ölçekli tozlu işletmesinden çıkıp yenilendi. 1980'lerde, patlama yaşayan ancak bir o kadar da rekabetin olduğu kredi kartı endüstrisi, müşterisini seçip ayıklamasına ve pazarını belirlemesine yardımcı olacak bireysel kredi notlarına erişim istiyordu. Toplu posta göndererek başvuru imkânı yaratmak revaçtaydı; ancak bu durumda da kredi veren kuruluşlar başvuruları yalnızca genel bir çerçevede değerlendirerek kabul edip etmeyeceklerine karar verebiliyordu. Riskleri daha ince eleyerek hesaplayabilmek ve geri ödememe ihtimalinin daha yüksek olduğu kişilerden daha yüksek faiz almak, kredi veren için çok daha iyiydi; bu şekilde "denge"ye ulaşabilecek bir kredi piyasası, kredi verenlerin mümkün olduğunca çok kâr etmesini sağlayacaktı. Ve alıcıların (kredi verenler) iyi ve kötü satıcılar (kredi alanlar) arasındaki farkı görebilmeye başlamasıyla birlikte de birdenbire bu pazar artık bir limon pazarı olmaktan çıkmıştı. Risk, yönetilebiliyor ve fiyatlandırılabiliyordu. Böylece Fair, Isaac & Co. da kredi büroları (Equifax gibi bugün de bildiğimiz büyük şirketler) tarafından toplanan verilere dayanarak kredi notu oluşturmak üzere işe girişti. Bu bürolar, yapılmamış ödemelere ve mahkemeye intikal eden vakalara dair önemli miktarda kayıt tutarken, bir yandan da düzenli ödemeler hakkında bilgi topluyor ancak o dönemde bu bilgilerle ilgili istatistiki analizi henüz sunmuyordu. PreScore olarak bilinen yeni derecelendirme sistemi ise toplu postalardan gelen başvuruların ön elemesinin yapılmasını sağlıyor ve Poon'un altını çizdiği gibi, kredi kontrolünü bir pazarlama işlevine dönüştürüyordu. Böylece kredi verenler birdenbire kartla yaptıkları harcamaların geri ödemelerine istatistiki olarak sadık kalabilecek olanlarla

dolu bir evren görebilmeye başlamıştı ve artık doğrudan onları hedef alacaktı.

Ancak Fair, Isaac & Co. bir yandan derecelendirme sistemleri üretmeye de devam etti. Şirketin en ustaca hamlesi ise 1990'ların başında teknolojiden ziyade veri satabilmek amacıyla, bireysel müşteriler için tek bir nümerik *not* uygulamasına geçmiş olmasıydı. Maksimumu 850 olan FICO* notu, sürekli güncellenen, değişken bir tüketici kredi notudur. Bu not, bir bireyin krediyi hak edip etmediğini tek bir sayı halinde ifade ediyor: bir bulgu olarak. Ve bulguların yapmaya meyilli olduğu gibi, o da seyahat etti. Ortaya çıkışına dair anılardan sıyrıldı; tozlu dosya dolaplarından, Amerika kırsalından, mikrofilm kameralarıyla genç ve çalışkan istatistikçilerinden, hayatın içindeki ekonomiden sıyrıldı ve yenilendi. Siyasette ve üst düzey finans alanında, yeni evine yerleştiği yerde, kredi verme etkinliğindeki büyük değişimin temeli oldu.

11 Temmuz 1995 tarihinde, hükümet destekli dev *mortgage* kuruluşu Freddie Mac, FICO* derecelendirme skalasında 660 puanı kredi verebilmek için eşik noktası olarak belirledi. Dolayısıyla 660 puan "prime" olarak tanımlanan sınıfın alt sınırına tekabül ederken, bu çıtanın altındaki herkes "subprime"* olarak tanımlanıyordu. 1995 yılından itibaren bu derecelendirme, Fair, Isaac & Co.'nun notlarının kredi kartı piyasasında yarattığı büyünün tam olarak aynısını yaptı, daha fazla kazanç için daha fazla risk almaya hazırlanan kredi verenler tarafından hedeflenebilecek büyük bir tüketici yığınını görünür hale getirdi. Kötü borçlular her zaman olmuştur, özellikle de konut fiyatlarının şiştiği dönemlerde; ancak kredi notları, borç verenlere, bu kötü borçluların tam olarak ne kadar kötü olduklarını öğrenme ve onları daha yüksek faiz oranlarıyla verimli şekilde hedef alma imkânı vermişti. Böylece kredi riski yüksek kişi olmak artık krediden *mahrum bırakılmak* anlamına gel-

* *sub prime:* Kredi notu iyi olmayan kişilerin birincil piyasa yerine faiz oranı diğerlerine göre daha yüksek bir imkândan ipotekli konut kredisi edinmesiyle ortaya çıkan kredi türü. (y.h.n.)

miyordu, sadece kıt bir kaynak için *daha fazla ödeme yapmak* anlamına geliyordu. Kredi notu, arz ve talep yasaları ile gönülsüz bir piyasada risk ve kazanç anlayışını dayatmaktadır.

2007 yılında kredi krizi patlak verdiğinde çöküşün esas sebeplerinden birinin *sub-prime mortgage* kredilerindeki yüksek oranlı geri ödememe durumu olduğunu kısa sürede öğrendik. Tabii ki kredi verenlerin yüksek riskli müşterilerini saldırganca hedef almaktan mutluluk duymaları için bir diğer neden de artık kendi paralarını borç vermiyor oluşuydu. Bir başka alışılmayan yenilikler dizisiyle birlikte *mortgage* riski başkalarına satılmıştı ve FICO® notu da risk ve sermaye akışını küresel bazda koordine etmek anlamında başlıca araçlardan biri haline gelmişti.

Politika yapıcılar ve Wall Street mühendisleri FICO® notunu faydalı bir bulgu olarak görmüş olabilirdi; ancak çoğu insan için kredi notu daha ziyade değerli bir kişisel nitelik gibi görünür. FICO şirketi de bu durumu gelir kapısına dönüştürmenin yolunu çabucak fark etmiştir. Şirketin müşterilerine açılan yüzü myfico.com'a yapılan bir ziyaret ABD'de yaşayanlara kredi notlarını keşfetme imkânı sağlarken, bunu nasıl kullanabileceklerine dair tavsiyeler de sunuyor.[11] Bu uygulamayı gerçekleştirme arzusunun hem mali hem de kullanışlı boyutları var. İnternet sitesindeki bilgiye göre kişinin kredi notundaki yüz puanlık bir değişim 300 bin dolarlık bir *mortgage*'ın geri ödenmesinde 40 bin dolarlık tasarruf sağlayabiliyor. Hatta daire kiralamak isteyen gençlerin kapıdan içeri adım atabilmek için iyi bir FICO® puanı tutturması gerektiğini dahi duydum. Her yıl dersime gelen Amerikalı öğrencilere FICO® notu hakkında bir şeyler bilip bilmediklerini soruyorum ve çoğu biliyor; hatta daha varlıklı olanların bazılarına, sağlam bir puan yakalayabilmeleri için çocukluktan beri kredi kartı verilerek dikkatli harcamaları ve geri ödemelerini düzenli yapmaları sağlanmış. Artık bir insanın FICO® notu kişisel bir nitelik, üzerinde çalışılması ve doğru

11. http://www.myfico.com/#your-state?; http://www.myfico.com/HelpCenter/FICOScores/.

inşa edilmesi gereken bir şey, üniversite eğitiminin veya sıkı karın kaslarının adeta finansal versiyonu.

Kredi derecelendirme faaliyetlerindeki büyüme, kişisel ilişkiler çerçevesinde yer alan borç verme işleminden, istatistiki risk yönetimi uygulamasına dönüşen bir borç verme işlemine geçişi anlatır niteliktedir. Ekonominin araçları, ister kırsal Amerika'daki dükkânların satış görevlilerinin puantaj kartları kadar ilkel teknik araçlara işleniyor olsun, ister FICO® notunun ardında yatan algoritmalar kadar karmaşık olsun, daha eski yıllarda *mortgage* piyasasını stabilize etmeye yarayan sosyal bağları yavaş yavaş kopardı. Kredi derecelendirmelerindeki büyüme ilk olarak her kesimden sosyal katılımı amaçlayan merkez sol politikalar tarafından desteklendi. Banka müdürü ve kredi satış sorumlusu çok tehditkâr ve çok seçici kimseler olarak algılandı. Bankacılarla müşterileri arasındaki ilişkiler boğucuydu ve küçük kasabanın bu züppe adamına boyun eğmek çok tatsızdı. Banka müdürünün kararları, gelen müşterinin "kaypak", "hilebaz tipli", "münakaşacı", "pejmürde görünümlü" veya "gösterişçi" olması gibi fiziksel faktörlere dayanacak kadar dengesiz olabiliyordu. Banka müdürü potansiyel kredi müşterilerinin ahlaki kumaşını koklayabiliyor ve çekilecek kredinin amacına göre ev içi sıkıntıları ve müsrif eşleri göz önünde bulundurarak sorgulamalar yapabiliyordu.[12] Finansal kapsam ve fırsatların, sosyal bilimlerin nesnelliğiyle daha iyi sağlanabileceği ve bir taşla iki kuş vurulabileceği düşünülmüştü: Bu işin ilk günlerinden beri borç verenleri mağdur etmiş olan "bilgi asimetrisi" problemi (basitçe söyleyecek olursak, borç alanlar kendi geri ödeyebilme durumlarını borç verenlerden daha iyi bilir) istatistiki analizle çözülebilir ve aynı zamanda borç herkesin alabileceği hale gelebilirdi.

12. Ingrid Jeacle ve Eamonn Walsh, "From Moral Evoluation to Rationalization: Accounting and the Shifting Technologies of Credit", *Accounting, Organization and Society* 27, 2002, s. 747; Donncha Marron, "Lending by Numbers: Credit Scoring and the Constitution of Risk within American Consumer Credit", *Economy and Society* 36, No: 1, 2006, s. 103-133.

Kredi derecelendirme yaklaşımları ile ilgili bazı problemler de vardır. Güncel olaylara dinamik şekilde hızlı tepki veriyor olması zaman zaman yan etkilere neden olur: sebze meyvesini bile internetten satın alan kırk yaşındaki akademisyenler arasında zamanında ödememe salgını ve bir sonraki kredi kartı başvurumun heba olması gibi. Daha da önemlisi, riskin doğasının, zaruri olarak, yeniden tanımlanmasını takiben endüstri yapısında yaşanan değişimlerdi. 1980'lerde Britanya'da perakende bankacılık sektöründe "ağırbaşlılık, geleneksellik, uzun vadeli ve sadakatli hizmet ve tedbirli kredi verme" gibi geleneksel değerlerin, pazarlama, satış, müşteri destek ve kalite vurgusuyla yer değiştirdiğini gördük.[13] Banka müdürü (hâlâ var olduğu yerlerde) satış görevlisine dönüşmüştü. (Fakat çoğunlukla müdürler müdire de olabiliyor. İkna yeteneklerinin daha iyi olduğu düşünülen kadın çalışanlar vitrinde öne çıkmaya başladı.) Müdürler, rekabetçi, hedef odaklı çalışma politikalarına maruz kalır hale geldi. Agresif masraf kesintileriyle hissedarlarının kazançlarını artırmak için rekabet eden bankalar, performansını yetersiz gördükleri şubelerini kapattı ve müşterinin yüzüne bakma rolünü dışarıdan aldıkları telefon bankacılığı hizmetiyle sürdürdü. Birdenbire kolay elde edilebilir, güvenilir ve ucuz hale gelen kredi notlarının yükselişiyle birlikte bankacılığın kâr odaklı bir satış endüstrisine dönüşümü de benzer bir hızla gerçekleşmiş oldu. Kıdemli bir bankacının bana söylediği gibi, bankalar yalnızca borç para vererek yeterince para kazanamıyordu; ya da açgözlü hissedarları tatmin etmeye ve yönetici primlerini garanti etmeye yetecek kadar kazanamıyordu da denilebilir.

Her zaman olduğu gibi, hedefler ve rekabetçi ödüllendirme anlayışını empoze etmek, bankaların öngördüğü türden çalışanı yaratmasını sağladı ve riskten hoşlanmayan kredi yöneticisi de en büyük derdi yıllık primini kapmak olan hızlı satıcı

13. Andrew Leyshon ve Nigel Thrift, "Lists Come Alive: Electronic Systems of Knowledge and the Rise of Credit-scoring in Retail Banking", *Economy and Society* 28, No: 3, 1999, s. 347.

dalavereci karakterle yer değiştirdi. Bankacılık endüstrisinde bu durumun kanıtı, finansal ürünlerin, yatırım projelerinin, kredi koruma sigortalarının ve son dönemde de küçük işletmelere milyonlara mal olan vadeli işlem bazlı tuhaf borç ödeme sigortalarının yanlış satışından kaynaklanan ağır faturaların ortaya çıkmasıydı.[14] Bankacılıkta kültürden de öte kötü giden bir şeyler var. Bu endüstrinin, ekonomik teori içeren ders kitaplarında tasavvur edilenler çizgisinde bütünüyle yeniden şekillendirildiğine şahit olduk. Bu dönüşümün kalbinde teknik araçlar ve maddesel nesneler var ve yalnızca endüstrinin kendisini değil, etrafındaki insanları da bir arada tutuyor: politika yapıcıları, merkez bankaları, derecelendirme şirketleri, mevduat sahipleri, borç alanlar ve hisse sahipleri.

Kredi derecelendirme işleminin, destekçilerinin umduğundan çok daha az kapsayıcı sonuçlar doğurması hem ironik hem de talihsiz bir durumdur. Kredi notları düzenli maaş ödemelerine ve var olan kredi borcu sorumluluklarına dayanır. Mali disiplini iyi olan varlıklı ve finansal açıdan bilinçli bireyler krediye hemen ulaşabilir. Diğer yandan kayıt dışı yaşayanlar, hiçbir zaman sabit işte çalışmamış, geçmişinde kredi ödemesi yapmamış olanlar bu yeni finansal ütopyadan dışlanır. Bu duruma ek olarak, otuz yıldan daha uzun bir zamandır bankaların daha az kârlı olduğundan kapattığı şubeler, çoğunlukla daha yoksul bölgelerde ve bankaların desteğine en çok ihtiyaç duyulan yerlerde olanlardır. Ve eğer eski anlayışlı banka müdürleri (kişinin karakterini ve amacını kendi öznel bakış açısıyla değerlendirerek karar alabilecek gerçek kişi) halen bu bölgelerde olsaydı, farklı dönüşümler yaratabilirdi.

Dikkatli bir birey tarafından iyi seçilmiş bir kişiye verilen borcun, bu kişinin bir kredi geçmişi olmasa bile, istatistiki olarak karar verilmiş bir kredi kartı borcundan daha büyük risk taşıdığı söylenemez. Örneğin mikrofinans projeleri arasındaki yüksek geri ödeme oranlarına bakalım; bütün iyi işadamlarının bildiği gibi sosyal ilişkiler, olumlu davranışları ve kişisel

14. http://www.bbc.co.uk/news/business-18640101.

sorumluluk duygusunu güçlendirir, insanların kısa vadede kişisel çıkarlarının bile üzerinde tuttukları davranış biçimlerine yönelmelerini sağlayabilir. Küresel mali kriz ve ardından gelen sermaye erimesi küçük işletmelere verilmiş birkaç basit borçtan kaynaklanmıyordu. Belki de kişisel yaklaşımlar olmadan, şipşak verilmiş krediler geri ödememeye neden olan koşulları yaratıyordu. Çevrimiçi karşılaştırma siteleri ve başvuru formlarıyla ticari mal gibi seçilip alınan kredilerin yanı sıra kendilerini kısıtlayan yasal sınırlar dışında sorumluluk tanımayan ilkesiz aracılar tarafından kendi kısa vadeli çıkarları için satılan krediler de vardır ama nedense çöken bir piyasada bunlardan pek bahsedilmez. 2005-2006 yıllarında ABD'de konut piyasasında yaşanan çöküş, mali sorumluluklar kâğıt parçaları dışında herhangi bir unsurla desteklenmediğinde neler olabildiğini tüm dünyaya göstermişti. Ev anahtarlarının kredi verenlere postayla geri dönmesiyle birlikte, toplu geri ödememe normal bir hal almıştı.

İngiltere gibi diğer ülkelerde ise kredi alanların borçlarından bu şekilde kurtulabilmelerine yasalar izin vermez ve çoğu da bir şekilde ödemelerine sadık kalır, çaresizce borçlanmış olmalarına rağmen muazzam miktardaki borcun ancak belli bir kısmını karşılayabilecek değerdeki mülk için ödeme yapmaya devam ederler. İrlanda'da, balonun zirve yaptığı dönemde kısmen tamamlanmış binalardan ev almış olanlar, yapıları imar edenlerin sıhhi tesisat, kanalizasyon veya sokak aydınlatması gibi temel hizmetlerin neredeyse hiçbirini sağlamadan çekip gittiğine şahit olmuştu. Yasal olsa da kaçışı reddeden İrlandalılar, "batmayacak kadar büyük" olarak algılanan bankaların dünya kadar borçlarına (bir başka haddini bilmez ekonomik hesaplamanın neticesi) destek çıkma mücadelesine devam ediyor; faturayı fakirin ödediği, bankacıların, hisse sahiplerinin kendilerini rahatlıkla koruma altında buldukları tuhaf bir yukarıdan aşağı tersine sosyalizm yapısı süregidiyor. Hepimizin fark ettiği gibi, çevrimiçi hesap makineleriyle, en iyi tekliflerle, kredi derecelendirmeleriyle ve gel vatandaş fiyatlarının,

yeniden borçlanarak ödemelerin, yeniden kredi çekmelerin tükenmeyen kısa vadeli yaklaşımlarıyla şekillenen bir rasyonellik, refah içinde bir toplum yaratmanın yolu olamaz.

LİSTELER, SIRALAMALAR VE EĞİTİMİN METALAŞTIRILMASI

Kredi krizinin anormal bir durum, bir istisna olduğunu öne sürenler olabilir. Son on yılların en büyük finansal felaketinin pençesinde kıvranırken bankacılık endüstrisinin yaptığı da, tabii ki, tam olarak budur. Ancak rahatsızlık duymamız için her zaman bir felaket yaşanması da gerekmez. Bu açıdan yükseköğretim durumuna bakabiliriz. Yükseköğretim, Birleşik Krallık'ta son yirmi yılda gitgide daha da piyasa güdümlü hale geldi. Üniversiteler özelleşmiş hizmet endüstrilerine ve ulusal ihracat şirketlerine dönüştü. Bu reform, başarılı hükümetlerin idaresinde gerçekleşti; ancak asıl zirvesine Üniversiteler Bakanı ve Muhafazakâr Parti'nin önde gelen entelektüellerinden David Willetts yönetiminde ulaştı. Willets'in neoliberalizm sempatisi açıkça bilinir (örneğin, neoliberal bir beyin takımı olan Mali Araştırmalar Enstitüsü'nün üyelerinden biridir) ve Willets yükseköğretime piyasa anlayışını getirmek için yenilikçi programlar izlemiştir. Bir önceki İşçi Partisi hükümeti tarafından oluşturulan ve 2010 yılında yayımlanan, yükseköğretime yön veren Browne Review programının ardından sırayı devralan Willets, İngiltere ve Galler'de öğrencilerin ödediği harçları büyük oranda artırdı (tam olarak üç katına çıkardı). Harçlar, eğitimi bir tür satılabilir meta halinde yeniden paketlemeye yönelik geniş kapsamlı hareketin yalnızca bir parçasıydı, öğrencilerin yeni rolü de müşteri olmaktı. Aşağıda tipik bir Willett konuşması görebilirsiniz:

> Dolayısıyla seçenekleri ve esnekliği artırdık. Potansiyel öğrencilerin edinebileceği bilgi miktarında da değişikliğe gittik; bu potansiyel öğrencilerin, hocalarla ne kadar süre iletişim kurabileceklerini, sınıfların kaçkişilik olacağını, üniversitelerin ulusal öğrenci değerlendirme notlarının ne olduğunu ve en önemlisi, mezunlarının iş bulma du-

rumuna göre oluşturulan puanlarını bilmeleriyle birlikte üniversitelerdeki standartların yukarı çekileceğine inanıyoruz.[15]

Willett'in savı açık: Öğrencileri müşterilere dönüştürmek üniversiteleri bir şekilde *daha iyi* hale getirecek. Öğrenciler daha yüksek harç ödemek zorunda kaldığında piyasa da aynı anda yükselecek, üniversiteler de "müşteri" için birbirleriyle rekabete girecek. Yükseköğretime giriş, öğrencilerin kendi yeteneklerini ve sunulan imkânları değerlendirmeleriyle olacak ve giriş için ne kadar istekli olduklarını da borçlanmaya ve harç ödemeye gönüllü olarak gösterecekler. Tüm bu durumlar, öğrencinin zekâsının ve diploma kalitesinin yarattığı nihai birleşimin, öğrencinin para kazanma gücü üzerindeki etkisi olacak. Diploma kalitesi de okulun ülke içindeki sıralaması gibi gözle görülebilir kalite göstergeleriyle saptanabilecek ve (önemli şekilde) daha düşük kalitedeki kurumlar daha düşük harç alacak. Bir başka deyişle, yükseköğretim piyasası bir ekonomi ders kitabının giriş sayfalarında tasavvur edilen şekle benzemeye başlayacak.

Bir piyasa organizasyonu, eğitimin faydalarının da benzer şekilde değerlendirilmesini talep eder: Öğrenci, yani kendi ekonomik kariyerinin yönetiminden sorumlu kişi, gelecekte kazanç getirecek bilgi yığınını alır; dolayısıyla getirisini maksimize etmenin peşinde koşarken masrafları da üstlenmelidir. Bu fikirlerin izini, genel anlamda neoliberalizmin dayandığı düşüncelere, özel olarak ise Gary Becker'ın çalışmasında resmi olarak yer buldukları Chicago Ekonomi Okulu'na kadar sürebiliriz. Becker, kariyerinin ilk yıllarında bir insan kaynakları teorisi geliştirmiş ve eğitimde kamu fonlarıyla yapılan yatırım üzerinden elde edilen bireysel bazdaki kazancı analiz etmişti. Oluşturduğu veriler, kısa sürede politika yapıcılarının, eğitim masraflarının verimliliğini saptamak için kullandığı ölçütler haline geldi, eğitimin amacına dair miyop bir bakış açısının güçlenmesine ve kurumsallaşmasına yardımcı oldu.[16]

15. Avam Kamarası tartışmasından alınmıştır, 11 Eylül 2012, http://www.david-willetts.co.uk/content/higher-and-further-education-debate.

16. Kathia Serrano-Velarde, "Benchmarking for the Greater Good? The New

Yükseköğretim planlamasına dair kabul edilen bu önerme aşikâr bir biçimde yanlıştır. İyi öğretmenlerden, hemşirelerden, memurlardan, araştırmacı bilim insanlarından, din adamlarından, bürokratlardan, yöneticilerden, şehir planlamacılarından, spor hocalarından ve daha birçoklarından hepimiz faydalanırız. Bu bireylerin hepsi üniversite eğitimi aldı; ancak çoğu gelecekte harçlarını ve omuzladıkları yaşam maliyetlerini geri ödemekte çok zorlanacak. Dahası, öğrenciler üniversite okuyarak zaten birçok fırsat maliyetiyle yüzleşiyor: Harcadıkları zamanın, okudukları için kazanamadıkları ücretlerin, hatta kaçırdıkları işsizlik maaşlarının maliyeti. Bunu bir tarafa bıraksak bile, öğrencileri aldıkları eğitim için büyük bir mali sorumluluğun altına itmek, onları, borçlarını geri ödemeye yetecek parayı kazanacaklarına inandıkları alanlarda çalışmaya zorlar, mesela doktorluk ve hukuk gibi. Sonuç olarak ortaya çıkan doktor ve hukukçu fazlalığı da birçoklarının işsiz kalacağı ve daha önemlisi, yetenekli gençlerimizin yanlış kulvarlarda koşacağı anlamına gelir.[17]

Bütün bunlara rağmen, öğrencilerin daha iyi, "daha rasyonel" kararlar alabilmesini mümkün kıldığı için "daha fazla bilgi", piyasa güdümlü reformların merkezi dayanak noktası,dır. Mali Araştırmalar Enstitüsü tarafından yapılan bir sunum, yükseköğretim piyasasında "bilgi problemi"ne dair şunu söylemişti:

> *Rasyonel* kararlar verebilmek için, öğrencilerin kusursuz olarak bilgilendirilmesi gerekir: ürünün yapısı (üniversite kalitesi, eğitim alanındaki tecrübesi), fiyatlar (harçlar, yaşam maliyetleri ve kaçırılan gelirler) ve gelecek (gelirler ve borç geri ödemeleri).[18]

Investment Paradigm in European Higher Education", *New Spirirts of Capitalism*?, Der. Paul du Gay ve Glen Morgan, Oxford University Press, Oxford, 2013, s. 251-73.

17. Robert Frank'in "winner takes all market" fikri bu soruna güzel bir açıklama getirir, yer aldığı eser: *The Darwin Economy*, Princeton University Press, Princeton, 2011.

18. Gill Wynes, Mali Araştırmalar Kurumu sunumu, Aralık 2010, http://www.ifs.org.uk/conferences/pe2010_wyness.pdf.

Rasyonellik önemlidir; çünkü ilk adım bir kez atıldığında, yani öğrencilerin, öz sermayelerini artırmak ve gelecekte daha yüksek gelir sağlamak için eğitim aldıklarını bir kez kabul ettiğimizde, harç veren öğrencinin bu harçlar karşılığı en yüksek getiriyi istemesi gerektiği konusu netlik kazanır. Gelecek için bir yol çizmeye çalışan genç insan (öğrenci), alan ve üniversite seçiminde soğukkanlı olmalı ve doğru hesabı yapmalıdır, ayrıca Mali Araştırmalar Enstitüsü'nün işaret ettiği gibi rasyonalite bilgi sahibi olmadan olmaz.

Neyse ki, öğrenciler hem para hem de zaman yatırımının gelecekteki getirisini değerlendirmek için üniversiteleri saran sıralamalar, notlar ve kalite ölçütlerine ait araçları gayet iyi kullanabiliyor; yoksun kaldıkları gelirlerdense iyisi mi bahsetmeyelim. Sıralamalar bu muazzam hesaplama çabalarını (birçok üniversitenin birçok özelliğini diğerleriyle kıyaslama işi) uzman gruplar ve var olan ölçütler arasında bölüştürür; potansiyel öğrenciyi hisleri olmayan, rasyonel bir karışım, maliyeti karşılığı eğitimsel getiri arayan iktisadi bir seçmen olarak görür.

Ancak sıralamalar sadece bunları yapmakla kalmaz. Güçlü varlıklardır ve üniversite sıralamaları değerlendirme yaptıkları esnada, üniversite öğrencilerine üniversitelerin nasıl değerlendirilmeleri *gerektiğini* de söyler. Amerikalı sosyologlar Wendy Espeland ve Michael Sauder, ABD'deki hukuk okullarının, bu sıralamaların temel aldığı ideal kuruma daha yakın görünür hale getirildiğini göstermiştir.[19] Sıralamalar öğrencilerin kararlarında daha da önemli hale geldikçe fakülte yöneticileri de kaynaklarını ve fonlarını sıralamayı artıracak şekilde kullanmaya başlar. Sıralamalar daha fazla hissedar çektikçe daha da güçlenir.

İşverenler, örneğin, bir üniversitenin genellikle sıralamalar ile belirlenen prestijinden etkilenebilir ve bazı kariyer

19. Wendy Nelson Espeland ve Michael Sauder, "Rankings and Reactivity: How Public Measures Recreate Social Worlds", *American Journal of Sociology* 113, No: 1, 2007, s. 1-40.

yolları, eğitim kurumlarının üst basamaklarına çıkmayı başaramamış öğrencilere gerçekten de kapanır. Örneğin finans endüstrisinin veya hukuk kurumlarının önde gelen pozisyonlarında oturanlara ödenen yüksek maaşlar, yığınla genç yeteneği kendine çeker ve Robert Frank ve Philip Cook'un altını çizdiği gibi, elit üniversitelerde okumamışlar için kapılar zaten kapalıdır. Frank, küçük bir Florida Üniversitesi'nden mezun olmuş bir öğrenciden bahseder, transkripti baştan aşağı A doludur ve referanslarında, hocalarının gördüğü en iyi öğrenci olarak anlatılır; ancak Harvard'ın ekonomi alanındaki yüksek lisans programına kabul edilmemiştir. Bölüme alınmış olan diğer adayların da bütünüyle A olan notları ve parlak referansları vardır; ama onlar buna ilaveten Stanford ve Princeton gibi okullardan gelmiştir. Frank'in ifade ettiği gibi, üniversite idarecileri "kumar oynamak zorunda kalır, oyun da onlara en iyi okulların en iyi öğrencilerinin, genellikle, daha zayıf okulların en iyi öğrencilerinden daha iyi olduklarını açıkça söyler."[20]

İşverenlerin, belli diploma derecelerine daha yüksek maaş ödeme kararı da verilere dahil edilir ve sıralamayı daha da güçlü kılar. Sıralamalar ve öğrenci başvuruları arasındaki ilişkinin farkında olan üniversiteler, fakülteleri, uygun bir disipliner formatta çalışmalar üretmeye zorlar ve bu çalışmaları da alana özgü listelerde üst sıralarda yer alan kanallarda yayımlar. Üniversitelerin araştırma için yaptığı harcamaların düzenli bir yayın akışıyla ortaya konması beklenir ve akademik başarı da muğlak şöhret ifadeleri yerine "h-endeksi" (kaç yayının ne sıklıkta alıntı olarak alındığını gösteren bir puandır, akademik değeri işaret eder: h-endeksinin 10 olması akademisyenin ya da kurumun on yayınının her birine en az on kez alıntı olarak alındığı anlamına gelir) gibi somut ölçümlerin diliyle açıklanır. Alıntı endeksleri ve dergi sıralamaları akademik aktivitenin belli yönlerini görünür hale getirir ve dolayısıyla da işe

20. Robert Frank ve Philip Cook, *The Winner-Take-All Society*, Virgin Books, Londra, 2010, s. 11-12.

alım kararlarını etkiler, akademisyenler için işgücü piyasasını yeniden organize eder.

Bunların hiçbirinin üniversitesinin ana görevi olan eğitimin değerini azaltması ya da değiştirmesi dahi beklenemez. Bu söz konusu olabilir mi? Eğer lider olarak derecelendirilen üniversitelerden biri puanlamasına neon ışıklarını da dahil etseydi (absürt bir örnek) kampüsler yalnızca birkaç hafta içinde Las Vegas'a dönerdi. Bu süreç yalnızca üniversitelerde görülmez: Örneğin şehir sıralamalarının, şehir planlamacılarının kararları üzerinde muazzam bir etkisi vardır.[21] Eğer idareciler, tabelalar (belki konu neon değil ama idarenin başında olanlar için etiketin çok önemli olduğu anlaşılıyor) veya mimari yapı ve tesislerin görselliği için endişelenir haldeyse, o zaman gerçekten tehlike var demektir; özellikle de fonların düşük, kurumsal konumun istikrarsız olduğu üniversitelerde. Çünkü bu etiketleme işleri, paranın, göze daha az görünen (kendini hemen belli etmeyen) eğitim ve öğretim desteği gibi noktalardan uzaklaştırılmasına neden olur. Dahası, idareciler kendi rollerini, öğrenim ve pedagoji etrafında gelişen ana konularla ilgilenmek yerine, sıralamaları iyileştirmeye odaklanmak şeklinde algılamaya başlar. Örneğin Birleşik Krallık'ta yapılan Ulusal Öğrenci Araştırmaları sürekli olarak öğrencilerin geri bildirim alma süresinin uzunluğundan memnun olmadığını rapor etmektedir. Muhtemel çözümlerden biri de otomatik ve çoktan seçmeli soru-cevap testi şeklinde işleyen bir bilgi ağı oluşturulması ve bilgiye ağırlıklı olarak buradan hızlıca ulaşılmasıdır. Bunun gerçekten pedagojik bir gelişim olacağını varsayabilir miyiz, öğrencilerin *istediği* bu olsa bile?[22]

21. Martin Krononberg ve Chris Carter, "Manufacturing Competition: How Accounting Practices Shape Strategy Making in Cities", *Accounting, Auditing & Accountibility Journal* 23, No: 3, 2010, s. 325-349.

22. Bu örneğin alındığı çalışma: Rajani Naidoo, Avi Shankar ve Ekant Veer, "The Consumerist Turn in Higher Education: Policy Aspirations and Outcomes", *Journal of Marketing Management* 27, No: 11-12, 2011, s. 1142-1162. Adı geçen araştırmacılar öğrencilerin tüketici pozisyonuna sürüklenmesi üzerine geniş çaplı yazılar yazmıştır, ben de bu detayları verirken onların çalışmalarından yararlandım.

Bu yaygın öğrenci deneyimi araştırmalarının ötesinde (ve bu "öğrenci deneyimi", eğitimi, safaride veya balonla seyahatte geçirilecek macera dolu bir gün gibi bir tür deneyim metası şeklinde muğlak bir konuma taşır) üniversiteler, başka her türden değerlendirmelere de tabi tutulur. Öğrencilere iş hayatıyla ilişkili daha fazla vasıf kazandırma güdüsüyle profesyonel kurumlara akreditasyon verilmesi, üniversitelerden birtakım taleplerde bulunulmasına neden olur ve neticesinde müfredatlarını ve işe alım stratejilerini yeniden şekillendirebilir. Araştırma ve öğretim faaliyetlerinde sürekli gözetim altında tutulan fakülte, kendisini garantiye almak için muhafazakâr bir eğitim ve düşük riskli geleneksel öğretim sunar. Uygun yayınlar çıkaramaz ve öğretim anlamında yüksek geri bildirim puanlarına ulaşamazlarsa iş hayatları tehlikeye girecekken onları kim suçlayabilir? Akademik emeğin *yalnızca* sıralamalı yayınların hünerine indirgendiği bir ortamda oyunu oynamaya hazırlanan akademisyenlerin uzun vadeli adanmışlıkları bir kenara bırakıp akademisyen piyasasında tur atması, daha yüksek maaş peşinde üniversiteden üniversiteye taşınması kaçınılmazdır. Kaybedenler de, tabii ki, öğrencileridir.

Birçok kurumu ele geçiren dönüşüm, akademik kariyeri de yeniden şekillendirmeye başladı. Amerika'da uygulanan, genç akademisyenlerin daimi bir pozisyon elde edebilmek için belli hedeflere ulaşmasını gerektiren daimi kadro ihtimalli sistem, özel sektörün sivri uç noktalarında yaygın olan, çalışanların tercih edilmek ve işten atılmamak için birbirleriyle açıkça rekabet ettiği (buna orantılı bir maddi ödül sağlamasa bile) "sırala ve kopar" sistemine gitgide daha çok benziyor. Kurumsal sıralamalar gibi tetikleyici sistemlerin hayal ettikleri tipte çalışanları vücuda getireceğini biliyoruz. Daimi kadro ihtimalli sistemde ayakta kalabilmenin tek yolu teknik anlamda mükemmeliyetle birlikte riskten kaçınmaksa ve belki de çalışma arkadaşlarını stratejik olarak kendi avantajına manipüle etmekse eğer, ortaya çıkacak karakteristik özellikler bunlardır. Özel sektörün "sırala ve kopar" sisteminde ayakta kalanlar tam

da bu türden çıkarcı, kurumun istediği gibi ince stratejilerin adamları olabilir; ancak böyle karakterler temelinde güven, empati ve pastoral rekabet olan bir meslek dalını (birçokları için bir kariyer olduğu kadar bir aşktır da) ileriye taşıyamayabilir.

Bir piyasa sistemi öğrencilerin önceliklerini de yeniden şekillendirir. Öğrencilere müşteri olarak rol biçildiğinde onlar da müşteri gibi davranmaya başlar. Ancak genellikle farklı müşteri türleri olduğunu görmezler; süpermarketten bir konserve fasulye almanın, yeteneklerinin, hayal güçlerinin ve duygusal kaynaklarının sınırlarını devreye sokmalarını gerektiren bir eğitim sürecine başlamaktan bütünüyle farklı olduğunu kavrayamayabilirler. Tabii ki konserve fasulye modeli çok daha kolaydır ve birçok öğrenci de bunu tercih eder. Eğitimi, derin düşünce, güven, empati ve risk içeren bir süreç olarak algılamaya karşı bir direnç vardır. Bunun yerine öğrencilerin çoğu eğitimi, bir dizi hedef, tik atılması gereken bir dizi kutucuk, belli türden bir vasıfla sonuçlanacak bir dizi belli seviyede çalışma olarak görüyor, burada öğrencinin görevi sadece tüketmek ve önceden başkaları tarafından hazmedilmiş bilgi öbeklerinin tekrarı şeklinde algılanıyor. Öğrenciler daha yüksek notlar alabilmek için daha kolay gördüğü dersleri seçiyor. Bu notları da daha iyi iş teklifleri ve daha yüksek maaş gibi tamamıyla dışsal faktörler neticesinde daha kıymetli görüyorlar. Öğrenmek, ezberlemek ve yeniden oluşturmak sürecine dönüşürken; sentezleme, eleştirme ve değerlendirme gibi daha üst düzey pedagojik amaçlar bir kenara itiliyor. Halbuki genç insanlarımızın sahip olmalarına gerçekten ihtiyaç duyduğumuz bu beceriler, kısa vadenin de en kısasının ötesindeki her bağlamda öğrenciler için daha faydalı ve daha kıymetli.

Öğrenciler daha fazla borç yükü altına girdiği sürece öğrenimlerinde ve seçimlerinde risk almaktan uzaklaşıyor. 21. yüzyılda borç, 19. yüzyıldaki açlıkla aynı vazifeyi görüyor, en vahşi öğrencileri bile ehlileştiriyor; en yabani, en dik kafalı ve sıra dışı olana ılımlı olmayı ve terbiyeyi, itaati ve boyun eğme-

yi öğretiyor. Böylesi bir sistemde anlayışlı, düşünen ve bilinçli bir birey olarak gelişme fırsatı kaçar gider ve eğitim en sınırlı haliyle var olur. Öğrenci memnuniyeti anlayışının temel ilkesi, ortaya tatmin olmuş öğrenciler çıkarır; fakat tatmin olmuş bir öğrenciye bir şey öğretmek imkânsızdır. Asıl yapmamız gereken tatmin olmayan öğrenciler yaratmaktır, öğrendiklerinden heyecan ve huzursuzluk duyan ve yerleşik fikirlere eleştirel gözle bakabilen öğrenciler.[23]

Nihayetinde, bir eğitim piyasası da piyasaların her zaman yaptığını yapar; kazancın daha zayıf satıcıdan daha güçlü olana, daha zayıf alıcıdan daha güçlü olana akmasını sağlar. Puan tablolarının en üst basamaklarındaki üniversiteler durumlarını daha da güçlendirebilir ve en seçkin kurumlar prestijlerini artırırken daha fazla kaynağa sahip öğrenciler de (düşünüldüğü gibi daha fazla yeteneğe sahip olanlar değil, daha fazla sermaye, eğitim ve seçkinliği olanlar) kazanımlardan daha fazla hak iddia eder. Tıpkı insanlar gibi üniversiteler de aktivitelerinden getiri sağlama baskısı altındadır. Bunu gerçekleştirmenin bir yolu, kurumu destekleyen bir mezunlar ağı oluşturmaktır. Bu ağ, gelecekte mezunlar kulübüne yapılacak olası katkı göz önüne alındığında öğrencilerin üniversiteye kabulünü bile etkileyebilir. Böylesi bir eğilim üniversiteye daha geniş bir yelpazeden öğrenci alınmasının aleyhine olur ve varlıklı ailelerden gelen zaten avantajlı öğrencilerin üniversiteye giriş imkânını daha da artırır.[24] Metalaştırılmış eğitim, üniversite kapılarını daha geniş kitlelere açmaktan ziyade eşitsizliğin boyutlarını artırır.

Üniversite eğitiminin metalaştırılmasının birçok sonucu var. Sosyal açıdan doğru olanın, hakiki değerlerin, insani zenginleşmenin temel bir parçasının, kişisel ilerleyiş için kısa vadeli bir araç haline indirgenmiş olması bu sonuçlardan yalnızca biri. Bu olağandışı, çok önemli dönüşüm, savaş sonrası

23. Alison Hearn, "On the Violence of the New Branded University of Circulation", makalenin yer aldığı organizasyon: 38th Annual MacroMarketing Conference, Toronto, 6 Haziran 2013.
24. A.g.e.

sosyal sözleşmeyle kiraya verilen bu derin yarık, en basit araçla bir araya tutturuluyor: liste ile.

İktisadi dünyada terazi dengede durmayı reddediyor. Küçücük rakamların büyük etkileri var. Kredi notları bir endüstriyi dönüştürebiliyor, üniversite sıralamaları bir sektörü sallıyor. Bir yandan da bunlardan pek de büyük olmayan bazı iktisadi araçlar yaşamın gücünü ve ölümü tahakküm altına alıyor. Ekonomik analiz, maliyet-fayda oranları ve verimlilik testleriyle birbirimizi nasıl koruyacağımızı ve birbirimize nasıl yardımcı olacağımızı dikte etmeye başlıyorsa, bu denklemlere ne kadar iktidar teslim etmeye hazırlandığımızı durup düşünmemiz gerekir. Daha da ötesinde kendimize iktisadi adam ve kadın olmayı artık istemeyeceğimiz bir nokta olup olmadığını da sorabiliriz. Sonraki bölümde ekonomik analizlerin bir insanın hayatını bir diğerinin karşısına nasıl koyduğunu, insan hayatına, en paha biçilmez şeye, nasıl değer biçtiğini göreceğiz.

Hayatın Fiyatı

W. Jacobs'un klasik öyküsü *The Monkey's Paw*'da [Maymun Pençesi] kıdemli bir asker Hindistan'dan kara büyü hikâyeleriyle döner, cebinde de pörsümüş bir maymun pençesi taşımaktadır. Yaşlanmakta olan paragöz Mr White'a, bu pençenin üç kişinin üç dileğini yerine getireceğini söyler; ama bunun bir karşılığı vardır, insanların hayatını kader yönettiğine göre, kaderini değiştiren karşılığında "acı çekmeye" razı olmalıdır. O gece daha geç saatlerde, Mr White *mortgage* borcunu kapatabilmek için 200 pound diler ve para kısa süre sonra gelir; oğlu Herbert'ın işyerinde başına gelen ölümcül kazanın tazminatı olarak. Hikâyenin gücü 200 poundun (bugünün parasıyla belki 20 bin pound) Herbert'ın hayatının paha

biçilmezliğiyle yan yana konmasıyla çığ gibi büyür; White ailesinin sevgili oğulları Herbert'ın hayatını bir *mortgage* geri ödemesine indirgemesi pençenin şeytanlığıdır. Bu yüzden de 1973 yılında ABD'de federal yönetimin insan hayatına resmi olarak paha biçtiğini duyunca şaşırabilirsiniz; 20 bin pound değil belki, ama 200 bin dolar.

HAYAT KAÇ PARA EDER?

1972 yılının başlarında ya da 1971'in sonlarında sıradan bir Amerikan ailesi bir Ford Pinto satın almıştı. Arabanın karbüratöründe imalat hatası vardı ve boğulma yapıp motorun aniden durması ihtimalini doğuruyordu. 28 Mayıs 1972'de Lilly Gray 6 aylık Pinto'ya binip, on üç yaşındaki oğlu Richard Grimshaw'yı da alarak Anaheim'a doğru yola koyuldu. Kocasıyla buluşmaya gidiyordu ama gideceği yere hiçbir zaman varamadı. Araba o gün otobanın ortasında arızalanmayı seçti, yoğun trafikte orta şeritte kalakaldı. Pinto'nun hemen ardındaki araç sıyrılmayı başarırken, 1962 model büyük bir Ford Galaxie duran arabaya çarptı ve parçaladı, çarpışma esnasında arka mili de benzin deposuna doğru itmişti. Diferansiyel kutusundan fırlayan cıvatalar depoyu deldi, çarpışmanın etkisiyle arabanın içine benzin püskürdü. Pinto parçalanırken birden patlama oldu ve Lilly'yle oğlu yangın söndürülmeden önce arabadan kaçmayı başarmış olsalar da feci şekilde yandı. Lilly birkaç gün içinde kalp yetmezliğinden öldü, oğlu Richard'ın ise bedeninde çok sayıda şekil bozukluğu oluştu; parmaklarını kaybetti, sol kulağının bir kısmı ve yüz derisinin büyük bölümü yandı.[1]

Grimshaw ve Lilly'nin ailesi aracın güvenliksiz olduğunu öne sürerek Ford'a dava açtı. Grimshaw 1978 yılında 2,5 milyon dolar tazminat ve 12,5 milyon dolar cezai tazminat aldı,

1. Davayla ilgili detaylar ve bir sonraki paragrafta yer alan maliyetler, 1981 yılındaki temyiz davasından, mahkemeye başkanlık eden hâkimin görüşlerinden alınmıştır, ulaşılabileceği adres: http://online.ceb.com/calcases/CA3/119CA3d757.htm.

cezai tazminat daha sonra 3,5 milyon dolara düşürüldü. Jüri, "Ford'un kurumsal mantığının insanların güvenliğine karşı hissiz bir kayıtsızlık olduğu ortaya çıkmıştır", yorumunu yapmıştı.[2] Mahkeme, Ford'un tehlikenin farkında olduğuna ve nispeten ucuz üretim önlemlerini almamayı seçtiğine karar vermişti; bir başka deyişle Ford'un bir şekilde kâr etmek ile insan hayatını kıyasladığını ve birincisini seçtiğini söylüyordu. Mahkeme belgeleri muhtemel seçimleri de listeliyordu: 2,40 ve 1,80 dolara takviye parçalar, 4 dolara deponun çevresine koruyucu plaka, milin üzerine 5,79 dolara konulabilecek çift cidarlı depo, 8 dolara depo içinde bir benzin kesesi, 9,95 dolara deponun milin üzerine koruyucu bir plakayla birlikte yerleştirilmesi, 2,1 dolara daha pürüzsüz bir diferansiyel kutusu, 2,35 dolara koruyucu siperlik, 2,60 dolara tamponun güçlendirilmesi, 6,40 dolara yirmi santimlik bir çarpışma boşluğu oluşturulması. Ford yukarıdakilerden hiçbirini yerleştirmedi ve hikâye bir kurumsal ahlaksızlık efsanesine dönüştü; iş etiği öğrencilerine bundan bahsedilir olmuştu: Şirketler, parayı insan hayatını kurtarmaya tercih eder.

Efsanenin kirli çamaşırlarını biraz ortaya dökmek gerek. Bu kazanın gerçekleştiği dönemde Ford Pinto piyasaya henüz yeni sürülmüştü; iki yıl içinde hızla üretime alınmıştı ki bu süre olağan sürecin yarısı kadardı. Ford'un o dönemki genel müdürü Lee Iacocca, benzin fiyatlarının aniden fırladığı bir dönemde popüler hale gelen yeni, küçük sınıf ithal arabalarla rekabet edebilecek bir araba yaratma sorumluluğunu bizzat üstüne almıştı ve ithal rakiplerine cevabı da Pinto'ydu: 900 kilonun ve 2.000 doların altında bir araç. Kâr payları da oldukça düşüktü. Bununla birlikte Ford'un benzin püskürtmesinden kaynaklanacak yangın ihtimalini kasten görmezden gelmiş olması da söz konusu görünmüyordu. Kendi babasını da bir Ford'un benzin deposunun patlamasıyla kaybetmiş olan şirketin başmühendisi, benzin deposunu arabanın yolcu bö-

2. Dennis A. Gioio, "Pinto Fires and Personal Ethics: A Script Analysis of Missed Opportunities", *Journal of Business Ethics*, 11, 1992, s. 383.

lümüne daha yakın bir yerine koymanın tehlikeli olacağına inanıyordu. Üretim ve iyileştirme mühendisleri de yeni çıkmış olan çarpışma testlerine henüz tam olarak hâkim değildi ve bir aracı saatte 50 kilometre hızla geriye doğru giderken bir duvara çarptırmanın gerçek hayattaki durumları yansıttığından şüphe eder haldeydi; dolayısıyla yüksek oranda başarısız çıkan test sonuçlarından çok da rahatsız olmamıştı. Tasarım henüz tamamlanmadan fabrikaların kurulmuş olması, aceleyle üretime girilmesi, aracın temel tasarımının henüz ilkel bir aşamada kaldığına işaret ediyordu. Her şeyden önemlisi Ford mühendisleri ve yöneticileri, küçük sınıf araçları, hafif metalleri ve yenilikçi üretim metotlarıyla *doğaları gereği* güvensiz görüyor; dolayısıyla da yangın riskini bir defo ya da bir problem gibi değil, arabanın küçüklüğünün kaçınılmaz bir sonucu olarak algılıyordu. Karmaşık organizasyonel kültürler ve rekabet içindeki departmanlar da belirsizliğe son bir tabaka daha ekliyordu. Örneğin pazarlamacılar, güvenliği pazarlama kampanyasının merkezi haline getirdikleri felaketle sonuçlanan bir önceki denemelerinin ardından "güvenlik satmaz" ilkesini öğrenmişti.[3]

O süreçte Ford için geri çağırma koordinatörü olarak çalışan ve o sıralar idealist bir genç adam olan Dennis Gioia, konuya dair keskin ve bilinçli bir rapor yazmıştı. Düşük hızlı çarpışmaların ardından "aydınlanan" (satış ekibi yangınları kastederek böyle söylüyordu) Pintolarla ilgili olarak gelen raporlar, "kurt düşürmüştü" ama alarma geçilmesini sağlayamamıştı. Gioia ise kazalı araç hurda deposunda (çalışanlar buraya "Korku Odası" derdi) bir Pinto hurdası gördüğünde bir geri çağırma toplantısı isteyecek kadar şoka uğramıştı. Ancak korkunç olsa da nadir gelen yangın raporları geri çağırmayı gerektiren vaka modeline uymuyordu. Gioia'nın da yer aldığı kurul, yalnızca bir kez değil iki kez oylamayla geri çağırmayı reddetti; şirket protokolüne göre, geri çağırma vakalarının

3. Ford organizasyonunun karmaşık yapısı ve dava hakkında detaylı bilgi için bkz. Matthew Lee ve David Ermann, "Pinto 'Madness' as a Flowed Landmark Nornative: An Organizational and Network Analysis", *Social Problems* 46, No: 1, 1999, s. 30-47.

sıklıkla tekrarlanmış olması ve izlenebilir sebeplere dayanması gerekiyordu. Yine organizasyon içi bölünmeler bilgi akışını engellemişti. Geri çağırma departmanı her nasılsa üretim öncesi çarpışma testi verilerinden haberdar değildi; bu veriler arabanın tasarımıyla ilgili daha sistematik bir problem olabileceğini ortaya koyuyordu, diğer yandan mühendislerin daha büyük problemleri de vardı, bütün bir Ford filosunda güvenlik camı bulunmayışı gibi. Tüm bu süreç boyunca Gioia kendisi de Pinto kullandı, sonra da kız kardeşine sattı.[4]

Sonraki geri çağırma, otomobil tarihinin en geniş çaplısı, Grimshaw vakasıyla gelen büyük zararları ve 1978 yılındaki bir başka kazayı takiben gazeteci Mark Dowie'nin olayları "Pinto Çılgınlığı" yazısı ile ifşa etmesinin hemen ardından aynı yıl içerisinde gerçekleşti. Bu ikinci kaza, üç genç kızın Pintolarını yol kenarına çekmelerinin ardından saatte 90 kilometre hızla gelen bir kamyonetin çarpmasıyla yaşanmıştı; kamyonette tampon yerine sağlam bir kalas takılıydı. Sürücüsü çarpma anında araçtan dışarı fırlamış ve hastanede hayatını kaybetmişti. Muhtemelen araç kullanabilecek halde değildi: polis enkazın içinde bira şişeleri, kafein hapları ve esrar bulmuştu. Kamyonet sürücüsü açıkça kabahatliydi ama savcılar Ford'u taksirle adam öldürmek suçundan takibe aldı (ilk kez bir şirket hakkında suç işlediği iddiasıyla soruşturma başlatılmıştı). Bu kararla birlikte sansasyonel bir mahkeme süreci başladı ve nihayetinde bir medya sirkine dönüştü. Ford, Watergate savcısı James Neill'i savunmanın danışmanı olarak atadı ve neticede beraat etti.

Olay bu ana kadar kârlılık üzerine patolojik bir odaklanma vakasından ziyade bir organizasyon yetersizliği olarak görünüyordu. Peki gazeteci Dowie'yi bu kadar kızdıran şey neydi? Dowie bu aracın eşi benzeri görülmemiş derecede tehlikeli olduğunu, karar mercilerinin arabanın problemlerinden haberdar olduğunu ancak yöneticilerin ve mühendislerin riskten

4. Dennis A. Gioia, "Pinto Fires and Personal Ethics", *Journal of Business Ethics* II, 1992, s. 379-89.

ziyade maliyete odaklanmış olduğunu ileri sürüyordu. Bir şey daha ekliyordu Dowie: İddiasına göre, Ford şirketi içinde dolanan kısa bir not açık delil niteliğindeydi ve bu notta Pinto'nun mühendisliğini yeniden yapmanın maliyeti ve getirisi kıyaslanıyordu. Ana hesap yaklaşık olarak şöyleydi:

> Maliyetler: 137.000.000 dolar
> (Benzin deposunun milin ardında yer aldığı benzer tasarımdaki otomobil ve kamyonetlerin üretim maliyetleri üzerinden tahmini rakamdır: 12,5 milyon araç çarpı araç başı 11 dolar.)
> Buna karşı:
> Getirisi: 49.530.000 dolar
> (Önleyici faaliyetlerin tahmini getirisi: Öngörülen 180 ölüm çarpı ölüm başı 200.000 dolar, öngörülen 180 yanma yaralanması çarpı yaralanma başı 67.000 dolar. 2.100 yanmış otomobil çarpı otomobil başı 700 dolar.)

Bu değerlendirme 1973 yılında iki Ford mühendisi tarafından yazılmış olan, artık pek bilinmeyen "Grush/Saunby" raporuyla sonlanıyordu. Bir maliyet-fayda analizi olan bu yaklaşım, Ford için zarar tazminatı ödemenin Pinto'yu düzeltmekten daha ucuza geleceğini söylüyordu göründüğü kadarıyla. İş etiği derslerinde ve popüler kültür içerisinde büyüyen efsaneye göre, şirket en ucuz yolu seçmişti: Kârı güvenliğe tercih etmişti.

Grush/Saunby savından ancak neoliberal ekonominin entelektüel geleneği çerçevesi dahilinde anlam çıkarabiliriz. Bu düşünceye göre, piyasanın ticari ürünlerin en iyi dağılımını gerçekleştirebilmesini sağlayan temel mekanizmasının rekabet olduğunu hatırlayınız. Görünmez el aracılığıyla ekonomi, bireysel ahlaksızlığı toplumsal değere, kişisel çıkarı ortak faydaya dönüştürür. Buradan hareketle ortak faydayı maksimize edebilmek için de birey, kendi kişisel çıkarını mümkün olan en yüksek gayretle kovalamalıdır. Milton Friedman da, 1970 yılında *New York Times*'ta yer alan bir makalesinde şirketlerin en büyük sosyal sorumluluğunun mümkün olduğunca şiddetli ve

aleni bir rekabete tutuşmak olduğunu yazdığında aklında bu düşünceler vardı. Bu sav üzerinden hareket edildiğinde, farklı aktivitelere kaynak aktarmak, en iyi ihtimalle tercih edilmeyen bir vergilendirme, en kötü ihtimalle hırsızlıktır.[5]

Friedman o dönemin iş dünyası atmosferini açıkça ortaya koyuyordu ve otomotiv endüstrisi de ithal arabaların sel gibi aktığı bir ortamda sertçe rekabet ederek, onun düşündüğü gibi yapıyordu. Grush ve Saunby'nin iddiaları da aynı çizgideydi: Yoldaki her bir otomobili ve kamyoneti modifiye etmenin maliyeti, bu modifikasyonun getirilerini fazlasıyla aşacaktı. Herkesin paylaştığı genel ekonomik pasta böylesi bir hareketle küçülürdü, tıpkı gümrük vergileri gibi serbest ticarete getirilen sınırlandırmaların mevcuttaki toplam ekonomik refahı azaltacağı gibi.

Ekonomist Ronald Coase'un gösterdiği gibi, bu mantığa göre sosyal sorunları düzeltmenin maliyeti, bunu en ucuza yapabilecek olanlar tarafından karşılanmalıdır; çünkü ne kadar az para harcanırsa, herkes o kadar *fayda sağlar*. Coase'un bu kuralı suç veya adaletle ilgili varsayımları hesaba katmaz. Maliyetlerin ve faydaların dağıtımı değil, yalnızca toplam tasarruf önemlidir; dolayısıyla maliyet-fayda analistinin gözünde, çoğunluk küçük tasarruflar yaparken azınlığın yüksek maliyeti üstlenmesi daha iyidir, bu maliyet diri diri yanmak olsa bile.

Diğer yandan Pinto'nun tasarımcıları, Grush/Saunby raporunu hiç görmemişti.[6] Rapor, aslında ilk Pintolar üretime girdikten üç yıl sonra yazılmıştı ve özel olarak benzin deposuna yönelik bir rapor değildi, araçların *devrilmeleri* halinde benzin dökülmesini engelleyecek şekilde *tüm* otomobillere ve kamyonetlere birer valf takılması yönünde, iyileştirme mühendislerinin yaptığı öneriyi işaret ediyordu. İki senaryo planlamacısı (şirketin başka biriminde dirsek çürütmüş iki adam) tarafından endüstrinin müsrif bir düzenleme olarak görmez-

5. Milton Friedman, "The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits", *The New York Times Magazine*, 18 Eylül 1970.

6. Bu ve bir sonraki bilgi Lee ve Ermann'ın "Pinto 'Madness' ", s. 37'den alınmıştır.

den geldiği iyileştirmeyle akıllıca bir örtüşme sağlamak için yazılmıştı.

Ford mühendislerinin ve yöneticilerinin, müşterilerinin öldüğünü veya yaralandığını görmeyi istemediğini söylemek yanlış olmaz. Çarpışma testlerini yöneten ve savcılığın yıldız tanığı haline gelen Ford mühendisi Harley Copp dahi bu kadar büyük bir iddiada bulunmamıştı. Organizasyon kaynaklı hataların ve endüstriyel peşin hükümlerin, idarecileri tehlikenin bütün boyutlarını görmekten alıkoymuş olduğu söylenebilir; neticede iyileştirme hiçbir zaman yapılmamıştı. Bu açıdan bakıldığında organizasyonel körlüktür ya da en azından miyopluktur. Geriye dönüp baktığında Dennis Gioia geri çağırma emri vermediğine pişman olmuştu; maliyet-fayda analizine dayanan çözümlerin gerçek savunucuları ise böylesi bir hissin kendilerinde oluşmasına asla izin vermez.

Pinto vakasının münferit bir olay olmadığı sonradan keşfedildi. Kanadalı hukuk akademisyeni Joel Bakan, muhteşem kitabı *The Corporation*'da General Motors'a karşı Patricia Anderson'ın hikâyesini anlatır.[7] Hikâye, şu ana kadar gördüğümüze benzer bunalımlı bir çizgidedir. Anderson 1993 yılı Noel gününde, biraz eskiyen Chevrolet Malibu aracının ardında oturan dört küçük çocuğuyla birlikte toplu ayinden dönüyordu. Otomobile sürücüsü sarhoş başka bir araç çarpmış ve Anderson'un aracı alev almıştı. Pinto kazalarında olduğu gibi aile korkunç şekilde yanmıştı. Anderson General Motors'u mahkemeye verdiğinde, şirketin 1970'lerin başında benzin püskürtmesinin neden olduğu yangınlarla ilgili problemlerden haberdar olduğu ortaya çıktı; bu araçlardaki benzin tankı arka tampona şirketin kendi iç talimatlarının gerektirdiğinden daha yakındı ve o yıl üretilen modelden koruyucu bir metal bant kaldırılmıştı. 1973 yılında, General Motors mühendislerinden biri olan Edward C. Ivey'den bu problemi analiz etmesi istenmişti. Ivey, trafikteki 41 milyon araç içinde, yangına bağlı

7. Joel Bakan, *The Corporation*, Constable, Londra, 2004 [*Şirket*, Çev. Rahmi G. Öğdül, Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 2007].

olarak toplam beş yüz ölümle sonuçlanan kazanın gerçekleşebileceğini düşünmüştü ve bu ölümlü kazaların her birinin maliyetini 200 bin dolar olarak aldığında, bu zararlardan araç başına düşen maliyet 2,40 dolar oluyordu. Diğer yandan önleyici faaliyette bulunmanın maliyeti araç başına 8,59 dolar olacaktı ve şirket de bu durumda tasarımı olduğu gibi bırakmayı seçmişti. Ancak jüri bir kez daha insan hayatına ve ekonomik maliyetine dair hesapçı tutumu istisnai bir durum olarak ele aldı ve kasıt içeren zararlar kapsamında yaklaşık 5 milyar dolarlık bir tazminat rakamı belirledi; bu meblağ daha sonraki duruşmada 1,2 milyar dolara indirildi.

Maymun Pençesi'nde Morris (kıdemli asker), Mr White'a, bulunduğu dileklerin son derece doğal görünen şekillerde gerçekleşeceğini, eğer insan isterse bunları tesadüfe bağlayabileceğini söylemişti. Ancak hikâyedeki karakterlerin şansa inanmasına izin verilmiyordu, bize de verilmeyebilir. Aynı yıl içinde, Amerikan otomotiv endüstrisinin iki devinin strateji departmanlarında iki rapor yazılmıştı; ikisi de aynı mantığı takip ediyordu ve ikisi de insan hayatının değeri için aynı rakamı kullanıyordu. Grush/Saunby raporunun ve Edward Ivey'nin hesaplamasının kalbinde aynı rakam yatar: 200 bin dolar.

Bu tesadüf değildir. 200 bin dolar rakamı, Amerikan Ulusal Karayolu Trafik Güvenliği Dairesi tarafından, herhangi bir ölümün ayrı ayrı hepsinin topluma maliyetinin hesaplanmasında uygun meblağ olarak önerilmişti. Bu maliyet, kişinin gelecekte kazanabileceği paraların kaybı, toplumun üretken bir üyesinin kaybedilmesi durumu baz alınarak türetilmişti. Trafik Güvenliği Dairesi 1990 yılında bu rakamı 1,5 milyon dolara çıkardı; rakam güncellenmişti ama aynı varsayımlar temel alınıyordu: tıbbi maliyetler, kayıp kazançlar ve mülke zarar.[8] İnsan paha biçilemezdir; ama riske karşı önlem almanın fiyatı vardır ve bu kadar çok çelişkili talebin içinde iyileştirme mühendisleri potansiyel değişikliklerin yararını saptayabilmek için maliyet-fayda analizine güvenir. İyileştirme mühendisleri, güvenlik

8. Lee ve Ermann, "Pinto 'Madness' "

faydalarının "objektif" olarak değerlendirilmesini gerektiren hukuki kurallara tabidir; ancak endüstri, aşırı düzenleme yapmanın ürünü rekabetçi olmaktan uzak hale getireceğinden yakınır, hissedarlar kaybolan kârlara yanar, böylece iyileştirme mühendisleri herhangi bir gerekliliğin maliyet verimliliğini ispatlamak gibi bir politik baskının altında da kalır (Grush/ Saunby raporundan bu yana).

Maliyet-fayda hesabı bize iki şey gösterir: Birincisi ekonomi her şeye, insan hayatına dahi fiyat biçmemizi ister, böylelikle üzerinde değerlendirme yapabilir hale geliriz; ikincisi ise, eğer analiz gerçek bir karar verme aracı olacaksa, maliyetleri gördükten sonra dahi (180 ölüm, 180 şekil bozukluğu, 2.100 hurda araç) bunları hâlâ içimize sindirebiliyor olmamız gerekir. İçimize sindirebilmek için de insan hayatını 200 bin dolara denk görmemiz ve sonra da bunun makul bir miktar olup olmadığına kafa yorabilmemiz gerekir.

RASYONEL RİSK ALICISI

Ne zaman arabanın direksiyonuna geçsek, ne zaman elimize bir mutfak bıçağı veya bahçe aleti alsak, ne zaman fabrikada işe gitsek, ne zaman bir petrol platformuna gitsek veya madene insek; risk alırız. Genç ve idealist Gioia da insanların direksiyona geçmekle *belli* derecede risk aldıklarının farkındaydı. Bu riskleri azaltmak için ise para ödeyebiliriz: Birçok güvenlik özelliği olan daha pahalı bir araba satın alabiliriz, testeremizi kendimiz kullanmak yerine bahçedeki ağacı kesmesi için adam tutabiliriz ya da daha az para veren ama daha az kirli ya da tehlikeli bir işe razı olabiliriz. Ya da farklı bir seçenek olarak, otomobil ve bahçe aletleri üretenlerin, fabrika ve maden işletmecilerinin kendi paralarını bizi korumak için kullanmalarında ısrar edebiliriz. İki durumda da riskten kaçınmanın bir maliyeti vardır ve kendimizi riske etmeyi kabul edersek eğer, başka şeylere harcayacak daha fazla para kalır elimizde: Daha az güvenlik özelliği olan bir otomobil kullanmak veya ağa-

cımızı kendimiz kesmek, bize daha iyi bir tatile çıkma ya da daha güzel bir akşam yemeği yeme fırsatı verebilir.

Bu sebeple neoliberal ekonomi, bir kazanın *topluma* maliyetini temsil eden NHTSA'nın* 200.000 dolarlık çizgideki hesaplamalarını hatalı bulur. Böylesi bir hesaplama yeterince *bireysel* değildir. Yeterince objektif de değildir; bir hükümet yetkilisinin elinden çıkma bir muhasebecilik ürünü olduğu için eleştirilir. Neoliberal ekonomiler ise bizleri tüketiciler olarak değerlendirir, bu olayda da durum farklı değildir. Bizler kendi güvenliğimizin rasyonel alıcıları ve satıcılarıyızdır; kendi güvenlik taleplerimizi yargılamak bizden iyi kimsenin yapamayacağı bir iştir. Dolayısıyla riski analiz etmenin en iyi yolu, bizim onu nasıl fiyatlandırdığımızı bulmamızdır; böylelikle riskin fiyatını doğal, objektif bir unsur olarak ortaya çıkarabiliriz.[9]

Ekonomistler buradan hareketle "istatistiki hayat değeri" veya VSL** dedikleri bir ölçüm geliştirmiştir. İnsanların güvenliğe yatırdığı paranın nakit değerini tahmin edebilmek ve riskten kaçınmak veya onunla yüzleşmek için ne kadar harcayacağımızı hesaplayabilmek amacıyla ölçülebilir risk seviyeleri içeren veya bu risklerden kaçınan aktivitelere ait veriler kullanmak mümkündür. Dolayısıyla, örneğin, belli oranda risk içeren işlere ödenen ücretler ile hiçbir risk içermeyen benzer işler kıyaslanabilir: Asma köprü üzerinde veya bir petrol platformunda çalışan boyacının aldığı ücretin çit veya korkuluk boyayan kişinin aldığından fazla olması, riske ne kadar değer biçileceğine dair bir işarettir. Motorlu taşıtlar veya cihazlardaki güvenlik özelliklerine verilen değeri görmek için tüketim malları analiz edilebilir. Buradan bir topluluğun yaşama ihtimalindeki küçük artışlar için servetinden ne oranda verebileceğini belirlemek mümkündür. %0,0001'lik bir ölüm riskin-

* NHTSA: National Highway Traffic Safety Association [Amerikan Ulusal Karayolu Trafik Güvenliği Dairesi]. (y.h.n.)

9. Marion Fourcade, "The Political Valuation of Life", *Regulation and Governance* 3, 2009, s. 291-7.

** VSL: "value of statistical life" [istatistiki hayat değeri]. (y.h.n.)

den kaçınmak için 1.000 pound ödemeye hazırsam eğer, bu durumda benim VSL'im 10 milyon pound olur.[10] Bu rakamları hesaplamanın kesin yolu üzerinde kaçınılmaz şekilde çok fazla tartışma vardır; ancak Birleşik Devletler'de politika kararı için 7 milyon doların hemen altındaki bir değer kullanılırken, Birleşik Krallık'ta bu rakam cüzi bir 1 milyon pounddur.

Bu rakamları kullanarak üreticiler, işverenler, hizmet ve taşımacılık ağları, güvenlik araçlarını devreye sokmaları gereken seviyeleri hesaplayabilir. Örneğin bir modifikasyon, bir fabrikada, fabrikanın işletim süresi boyunca yarım insan hayatı kurtaracaksa, Birleşik Krallık'ta 500 bin pounddan veya ABD'de 3,5 milyon dolardan daha ucuza mal olmalıdır.[11] Başka şekilde ifade etmek gerekirse, işletme sahiplerinin yalnızca güvenlik iyileştirmelerinin maliyetinin faydasından az olduğu durumlarda harekete geçmesine gerek vardır; bu fayda bizim güvenlik için para ödemeye karşı bireysel ancak bilmeden gösterdiğimiz istek cinsinden anlaşılır.

Jacobs'un öyküsünde, bir firma temsilcisi White ailesine Herbert'ın korkunç bir kaza geçirdiğini, makineye kapıldığını söylemek için gelir. Şirket bu temsilci aracılığıyla oğlunu yitirmiş aileye en derin taziyelerini iletmekte, ayrıca Maw and Meggins'in [yani şirketin] olayla ilgili hiçbir sorumluluk kabul etmediğini ancak tazminat olarak belli bir rakam sunmayı uygun gördüğünü ifade etmektedir: 200 poundluk bu meblağ tabii ki Mr White'ın bir gece önceki dileğine eşdeğerdir. Perişan haldeki yaşlı adam oğlunun ezilmiş bedenini teşhis ederken (yalnızca kıyafetleri dolayısıyla tanınabilir haldedir), Maw ve

10. Theodore Bergstrom, Rodney Garratt ve Damien Sheehan-Connor, "One Change in a Million: Altruism and the Bone Marrow Registry", *American Economic Review* 99, No: 4, 2009, s. 1316.

11. Bu rakamlar ve sonraki paragraftaki örnekler Jonathan Wolff'ten gelmektedir, "Risk, Fear, Blame, Shame and the Regulation of Public Safety", *Economics and Philosophy* 22, No: 3, 2006, s. 409-27; Wolff bu konularla ilgili kapsamlı bir yaklaşım sunar. "İrrasyonellik tezi" en belirgin şekilde iktisatçı Cass Sunstein tarafından ifade edilmiştir. Wolff'un argümanına göre, risk modelleri kaçınılmazdır ve daha kurnazca kurgulanmalıdır; sebep, tehlike, olasılık, korku, suçlama ve utanç unsurlarını da hesaba katmalıdır (s. 427).

Meggins şirketinin pahalı iyileştirmelere kafa yormaya gerek duymadan belki de böylesi nice ölümü tazmin edebileceğini düşününce memnuniyet duymaktadır.

Bir ekonomist, riski algılama ve kaynaklarımızı yönlendirme yaklaşımımızda irrasyonel olduğumuzu, daha iyi yerlere harcanabilecek paraları israf ettiğimizi ve seçimlerimizle gerçek maliyeti başkalarına yıktığımızı öne sürebilir. Filozof Jonathan Wolff'un ifade ettiği gibi, demiryolu güvenliği iyileştirmeleri genellikle kurtarılan her bir hayat için 1 milyon pounddan çok daha fazla paraya mal olmaktadır; halbuki demiryolları nispeten güvenli bir taşıma şeklidir ve görüldüğü gibi iyileştirmeler de pahalıdır. Karayollarında ise benzer bir harcama çok daha fazla sayıda insan kurtarabilir. Havayollarında ise güvenlik önlemlerinin artırılmasıyla artacak maliyetler yolcuları araba kullanmaya sevk edecek ve dolaylı olarak daha fazla ölüme neden olacaktır. Patlayan arabalar ve tren kazaları çok kişinin bildiği, dikkat çekici olaylardır ve gerçekte olduklarından daha yüksek ihtimalle yaşandıklarını düşünürüz. Bu argümanın en sert saptaması ise küresel ısınma sorununda çıkar karşımıza; bazı ekonomistler kışkırtıcı biçimde, paranın, karşılığı kesin olmayan büyük masraflarla yükselen sıcaklıkları tersine çevirmek için harcanması yerine, gelişmekte olan dünyada küresel ısınmanın etkilerinin maskelenmesi için altyapı projelerine aktarılmasının daha iyi olacağını öne sürmüştür. Her sorunun altında yatan sav aynıdır: Ne yapacağımıza karar vermemiz için iktisatçılara ihtiyacımız var. Daha iyi kararlar almamıza yardımcı olmaları için maliyet-fayda analizine ve VSL'ye de ihtiyacımız var. Ancak bu savlar hayati bir noktayı ıskalar.

İş risk yönetimine geldiğinde, gün geçtikçe daha karmaşık tekniklerle uygulanan maliyet-fayda analizi bize ne yapmamız gerektiğini söyler gibi görünür. Ama aslında söylemez. ABD Trafik Güvenlik Dairesi'nin hayatın fiyatı gibi sosyal katkı temelli ölçümler ancak ve ancak en önemli şeyin ulusun zenginliğini maksimize etmek olduğuna karar verdiysek bize ne

yapmamız gerektiğini söyleyebilir. Riski bir tüketim etkinliği olarak modellemek, yaşamımızın belli bir parçasında ne kadar risk kabul ettiğimize dair yaptığımız tercihlerin, başkalarının bize karşı sorumluluğunu yargılamak için kullanılabileceğini iddia etmek olur. Örneğin birisi yeterince ücret almadığı için ya da doyurması gereken bir ailesi olduğu için araba almayarak tasarruf etmeyi tercih edebilir. Bu durumda ister işveren ister onu işe götüren taşıma şirketi olsun, ondan daha zengin ve daha güçlü olanların, onun verdiği bu kararla sorumlulukları hafiflemiş olur mu?

1994 yılında inşaat işçisi olarak çalıştığım bir dönem oldu. Sınavlarıma çalışırken yapı işçilerinin güneşin altında çalışmalarını izlemiş ve beden işçiliğinin kütüphanede kambur bir sırtla geçen uzun ders yılının ilacı olduğuna karar vermiştim. Yaz ayları için dersleri bir kenara bıraktığımda *London Evening Standard*'da yayımlanan küçük ilanlara göz gezdirmeye başladım ve Harrow'da yeni elemanlara ihtiyaç duyduklarını gördüm: Adaylar kendi botlarını getirmeliydi, eldiven ve miğferleri şirket veriyordu. İlandaki numarayı aradım ve sonraki pazartesi günü benim gibi yeni gelmiş bir düzine adamla birlikte sıcak temmuz güneşinde kulübesinin basamaklarından sert sert bakan al yüzlü ustabaşının karşısına çıktım.

Kendimi bir yıkım ekibinin parçası olarak buluşum böyle olmuştu. Büyük beton bir binayı içten dışa doğru yıkıyorduk. Çetin bir işti. Zaman zaman beşimiz çizgi halinde yan yana durur pnömatik çekiçleri savururduk. Bunlar ağır çelik parçalarıydı; her birinde büyük bir merdane boyutunda birer tüp vardı, tüplerin ucunda hareketli bir keski ve içlerinde hava basınçlı piston olurdu. Bu çekiçler ellerinizin arasında takırdar ve yumruğunuzu sıkmakta zorlanacağınız şekilde parmaklarınızın şişmesine neden olurdu. Bir saat kadar kullanıldıktan sonra da kalın iş eldivenlerimizi kavuracak kadar ısınırdı. Sıcak havada tişörtsüz çalışan adamlardan biri çeliği karnına değdirmiş ve on santim kadar deriyi yakıp soymuştu. Bir şey söylemedi ve sonraki sabah bir şekilde işe de geldi ama

su toplamış devasa kabarık eğreti bir sargıyla örtülüydü. Çekiçlere güç veren basınçlı hava, keskilerin yanındaki başlıklardan sızar ve kupkuru, acı kireç tozunu uyduruk ağız-burun maskelerimize ve koruyucu gözlüklerimize doğru savurur; arkamızda takırdayan kompresörler binayı mazot dumanının pis kokusuyla doldururdu. Zaman zaman hortumlardan biri dev bir parti balonu patlarmışçasına büyük bir gümlemeyle patlardı, bizler de yeni hortum takılana kadar beklemek zorunda kalırdık. Ve gürültü, Tanrım o gürültü... Duyardınız; hayır hissederdiniz, uykumuzda bile takırdardı o çekiçler. Bir keresinde bir duvarı yıktığımızda, yıkıntıyı kürekle el arabalarına atıp sonra da dev konteynirlere boşaltmıştık, tonlarcaydı. İlk gün işe yeni girenlerden ikisi eski bir ustaya akşamüstü çayı molasının ne zaman olacağını sormuştu. Adam yüzümüze pis pis bakmış sonra da tükürüp: "Lanet çay molası diye bir şey yok burada!" demişti.

Kirli, tehlikeli ve tatsız bir işti ve hepimiz bunun farkındaydık; o şantiyede irrasyonel risk körlüğü diye bir şey de yoktu. İlk hafta, yıkılan bir duvarın altında kalmaktan son anda kurtulmuştum. Jimmy adında İtalyan asıllı bir doğu Londralı olan ustabaşı neşeli, dev gibi bir adamdı; kenara çekilmem için bağırmıştı. Daha sonra bu olayın bir "herkes erkenden evine" günlerinden biri olacağını düşündüğünü itiraf etti. Birkaç gün sonra Jimmy'nin üzerine bir taş kitlesi düştü; yaklaşık bir düzine tuğladan oluşuyordu, normal bir ölümlünün işini bitirmeye yetecek miktardaydı. Bir duvarı indirdiği sırada bu taşlar da tavana tutunuyordu, ağır bir çekiç darbesinin ardından öne doğru eğildiğindeyse doğrudan sırtına düştü; omuzlarını silkip taşları attı ama sanırım yine de canı yanmıştı. Kısa süren molalarımızda güneşin altında çimlerde yatardık; muhabbet ederken de herkesin bazı ölümcül hikâyeler bildiğini öğrendim. Bunlardan aklımdan hiç çıkmayanı ise yarı tamamlanmış bir kulenin asansör boşluğundan düşen zavallı adamın hikâyesiydi. Boşluğun kenarına tutunmayı başarmış ve orada asılı kalmıştı; adamı çekip çıkardıklarında ve tekrar ayağa kal-

dırdıklarında o kadar sarsılmış haldeymiş ki yana doğru sendelemiş ve boşluktan aşağı ikinci kez düşmüş.

Birkaç hafta dayandım bu işe ama daha fazla götüremiyordum. Tam bırakmak üzereyken şansıma bir başka şantiyeye transfer edildim, Chelsea'de biraz daha nezih bir restorasyon işiydi. İskoç rock grubu Wet, Wet, Wet'in *Four Weddings and a Funeral* [Dört Nikah ve Bir Cenaze] için yazdığı tema müziği, dışarıda ağustos yağmuru serpiştirirken sürekli radyoda çalardı. Kral Yolu'na iki yüz metre mesafede bile tehlike ve tatsızlık anları yaşanabiliyordu.

Ekonomide, risk ve getirisi arasındaki pozitif ilişki nosyonuna göre bu işe çok iyi para ödeniyor olması gerekirdi ama durum hiç de öyle değildi. Hayatımda yaptığım en tatsız iş olmasının yanı sıra karşılığını en az vereni de buydu. On saatlik çalışma için günde 40 pound kazanıyorduk. Çalışma haftada altı gündü; herhangi bir yükseliş, ücret artışı da vaat etmiyordu. Bütün bunlar yetmiyormuş gibi bir de haftalık olarak elden ödeme alıyorduk.[12] "Saha görevlisi" Mick günde 60 pound kazanıyordu, bu rakam sessizce ve saygıyla telaffuz edilirdi. Sırık gibi uzun bacaklı kızıl saçlı bir İrlandalıydı; vahşi bir yabanilikle çalışır ve molalarda kızının bale ayakkabılarının fahiş fiyatından yakınır dururdu. Bu dünyadan geçiyor olmak Mick'in tadını kaçırıyor gibiydi.

VSL gibi ödeme hevesli modeller, politika maliyetlerini, kendi risk toleransımızı en iyi kendimiz hesaplayabileceğimizi varsayar. Ancak *mecbur kalma*nın etkisini görmezden gelir. Şantiyedeki yoldaşlarım arasında eski bir suçlu (olmasından şüpheleniyordum), sokaklarda yaşarken çalışmaya devam ettiğini iddia eden eski bir alkolik ve Jimmy'le Mick gibi acınası ücretlerle aile geçindirmeye çalışan ama refah devletinden aldıkları özgürlükten de gurur duyan adamlar vardı. Declan diye de biri vardı; iyi kalpli, dişleri dökülmüş, yaşlı bir Patrick

12. Daha açıkça söylemek gerekirse, birinci haftanın ödemesini ikinci haftanın sonunda alıyorduk; böylece işveren bizi çalışma süremiz boyunca kendine bağlamış oluyordu. Elden ödeme ise yarı zamanlı işlerde üzücü şekilde sık rastlanan bir durumdur.

Swayze'ydi; elli yaşında olduğunu düşünmüştüm ama daha sonra yirmi dokuzunda olduğunu öğrenmiştim. Daha o zamandan on beş yıldır şantiyelerde çalışıyordu. Ve nihayet bir de öğrenci vardı aralarında; kendisine ve herkese karşı değişmez bir sorumluluk duygusu olan, her gün çizgili gömlekler içindeki şehir halkıyla beraber toz ve kirle kaplı bir halde yeşil yapraklı banliyöye dönen öğrenci. Bir keresinde anlaşılmaz ve pek de umulmadık nedenlerle, eve dönüşümü büyük kirli bir kürekle birlikte bir arabanın portbagajında yapmıştım. Bu olmadık yolcu vagonunu paylaştığım güzel reklamcılık stajyerinin benimle bir daha konuşmamasına şaşmamalı.

Her gün, hatta yıllar yılı bu şekilde çalışması gerekenlerin yaşadıkları hayat, en azından riskten kaçınmak için para ödeme heveslerinin ödeme güçleriyle sınırlı olduğuna işaret olabilir. Neoliberal bir iktisatçı böylesi bir gerçek hayat verisinin yalnızca bu nedenle geçerli sayılıp sayılamayacağını tartışacaktır; bu veri bir başka ideal seçimler dizisinden ziyade gerçek hayatı yansıtır. Bir noktada sınırlar çizilmelidir, diyebilir neoliberal iktisatçı. Ancak bu sav doğrultusunda gidildiğinde sosyal bir adaletsizliğin iki kez tekrarlandığı sonucuna ulaşırız; bu, toplumun en şanssız kesimi için "çifte tehlike" anlamına gelir. VSL'nin öncülerinden olan Richard Thaler ve Sherwin Rosen adlı iktisatçılar, riskli işler için elde bulunan verilerin net ve sistematik olduğu saptamasını yapar; durum şüphesiz ki gerçekten böyledir.[13] Ancak doğru verilerin varlığı belli bir şekilde davranma mecburiyetimiz olduğunu göstermez. İnsanlar riski genellikle ondan sakınmaya yetecek kadar parası olmadığı için kabul eder ve riskin fiyatlandırılması alacakları ücretler açısından göz önünde tutulduğunda, hayatları tam anlamıyla ucuzlatılır: Çalışanın zarar görmesi halinde tazminat görece olarak daha düşük olma eğilimindeyken, riskten kaçınmak, ki artık bir görece daha pahalıdır, daha az gerekli

13. Richard Thaler ve Sherwin Rosen, "The Value of Saving a Life: Evidence from the Labour Market", *Houshold Production and Consumption*, Der. Nestor E. Terleckyj, National Bureau of Economic Research, New York, 1976.

hale gelir. Dolayısıyla hayata değer veren önlemler, onlara en çok ihtiyacı olanları korumaktan uzak kalır; bu ihtiyaç sahipleri için kaynakların kıtlığı o kadar hayati noktaya gelmiştir ki seçim yapma şansları kalmaz.

MALİYET VERİMLİLİĞİ VE SAĞLIK HİZMETLERİNİN DAĞITIMI

Thaler ve Rosen, analizlerine başlarken davranışlarımızın toplamda risk karşılığı biçilen objektif, bilimsel fiyatı açığa vurduğunu söyler ve kendi kelimeleriyle "hayatın değeri, o toplumun üyelerinin bir insanın hayatını kurtarmak için ödemeye istekli olduğu miktardır", noktasında pozisyon alır. Ancak (yalnızca kırk küsur sayfalık yoğun ekonomik yazılarının gösterdiği gibi daha sonrasında otuz yıl süren modelleme, test ve tartışmalardan bahsetmedik bile) VSL'nin kendisi de entelektüel ve teknik bir ortamla bütünleşik bir nesnedir. Özel bir ideolojik program çerçevesinde üretilmiştir ve bu anlamda 200 bin dolar rakamına çok benzer; yine bunlar gibi bir acayip hesaplamalar dizisi de 1970'lerde Büyük Britanya'da tıbbi hizmetlerin en iyi ve en faydalı kullanımına hakemlik etmesi için geliştirilmiştir.

Doktorlar ve sağlık hizmetleri yöneticileri her gün korkunç sorularla yüzleşir. Kimin tedavi görüp kimin görmemesi gerektiğine karar verirler. En kötü ihtimaliyle kimin yaşaması kimin ölmesi gerektiği kararına dönüşen bir sorudur. Argümanın öne sürdüğü üzere, eğer kaynaklar daima kıtsa bu durumda var olan paranın en faydalı kullanımına odaklanmamız gerekir; bu en faydalı kullanım da bazı standart ölçüm ve benzerleriyle anlaşılır. Büyümekte olan sağlık hizmetleri ekonomisi sayesinde, tedavilerin en faydalı şekilde bölüştürülmesi konusunda doktorlara karar vermelerinde yardımcı olacak bir yığın ölçüm çıkmıştır. Bunlardan en önde geleni Kaliteye Ayarlanmış Yaşam Yılı (QALY).[14]

14. QALY hakkında yazılmış çok fazla eser vardır. Sağlık hizmetleri ekonomisi alanındaki teknik konulara giriş için bkz. Michael F. Drummond ve arkadaşları,

Ana hatlarıyla, bir hastanın QALY'si, yaşayacağı tahmin edilen kalan yıl sayısının, bu yılların tahmini "kalite"siyle çarpılarak elde edilen sonuçtur ve 1 mükemmel derecede sağlıklı anlamına gelirken, 0 ölü olma halini ve hatta -1 ölüden de beteri işaret eder. Her zaman olduğu gibi hesaplama, daha fazla hesaplamaya dayanır: "Kalite" ölçümünün kendisi de tehlike ve engellilik skalalarının bir türevidir; ölçüm her geçen gün daha geniş çevrelerde kabul görürken, araştırmalar neticesinde özenle sayıya dökülmüş ve geliştirilmiş bu skalalar geri planda gözden kaybolur.[15] Biraz örnek vermek gerekirse, kişinin herhangi bir hareket engeli yokken "ciddi tehlike" yaşam kalitesi üzerinde az bir etki yapar (0,967); diğer yandan tehlike olmaksızın tekerlekli sandalye ve yatağa bağımlı olmak sırasıyla 0,875 ve 0,677 puana bedeldir. Kombinasyon çok daha zarar vericidir: Şiddetli tehlike ile birlikte tekerlekli sandalyeye bağımlı olma hali ve orta derece tehlike ile birlikte yatalak olma hali, ikisi de 0 puan alır, ölü olmaya eşdeğerdir; diğer yandan yatalak olmakla beraber şiddetli tehlike veya bilincin kapanmış olması hallerinin ikisi de -1 puan alır ve ölü olmaktan çok daha beterdir. Bu rakamlar başından beri faydasız eşitlikler sunar. Örneğin ölümcül bir kanserin son safhalarındaki bir hasta, komadaki bir hastayla aynı puanı alır; migreni olan biri de ölümden de beter puanını almıştır. Belirgin biçimde oldukça farklı olmalarına rağmen, bu koşulların üçü de kalite ölçümleri neticesinde orantılı hale gelir.

QALY mantığında, bir sonraki adımda uygulanan tedavi neticesinde QALY puanında görülen değişim, tedavinin maliyetiyle kıyaslanarak doktorlar ve idareciler için bir maliyet-fayda puanı türetilmesi sağlanır. İdareciler QALY'yi kullanarak, harcanan para karşılığında hangi tedavilerin daha fazla değer sunduğunu, bir başka deyişle harcanan pound başına

Methods for the Economic Evaluation of Healthcare Programmes, Oxford University Press, Oxford, 1998.

15. Orijinal kalite skalası Rachel Rosser ve Paul Kind tarafından geliştirilmişti, "A Scale of Valuation of States of Illness: Is There a Social Consensus?", *International Journal of Epidemiology* 7, 1978, s. 347-357.

kaliteye ayarlanmış yaşam yılı cinsinden tedavinin değerini görebilir. *Aynı* koşullardaki hastalar için farklı tedavi seçenekleri arasında karar vermek gerektiğinde bu yaklaşım kullanışlıdır; çünkü sağlık hizmetleri kaynakları her zaman sıkıntıdadır ve israf edilmemeleri gerekir. Diğer yandan QALY'nin daha sık rastlanan kullanım amacı, aynı koşuldaki hastaların farklı tedavileri durumundaki maliyet-fayda durumunu değerlendirmek değil, farklı ya da orantısız hastalık ve koşullar arasında karar kılabilmektir. QALY ve kardeşi DALY (Engelliliğe Ayarlanmış Yaşam Yılı), idarecileri, harcanan para karşılığında en yüksek değeri veren tedavilere öncelik vermeye iter. Akademik dergi *Journal of Medical Ethics*'in editörü John Harris'in QALY'yi "hayati tehlike yaratma potansiyeli olan bir araç" ve daha yakın zamanda da "ahlaksızlık" ve "ahmaklık" olarak tanımlamasına neden olan unsur da maliyet-fayda analizinin, evrensel bir ahlaki akıl yürütme prensibi mertebesine yükseltilmiş olmasıdır.[16]

Harris ve diğerlerinin QALY'yle ilgili endişelerini bazı örnekler daha iyi açıklar. Bu ölçüm, bir insanın şiddetli rahatsızlık ve engellilik hali içinde daha uzun bir yaşam geçirmektense daha kısa ama daha sağlıklı bir yaşamı tercih edeceği fikrinin doğruluğuna ya da en azından akla yatkınlığına dayanır. Bu yaklaşım doğru olabilir ama olmayabilir de. Ölümcül bir hastalığın pençesinde büyük acılar çeken bir insan son aylarına ve hâlâ bu ayların sunabileceği olasılıklara tutunabilir. Hatta, son aylarını yaşayan bir insanın, her gününe, bizim gibi bir haftadan öbürüne rahatça akıp gidenlere oranla çok daha fazla değer verdiği kolaylıkla görülebilir. Dahası, Harris'in işaret ettiği gibi, biz bu kuralı kendimiz için kabul etsek dahi, bu, onun kişiler arasında geçerlilik kazanacağı anlamına gelmez; başkasının hayatının kısa ve sağlıklı olmasındansa kendi hayatımın uzun ve rahatsız olmasını pekâlâ tercih edebilirim.

16. John Harris, "QALY Fying the Valuc of Life", *Journal of Medical Ethics* 13, 1978, s. 117-123; Harris, "It's not NICE to Discriminate", *Journal of Medical Ethics* 31, 2005, s. 373-5.

Eğer yedi kişinin tedavi edilmemeleri halinde yaşama umutları olmasaydı ancak ameliyat olmaları halinde altı tanesinin birer mutlu yıl yaşamaları umulurken yedincinin yedi mutlu yıl yaşaması umulsaydı, yaşam yılı bazlı bölüştürme şeması yedinciyi kurtarırdı. Topluluk halinde bakıldığında belki herkes için en iyi sonuç bu olabilirdi; ancak yakında ölecek olan altı kişinin, arkadaşları ve aileleri için pek de memnuniyetle karşılanacak bir yaklaşım olmazdı. Hayatla ilgili olarak QALY'nin fark edemediği, her birimiz için önemli ve kişisel bir şey var. Harris'in dediği gibi, hayat bir *sine qua non* [olmazsa olmaz]. Öyleyse farz edelim ki, bir idareci kalça protezi, diyaliz ve yaşam desteğinin devamı arasında seçim yapmak zorunda olsun. Kalça protezi ucuz bir ameliyattır ve yaşam kalitesinde ölçülebilir bir gelişim sağlar, QALY başına maliyeti düşüktür. Diyaliz pahalıdır ve orta dereceli rahatsızlık içindeki bir ömrü uzatır. Maliyet-fayda analizi standartlarına göre, kalça protezi diyalize göre çok daha iyi bir tedavidir çünkü QALY, diyalizin yıllar yılı devam eden sıkıntısını bir *maliyet* olarak görür. Ancak hasta, diyalizin muhtemel alternatifini, yani ölümü tabii ki çok daha kötü bir sonuç olarak değerlendirmektedir. Yaşam destek ünitesindeki şanssız insan için -1 değerindeki bir QALY, onun yaşamını korumak için harcanan paranın faydasının eksi seviyede (hiçbir tedavi uygulanmamasından daha kötü) olduğunu söyler ve makine kapatılmalıdır.[17]

Buradan hemen görebiliyoruz ki ucuz, maddi açıdan verimli düzenlemeleri maliyeti yüksek müdahalelere tercih eden bir idari rejim problemlere neden olabilir. Bu rejimin odak noktası yaşam yıllarındadır, yaşamlarda değil; faydadadır, ihtiyaçta değil; daha kesin sonuçları olan düşük riskli tedavileri tercih eder. Yaşlanmış, ölümcül kanser hastası kendisine pek fazla sempati duyulmasını bekleyemez. Yanıklar ve acılar içinde yatan bir trafik kazası kurbanı, "çifte riskli" durumla karşı karşıyadır; yaşam kalitesi, göreceği herhangi bir tedavinin ma-

17. Örnek John Rawles'a aittir; "Castigating QALYs", *Journal of Medical Ethics* 15, 1989, s. 143-147.

liyet verimliliğinin otomatik olarak düştüğü bir seviyeye indirgenmiştir.[18] Böylesi durumlar gerçekten yaşanıyor mu, diye merak ediyor olabilirsiniz. Cevap, evet, gerçekten yaşanıyor. 2006 yılında Birleşik Krallık'taki National Institute for Health and Clinical Excellence (NICE), alzaymır ve demans hastalıkları tedavilerinin, etkili olmalarına rağmen, maliyet-fayda durumuna dayanarak artık Ulusal Sağlık Hizmetleri tarafından gerçekleştirilmemesi önerisini getirmişti.

Harris'i maliyet-fayda yaklaşımını "ahlaksızlık" ve "ahmaklık" olarak itham etme noktasına getiren de aslında bu karardı. Ancak sağlık hizmeti ekonomistinin savı da bir o kadar basittir. Kaynakları sınırlı bir dünyada yaşıyoruz; dolayısıyla her davranış biçiminin bir maliyeti var: başka projelerden koparılan kaynaklar.[19] Birisine tedavi imkânı sağlamak, bir başkasından bir başka tedaviyi mahrum bırakmak anlamına geliyor. Net ve şeffaf bir ölçüte ihtiyacımız var. NICE'nin kararını savunanlar, bir tedavinin fazlasıyla pahalı olarak değerlendirilmesi gereken bir noktasının olması gerektiğini iddia etmişti (örneğin tek bir tedavi bütün Ulusal Sağlık Hizmetleri kurumunun bütçesini aşarsa ne yapılabilir?) ancak asıl problem bu noktanın nerede olması gerektiğine karar vermektir. Bu tartışmayı özellikle şaşırtıcı hale getiren ise herkesin, kendince, tedaviye erişim eşitliğini tartışıyor olması. Felsefeci Harris'e göre, eşitlik, sınırlandırmaları kaldırmak ve fiyattan bağımsız olarak herkese aynı tedavi imkânlarını sunmak anlamına geliyor. Sağlık hizmetleri ekonomistlerine göre ise eşitlik, mevcut kaynaklar dahilinde mümkün olan en çok "sağlığı" üretirken kimsenin aldığı tedavide gereğinden fazla açgözlü olmamasını garanti altına almaya çalışıyor.

NICE'nin, IVF [*in vitro fertilizasyon*-tüp bebek] hakkındaki kararını düşünün; tüp bebeklerin yalnızca yirmi üç ve otuz dokuz yaş arası kadınlara uygulanabilir olması gerektiğini

18. John Harris, "QALY Fying the Value of Life"
19. Alan Williams, "Cost-effectiveness Analysis: Is It Ethical?", *Journal of Medical Ethics* 18, 1992, s. 7.

çünkü tedavi etkinliğinin bu yaş aralığında en muhtemel olduğunu öne sürüyordu. Eğer amacımız IVF'ye harcanan paraların mümkün olduğunca çok sayıda bebek dünyaya getirmesiyse, NICE'nin bu kararı anlamlıdır diyebiliriz; ama IVF'nin amacının çocuk yapamayan kadınlara gebelik fırsatı vermek olduğuna inanıyorsak, o zaman bu kararın hiçbir mantığı kalmaz. Sağlık hizmeti kaynaklarını nasıl bölüştürmeyi seçtiğimiz, doğrudan sağlık hizmetinden ne anladığımıza bağlıdır: Hizmetin ne *fayda* sağlamasını bekliyoruz?

QALY'nin savunması, tabii ki, rakamsal analizlerin bilimsel titizliğini tercih etmemizin, bizi insani yargıların keyfiliğinden kurtardığı şeklindedir. Ancak rakamsal hesaplamalar çok uzak noktalara kadar gidiyor ve QALY'nin ardında saklı çok fazla çalışma var. Oluşumuna dahil olan her bir kararı takip eder ve tanımlarsak, uzman değerlendirmelerinin ve bir o kadar da keyfi varsayımların olduğu noktalara ulaşırız. Sağlık hizmetleri ekonomisinin merkezindeki objektiflik iddiası, hesaplama zincirinin belli noktalarındaki kaçınılmaz değerlendirmelerin varlığıyla baltalanır; uzmanlardan oluşan bir grup gençlerin yaşlılara oranla kurtarılmaya daha layık olduğunu ya da birisinin çektiği ağrının bir başkasınınkinden daha acı verici olduğunu düşünebilir. Ancak bu durum kişiden kişiye değişir. Kıt kaynakların uygun şekilde bölüştürülmesi veya riskin önlenmesinin finansal boyutu üzerine değerlendirmeler yaptığımızda bu kişisel farklılıklar daha da geniş çapta önem kazanır. Çiftçiler ve sabanla ilgili basit örnekte dahi çiftçilerin gelecekteki muhtemel kazançlarına dair ellerindeki kaynaklara dayanarak yaptıkları kişisel değerlendirmeler, piyasanın çıktılarını şekillendiriyordu. Karmaşık organizasyonel yapılarda ise hesaplama daha detaylı ve kompleks hale gelir; herhangi bir kararın nihai şeklinin ardında daha da fazla sayıda uzmanlık gerektiren veya keyfi değerlendirme saklı kalır. Neticede bir insanın tadını çıkardığı hayatın kalitesini ve bir ilaç veya cerrahi müdahalenin bu kaliteyi artırma seviyesini doğru tespit etmek nasıl mümkün olabilir ki? İnsanlar

psikolojik olduğu kadar fiziksel olarak da birbirlerinden farklıdır. Dış faktörler (özellikle aile ve arkadaşlardan oluşan çevre) yaşam kalitesine önemli bir katkıda bulunur. Ve yalnızca faydaya göre yapılan bir bölüştürme, eşit derecede hatta daha önemli olarak kabul edebileceğimiz diğer erdemleri görmezden gelir: adalet duygusuna hitap eden erdemleri veya belki de belli bir acıdan mustarip olanları tedavi etme sorumluluğumuzu.

Sağlık ekonomisinin düsturu "kanıta dayalı politika"dır ve burada kanıtların üstlendiği bir rol gerçekten vardır. Ancak sağlık hizmetlerinde uzmanlığın rolünü anlayabilmek ve her şeyden öte sağlık sektörünün sunmasını umduğumuz hizmeti açıklıkla, demokratik biçimde tartışabilmek için *değerlendirme yapma*nın da bir rolü vardır. Hangi verinin toplanacağına ve hangi kanıta ihtiyaç duyulduğuna ancak ve ancak sağlık sektörünün ne yapmasını istediğimizi belirlediğimizde karar verebiliriz.

1980'lerin ortasında QALY üzerine tartışmalar medyada ilk kez patlak verdiğinde, bu tartışmalar QALY'yi icat edenlerle ve özellikle de York Üniversitesi'nden Alan Maynard ve Alan Williams'la alakalıydı. "Mavi gözlü, mavi takım elbiseli" Williams, sağlık hizmetlerinde yaşanan sorunlara dair yaptığı rasyonel analizi sunmak istediği dönemde medyanın gediklisi haline gelmişti. Kalça protezi ile diyaliz arasındaki kıyaslama Williams'a aitti, rasyonel bir bütçeleme için kışkırtma niteliğindeydi: 1986 yılında diyalizin maliyeti QALY başına 14.000 pound iken, kalça protezininki bir QALY için 750 pounddu. Williams medyaya, iktisadi yaklaşımların bizi götürdüğü sonuçlardan kaçmamamız gerektiğini söylemişti: Diyaliz makinelerini kapatmalı ve parayı başka şeylere harcamalıyız. Aslında 1980'ler boyunca York'un bilimsel araştırmalar bölümü de patlama yaşamış ve 1989 yılında üç sosyolog sağlık ekonomisi üzerine yayımladıkları kitapta Williams, Maynard ve meslektaşlarını (bunun kişi ve mekân adları içeren bir kitap olduğuna dikkat etmek gerekir), ölçümlerinin objektif gerçekliği kadar

kendi yükselişlerine de odaklanmış (yalnızca) bir başka özel-çıkar grubu olarak tanımlamıştı.[20]

Otuz yıl sonrasında, yani bugün, Williams ve Maynard'ın bu işten başarıyla sıyrıldığını açıkça söyleyebiliriz. Sağlık alanında maliyet-fayda yaklaşımı artık yerleşik hale gelmiş güvenilir bir ölçüm durumunda: NICE, alzaymır hastalığına artık tedavi uygulanmaması gerektiğine alenen hüküm getirebiliyor; ayrıca kendi yaptığım araştırmada benim ele geçirdiğim bulgulara göre, karaciğer nakli topluluğu da kapalı kapılar ardında, nüfus yoğunluğu yaşam süresi simülasyonlarıyla deneyler yaparak organların en uygun dağıtımını saptamaya çalışıyor.[21] QALY'nin icadının renkli, yerel özellikleri bir kenara bırakılırken, icat, kabul gören bir metodoloji, bürokratik idarenin dava hukukunda bir başka emsal haline gelmiş durumda.

Bu, izlenmesi tehlikeli bir yol. Ekonomik yaklaşım odak noktasını tedavi görenlerden ziyade tedavilere ve harcanan paraya kaydırıyor. Harcanan pound başına vizitesi yapılan hasta sayısıyla ya da eşdeğer bir ölçümle değerlendirilen verimli kaynak kullanımı anlayışında hastalar, pürüzsüz idari işleyişin engelleri haline geliyor. Eğer maliyet-fayda mantığı yeterince sistematik olarak uygulanırsa, eğer gündelik uygulamalarda yeterince normalleştirilirse, bu durumda sağlık hizmetlerinin kalitesi yalnızca maliyet-tasarrufu *anlamına gelir*. Özel sektör, hizmetlerin verimliliği anlayışına dayanarak hasta peşinde koşacaktır ve koşar; bu noktada da aynı problemin bir başka yüzüyle karşılaşırız: İnsanlara daha düşük fiyatları anlatmak, şefkat ve ilgi gibi soyut faktörleri göstermekten *çok daha kolaydır* ve eğer her bir faktörün sıralandığı ve tartıldığı bir ortam yaratmakta ısrar edersek, odak noktası kısa sürede verimliliğe doğru yönelecektir.

20. Malcolm Ashmore, Michael Mulkay ve Trevor Pinch, *Health and Efficiency: A Sociology of Health Economics*, Open University Press, Buckingham, 1989.
21. Philip Roscoe, "A Moral Economy of Transplantation: Competing Regimes of Value in the Allocation of Transplant Organs", *Value Practices in Life Sciences*, Der. Claes-Frederik Helgesson, Francis Lee ve Isabelle Dussange, Oxford University Press, Oxford, 2014.

Dünyanın önde gelen tıp dergilerinden biri olan *The Lancet*'ta son dönemde yayımlanan bir köşe yazısına göre, Birleşik Krallık hükümetinin Ulusal Sağlık Hizmetleri kurumunu başarısız bir işletme olarak konumlandırmış olması, "hükümetin, hasta bakımını ve güvenliğini merkezinde tutan bir sağlık hizmetleri sistemi yürütmenin sorumluluklarından kaçınmasının en içten pazarlıklı ve aynı zamanda kurnaz yollarından biri olarak yazılmıştır".[22] *The Lancet*, ekonomik değerlerin sağlık hizmetlerini sömürgeleştirmesine izin verildiğini; bunun neticesinde de doktorlardan, öncelikle verimlilik, maliyet tasarrufu ve finansal gücü ön plana koyan işadamları ve idareciler olmalarının beklendiğini öne sürüyor.

Ulusal Sağlık Hizmetleri, Birleşik Krallık'ta 2009 yılında Mid-Staffordshire Ulusal Sağlık Hizmetleri Kuruluşu Vakfı'nda yaşanan şoke edici sağlık skandalıyla sarsılmıştı. Hastalar sistemli tacize maruz kalıyor, saatlerce kendi dışkıları içinde yerlerde yatar halde bırakılıyor ya da hasta bakıcıların eziyetine maruz kalıyordu. Olay Robert Francis QC (İngiltere'de Sağlık Hizmetleri Kalite Komisyonunda Yönetim Kurulu üyesi) tarafından soruşturulduğunda, yazdığı ilk "Francis raporu, hedef odaklı öncelikleri ve rekabetçilik ilkelerini problemin merkezi olarak gösteriyordu. Diğer yandan ardından gelen ikinci bir rapor da problemin, vakfın kurum kültüründen kaynaklandığını belirtiyor ve sistemin tüm parçalarının "kültürel sağlığı"nı ölçmek için "kültürel barometre" gibi bir araç talep ediyordu. Mid-Staffordshire skandalından bu yana on bir farklı vakfa daha kabul edilemez derecedeki yüksek ölüm oranları nedeniyle "özel önlemler" getirildi. Ulusal Sağlık Hizmetleri içindeki bu yetersizliklerin artışı, bir şeylerin korkunç derecede kötü gittiğini ve ekonominin değerlerinin bir çözüm olmaktan ziyade bir sebep olduğunu gösteriyor. Ulusal Sağlık Hizmetleri kurumunun kültürü üzerine çalışma yapanlar, "kültürel sağlığı" ölçme yönündeki herhangi bir adımın durumu bir başka

22. *The Lancet*, 382, No: 9892, 17 Ağustos 2013, s. 57.

kutucuğa tik atma durumuna indirgeyeceğini, maliyet-fayda yaklaşımının bir başka şekline bürüneceğini iddia ediyor.[23] Halbuki sağlıklı bir kurum kültürünün gelişebilmesi için zamana ve rahat alana ihtiyaç vardır; tıpkı sorumluluk duygusu gibi kültür de zor iştir.

Sıralamalar yükseköğretim sektörünü yeniden organize etme gücünü buldu ve öğrenci olma kavramını değiştirerek dönüştürdü. Kredi notları, borç alanlarla verenleri daha öncesinde hayal bile edilemeyen şekillerde birbirlerine bağladı ve finansal mühendisliği korkunç derecede ve küresel boyutta kolaylaştırdı. Hayatın değerine ekonominin getirdiği bakış açısı, risk yönetiminde ve sağlık hizmetlerinin sağlanmasında, kaynakları yönlendirme ve problemleri yönetme şeklimizi değiştirdi. Sağlık hizmetleri, odağında maliyet tasarrufunu ve verimliliğini tutan ticari bir işletme olarak yeniden konumlandırılırken, risk de bir başka tüketim ürünü haline getirildi. Bu dönüşümlerin her biri, piyasanın ve piyasanın vücuda getirdiği ilişki şeklinin (sert rekabet, tüketim gelenekleri ve her bir kararda uygulanan maliyet-fayda analizi), neyin adaletli ve neyin doğru olduğunu değerlendirmenin yegâne uygun yolu olduğuna dair politik bir düşüncenin varlığıyla tetiklenmektedir.

Toplumu nasıl organize edeceğimize ve neye değer vereceğimize dair böylesi sorular ve değerlendirmeler kesinlikle halka açık tartışmaların konusudur ve rakamlar da zaten her zaman bu tartışmaların bir parçası olacaktır. Ancak karşımızda duran ekonomi bilimi, iktisadi değerlendirmenin önemli olan tek söylem olduğu bir dünya yaratmaya çalışmaktadır. Ekonomik modeller ve analizler rakamsal unsurları vücuda getirirken, dilimizi sömürgeleştirirken ve bildiğimiz her şeyi değiştirirken, sağlık hizmetlerinin ve risk anlayışının merkezi-

23. Huw Davies ve Russell Mannion, "Will Prescriptions for Cultural Change Improve the NHS?", *British Medical Journal*, http://dx.doi.org/10.1136/bmj.f1305, 346, 1 Mart 2013.

ne alması gereken uzmanlık, değerlendirme ve insanlara karşı sorumluluk hissi gibi olgular bir kenara itilmekte. Sonraki bölümde ekonomik mantığı en ham halinde, bedenlerimizin alınıp satılmasını incelerken göreceğiz ve şu soruyu soracağız: Her şey satılık mı?

Üniversite Harçlarınızı Ödememek için Ne Yapabilirsiniz?

Öğrenciyken çalışmak sık rastlanan bir durumdur ve kendi hikâyemin de gösterdiği gibi, öğrencilerin tatsız, küçük işlerde çalışması gayet normaldir. Eğitimin bireysel olduğu kadar ortak bir çıkar olarak da görüldüğü, kişisel yatırımla kişisel kazanç arasındaki nedensellik çizgilerinin bu kadar belirgin çekilmediği bir düşünce şeklinde, öğrencilerin girdiği bu işler genç bir insanın eğitiminin bir parçası olarak algılanır: oyalayıcı, bilgilendirici ve hatta karakter geliştiricidir. Bir bireyin ortak çıkara mantık çerçevesi içinde vermesi beklenen hizmet boyutunun da bir sınırı olabilir. Öğrenciden, bu eğitimin ücretini ödeyebilmesi için kendisine zarar vermesi, tüketmesi veya doğru yoldan çıkması beklenemez.

Neoliberal dünya görüşü böylesi ayrımların hepsini söker atar. Onun düşünce yapısına göre bizler üretken makineleriz; gelir elde eden, maliyetleri üstlenen yumuşak başlı, söz dinleyen bedenleriz. Varlığımızın hiçbir yanı bu ekonomik analizden kaçamaz. Zekâ, yetenek ve fiziksel özelliklerin çeşitli derecelerinden oluşan birer donanım ihtiva ederiz ve tüm benliğimizden en büyük kazancı sağlamak için de sermayeyi bir donanımdan diğerine kaydırmakta özgürüzdür. Çekici ancak zeki olmayan bir adam modellik kariyeriyle görünümünü zenginliğe dönüştürebilirken; buna eşdeğer şekilde, akıllı ancak çekici olmayan bir adam da, örneğin, yüksek maaşlı işinden kazandığı paralarla yeni elbiseler alarak, hatta estetik operasyon geçirerek daha iyi müşteri, daha yüksek sosyal statü, daha çekici bir eş ve benzer arayışlara girişebilir.

Neoliberal de, tıpkı Marx gibi, üretim aktivitesini insanlığın özü olarak algılar. Ancak neoliberal, bireyin sömürülmesini eleştirmez, hatta *mecburi kılar*: Her daim kendi varlığımızın girişimcileri olmamız gerekir. Hepimiz her an Allie gibi olmalı, kendimiz üzerinden iş yapmalı, varlıklarımız üzerinden maksimum kazanç sağlayacak şekilde kalabalık piyasalarda rekabet etmeliyiz.

Bu anlamda, daha önce gördüğümüz gibi, eğitim almak için ücret ödeyen öğrenciler gelecekteki kazançları maksimize etmek için entelektüel donanımlarına yatırım yapar. Fayda biçeceklerdir; bu yüzden maliyeti omuzlamaları gerekir. Dolayısıyla aynı anlayışla, çekici ve genç bir adam da okul harcını çıkarmak için sahip olduğu fiziksel sermayesini çeşitli yollarla satabilir. Parasını çıkarabilmek için cinsel hizmet sunabilir. Alternatif yol olarak, üniversite harcı karşılığında bir böbreğiyle veya karaciğerinin bir kısmıyla vedalaşabilir. Böylesi bir takasın ulusal düzeyde kurumsallaştırılarak burs haline getirilmesini öneren ciddi bir akademik makale dahi okudum.[1]

1. Jake Linford, "The Kidney Donor Scholarship Act: How College Scholorships Can Provide Financial Incentives for Kidney Donation While Preserving Altruistic Meaning", 2008.

Bu gibi ticari işlemlere neoliberal iktisatçının itiraz etmesi zordur; duruma rıza gösteren iki yetişkin arasında gerçekleşen bir iktisadi alışveriştir neticede, iki taraf da kendi kazançlarını maksimize etmeye çalışırken tercihlerini fiyat bağlamında ifade etmektedir; bu demokratik özgürlüğün temeli değil midir?[2] Dolayısıyla serbest piyasa heveslisi, böylesi bir alışverişe karşı gösterilen herhangi bir isteksizliği irrasyonel bularak görmezden gelmeli ve riskli iş, fahişelik ve böbrek satışı arasında herhangi bir ahlaki fark gözetmemelidir.

Neoliberal iktisatçıların yaptığı gibi, ahlaki çıkışları ve protestoları bir kenara bırakarak, dikkatimizi bu ticari işlemleri mümkün kılan denkleştirme ve metalaştırma süreçlerine verelim. Dikkatimizi çekmesi gereken sadece paranın transferi değildir, aynı zamanda bu ticari işlemin gerçekleşmesine imkân veren düşünce şekline geçiştir. Şu anda nasıl da kolaylıkla gelecekteki kazanç, üniversite eğitimi ve böbrek satışı kelimelerini aynı cümleye sığdırabildiğimizi sorgulamalıyız ve böyle bir bağlantının ahlaken olabilirliğini tartışmanın (ve kabul edebilmenin) nasıl olup da sıradan bir durum haline geldiğini incelemeliyiz.

BİR CESEDİN MALİYETİ

Organ pazarına karşı en güçlü savlar, yasadışı organ ticaretinin neden olduğu sefalet ve sömürüye birinci elden şahit olanlardan gelir.[3] Kaçınılmaz olarak, organını satmak ancak ve ancak en fakir ve ekonomik olarak en çaresiz olanların düşündüğü bir durumdur. Bu kişiler sattıkları organ karşılı-

2. Gerald Dworkin, "Markets and Morals: The Case for Orgon Sales", *Morality, Harm and the Law*, Der. Dworkin, Westview Press, Boulder, CO, 1994, s. 155.

3. Burası ve sonraki paragraf, B. Cohen ve C. Wight, "A European Perspective on Organ Procurements Breaking Down the Barriers to Organ Donation", *Transplantation* 68, No: 7, 1999, s. 985-990; Madhav Goyal ve çalışma arkadaşları, "Economic and Health Consequences of Selling a Kidney in India", *Journal of the American Medical Association* 288, No: 13, 2002, s. 1589-93; *Nancy Scheper-Hughes*, "Keeping An Eye on the Global Traffic in Human Organs", *The Lancet*, 10 Mayıs 2003, s. 1645-8; ve Javaad Zargoosh, "Quality of life of Iranian Kidney 'donors' ", *Journal of Urology* 166, 2001, s. 1790-99.

ğında acınası bir ödeme alırken, sonrasında sağlık hizmeti ve destek alamadıkları için de sıkıntı yaşar. Göründüğü kadarıyla da birçoğu organını vermesi için kandırılmış ya da yanlış yönlendirilmiştir. Organ kaçakçılığı Organwatch'ın kurucusu antropolog Nancy Scheper-Hughes, bu yasadışı ticareti küreselleşmenin en büyük şeytanlıklarının bir işareti olarak görür: "Genel olarak, böbreklerin dolaşımı Güney'den Kuzey'e ve Doğu'dan Batı'ya doğru olmak üzere yerleşik ana rotalar çiziyor; yani daha fakirden daha zengine, siyahtan kahverengiye ve sonra da beyaza, kadından erkeğe veya yoksul, düşük statülü erkekten daha varlıklı erkeğe doğru gidiyor."[4] Bulguların gösterdiğine göre, alınan para da, bir iş kurmak veya eğitim için harcanmak yerine tefecilere geri ödeme olarak yitip gidiyor, kalan miktar olursa da gıda ve giyim gibi temel harcamalarda tükeniyor.

Peki bu iş, suç örgütleri tarafından değil de yasal bir ticaret olarak yapılsaydı ne olurdu? Organ satmanın yasal olduğu İran'da, sefalet yüzünden operasyon sonrası sağlık hizmeti birçokları tarafından alınamıyor ve organı satmış olmak şiddetli depresyona, evlilikte problemlere ve sosyal problemlere yol açıyor. Donörler kendilerini zayıf düşmüş ve çalışamaz halde buluyor, neticesinde de daha büyük felakete sürükleniyor; bazıları ikinci böbreklerini nasıl satabileceklerini bile düşünür hale geliyor. İran'da organını satan 300 kişi üzerinde yapılan bir araştırmada, yaşam kalitesinde artış olduğunu söyleyen *tek bir* donöre dahi rastlanmamış.

Dolayısıyla, deneysel olarak, varlıklı böbrek alıcısıyla fakir böbrek satıcısı arasında eşit, adil ve karşılıklı faydaya dayanan bir ticari işlem gerçekleştiği savına katılabilmek pek mümkün değildir. Tam tersine, şu an var olduğu haliyle organ ticareti, piyasayla ilgili problemli olan her şeye örnek teşkil eder: Zengin daha fazlasını alır ve fakirin de elinde kalan daha azı olur.

Peki serbest piyasa heveslileri böylesi bir kanıta nasıl cevap verebilir? İhtiyaç durumunu aktarma şansları vardır ve onlar

4. A.g.e., s. 1645.

da her durumda böyle yapar. Gelişmiş ülkeler çaresizlik içinde organ nakline ihtiyaç duymaktadır: Prosedürler daha rutin ve daha güvenilir hale geldikçe bekleme listeleri de şişkinleşmiştir. Örneğin Birleşik Krallık'ta, 7 bin kadar insan böbrek nakli bekliyor ve birçoğu nakil yapılamadan hayatını kaybedecek. 313 milyonluk ABD nüfusunun ise 119 bin kişilik bölümü nakil beklentisi içinde, bu oran Birleşik Krallık'takinin neredeyse dört katı.[5] Bekleme listeleri, diyabet, böbrek yetmezliği ve karaciğer yağlanması gibi hastalıklara götüren obezite gibi yaygın problemlerden dolayı şişiyor. Organ nakli için talep bir hayli yüksek ve karşılanamıyor da. Organ bağışı teşvik ediliyor tabii ki ama organ satmak, kendinize ait olsalar bile, Birleşik Krallık, Kuzey Amerika ve her yerde hâlâ yasadışı; İran organ ticareti için yasal piyasası olan tek ülke. Dolayısıyla soru: İnsanların organlarını satmalarına izin vermiş olsaydık problem çözülür müydü?

Piyasanın arzı artıracağını kesin olarak söyleyemeyiz. Antropolog Richard Titmuss kan nakli politikasını araştırmış ve 1970 yılında kan veren insanlara para vermenin gönüllü bağışta bulunanları uzaklaştıracağı iddiasını öne sürmüştü.[6] Kan alışverişi birçok ülkede yasal hale getirildiğinden bu yana, öneriyi destekleyecek deneysel veriler elimizde var: Kan verenlere para ödemek, arzı artırmaktan ziyade değiştirir gibi görünüyor; kan verenlerin hızlı bir değişkenlik göstermesi kaliteyi düşürüyor. Kalite düşüyor, kalite kontrol masrafları artıyor ve arz da aynı kalıyor.[7]

Bu belirsizliğe rağmen, iktisatçının mücadelesi daha ziyade, eğer izin verilirse serbest bir böbrek piyasasının daha verimli bir çözüm olacağını ve beraberinde herkesin fayda sağlayacağını göstermek yönündedir. Detaylı hazırlanmış bir ekonomik

5. Birleşik Krallık rakamı için kaynak: http://www.organdonation.nhs.uk/; US figure: http://www.unos.org/.

6. Richard Titmuss, *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*, Allen & Unwin, Londra, 1970.

7. Kieran Healy, *Last Best Gifts: Altruism and the Market for Human Blood and Organs*, University of Chicago Press, Chicago, 2010.

model, yasallaştırılmış organ piyasası neticesinde dolar bazında ne kadar kazanç sağlayabileceğimizi göstermeye yardımcı olabilirdi. Bu anlamda, böylesi bir piyasaya karşı duran ahlaki savları bertaraf etmek, bir nicel modelleme uygulaması haline gelir: Organ piyasaları prensip sahibi itirazları *alt edebilecek kadar iyi* olabilecek mi? Bu soruyu cevaplayabilmek için böbrek fiyatlarını bilmemiz gerekir.

2008 yılının Ocak ayında altmış bir yaşında aramızdan ayrılan David Kaserman, Alabama'daki Auburn Üniversitesi'nde ekonomi profesörüydü. Hükümet için çalışan bir iktisatçıydı; bir akademisyen olarak endüstriyel organizasyon ve tekelleşme karşıtı ekonomi alanlarında hatırı sayılır bir otoriteydi. Ölümünün ardından verilen ilanlarda yazılanlara göre, sonuna kadar iyi bir hoca ve düzgün bir insandı. Bu hikâyede yer alma sebebi ise diyaliz tedavisi görmek zorunda kalmış böbrek yetmezliğinden muzdarip birçok insandan biri ve böbrek nakli alabilen daha az sayıda şanslı vatandaştan biri olmasıydı. Aldığı profesyonel eğitimi ve bilgiyi, nakil sistemini daha iyi organize etmenin bir yolu olarak gördüğü yapıyı savunmak için kullanmak Kaserman'a çok doğal görünmüş olmalıydı. Kaserman ve birlikte bir dizi belge üzerinde çalıştığı meslektaşları, eğer piyasa sistemi devreye girerse sosyal refahın artacağını göstermeye çalışmıştı; tüm dünya daha iyi bir yer olabilirdi.

Ulusların zenginliğinin (Adam Smith'in ortaya koyduğu gibi) çeşitlenen yeteneklere ve kaynaklara dayanan ticari ürünler üzerinde uzmanlaşılmasından ve bu ürünlerin değişiminden kaynaklandığı, klasik ve neoklasik ekonomilerin kabul ettiği bir önermedir. Neoliberallere göre, ticari ürünlerin serbest ticareti ve refah zaruri bir bağlantı içindedir; uluslararası ticaret derslerinde ekonomi öğrencileri, gümrük vergilerinin kaldırılmasının genel refahı artırdığını gösteren arz-talep grafiklerini kullanır. Kaserman ve meslektaşları da ürün ticareti için doğru olanın organ ticareti için de doğru olacağı mantığını kurmuştu: Engelleri kaldırın ve herkes kazançlı çıksın.

Ekonominin temel modeli arz-talep grafiğidir. Allie vakasında gördüğümüz gibi, herhangi bir ürünün fiyatı artarken daha fazlasının mevcut hale gelmesinin arz eğrisini yukarı çıkardığı varsayılır. Talep eğrisi ise aşağı doğru döner çünkü fiyat artarken talep düşer. Bu iki eğrinin kesiştiği nokta piyasanın denge noktasıdır: talebi karşılamaya yeter miktarda arzın var olduğu en düşük fiyat ve talebin arza ayak uydurabildiği en yüksek fiyat noktası. Denge fiyatı piyasa fiyatının laboratuvar versiyonudur, safkan ve gerçek dünya faktörleriyle kirlenmemiş bir fiyattır; arz-talep grafikleri gerçek hayatın pürüzlü düzensizliklerini yok sayarsak dünyanın nasıl görüneceğine dair ideal bir resim sunar.

Kaserman ve meslektaşları da insanların ölümünden sonra organlarını alabilme hakkı için bir denge fiyatı oluşturmak amacıyla bir model geliştirmeye koyuldu.[8] Metotları ise böylesi bir piyasa gerçekten var olmadığı ve elde gerçek veriler bulunmadığı için arz ve talep eğrilerinin bir benzerini yaratmaktı. Büyük varsayımları ise bu piyasanın var olduğu ve herkesin organlarını satmaktan memnuniyet duyduğu ya da en azından ölümlerinden sonra insanlardan organlarını toplama hakkının var olduğuydu. Peru'nun gecekondularında, mülkiyet hakkının neden olduğu daha iyi hukuki yaptırımlar da Erica Field'ın aşikâr döngüselliğini hatırlarsınız. Aynı problem burada da karşımıza çıkma tehlikesi taşıyor: Kaserman ve arkadaşları organ piyasasının iyi işleyeceğini göstermeyi başarmışlarsa da bunu, kimsenin bu piyasasının varlığına karşı çıkmayacağı varsayımıyla yaptı ve böyle yaparak da böylesi bir varsayımın geçerli olacağı bir bağlam yarattı.

En azından talep durumu açık görünüyordu: Nakil operasyonu uzun süren diyalizlere bir alternatif oluştururken, ekono-

8. Takip eden bölüm benim makalemden geliştirilmiştir, "On the Possibility of Organ Markets and the Performativity of Economics", Journal of Cultural Economy, 6, No: 4, 2013, s. 386-401. Okurlar o makalede konuya ilişkin diğer makalelere yapılmış atıfları da bulabilir. Süregiden tartışmada Kaserman'ın baskın varlığına rağmen, orijinal model şu çalışmada bulunur: A. Frank Adams, A. Barnett ve David Kaserman, "Markets for Organs: the Question of Supply", *Contemporary Economic Policy* 7, 1999, s. 147-55.

mistler talebin "elastik" olacağını (sigorta ve sağlık hizmetleri kuruluşlarının, fiyat dalgalanmalarına bakmadan organ satın alımlarına kaynak oluşturmaya devam edeceğini) varsaydı. Diğer yandan arz daha problemliydi. Kaserman ve arkadaşları "koşullu değerleme yöntemi" olarak bilinen bir stratejiden yararlandı; bu yöntem öncelikli olarak temiz hava gibi unsurlar için fiyat oluşturmayı amaçlayan çevre ekonomisinde kullanılıyordu. Ana hatları itibariyle bu metot faydalı ve basittir. Bireylere, bir ürüne sahip olmak için ne kadar para ödemeye hazır olduğunu ve bu ürünü elden çıkarmak için ne kadar parayı kabul edeceğini sorar; bu cevaplardan da arz eğrisini hesaplamak mümkün olur.

Kaserman ve meslektaşlarına daha sonra geri döneceğim. Şimdi bir süreliğine metodolojiye odaklanalım. "Koşullu değerlendirme yöntemi", tahminlerinin başarısızlığıyla ünlüdür. Örneğin ticarette "önyargılara demir atmak" denen halden muzdariptir. Meslekten olmayanların dilinden konuşmak gerekirse, katılımcıların cevapları veya değerlemeleri araştırmanın kurgusundan etkilenir. Temiz hava gibi, doğal bir dayanağın olmayan bir şeyin değeri için bu durum daha da fazla söz konusu olur. Örneğin size ikinci el bir aile arabası için ne kadar öderdiniz, diye sorsam gerçekten net bir fikriniz olabilir ve size cevap aralığını sıfır ile 50 bin pound ya da 5 bin ile 100 bin pound arasında versem de cevabınız pek değişmeyecektir. Fakat size sevdiğiniz bir film yıldızıyla yemek yemeyi önersem veya çocuklarınız için nükleer savaşsız bir gelecek sunsam, bu kez verdiğim fiyat aralığının üst sınırını yukarı çıkarmam sonuçları büyük oranda değiştirebilir. Buna ek olarak, bunun farazi bir alışveriş olması faktörü de probleme neden olur. Hayali bir akşam yemeği veya nükleersiz bir gelecek için bir o kadar hayali bir para ödeyebilirim ama hayali para kafa karıştırır. Bu nedenle ekonomistlerin tüm gayretlerine ve anket düzenleyicilerin özenli çalışmalarına rağmen bu metot halen yanıltıcıdır.

Metot aynı zamanda kaçınılmaz şekilde de politiktir çünkü insanlara bir şeye ne kadar değer verdiklerini sormak o

şeyin doğasını değiştirir. Bana şu an için fiyatı olmayan bir şeye, örneğin temiz havaya fiyat biçmemi istemeniz, o şeyi fiyatlı *hale getirir*, alışverişini yapabileceğimiz bir ticari mala dönüştürür. Bir metodoloji üzerinden gitmek ve politik karşı duruşu bertaraf etmek için sonuçlarını kullanmak, bu dönüşümü meşrulaştırır. İyi bilinen bir örnek durumu açıklayacaktır. 1989 yılı Mart ayında Exxon Valdez petrol tankeri, olağanüstü bir doğal güzellik alanı olan Prince William Sound'da karaya oturdu. Denize dökülen petrol miktarı bölgenin ulaşılmazlığı nedeniyle daha da vahim boyutlara ulaştı ve sonuç da, iyi bilindiği üzere, yalnızca bir BP tankerinin 2010 yılında Meksika Körfezi'nde geride bırakabildiği bir çevre felaketi oldu. Daha az bilinen ise Alaska eyaletine verilen milyar dolarlık tazminatı aklamak için kullanılan mekanizmadır. Eyalet tarafından bir ekonomi ekibi toplanarak 2,8 milyarlık bir "kullanım değeri" öne sürdü; bu muazzam rakam tüm Birleşik Devletler'de uygulanan bir koşullu değerlendirme modeliyle türetilmişti.

Bu büyük tazminatın, petrole bulanan kuş ve hayvanları kurtarma maliyetiyle hiç ilgisi yoktu, bu maliyetin büyük bölümü görece olarak zaten harcanmış küçük bir rakamdı. Eyaletin avukatları, Alaska'yı hayatı boyunca hiç görmeyecek insanlar için dahi, Alaska'nın var olduğunu ve gelecek nesillerin kullanımına açık olduğunu bilmenin bir değeri olduğunu öne sürdü. Dahası (işin asıl tartışmalı kısmı burası) bu "kullanım değeri"nin dolar bazında ifade edilebileceğini öne sürdüler.

Bu ekip, her bir hanenin Alaska'nın var olduğu bilgisinden türettiği faydaya bir nakit değer biçebilmek için hane halkına, "bu doğal kaynağı korumak ve elinizden kayıp gitmesini önlemek için ne kadar öderdiniz", diye açık açık sordu. Ekonomi ekibinin saptamasına göre her bir hane Alaska'nın güzelliklerini korumak adına 31 dolar ödemeye gönüllüydü; bu rakam 91 milyon Amerikan hanesiyle çarpıldığında Prince William Sound bölgesine atfedilen toplam değer 2,8 milyar doları buluyordu. Tazminatı analiz eden Marion Fourcade çalışmanın el değmemiş doğanın değerini "açığa vurduğunun" altını çizer,

ki bu anlamda Marion'un sözcük seçimi kasten ironiktir, çünkü açığa vurmak ifadesi, deney üstü bir gerçeğin netleştirildiği anlamını taşır.[9] Metot, araştırmaları, örneklemeleri ve istatistiki analizleriyle bilimsel bir çaba olarak sunulur; her zaman var olan ama hiçbir zaman uygun biçimde ortaya konulmamış olan bir dizi tercihi ve değeri ortaya çıkardığı ifade edilir. Bir doğal güzelliğe değer biçmenin en uygun ve doğal yolunun, bu güzelliğe alınıp satılabilen herhangi bir başka mülkiyet nesnesi gibi muamele etmek olduğunu varsayar. Bunun üzerinde gerçekten düşündüğünüzde, asıl şoke edici olan, insanların doğal güzelliğe ne kadar *az* değer verdiğidir. Tek kişilik orta karar bir akşam yemeği, bir spor ayakkabının bir teki veya her daim güzel bir doğal çevre, hepsi aynı fiyata; pek yüksek görünmüyor bu fiyat ama tüketici egemenliği ile doğal güzellik bağı bir kez kuruldu mu çözülmesi oldukça zordur.

Organ piyasası savunucuları aynı hamleleri kendi çalışmalarında yapmış ve benzer sonuçlara ulaşmıştı. Auburn Üniversitesi öğrencilerinden oluşan bir sınıfa (kendi ölümüne değer biçmek için en uygun kitle değildi belki de), öldükten sonra organlarının kendilerinde kalması için kaç para ödeyecekleri ve ölümlerinden sonra organlarının kendilerinden alınmasına kaç paraya izin verecekleri soruldu. Bu gençler çok uzak gelecekte olacak bir şey için ellerine şimdiden nakit geçmesi fikrine hevesli görünüyordu; sonuçta arz "teşviklere olumlu yanıt verir" nitelikteydi ve donör başı 1000 dolarlık bir denge fiyatı yeterli çıktı. Testi yapanlar, tıp biliminin tek bir kadavradan iki böbrek, bir karaciğer, bağırsaklar, pankreas, bir çift kornea, kemik iliği, doku ve varlığının pek farkında bile olmadığımız başka vücut parçaları da alabildiği bir ortamda, her bir organın fiyatının "yok pahasına" gideceği sonucuna ulaştı.[10]

Diğer yandan Auburn deneyinin daha yaşlı, daha geniş bir araştırma grubu üzerinde yapılmasıyla birlikte 1,2 trilyon do-

9. Marion Fourcade, "Cents and Sensibilitiy: Economic Valuation and the Nature of 'Nature' ", *American Journal of Sociology* 116, No: 6, 2011, s. 1721-1777.
10. Adams, Barnett ve Kaserman, "Markets for Organs: the Question of Supply", s. 154.

larlık bir denge değeri ortaya çıktı. Bize söylendiğine göre bu "şişkin" rakam, bu katılımcıların bedenleri karşılığı ne kadar parayı kabul edebilecekleri sorusuna karşın, böyle bir soruyu reddetme meyillerinden dolayı sıfır değer öne sürme düşüncelerinden kaynaklanmıştı.[11] Kaserman ve meslektaşlarının öğrenci denekleri, dolarları düşünerek yeterince memnun olabilirken; daha yaşlı ve belki de daha düşünceli bir grup, verdiği cevaplarla anketin temel varsayımını eleştirmiş oluyordu. Nihayetinde kullandıkları hesaplama araçları, gerçek dünyadan, kişisel etik değerlerden uzak durabilme mücadelesi içindeydi ve ilk araştırma, eğer var olsalardı organ piyasalarının kabul edilebilir olacağını dolaylı olarak gösterirken, ikincisi de bunun aksini net bir şekilde ortaya koyuyordu.

Ölüm sonrası organ piyasasının ahlaki statüsü belirsizliğini sürdürmektedir, en azından insan dipnotları değerlendirdiğinde durum budur. Ancak bu araştırma bir böbreğe fiyat biçmekten daha fazlasını da yapar. Kaserman ve meslektaşlarının arz-talep analizi kadavraya ticari mal muamelesi yapar ve böyle yaparak da kadavrayı bir ticari mal *haline getirir*. J. L. Austin'ın dilin edimselliği konseptini hatırlayın; bir ifadeyi telaffuz etmek dünyayı değiştiriyordu. Benzer şekildeki modellemeler de bir kadavranın, çok sevilen bir ilişkiden geriye son kalanlar olmanın yanı sıra 1,000 dolar değerinde bir nesne de olabildiği bir dünya çıkarır ortaya. Nihayetinde bilimsel olarak tahmin edilmiş bir değer de o değeri ortaya çıkarmak için ihtiyaç duyulan araçların yasal olup olmamalarına göre var olabilir.

Diğer yandan, artık bir fiyat var olduğuna göre organ nakli konusunda piyasaların var olup olmaması gerektiğini sormanın başka bir yolu da mümkün (iktisadi bir yolu). Fiyatların (iktisadi faktör) oluşturulduğu koşullar, metodolojik belirsizlikleri ve karmaşıklıkları da beraberinde götürerek arka plan-

11. Alison Wellington ve Justin Whitmire, "Kidney Transplants and Shortage of Donors: Is a Market the Answer?", *Contemporary Economic Policy* 25, No: 2, 2007, s. 131-145.

da kaybolur. Tıpkı Doktor Frankenstein'ın yarattığı canavar gibi, 1.000 dolarlık kadavra da zincirlerini kırar ve serbestçe dolaşmaya başlar. Kaserman ve meslektaşları, ardı ardına gelen makalelerinde organ piyasasının organize suçu ve karaborsayı sonlandıracağını iddia etti çünkü piyasa sayesinde organlar o kadar ucuzlayacaktı ki suç örgütlerine vakit ayırmaya gerek kalmayacaktı. Organ bağışını teşvik etmek adına eğitimi kullanmak üzerine yapılan bir tartışma için yazdıkları makalelerde de eğitimin pahalı ve verimsiz olduğu, 1.000 dolarlık kadavranın daha iyi bir çözüm olacağı sonucuna vardılar. Bu konu, ahlaki bir tartışma olmaktan çıktı veya ne tür bir dünyada yaşamayı istediğimizle ilgili bir tartışma da değil artık; eğitimin ve organ bağışının yalnızca üstün bir ekonomik modelle gerekçelendirilebildiği bir teknik simülasyon konusuna dönüştü.

YAŞAYAN BEDENLERE DAİR BİR EKONOMİ

Arz ve talep simülasyonları yaratmak, bir organ için fiyat oluşturmanın, dolayısıyla da kadavra "bağışları" için yapılacak ödemeleri yasallaştırmanın bir yoludur. Ancak kadavradan çıkacak organlara ait bir piyasa yaratmanın önünde halen net bir engel kalıyor: Söz konusu kadavranın sahibi zamanından önce ve hâlâ genel olarak sağlığı iyiyken ölmüş olmalı. Fakat gelişmiş yoğun bakım teknikleri gibi unsurlar, arabalarda emniyet kemerinin kullanılması ve yol güvenliğinin genel olarak daha iyi olması, bunların hepsi, kullanışlı ceset arzını azalttı.

Bedenlerin ve sermayenin takas edilebilirliği üzerine eğitim almış bir iktisatçı, canlı insandan organ satışını yasallaştırmak suretiyle daha güvenilir bir arz elde edilebileceği mantığını kurabilir ve canlı bir böbreğin değerini aramaya koyulabilir. Karmaşık ve detaylı bir değerleme, geçen bölümde karşılaştığımız İstatistiki Hayat Değeri mantığı izlenerek bireylerin tüketim davranışlarının analiz edilmesiyle ortaya çıkabilir: bir topluluğun, hayatta kalma ihtimalindeki küçük artışlar için ne kadar bedel ödeyeceğinin oransal olarak gösterilmesi. Riskli bir iş

için talep ettiğimiz prim veya daha güvenli bir tost makinesi için ödemeye hazır olduğumuz para miktarı gibi yaklaşımlar, tamamen organlarımız için adil bir değer bulmak amacıyla kullanılabilir. Bir başka deyişle, bu analiz, bir böbrekten ayrılma riskini ve rahatsızlığını üstlenmek için ne kadar para talep edeceğimizi göz önünde bulunduracaktır.

Ve kaçınılmaz şekilde Gary Becker da tam olarak bunu yaptı. Becker, Julio Elias'la birlikte canlı bedendeki böbreklerin ve ciğerlerin satış fiyatını hesapladı.[12]

Becker'ın hesaplaması şunu varsayar: "Bir organın saklama fiyatının üç ana ilave bileşeni vardır: ölüm riskine karşı parasal bir tazminat, iyileşme süresince kaybedilen zaman için parasal bir tazminat ve yaşam kalitesinde düşüş görülmesi riskine karşı parasal bir tazminat". Farklı şekilde ortaya koymak gerekirse bu hesaplama, fiyatı; ölüm, yaşam kalitesindeki düşüş, kayıp ve kazançlar açısından ele alarak tespit eder. Bir önceki bölümde gördüğümüz gibi, bu değerler halihazırda serbest dolaşım halindedir ve Becker bu rakamlardan faydalanabilir. İktisatçılar, insanların tercihlerini farklı kaynaklardan bulabilmek için de çok vakit ayırır: Örneğin farklı okullara, farklı suç oranlarına veya kültürel aktivitelere sahip bölgelere yakın olmak dışında her şeyiyle aynı olan evleri kıyaslayarak, ailelerin daha iyi eğitim, daha güvenli semt veya daha fazla kültür için ne kadar ödemeye hazır olduklarını hesaplayabilirler. Benzer şekilde, riskli işler için alınan ekstra paralar kıyaslanarak, insanların riski kabul ettikleri fiyatı veya "risk primi"ni saptamak mümkün olmaktadır. Ancak yıkım ekibindeki deneyimlerimin açıkça gösterdiği gibi, risk her zaman karşılığını o kadar da iyi ödemez ve bazı insanlar için risk almak mecburiyettir.

Hal böyleyken, en iyi hesaplamada dahi bir miktar tahmin devreye girer. Yaşam kalitesinde düşüş riskinin değerlendirilmesi zordur ve Becker bu noktada "cömert" (burada gelişigüzel anlamına gelir) bir 7.500 dolarlık değer biçer. Ameliyattan

12. Gary Becker ve Julio Jorge Elias, "Introducing Incentives in the Market for Live and Cadaveric Organ Donations", *Journal of Economic Perspectives* 21, No: 3, 2007, s. 3-24.

sonra toparlanma döneminde işe verilen aranın oluşturduğu maliyet de yıllık 35.000 dolar olan (23.000 poundun biraz altında) milli gelir üzerinden bir aylık kayba göre hesaplanır. Risk için ödenecek tazminat ise fabrikalardaki ve kamu işlerindeki güvenlik önlemlerinin fiyatını belirleyen rakamların aynılarından, var olan "istatistiki hayat değeri" rakamlarından türetilir. Becker ve Elias bu rakamlara dayanarak 15.200 dolarlık bir ödemenin piyasayı dengeye ulaştırmaya yetecek böbrek arzını sağlayacağı tahmininde bulundu. Karaciğer bağışı ise daha zorlu bir prosedür sunar, toparlanma süresi daha uzundur ve yaşam kalitesine etkisi de daha büyüktür, dolayısıyla fiyat da daha yüksek çıkar: 37.600 dolar karaciğerinizin üçte ikisi için piyasayı götürmeye yetecek fiyattır.

Becker'ın modelinin karmaşık yapısı yalnızca bazı değerlerin gelişigüzel yapısını gizlemekle kalmaz, bunun yanı sıra matematiksel hesaplamaların içinde saklı birçok varsayımı da gözden uzak tutar. Eğer riskin fiyatlanması, riskli işleri üstlenmeye en yatkın olanların (yeterince eğitim almadıkları, yeterli meziyetlere sahip olmadıkları, ekonomik sıkıntı içinde oldukları veya yalnızca mevcut riskin değerini hesaplayamadıkları için bu işleri üstlenirler) gerçek hayattaki iş seçimlerine dayandırılırsa, buradan hareketle ortaya çıkan fiyat da bedensel anatomilerinin bir parçasına veda etmeyi düşünenlerin büyük oranda yine aynı kişiler olacağı sonucunu doğurur. Becker'ın matematiği, tazminat rakamı için yıllık 35.000 dolar geliri baz aldığında bu seviyede bir sonuca ulaşır. Aynı hesaplama önde gelen Amerikalı ekonomi profesörlerinin risk tercihleri ve kazançları üzerinden yapılsaydı sonuç muhakkak ki oldukça farklı görünürdü. Becker'ın ulaştığı rakam yine de büyük bir rakam, cazip gelebilecek kadar büyük, özel okul harcı ödemeye yetecek kadar büyük; ancak bu rakamın cazibesine kapılanlar daima en yoksullar ve en zor durumdakiler olacaktır.

Böylesi değerlemeler ve yaklaşımlar günlük hayata da sızıyor. "Küçük Zheng" diye bilinen genç Çinli hastaneye yatıp

iPad alabilmek için böbreğini sattığında, küresel haber merkezleri Zheng'in yaptığı satıştan ziyade satın alma seçimine öfkelenmiş gibiydi.[13] Eğer Zheng bir iPad yerine üniversite eğitimi almayı tercih etmiş olsaydı, manşetlere çıkacağından dahi şüphe ederdim. Böylesi bir seçimi birçok kişi anlayışla ve sempatiyle karşılardı.

Richard Titmuss'un kan bağışı alanında bir piyasa oluşturulmasının sistemi ayakta tutan donörleri kaçıracağını iddia etmesinin üzerinden otuz yıl geçti. 2011 yılında, alanında İngiltere'nin önde gelen beyin takımlarından biri olan Nuffield Biyoetik Konseyi, insan bedeni ve teşvikler üzerine yaptığı konsültasyonun sonuçlarını yayımlamıştı; organ arzını artırmak için teşvik yönteminin kullanılmasının ahlaken kabul edilir olup olmadığını sorguluyordu. Bir başka deyişle, eğer kullanılırsa, teşviklerin arzı *artıracağını tahmin ediyordu.* Birleşik Krallık organ nakli hizmetlerinden kıdemli bir görevli bana küçük bir ödeme yapılmasının arzı büyük ölçüde artırabileceğini söylemişti çünkü "ne de olsa insanlar böyleydi işte"

Para ödemenin donörleri uzaklaştırması gibi, hayli güçlü ve dolaysız olan ekonomik mantık da diğer daha az somut endişeleri uzaklaştırır: Örneğin eşitlik ve adalet ya da doktorun "insana zarar vermemek" şeklindeki öncelikli prensibi gibi. Yaşayan bir bedenden organ almak, sağlıklı bir teni kesmek, arkadaşlar için veya sevilen yakınlar için yapılan fedakârca bağışlarda bile zaten yeterince zordur; dolayısıyla ekonomik alışverişe dayanan bir motivasyonla bu işi yapmaya çalışmak birçok cerraha fazlasıyla ağır gelebilir. Böylesi ahlaki konular ekonomik modellerin iddia ettiği objektiflik karşısında solup gider. Sağlık ekonomisti Anthony Culyer ekonomistlerin bugünlerde felsefeciler gibi konuştuklarının altını çizer. Ben de felsefecilerle vakit geçirmiş biri olarak, felsefecilerin, ekonomistlerin teknik argümanlarındaki varsayımları ve yapısal özellikleri değerlendiremedikleri için ekonomi bilimine boyun eğdiklerinden şüphe ediyorum. Ancak organ nakli üzerine

13. http://www.bbc.co.uk/news/world-asia-pacific-13639934.

oluşturulan savlar, ekonominin yalnızca tanımlamaktan çok daha fazlasını yaptığını gösteriyor: Ekonomi, tanımlamalarını gerçek yaşam sahnesinde eyleme döküyor. Ve durum böyle olduğu sürece de ekonominin neyi analiz ettiği gerçekten önem kazanıyor.[14]

POZİTİF EKONOMİ VE SEKSİN FİYATI

Milton Friedman, *Essays in Positive Economics** adlı çalışmasında değer yargılarından bağımsız, tarafsız bir bilimi savunuyordu. Friedman, ekonomi bilimi, ne olması gerektiğiyle değil, ne olduğuyla ilgilenir diye yazmıştı. Bu bilimin merkezinde ise kusurlu varsayımların kullanımı vardır.

Friedman bizden bir ağacın yapraklarını hayal etmemizi ister; yapraklar güneş ışığını en güçlü şekilde alan noktada en yüksek yoğunluğa ulaşır. Yaprakların sezgileri olduğunu, serbestçe hareket edebildiklerini ve aldıkları güneş ışığı miktarını maksimize etmek için bilinçli olarak belli bir konum alacaklarını varsayabiliriz. Bu varsayım ağaç yapraklarıyla ilgili olarak belli tahminler yapabilmemizi sağlayacaktır, bu tahminler de doğru çıkacaktır. Friedman, yapraklar düşünemediği için mi bu hipotez geçersiz sayılır diye sorar ve geçersiz olmadığını öne sürer. İktisatçı, yaprakların sezgileri olduğunu ve buna göre pozisyon aldıklarını iddia etmez, yalnızca *sanki öylelermiş gibi* düşünmek neticesinde elde edilecek sonuçların aynı olacağını iddia eder.

Buradan hareketle diyor ki Friedman, firmaların beklenen kazançlarını rasyonel olarak maksimize edebilmek *arayışındaymış gibi* davrandıkları hipotezini gerçekmiş gibi ele almak için yalnızca bir adım atmak yeterlidir. Ve gerçekten de böyle davrandıklarını görürüz, diyor; iş yapan insanlar tüm maliyet ve talep hesaplamalarını ele almasa da (örneğin

14. Öğrencilerimden birine, canlı organ bağışında "zarar verme" prensibine dikkat çeken Katherine Wall'a teşekkür ederim. Anthony Culyer, "Hic Sunt Dracones", *Medical Decision-Making* 32 (2012), s. 25-32.

* Milton Friedman, *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago, 1966. (y.h.n.)

marjinal maliyet ve marjinal gelirleri hesaplamazlar) davranışları böyledir.

Ancak iş yapan insanlar artık bunları da yapıyor. Friedman'ın makalesinden bu yana geçen altmış yıl boyunca işletme derslerinde genç idarecilere marjinal fayda ve marjinal geliri tartmaları ve birinin diğerine dokunduğu noktaya kadar üretimi zorlamaları öğretildi. Danışmanlık şirketlerinin ve şirket gurularının kesintisiz inovasyonları, yöneticilerin iktisadi bilgi destekli "bilimsel" seçimler yapabilmesine yardımcı olan bir donanım bolluğu yarattı. Ve Friedman'ın tüm iyi niyetine rağmen pozitif ekonomi normatif yargılardan kopmadı; normatif yargılar *yarattı*. Dünyada ekonomik varsayımlar o kadar normalleştirildi ve ders müfredatları aracılığıyla, popüler edebiyatla, çeşitli konuşmalarla öylesine etkin olarak aktarıldı ki artık nasıl davranmamız gerektiğine dair bir kılavuz haline geldi. Görünen o ki ne zaman laboratuvarda hazırlanan bir ekonomik hesaplama şekli görsek, kısa süre sonra dehşet verici, vahşi kuzenini karşımızda bulacağız.

Ekonomistleri cezp eden tartışmaya açık bir başka piyasa da cinsellik hizmetinin alınıp satılmasıdır. Bu konuda iyi gelişmiş bir piyasa var; dolayısıyla analistlerin laboratuvarda fiyat üretmelerine gerek kalmaz, dışarı çıkıp gerçek veriler üzerinde çalışabilirler. Ancak bu alanda analistleri rahatsız eden özellikle *bir* soru var: Fahişe olabilmek için insanın herhangi bir niteliğe veya özel meziyete, finansal sermayeye veya özel ekipmana ihtiyacı olmadığına göre, kazançları neden diğer sektörlerin çalışanlarından belirgin biçimde daha fazla? İngiltere verilerine göre fahişeler, beden işçilerinin üç katı ve beyaz yaka personelin iki katı para kazanıyor: Örneğin Londra'da, bedensel iş için haftalık kazanç 278 pound seviyesinde iken, beyaz yaka için bu rakam 465 pound ve fahişelik için 1.024 pound.[15]

15. Peter G. Moffatt ve Simon A. Peters, "Pricing Personal Services: An Empirical Study of Earnings in the UK Prostitution Industry", Scottish Journal of Political Economy 51, 5, 2004, s. 685.

Bir alanda ücretler özellikle bu kadar yüksekken, işe giriş için engeller de oldukça düşükken, çalışanların daha kazançlı olan bu alana kayması ve arzı artırarak fiyatları düşürmesi beklenir. Fahişelik vakasında bu durum gerçekleşebilir gibi görünmüyor. İşin riski ve tatsız yönleri, arzı sınırlandırıyor olabilir veya kadınları (mesleğin çalışanları esasen kadınlar) daha yüksek ücret istemeye itiyor olabilir. Ancak bu açıklama da yeterli olmuyor. Çünkü en büyük riski alanlar ve en tatsız çalışma koşullarına dayanmak zorunda kalanlar sokakta çalışan kadınlardır; yine de fahişeler arasında en az kazananlar da onlardır. Allie'nin hikâyesi de aynı noktayı kanıtlar nitelikte (ayrıca yüksek fiyatlar talebi de azaltmıyor) ve gözü pek ekonomiste bir bilmece sunuyor: Bu fiyatları yüksek tutan şey ne?

Burada Geroge Akerlov'un "limon piyasası"nı hatırlamakta fayda var. Akerlov satıştaki metalar hakkında orantısız bilgi dağıtımının etkilerini göstermek için ikinci el araba pazarı örneğini kullanır. İkinci el araba pazarında hangi arabaların yamalı ve tamir görmüş olduğunu, hangilerinin iyi durumda ve değerli olduğunu yalnızca satıcı bilir; dolayısıyla alıcı her zaman dezavantajlı durumdadır. Bu yüzden de alıcılar kendilerini çürük mal alma ihtimaline karşı korumak için daha düşük fiyat teklif ederek reaksiyon gösterirken, iyi kalite araba satan satıcılar da başka yere gider. Kısa süre sonra pazarda kalan tüm araçlar yamalı ve zarar görmüş "limonlar"dır.

Bu koşullarda, satıcı için çıkış yollarından biri, verdiği hizmetin kalitesine işaret edebilmek için çok daha yüksek fiyatlar talep etmek olur. Bir diğeri ise garantiye ve iyi şöhrete yatırım yapmak veya iktisadi alışverişe istikrar kazandıran ve rekabeti körelten uzun vadeli ilişkiler yaratmaktır. Allie bunların hepsini yapmış gibi görünüyor: "Kaliteyi" işaret etmek için fiyatlarını artırdı ve "sadık müşteriler"inden blok rezervasyonlar aldı. Dahası, bu alışverişte fahişe şahsi olarak incinebilir olduğu için, alıcının yüksek bir bedel ödemeye istekli olması da bir sinyal olarak algılanabilir; güvenilir ve tehlikesiz olduğunu an-

latmaya çalışmaktadır. Allie, en azından, hikâyesini yazan Levitt ve Dubner'ın ellerinde bu sonucu çıkarmış gibi görünüyor.

Ekonomistler, alıcıların satıcılar kadar bilgi sahibi olmadığı bu gibi durumlara "bilgi asimetrisi" adını verir. Bilginin erişilebilirliği gerçek dünya olaylarının ekonomik analizi açısından merkezi konumdadır; çünkü gördüğümüz gibi, bilgi, eksikliği halinde düşmesini bekleyebileceğimiz fiyatları destekleyerek fiyatlamayı etkileyebilir.

Bilginin yanı sıra ekonomik analizin diğer dayanak noktası maliyettir. Önceki bölümde QALY'nin baş mimarı olarak adı geçen sağlık ekonomisti Alan Williams şöyle söyler: "Bir ekonomist için, bir şeyin fiyatının ne olacağı, o şey uğruna neyin feda edilmesi gerekeceği ile belirlenir ve bu feda edilen, harcanan para miktarından çok farklı bir şey de olabilir".[16] Cinsellik hizmeti piyasasını modellemenin sağlam bir yolu da (en azından test edilebilir hipotezler yaratmak anlamında) fahişeliğinin karşısına konulabilecek "fırsat maliyetleri" (vazgeçilen şeyler) olduğunu ve alınan ücretlerin bu feda edilenleri telafi edeceğini varsaymaktır; bir başka deyişle, Levitt ve Dubner'in dilberinin yaptığı mübadeleyi tam olarak modelleyebilmektir.

Evet, bu doğru. Ekonomi biliminde fahişeliğe dair en fazla geçerlilik kazanan modelleme (en seçkin akademik dergilerde yayımlanmasına dayanarak bunu söyleyebiliriz), bir kadının *ya evli ya da fahişe* olabileceği varsayımına dayanarak yapılır. Dolayısıyla kadın, bu ikisi dışında bir şey olamayacağı gibi, ikisini birden de olamaz.[17] Eğer evliyse kendi çalıştığı işten ve evliliğinden gelir sağlıyordur; eğer fahişeyse yalnızca çalıştığı işten kazandıklarının tadına varıyordur. Dolayısıyla fahişelik kazancının diğer işlerde kazanılan paradan daima daha fazla olması gerekir çünkü bu fazla gelirler fahişenin evlenemeyerek kaybettiklerini telafi etmelidir. Evliliğin ekonomik getirileri mutluluk ve diğer faydalar türünden ifade edilirken, rakam-

16. Williams, "Cost-effectiveness Analysis: Is It Ethical?", *Journal of Political Ethics*, 18, 1992, s. 7.

17. Lena Edlund ve Evelyn Korn, "A Theory of Prostitution", *Journal of Political Economy* 110, No: 1, 2002, s. 181-242.

sal olarak 70.000 pound olarak tahmin edilmektedir; buradan hareketle, en azından ana hatlarıyla şunu söyleyebiliriz ki, evli olmamayı seçen bir kadın bu eksikliği telafi edebilmek için yıllık 70.000 poundluk bir ek gelir beklentisinde olmalıdır.[18]

Eğer bu varsayımlar biraz olağandışı göründüyse, hatırlayınız ki ekonomik modeller gerçek yaşama dair yaptıkları karmaşık tanımlamalardan ziyade, tutumluluklarıyla ve öngörme güçleriyle övülür. Bunun ışığında, basitleştirme bir erdemdir ve iktisatçının perspektifinden bakıldığında bu modelin gücü ücret farklılıklarına sağlam yaklaşımlar sunabilmesindedir: Fahişelik hâlâ davetkâr olmayan bir meslek ve ücretleri de hâlâ yüksek. Neden? Çünkü bu mesleğe ilişkin birtakım bedeller var.

Model, fahişelikten elde edilen kazançların diğer makroekonomik faktörlere bağlı kaldığını baz alarak ilave tahminlerde bulunabilir; örneğin kadınların genel anlamda yaptıkları işlerden kazandıkları ücret artarsa, bu durumda fahişe olmanın fırsat maliyeti de artar ve fahişelik ücretinin artarak bu kaybı telafi etmesi gerekir. Fahişelik ücretinin artması demek, onlara iş verenlerin daha yüksek ücret ödemeleri demektir, bu da daha az talep ve daha az fahişe anlamına gelir; sonuç olarak sefalet düşük fiyatlara, yüksek talebe ve dolayısıyla daha fazla fahişeliğe neden olacaktır. Erkek maaşlarındaki artış ise "eşlerinin harçlıkları"nın artışına neden olacak ve yine telafi için gerekli bedel artarak fahişelik ücretlerini yükseltecek ve fahişe sayısını azaltacaktır.

Bu model, "açıkladığını" iddia ettiğinde, ekonomi biliminin ne demek istediği ile geriye kalan herkesin bu terimden ne anladığı arasındaki gerilimi gerçekten gözler önüne serer.

18. Edlund ve Korn'un analizi karmaşıktır ve daha erişilebilir bir özete Peter G. Moffatt ve Simon A. Peters'in muhteşem yazısında rastlanabilir. "The Economics of Prostitution", *Economics Uncut*, Der. Simon Bowmaker, Edward Elgar, Cheltenham, 2005, s. 193-228. 70.000 pound rakamı Peters ve Moffatt'tan gelir; onlar da A. E. Clark ve A. J. Oswald'dan alıntı yapar, "A Simple Statistical Model for Measuring How Life Events Affect Hapiness", *International Journal of Epidemiology* 31, 2002, s. 1139-44.

Yukarıda listelenen tahminler ("eşlerin harçlıkları" ve diğerleri) deneysel olarak test edilebilir olmanın çok sınırlı yaklaşımı çerçevesinde gerçektir. Friedman, ekonominin açıkladığını söylediğinde, ekonominin tahminler yürüttüğünü ve bizim de bu tahminleri test edebileceğimizi anlatmaya çalışır. Popüler ekonomi edebiyatı, dünyayı açıkladığını iddia ettiğinde, kelime şu anlamda harekete geçirilir: Ekonomi anlamaz ama sürekli artan detaylarla tahmin yürütür.

Ancak diğer birçok insan için açıklama, dünyadaki çeşitli ve zengin sebep sonuç ilişkilerinin içyüzüne bakmamızı sağlayan bir süreçtir. "Eşlerin harçlıkları" fikri, kelimenin hangi anlamı açısından bakılırsa bakılsın, asılsız denebilecek kadar kusurludur. Fahişeliğin fakir toplumlarda yaygın olduğu doğrudur ancak kayda değer fırsat maliyetlerinin eksik olmasının haricinde, daha fazla bir açıklamaya ihtiyaç duyduğumuz da aşikâr. İktisadi açıklamalar kendi kendine yeter halde ve tamamlanmış görünür, diğer yandan gerçek dünya açıklaması genellikle eksiktir; yine de anlamaya çalışırız çünkü eğer anlamazsak yapılan tahminlerin geçici olarak doğru olmanın ötesine gidip gitmeyeceğini hiçbir zaman bilemeyiz. Felsefeci Robert Long bu probleme dair açık bir örnek sunar:

> Diyelim ki 2001 yılının başlarında bir teori formüle ediyorum ve bu teoriye göre de evrende her yıl bir Tolkien filmi üreten daimi bir Tolkien Gücü olduğunu varsayıyorum. Eğer Avusturyalılar, sinema filmlerinin insan iradesi dışı daimi güçlerin değil insan eyleminin ürünü olduğu gerçeğini, yarattığım bu teoride göz ardı ettiğimi söyleyip şikâyet ederlerse, şöyle cevap veririm: "Oh, evet, bunu biliyorum. Teorimin gerçekçi olmasına gerek yok. Önemli olan bu teorinin iyi bir tahmin yürütme unsuru olup olmadığı." Böylece teorimi 2001, 2002 ve 2003 yıllarında test ediyorum. Şu işe bakınız ki teorim her yıl işliyor! ... Ancak bu ardı sıra gelen filmlerin gerçek açıklamasına kafa yormazsam eğer, bu gösterime girme süreci 2004 yılında kırıldığında birden şaşkına dönebilirim.[19]

19. Robert Long, "Realism and Abstraction in Economics", *Quarterly Journal of Austrian Economics* 9, No: 3, 2006.

"Daimi Tolkien Gücü" konseptinin saçmalığı, gerçekdışı varsayımlarla gerçek dünyanın karmaşıklığından saklanarak laboratuvarda kalmaya devam edersek ulaşabileceğimiz sonuçların yapısını gösterir. Ancak ne yazık ki ekonominin kıt anlayışlı açıklama gücü gerçek hayata yayılır. Yukarıda aktarılan fahişeliğe dair ekonomik teori vakasında, fahişeliğin ücretleri ve fırsat maliyetleri arasındaki dengeyi bir "açıklama" olarak kabul etmeyebiliriz ve bir kadının neden bu farklı mesleği seçtiğine dair daha ince elenmiş bir açıklama getirmeye çalışabiliriz. Ancak Levitt ve Dubner, neden daha fazla sayıda kadının Allie örneğini takip etmediğini ve kaçırılan koca fırsatları bağlamında doğacak bedelleri katbekat aşan yüksek gelirlerin tadını çıkarmayı neden denemediğini merak ettiğinde, pozitif ekonominin "açıklayıcı olduğu"nu gerçekten düşünüyormuş gibi görünüyor.

Fuhuş ekonomisi burada durmuyor. Belki fırsat maliyeti ve yüksek ücretler modeli akıllıca olabilir ama bu olaydaki katılımcıların bedene gerçek anlamda nasıl değer biçtiğine fazla ışık tutmuyor. Organ piyasası heveslilerinin serbest ticaret modellerine benzer bir durum söz konusu; orada da analiz düzeyi kümelenmiş piyasa seviyesinde kalıyor ve tahminler de grupsal davranışlar düzeyinde yapılıyordu. Becker ve Elias'ın hayali simülasyonunun ücret verilerinden çok daha spesifik fiyatlar çıkarmak için risk primlerini kullandığı gibi, ekonomistler Peter Moffatt ve Simon Peters da, iş fahişelere vizite yapmak noktasına geldiğinde müşterilerin gerçekte değer verdikleri şeyin ne olduğunu saptamak için fiyatları analiz etti.[20]

Moffatt ve Peters, cinsellik hizmeti alanların yaptığı seansları yazabildiği bir çevrimiçi bildirim niteliğindeki "Punternet"e kaydedilmiş verileri kullandı. Bu veriler, fiyatları, seans süresini ve müşterilerin tekrar seans isteyip istemeyeceğine dair bildirimleri de içermektedir. Site, erkek ziyaretçiler için bir

20. Moffatt ve Peters, "Pricing Personal Services: An Empirical Study of Earnings in the UK Prostitution Industry", *Scottish Journal of Political Economy* 51, 5, 2004.

tür seyahat notları sitesi niteliğindedir. Punternet aracılığıyla Moffatt ve Peters, daima fiyat aracılığıyla gösterilen müşteri tercihlerini ortaya çıkarmış oluyordu.

Hevesli okurlar için bir özet geçeceğim: En yüksek paraları kazanan kadınlar ortalama 23,75 yaşında ve "çok zayıflar" "Farklı tip ekstralar" dışında, fiyatlar verilen hizmetten ziyade hizmet süresiyle ilişkili. Ve fırsat maliyeti modelinin teorik tahminlerini destekleyen bulgulara göre, fuhuş hizmetinde fiyatın en yüksek olduğu yer Londra'nın varlıklı merkezi iken, İskoçya ve Kuzeydoğu'da en düşük seviyede. Daha uzun süreli münasebetler, tıpkı daha tecrübeli kadınlar gibi, müşterileri daha fazla memnun ediyor; en büyük tatmini sağlayan kadınların yaş ortalaması 31,5. Moffatt ve Peters, bu nispeten daha yaşlı kadınların sürekli müşterilere daha çok değer verdiğini; bu yüzden de verdikleri hizmetin kalitesine dikkat ettiklerini tahmin ediyor. En beklenmedik bulguya göre ise çekici olmak (müşterilerin yaptığı tanımlamalar bazında saptanıyor) daha düşük fiyatla sonuçlanırken *çekici olmayan* kadınlar daha yüksek ücret alıyor. Bu noktada yine spekülatif bir açıklama devreye sokulmuş: Bu kadınlar (çekici olmayanlar) müşterinin tekrar geleceğini düşünmüyor, bu yüzden de alabildikleri en yüksek ücreti alıyor; müşterinin arama, yolculuk ve beklenti sürecine dahil ettiği "batık maliyetler"den faydalanıyor. Yapacağı ziyarete bu kadar yatırım yapmış olan müşteri, eli boş ayrılmaktansa fazladan ödeme yapmayı tercih ediyor.

Moffatt ve Peters şu sonuca varıyor: "İyi işleyen bir piyasada, müşteri memnuniyetini artıran her bir özellik bir fiyat artışı sağlamalıdır... Bu ve diğer bulgular, fuhuş piyasasının göstergelerinin kusursuz çalışmadığını ve gerçekçi olmayan kâr fırsatları bulunduğunu gösteriyor".[21] Bir başka deyişle arama maliyetleri, sanki üniversite kursu veya mükemmel kahve arıyormuşuzcasına problem yaratır. Bu maliyetler, yetersiz bilgiden veya bilgiye ulaşmanın zorluğundan kaynaklanabilir. Yüksek kalite bilginin serbestçe dolaşabildiği daha iyi işleyen

21. Moffatt ve Peters, "The Economics of Prostitution", s. 225.

bir piyasa, fiyat ve kalite dengesini daha iyi kurar ve sosyal refahın artışında daha etkili olur: İşin içindeki herkes daha iyi duruma gelebilir.

Fuhuş sektöründe ticari seksin yasallaştırılması bilgi akışını büyük oranda artıracağı için, yalnızca sosyal refah zemininde dahi yapılabilecek bir politika tartışması vardır. İster dondurulmuş konsantre portakal suyu veya hâlâ sıcak bir böbrek, ister nakit para karşılığı gerçekleştirilen sıcak ilişkiler olsun, bir meta için doğru olan bir diğeri için de doğrudur: Serbest piyasalar ve kişisel tercihler, ulusal refahın dayanak noktalarıdır. Tüm bunlar birbiriyle ilişkili olamayacak kadar absürt görünebilir. Ancak iktisadi simülasyonlar, bedenin kısımları ve cinsel hizmetler; piyasalarının yasallaştırılması tartışmalarına katılarak, izlenen politikaları etkileyebilir; tıpkı zararlı madde piyasaları üzerine yapılan tartışmalarda olduğu gibi: örneğin tütün ve alkol. Enformasyon maliyetleri üzerinde duran fuhuş sektörünün ekonomik analizi, zaman içinde en eski mesleği konuşma ve düzenleme şeklimizi değiştirebilir.

EKONOMİ BASKI KURAR

Ekonomistin, bilginin serbestçe dolaştığı ve büyük oranda mevcut olduğu, fiyatların karşılaştırılabildiği ve paranın değerinin karşılığını bulduğu iyi işleyen bir piyasaya adanmışlığı, gerçek hayata da yayılır. Ürün değerlendirme ve fiyat karşılaştırma sitelerinin, bizleri nasıl da dur durak bilmeden fiyat rekabetinin ve parasal değerin yarattığı ekonomik normlara ayak uydurmaya zorladığını zaten görmüştük. Bu siteler böyle yaparak, bizlere ürün ve hizmet tedarik etmek isteyenleri de iş yapabilmenin başlıca yolu olarak aynı kuralı kabul etmeye zorlar. Böylesi birçok mekanizmanın cinsellik hizmeti dünyasında dahi var olduğunu söylemekten dolayı gerçekten üzgünüm ve bunların en ünlüsü de en azından Birleşik Krallık'ta Punternet.

Yalnızca Birleşik Krallık'ı kapsayan bu cazibeli çevrimiçi kuruluş, faaliyete geçtiği 1999 yılından bu yana 14 milyon

pound değerinde satın alınmış cinsellik hizmetini yansıtan 110.170 "saha raporu" yayımladığını öne sürüyor. Bu raporların %90'ından fazlası "Kadın" (metinde aynen böyle) tavsiye etmiş durumda. Eğer dilerseniz en çok tavsiye edilen çalışanlardan oluşan bir listeye de başvurabiliyorsunuz (birinci sırada 2001 yılından 2011'e kadar 125 rapor alan "Newcastle'lı Rosina" var (daha önce "Sunderland'liymiş).[22] Sıralamaların (şehirlere ve eğitim kurumlarına ait sıralamaların), tanımladıkları kurumları yeniden şekillendirebilme gücü olduğunu daha önce açıklamıştım. Aynı süreci Punternet'in kirli sayfalarında iş başında görebilirsiniz; burada da "çalışan kızlar" veya "kadınlar", en fazla tavsiye edilen, müşteri memnuniyetini en fazla sağlayan, aldığı paranın hakkını en fazla veren olmak ve bu durumu en gözle görünür hale getirebilmek için sitedeki pozisyonlarının küratörlüğünü yapmaya çalışıyor.

Punternet, "ziyaretçiler"in değerlendirme sürecini de görünür kılıyor. Kullanıcılardan oluşan topluluğun neyin önemli olduğuna, neye değer biçileceğine ve nasıl değer biçileceğine karar vermesine izin veriyor. Sitenin saha raporları oldukça detaylı ve sefil ifadelerle dolu. Neyse ki Essex Üniversitesi'nden Lynne Pettinger, bünyesi zayıf olanlar için ziyaretçilerin deneyimlerinden nasıl bahsettiklerini ve değerli olanı nasıl ifade ettiklerini analiz etmiş. Hizmeti nitelendirmek için farklı yollar kullanıyorlar; müşteri ilişkilerini üst seviye fiyat düzleminde değerlendiriyor veya paranın karşılığını almayı fırsat köşesi reyonunda gezmek gibi görüyorlar. Aşağıda Pettinger'in çalışmasından alınmış iki tipik örnek görebilirsiniz:

> Açıkçası bu kadar para verdiğimde biraz zahmet edip zamanı daha rahat kullanmasını ve beni acele ettirmek yerine rahatlatmasını beklerdim. 18'imde değilim, bir makine de değilim ve öyle her durumda orgazm olamam. Gerçekten hayal kırıklığına uğradım...
> EB, oral veya birleşme fiyata dahildi ancak fazladan ödenen 10 poundla herhangi iki hizmeti kombine edebiliyordum... kondomu ağ-

22. www.punternet.com/frs/fr_stats.php.

zıyla takmaya başladı, çok hoş bir dokunuştu, sonra da bugüne kadar yaşadığım en iyi orallardan birini yaptı... PK çok iyi!!!![23]

Burada PK paranın karşılığı anlamına geliyor, EB de elle boşaltma anlamında. Çalışmada yer alan bir dipnotla Punternet kısaltmaları açıklanıyor; Pettinger'in tarafsız, akademik makalesi için gittikçe daha utanç verici bir tatsızlık. Pettinger bu saha raporlarındaki hikâyelerin, cinsellik hizmetinin satın alınmasını meşru bir tüketici aktivitesi olarak sunduğunu, müşteriyi para karşılığı hizmet alma hakkı olan kişi olarak gösterdiğini söylüyor. Tüketici egemenliği (müşteri daima haklıdır) anlayışı, bu raporların hepsinde dolaylı olarak kendini hissettiriyor. Dahası, site bir müşterinin nasıl davranması gerektiğini de tanımlıyor: İyi müşteri, araştırır ve kazancını maksimize eden rasyonel seçimler yapar ve site de bu seçimleri kolaylaştırmak için vardır.

İnternet sitesi, kendi tanımlamasına göre, "İngiltere'de fuhuş sektörüyle ilgili var olan bilginin takas edilmesini kolaylaştırmak için oluşturulmuştur" ve "daha az stresli, daha tadına varılabilir ve karşılıklı saygı içindeki seanslardan herkesin fayda sağlayabilmesi umudunu taşıyarak müşteriler ve kadınlar arasındaki karşılıklı anlayışı artırmayı amaçlamaktadır" Bir başka sayfa da şöyle söylüyor: "Erkekler belli bir kadını ziyaret etmekten hoşlanıp hoşlanmayacaklarına dair bir fikir edinmiş olacak. Kendileri hakkında olumlu raporlar yazılmış kadınlar da zaman ilerledikçe işlerinin arttığını görecek..."[24] Pettinger'e göre Punternet, insanların iyi hizmete değer biçtiği, yetkilendirildiği ve bu yetkiler aracılığıyla yaptıkları değerlendirmelerin (ahlaki değerlerin) pazarlık konusu yapıldığı, aleni hale getirildiği bir mecra. Pettinger Punternet'i böyle görmekte haklı ancak sitenin hizmet ettiği bir başka ve daha basit bir amaç da var. Site tam olarak yaptığını iddia ettiği şeyi yapıyor,

23. Lynne Pettinger, "Market Moralities in the Field of Commercial Sex", *Journal of Cultural Economy* 6, No: 2, 2013, s. 184-99.
24. http://www.punternet.com/index1.html; http://www.punternet.com/frs/fr_stats.php

bir piyasadaki bilgi alışverişini kolaylaştırıyor: alıcılar ve satıcılar arasında, alıcılar ve alıcılar arasında ve satıcılarla satıcılar arasında. "Çalışan kızlar"ı ziyaret etmeyi amaçlayanların fiyatları kıyaslamasına, piyasa fiyatını belirlemesine ve para karşılığı iyi hizmet almak istemesine imkân veriyor. Kadınların kendilerini emsalleriyle ve rakipleriyle kıyaslamalarına olanak tanıyor. Site, piyasa fiyatlarını oluşturuyor ve telaffuz edilemez kısaltmalarla belirlenen özel bir aktivite grubunu yasallaştırıyor; olumsuz cevaplara verilen yanıtlara kucak açıyor ve hizmet kalitesi üzerine yapılan tartışmalar açık alanlarda duyulabiliyor. Pettinger'in dediği gibi, bu site bütünüyle ele alınırsa, ticari seksin alınıp satılmasını yasallaştırıyor; bunun da ötesinde, satılan hizmetlerin ölçülebilirliğini ve bu hizmeti satanların metalaştırılmışlığını, ikame edilebilirliğini eylem aracılığıyla gözler önüne seriyor.

Ticari seksin bir meslek olarak statüsü üzerine çok sayıda tartışma var. Bazılarına göre bu meslek bir tür zulüm; hizmeti sağlayan kişinin kimliğinden ve kişiliğinden acayip taleplerde bulunan çok özel bir tür işçilik. Diğerleri içinse doğası itibariyle diğer iş türlerinden veya doğrusunu söylemek gerekirse evlilikten ve ev işlerinden farklı değil. Kadınlar için hayatları üzerinde yeniden bir tür kontrol sağlama fırsatı olarak değerlendirilebiliyor ya da seks işçiliğinin bir kariyer ve meslek olduğu, aktif ve girişimci bir kimlik ortaya koyma şansı olarak görülebiliyor.[25] Otonomiyi ısrarla öncelikli erdem olarak gören neoliberal yaklaşımlar, neyin satılıp neyin satılamayacağına dair tartışmaları suistimal ederken, ikinci gruptaki argümanlar galip gelir gibi görünüyor. Bu anlamda mutlu Allie ibretlik: Yüksek ücretler alıyor, müşterilerini dikkatle seçiyor ve bedenini olduğu kadar karakterini de satıyor.

25. Joanna Brewis ve Stephen Linstead'in iki makalesi, "The Worst Thing is the Screwing (1): Consumption and the Management of Identity in Sex Work", *Gender, Work & Organization* 7, No: 2, 2000, s. 84-97; ve "The Worst Thing is the Screwing (2): Contex and Career in Sex Work", *Gender, Work & Organization* 7, No: 3, 2000, s. 168-80, cinsellik hizmetinin satışını sarmalayan karmaşık argümanlara iyi bir genel bakış getirmektedir.

Punternet ise bunların hepsini mahvediyor. Allie kendini tekilleştirmek için, metalaştırmamak için uğraşırken, Punternet gibi bir internet sitesi tersi yönde büyük çaba sarf ediyor; "Kadınları", paranın karşılığını almak düşüncesine ve müşteri hizmetleri mantığına tabi, birbiri ile değiştirilebilir objeler haline getirmeye, metalara çevirmeye çalışıyor. Punternet, bize piyasa araçlarının ne kadar güçlü olduğunu hatırlatıyor. Neticede 14 milyon poundluk paralı cinsel münasebetin toplam tecrübesi karşısında, binlerce kullanıcıdan alınan verilerle birikmiş bir hesap karşısında bir kadın ne yapabilir ki? Gezi notları sitelerinin, otel sahiplerini disiplinize etmenin, özel hizmet beklentilerini ve standartlarını dikte etmenin yeni araçları haline geldiği gibi; burada da hizmet sunanlar, bir çevrimiçi motor tarafından düzenlenen ve yönetilen kamuoyu karşısında düpedüz zayıf kalıyor.[26] Neyin doğru (neyin en geniş kitlelerce kabul görür durumda) olduğu, muazzam gücünü etrafında topladığı iletişim ağlarından alan bir araç tarafından belirleniyor. Seks hizmeti satıcıları, ekonomik kanun ve protokollere bağımlı iktisadi adam ve kadınlar olarak yapılandırılıyor insafsızca. Onur yok burada, otonomi veya özgürlüğüne kavuşturulmuş kimlik de yok; yalnızca paranın karşılığını alma anlayışının ve acı verici açık rekabetin öğütücü yargılamaları var.

Şu ana kadar yılanın başı para oldu. İnsanlığa dair hallerin her birini ve her yönünü ticareti yapılabilir hale getirerek önceki bölümlerde bahsettiğim ekonomik anlayışın koordinasyonunda merkezi rol oynadı. Diğer yandan, paranın yardımı olmadan da iktisadi adam ve kadınlar olmamız bir o kadar mümkün. Böylesi bir dönüşüm, günümüz toplumunda gittikçe daha da doğallaştırılan bir kurum aracılığıyla gerçekleşti, çevrimiçi arkadaşlık siteleriyle. Sonraki bölümde bu 21. yüzyıl fenomeninin, Dennis Robertson'ın ümit ettiği şeyi nasıl gerçekleştirdiğini keşfe çıkıyoruz: aşkın ekonomize edilmesi.

26. Ingrid Jeacle ve Chris Carter, "In Trip Advisor We Trust: Rankings, Calculative Regimes and Abstract Systems", *Accounting, Organizations and Society* 36, No: 4-5, 2011, s. 357-377, seyahat notları siteleri in alana özgü mekanizmalarından bahsetmektedir.

Mesele Para Değil Tatlım

Çevrimiçi çöpçatanlık işi ciddi bir iştir.[1] Büyük arkadaşlık şirketleri yüzlerce milyon pound para kazanıyor. Avrupalı şirket Meetic'in her yıl yaklaşık 200 milyon euroluk cirosu var, tahminime göre yarım milyondan fazla yalnız kalbi temsil ediyor. Meetic, Avrupa'nın en büyük sitelerinden birkaçını işletiyor, ki bunlar arasında 2009 yılında Amerikan firmasıyla yaptığı anlaşma neticesinde match.com'un Avrupa ayağının

1. Bu bölüm, meslektaşım Shiona Chillas ve benim tarafımdan gerçekleştirilmiş çalışmayı temel almaktadır, çalışma kısmi olarak şu başlıkla yayımlanmıştır: "The State of Affairs: Critical Performativity and the Global Dating Industry", Organization, öncesinde çevrimiçi olarak doi:10.1177/1350508413485497 (2013). Makale, çevrimiçi arkadaşlığın "edimsel" yönüne daha fazla odaklanan bir analiz sunuyor.

işletilmesi de var. Meetic'in kurucusu Marc Simonici, verdiği ender röportajlardan birinde "insanların aşkı bulmalarına yardım etmeyi seviyorum" demişti; ancak her bir üyeden aylık 30 euro almayı daha çok sevdiğini söylemek de sanırım yanlış bir tahmin olmaz. ABD pazarını domine eden bir avuç dev şirketten biri olan eHarmony, Amerikan evliliklerinin %5'inde pay sahibi olduğunu iddia ediyor. Şurası açık ki daha büyük firmaların daha da büyük olmalarına yardımcı olan büyük ölçek ekonomileri var: Altyapı maliyetleri büyük oranda aynı kalır, daha fazla müşteri daha fazla kâr getirir ve dolayısıyla da reklam ve büyüme giderleri için daha fazla kaynak anlamına gelir. İletişim ağı etkisi de devreye girer: Her sıradan insan match.com'da eş aradığında, diğerlerinin de siteye üye olması için daha fazla sebep var olur. Burada da herhangi bir sosyal medya aracında olduğu gibi yalnızca zirvedeki birkaç şirket bütün endüstriyi kontrol eder.

Bu büyük şirketler, bu endüstriyi domine ettiği gibi, genişletmiştir de. Bunların yanında birçok orta sınıf site de vardır; bu işin karşılığını alacağını düşünen her dergi veya her gazetenin kendine ait birer arkadaşlık sitesi açıldı. Büyük süpermarketlerin de bu pazara yığılmalarının an meselesi olduğunu düşünebilirsiniz ve gerçekten de 2011 yılında Birleşik Krallık'ta toptancı mağaza Asda, insanları alışveriş alışkanlıklarına göre eşleştirdiğini öne süren bir arkadaşlık sitesi kurdu. (insanları bir yığın esprili cümleyle davet ediyordu: "Yeni arkadaşlık sitesini [*burada hangi süpermarket seçildiyse onun ismi bulunur*] duydunuz mu? Arkadaşım denedi ve hayatının alışverişini yaptı.") Bu daha küçük siteler, dev sitelerin sağlayabildiğinden daha özel münasebetler arayanların peşine düştükçe pazar küçük parçalara bölündü. Örneğin artık sayfiye yeri severler için, klasik müzik tutkunları, sportif tipler ve eski Oxford, Cambridge öğrencileri için, hızlı ilişki isteyenler veya "grinin elli tonu"nu arayanlar için siteler var. Tutkunuz ne olursa olsun ihtiyaçlarınıza adanmış bir arkadaşlık sitesi bulabilmeniz muhtemel; çünkü çevrimiçi arkadaşlık siteleri, bir eş bulmanın

tamamıyla sizin için doğru olanı bulmakla alakalı olduğu vurgusunu yapmaktan hiç geri durmuyor.

Günümüz arkadaşlık sitelerinin, eski bir problemin modern tezahürü olduğunu düşünmek insanlara cazip gelebilir. Neticede tarih boyunca görücü usulü evlilikler, düğünde beğenmeler, beşik kertmeleri ve tüm diğer usta işi çöpçatanlık mekanizmalarını gördük. Shiona Chillas ve ben son birkaç yılı bunları yakından izleyerek geçirdik. Ortak noktalarını analiz ettik, patentlerini okuduk ve kurucularıyla görüşmeler yaptık ve bir şeyden emin olduk: Hayır, bunlar eski problemin tezahürü değil.

İnsanların seyahat etme olasılığı, cinsel özgürlük ve cinsiyet eşitliği anlayışı belki çokça değişti ama gerçek hayatta bir partnerle tanışmanın temel mekanizmalarının çoğu hâlâ aynı. Okullar ve üniversiteler, insanları yaş, ilgi alanı ve sosyal gruplara göre ayırarak devasa, gayri resmi tanışma alanları olmaya devam ediyor. İlişkiler üzerine çalışma yapan akademisyenler, insanların benzer yaşlardaki, benzer eğitim ve altyapı sahibi kişilerle evlenmeye daha yakın olduklarını biliyor, ayrıca coğrafya da önemli rol oynuyor; o dünyada "bir tane" olan her nasılsa hep makul bir mesafede yaşıyor.[2]

Aynı zamanda böylesi faktörler ilişkilerin başarısını düşündüğümüz kadar fazla da etkilemiyor. Sosyal ve demografik açıdan benzer gruplarda yer alıyor olmak uzun vadeli ilişkilerin işlerlik göstermesinde hayati bir rol oynarmış gibi görünmüyor ancak yan etki oldukları söylenebilir, ekonomistlerin "arayıştaki güçlükler" dediği şeyin bir sonucu bu. Birçoklarının hâlâ yaptığı gibi eşinizle okulda veya üniversitede tanışırsanız aynı yaşta ve benzer eğitim altyapısına sahip durumda olmanız muhtemeldir; koşu pistinde, yemek kursunda veya cins köpek fuarında tanışırsanız ilgi alanlarınızın ortak olması muhtemeldir. Böylesi ortak noktalar kesinlikle bir ilişkiyi

2. Michael D. Botwin, David M. Buss ve Todd K. Shackelford, "Personality and Mate Preferences: Five Factors In Mate Selection and Martial Satisfaction", *Journal of Personality* 65, No: 1, 1997, s. 107-136.

harekete geçirebilir çünkü insanlara üzerine birlikteliklerini inşa edebilecekleri ortak deneyim havuzunu sunar; aslında en temel faktörler değillerdir. Kısa süre sonra, birlikte geçirilen zamanın getirdiği ortak deneyimler çok daha büyük bir ortak nokta yaratır.

Bir de zorlukla anlayabildiğimiz şu tuhaf genetik çekim meselesi var. İsviçreli genetik mühendisi Claus Wedekind meşhur "terli tişört" araştırmasını 1995 yılında yapmıştı; araştırmaya katılan gönüllüler karşı cins tarafından iki gün boyunca giyilmiş tişörtleri koklamış ve netice olarak bağışıklık sistemi kendilerininkinden en farklı olan kişinin giydiği tişörtü tercih etmişti. Wedekind'in deneyi, insanın birinden etkilenişinin, bilim insanlarının daha yeni yeni görebilmeye başladıkları bilinçaltı ve evrimsel faktörlerle tetiklendiğini gösteriyordu.

Artık internet sayesinde insanlar dünyanın öbür ucundaki kişilerle ilişki kurabiliyor ve yaş veya demografik faktörlerin yükü altında ezilmeden, en azından teoride kendi seçimlerini yapabiliyor. Arayıştaki güçlüklerin yükünü hissetmeye gerek kalmıyor; bilgi akışı kusursuz şekilde gerçekleşiyor ve arama maliyetleri sınırlanabiliyor. Bu seçenek bolluğu, başlarken doğru insanı bulmanın başarılı bir ilişki için temel nokta olduğunu öne sürerek dikkatini seçimin kendisine odaklıyor. Çevrimiçi sitelerin size en uygun eşi bulacağına dair o üstü kapalı ama her daim var olan duygu, bu ana iddiada saklıdır. Çevrimiçi arkadaşlık sitelerinin önceki çöpçatanlık ve evlilik sistemlerinden farklı olduğunu düşündüren unsur, "bir taneniz"in, herhangi bir tüketim malı gibi özelliklerinin belirlenip gelebileceği hissidir.

Peki bu doğru mu? O olmasa hiçbir zaman mutlu olamayacağınız bir Bay veya Bayan Doğru var mıdır? Yoksa birçok muhtemel eşleşme mi var ve iyi ilişkiler de zaman içinde iki tarafın karşılıklı çabalarıyla mı inşa ediliyor? Bu noktada psikoloji bilimi somut cevaplar verebiliyor. İyi giden ilişkilerin, partnerler birbirlerine empatiyle yaklaşmayı ve karşılıklı destek olmayı öğrendikleri için uzun vadede başarılı olduğunu

biliyoruz. Ayrıca bazı insanların hiçbir zaman iyi bir eş olmayacağı da kesinlikle doğru: Bazıları ilişkilerde kötüdür. Bunun tersi de doğrudur. Bazı insanlar da kiminle birlikte olduklarından *bağımsız* olarak ilişkilerde iyidir. Bu türden bir insanı tanımlayan bazı eski moda, bilimsel olmayan kelimeler de var: hoş, kibar, ilgili, annenizin ideal eşi tanımlarken kullanacağı türden kelimeler. (Tam da bu yüzden, ideal olmayan eşleri tanımlayacak daha eski kelimeler de var.) Netice olarak ilişki bilimi bize şunu söyler: Sizi kalpten, içten heyecanlandıracak iyi kalpli bir partner bulun ve onu bırakmayın. Ortak tecrübeler yaşayın ve fedakârlık yapmaya hazır olun. Değişin.

Diğer yandan arkadaşlık siteleri neredeyse tam tersini öne sürer: Sizinle aynı tarz şeyleri seven ve genel anlamda çekici bulduğunuz fiziksel özelliklere sahip bir partner bulun. Sizin için şu anda olduğunuz halinizle doğru olan kişiyi bulun. Değişmeyin ve ilk heyecanı yaşamayı da beklemeyin. Uygun eşi bulma problemini uzmanlara bırakın.

Benim kendi teorime göre, çevrimiçi arkadaşlık siteleri ticari bir fırsata dönüşebiliyor çünkü iki tür ilişki kurma anlayışının arasında ince bir çizgide duruyor. Bir yandan, dünyanın bir yerinde sizin için mükemmel birinin olduğunu söyleyen çağdaş yaklaşımlardan faydalanıyor, tam şu anda tam da size göre birini bulabileceğinizi öne sürüyor. Bu şekilde bir partner bulmak alışveriş yapmanın bir kolu niteliğinde. Diğer yandan, psikologlar çevrimiçi sitelerin ilişki konusunda iyi olan insanları olmayanlardan *ayırabildiği* konusunda hemfikir durumda. Dolayısıyla arkadaşlık sitelerinin söylemi, birtakım bilimsel ve akıllıca özellik sayesinde, gerçek yaşamın ve diğer internet sitelerinin yapamadığı eşleşmeler yapabiliyor olduklarını vurgulamak yönünde olur; yaptıkları şey, iyi kalpli, aklı başında insanları birbirleriyle temasa geçirip işin zor kısmını onlara bırakmak.

Parçalar halinde satılıp evde yapılan mobilya satmak gibi akıllıca bir iş. Müşterileriniz dükkâna gelir, kolileri toparlar, hafta sonunu çivi çakıp küfür ederek geçirir; bütün işi onlar yapar ama bütün parayı dükkân alır.

AŞK NASIL SATILIR

Çevrimiçi arkadaşlığın sunduğu bir diğer imkân da psikolog John Allan Lee'nin "pragmatik aşk" dediği şeyi, yani karşılıklı olarak ödüllendirici, istikrarlı ve kârlı bağlantıyı arayanlara fırsat tanıyor olması.[3] İlişkiye pragmatik bir yaklaşım getirilmesinin altında bu eşleşmenin ekonomik hesabı yatıyor; erkek ve kadın, karşılıklı randıman ve bu randımanın muhtemel paylaşımı açısından ele aldıkları olası menfaati maksimize etme hesabıyla ilişkiye yaklaşıyor. Dolayısıyla zekâ, iyi görünüm, çekicilik veya varsıllık gibi yönlerden en fazla niteliği olan bireyler birbirleriyle birlikte olmaya daha meyilli hale geliyor çünkü tıpkı beş kere beşin üç kere üçten büyük oluşu gibi bu birleşik menfaatler bu yaklaşımla büyüyebiliyor. Bu yaklaşımın ardında ekonomik hesaplar aramak da genel bir varsayımdır: İnsanlar çıkarcıdır ve koydukları sermaye üzerinden en büyük kazancı elde etmeyi umar.

Çevrimiçi arkadaşlık siteleri, örneğin Punternet'e oranla, iktisadi düşünce şekline çok daha doğrudan bir yakınlık içindedir. Punternet genel ekonomik prensiplerin bir tezahürü niteliğindeyken, arkadaşlık siteleri, aktif şekilde bu sosyal bilimin rasyonel seçim teorilerine dayalı prensipleri etrafında tasarlanmıştır. Burada ilk heyecana fazla yer yok ama bir sürü seçim hakkı ve verimli bir bilgi akışı var. Küresel arkadaşlık hizmeti sağlayıcılarından kıdemli bir yönetici (adı Michael olsun diyelim) durumu şu şekilde izah etmişti: "200 veya 500 üyesi olan yerel bir çöpçatanlık sitesi yerine, seçim şansının daha iyi olabilmesi için milyonlarca insanın bir araya gelebildiği bir sistem bu... İnsanların seçim şansı bulmalarına ve daha iyi seçimler yapabilmelerine yardım edebildiğimizi düşünüyorum."

Michael ve meslektaşı (ona da Norman demeyi uygun görüyorum) kendi şirketlerinin algoritmasının nasıl kurulduğunu anlattı. Şirketin kurucusu, bir psikolog olan Norman'ı, eş bulma algoritmalarını oluşturabilmek için gerekli veriyi bir

3. Bu konuya dikkatimi çektiği için Anne Meike Dackweiler'a teşekkürler.

araya getirme konusunda yardımcı olması adına işe almıştı. O güne kadar hiç kimse uzun süreli ilişkilere anlamlı tahminler sunabilecek veriler toplamamıştı, bu yüzden de bu ikili işi kendileri yapmaya soyundu. Neticede tahmin, bütün arkadaşlık sitesi algoritmalarının elzem bir parçasıdır; ilişkiyi satabilmek için hangi ilişkinin yürüyeceğini tahmin etmeniz gerekir. Böylece girişimci ve psikolog başarılı ilişkilerde hangi faktörlerin ortak olduğunu saptamaya koyuldu. Geleneksel sosyal bilimlerin araştırma metotlarını doğrudan kullandılar; evli çiftlere fazlasıyla detaylı sorular yönelterek geniş çaplı bir araştırma gerçekleştirdiler. Bu karışımın içine bir ölçek de evlilik mutluluğu koydular, anketin içinde evli olmaktan duyulan hoşnutluğu işaret ettiği anlaşılan sorular da vardı.

İkili daha sonrasında da yüksek mutluluk puanlarına ulaşan çiftlerin ortak noktalarını görmek için istatistiki analiz metotları kullandı. Bu akıllıca bir fikirdi. Özellikle içyüzünü bulmaya çalıştıkları nokta, *değerlendirilen partnerlerin* özelliklerinden oluşan *kombinasyonları* başarılı ilişkilerin yapıtaşları olarak ele alarak, ilişkileri çiftler düzeyinde analiz edebilmekti. Bu analiz tamamlandığında uygun eşi bulmak birbirine bağımlı değişkenleri eşleştirme sorunundan yani sınıflandırmadan ibaret hale geliyordu. Bu yaklaşımın kendisi de oldukça iktisadi bir nosyon; uygun eşleştirmeyi bulma, her bir bireyin kişiliğine ait sabit özellikleri organize edip sıralayabilme meselesi haline gelmiş durumda. Dolayısıyla araştırma mekanizmaları ve yoğun hesaplama işlemleri neticesinde, iyi organize olmuş bir ekonomik piyasanın rasyonel seçim ve pürüzsüz bilgi akışı özellikleri vücuda getirilmiş oluyor. Milyonlarca insanın oluşturduğu bir veri temeli üzerinden çift taraflı eşleşme yapabilmek az bir bilgisayarcılık işi değil. Uzun süreli ilişkileri yürütmekten yoksun görünenler (evlilik mutluluğu sıralamasının daha alt bölümlerine düşenler) daha ilk basamaklarda eleniyor. Bu sitelere öylesine bakanlar da bir o kadar kötü sonuç alabiliyor; yaptığımız çalışmalar esnasında bu akıllı motorlardan biri evli olduğumu tespit etti ya da bir

şekilde ben bir noktada kabul etmiş olabilirim ve beni siteden direkt attı.

Norman'ın bize söylediğine göre, etkili göstergeler geliştirmek, laboratuvar çalışmalarına, ölçümleri değerlemeye, analiz etmeye ve yeniden ve yeniden araştırma yapmaya büyük yatırım yapmayı gerektiriyor. Norman, bulduklarının sonuçların şaşırtıcı olduğunu ve araştırma sonucu elde ettikleri faktörlerin ham veriden kolaylıkla elde edilemediğini hatırlıyordu. Bugün düşünülenin aksine, benzer niteliklerin eşleştirmede önem teşkil etmediğini görmüşlerdi, hobi ve uğraşlar da çok önemli değildi. İstikrarlı birlikteliklerin, bunların yerine, belli kişilik özellikleri bazında tahmin edilebilir olduğu konusunda Norman ve Michael hemfikir. Ve tüm bu algoritmik çalışmanın sonunda kullanıcıya pek de fazla seçim şansı kalmayabiliyor. Doğru seçim yapmak, algoritmanın tavsiye ettiklerini kabul etmeyi içeriyor. Arkadaşlık siteleri, kusursuz bir ilişkiyi meydana getiren faktörlerin ne olduğu hakkında bilimsel bilgi sahibi olduklarını iddia edebilmek için ekonominin metotlarını sahaya sürmüş durumda; araştırmalar, istatistikler (tam olarak söylemek gerekirse regresyon ve faktör analizi) ve algoritmik eşleştirmeler.

Bu noktada kendimizi biraz rahatsız hissedebiliriz. Bilim insanları bulgularının gücünü, onları yayımlayarak ve başkalarının kullanmasına izin vererek gösterir. Bunu yapmak arkadaşlık siteleri için tabii ki zor olurdu; çünkü sınıflandırma mekanizması sitenin başlıca fikri mülkiyeti. İlaç şirketleri de benzer bir problemle karşılaşıyor ancak düzenlemeler onları, bileşimlerini ve deney sonuçlarını açıklamaya mecbur kılıyor; dolayısıyla onlar da patent sistemine ve yasal yollara başvurarak fikri mülkiyetlerini koruyor. Arkadaşlık siteleri ise algoritmalarının detaylarını paylaşmıyor, bunun yerine benim gibi dışarıdan bakıp merak edenleri mutlu etmek için yarım yamalak önlemler alıyor ama neticede sır olan sır kalıyor.

Bir örnek vermek gerekirse, çevrimiçi arkadaşlık sitesi true.com, kullandığı "ölçümlerin" "güvenilirliğini" ve "geçerliliği-

ni" göstermek için tamamen bilimsel dille yazılmış bir "teknik kılavuz" yayımladı. Bu kılavuzu yayımlarken TRUE'nun bir diğer amacı da "çevrimiçi ilişki araştırmalarının ve genel olarak siber psikoloji statüsünün geliştirilmesi ve korunması yönündeki artan ihtiyacı gözler önüne sermek adına TRUE ve kuruluşları hakkındaki algıyı güçlendirmek" idi.[4] Bu teknik kılavuzda TRUE'nun yaptığı uyumluluk testinin 99 kilit özelliği kapsadığını ve bunların bazılarının tamamlayıcılığa (karşıt özelliklere) ve diğerlerinin benzerliğe dayandığını görebiliyoruz. Kılavuz uyarlanabilir bir anketi temel alıyor, burada belli cevaplar sizi farklı soru gruplarına yöneltiyor. Bu sorular 616 maddeden oluşuyor. Bu soruların bazıları tüm kullanıcılara uygulanırken, diğerleri istikrarsız cevap verenlere ya da algoritmanın sahte cevaplar verdiğinden şüphelendiği kişilere soruluyor. Kılavuz bize bir anlık pırıl pırıl bir netlikle sitenin eşleştirme algoritmasının şunları içeren bir "uyumluluk matriksi" kullandığını söylüyor: "Benzerlik, benzemezlik algoritmalarının veya konu başlığına bağlı olarak tamamlayıcılık algoritmalarının kullanılmasıyla saptanan bireysel özelliklerin uyumluluk düzeylerini, belli özellikler arasındaki ilişkileri, özelliklerin cinsiyet özelinde değerlendirilmesini; özelliklerin görece önemlerinin değerlendirilmesini, son endeksi tamamlayabilmek için çift yönlü algoritmaların kullanılmasını kapsar." Adil olmak gerekirse, bu kılavuz gördüğüm açıklamalar arasında en kapsamlı olanlardan biri. Nitekim endüstrinin şeffaflıktan uzak oluşu içeriden olanları bile endişelendiriyor; endüstri içinde yazılmış bir makaleden yapılan aşağıdaki alıntı da bunu net şekilde gösteriyor:

> Milyonlarca yalnız insanın, bilimsel açıdan geçerli olmayan uyumluluk testlerine dayanarak hayatlarını değiştirecek kararlar alıyor olmaları gerçekten iç karartıcı bir manzara. Nasıl ki tıbbi hastalıkları olanlar FDA* tarafından onaylanmamış bir ilacı almıyorsa, ilişki

4. TRUE LLC ve Ilona Jerabek, *The Technical Manual of the TRUE Compatibility Test* (2004), true.com/images/tctmanual.pdf, s. 3-5.

* FDA: Amerikan Gıda ve İlaç Dairesi. (ç.n.)

arayan insanlar da profesyonel test standartlarına uygunluğu bağımsız kuruluşlarca onaylanmamış çevrimiçi psikolojik testlere ve eşleştirme sistemlerine bu kadar gönül rahatlığı ile güvenmemelidir.[5]

Sitelere yeni üye olanları karşılayan sorular da aynı derecede şeffaflıktan uzak olabiliyor. En sevdiğiniz rengi veya tatil beldesini söylemeniz istenebiliyor. (Biraz dağınık yollardan olsa da bir noktaya vardığımdan eminim.) Bu algoritmaları yeniden gözden geçirmeyi deneyen kullanıcılar şu ifadelerden bazılarıyla şaşkına dönebilir:

Bir cümleyle kendinizi tanımlamanız [şöyle olabilir]
"Vahşi atlar, bir yıldız koparıp getirmek için dünyanın bir ucuna götürecek bizi; benimle, her yeni gün yeni bir macera demek."
[veya]
"Seni hastalıktan kurtaran reçeten, paraşütün ve cankurtaran botun. Sen düşsen bile ben seni yakalamak için orada olacağım."

Bu kitap boyunca öne sürdüğüm gibi, hesaplama gücünün temelinde daha fazla veya daha iyi bilmek yatar. Bu noktada bilimsel bilgi paha biçilmez bir asistandır. Arkadaşlık sitelerinden birinde kullanıcılardan sol el parmaklarını kıyaslayarak işaret parmaklarının yüzük parmaklarından uzun olup olmadığını söylemeleri isteniyordu; iddia ettiklerine göre bu, bireyin fetüs halindeyken aldığı testosteron seviyesinin göstergesiymiş ve dolayısıyla da "yönetici" ya da "temsilci" karakter yapısını işaret ediyormuş ki yöneticilerin yüzük parmağı daha uzun olurmuş.[6]

Aslında parmak uzunluğuyla karakter özellikleri arasındaki ilişkiyi inceleyen önemli miktarda bilimsel çalışma var. Konu üzerine yüzlerce makale yazılmış durumda ancak parmak uzunluğundaki farklılıkların doğum öncesinde hormona maruz kalınması neticesinde oluştuğuna dair ortak bir yargı

5. James Houran vd., "Do Online Matchmaking Tests Work? An Assessment of Preliminary Evidence of a Publicised 'Predictive Model of Marital Success' ", *North American Journal of Psychology* 6, No: 3, 2004, s. 521-522.
6. Lori Gottlieb, "How Do I Love Thee?", *Atlanthic Monthly*, Mart 2006.

bulunmasına rağmen bu durumun sonuçları halen neticeye ulaşmamış tartışmaların konusudur.[7] Ve böylesi bir bilimsel karmaşıklığın ortasında parmak uzunluğu ve uyumlu bir birliktelik arasında doğrudan bağlantı kurulmuş olması, en yumuşak ifadeyle, konuyu fazla basitleştirmek oluyor.

Parmak uzunluğu kıyaslaması gibi zaman zaman rastlanan küçük numaralara rağmen arkadaşlık sitesi kuruluşları, biyolojik çekim sorunları konusunda dürüst davranıyor. Bu durumu Norman, "Sihirli kıvılcımın ne olduğunu bilmiyoruz" diyerek ortaya koyarken, meslektaşı da vücut kimyasının "modellenmesinin zor olduğu"nu kabul ediyor. Bu yüzden de arkadaşlık siteleri vaatlerinde daha dikkatli davranıyor: ilk görüşte aşk değil belki ama uzun vadeli bir ilişki geliştirme ihtimali. eHarmony'nin kurucusu Galen Buckwalter da şu noktanın altını çiziyor: "Uzun vadeli tatminle kısa vadeli çekim aynı şeyler değil. Birçok insan kendisine öncelikli olarak sunulan eşleşmeyi gördüğünde, bu saçmalık diyor."[8]

Buckwalter'in savı, ister çevrimiçi arkadaşlığın devleri olsun ister ısmarlama iş yapan ajanslar olsun, diğer arkadaşlık sitesi hizmeti sağlayıcıları tarafından ortaya konan savlarla aynı: Bilime güvenmelisiniz, algoritmaya güvenmelisiniz çünkü algoritma sizden daha iyi bilir. Ancak potansiyel eşleşmelerden oluşan listenin son hali sınırlı yapısıyla kullanıcının bağımsız olarak göz gezdirme şansını da sınırlar. eHarmony "bilimsel eşleştirme" sunarken match.com "güvenebileceğiniz arkadaşlık" iddiasında bulunur: İlk görüşteki çekim eksikliği uzun vadeli uyumluluk temelinde açıklanmaya çalışılır.

Shiona ısmarlama iş yapan arkadaşlık ajanslarıyla konuştuğunda, onların da aynı şeyi söylediğini gördü; onlar da bu konunun üzerine çalışmak ve partnerin çekiciliğini artırmak ihtiyacının altını çiziyordu. Bu ajanslar, kullanıcıları, kendi-

7. Elizabeth J. Austin vd., "A Preliminary Investigation of the Associations Between Personality, Cognitive Ability and Digit Ratio", *Personality and Individual Differences* 33, No: 7, 2002, s. 1115-1124.

8. John Tierney, "May eHarmony Experiment: Can This Marriage be Matched?" *The New York Times*, 1 Şubat 2008.

lerine tavsiye edilen partnerlerle gerçekten tanışmadan önce onlarla telefon görüşmeleri yapmaya ve daha iyi tanımaya yöneltiyor; kısacası aralarında çekim oluşması için çok çalışıyor. Hatta bir tanesi müşterilerine şöyle söylüyor: "Onları ilk başta pek güzel bulmasanız bile şunu bilin ki; aradığınız tüm diğer özelliklere sahiplerse eğer, siz onları tanıdıkça gözünüze daha güzel görünecekler."

Peki ne aradığımızı biz kendimiz de bilmiyorsak bu durumda arkadaşlık sitesi bunu nasıl bilebilir? Ekonominin buna da bir cevabı var. 20. yüzyılın birinci yarısında büyük iktisatçı Paul Samuelson'ın öncülüğünü yaptığı açıklanmış tercih teorisi ve takip eden ekonomik teoriler, insanların gerçek tercihlerinin tüketim tercihlerinden çıkarılabileceğini varsayar. match.com'un eski üst düzey yöneticilerinden biri, sitenin "açıklanmış tercih" mekanizmasını şöyle tanımlıyordu:

> Çıkacağınız kişinin sarışın veya uzun boylu veya Yahudi veya sigara içmeyen bir demokrat olmasını istediğinizi belirtebilirsiniz belki ama bir yandan da esrar çeken Güney Asyalı Cumhuriyetçilerle takılmak gibi bir alışkanlığınız olabilir. Buna "açıklanmış tercih" denir ve eşleştirmenin algoritma sürecinde ana unsurdur. Eşleştirme sizin için neyin doğru olduğunu bilir; sizi gerçekten tanımasa bile. Yazılım, bildirilen ve açığa vurulan tercihlerin dökümünü yaptıktan sonra, bu iki tercih türü arasında benzer uyumsuzlukları olan kişileri bulur ve sizin deneyimlerinizin ne olması gerektiğine yakın bir sonuç bulmak için onların kayıtlı deneyimlerini kullanır.[9]

Bir başka deyişle, insanların internet sitelerindeki eylemlerinin, profil gezme eyleminin, kullanıcının bile farkında olmadığı tercihlerini ortaya çıkarmak amacıyla herhangi bir tüketim aktivitesi gibi modellenebileceğine dair ekonomik varsayımlar bu sitelerde saklıdır. Temel ekonomik aksiyomlar (insanların kendi çıkarları doğrultusunda hareket ettikleri ve etkilere göre tepki verdikleri şeklindeki aksiyomlar), bir kişi-

9. Nick Paumgarten tarafından alıntı yapılmıştır, "Looking for Someone: Sex, Love, and Loneliness on the Internet", *The New York Times*, 4 Temmuz 2011.

nin akıbeti ve davranışları üzerinden "benzer uyumsuzluklar"ı olan bir başkasının davranışlarının modellenmesi için kullanılır. Yine bir başka deyişle, çevrimiçi arkadaşlık siteleri hepimizin iktisadi adam ve kadınlar olduğumuz önermesi üzerine tasarlanır ve aynı sebeple, daha büyük hesaplama gücü ve ekonomik uzmanlığı olan çevrimiçi arkadaşlık sitesi, gerçekten de en iyisini bildiğini iddia edebilir.

İKAME EDİLEBİLİRLİK VEYA NESNELERİ AYNILAŞTIRMAK

Dolayısıyla çevrimiçi arkadaşlık sitelerinin görünür bir ekonomik aktivite olan alışverişe çıkma eylemine benzediğine pek şüphe yok: Eşler kıyaslanıp tüketilecek metalara dönüşür ve market işletmecisinin görevi de alıcıların taleplerine en çok uyan ürünleri tedarik etmektir (eşleştiklerimizle karşılaştığımızda da sunulan ürünü beğenmeyi öğrenmemiz gerekir). Kullanıcılar çok sayıda profil tarar, kusursuz bir partner arar, gezdikleri profillere herhangi başka bir tür tanıtıma veya reklama baktıkları gibi sofistike bir kinizmle bakar ve sunulan ilişkileri herhangi başka bir ticari ürün gibi görür. Uzun vadeli çabaların aksine, vurgunun kolay tüketim üzerinde olması, bir yazar grubunun bu süreci "ilişki alışverişi" olarak tanımlamasına da neden olmuştur;[10] çünkü kullanıcılar "gezdikleri profilleri, artık aradıkları özelliklerdeki ürünlerin yanına tik attıkları bir alışveriş listesi gibi görüyor".[11] Gerçek dünya ilişkilerindeki yavaş yavaş açılmaların ve birbirini tanımanın yerine, çevrimiçi sahada belirgin ve hızlı bir bilgi akışı var; insanlar detaylı bilgilerini internet üzerinde gerçek hayattakinden çok daha hızlı ifşa ediyor. Çevrimiçi arkadaşlık dünyasının daha kirli sayfalarında ise tam ifşa demek, büyük sıklıkla Photoshop'un merhametli dokunuşları olmadan afişe olmak demek.

10. Rebecca D. Heino, Nicole B. Ellison ve Jennifer L. Gibbs, "Relationshopping: Investigating the Market Metaphor in Online Dating", *Journal of Social and Personal Relationships* 27, No: 4, 2010, s. 427-47.

11. Monica Witty ve Alan Carr, *Cyberspace Romance: The Psychology of Online Relationships*, Macmillan, Basingstoke, 2006, s. 131.

Ve tabii ki bilgiye böylesi bir talep olması insanları çok geçmeden hilekârlığa götürüyor. İnternete girdiklerinde insanların boylarının uzadığını, gençleşip inceldiklerini biliyoruz. Araştırmacılar böylesi yanlış tariflerin internet ortamında tanıtımı yapılan ideal kendinize ulaşmak *niyetiyle* olduğu sürece yalan olarak bile algılanmadığını ortaya çıkardı. Örneğin kendinize yeni yılda on beş kilo kaybedeceğinize dair söz verdiyseniz profilinize diyet sonrası ağırlığınızı yazmanız son derece normal görülüyor, yani bir tür elektronik ortamda borçlanma hali gibi bakılıyor.[12] Kullanıcıların bir profilin birçok versiyonunu oluşturmaları oldukça yaygın bir durum veya "piyasa"yı belli açılardan test etmek için *samimi* bir arkadaşlık vaat edenler de oluyor.[13] Bunu görünce aklıma, gerçek parayla yatırım yapmadan önce küçük rakamlarla borsaya "olta atan" borsacılar gelmişti; görünüşe göre bir piyasa ortamına girdiğimizde kabul edilebilir davranışlar da piyasa hızında değişiyor. Benzer hikâyeleri arkadaşlık ajanslarından da duymuştuk, daha güvenilir tanışmalar yapmak istedikleri için offline arayışa yönelen müşterilerinin aktardığı hikâyelerden bahsediyorlardı. Bir tanesi bize, söz konusu olanın genellikle birkaç kilodan veya birkaç yaştan fazlası olduğunu söylemişti: "Bana, 'internette on yıl eksiltiyorum' diyen adamlar var." Kadınlar da yapıyor bunu. Bu kadınlarla tanışıp, "kadın resmen elli beden, hayatta otuz altı olamaz" diyen bir sürü insan da var.

Malların serbest ticaretinin yapılabilmesi için, *ikame edilebilir* olmaları gerekir: O türdeki diğer ürünlerle özdeş ve kolaylıkla yerine geçebilir olmalıdırlar. İkame edilebilirlik genel anlamda sıklıkla ticareti yapılan standart ürünler için geçerlidir: örneğin dondurulmuş konsantre portakal suyu, bir çuval buğday, birinci kalite şarap, ham petrol ve banka güvenliği gibi. Standart kalite, standart ağırlık ve ortak tedbirler, iktisadi organizasyonun en büyük başarılarından bazılarıdır ve bu stan-

12. Nicole B. Ellison, Rebecca D. Heino ve Jennifer L. Gibbs, "Managing Impressions Online: Self-Presentation Processes in the Online Dating Environment", *Journal of Computer-Mediated Communication II*, No: 2, 2006, s. 433.
13. Whitty ve Carr, *Cyberspace Romance*.

dardizasyon ürünlerin dünya çapında kolaylıkla ticaretinin yapılmasını sağlıyor. İngilizcesi *fungible* olan ikame edilebilir kelimesi ise eski Latince'deki *fungibilis*'ten geliyor, sözcüğün kökü de *fungi*, icra etmek veya tadını çıkarmak anlamında. Ortaçağ ilahiyatçıları, bir metanın mübadele edilebilme kolaylığının geçerli tüketim şekliyle alakalı olduğunu anlamıştı: Gıda ürünleri ve hatta para gibi en ikame edilebilir ürünler, tüm ticari mallar arasında en tüketilebilir ve mübadele edilebilir olanlardır.[14] Benim verdiğim ikame edilebilir ürünler örneğine geri dönelim: dondurulmuş konsantre portakal suyu, buğday, şarap fıçıları, ham petrol ve banka güvenliği. Bir tanesi dışında hepsi tüketim maddesi, yalnızca sonuncusu parayla ilgili bir uygulama alanı; bunun dışında hepsi insanın iştahını tatmin etmek için var.

Bu da neden daha fazla sayıda kadının üst sınıf fahişelik yapmadığı sorusunun belki de başlıca cevabı niteliğindedir. Bu işkolunda belli "fırsatlar" kaçırılıyor olsa da ücretler yüksek; eminim ki birçok kadın tek bir erkeğin yerine parayı tercih ederdi, tabii ki eğer tek sıkıntı bu olsaydı. Ancak Punternet'in net şekilde ortaya koyduğu gibi, bir hayat kadını olmak, ikame edilebilir olmak anlamına gelir. Bu, geçerli bir *tüketime* tabi olmaktır, sağlanan hizmetle birlikte tüketilip bitirilmektir. Bir kadın, bedenini bir adama teslim ettiğinde ve kendisini "bir başkasının, tıpkı bir parça et yiyerek açlığını bastırdığı zamanki gibi, iştahını tatmin ettiği bir şey haline getirdiğinde kendini küçültür",[15] diyor Immanuel Kant. Bir metaya dönüşür kadın, bir başkası tarafından ikame edilebilir ve diğerlerinden ayırt edilemez olur.

Kant'ın eleştirisi kavrayışlı bir yaklaşım çünkü paranın kendisi yerine mübadele edilebilirliğe dayanıyor. Para tabii ki kullanışlı bir araç ancak iktisadi ilişkileri para olmadan gerçekleş-

14. John Noonan, *The Scholastic Analysis of Usury*, Cambridge University Press, Cambridge, 1957.

15. Immanuel Kant, *Lectures in Ethics*, Harper and Row, New York, 1963, s. 165 [Kant, *Uber Her Ausgegeben Ethik, Ethica, Etik Üzerine Dersler*, Çev. Oğuz Özügül, Pencere Yay., 2003].

tirebilmek de mümkün. Örneğin takas ile alışveriş açık şekilde iktisadi bir alışveriştir çünkü taraflar en az gider karşılığında eve en fazla ürünü götürmek için çaba gösterir. Yaşayan iktisatçıların en önemlilerinden biri olan Alvin Roth, iyi işleyen bir takas piyasasının para bazlı bir piyasanın tüm imkânlarını sunabileceğinin altını çizer, hem de paraya bağlı problemler yaşanmadan.[16] Roth, birçok insana organ nakledilebilmesini sağlayacak şekilde bir böbrek takas piyasası oluşturarak nakil organların eşleştirilmesi alanında yaptığı yeniliklerle 2012 yılında ekonomi alanında Nobel ödülüne layık görülmüştü. Roth'un çalışması 20. yüzyıl ekonomisinin gittiği noktayı da gösterir: Ekonometrinin hesaplama gücü ve teknik kapsamı o kadar ilerledi ki artık ekonomi (piyasa değil ekonomi) mevcut hesaplama sistemlerinin en iyisi durumunda.

Eğer bilgisayar destekli bir takas sistemi, serbest piyasanın olumlu yönlerini yeniden üretebilirse, o zaman böylesi bir takas sistemi serbest piyasanın olumsuz yönlerini de yeniden üretebilir: Nakit parayı resmin dışına çıkarmak, alışverişin ahlaki boyutlarını da kesinlikle değiştirir, diyemeyiz. Eskort kız arayan bir adam internet sitelerini dolaşırken ekonomik davranmaya meyilli durumdadır: Verdiği yüksek ücret karşılığında kazancını maksimize etmeye çalışır. Cinselliğin satılmasının iktisadi bir işlem olduğunu hepimiz biliyoruz ve kullanıcının da parasının karşılığını arayacağını tahmin edebiliriz. Peki başka tür bir internet sitesi olsa nasıl olur, mesela bir grup ürünün bir başka grupla değişilebildiği kapsamlı bir takas sitesi. Çevrimiçi arkadaşlık sitelerinde kendimizi piyasanın alışveriş işlemlerinin problemleriyle yüzleşirken bulmamız oldukça muhtemeldir, halbuki daha cüzdanımızı bile çıkarmamışızdır. Aşk için alışverişe çıktığımızda kendimizi de ticari mal pozisyonunda bulursak şaşmamalı.

Bu noktada özel bir örnek verebilirim. Birçok çevrimiçi site, bugüne kadar interneti ikinci el araba veya ev aramak için kul-

16. Alvin E. Roth, Tayfun Sönmez ve M. Utku Ünver, "A Kidney Exchange Clearing House in New England' ", *American Economic Review* 95, No: 2, 2005, s. 376-380.

lanmış olan herkesin aşina olduğu bir mekanizmayla kullanıcılarına potansiyel partnerlerini arama imkânı verir. Bu sayfalar detaylı birer seçim menüsü sunar, kullanıcıların olası partnerlerinin özelliklerini seçmelerini sağlar: örneğin yaş, boy, vücut şekli, saç uzunluğu, saç rengi, ilgi alanları (ziyaret ettiğim son sitede farklı müzik, sinema, havyan, bahçe işleri, yemek yapma türlerini içeren yaklaşık on beş kategori vardı), medeni hal, etnik köken, din, eğitim, çocuk durumu ve ne kadar sigara ve alkol kullandığınız gibi. Ekranın en üstünde bulunan bir sayaç mevcut eşleşmeleri listeler. Kullanıcı, o sırada ülkede mevcut tüm erkek ve kadınlardan, belki de binlerce insandan oluşan bir havuzda başlar aramaya. İkinci el araba sitelerinde de bu mekanizma vardır, en üst köşede bulunan bir rakam mevcut araçların sayısını verir. Kullanıcı birkaç seçenek işaretler, ayarlamalar yapar (görüşme yapabileceğiniz mesafe ve uygun bir yaş aralığı) ve sayaç bir anda aşağı düşer. Sonra gerçek eğlence başlar. Esmer mi sarışın mı ve sayaç yine bir anda düşer. Sıcakkanlı ve biraz kilolu mu tercih edersiniz yoksa eğlenceli ve şen şakrak mı ya da pürüzsüz tenli ve sportif mi? Mükemmel eşinizin çevrimiçi tasarımını yaparken seçim size aittir.

Diyelim ki sarışın, kıvırcık saçlı istedim; evcimen olsun, tam zamanlı işi olsun, yemek yapmayı, partilere katılmayı ve gezmeyi de sevsin ama bir yandan da düzenli olarak kiliseye gitsin. Gözleri kesinlikle ela ve saçları da omuzlarına kadar olsun. Uzun boylu, kıvrımlı ama ince yapılı olsun. Bir de yüksek lisans eğitimi ekleyince listemi tamamlamış oluyorum. Dilek listemdeki sıra benim önyargılarımla alakalı değil; eğitime fiziksel özelliklerden ve ilgi alanlarından sonra yer veren sitenin düzeni. Diğer yandan kusursuz eşimi tasarladığım tüm bu süreç boyunca sayaç sürekli aşağıya doğru işledi ve son noktada sıfıra vurdu. Bu durumda iktisatçılar, "dinamik tercihler"imi uygulamaya koyduğumu söyleyebilir. Bense bu kategorilerden hangisini daha önemli bulduğumu sorgulamaya başlamalı ve her bir kategoride mevcut kişi sayısını araştırmalıyım. Benim için, özellikler sayıca az bulunmasından dolayı daha değerli

olabilir. Bu açıdan web sayfasının kendisi de yaş ve yer seçiminin işi bozan unsurlar olabileceğini söylüyor, diğer kategorilerse fedakârlık yapmaya daha uygun. Sonraki grup içinde bile sayfanın önerdiği bir hiyerarşi var: Hobiler ve saç rengi, din ve eğitime oranla çok daha önemli görünüyor.

Böylesi bir arayüzle karşılaşan kullanıcı nasıl davranır? İnsanın, potansiyel partner arayışındaki seçimlerini maksimize etmeye çalışmaktan başka seçeneği yoktur. Mevcut arz arasında bulabileceğimizin en iyisini ararız; aradığımız meziyetlere en yakın olanlar üzerinden karar veririz. Aslında şu andaki niyetim çevrimiçi arkadaşlığın karmaşıklığını anlatmak ya da çevrimiçi olarak gerçekten seçim yapabilme imkânına sahip olup olmadığımızı sorgulayan bir tartışma başlatmak değil. Burada önemli olan teknik bir arayüz kullanımı aracılığıyla bir iktisadi davranış türünün (dinamik seçimleri maksimize etmek) hayata geçirildiğinin farkına varabilmek. Arkadaşlık sitesi kombinasyonuyla beraber kullanıcı, bireysel bir ekonomi mümessili haline gelir; ekonomik teorinin etkin biçimde rasyonel, kazancını maksimize etmeye çalışan aktörüne dönüşür.

Ancak internet sitesi, yalnızca halihazırda yapacak olduğumuz seçimleri yapmamıza yardımcı olmakla kalmaz; aynı zamanda, yapabileceğimiz seçimleri belirginleştirir ve aralarında karmaşık ilişkiler kurar. Kararımızı, günlük yaşamda karşılaştığımız nitelikler grubundan, yani insan olarak bilinen varlıktan ziyade yalnızca nitelikler üzerine odaklar: Onu seçeriz çünkü ince yapıyı, kızıl saçı ve dağcılık sevgisini arzuluyoruzdur; bu ince yapılı, kızıl saçlı bir dağcıya aşık olmaktan çok farklı bir süreçtir. Birinci durumda, kendimiz de halihazırda bir dağcı olmalıyızdır: ikinci durumda ise, tırmanmayı ilk kez deneyebiliriz ve yaşama dair önümüzde yepyeni koridorlar açılabilir. Bir arkadaşım, Jamaikalı bir salsa dansçısıyla birlikte olmak istediğinden, onu tanıyana kadar haberinin olmadığını söylemişti şakayla karışık.

Çevrimiçi arkadaşlığın iletişim kuralları insanları ikame edilebilir kılar. İnsanlar bir makine tarafından kullanıma açık

tüketim ürünleri halinde imal edilir. Sistemler, insanlar arasındaki temel farkları eritip bitirmek için güçleri dahilinde her şeyi yapar ve bizleri kıyaslanabilir hale getirir. Kullanıcı, bir eşte tercih ettiği özelliklere dair listesini ortaya koyduğunda seçtiği şey özelliklerdir, o özelliklerin ait olduğu insan değildir; Arsenal takımını tutan uzun boylu, yakışıklı bir adam her şeyiyle bir diğerinin eşdeğeridir.

Bu çıkarsamayı destekleyecek psikolojik kanıtlar da vardır. Çok sayıda profil dolaşmak bolluk hissini besler, düşüncesizce ve lakayıt davranmamıza neden olur.[17] Ayrıca açıklanmış tercih olsun ya da olmasın, bireysel olarak bize çekici geleni belirtmektense genel anlamda çekici olduğu varsayılan özellikleri tanımlamak konusunda çok daha başarılıyızdır. Çevrimiçi durumdayken çekiciliği tanımlayışımız, muhtemelen birkaç profilin büyük ilgi çekmesi anlamına gelecektir ve arkadaşlık siteleri üzerine yapılan deneysel çalışmalarda ilginin "ateşli" kişiler üzerinde kümelendiğinin gösterilmiş olmasıyla beraber, durum gerçekten de böyledir diyebiliriz.[18] Algoritmalar spot ışıklarını popüler insanların üzerine tutar, bu da sorunu büyütür, ilgiyi azınlığın üzerinde toplar, çoğunluğu görmezden gelir.

Bu gidişat, neredeyse Becker'ın kazancı maksimize etmeye dayalı ilişki anlayışının bir ikilemi niteliğindedir. Becker, insanların ne şekilde ilişki kurduklarını, menfaatlerini maksimize ettikleri varsayımından yola çıkarak etkin bir şekilde analiz edebileceğimizi öne sürer; üstelik neye değer verdiklerini bilmemize de gerek yoktur. Ara ve sırala arayüzü vakasında ise "sözde" olandan hakikatlere doğru geçiş yaparız. Becker'ın analizi dünyadaki tüm seçimleri kapsayabilirken, biz seçeneklerimizi 15 farklı boş zaman aktivitesiyle sınırlarız.

Bu seçim süreci iki yönlü olarak işler. Tercihlerimizi netleştirmeye ve çevrimiçi aşk arayanları sistematik olarak değerlendirmeye başladığımızda kendi değerimize ve başkalarına

17. Eli Finkel vd., "A Critical Analysis From the Perspective of Psychological Science", *American Economic Review* 95, No: 2, 2005, s. 376-380.
18. Günther J. Hitsch, Ali Hortaçsu ve Dan Ariely, "Matching and Sorting in Online Dating", *American Economic Review* 100, 2010, s. 130-163.

kıyasla durumumuza dair belirgin bir farkındalığa varırız. Neticede aynı anketi biz de doldurmuşuzdur ve her bir aşamada hangi noktada durduğumuzu çok iyi biliriz. Dolayısıyla ekonomik modelin öne sürdüğü gibi, kendi özelliklerimize dayanarak bulabileceğimiz en iyi partneri seçeriz. Böyle yaptığımızda da dünya bir başka teorik modele daha çok benzemeye başlar, bunun adı ise "eşleme hipotezi"dir.

"Eşleme hipotezi" ortaya atıldığı 1966 yılından beri ilişki psikolojisinin başlıca öğelerinden biri olmuştur. Hipotez, insanların kendilerininkine eşdeğer cazibe veya "nitelikte" eş aradıklarını öne sürer. Bireylerin motivasyonu, kendilerinden hoşlanabilecek en yüksek nitelikli eşi bulmak yönündedir; fazlasıyla yüksek nitelikli eş peşinde koşmak ise muhtemelen sonuç vermeyecektir, çaba ve zaman boşa gider. Bu hipotez önemli oranda kabul görmüştür; evrimsel biyolojinin içgörülerini yankılandırır, bir maliyet-fayda paradigmasıdır. Ancak ortaya koyduğu tahminler içgüdüselliğe karşıdır çünkü varlıklı, zeki, çekici, eğitimli (ya da hangi nitelik göstergesini seçersek seçelim ona sahip) insanların eşit derecede varlıklı, zeki, çekici ve eğitimli insanlardan hoşlanacağını öne sürer; ayrıca özellikleri sayılan bu bireylere göre daha talihsiz olanlarınsa, Tanrı'nın daha az cömert davrandığı kişilerin arayışında olacaklarını belirtir. Hipotez zaman içerisinde, çekici olmayanın yalnızca çekici olmayanın peşinde olacağını iddia etmek noktasına kadar fiziksel çekimle ilişkilendirilir hale gelmiştir. Diğer yandan insanlar bu teorinin kendilerini yıldırmasına izin vermeyi de reddeder. Deneysel kanıtlar, insanların kendi nitelikleri ne olursa olsun çekici eşlere yöneldiklerini karşı konulmaz biçimde ortaya koyar. Hatta, bizzat ben de, kendi kısa boyuma, biçimsiz vücuduma rağmen bir ümitle uzun boylu, güzel kadınlar peşinde koşan ya da koşmuş bir adamım. Herkesin kabul edeceği gibi, girişimlerimin sonuçları çeşitlilik gösterse de evrimsel biyolojinin tezi benim gençlik heyecanım karşısı da kifayetsiz kalmıştır: Teori gerçekle örtüşmüyor.

Hipotezin teorik başarısına ve geniş kitlelerce kabul görmüş olmasına rağmen, çekici olmayan insanların çekici olmayan eşleri tercih edecekleri iddiasını destekleyecek bilimsel ve deneysel kanıt yoktur. Veya en azından Berkeley'deki California Üniversitesi'nden bir grup psikoloğun yaptıkları çalışmayı rapor ettiği 2011 yılına kadar yoktu.[19] Yaptıkları dört grup deney, insanların kendilerininkine eşdeğer sosyal cazibedeki (dış görünümü de kapsayan geniş kapsamlı bir ölçümle tespit edilmişti) kişileri hedeflediklerini göstermişti. Bu sonuçları oldukça çarpıcı hale getiren nokta ise Lindsay Shaw Taylor ve meslektaşlarının bu deneyleri gerçekleştirmek için çevrimiçi arkadaşlık sitelerini kullanmış olmalarıydı. Deneylerden üçü laboratuvar koşulları altında gerçekleştirilmişti, denekler başkalarının profillerini gezmeden önce kendileri profil oluşturuyordu. Dördüncü deney ise bir internet sitesinin verilerini kullanmıştı ve sitenin diğer üyelerinin sahip oldukları arkadaş sayısını cazibe göstergesi olarak ele alıyordu; bu yaklaşım da popüler erkeklerle popüler kadınların birbirleriyle iletişim kurduğunu, daha az popüler olanların da daha az popüler olanlarla iletişimde olduğunu gösteriyordu.

Eşleme hipotezinin doğru olması ihtimali tabii ki var ve bu deney de bunu açıkça teyit ediyor. Ancak çevrimiçi arkadaşlık mekanizmasının, katılımcıları yazılımın tasarımına temel teşkil eden kuramsal davranış şekillerine uymaya teşvik ediyor olması da bir o kadar muhtemeldir. Bir başka deyişle, bir profil oluşturmuş olmak insanların kendileriyle ilgili değerlendirmelerine somut bir boyut kazandırıyordu, buna dayanarak da eşdeğer nitelikte adayları seçmeye başlıyorlardı; ayrıca bir eş bulma baskısı da onları böyle davranmaya yöneltiyordu. Tabii ki deneyin bir kontrol grubuyla tekrarlanması gerekiyor ama diğer deneylerden elde edilen bulgularla yapılan bir kıyaslama, online arkadaşlığın, ekonominin kişisel çıkar ve maliyet-fayda kavramlarından elde edilen teorik hipotezi hayata geçirdiğini

19. Lindsay Shaw Taylor vd., "Out of My League: A Real World Test of the Matching Hypothesis", *Personality and Psychology Bulletin* 37, 2011, s. 942-954.

ortaya koyuyor; çevrimiçi arkadaşlık, uygulama alanında ekonomiyi gerçekliğe dönüştürüyor.

Bir kez daha, neyin önemli (neyin değerli) olduğuna karar veriş şeklimiz önem kazanır. Özel bir arama mekanizması aracılığıyla potansiyel eş seçme süreci, davranışımızı da buna göre şekillendirir. En nihayetinde, bir araştırmadan alınmış bir ifadeyle dile getirecek olursak, "match.com'un ilişki açısından çarpıcı olarak sunduğu bir insanın özellikleri, her ay kırk milyon Amerikalı bu özellikleri karşısında gördüğünde birtakım psikolojik ve kültürel etkiler yapmaya başlayacaktır."[20] Eğer mekanizma bizi ilk olarak boy ve kilo seçimine yönlendirirse, bizim seçimimiz de bu olur; bizim önemli saydığımız şeyleri görmezden gelirse, biz de görmezden geliriz. Mekanizma, partnerlerimiz hakkında konuşma şeklimizle bile baş edemez hale gelmeye başlayabilir: Örneğin sözcüklerin yarattığı yargılar gerçeklere dair saptamalarla yer değiştirir; "çok güzel gözleri var" ifadesi "mavi gözleri var"a dönüşür. Kendimizi bir özellikler listesine indirgeriz ve pazarlık başlar: İktisadi adam ve kadınlar olarak mevcut kredilerimiz karşılığında en iyi anlaşmayı yapmaya çalışırız.

METOT MESELESİ

Bilimsel metotların objektifliği ve titizliği çevrimiçi arkadaşlık sitelerinin cazibesinin ana parçalarından biridir ve çevrimiçi eşleştirmenin temel aldığı prensiplerle ilgili bazı önemli sorunlar var gibi göründüğü için de bu nokta ayrıca kritiktir. Kullanılan mekanizmaların kendisi hakkında konuşmak zor çünkü gizlilik maskesi altında saklanıyorlar; önde gelen dergilerde eşleştirmenin tam mekanizmasını açıklayan yayınlar yer almıyor. Yine de, eşleştirme metotlarının üzerine inşa olduğu genel prensipleri gözümüzün önüne getirebiliyoruz, tıpkı Birleşik Devletler'den psikoloji dalı akademisyenleri Eli Finkel ve meslektaşlarının yaptığı gibi.[21]

20. Ellison ve çalışma arkadaşları tarafından alıntı yapılmıştır (2006).

21. Takip eden paragraflar Finkel ve arkadaşları tarafından gerçekleştirilmiş harika araştırmaya dayanmaktadır, "Online Dating: A Critical analysis"

Öncelikle, çevrimiçi arkadaşlığın hayati bir parçası olan tahminle ilgili bazı güçlükler var çünkü sunulan ürün bir ilişki, gelecekte de sürdürülebilecek bir eşleşmedir. Dolayısıyla size bir uyumluluk puanı veya eşleşme seçimi sunan ya da potansiyel partnerleri tanımlayabilme becerisine dair herhangi bir iddiada bulunan herhangi bir arkadaşlık sitesi, geleceği tahmin edebilmek için sizin hakkınızda saptamalar yapıyor demektir.

Bazı durumlarda tahmin yürütmekte oldukça iyiyizdir. Örneğin organ nakli olayında neyin işe yaradığını biliriz; buradaki eşleşme iyi tespit edilmiş bir uyum sorunudur, genetik kodlar sıralanarak vücudun organı kabul edip etmeyeceği saptanır ve bağışıklık sistemini baskılayıcı ilaçlar kullanılarak insan vücudunun daha karmaşık mekanizmaları kontrol altında tutulur: Doktorlar başarılı ve başarısız operasyonlardan alınmış, kamuya açık olarak test edilmiş ve tartışılmış muazzam miktarda veri derlemiştir. Evlilik ise, görünen o ki, insan bedeninden ziyade borsaya daha çok benziyor. Hisse senedi fiyatlarının değişimine dair çok şey biliriz. Geriye dönüp bakarak ekonomik şokların, haberlerin, kazanç tahminlerinin, temettüsüz günlerin ve hisseleri düşürüp çıkaran tüm diğer küçük şeylerin gücünün farkına varırız. Akademik finans en az kırk yıldır bunları sürekli daha detaylı incelemektedir. Ancak yine de hisse senedi fiyatlarını hâlâ tahmin edemiyoruz: Bir şeyin *neden gerçekleştiğini açıklamak neyin gerçekleşeceğini* söylemenizi sağlamıyor; aksi mümkün olsaydı akademik finans araştırmacıları üniversite fakültelerinde değil Como Gölü kenarındaki villalarından çalışıyor olurdu.

Dolayısıyla geçmişte iyi gitmiş ilişkilerin nasıl yürüdüğünü bilmek, gelecekte başarılı olabilecek eşleşmeleri tahmin etmek için ihtiyacımız olan mekanizmaları kesin olarak sağlamaz. Nesillerce borsa "istatistikçisi"nin keşfettiği gibi, bir hipotez geçmiş verilerle ne kadar uyumlu olursa olsun, para kazandırma gücü düşüktür. Hatta analizleri güçlendirme çalışmaları arttıkça hipotezin tahmin gücü azalmaya başlar. Bu gerçekten metodolojik bir problemdir. Mevcut ilişkileri *etki-*

lemiş faktörleri ortaya çıkarmak için geçmiş verileri inceleme tekniği, yalnız ve yalnız *bu* amaca hizmet etmek için geçerli ve uygundur. Bu faktörlerin tahmin göstergesi olarak kesinlikleri, tahmin güçlerinin bir başka bağımsız örneğe göre kontrol edilmesiyle oluşturulmalıdır. Bu metoda çapraz geçerlilik denir ve ilaç araştırmalarındaki çift-kör denemelerde kullanılan metoda benzer. Arkadaşlık endüstrisi araştırmacıları bu metodu kullanmaya yanaşmaz ancak bir akademik çalışmaya göre metot kullanıldığında sonuçlardaki farklılık şaşırtıcı boyuttadır. Çapraz geçerlilik testi yapıldıktan sonra, kullandıkları örnekteki tahmin gücü %65'ten %21'e düşmüştür. Bu, beşte üç yerine beşte bir başarı anlamına gelir ve üzerine bir evlilik kurmak için çok düşük bir oran olduğunu söylemek gerekir.[22]

Borsa tahminleri durumunda ise problem, hisse senedi fiyatlarının dünyada yaşanan olaylarla bağlantılı olmasıdır; siyaseti veya kazaları hatta yağmurlu yaz mevsimlerini güvenilir biçimde tahmin edemediğimiz için, piyasaya dair teorilerimiz ne kadar zekice veya karmaşık olursa olsun, fiyatların bir haftadan bir sonrakine nasıl değişeceğini tahmin edemeyiz. Evliliğin geleceği de her bir eşin hayatındaki gelişmelere bağlıdır ve bu yüzden de birkaç dakika içinde yapılmış ve şahsi göstergeler üzerine inşa edilmiş bir grup çevrimiçi testin, bir çiftin, uzun bir geleceğin iniş ve çıkışlarını aşabilme yetisine dair çok fazla gösterge sunabilmesi mümkün değildir. Birlikte nasıl büyüyüp olgunlaşacaklarını ve bireysel dinamiklerinin mutlu bir ilişkiyi uzun vadede sürdürmelerini sağlayıp sağlayamayacağını bu testler gösteremez.

Yakın zamanda yayımlanan bir reklamdaki kelimelerle ifade edilirse, bir arkadaşlık sitesi "sizin ilgi alanlarınızı paylaşan, özel birini, tam da sizin gibi birini" bulmayı vaat ediyorsa veya sizi (bir ajansın sözleriyle) "tam olarak aynı ilişki hedeflerine sahip" partnerleri aramaya teşvik ediyorsa, o site, kendine gönderme yapan "ölçümbilimsel" bir proje yürütüyor demektir. Ve Rafadan Kafadan'ın diyebileceği gibi, bu projede

22. A.g.e., s. 39.

"aşk"ın ve "ilişki"nin anlamı, o sitenin istediği yönde şekillenir. Örneğin eHarmony "gerçek hayatta" gerçekleşenlerden daha iyi eşleştirmeler yaptığını iddia eder. Site iddiasına yönelik kanıt da sunar: Site aracılığıyla birbirini bulan çiftler farklı yollarla tanışanlara oranla daha yüksek uyumluluk skorlarına sahipmiş. Ancak site daha ilk anda bu çiftleri eşleştirmek için zaten bu skorları kullanmıştır ve bir başka çalışma da eHarmony'nin verilerinin, yalnızca yapmak niyetinde olduğu şeyi gösterdiği yorumunu yapar: çiftleri uyumluluk skorlarına göre bir araya getirmek.[23]

Çalışmanın sonunda Finkel ve arkadaşları ölçülü, akademik bir dille çevrimiçi arkadaşlık sitelerinin vaat ettiği şeyi gerçekleştirebilme yetisinin sınırlı olabileceğini öne sürer: "Bu siteler, bir ilişkinin ana niteliklerinin potansiyel eşlerin tanışmadan önce var olan özelliklerinden tahmin edilebileceğini ima eder ve hatta bazı durumlarda açıkça iddia eder. Bu önerinin tam karşısında ise yetmiş beş yıllık bilimsel araştırma durur... Bu araştırmalar önceden var olan kişisel niteliklerin ilişkinin başarısının değişkenliği üzerinde çok küçük yüzdeyle rol oynadığını gösterir."[24]

Daha yakın zamanda, Chicago Üniversitesi psikologlarından John Cacioppo ve meslektaşları, 2005 ve 2012 yılları arasında ABD'de yaklaşık 20 bin kişiyle yaptıkları geniş çaplı araştırmayı rapor etmiştir. Bu rapora göre Amerika'daki evliliklerin üçte birinden fazlası artık çevrimiçi ortamda başlıyor; ayrıca çevrimiçi evlilikler daha eğitimli, çalışan bireyler arasında gerçekleşme eğiliminde ve çevrimiçi evliliklerde tatmin se-

23. Argüman bütün olarak ifade edildiğinde şöyledir: "[eHarmony]'nin metotlarının geçerliliği, katılımcıların, kontrol grubuna göre daha yüksek DAS [uyumluluk] puanı elde etmiş olmalarından türetilmektedir. Diğer yandan, tanım itibariyle, eHarmony çiftleri zaten tahmini DAS puanları en uygun noktada olduğu için bir aradalar". Houran ve çalışma arkadaşları, "Do online matchmaking tests work?", s. 513. Houran ve arkadaşları, algoritmanın çiftleri bu puanlara göre eşlemesinden şikâyet eder, onlara göre eHarmony kendi kehanetini gerçekleştirmekten dolayı suçludur, neticeyi meydana getirmek için kullandığı aracı aynı neticeyi ölçmek için de kullanmaktadır.

24. A.g.e., s. 49.

viyesi bir parça daha yüksek, boşanma oranı da bir parça daha düşük. Yaptıkları bu araştırma çevrimiçi arkadaşlık sitelerinin yanı sıra internetteki sosyal ağları, oyun sitelerini, çevrimiçi mesajlaşma ve chat ortamlarını da kapsıyordu ki tüm bunlar evliliklerin %45'ini teşkil ediyor. Ancak bu farklılıkların neden var olduğunu hâlâ bilmiyoruz; Cacioppo ve meslektaşları, başlangıçtaki amacın uzun vadeli bir ilişki kurmak olmasını, daha geniş bir havuzdan eş seçilmesini veya daha dürüst olmak gerekirse, internetteyken insanın kendisini daha açık ifade etmesini bu farkın sebepleri arasında gösteriyor.[25]

Çevrimiçi arkadaşlık siteleri aşk algısına farklı bir ekonomik yaklaşım getirir. Aşık olmayı bizden aktif ve rasyonel bir seçim anı olarak ele almamızı talep eder; bu noktada bireysel özellikler ve uyumluluk da çekimin temelini oluşturur. Reklamlar şansa ve şans meleğine güvenmeden, bizlere kendi geleceğimizin kontrolünü ellerimize almamızı söyler. Kullanıcılarına potansiyel eşlerini arama imkânı veren bu siteler insanları bir özellikler bütünü olarak yapılandırır, mevcut her bir özelliğin değerini hesaplar, birbiriyle kıyaslar ve kullanıcının karşı tarafa ne sunabileceğini belirler. Davranış ekonomisti Dan Ariely, bu temel mekanizma (insanları özelliklere ayırmak) hatalı olduğu için çevrimiçi arkadaşlığın halinin içler acısı olduğunu söyler. Ariely, iyi bir şarap veya iyi bir tatil gibi insanların da bir özellikler koleksiyonundan ziyade bir bütün olarak tecrübe edinmeleri gerektiğini söyler. Ancak Ariely, belki kendisi de bir iktisatçı olduğu için araçsal alışveriş fikrinden kopamadığından asıl noktayı kaçırıyor. İnsanlar iyi bir şaraba ya da tatile benzemez; arkadaşlık sitelerinin bizi inandırmaya çalıştığı gibi "tecrübe edilecek" şeyler değildir. Tecrübe etmek, ben merkezli bir eylemdir ve bir bardak şarap, içenin hislerini geçici olarak iyileştirmenin ötesinde bir amaca hizmet etmez. Diğer yandan

25. John Cacioppo ve arkadaşları, "Evlilikten Duyulan Tatmin ve Ayrılıklar Online ve Offline Tanışmalar Arsında Farklılık Gösterir", *PNAS Early Edition*, 2013, http://www.pnas.org/content/early/2013/05/31/1222447110.full.pdf.

insan ilişkilerini geliştirmek karşılıklı olarak ödüllendirici, sürekliliği olan bir eylemdir.

Kitabın ilk kısmı ekonomiyi politik bir söylem olarak ele alırken, bu sön dört bölüm iktisadi insanın yaratılışını soruşturdu, ekonominin sınırlarını yokladı ve ekonomiyi hayatın içindeki haliyle izledi. Şu ana kadar günlük hayatın pasajları arasında rotamızı bulmak için kullandığımız araçlar arasına saklanmış ekonominin dili ve hesaplamaları aracılığıyla özel bir tür mantığın vücuda getirildiğini öne sürdüm. Umarım toplumumuzu organize eden kişisel çıkarcılığın, hayatta kalma hissinin yaratılıştan gelen bencilliğinden, hatta Adam Smith'in erdemli kişisel çıkarından dahi fazlasıyla ayrıldığını gösterebilmişimdir. Bu kişisel çıkarcılık, varlığı modern ekonominin teori ve araçlarına dayanan araçsal, rasyonel, stratejik ve hesaplamacı bir eylem grubudur. Bu yaklaşımın nasıl tezahür ettiğini görebilmek için parasal işlemlerin ötesine geçip, iktisadi davranışları gerçekliğe dönüştüren teknik ve organizasyonel düzenlemelere bakmamız gerekiyordu. Buradan hareketle önümüzde artık iki gerçek soru var: Tüm bunların ne önemi var? Ve bu konuda, eğer bir şey yapabiliyorsak, ne yapabiliriz?

Üçüncü Bölüm

Ekonominin Gerçek Maliyeti

Küresel sıcaklıkların arttığına dair kanıtlar tartışılmaz durumdadır ve ısınmanın etkilerinin en sert biçimde dünyanın en yoksul ve en dezavantajlı bölgelerini vuracağı açıktır. Dünyanın fosil yakıt ve nadir metal kaynaklarını tüketiyor, okyanusları kirletiyor ve yaşanabilir dünyamızı paçavraya çeviriyoruz. Mars'ta sömürge kurulması konusunun gündeme gelmesiyle birlikte belki de bilimkurgu ütopyaları yeniden popülerlik kazanacaktır. Bu olay bir gün gerçekleşse bile, gözü pek olanlar dışında çoğumuz için gidecek başka bir yer, kullanacak başka kaynak olmayacak. Her şey tüketildiğinde geriye hiçbir şey kalmayacak. Bu dehşet verici öngörü birçok ahla-

ki soruyu da beraberinde getirir: Gelecek nesillerin hakkını görmezden gelip dünya kaynaklarını tüketip bitirmemiz adil olabilir mi? Şu anda tadını çıkardığımız ve hızla endüstriyelleşen ülkelerin paylaşmak istediği yüksek yaşam standartlarına erişimi kısıtlamak doğru olur mu? Dünyanın daha az avantaja sahip bölümlerinin eylemlerimiz neticesinde, dolaylı olarak dahi olsa zarar görmesinden sorumlu muyuz? Gerçekleştirebileceğimiz herhangi bir eylemin karmaşık ve hayli problemli yapısına rağmen, tüm bunlar ahlaki sorunlardır, adalet ve yükümlülük meselesi durumundadır. Peki ne yapmalıyız?

Ekim 2006'da Britanya'nın seçkin iktisatçılarından Nicholas Stern küresel ısınma hakkında bir rapor yayımladı, rapor İngiliz hükümeti tarafından istenmişti. Stern'in ulaştığı sonuçlar ürkütücüydü: sıcaklıkların yükselmesi ve buzulların erimesiyle birlikte düşük rakımlı ülkelerde sel tehlikesinde artış, başta Afrika olmak üzere gıda üretiminde azalma, küresel olarak hayvan türlerinin %40'ının soyunun tükenme tehlikesi, 200 milyon insanın kalıcı olarak yer değiştirme zorunluluğu. Tepeden tırnağa bir iktisatçı olan Stern, küresel ısınmayla başa çıkmanın "olurunu" hesaplamaya da girişmişti. Ulaştığı sonuca göre, "sonraki iki yüzyılda iklim değişikliğinin toplam maliyeti tüm dünyada kişi başına en az %5'lik bir ortalama tüketim azalmasına eşdeğer etki ve risk içerecek, şimdi ve sonsuza kadar."[1] (Kişi başı %5 küçük bir ortalama değil)

Stern'in raporu şaşkınlık içinde bir sessizlikle karşılanabilirdi. Neticede saygı duyulan bir figür, bir uzman, küresel yapının önemli bir üyesi bizlere dünyadaki türlerin neredeyse yarısının yalnızca 2 derecelik sıcaklık artışıyla yok olabileceğini ve Avrupa'nın kamuya açık çimenliklerinde 200 milyon mültecinin yatabileceğini söylüyordu.

Ancak rapor sessizlikle karşılanmadı. Bunun yerine, Stern'in bu sonuçları elde etmek için kullandığı metodoloji hakkında büyük tartışmalar başladı. Kendisi de bir iktisatçı olan ve

1. Nicholas Stern, *Review on the Economics of Climate Change*, HM Treasury, Londra, 2006.

ekonomik tahminlerin toplum hayatında etki yaratabilecek yegâne söylemler olduğunu çok iyi bilen Stern, konuyu ekonomik terimlerle dile getirmişti. Ne yazık ki böyle yaparak bir hesaplama savaşı başlatmış oldu. Yaptığı maliyet tahminlerine ve bunları türetmek için kullandığı metodolojiye odaklanan savlar oluşturuldu. İlgi, özellikle de "indirim oranı" üzerinde yoğunlaştı, bu noktada yaptığı hesaplamalarda temel hatalar yapmakla suçlandı.

İndirim oranı, şu anda yapılan harcamanın "fırsat maliyeti"ni göz önünde bulunduran bir metottur. Hatırlayınız ki herhangi bir davranış şeklinin maliyeti, imkânsız kıldığı eylemle ölçülür ve parasal harcama yapılması halinde bu maliyet (alternatif davranış şekli) vazgeçilmiş yatırımın getirileri olacaktır. Ekonomik teori sermayenin risksiz şekilde yatırıma dönüştürülebileceğini ve bu durumda güvenli ama az bir kazanç getireceğini öne sürer. Her davranış şekli risk taşır; dolayısıyla biz de aldığımız riskin ne kadar getirisi olduğunu hesaplamak için bu davranış şekillerini risksiz alternatifleriyle kıyaslayacağız. Örnek olarak, borsaya para yatırıyorum ve orta riskli bir hisseyle kâr elde ediyorum; bu riskin getirisinin ne kadar olduğunu gerçekten anlayabilmek için risksiz olarak kazanabileceğim parayı kazancımdan "düşmem" gerekir. Bu da genellikle Birleşik Devletler hükümetinin borcunda olduğu gibi, mali varlıklar üzerinden mümkün olan "getiri" olarak algılanır.

Bu model, başka bir yerde kazanç iyiyse paramı bugün harcamaya daha az meyilli olacağım anlamına gelir. Bir ürüne şimdi ya da gelecekte 100 pound harcamam gerektiğini düşünün. Nakit para da elimde olsun; harcayabilirim ya da yatırım yapabilirim. Eğer parayı yatırımda kullanırsam ve beş yıl içinde 110 pounda ulaşacağı tahminindeysem, şu anda parayı harcayarak 10 pound kaybetmiş olurum. Aynı mantıktan hareketle, beş yıl sonra 100 pound harcamış olmak şu anda 91 pound harcamaya eşdeğerdir; daha sonra harekete geçmek daha ucuza gelir çünkü paramız bir başka köşede işler. Ama tabii ki gelecekte paranın değerinin ne olacağını bilemeyiz ve

tahmin ettiğimiz risksiz kazanca eş oranda paramızdan "düşmemiz" (indirim yapmamız) gerekir; bu indirim ne kadar yüksek olursa, bugünkü harcamamız o kadar yüksek maliyetli olur. Dolayısıyla küresel politikanın aynı kaldığını, küresel ekonomilerin karışık durumda olduğunu ve iyi kazancın başka bir yerde olduğunu varsayarsak paramızı bugün harcamanın maliyeti yüksek olur ve yarına kadar beklememiz gerekir.

Stern ise yok yere fazlasıyla tedbirli bir indirim oranı kullanmakla suçlanmıştı. Bugün harekete geçmenin maliyetini azımsarken, yarın harekete geçmenin maliyetini abarttığı söyleniyordu. Ekonomi akademisyenleri arasında şiddetli bir tartışma doğdu; alanlarının tüm uzmanları ve şöhretli akademisyenler iklim değişikliğinin maliyetini hesaplamanın doğru yolunu tartışmaya başladılar.

Ancak argüman birçok şekilde oluşturulabilir. Bu indirim rakamını bulmak için kabul edilmiş evrensel bir standart yoktur. Şimdi harekete geçilmesi gerektiğini göstermek niyetindeyseniz (çünkü belki çevresel felaketleri öncelikli bir problem olarak görüyorsunuzdur), düşük bir indirim oranını destekleyen bir sav oluşturabilirsiniz. Diğer yandan, eğer gelişmiş, zengin bir ülkenin vatandaşıysanız ve iyi sebeplere dayanarak kısa vadeli harcamaların sonucunda ülkeniz insanlarının daha az varlıklı hale geleceğini hissediyorsanız daha yüksek bir indirim oranı öne sürersiniz. Bu yaklaşım da ahlaki bir saptama olarak görülebilir: Yale Üniversitesi'nde Çevre Ekonomisi Profesörü Robert Mendelsohn, "kazanç oranı düşük belirli projelere özellikle fazla harcama yapmanın *etik gerekçelere dayandırılmasının* acizlik olduğunu" öne sürer.[2]

Stern'in raporu üzerine tartışmalar iki şeyi gösterir: İlk olarak, benim de bütün kitap boyunca öne sürdüğüm gibi, tartışma ekonomik alana bir kez çekildi mi yalnızca hesap makineleri ve kareli kâğıtlarla çözümlenebilir. İkinci nokta ise iktisadi mantık objektif değildir: ne daha yüksek bir bilimsel gerçeğe

2. Robert Mendelsohn, Simon Dietz ve Nicholas Stern "Why Economic Analysis Supports Strong Action on Climate Change: A Response to the Stern Review's Critics", *Review of Environmental Economic Policy* 2, No: 2, 2008, s. 309-313.

başvurmak ne de herkese eşit muamele yapmak anlamında. Küresel ısınma tartışmasında iktisadi araçlar, oldukça farklı iki grubun kısa vadeli çıkarları çatıştığında mevcut politik kavgalara alet edilir. Objektif yapıldığı söylenen bir saptama yoksulun, bir diğeri zenginin yararınadır. Bu durumda hangisi daha objektiftir? Hiçbir zaman çözülemeyecek bir tartışmada kullandığımız hesap makinelerine geri dönmemiz gerekir.

Dolayısıyla ekonominin gerçekten objektif veya adil olduğunu ya da hiçbir ahlaki yönü olmadığını söylemek konu dışıdır. Ancak ahlaken olduğu kadar politik olarak da yüklüdür, tıpkı çağımızın herhangi başka bir söylemi gibi. Ancak savımın asıl püf noktası üçüncü bir noktada yatıyor: Ekonomi tarif ettiği dünyayı yaratır. Bu hesaplamanın en temel noktası, yani ne yapmamız *gerektiğinin* zenginlikle ilgili ölçümlere bağlanması gerektiği düşüncesi, tüm kararlarımızın en uygun şekilde sosyal refah ve sermaye üzerinden kazanç diliyle ifade edilmesi fikri; ekonominin, tarihi ve sosyal düzenlemelerin bir dizi teorik yasaya göre ayarlandığı uzun bir sürecin ürünüdür. Ekonomi ve günümüz toplumu derinden ve telafi edilemez olarak iç içe geçmiş bir haldedir; ekonomik gücün çeşmesi budur, ekonomi bu yüzden bu kadar iyi açıklar. Küresel krizin talep ettiği ortak çaba tamamıyla farklı bir tür sosyal anlaşmayı gerektirecektir, kişisel çıkar küresel hayatta kalma mücadelesinin ayrılmaz bir parçası olarak algılanacaktır. Bunu başarmak ise zaman ve çaba gerektirecek.

EKONOMİK ERDEMLER VE KÖTÜLÜKLER

Adam Smtih'in 20. yüzyıldaki takipçileri, İskoç entelektüele aynı zamanda önemsizlik de atfeden aynı kişiler, kişisel çıkara dayanan rekabeti insan motivasyonunun temeli olarak değerlendirirken, piyasayı da daima kişisel çıkarın ifade bulduğu doğal arena olarak görmüştür: "Bir piyasa, temel kuralların belirlediği sınırlar çerçevesinde katılımcıların kendi ekonomik pozisyonlarını iyileştirmek için mücadele ettikleri bir dizi rekabetçi ilişkidir. Başkalarının piyasadaki kaderlerine kayıtsız

kalma hali, açıkça piyasa pratiğinin kaçınılmaz bir özelliğidir."[3] Bu açıdan bakıldığında, insanların bir yandan ahlaklı bir vatandaş olmaya devam ederken diğer yandan rekabetçi, iktisadi bir kişiliğe bürünmelerinde sürpriz diyebileceğimiz bir nokta yoktur; hatta, eğer piyasaların metaların konumlandırılması için en verimli ortamlar olduğu düşünülüyorsa bu durumda rekabetçi davranmak elzem hale gelir. Rekabete dayalı piyasalardan demokrasi ve özgürlük akar; dolayısıyla piyasa ortamında bencil olabilmek hoşsohbet olmak kadar sosyal bir yetenektir. Böylesi bir bakış açısı örneğin Friedman'ın, şirketlerin yegâne sorumluluğunun kâr peşinde koşmak olduğu iddiasında ifade bulur: Friedman'a göre yöneticiler akşamları evde ya da halı saha maçlarında veya pazar günleri aileleriyle gezmeye giderken istedikleri kadar ahlaklı olabilir ama işyerinde, maksimum sosyal faydayı sağlayabilmeleri için insafsız rekabetçi karakteri benimsemek zorundadır.[4]

Bu anlayışla birlikte piyasa koşullarının içine bencillik ve stratejik rekabetçilik hapsolmuştur. Ofisteki zalim girişimci karakter ile ılımlı, cömert baba, eş ve hafta sonunun komşusu arasında net bir ayrım vardır. Jeremy Bentham'ın düşüncelerini takip etmeye hazır olanlar ve eylemleri yalnızca sonuçlarına bakarak haklı görenler, bir piyasaya girmenin sebeplerini ve piyasa içinde bulunulan eylemleri birbirinden ayrı tutar: Piyasa içerisindeki en fazla kişisel çıkar güden davranış, bu davranışın piyasa dışında değerli bir amacı varsa mazur görülür. (Yetimhane kurmak için insanları işyerinde ölümüne çalıştırarak elde edilen kârı kullanmak etik midir? Tartışılır.)

Ekonominin etkileyici gücü üzerine son derece ikna edici yazılar kaleme almış Deirdre McCloskey'e göre piyasanın erdemleri Avrupa etik düşünce sisteminin iki büyük geleneği arasında bir orta yol oluşturur.[5] Bir tarafta Friedrich Nietzsche

3. T. G. W. Smith, "Markets and Morals: Self, Character and Markets", *Royal Institute of Philosophy Supplements* 26, 1989, s. 15.

4. Friedman, "The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits"

5. Deirdre McCloskey, "Bourgeois Virtue", *American Scholar* 63, No: 2, 1994, s. 177-191.

tarafından özetlenen bir gelenek yer alıyordu. Nietzsche, Homeros hikâyelerinin cengaver, kibirli, mağrur ama onur ve görev bilincine bağlı aristokrat kahramanlarına dönüp bakmış; dinin, insanı uzun zaman zincirler altında tutan köle mantığına karşı çıkmış; üstinsan, "*Übermensch*", olmamız için bizleri kendimizi aşmaya teşvik etmişti. Diğer tarafta ise dünyayı bir el etek çekme ve hizmet etme yeri olarak gören Hıristiyanlık ideali, Aziz Francis'in mütevazı, sade köylü erdemleri vardı. Bu kültürlerin bir araya gelişi, Birinci Dünya Savaşı'nın cenk meydanlarına zemin hazırlamış ve aynı meydanlarda yıkılmıştır. Şimdiyse onların yerinde piyasalarımız var. McCloskey artık hepimizin "burjuva" olduğunu öne sürer (ne aristokrat ne de köylü) ve "piyasa bize ne sunuyorsa (nazik, uyumlu, enerjik, girişken, risk alan, güvenilir insanlar olmayı; kötü insan olmamayı sunuyor)" biz de onu almalıyız (alıyoruz da). McCloskey'in savları ticaretin faziletlerinin aristokratik idarenin kavga ve talanına tercih edilmesi gerektiğini söyleyen Aydınlanma dönemi görüşünden türetilmiştir.

Bu savların iki yüzyıl kadar geçmişte kaldığını söyleyebilirim. Ekonominin, dünyanın idare edilmesi ve şekillendirilmesi konusunda üstlendiği rolü değerlendirmekte yetersiz kalırlar, kişisel çıkarla özetlenen ekonomik ilişkilerin hayatlarımızı ne derece sömürgeleştirdiğini açıklayamazlar. Ve bu işin mahzuru da burada: Çağımız iktisadi insanının kişisel çıkarı, küçük çocukların, endüstri öncesi dönemdeki köylünün veya insanoğlunun Hobbesçu doğa durumundaki doğuştan bencilliğinin *aynısı değildir*. İnsanların daima kendi yükselişleriyle ilgilenmiş oldukları aşikâr; ancak günümüz kişisel çıkarı (21. yüzyıl iktisadi insanının hesaplama peşindeki araçsal aklı) karmaşık, teknik bir erişim noktasıdır, yukarıda listelenmiş burjuva erdemlerinden uzak bir nidadır. Bu teknik araçlarla donanmış duygusuz rasyonelliğin, şu ana kadar işaret ettiğim gibi hayatlarımızın ve bedenlerimizin en özel, kişisel alanlarına tecavüzüdür.

Dahası, bu kişisel çıkarın yalnızca birey düzleminde ortaya koyulduğunu düşünmek de hata olur. Çünkü kişisel çıkar idarenin sosyal aracı haline geldi; böylelikle hepimiz kendimizi bir girişimciye dönüştürmeye teşvik ediliyoruz, tüm hayatımızı bir kişisel projeler dizisi olarak görüyoruz ve bu kişisel projelerin her biri de gerektirdiği yatırım ve getireceği muhtemel kazanç cinsinden değerlendirilmek durumunda. Daniel Dennett gibi felsefeciler tarafından insanoğlu için yegâne motivasyon faktörü olarak tanımlanan maliyet-fayda, kişiliklerimizden kurumlarımıza kadar yönetmenin sistematik bir kuralı haline geldi. Maliyet-faydanın da kullanılması gereken yerler var, buna katılıyorum. Bilim tarihçisi Ted Porter, maliyet-fayda yaklaşımının popülaritesinin 20. yüzyıl boyunca bürokratik yönetimlerde güven yaratma aracı olarak kullanılmasıyla arttığını öne sürmüştür. Rakamlar adilliğin ve bilimsel objektifliğin cazibesine sahipti.[6] Ancak kitap boyunca tartıştığım gibi, QALY ve VSL gibi hesaplamalar, yatırımın getirisine dair hesaplamalar veya Punternet'te kamuya beyan edilen paranın karşılığı standartları, sosyal yaklaşımlara ve geçici dönemlere özgü nesnelerdir. Üretilirler ve bizlerin ise bu üretimleri anlamamız ve dilersek üretim şekillerini tartışabilmemiz gerekir.

Son bir örnek vermek gerekirse, karaciğer operasyonlarını yapan cerrahlar ve Birleşik Krallık'taki Ulusal Sağlık Hizmetleri istatistikçileri, nakil organların en hasta olana mı, en sağlıklıya mı, yoksa organdan en fazla faydalanacak olana mı nakledileceğini görmek için karmaşık modeller yürütür. Sonuçlar hastaların nakilli ve nakilsiz ömür beklentileri arasındaki farka göre değerlendirilir. Deneyler, bu üç grubun her birinin kurtardığı "popülasyon yaşam yılları"nı hesaplar, tedavi edilenlerin yaşam kalitesindeki artışı göz önüne aldığı kadar tedavi edilmeyenlerin ölüm oranını da değerlendirir. Popülasyon yaşam yıllarında en büyük artışı sağlayan organ dağıtım

6. Theodore Porter, *Trust in Numbers*, Princeton University Press, Princeton, 1995.

rejiminin, tedavi grubunun seçilmesi açısından yol gösterici yöntem olarak benimsenmesi önerilmektedir. Bir başka deyişle, başarılı kabul edilen tedavi rejimi, toplam sosyal refahı en çok artıran rejim olacaktır; mükemmel bir iktisadi çözüm.

Bu "düşünce deneyi" (denetleyici danışmanın sözleriyle), yalnızca "popülasyon yaşam yılları" *halihazırda uygun ölçüm olarak alındığında* anlamlı olur ama niye uygun ölçüm olarak alınsın ki? Mümkün olan başka seçenekler de var: Örneğin en çok hasta olanlara öncelik verilmesi, belki daha az yaşam yılı katkısı yapar ama kronik karaciğer hastalığının daha ileri aşamasında olanların acısını azaltmak açısından daha faydalı olur. Daha genç yaştakilere ve çocuklara öncelik verdiğimizde ise zamanından önce bu sıkıntıları yaşayanlara yardım ederek doğanın adaletsizliğini telafi etmek adına bir şeyler yapmış olabiliriz. Toplumun ahlaki yaklaşımında da belli sınır çizgileri vardır; örneğin alkoliklik veya obezite problemleri olup tedavi kabul etmeyenlerin karaciğer yetmezliği yaşaması "kendi kendine etti" şeklinde değerlendirilebilir. Bazı insanların ise tedaviyi diğerlerinden daha fazla hak ettiğine inanılır; ben de birden fazla kez bazı öğrencilerimin, son dönemindeki Steve Jobs'un endüstriye yaptığı katkılardan dolayı karaciğer naklini "hak ettiğini" söylediklerini duydum (Jobs'a 2009 yılında nakil yapıldı).[7]

Bağışlanması olası bir organ üzerine geliştirilebilecek birçok muhtemel savdan yalnızca birkaç tanesi olan böylesi düşünceler, maliyet-fayda analizinin herhangi bir organizasyonel durumda veya toplumsal tartışmada neden bu kadar güçlü ve yaygın olduğunu gösterir: açık sözlüdür, şeffaftır ve görünürde objektiftir. İnsanları etrafında toplayabilir, farklı alanlarda

7. Popülasyon Yaşam Yılları Simülasyonuna "Ahlaklı Organ Nakli Ekonomisi" isimli çalışmam için yaptığım araştırmada rastladım. Buradaki kamuoyu görüşü M. Johri ve P. A. Ubel'in çalışmasından alınmıştır, "Setting Organ Allocation Priorities: Should We Care What the Public Cares About?", *Liver Transplantation* 9, No: 8, 2003. Gerçekten de, alkolikler, tamamıyla klinik sebeplerle, Birleşik Krallık'ta tedavi almak için bekleyenler listesine yazılmadan önce altı ay boyunca alkol kullanmadıklarını kanıtlamak durumundadırlar. Karaciğerin iyileşme gücü o kadar yüksektir ki, bazı hastalar bu altı aylık süreçte iyileşir.

çalışan yöneticilere ortak bir dil yaratır, organize etmeyi kolaylaştırır ve politika tartışmalarında kıyaslanamaz olan unsurları karşılaştırma şansı verir. Ancak örnek bize şeffaflığın ve objektifliğin çok da ilişkili olmadığını gösterir. Maliyet ve faydaya dair herhangi bir şeffaf ve objektif saptamanın ardında bir hesaplamalar sarmalı vardır, gözden ıraktır; bu örnekte tıbbi veri ve klinik değerlendirme şeklini alır, istatistikçilerin oluşturduğu modellerin etkisindedir. Böylesi tüm projelerin temeline ahlaki yaklaşım ilave edilir. Ve her halükârda, istediğimiz sonuca ulaştırmadığı sürece objektiflik neye yarar; bu örnekte objektiflik kurtarılan maksimum hayat yılı anlamına gelir. Aslına bakılırsa araştırmalar, toplumun nakil operasyonuna erişim konusunda adil davranılmasını istediğini ve eşitliği, organ dağıtımını yönlendiren prensip olarak toplam yaşam yılı yaklaşımının önüne koyduğunu göstermiştir.[8]

Maliyet-fayda analizinin sağladığı basit cevapların bizi kandırmasına izin vermemeliyiz. Bu basit cevaplar, bir ekonomik faktör tarafından, bir maliyet-fayda dengesi aracılığıyla sunulduğunda bu analizin neden ve nasıl yapıldığını sormalıyız. Maliyet-fayda verimliliği muhtemel birçok değerli yaklaşımdan yalnızca biridir ve ne zaman uygun çözüm olduğuna, ne zaman olmadığına biz karar vermeliyiz. Ekonomik yaklaşım mümkün olan her fırsatta maliyet-fayda analizinin insafsız faydacılığını empoze edecektir ancak tüm durumlar birbirinin aynı değildir. Nicholas Stern'in küresel ısınma üzerine çalışmasını ve diğer iktisatçıların tepkisini, maliyet-fayda analizlerinin öne çıkan ahlaki soruları daha alt sınıfa indirgeme becerisinin bir kanıtı olarak kullanmıştım ve bu aşikâr problem hâlâ görmezden geliniyor. Küresel ısınma olayında adalet duygusu, gelecek kuşaklara karşı sorumluluğumuz (biyosfere karşı olandan bahsetmiyorum bile) gibi sorular maliyet-fayda yaklaşımına karşı gerçekten koz teşkil ediyor aslında. Bunlar kolay sorular değil ancak bu sorularla başa çıkmanın zorluğu görevden kaçmamızı gerektirmez.

8. Peter Ubel ve George Loewenstein, "Distributing Scarce Livers: the Moral Reasoning of the General Public", *Social Science and Medicine* 42, 1996, s. 1049-1055.

J. L. Austin'a göre tüm dillerin edimsel olması gibi ben de bu kitap boyunca tüm ekonominin düzgüsel (belirlenmiş kalıplar içinde) olduğunu göstermeye çalıştım. Ekonomi, tanımlamaya çalıştığı dünyanın yapımına kaçınılmaz şekilde bağlıdır. Ekonomik davranış, ekonomi öğrencilerinin kişisel çıkar peşinde olmayı ve bedavacılığı öğrendikleri gibi resmi kurumlarda öğrenilebilir ya da şahsi yatırımcılar okul dışında belli şekillerde piyasayla baş etmeyi öğrenebilir. Bizler dünyayı, insanların teşviklere karşı kişisel çıkarcı, araçsal bir yaklaşımla tepki verdikleri bir yermiş gibi algıladığımızda, insanları bu şekilde tepki verir hale getiren kurumlar oluştururuz. Kullandığımız dilde ve araçlarda saklı olan iktisadi düşünce bizi iktisadi özneler olarak yapılandırır; ekonominin panoptikonuna kapatılırız. Ekonomik analizlerin temel aldığı varsayımlar o kadar normalleştirilir ve daha fazla sayıda test, hipotez ve ilgili varsayımlarla öylesine desteklenir ki bilgi dağarcığımızın bir parçası haline gelir. Bu varsayımlar, "insanların nasıl bireyler oldukları"na dair incelikli tahminlere dayanan, her şeye dair büyük bir birleşik teoriye dönüşür ve bu birleşik teori nasıl bireyler olduklarını tahmin ettiği insanları yapılandırır. Doğa bilimleri, teoremlerin, ispatların, veri ve kanıtların sonsuz sayıda çarpımını memnuniyetle ele alırken ekonomi bilimi gözünü tek bir evrensel algoritmaya diker, kıtlık koşulları altında maliyet ve faydaların karşılıklı dengesine odaklanır ve bunu vücuda getirmek için çok çalışır.

Eğer ekonomik analizin merkez sorusu maliyet ve faydaların dengesiyse, buradan hareketle ekonomik mantığın (ve ekonomik mantıkla ilişkili herhangi bir kararın, politikanın veya düzenlemenin) merkez erdemi verimlilik olur. Bu yaklaşım açıkça ahlaki bir iddiadır, dünyanın nasıl olması gerektiğine dair bir saptamadır. Belli bir davranış biçimini izleyerek daha azıyla daha çok şey yapabiliyorsak, bu biçimde hareket etmekle yükümlüyüzdür. Davranışın sebeplerinin, maliyetleri dışında aynı olduğu durumlarda daha ucuz olanın peşinden gitmenin anlamlı olacağı kesinlikle doğrudur; bu durumda

gerçekten de hepimiz daha iyi durumda oluruz. Ancak bu karmaşık yaşamlarımızda her durumda aynı olan davranış şekillerini nereden bulacağız? Aramaya başladıktan kısa süre sonra verimlilik ve diğer fayda sağlayacak sonuçlar arasında seçim yapmamız gerekecek ve verimliliği her şeyin ötesinde görmenin bizi bazı çıkmazlara götürdüğünü zaten görmüştük: Çalışmayan böbrekleri tedavi etmek yerine çalışmayan kalçaları tedavi etmemiz gerektiğini ve yoğun bakım gerektirmeyen ayakta tedavi edilebilir vakaları yoğun bakıma veya kronik, ölümcül hastalıkların tedavisine tercih etmemiz gerektiğini; yapılan değişimlerden sağlanan faydalar maliyetlerin üstünde olmadığı sürece hatalı veya defolu makine parçalarını değiştirmeye mecbur olmadığımızı; yaklaşan çevresel felaket karşısında harekete geçmenin ahlaken yanlış, pasif kalmanın doğru olduğunu gördük. Kendi benliklerimize dair yapılan maliyet-fayda analizlerinin nasıl belli sonuçlara ulaştığını gördük: Eğitimin, şu andaki maliyeti karşılığında gelecekte getireceği fayda türünden algılandığını, tek ölçüm değerinin öğrencinin bakış açısından geldiğini; müstakbel eşlerin, insanın kişisel malvarlığı üzerinden muhtemel olan maksimum kazanca göre belirlenmesi gerektiğini gördük.

Buradan hareketle merkezi soruma dönüyorum: Ekonomi nasıl oldu bu kadar güçlendi? Nasıl olup da tutkulu, yüksek seviyede uzmanlaşmış ve profesyonel bir laboratuvar bilimi olmaktan çıkıp etrafındaki dünyayı organize edebilen sistematik bir sosyal sözleşme haline dönüştü? Ve tüm rahatsızlığımıza ve endişelerimize rağmen bu kadar eksiksiz biçimde büründüğümüz yeni bir türü, "homo economicus"u, meydana getirmeyi nasıl başardı? Cevap: sahip olduğumuz ve kullandığımız nesneler aracılığıyla. Genel anlamda, yaşadığımız hayatta, sağlık hizmetlerinde, güvenlik alanında, yatırım veya eğitim alanlarında ya da aşkta, alışverişte veya evde, etrafımızdaki dünyada rotamızı çizdiğimiz araçlarda, dünyevi, el yapımı materyallerde gizlenir. Bu basit, zararsız nesneler, yapmak, düşünmek ve var olmak için harcadığımız eforu alır ve veritabanları, puan-

lamalar, sistemler ve sıralamalar arasında dağıtır. Konuşma şeklimizi biçimlendirir ve seçim yapmak durumunda kaldığımızda bizim için neyin önemli olduğunu tayin eder. O mütevazı ürün etiketi bile kendi rolünü oynar; paramız, arzularımız ve tüm dünyaya uzanmış emek, üretim zincirleri arasında dar bir geçit oluşturur. Etiket bize neyin önemli olduğunu söyler; karmaşık seçimleri, gerçek, ahlaki soruları (ne yapmalıyız sorusunu); küçücük rakamlar, kilo veya litre fiyatları halinde dengeye ulaştırır.

Bu araçlar aracılığıyla kişisel çıkar anlayışının ısrarcı, araçsal mantığı hayatlarımızın ana aktivitelerine empoze edilmiştir: işyerinde, tüketimde, ev alırken, eğitim alırken, eş ararken. Bu mantık, ne tür bir toplum olduğumuzu, olmak istediğimizi belirleyen ortak aktivitelerin içine işlemiştir. Bu yüzden hastalara, yaşlılara veya sakatlara yeterince bakım sağlayamıyoruz artık çünkü maliyetleri uygun değil. Ayrıca öğrencilerin de aldıkları eğitimden yalnızca kendilerinin fayda sağlayacaklarını konusunda ısrar ediyoruz; yatırım bankacısı olacaklarsa bu doğru belki ama öğretmen, sosyal hizmetler görevlisi, doktor, papaz veya "sosyal girişimci" olacaklarsa doğru değil. (Ve burada bile kendini gerçekleştiren bir etki var: Eğitim alan öğrencileri maliyet ve kaliteye göre listelenmiş bir fiyat ödemeye zorlayarak, en iyi ve en parlak öğrencinin doktor veya avukat olmasını garantiye almış oluruz.) İlişkilerimizi kurarken dahi gecikmesiz, verimli ve etkin bir birliktelik beklemeye başladık; artık canımız istediğinde koparabileceğimiz, kendimizden bir şeyler vermemizi veya kendimizi adamamızı gerektirmeyen bir birliktelik arıyoruz. Bu değişiklikler basit, sıradan araçlar aracılığıyla getirildi: hayatımıza yerleşen listeler, sıralamalar, puanlamalar, çizelgeler ve algoritmalar aracılığıyla.

Dolayısıyla ekonominin gücü, olguları bir arada tutabilme becerisinde yatar. İnsanlardan ve maddesel araçlardan oluşan çeşitli ağlar, ortak bir dil ve dünya görüşü çerçevesinde koordine edilir; bu dünya görüşü de bir hesaplama sistemi içinde yerleşiktir. Piyasalar, kurumlar ve organizasyonlar içindeki

güç eşitsizlikleri, bu sistemin siyasi ve mali çıkarlarına olduğu kadar, hesaplamadaki üstünlüğüne de dayandırılabilir. Etiketler ve alışveriş arabalarından incelikli veri tabanlarına ve fiyatlama stratejilerine kadar süpermarketin ustalıkla kullandığı araçlar karşısında tüketiciler zayıf kalır. Pinto patlamaları döneminde Ford'un geri çağırma koordinatörü genç ve azimli Dennis Gioia'yı düşünelim, değişimi gerçekleştirmeye gücü yetmemişti. Onun hikâyesi hesaplama gücünün yumruğunun etkisini gösterir: Yüzü görünmeyen bir bürokrasiye karşı öfkeli ama güçsüz bir isyankâr olarak savaşını vermemişti; bilakis gayretli, anlaşıldığı kadarıyla işini önemseyen, her daim en iyisini vermeye çalışan genç bir yöneticiydi ama yine de uygun davranış seçiminin (*ahlaklı davranış biçiminin*), araçların yolculuklarına devam etmesi olduğuna karar vermişti. Ve bu kararı yalnızca bir kez vermedi, *iki kez* verdi.

Diğer yandan verimlilik tüm erdemlerin kraliçesi olamaz. Bazıları daha az görkemle süslenmiş olsalar da daha soyludur; hayırsız kavalyelerin ve verimsizliğin bile kendine göre yeri vardır. Her ilişki kusursuz olmak zorunda değildir; şu anda her partner de sizin için doğru kişi olmayabilir. Alınan riskler, açmazlar ve başarısızlıklar da büyük katkı yapar benliğimize. Zahmetli görünebilir belki ama bir insanın her şeyiyle dosdoğru olmadığını ve iki tarafın çaba sarf etmesi gerektiğini keşfetme süreci de aydınlatıcı olabilir. Hatta tüm bu karşılıklı dans eğlenceli bile olabilir. Ciddiyetsizlik ve uçarılık, maliyet ve faydanın asık suratlı dünyasında iz bırakmaya çalışır.

Peki zayıf, hasta, daha az şanslı doğanlara karşı, henüz doğmamış nesillere karşı sorumluluklarımız ne olacak? Yaşanmasını hoş göremeyeceğimiz şeyler var mı; mesela emeğin sömürülmesi veya tefeciliği veya ölümcül bir hastalığın pençesindeki insanın çektiği acıyı veya insanların zenginliğinin ve tüketiminin eşi görülmemiş bir noktaya ulaştığı şu dönemde dünyanın en zengin ülkelerinde dahi hâlâ mutlak bir sefalet içinde büyüyen çocukların olmasını hoş görebilir miyiz? Pun-

ternet sayfaları insanı amansızca ekonomize edip metalaştırırken hepimizi zayıf düşürmüş olamaz mı?

Immanuel Kant 1785 yılında ahlak felsefesinin temel çalışmalarından biri haline gelen az yapraklı çalışması *Groundwork of the Metaphysics of Morals*'ı yayımlamıştı. Bu kitapta Kant, insan davranışları için bir "kategorisel zorunluluklar" yaklaşımı getirmiş ve buradan da şu şekilde davranmamız gerektiği düsturu ortaya çıkmıştır: "İster kendi kişiliğimizde ister başkasınınkinde, insanlığı asla bir amacın yalnızca aracı olarak ele almamalıyız, aynı zamanda daima amacı olarak da görmeliyiz."[9]

Kant etiği sonuçlar ve hesaplamalardan ziyade yükümlülükler, zorunluluklar ve görevler üzerine inşa edilmiştir. Bu etik, piyasanın toplam fayda anlayışının belirgin zararlara karşı ağır basan, her alana adapte edilen matematiğini hoş göremez. Bu etik, insanların eşsizliğine ve asaletine odaklanır. Diğer yandan ekonomi, ortaklıklar kurar ve ağlarını ne kadar geniş çaplı örerse bu ortaklıklar da o kadar detaylanır. Örneğin Florida'daki fazlasıyla borçla yüklenmiş kredi alıcısından, Avrupa'daki batma noktasına gelmiş şehir idaresine kadar giden altın bir hesaplama hattı bulmak mümkündür. Ekonomik ortaklıklar nesneleri ikame edilebilir duruma getirir; borç alanlarla yatırımcıları, bazı unsurların diğerleriyle nasıl da kolaylıkla değiştirilebildiğini gösteren bir şekilde birbirine bağlar. Burada önemli olan kişisel güven, iyi niyet veya iyi şöhret değil; kredi notları ve faiz oranlarıdır. Sosyal kökenler ticaret hayatından koparılmış ve her ne kadar sorgulanabilirlikleri ortaya çıksa da ekonomik faktörlerle yer değiştirmiştir.

Herhangi bir şeye, örneğin bir böbrek veya kiralık bir bedene ekonomik yaklaşımla değer biçtiğimizde, pratikte bir insanı diğeriyle ikame etmenin mümkün olduğunu göstermiş oluruz, onları birey olarak özel kılan unsurları görmezden

9. Immanuel Kant, *The Moral Law (Groundwork of the Metaphysics of Morals)*, Çev. H. J. Paton, Routledge, Londra, 2005 [*Ahlak Metafiziğinin Temellendirilmesi*, Çev. İonna Kuçuradi, Türkiye Felsefe Kurumu, İstanbul, 2009].

geliriz. Onları ticari takasın kurallarına tabi tutma isteğimizi göstermiş oluruz. Ancak daha önce de gördüğümüz gibi, aynı sonuçlara ulaşmak için bir piyasaya da ihtiyacımız yok: Algoritmaların ekonomize edilmesiyle yönetilen karmaşık mübadele sistemleri aracılığıyla metalaştırmanın peşine düşeriz. Bir arkadaşlık sitesindeki profillere göz attığımızda, bize kusursuz eşimizi bulması için eşleştirme bilimine güvendiğimizde kendi amaçlarımız ve çıkarlarımız dışında her şeyi görmezden geliriz. Sitedeki diğer insanlar kesinlikle ikame edilebilir metalara dönüşür, tüm asaletleri ve eşsizlikleri ellerinden alınmıştır.

Takas, trampa veya mübadele işlemleri yaptığımız için farklı değiliz; başkalarını bireyler olarak görebildiğimiz için farklıyız. Bir başkasına empatiyle yaklaşabildiğimiz, karşılıklı anlayışla büyüyen güçlü ilişkiler kurabildiğimiz, kendimizi birbirimize adayabildiğimiz ve anlayabildiğimiz için farklıyız. Ancak kişisel çıkar anlayışının sistematik olarak dikte edilmesiyle, ilişki kurma kapasitemizi elimizden aldı ekonomi; zenginliğin eşi görülmemiş bir seviyeye ulaştığı bir çağda her zamankinden daha mutsuzuz. Ekonominin gerçek maliyeti işte bu.

Haydi Ekonomiyi İşgal Edelim

Geri dönüşüm ve "yeniden amaçlandırma" son on yılın moda sözcükleridir. Bu sözcükler, alışveriş yapmanın ve tüketimin yeni yöntemlerinin hayatımızdan çıkarılamayacağını işaret ediyor; yaşamaya dair gereksinimlerimizin koliler ve plastik paketler içinde tedarik edilmesine bağımlı hale geldiysek eğer, artık yapabileceğimiz en iyi şey bu paketlerin yeniden hayata döndürülmesini sağlayabilmektir. Belki aynı şeyi ekonomi için de söylemeliyiz. Neticede ekonomi artık her yerde; işimizi, boş zaman eğlencelerimizi ve hatta aşkımız hakkındaki düşüncelerimizi ve hislerimizi bile değiştirdi. Öyleyse ekonomiyi ıslah etmemiz nasıl mümkün olabilir? Kendi özüne dönmüş, ekonomik hayatın lügatını ve araçlarını insani gelişi-

mi yıpratmaktan ziyade artıracak şekilde kullanan bir ekonomi hayal etmek mümkün mü?

Neoliberalizmin en büyük oranda hayal kırıklığına uğrattığı daha genç bir neslin "sistem"e karşı öfkesini ifade etmesini sağlayan ve tüm dünyaya haber anlamında bolluk getiren 2011 yılındaki lideri olmayan antikapitalist başkaldırı hareketi İşgal Et [Occupy], küresel finansın sert kabuğu üzerinde çok fazla etki yaratamadı. Bu sonuç, belki de, hareketin ekonomik gücün doğasını yanlış anlamasından kaynaklandı. Hareket, sansasyonel olmayı seçmiş ve kasten düzensiz kalmıştı ancak ekonominin gücünün kökleri medya içinde değildir ya da İşgal Et hareketinin lidersiz yapısıyla kaçınmaya çalıştığı siyasi yandaşlığın içinde de değildir.[1] Aksine bu güç, içinde yaşadığımız dünyayı şekillendiren ekonomik araçların ve düşünme şeklimizi organize eden ekonomik dilin sürekli kullanılmasından doğar. Ve bu güce karşı gelecek herhangi bir direnç tabandan yukarı doğru gelmelidir. Anlamlı olabilmesi için kaynaktan doğmalıdır; eğer ekonomi düşünme şeklimizi değiştiriyorsa, o zaman bir kez daha berrak bir şekilde düşünmemize yardımcı olabilecek bir ekonomiye ihtiyacımız var demektir.

Kişisel ilişkilerimizi yıpratmaktan ziyade güçlendirebilen bir ekonomi keşfetmeli; yeniden yaratmalıyız; başkalarını kişisel çıkara dayalı, araçsal yollarla değerlendirmekten kaçınan bir ekonomi olmalı. Duygusuz bir bilimin başarısızlığa uğra-

1. Hukuk akademisyeni Alasdair Roberts'ın altını çizdiği gibi, İşgal Et, lidersiz iş organizasyonlarının, 1990'ların yönetim guruları tarafından teşvik edilen yetkin takım çalışmasının baştan çıkarıcı "sahte anarşizmine" de yenik düşmüştür. Tabii ki bu yeni ve akıllıca yönetim uygulamaları, çalışanları sıkıp daha fazla iş çıkarmanın yeni yolları olmaktan yalnızca biraz fazlasıydı; uygulamalar doğrudan Taylorist çalışma rejimlerinin soyundan geliyordu ve yenilikçi kendi kendini gözetim türlerine kaynak teşkil ediyordu. Diğer yandan Roberts, İşgal Et hareketinin bu yönetim uygulamalarını yüzeysel olarak aldığını öne sürerken lider eksikliğinin, kamp içindeki çatışmalara çözüm arayışlarında ve şehir yetkilileriyle daha anlamlı ilişkiler geliştirmek anlamında kritik bir probleme dönüştüğünü iddia eder: Denver belediye başkanı, kamp içerisinden pazarlık yapabileceği bir temsilciyle görüşmek istediğinde, kamp ona bir köpek seçip göndererek yanıt vermişti. Alasdair Roberts, "Why the Occupy Movement Failed", *Public Administration Review* 72, No: 5, 2012, s. 754-762.

yan modelini ardımızda bırakmalı ve amaçlarını araçlarıyla birleştiren bir ekonomi geliştirmeliyiz. Ve nihayet, verimlilikten ziyade insani gelişime yönelen bir ekonominin peşinde olmalıyız. Göründüğü kadarıyla kolay bir iş değil.

EKONOMİK MÜBADELEYİ YENİDEN HAYAL ETMEK

Ekonomiyi ıslah etmeyi başaran hareketler spesifik, belli bir alanla sınırlı ve demokratik olma eğilimindedir, yerel yapıdan ve topluluğun ortak çabalarından doğup gelişir. Böylesi hareketlere Sanayi Devrimi piyasa toplumunu ortaya çıkardığından bu yana rastlıyoruz. 19. yüzyıl Britanya'sında hem endüstriyelleşmeden kaynaklanan hem de Yoksulları Koruma Kanunlarının lav edilmesinin ardından doğan sefaletten dehşete kapılan sosyal reformist Robert Owen, "Owenizm" olarak bilinen görüşü oluşturmuştu.[2] Bu anlayış, zirveye ulaştığı dönemde yüz binlerce zanaatkâr ve çalışanı saflarında toplamış, tarihteki en büyük sosyal hareketlerden biri haline gelerek çalışanlar ve makineler arasında yeni bir ilişki tanımlamak arayışına girmişti. İşsiz emekçilerin çalışabilecekleri işçi kooperatifleri kurulmuş ve elde edilen kârlar kooperatif köylerin veya yerleşkelerin kurulmasına yönlendirilmişti; Britanya kooperatif hareketi Owenizmden doğmuştu.

Owenist hareketin bir başka yönü de Emek Mübadelesiydi. Emek Mübadelesi, çalışma sözüne dayalı bir para birimi olan "emek senetleri"nin para yerine kullanılmasına imkân tanıyordu. Mübadeleyi gerçekleştiren zanaatkârlar kendi kendilerine yeterek istikrar yakalayabileceklerine ve piyasa düzeninin en fena aşırılıklarından kurtulabileceklerine inanıyordu. Owen'ın hareketi tıpkı liberalizm gibi ekonomi ve toplum arasındaki ayrımı reddediyordu ancak neoliberalizmin aksine kârın, işleyişin temeli olarak algılanmasını reddediyordu. Owen, bugün

2. Polanyi, *The Great Transformation*, Beacon Press, Boston, Massachusetts, 2001, s. 175 [Karl Polanyi, *Büyük Dönüşüm*, Çev. Ayşe Buğra, İletişim Yayınları, İstanbul, 2007].

hâlâ tüm dünyadan ziyaretçilerin gittiği New Lanark fabrikasında çalışanlarına güvenli bir ortam sağlamış, çocuklarını okula göndermiş, daha kısa çalışma süreleri sunmuş ve hem barınma hem de boş zaman aktivitelerinde bulunma imkânı vermişti. Diğer yandan hareket ironilerle de doluydu: Owen'ın fabrikaları oldukça yüksek kâr getiriyordu çünkü ücretler yüksek değildi ve çalışanların dinlenip mutlu yaşamaları işgücünü üretken hale getirmişti. Ayrıca bu girişime yatırım yaparak önemli kârlar elde edenlerden biri de Jeremy Bentham'dan başkası değildi.

Owenist hareketin köyde yarattığı bir başka farklı his de vardı; bu köyde kırsal yaşamın zengin insani ilişkilerinden ayrılıp çağdaş şehirlerin piyasa bazlı varoluşuna taşınmış insanlar ne kaybettiklerini fark etmişti. Aynı his, günümüzün gelişmiş dünyasında da birçokları tarafından paylaşılıyor ve yerel para birimlerinin kullanıldığı kendin yap ekonomilerini, ticaret projelerini doğuruyor. Owen'ın emek senetlerinin birer devamı olan böylesi projeler, yüzünü geçmişe, yabancılaşmamış bir komünal emeğe çeviren zengin bir geleneğin son dönemdeki tezahürleridir. Ve bu projeler, Polanyi'nin atalarımıza atfettiği daha saf bir yaşam dizaynının, daha otantik, daha eksiksiz bir yaşam şeklinin, zamanın takas edilmesi ve ürünlerin mübadelesiyle gerçekleştirilmesi umudunu taşıyor.

İlk yerel mübadeleye dayalı ticaret projesi, yani LETS, 1983 yılında Britanya Kolumbiyası'nda Michael Linton tarafından oluşturulmuştu. Linton'ın "yeşil dolarlar"ı ilk iki yılında yarım milyon Kanada doları değerinde ekonomik aktivite gerçekleştirdi. Benzer projeler tüm dünyada filizlenirken, özellikle Avustralya ve Yeni Zelanda'da başarılı oldu ancak mutlak veriler ışığında çok küçük çaplı kaldı: LETS projelerinin en büyük olanları dahi yalnızca birkaç bin üyeye sahip ve çoğu seyrek olarak ticari işlem gerçekleştiriyor.[3] Diğer yandan büyüklü-

3. Marck Peacock, "Local Exchange Trading Systems: A Solution to the Emplayment Dilemma?", *Annals of Public and Cooperative Economics* 71, No: 1, 2000, s. 55-78.

gün bu olayla belki hiç ilgisi yok çünkü projeler yöreselliğe ve topluluk yaşamına önem veriyor. Bu açıdan bakıldığında projelerin kaç tane olduğunu saymak, üye sayısını veya ticaret hacmini düşünmek onların önemini, ne yapmaya çalıştıklarını kavramak açısından en yanlış yaklaşım olur. LETS, üyelerine bir başka dünyaya bakma imkânı veriyor, güçlü bir topluluk anlayışının, yerel dayanışmanın olduğu ve paranın acımasızlığından sıyrılabildiği bir dünyaya pencere açıyor.

LETS'in prensibi yeterince basit. Üyeler sunabilecekleri ve alabilecekleri hizmetleri, becerileri veya üretimleri ortaya koyuyor. Genellikle çevrimiçi duyurulan ya da basılı bir tür rehber bulunuyor ve üyeler aradıkları şeyi istemek için birbirleriyle iletişime geçiyor. Projenin kabul ettiği para birimi üzerinden bir "fiyatta" anlaşıyorlar ve alışveriş işlemi bir çek veya çevrimiçi sistem aracılığıyla kaydediliyor. Pazarlıkları ve çekleriyle tüm bunlar son derece iktisadi geliyor kulağa ve amaç da şüphesiz bu zaten; çünkü bu projeler mevcut piyasa düzenini yıkmak ve yeniden amaçlandırmak yönünde birer girişim. En büyük fark ise fiyat konusunda anlaşma aşamasında ortaya çıkıyor. Fiyat, bir ürünü veya hizmeti ortaya çıkarmak için harcanan zaman üzerinden hesaplanıyor: Üç saatlik bir hizmetin fiyatı bir başka üç saat alan hizmetle aynı; sağlanan hizmetin yapısı veya kimin tarafından sağlandığı da önem teşkil etmiyor.

Zaman ve değerin eşdeğer tutulması tüm LETS'lerin temel prensiplerinden biridir. Organizatörler, herkesin zamanını eşit seviyede fiyatlandırmanın temelde özgürleştirici bir anlayış olduğunu kavramıştır; işsiz, ekonomik açıdan dışarıda kalmış birey de sunduğu hizmet veya ürün ne olursa olsun varlıklı profesyonel çalışanla aynı seviyede değer bulur. Bir LETS ticari işleminde yer alan bir birey, komünal mübadele çerçevesinde karşısındaki insanın değerini aktif olarak tanımış olur.

LETS'in sunduğu değerlere dair birbiriyle mücadele içinde iki bakış açısı vardır diyebiliriz: Bir yanda, Owenist emek mübadelesi geleneğinde bir katılım ve otonomi hikâyesi yer

alır, katılımcılar kendilerini küresel ekonominin dalgalanmalarından korumaya çalışır. Yorumcular bu durumu, çalışanların üretimlerini kendi kontrolleri altına almaları ve piyasaların rekabetçilik baskısı altında terk etmiş olduğu beceri ve zamandan faydalanılması anlayışına dönülmesi olarak görür.[4] Bu durum zor zamanlarda başvurulmuş olan diğer kendin yap ekonomik düzenlemelerinin bir yansımasıdır, tıpkı iki savaş arası Almanya'sındaki tereyağı ekonomisinde veya İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Avrupa'da sigaranın para gibi kullanılması olayında görüldüğü gibi.

Ancak maalesef görünen o ki ekonomik özgürlüğe dair soyut idealler, ekonomik uçlarda hayatta kalmaya çalışan sistemin dışında kalmış bireylere nazaran varlıklı profesyoneller arasında daha kolay yankı bulmaktadır. Deneysel kanıtlar, LETS'in iş sahibi, iyi eğitimli, iyi durumda ve fiziksel açıdan becerikli kişilerden faydalanmaya daha yatkın olduğunu gösterir.[5] İnsanın halihazırda sabit bir işi varken "yan" becerilerini satması veya boş zaman dilimlerini sunması oldukça kolaydır. Ve sabit işi olan katılımcılar da gereksinimlerini mevcut resmi piyasalar aracılığıyla karşılamaya çalışacaktır. Örneğin akşamları Japonca dersi verebiliyor olmak öğretmen ve öğrenci için hoşça vakit geçirmek anlamına gelebilse de sofrasına ekmek götürmek ihtiyacında olan için pek bir anlam ifade etmez. Dolayısıyla yerel bir proje işsiz olanın ihtiyaçlarını karşılamak için fazla küçük kalabilirken, resmi piyasada daha ucuz işgücünün mevcut olması da sunmak durumunda kaldıkları emeklerinin tercih edilmeyebileceği anlamına gelir. Kısacası işsiz ya da karnını doyurmak adına yeterince kazanamayanlar büyük ihtimalle bu gidişatlarını sürdürürler, içinde yer aldıkları sistem ticaret projesi olsun ya da olmasın.

Yerel vergi daireleri de yerel para birimi üzerinden elde edilen gelirleri, resmi para birimi düzeyinde tahvil ederek ger-

4. Finn Bowring, "LETS: Eco-Socialist Initiative?", *New Left Review* 232, 1998, s. 99.

5. Peacock, "Local Exchange Trading Systems"

çek gelirler olarak ele alma eğilimindedir; böylece yerel ticaret projesi aracılığıyla hayatını kazanmayı başaran kişi, gelirlerinin kesildiğini görür ve tedavüldeki para birimi ile ödenebilen vergi tebliği eline ulaşır. Aslında vergi daireleri, aksi takdirde kaçak oluşacağı bariz durumlardan kaçınmak için yapmaları gerekeni yapar; resmi ekonomi ile alternatif ama yine de resmi bir ekonomi arasındaki ilişki problemli kalır. Bu anlamda başarılı örnekler de görülmüştür: Yeni Zelanda'da "yeşil dolar mübadelesi" olarak terimlendirilen yerel projeler, işsizlerin özgüvenini artırarak daha katılımcı bir ortam yaratmak amacıyla kurulmuştur; ayrıca ev işlerinin daha resmi bir ekonomiye aktarılması da kadınları ve çalışamayanları özgür kılabilmektedir.[6] Bununla birlikte, Glasgow'da 1990'ların sonlarında yapılan çalışmalar, LETS'in işsizlik oranının yüksek ama insanların eğitimli olduğu bir orta sınıfın bulunduğu bölgelerde sosyal amaçlarını gerçekleştirmek açısından daha başarılı olduğuna işaret etmektedir.[7]

LETS'ler için, özellikle çalışan sınıfın yaşadığı bölgelerde, bir engel de borç unsurunun oynadığı tuhaf roldür. Organizatörlerin bu durumu dili kullanarak tamir etmeye ve borcu "yükümlülük" veya "söz" olarak etiketlendirmeye çalışmalarına rağmen, birçokları türü ne olursa olsun borç biriktirme fikrine karşı çıkıyor. Böylesi bir karşı duruş ciddi bir problem çünkü bu projeler borçla dönüyor. Sistem sıfırdan başladığı için, en azından bazı kişilerin borca girip sistemi harekete geçirmesi gerekiyor. Bir LETS'in işlerlik göstermesinin ardında ham bir Keynesyencilik var: Bereketli harcamalar para arzını artırır ve işleri yürür hale getirir, birikim ise ekonomik motorun dişlileri arasındaki bir kum tanesidir yalnızca. Herhangi bir faiz öde-

6. Colin Williams, "Local Currencies and Community Development: An Evaluation of Green Dollar Exchanger in New Zealand", *Community Developement Journal* 34, No: 4, 1996, s. 319-329; Eric Helleiner, "Think Globally, Transact Locally: Green Political Economy and the Local Currency Movement", *Global Society* 14, no. 1, 2000, s. 35-51.

7. Michael Pacione, "Local Exchange Trading Systems as a Response to the Globalisation of Capitalism", *Urban Studies* 34, No: 8, 1997, s. 1179-1199.

mesi olmadığı için üretim fazlasına ulaşmanın da bir anlamı yoktur; ayrıca organizatörler kayıtları değerlendirir ve parayı "istifleyen"leri harcamaya teşvik eder. Göründüğü gibi, üretim fazlası kapitalizmin birikim anlayışına fazlasıyla yakındır ve vazgeçilmelidir. Bir para birikimi, birisinin başkaları için yaptığı işlerde hayli bereketli olduğuna ancak başkalarının kendisi için iş yapmasını istemek konusunda isteksiz davrandığına delalettir, topluluğun diğer üyelerinin hizmetlerinin satışını etkin şekilde engellemektedir.

Projelerin kendisi durumu farklı şekilde ortaya koyar. Bir tanesi şöyle söyler: "Takas Kredisi'yle ticaret yaptığımız kişiye hiçbir zaman borçlu kalmamış oluruz. Bizim yükümlülüğümüz topluluğa karşıdır ve aldığımız değer karşılığı değer üreterek karşılık vermektir."[8] Projeyi destekleyenler piyasanın insanda yarattığı benlik kaybı sürecini tersine çevirmek arayışındadır. Ve ben de iddia ediyorum ki bu çaba bazı insanların "borca" girme konusunda isteksiz kalmaları açısından başlı başına bir sebeptir. Kredi kartıyla harcama yapmanın, yani insanın aldığı parayı (bedenden ayrılmış, evrensel araç) gelecekte herhangi bir zaman geri ödemek üzere belirsiz bir yükümlülük altına girdiği benlikten uzaklaştırıcı sürecin aksine bir LETS dahilinde harcama yapmak, doğrudan bir yükümlülük altına girerek geri ödenmesi mecburi bir söz vermek anlamına gelir. Diğer yandan kişi bu geri ödemenin kime ve ne şekilde yapılacağını da bilmez; Dr. Faustus'un söylediği gibi, sözlerin para birimi olduğu anlaşmalarda gerçek bir risk vardır. Piyasanın bu yeniden benliğe kavuşma durumu, anlamlı ekonomik ilişkilerin yeniden kurulması ve iktisadi işlemlerin toplulukla yeniden buluşturulması anlayışı ile birlikte LETS projelerinin amacının merkez noktasında yer alır. İyi işleyen bir LETS, toplulukta bir merkezcil kuvvet vazifesi görebilir, proje tempo kazandıkça bağlılık ağları kurar ve bu ağların canlanmasına imkân sağlar.

8. Helleiner tarafından LETS yazınından alıntı yapılmıştır, "Think Globally", 47.

Başarılı bir ticaret projesi ideali çokça rastlanan bir düşüncedir. Proje içinde artan aktivite doğrudan kredi miktarındaki artışla sonuçlanır ve resmi ekonominin aksine, fazla ısınma veya enflasyon gibi endişeler yoktur. Her bir kredi, sosyal içerik kazanarak yeniden canlanan bir ekonomik mübadeleyi temsil ettiği için projenin sonsuz genişlemesi ütopik bir vizyon haline gelir. Projeler ve ticari işlemler deney yapma, hatta oyun oynama ve kendini keşfetme alanı haline gelir; burada rehber, insanların yeni kimlikler denediği ve topluluğun da bir bütün olarak kendine dair idealize ettiği bir vizyonu ortaya koyabildiği yarı kamusal bir alan olarak hizmet verir.[9] Projeye yalnızca para kazanmak için katılanlar ise (ki ekonomik yeniden katılım hikâyesi bunun mümkün olduğunu söyler) başlıca huzursuzluk kaynaklarından biri haline gelir, bu esnada da hayata dair daha somut ürünlere ihtiyaç duyanlar, bir proje üyesinin bana söylediği gibi, alternatif terapi tedavileri ve kedi bakarak stres atmak dışında pek bir imkân bulunmamasıyla hayal kırıklığı yaşayabilir.

LETS'in başarısı karmaşıktır. Resmi ve gayri resmi ekonomi arasında bir eşikte durur. Yapı olarak resmidir, muhasebe kayıtları tutulur ve en azından görünürde ulusal paraya çevrilebilir bir para birimi vardır, dolayısıyla LETS'ler de yerel vergi dairelerinin ve gelir idaresinin elindedir. Diğer yandan resmi kayıtlar, projenin vaat ettiği şeffaflık ve adaleti sağlamak için de gereklidir. Projelerin karmaşıklığının haricinde böylesi kısıtlamalar, LETS'lerin, katılımcılarını ekonominin uç noktalarında yeniden güçlü kılma yetisini tamamen azaltmasa da sınırlandırır. Başarılı projeler dahi işleyiş için gerekli bürokrasinin yükü altında çökme tehlikesi yaşar.

9. Ithaca Hours yönetmeliği, kurucusu tarafından topluluğun kapasitesinin bir portresi olarak tanımlanır, "Global Düşün", s. 38. O'Doherty ve arkadaşlarına göre insanlar LETS'e ticaret aracılığıyla yeni insanlarla tanışmak ve "sembolik veya sosyal etkileşimde bulunmanın" hazzı için katılır; "Local Exchange and Trading Schemes: A Useful Strand of Community Economic Development Policy?", *Environment and Planning A* 31, 1999, s. 1645.

Peki bu durum projelerin anlamsız olduğunu mu gösterir? Sanmıyorum. Bu yerel takas ticaret projeleri piyasaları düzenlemenin yeni bir yolunu sunar, iktisadi alışveriş işlemlerinde güven ve empatinin oynadığı role vurgu yapar ve ekonominin farklı olabileceğini hayal edebilmemizi sağlar: yerel düzeyde organize edilen, üretken, bizim için var olan ve yine son derece yerel, kendine özgü yollarla kontrol ettiğimiz bir ekonomi. Hatta yine iddia ediyorum ki bu ticaret projelerinin kısa ömürlü olmaları bir gerekliliktir, kendi sonlarını getiren tohumlar başarılarına ekilmiştir. Çünkü bir proje daha öncesinde birbirine yabancı olan insanlar arasında ticari ilişkiler kurmayı başardığında artık bürokrasiye ihtiyaç kalmaz ve proje de yavaş yavaş yok olur. Bıraktığı yerde ise bir topluluk doğar.

PARAYI YENİDEN DÜŞÜNMEK

Klasik sosyolojide Marx ve Simmel gibi yazarlar parayı herhangi bir nesneyi, insanı veya hizmeti değerlendirmek ve mübadele etmek için ana araç olarak görmüştü; böylelikle Marx'ın son derece net şekilde ifade ettiği gibi, "imkânsızlıkları bir araya getiriyorlardı."[10] Onlar geriye dönüp Aristo'ya bakmıştı; Aristo paranın yalnızca bir mübadele aracı olduğunu düşünüyordu, kanunlarca oluşturulmuş ve devam ettirilmiş bir gelenekti:

> Daha önce söylediğimiz gibi tüm ticari mallar tek bir şeyle ölçülmeli. Aslında bu birim taleptir... Ancak para geleneksel olarak talebin bir temsilcisi haline gelmiştir ve isminin para (*nomisma*) olması bu yüzdendir çünkü doğal olarak değil yasalarla (*nomos*) var olur, bunu değiştirmek ve parayı kullanım dışı hale getirmek bizim elimizdedir.[11]

10. Karl Marx, *Economic and Philosophical Manuscripts*, Penguin, Londra, 1975 (1844), s. 210 [Karl Marks, *Manuscrits de 1844-Economie Politiqu et Philosophie* (Éditions Sociales, Paris 1962). Türkçe baskı Karl Marx, *1844 Elyazmaları, Ekonomi Politik ve Felsefe*, Çev. Kenan Somer, Sol Yay., Ankara, Temmuz 1976].
11. Aristoteles, Nicomachean Ethics, NI 1133a30 [Aristotoles, *Nikomakhos'a Etik*, Çev. Saffet Babür, Bilgesu Yay., Ankara, 2000].

Dolayısıyla isteseydik kolayca parayı lağvedecek yasaları yapabilirdik. Aristo'nun bu düşüncesi, antropologların "vahşi para" dedikleri, kişiler arası alışverişte tüm kökenlerinden ayrılmış, sirküle eden, güçlü küresel sermaye ile örtüşür görünmüyor.[12] Paraya karşı çıkacak kişinin öncelikle onu çökertmesi gerekir, yeni bir mübadele aracının gücünü kullanmalı ve yeni aracı yerel kimlik ve ilişkilerle daha etkili kılmalıdır. Ticari projelere göre bir adım daha ileri giden ve kendi parasını basan yerel mübadele aracı projelerinin büyümesi buna işarettir. Yerel mübadele aracı peşin ödemenin sağlam basitliğine sahiptir; bir LETS'in işlerlik gösterebilmesi için muhasebe sistemine ihtiyacı varken, yerel mübadele aracı, devletin para birimi gibi, yapılan karşılıklı iyilikleri takip etmek için herhangi bir mekanizmaya ihtiyaç duymaz, yalnızca kendi kendini takip eder.

Bu projelerin en eskilerinden ve en oturmuşlarından biri Ithaca Hour para birimidir. Bu para birimi üniversite kenti Ithaca, New York'ta 1991 yılından beri kullanılmaktadır. 2005 yılına kadar tedavülde on bin *hour* vardı, her bir *hour* 10 dolar ederken 100.000 dolara tekabül ediyordu. *Hour* para birimini savunanlar, *hour*'u, topluluk içi ilişkilerle desteklenen "gerçek para" olarak tanımlarken, ABD Merkez Bankası'nın arkasını milyarlarca dolar borca dayamış para birimi dolar ile kıyaslar. Başka para birimleri de çıkmıştır ortaya: Traverse City'de Bay Bucks, Berkshire, Massachussetts'te Michigan ve BerkShares. İngiltere'de de başka para birimlerinin yanı sıra Brixton poundu, Bristol poundu ve Totnes poundu yer alır.

Prensipte, yerel para birimleri, ticaret projelerine oldukça yakın bir işleyişe sahiptir, zaman ve para arasındaki doğrudan ilişkiye vurgu yapar niteliktedir; bir Ithaca Hour'u 10 dolara veya bir insanın zamanının bir saatine eşittir. Yerel ticaret yapanlar mal mübadelesinde bu para birimlerini kullanmayı seçebilir ve sonra da çalışanlarına ödemenin en azından bir kısmını yerel para birimiyle yapabilir. Ticaret projelerinin aksine

12. Bill Maurer, "The Anthropology of Money", *Annual Review of Anthropology*, Annual Reviews, Palo Alto, 2006.

para arzı ve enflasyonla ilgili son derece gerçek problemlerle mücadele edilir ve ticaret yapanlar neticede ellerinde yerel para birimi yığını kalmasından endişe eder. Bu projelerin gerçekten başarılı olabilmesi için belki son birikimi satın alacak bir merciye ihtiyaç vardır ve yerel konseyler de bu paraları kurun bir parçası olarak kabul ederek destek sağlayabilir. Bazı projeler bir merkez bankası oluşturarak yerel para birimini resmi parayla değiştirir ancak bir fiyat farkı uygulanır. Neticede birinin farkı ödemesi gerekir: yerel para birimleri resmi tahvil edilebilirlik (vergi memuru payına düşeni isteyecektir ama Totnes pounduyla değil elbette) ilişkilerle desteklenen ama resmi hükmü olmayan pratikteki kırılganlık arasında kalır.

Yerel para birimleri parayı bölge içinde tutma amacını taşır, parayı yerel tüccarlar arasında dolaşmaya zorlar ve büyük şirketlerin serveti emmelerini engeller. Bu neşeli banknotlar bilinçli paralardır: Brixton poundunu elinize geçirdiğinizde prensipli hareket etme mecburiyetini hissedersiniz, bu parayla süpermarkete gidip dilimlenmiş fabrikasyon ekmek ve et ürünleri almak yerine çiftçinin tezgâhına uğrayıp organik sebze ve el emeğiyle tütsülenmiş et alırsınız. Sistemin destekçileri Keynesçi çoğalma etkisinden bahseder, bu anlayışta paranın bölge içinde kalması yerel refahın artmasını sağlar; kötümserler ise yerel para birimlerini kullanan kişilerin büyük ihtimalle aynı dükkânlarda alışveriş yaptıklarını ve nihayetinde toplam sonucun pek değişmediğini öne sürer. Totnes poundu vakasında ise para birimi "Dönüşüm Kenti" projesinin bir parçasıdır; bu proje de sürdürülebilir tarımsal üretim, yerel mübadele ve toplumsal katılım aracılığıyla yaşamanın daha sürdürülebilir yollarını bulmayı amaçlayan, tabandan gelen bir harekettir.

Böylesi oluşumlar, kendini ekonomik katılımın yeni bir şeklini tasavvur etmeye ve gerçekleştirmeye adamış coşkulu destekçileri de cezp ediyor. Parayı da yeniden tasavvur ederek nesneleri soyut ve mübadele edilebilir hale getirme gücünü kısıtlamaya çalışıyorlar. Ancak vahşi paraya karşı yerel para birimleri küçük bir değişiklik sunabiliyor, küresel finansa

karşı uygulanabilir olmaktan ziyade sembolik birer ekonomik direnç niteleğindedir.

Parayı, dolayısıyla ekonomiyi yeniden tasavvur etmenin alternatif bir yolu da paranın çoğalmasını engellemek. Faizin güvenilmezliği ticaretin kendisi kadar uzak geçmişe dayanır. Aristo paranın en uygun kullanım alanının evde ihtiyaç duyulan ürünleri tedarik etmek olduğu konusunda ısrarcıdır; ticareti belki kabul edebilir ama faizi kesinlikle onaylamaz. Tüm Aristo külliyatı içinde bulabileceğiniz tek şakada (bildiğim kadarıyla) paranın çocukları yoktur diye latife yapar. Yunanca faiz ve çocuk doğumu birbirine yakın kelimelerdir.[13] Aristo paranın alışverişte kullanılması gerektiğini öne sürer; bir hayvan gibi beslenmemeli, herhangi bir üretken aktivite olmaksızın daha fazla para kazanma aracı olmamalıdır. Aristocu gelenek ortaçağ Avrupa'sında da sürmüştür: Dante'nin Virgil'i, tefecileri yüzleri yere yapıştırılmış halde bulur, dünyevi işlerle uğraştıkları için cezalandırılmışlardır. Ortaçağ skolastik felsefesinin ilerlemiş kollarından biri paranın meşru kullanım şeklini tartışmaya açmıştı, zamanın Tanrı'ya ait olduğunu, satılmaması gerektiğini söyleyerek faize karşı çıkıyor ve paranın aktif olarak kullanılması gereken bir meta olduğunu (tazmini mümkün olduğunu), dolayısıyla faizin gayrimeşru olduğunu öne sürüyordu. Daha yakın tarihte de benzer savlar, 19. yüzyıl Amerika'sında hayat sigortasına karşı çıkanlar tarafından öne sürülmüştü: Onlara göre bu sigorta ölüm üzerine bir bahse girişmeyi ve zamanın satılmasını içeriyordu, bunların ikisi de yalnızca Tanrı'ya aitti.[14]

Dante, mısralarını ilmik ilmik dokurken, İtalyan bankacılar da kilisenin faiz yasağını atlatan tahviller geliştiriyordu; hayat sigortası Avrupa'da ilk ortaya çıktığında ise kıta sakinleri böylesi fikirlere o kadar alışkındılar ki sigorta büyük bir başarıya ulaştı. Diğer yandan İslam dini faiz karşılığı parayı hâlâ yasak

13. Aristoteles, *Politics,* 1.10 1258b4 [Aristoteles, *Politika,* Çev. Mete Tunçay, Remzi Kitabevi, 1975].

14. Viviana Zelizer, *Morals and Markets: The Developement of Life Insurance in the United* States, Columbia University Press, New York, 1979.

tutar. Kuran faizcilere şöyle öfke saçar: "Başka insanların varlıkları üzerinden değer kazansın diye tefecilikle (*riba*) verdiğinizin Allah katında değeri artmaz; ancak Allah'ın teveccühünü kazanmak için bağış olarak verdiğiniz (*zekat*) katbekat artar!" ve "Ey inananlar! Tefecilikle, (verdiğiniz parayı) ikiye dörde katlamakla açgözlülük etmeyin..."[15] Tefecilik kapsamında borç verilmesi İslam öncesi Arabistan'da ciddi bir problemdi ve Kuran'da da buna göre hükümler yer alır. Yasaklama yalnızca faizin yasaklanmasının ötesindedir. Peygamberin sözlerinden oluşan hadisle belirtilen tamamlayıcı kurallara göre riba, ticari mallar arasında denklik oluşturmakla da eşit derecede ilgilidir: Abu Sa'id al-Khudri Tanrı'nın Peygamber'ine şöyle söylediğini belirtir, "Altın karşılığı altınla ödenmeli, gümüş gümüşle, buğday buğdayla, arpa arpayla, hurma hurmayla, benzer şekilde tuz tuzla ödenmeli, ödeme 'elden ele' yapılmalı. Kim ki daha fazla verir veya daha fazlasını ister, Ribada ölümü bulur." Bir başka hadis de farklı kalitelerde hurmaların mübadele edilmesiyle ilgilidir, bu da riba olarak tanımlanır.

Bu sure ve hadisler her zaman farklı yorumlamalara açık olmuştur ve tartışmalar da faiz, risk ve zaman kavramları üzerinde yoğunlaşır. 20. yüzyıl iktisatçısı Mahmoud el-Gamal, neoliberal inancı Kuran'ın ebedi vahiylerinde görür: İnsanoğlu mantıksızdır ve "anormallikleri iskonto etmeye" meyillidir ve peygamberin değer yaratmak için piyasayı kullanma ısrarı hatayı engeller. Adam Smith gibi el-Gamal'a göre de piyasa verimliliği Tanrı vergisi bir erdemdir.[16]

Diğer yandan birçoklarının İslami kurallar çerçevesinde haksız kazanç olarak görüp yasak olduğunu kabul ettiği riba, İslami inancın temel direklerinden biri olan bağışın, zekatın zıddıdır. Dolayısıyla ticaret teşvik edilirken risk ve ödül eşit paylaşılmalıdır, borcu veren ve aldığı borçla ticari girişimi yapan arasında ayrım kabul edilemez. Diğer yandan çeşitli İslami sözleşmeler, geleneksel bankacılık sözleşmelerinin ge-

15. Sure 30.39 ve 3. 130.

16. Bill Maurer, "Engineering an Islamic Future: Speculations on Islamic Fi cial Alternatives", *Anthropology Today 17*, No: 3, 2001, s. 8-11.

tirilerine benzer hale gelecek şekilde evrimleşmiştir. Bir gayrimenkulü *mortgage* ile almak isteyen Müslüman bir girişimci *Ijara wa iqtina* denen bir sözleşme yapar. Bu anlaşmayla banka gayrimenkul için ödemeyi yapar ve girişimci de bankaya kira ödeyerek zaman içinde tüm hakları satın alır. Alaycı biri bunun *mortgage*'a çokça benzediğini söyleyebilir, aslında Duke Üniversitesi profesörlerinden ve Türkiye'nin önde gelen iktisatçılarından biri olan Timur Kuran da benzer bir saptamada bulunmuştur. Kuran, İslam ekonomisinin Batı'nın ekonomi ve toplum ayrımına karşı bir direnç aracı olarak sömürgenin Hindistan'da doğduğunu öne sürmüş ve 1970 ve 1980'lerde ortaya çıkan İslami finansın petrolden gelen dolarları meşrulaştırmanın biraz ötesinde varlık göstererek İslami rejimlerin kullandığı bir siyasi kontrol ve sembolik karşı duruş aracı olduğunu iddia etmiştir. Bu İslami rejimlerin yaptıkları yatırımlardan beklentileri de İslami risk paylaşımı idealinden ziyade New York borsasının sofistike müşterilerinin yaklaşımlarına daha yakın olmuştur.[17]

Antropolog Bill Maurer tarafından ortaya konan daha iyimser bir değerlendirmeye göre ise İslam ekonomisi, vadeli işlemler, risk yönetimi ve uygun ticaret araçları gibi konulardaki tüm o tartışmalarına rağmen, uygulayıcılarına, neoliberal ekonomilerde hiç itiraz görmeyen piyasanın üstünlüğü anlayışını düşünme ve sorgulama imkânı vermektedir. Şurası kesinlikle doğrudur ki girişimci Müslümanlar İslam'ın başlangıcından beri riba yasağının etrafından dolanma yolları aramıştır. İslami finans bünyesindeki günümüz vadeli işlemlerinde de bu yaklaşımdan bir parça görebiliriz ancak aynı zamanda *itjihad* (hem çabalamak hem de akıl yürütmek anlamına gelir) anlayışını da vücuda getirirler. Bu anlayışa göre ekonominin rolü hizmet etmektir, hizmet edilmek değil ve her şeyi bilmek rolü Allah'ındır, piyasanın değil.[18]

17. Timur Kuran, "Speculations on Islamic Financila Alternatives", *Anthropology Today* 17, No: 3, 2001, s. 28.
18. Maurer, "Engineering an Islamic Future"

EKONOMİ BİLGE OLSUN

Bu kitap boyunca tahmin etmek ve açıklamak arasındaki ayrımı fazlasıyla önemsedim ve teknik akıl yürütmenin bize ne şekilde davranmamız gerektiğini söyleyebilmeye muktedir olup olmadığını sorguladım. Teknik beceriler çağdaş ekonomi biliminin başlıca uğraşısı ve ana erdemi haline geldi. Önde gelen bir bilim insanı, iyi bir yönetici veya etkili bir bürokrat olmak genellikle teknik bir zorluk haline gelmeye başladı: Teknik modellere ayak uydurabilmek veya incelikli hesaplamalara dayanan kararlar almak değerlendirme yapmaktan daha önemli. Rasyonel, iktisadi karar alma süreçlerinin nasıl işlediğini, günlük hayatta rotamızı çizdiğimiz birçok araçla gerçekleştirdiğimiz etkinliklerle örnekleyerek gördük. Flört konusunda dahi teknik beceri öncelikli bir meziyet. Max Weber bürokrasinden övgüyle söz ederken elbette ki aklındaki durum bu değildi; ona göre bürokratik idealin gelişimi, kişisel tutkulardan ve yaklaşımlardan sıyrılmak değildi sadece, aynı zamanda uzmanlığı ve sağduyuyu barındıran bir kişilik yaratmaktı.[19]

Ayrıca mutluluğun insanın her istediğini istediği zaman elde edebilmesinde yattığına dair mevcut günümüz inancı da (tüketim toplumunun yol gösterici ilkesi) yeni veya günümüze özgü değildir. Bu görüş Jeremy Bentham'dan iki bin yıl kadar önce, Kireneli Aristippos tarafından hazzın iyi olan tek şey olduğu iddiasıyla ortaya konmuştur.[20] Bu düşünceye o dönemde pek önem vermeyen ise yine Aristo'dan başkası değildi; Aristo aşağılık hazlar peşinde geçen bir hayatın "otlayan hayvanların hayatı" olduğunu söylüyordu. Aristo'ya göre gerçek mutluluk insanoğlunun kendine has özelliğiyle, akıl yürütebilme yetisiyle uyum içinde yaşamasına bağlıydı. İnsanlar takasla ya da mübadeleyle değil, neyin doğru neyin yanlış olduğunu ayırt edebilmek için tartışabilmeleriyle farklılaşır.[21]

19. Paul du Gay, "Max Weber and the Moral Economy my Office", *Journal of Cultural Economy* 1, No: 2, 2008, s. 129-144.

20. Alan Waterman, "The Relevance of Aristotle's Conception of Eudaimonia for the Psychological Study of Hapiness", *Theoretical and Philosophical Psychology* 10, No: 1, 1990, s. 39-44.

21. 20. yüzyıl etik düşünce anlayışı, Alasdair MacIntyre ve Elizabeth Anscombe

Modern ekonomi biliminin büyük hatası dünyanın bir parçası olduğunu unutmuş olmasıdır. Daha önce gördüğümüz gibi, ekonomi günlük yaşama bulaşmakta, onu şekillendirmekte ve değiştirmektedir. Akademik olsun ya da olmasın ekonomi uygulanabilir bir bilim olmalı ve uygulayıcıları da bilge ve düşünceli davranarak görevlerinin imkân verdiği en iyi hükümleri hayata geçirmelidir. Yalnızca iktisatçılar değil bahsettiğim bu kişiler, ekonomi yapan herkesten söz ediyorum: yöneticiler, bürokratlar, öğrenciler, alışveriş yapanlar, flört edenler; hepimiz, her daim. Bizim, maliyet-fayda analiziyle hareket eden idarecilere değil kendini insanları iyileştirmeye adamış ve bu konuda uzmanlaşmış doktorlara ihtiyacımız var (ve şükürler olsun ki böyle doktorlara sahibiz); Birleşik Krallık'ta hâlâ gurur duyulabilecek sağlık hizmetleri var ancak piyasa odaklı reformlar parlamentodan geçtikçe bu hizmetlerin de durumu tehlikeye giriyor. Bizim aşık olan sevgililere ihtiyacımız var, çıkarlarını maksimize eden rasyonel insanlara değil. Ekonomi, dünyanın bir parçası olarak kendi rolünü özenli bir şekilde ele alırsa anlamlı değişim ve gelişimleri hayata geçirmemize yardımcı olabilir.

Bu noktada son bir örneği Alvin Roth'un bir çalışmasından vermek istiyorum. Bu çalışma, uygulamadaki sorunlara dikkat çekmesi açısından diğerlerinden farklılaşıyor; ayrıca Roth'un kariyerinin başlarındaki vasfının refah ekonomisi değil harekât araştırmaları alanında olması da hiç şaşırtıcı değil.[22] Roth'un iktisadi anlamda ilgi alanı ise piyasa tasarımı konusundadır; ekonomik piyasaların kendiliğinden gelişmediğinin, bir amaç üzerine inşa edilmeleri gerektiğinin farkına varır: Roth en has iktisadi mühendistir. Kariyerinin büyük bölümünü eşleştirme

gibi felsefecilerin kamu yararı hakkındaki düşüncelere yeni yaklaşımlar getirme arayışıyla yeniden canlanan Aristoculukla biçim kazanır.

22. http://news.stanford.edu/news/2012/october/nobel-economics-roth-101512.html. Roth, ünlü makalesinde ekonominin mühendisliği için bir program ortaya koyar: Alvin Roth, "The Economist as Engineer: Game Theory, Experimentation, and Computation as Tools for Design Economics" *Econometrica* 70, No: 4, 2002, s. 1341-1378.

teorisini geliştirerek ve gerçek hayata, piyasalara uygulayarak geçirmiştir. Daha ilk dönemlerde kazandığı başarılardan biri New York'ta öğrencilerin liselere yerleştirilmesinde kullanılan algoritmayı çözüme ulaştırması olmuştu; böylelikle öğrenciler girmek istedikleri okullara kabul edilebiliyordu. Doğru oluşturulmamış eşleştirme algoritmaları ise kısa süre içinde herkesi en kötü seçimine göndermekteydi. Bir başka başarısı da stajyer doktorlarla işleri eşleştirme konusundaydı. Evli çiftlere iş bulunması gereken hallerde, bir insanın hiçbir zaman eşinden daha mutlu olamayacağı şeklindeki ana prensibi kullanmıştı (neoliberal ekonomilerin tasavvur ettiği rekabetçi evlilik ilişkilerine göre farklı bir yaklaşım). 2000'lerin başında Roth ve meslektaşları böbrek nakli problemini ele almaya başladı; Roth'un "ihtiyaçların karşılıklı çakışması" olarak ele aldığı problem ilk kez William Stanley Jevons tarafından ortaya atılmıştı.[23]

Böbrek nakline ihtiyaç duyan hastaların kendilerine böbrek vermeye gönüllü bir donör bulmaları olağandışı bir durum değildir: bir arkadaş ya da bir eş. Ancak ne yazık ki birçok vakada nakil imkânsızdır çünkü donörün genetik özellikleri alıcınınkilerle uyuşmaz. İhtiyaçların karşılıklı çakışması problemi (Jevons'ın gördüğü gibi) bir takas piyasasında doğrudan değiş tokuşun pek mümkün olmamasıdır çünkü istekleri ve böbrek fazlaları tam anlamıyla çakışan iki kişiyi bulmayı gerektirir. Jevons'a göre çözüm bir mübadele aracı kullanmaktır (para); bu mübadele aracı çok taraflı bir mübadele neticesinde çoklu, heterojen isteklerin karşılanmasını sağlar.

Roth, bu çakışmayan istekler problemini yalnızca piyasanın çözebileceğine dair kabullenilmiş bilgiyi takip etmemiş ve

23. Roth, Tayfun Sönmez ve M. Utku Ünver konuyla ilgili çok sayıda oldukça teknik makale yayımlamışlardır: "Kidney Exchange", *Quarterly Journal of Economics* 119, No: 2, 2004, s. 457-488; "A Kidney Exchange Clearing House in New England" (adı geçen eserde); "Pairwise kidney exchange", *Journal of Economic Theory* 125, No: 2, 2005, s. 151-188; ve "Efficient Kidney Exchange: Coincidence of Wants in a Structured Market", *American Economic Review* 97, No: 3, 2007, s. 828-851.

Jevons'ın savını vücut organları için piyasa oluşturulmasına destek veren bir başka düşünce olarak tanımlamıştı. Birçok insanın böyle bir şeyin gerçekleşmesini istemeyeceğini, bu fikri "itici" bulacağını düşünüyordu.[24] Bu yaklaşımı da Roth'u, verimliliği ve maddi refahı toplumu organize etmenin tek yolu olarak görmekte ısrar edenlerden ayırıyordu; Roth'un ekonomisi demokratik bir ekonomiydi, halkın görüşlerini ciddiye alıyor, bu açıdan hassas ve bilinçli sonuçlara ulaşmaya çalışıyordu. Bu farklı yaklaşımla ilerleyen Roth eşleştirme teorisini nakil organlar için bir "takas merkezi" kurmak için kullandı. Bu mekanizma idarecilerin uyuşabilir donörler ve alıcılar arasında zincirler halinde bağlantılar kurabilmelerine imkân veriyordu. Hasta A'nın donörü Hasta A ile eşleşmediğinde ve aynı durum hasta Z ile donörü arasında olduğunda Donör A ve Hasta Z ve yine Donör Z ve Hasta A eşleşebiliyor ya da hasta Q aradaki boşluğu doldurabiliyor. Tekil olarak yapılmış, belirli bir hastayı amaçlamayan organ bağışları da takas zincirlerini tetikleyebiliyor, dolayısıyla bir ilave böbrek birçok hastanın hayat kurtarıcı operasyonlar geçirmesini sağlayabiliyor. Bu düzen prensipte oldukça kolay görünebilir ancak uygulamaya geçildiğinde uzun bir donör listesi var ve liste birçok ilgili faktör neticesinde korkunç derecede karmaşıktır. Önde gelen ekonomik dergilerde tartışılan ve yayımlanan Roth'un bu buluşları benzer metotların Birleşik Krallık gibi ülkelerde de uygulanmasını sağladı. Bilgisayar bilimcisi David Manlove ve Glasgow Üniversitesi'nden meslektaşları Birleşik Krallık Ulusal Sağlık Hizmetleri için benzer eşleştirme sistemleri kurdu.

Peki bu yaklaşım organ piyasası heveslilerinin körü körüne ideolojisinden ne kadar farklı? Piyasa heveslileri serbestleşme çağrısı yapıp ilahi görünmez elin devreye girmesini, hayat ve para kurtarmasını, aynı anda da suçla mücadele etmesini beklerken; Roth'un yaklaşımı bölgesel, teknik bir problemle yüzle-

24. "Repugnance as a Constraint on Markets", *Journal of Economic Perspectives* 21, No: 3, 2007, s. 37-58. Roth bu makalesinde meslektaşı iktisatçıları, piyasanın tasarımının yapılması aşamasında bireyleri isteksizliğini ciddi şekilde ele almaları için uyarır.

şir, sürece dahil olan herkesin görüş ve tercihlerine saygı duyar, elle tutulur, uygulanabilir bir fayda sağlar. Roth'un algoritması "-meli/malı"larla (eşleştirmede kullanılacak faktörlerle ilgili kararlar farklı noktalarda alınır) ilgilenmez. Dahası Roth'un yaklaşımının şeffaflığı, araçlara ve sonuçlara odaklanışı, getirdiği yeniliğin başka yerlerde de kullanılabileceği anlamına gelir; bilimsel metodunun geçerli kılınmasıyla hemen daha fazla hayat kurtarılabilir. Ekonomi mühendisliğinin zirvesi budur.

Bu esnada Roth'un modelinde nakit paranın olmayışı piyasaların zehirli yönlerinden bazılarını da uzak tutar. Serbest rekabetin olduğu bir ticari ürün piyasasında (organ piyasası da istisna olmayacaktır) fiyatların düşürülmeye çalışılmasını ve bu ticari ürünlerin de en fakirden en zengine doğru akmasını bekleyebiliriz. Roth ise bize bir araç temin ederek (piyasa yerine algoritma) böylesi sonuçların önüne geçer. Dahası, bu mekanizmaların yapısı, organ mübadelesini mümkün kılan bağışların karakterini değiştirecek tipte de değildir. Bir arkadaşın, eşin veya evladın hayatını kurtarmak için yapılmış fedakâr bir jest bu esas özelliğini korur; diğer yandan da bir mübadele yolu açılmasını tetikler, iktisadi işlemlerin araçsal aklı, bağışları kirletecek şekilde işin içine sızamaz.

Roth'un çalışması yeni bir ekonomiye işaret eder ancak bazıları onun daha ileri gitmesini isterdi. Bu tür bir piyasa tasarımı hâlâ elit bir alan olarak kalmaya devam ediyor. Sosyolog Juan Pablo Pardo-Guerra, ekonomi piyasası tasarımcılarının sentetik biyologların modelini takip etmeleri gerektiğini söyler; bu modelde amaç herhangi birinin bile biyolojik yapılar oluşturabilmesine olanak veren araçları ve yapıtaşlarını üretmektir. Biyolojik sistemlere dayanan ve bu sistemlerle birlikte hareket eden piyasalar tasavvur etmek, "pragmatik, hatta medeni" piyasaların oluşumunu sağlayabilir. Pardo-Guerra, web tasarımcıları için yaratıcılıklarını kullanabilecekleri bir cennet olabilecek, sınırları belli, belli bir ölçü çerçevesinde tasarlanmış piyasalar hayal eder; böylelikle bu piyasalar spesifik problemleri çözebilir ve belli amaçları gerçekleştirebilir: örneğin

paranın muhafaza edilmesi veya yasadışı madde ticaretinin sonlandırılması. Piyasalar ticari ürünlerin yalnızca dağıtımını yapmaktan fazlasını yapabilir bu durumda: Talebi yeniden şekillendirebilir, değerli saymamız gereken şeylerin değerini değiştirebilir, dünyada dönüşümü ve değişimi gerçekleştirmemize yardımcı olabilir.[25]

YA DA HİÇ VAR OLMASIN

Yerel ticaret projeleri ve İslam ekonomileri pek de büyük farklılık yaratmadı. Bunlardan ilki yerel aktivizmle büyüyen tabandan bir hareket, diğeri ise dini vahiyle şekillenen teokratik bir çaba. Ancak ortak bir yönleri var: sosyal dönüşümü gerçekleştirmek için ekonomik araçların içinde yatan ekonomik mekanizmaların kullanılması. İkisi de farklı yaklaşımlarla dünyayı, ekonomik aktivitelerin sosyal bağları güçlendirdiği ve sosyal amaçların ekonomik araçlarla takip edildiği bir yer olarak yeniden tasavvur ediyor. İki durumda da projelerin yaratıcılarının amacı yürürlüğe koydukları altyapılar aracılığıyla gerçekleştiriliyor ve iki durumda da bu yapılar doğal olarak iktisadi.

Yerel mübadele ticaret projesi, muhasebecilik işlemlerinin şeffaflığına ve düzenli raporlamaya dayanır (bu teknikler, yalnızca 19. yüzyılda endüstriyel kapitalizmin başarısında değil, aynı zamanda 20. yüzyıl küresel finansında da merkezi rol oynamıştır), böylelikle mübadele için verilen sözleri ve sosyal ilişki ağlarını resmileştirme amacını gerçekleştirmeye çalışır. Borç bile yeni bir amaca hizmet etmesi için yeniden yapılandırılır. Yerel para birimleri bilinç sahibi banknotlardan faydalanır. İslam ekonomileri de girişimci ve sermaye sahibi arasında daha adil bir denge kurarak ticaretin gelişmesine imkân veren yasal sözleşmeler geliştirmiştir. Bu yaklaşımlar birer sabotajdır, neoliberal ekonomilerin totaliter yapısına karşı bir geril-

25. Pardo-Guerra'nın savı incelikli ve ileri görüşlü bir blogda aktarılmıştır: http://socfinance.wordpress.com/2013/08/27/will-the-real-engineers-please-stand-up/#more-4816.

la direnişidir. İşgal Et hareketinin ani, öfkeli başkaldırısının aksine bu hareketler daha uzun vadede çok düzenli biçimde sürdürülebilir durumdadır çünkü ekonomi bilimini bu kadar güçlü hale getiren araçların aynılarını kullanır. Bunlar ekonomiyi gerçekten işgal eder.

LETS projelerinin, yerel para birimlerinin ve İslami sözleşmelerin başka bir ortak noktası daha var. Bu hareketlerin peşinde oldukları vizyon ister sürdürülebilir bir gelecek, ister İslami bir işleyiş yaratmak olsun, iktisadi teknikleri bu vizyona hizmet edecek şekilde kullanırlar. Bizim kendi ekonomik geleneğimizin klasik liberalizminde de ekonomi bir araçtı, daha zengin, daha adaletli ve daha özgür toplumların amaca giden yolda kullandıkları bir araçtı. Adam Smith'in kendisi de insanlığa duyduğu sempati hissiyle motive olmuştu ve serbest piyasanın, serbest ticaretin topluma çok yardımı olacağı hissini taşıyordu. Bizimkinden farklı bir dünyada yaşamıştı Smith, hükümetlerin vergiler yükselttiği ve savaşlar açtığı, nüfusun büyük bölümünün çaresiz bir sefillik içinde yaşadığı bir dünyada. Dolayısıyla ticaretin erdemlerini övmesine şaşmamalı. Milton Friedman ve Friedrich Hayek nihayetinde demokratik özgürlüğe her şeyden fazla inanıyorlardı ve ürettikleri politikaların gerçek sonuçlarını öngörememiş olsalar da piyasayı özgürlüğü korumanın bir aracı olarak görüyorlardı, bu araç faşistlerin ve hatta komünistlerin devlet korporatizmiyle mücadele etmeyi sağlayacaktı.

İnsanlığa ve demokratik özgürlüğe karşı duyulacak böylesi bir sempati iyi bir erdemdir, sahip olduklarımızın en iyisidir. Ancak çağdaş ekonominin, Aydınlanma dönemindeki atalarının sözünü tutmakta zorlandığı da ortada. Ahlaki problemleri ister istemez teknik simülasyonlara indirgeyen bu bilim dalı yaşadığımız dünyanın karmaşıklığıyla baş etmekte zorlanıyor ve kendine ait farklı bir ahlaki pusulayı insanlara empoze ediyor. İş uygulamaya geldiğinde, günlük yaşamın her yönünü sömüren ekonomik araçlar, bizleri başkalarının temel değerlerini, kişiliklerini görmezden gelmeye itiyor, tüm bu erdemleri

yaşamlarımızı organize eden maliyet-fayda düzeneğinin birer girdisi haline indirgiyor yalnızca.

Isak Dinesen'ın hikâyesi Babette'te, Paris'in en iyi restoranının eski şefi, devrimci komünün sürgün edilmiş üyelerinden biri kendini Norveç'te, iki kız kardeşin kaldığı bir evde evin kahyası olarak bulur. Sade bir yaşamları vardır bu kadınların; bir kıyı kentinde küçük, münzevi bir topluluk kurmuş olan asık suratlı bir Luteryen papazının kızlarıdırlar. Babette onlara geçmişine dair hiçbir şey söylemez.

Yıllar sonrasında ise Paris piyangosunda büyük ikramiyeyi kazanır ve 10 bin frank geçer eline. Ev sahibelerinden kendisine bir iyilik yapmalarını, Papazı anma günü için bir ziyafet hazırlamasına izin vermelerini ister. Papazın kızları kabul ederler ancak Paris mutfağının günahkâr aşırılıklarından ve müsrifliklerinden de endişe etmektedir (bu konuda bildikleri yalnızca duydukları söylentilerden ibarettir). Haftalar boyu süren hazırlığın ardından beklenen gece gelir ve Babette kazandığı tüm ödülü harcadığı bir ziyafet hazırlar. Davetlilerden yalnızca biri, tüm dünyayı gezip görmüş bir general hakkını verir bu seçkin yemeğin. Babette bir sanatçıdır ve general de onun kitlesi; yalnızca bir kez de olsa maharetini, yapabileceklerini sergileme fırsatı bularak tatmine ulaşır Babette.

Ve yemek diğer konukları da değiştirir. Berlevaag kenti sakinleri ne yediklerini bilmeseler dahi dilleri çözülür, geçmişe dayanan tatsız anlaşmazlıklar çözülür ve çocukluk aşkları canlanır. Çakırkeyif yaşlılar karların içinden evlerine doğru sendeleyerek yürürlerken, günahları pamuk gibi bir beyazla yıkanır. "Cennetten bir saat" yaşadılar diye yazar Dinesen. Cennetten bir saat: Peki ekonomi böylesi bir dönüşümü hiç gerçekleştirdi mi?

Bazı zamanlar, belki de ekonomiyi bütünüyle bir kenara bırakmalıyız. Aşka, sağlığa veya hatta sanata ekonomiyi karıştırmamalıyız. Yardımseverlik, toplumsal erdemler, aşk ve sağlık eylemlerle büyür ve bunlar ekonomisi yapılacak kıt kaynaklar değildir. İsraf etmenin bile bir yeri vardır kendine

göre: Babette'in ziyafetinin göz alıcı aşırılıkları bir saatlik saadet sunmuştur bir topluluğa, şifa olmuştur, can vermiştir. İyi yaşanmış, dolu dolu yaşanmış bir hayat çıkmazlarla, dönemeçlerle, deneyimler ve fırsatlarla dolu olacaktır; rasyonel, hesaplamalara dayalı seçimlerin tertipli akışından çok daha büyük zenginliktir. Ekonominin özel hayatımızda yalnızca küçük bir yer kaplaması için mücadele etmeye devam edeceğim: Bırakın yaşamlarımız daha cömert, bereketli ve bolluk içinde olsun, böylelikle zenginleşecektir.

Diğer yandan, bütünüyle bir kenara bırakamayız ekonomiyi. Toplum hayatında bazı problemleri çözebilmek için ekonominin özel uzmanlığına ihtiyacımız var ancak demokratik süreçlerle belirlenmiş ilke ve kararlara hizmet eden bir mühendislik olmalı bu ekonomi. Yeterince cesur bir ekonomi geleceği yeniden yaratabilmek için bize ihtiyaç duyduğumuz donanımı sağlayabilir. Ancak ekonominin dünyanın nasıl bir yer olması gerektiğine dair özel bir bilgisi olmadığını ve bazı seçimlerle kendi kendimize başa çıkmamız gerektiğini de anlamalıyız. İyi bir ekonomi yerel, spesifik ve demokratik olacaktır. Organ nakli eşleştirmelerinde ve toplumların inşasında, gelecek adına daha olumlu bir ekonominin kıvılcımlarını görebiliyoruz.

Dizin

17. yüzyıl 32, 36, 40
18. yüzyıl 33, 37, 43
19. yüzyıl 40, 41, 42, 43, 44, 88, 90, 133, 239, 249, 257
20. yüzyıl 35, 39, 43, 44, 45, 49, 52, 57, 60, 67, 80, 88, 91, 203, 207, 225, 228, 250, 257
21. yüzyıl 21, 67, 88, 133, 191, 227

A
ABD 32, 45, 48, 98, 121, 125, 129, 137, 147, 148, 168, 193, 216, 247
açlık 40
Akerlov, George 81, 116, 181
Alaska 172
algoritma 117, 202, 203, 256
algoritmik 45, 199
al-Khudri, Abu Sa'id 250
Allende, Salvador 52, 53
Anderson, Patricia 143
anket 171
antropolog 42
araba 14, 90, 116, 138, 145, 148, 149, 181, 207, 208
araç 34, 48, 50, 134, 137, 138, 139, 140, 141, 143, 144, 145, 155, 161, 191, 206, 244, 246, 256, 258
araçsal 217, 218, 227, 231, 233, 238, 256
argüman 20, 224
Aristo 246, 247, 249, 252
arkadaşlık sitesi 193, 198, 199, 202, 203, 204, 214, 215
arz 40, 47, 63, 64, 121, 168, 169, 170, 171, 173, 174, 175, 209
arz talep 64, 121
aşk 61, 197, 202, 210, 217, 259
Austin, J. L. 70, 71, 72, 73, 79, 81, 174, 202, 231
Austin, John 70, 71, 72, 73, 79, 81, 174, 202, 231
Aydınlanma 15

Aydınlanma dönemi 15
Ayer, A. J. 67, 70
azalan verim 44

B
Babette 259, 260
Bakan, Joel 143
balıkçı 94, 95, 96
barınma 27, 28, 31, 240
Becker, Gary 16, 55, 58, 59, 69, 127, 176
Bentham, Jeremy 38, 42, 43, 85, 86, 226, 240, 252
bilgi asimetrisi 122, 182
biyolojik 37, 38, 202, 256
Bloor, David 73
böbrek 166, 167, 168, 169, 173, 176, 177, 187, 207, 235, 254, 255
böbrek nakli 168, 169, 254
Borges, Jorge Luis 65
boşanma 217
Braverman, Harry 88, 91
Britanya 27, 28, 29, 31, 32, 60, 123, 153, 222, 239, 240
Büchi, Hernan 55
Buckwalter, Galen 202
Butler, Judith 72

C-Ç
Cacioppo, John 216, 217
Callon, Michel 67, 72, 73, 92, 110, 111, 114, 115
ceset 175
Chicago 16, 51, 52, 53, 54, 67, 69, 86, 127, 168, 216
Chicagolu Çocuklar 52, 53, 54, 55, 56
cinsellik 63, 180, 185, 187, 188, 189, 190
ciro 19
Coase, Ronald 142
cömert 37, 52, 176, 211, 226, 260
Cook, Philip 41, 130
Copp, Harley 143
Crusoe, Robinson 37
Culyer, Anthony 178, 179
çarpışma 137, 138, 139, 140
çevrimiçi 17, 18, 116, 125, 185, 187, 191, 192, 193, 195, 196, 197, 199, 200, 201, 202, 204, 207, 208, 209, 210, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 241
çıkarcı 13, 21, 61, 82, 83, 84, 103, 104, 133, 231

D
Darwin, Charles 38, 60, 128
değer 21, 22, 43, 48, 62, 66, 76, 92, 95, 135, 146, 147, 153, 154, 155, 162, 171, 172, 173, 174, 176, 179, 184, 185, 186, 188, 189, 210, 235, 241, 244, 250
değiş tokuş 13
demokratik 19, 23, 45, 47, 51, 52, 60, 75, 159, 166, 239, 255, 258, 260
Dennett, Daniel 60, 228
Dienesen, Isak 259
dil 67, 70, 72, 230, 233
dışsal ekonomi 14, 15
doğal hukuk 33
Doğu Avrupa 57, 60
donör 173, 254, 255
Dowie, Mark 140, 141
Dubner, Stephan 60, 62, 63, 182, 185
düzgüsel 231

E
edimsel 70, 71, 72, 192, 231
eğitim 19, 20, 53, 59, 101, 127, 128,

129, 130, 132, 133, 134, 165, 167, 175, 176, 177, 188, 194, 208, 232, 233
ekonomi 13, 14, 15, 16, 18, 20, 21, 22, 23, 24, 32, 36, 39, 44, 45, 47, 49, 53, 54, 55, 56, 57, 60, 61, 64, 66, 67, 68, 69, 72, 75, 76, 79, 81, 82, 83, 84, 110, 114, 117, 127, 130, 141, 145, 146, 162, 169, 172, 175, 177, 178, 179, 180, 183, 184, 207, 209, 225, 231, 232, 235, 236, 237, 238, 239, 243, 245, 246, 251, 252, 253, 255, 258, 259, 260
ekonomi bilimi 14, 18, 20, 22, 23, 24, 32, 45, 49, 57, 66, 67, 79, 162, 231
ekonomik mantık 15, 112, 178
ekonomist 16, 36, 64, 75, 79, 80, 82, 114, 116, 148, 182
ekonomi teorisi 16
el-Gamal, Mahmoud 250
Elias, Julio 176, 177, 185
emek 112, 114, 233, 239, 240, 241
emek senetleri 239
enflasyon 54, 55, 245
eş 51, 165, 193, 196, 197, 211, 212, 213, 217, 224, 233, 254
eşleme 211
eşleştirme teorisi 45
evlilik 17, 59, 62, 69, 167, 195, 198, 215, 254

F
faaliyet 21, 89, 110
fabrika 89, 145
fahişe 62, 180, 182, 183
Fair, William R. 117, 118, 119, 120
faiz 115, 116, 119, 120, 235, 243, 249, 250
fedakârlık 14, 196, 209
felsefeci 67
Fernandez, Juan 37
Fibonacci 100, 101
Field, Erica 76, 77, 78, 79, 170
filozof 35, 43, 85
Finkel, Eli 210, 213, 216
fırsat maliyeti 73, 183, 186, 223
Ford, Henry 87, 88, 89, 97, 137, 138, 139, 140, 141, 143, 234
Foucault, Michel 59, 87, 88, 108
Frank, Robert 10, 83, 84, 91, 96, 128, 130, 170
Friedman, Milton 32, 45, 47, 48, 51, 52, 53, 54, 55, 68, 69, 141, 142, 179, 180, 184, 226, 258
fuhuş 186, 187, 189

G
General Motors 143
geri çağırma 139, 140, 143, 234
geri ödeme 12, 117, 124, 167
getiri 30, 129, 134, 223
Gilbreth, Frank 91
Gioia, Dennis 139, 140, 143, 145, 234
girişimci 190, 198, 226, 233, 251, 257
Grimshaw, Richard 137, 140
gürültü 14, 114, 150
güvenilmez 21

H
hadis 250
hapishane 85, 86, 88
harekât 22, 45, 117, 253
Harford, Tim 61
hava kirliliği 14
Hayek, Friedrich von 42, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 54, 55, 56, 59, 258

hesapçı 21, 35, 85, 114, 144
hesaplama 15, 17, 43, 44, 46, 50, 66, 84, 101, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 117, 129, 146, 154, 158, 174, 176, 177, 180, 198, 201, 204, 207, 223, 227, 233, 234, 235
hizmet 12, 13, 18, 51, 63, 81, 100, 118, 123, 126, 147, 165, 186, 187, 189, 190, 191, 215, 217, 227, 241, 245, 251, 257, 258, 260
Hobbes, Thomas 32, 33, 48
Holm, Petter 92, 93
homo economicus 80, 81, 104
Hume, David 37
Hutchins, Ed 109

I-İ
ikame 190, 205, 206, 209, 235, 236
iktisadi 12, 13, 15, 20, 21, 22, 30, 32, 37, 39, 41, 42, 52, 56, 60, 72, 73, 79, 80, 81, 85, 88, 92, 95, 96, 100, 104, 115, 117, 129, 135, 159, 162, 166, 174, 180, 181, 187, 191, 197, 198, 204, 205, 206, 207, 209, 213, 218, 224, 225, 226, 227, 229, 231, 241, 244, 246, 252, 253, 256, 257, 258
iktisadi adam 100, 115, 135, 191, 204, 213
iktisadi insan 41, 72
iktisatçı 13, 15, 43, 46, 52, 54, 63, 84, 147, 152, 175, 203, 217, 222
İngiltere 40, 97, 125, 126, 161, 178, 180, 189, 247
internet 204, 205
intihar 22, 23
Isaac, Earl J. 28, 117, 118, 119, 120
işçi 52, 239
işlem 12, 20, 22, 41, 108, 124, 167, 207, 240
işletme 83, 90, 92, 99, 147, 161, 162, 180
işsiz 128, 241, 242
istatistik 117
istatistiki 119
Ivey, Edward C. 143, 144

J
Jacobs, W. W. 136
Jevons, Stanley 42, 43, 44, 58, 254
Jobs, Steve 229

K
kalça protezi 156
kalite 13, 116, 123, 127, 129, 154, 168, 181, 186, 187, 205
Kaliteye Ayarlanmış Yaşam Yılı 153
kamu 22, 31, 51, 81, 93, 127, 177, 253
Kant, Immanuel 35, 36, 37, 206, 235
karaciğer 160, 168, 173, 228, 229
karaciğer nakli 160
karşılıklılık 39, 41
Kaserman, David 169, 170, 171, 173, 174, 175
kaza 140, 147
kazanç 29, 32, 102, 116, 120, 121, 127, 164, 165, 166, 169, 180, 214, 223, 224, 225, 228, 250
Keynesçi 48, 52, 248
Keynes, John Maynard 46
Kireneli Aristippos 252
kişisel çıkar 21, 33, 35, 39, 81, 83, 84, 104, 212, 225, 226, 228, 231, 233, 236
Koening, Fritz 36
komün 13, 95
konut 28, 29, 32, 53, 97, 120, 125

kota 93, 94, 95, 96, 103
kredi derecelendirme 118
kredi notu 119, 120, 121
Krueger, Alan 76, 77
Kula ticareti 40
kullanım değeri 172
Kuran 250, 251

L
Latin Amerika 51, 53, 55, 60
Lee, John Allan 138, 139, 142, 144, 160, 197
Letelier, Orlando 53, 54, 55
LETS 240, 241, 242, 243, 244, 245, 247, 258
Levitt, Steven 60, 62, 63, 64, 182, 185
liberal 35, 50
liberalizm 239
limon piyasası 116
Linton, Michael 240
lisan 20, 67
Locke, John 32, 33, 48
Londra 12, 40, 45, 46, 48, 67, 71, 97, 180, 186

M
mahkûm ikilemi 83
Malinowski, Bronislaw 39
maliyet 15, 19, 28, 43, 59, 135, 141, 142, 143, 144, 145, 148, 154, 155, 156, 157, 160, 161, 162, 172, 177, 179, 180, 211, 212, 223, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 253, 259
maliyet-fayda 19, 59, 60, 135, 141, 142, 143, 144, 145, 148, 154, 155, 156, 157, 160, 162, 211, 212, 228, 229, 230, 232, 253, 259
Malthus, Thomas 38
marjinal fayda 43, 73, 180
marjinalist 42, 44
marjinal maliyet 43, 180
Marksist 53, 91, 112
Marx, Karl 165, 246
matematiksel 13, 44, 45, 49, 60, 108
Maynard, Alan 46, 159, 160
McCloskey, Deirdre 226, 227
Mendelsohn, Roberts 224
Menger, Carl 42, 43
meta 49, 81, 103, 112, 126, 187, 249
metalaştırma 166
metot 93, 101, 171, 215, 223
Mirowski, Philip 44, 45, 46, 117
Mises, Ludwig von 42, 46, 47
Mitchell, Timothy 52, 75, 78, 79, 80
modern 21, 32, 35, 41, 42, 56, 72, 77, 79, 80, 92, 95, 114, 117, 194, 218
modernizasyon 53
Moffatt, Peter 183, 185, 186
mortgage 29, 30, 115, 120, 121, 122, 136, 137, 251
mübadele 33, 34, 41, 58, 79, 206, 236, 241, 246, 247, 248, 250, 254, 256, 257
mühendislik 95, 118, 260
mülkiyet 27, 28, 41, 53, 75, 76, 77, 78, 79, 93, 95, 96, 104, 173
mülkiyet hakkı 28, 75, 77, 78, 79, 96
müşteri 112, 118, 123, 126, 127, 133, 165, 186, 188, 189, 191, 193
mutluluk 33, 42, 76, 85, 121, 182, 198, 252

N
Naziler 46
Neill, James 140

neoliberal 32, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 76, 126, 141, 146, 152, 165, 166, 190, 250, 251, 254, 257
nesne 13, 174
Nielsen, Kare 92, 93
Nietzsche, Friedrich 226, 227
nitelik 16, 121, 211
Nobel 16, 35, 45, 59, 116, 207
Norveç 92, 93, 103, 109, 259

O-Ö
objektif 20, 61, 145, 146, 153, 159, 224, 225, 230
O'Brien, Dave 57
online 212
organ 166, 167, 168, 169, 170, 171, 174, 175, 178, 179, 207, 214, 228, 229, 230, 255, 256
organizasyon 19, 50, 110, 134, 140, 169
organ nakli 174, 178, 214
ortaçağ 38, 249
otobüs 14, 15, 114
Owen, Robert 239, 240
özgürlük 23, 32, 33, 45, 49, 51, 194, 226

P
pahalı 14, 15, 61, 89, 107, 145, 148, 157, 175
panopticon-panoptikon 86, 87, 88, 92, 93, 96, 98, 102, 104, 231
para 12, 15, 19, 21, 22, 28, 30, 48, 49, 64, 98, 101, 102, 107, 108, 115, 123, 127, 129, 136, 137, 142, 145, 147, 151, 152, 154, 155, 167, 168, 171, 173, 176, 180, 182, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 206, 207, 214, 223, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 254, 255, 257, 258
para birimi 239, 241, 242, 243, 244, 245, 247, 248
Pardo-Guerra, Juan Pablo 256, 257
Paris 66, 88, 259
partner 196, 204, 209, 234
Peru 75
Peters, Simon 183, 185, 186
petrol tankeri 172
pik demir 90
Pinochet, Augusto 53, 55, 56
piyasa 15, 28, 29, 32, 35, 36, 37, 39, 41, 42, 45, 48, 49, 50, 51, 53, 55, 56, 57, 60, 63, 80, 88, 93, 95, 100, 103, 115, 126, 127, 128, 133, 166, 167, 169, 170, 175, 178, 180, 185, 187, 190, 191, 205, 207, 225, 226, 227, 239, 240, 241, 250, 253, 255, 256
Polanyi, Karl 37, 38, 39, 40, 41, 61, 80, 92, 239, 240
politika 19, 32, 52, 57, 103, 104, 124, 127, 147, 151, 159, 187, 230
Poon, Martha 117, 118, 119
Popper, Karl 67, 68, 69
popülasyon yaşam yılları 228, 229
pozitif ekonomi 180
pragmatik aşk 197
psikoloji 200, 213
Punternet 185, 186, 187, 188, 189, 191, 197, 206, 228, 234
Python, Monty 34

Q-R
Quesnay, François 37
Raphael, San 117
rasyonel 19, 20, 21, 32, 33, 35, 40, 69, 73, 79, 83, 85, 96, 101, 104,

110, 114, 128, 129, 146, 159, 179, 189, 197, 198, 209, 217, 218, 253, 260
Reagan, Ronald 32, 60
reform 28, 126
rekabet 16, 17, 31, 34, 49, 51, 55, 56, 123, 132, 133, 138, 139, 141, 142, 162, 165
rekabetçi 16, 17, 123, 145, 225, 226, 254
riba 250, 251
risk 22, 29, 102, 115, 116, 117, 120, 121, 122, 124, 133, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 153, 162, 176, 177, 185, 222, 223, 227, 244, 250, 251
Robbins, Lionel 15, 58
Robertson, Dennis 13, 14, 15, 58, 191
Rose, Nikolas 96, 99
Rosen, Sherwin 152, 153
Roth, Alvin 45, 207, 253, 254, 255, 256

S-Ş
sağlık hizmetleri 18, 19, 22, 153, 155, 161, 171, 253
şahsi yatırımcı 98
satın alma 12, 13, 28, 29, 30, 47, 109, 178
sav 142, 148, 152, 224
Schumpeter, Joseph 42
seans 185
seks 63, 64, 190
Sen, Amartya 35, 201
serbestleşme 255
serbest piyasa 28, 32, 51, 53, 55, 57, 60, 166, 167
sevgi 14, 18, 58
Şili 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57
Smith, Adam 15, 21, 33, 34, 35, 36, 37, 43, 60, 79, 85, 218, 226, 250, 258
Smith, Thomas Southwood 15, 21, 33, 34, 35, 36, 37, 43, 60, 79, 85, 218, 226, 250, 258
sosyal değişim 18
sosyal ilişkiler 13, 116, 124
Soto, Hernando de 76, 77, 79
Sovyet 45
Stern, Nicholas 222, 223, 224, 230
Stuart Mill, Jones 42, 43
sure 250

T
takas 33, 79, 207, 240, 255
talep 12, 15, 47, 55, 63, 64, 121, 127, 161, 168, 169, 170, 174, 175, 176, 179, 181, 183, 205, 217, 225
tanımlamalar 17, 66, 186
taraflar 13, 207
tarafsız 20, 70, 102, 179, 189
tasarruf 22, 29, 111, 121, 142, 149
Taylor, Frederick 88, 89, 90, 91, 92, 103, 212
Taylor, Lindsay Shaw 88, 89, 90, 91, 92, 103, 212
tedavi 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 228, 229, 232
Thaler, Richard 82, 152, 153
Thatcher, Margaret 28, 29, 31, 60, 93, 97, 99
Titmuss, Richard 168, 178
Tlön 65, 66, 79
Tolkien, J. R. R. 184, 185
toplum 13, 19, 33, 49, 96, 126, 223, 233, 239, 251
Townsend, Joseph 37, 38, 50
trafik 14, 108, 110, 156
trampa 236

transfer 13, 31, 93, 151
tüketici 113, 118, 120, 131, 173, 189
tüketim 47, 146, 149, 162, 175, 195, 203, 204, 206, 210, 222, 252
tutumlu 13

U-Ü
ücret 31, 40, 51, 63, 90, 100, 149, 151, 165, 181, 183, 185, 186, 207
ucuz 27, 31, 112, 123, 138, 141, 156, 231, 242
üniversite 45, 71, 122, 128, 129, 130, 134, 135, 165, 166, 178, 186, 214, 247
ürün 11, 13, 36, 48, 50, 93, 111, 116, 169, 187, 204, 214, 233, 241, 256
uzmanlık 67, 158, 163

V
vahşi 38, 94, 133, 151, 180, 247, 248
veri 117, 120, 152, 198, 214, 230, 231, 234
verim 44
verimlilik 16, 21, 23, 28, 41, 57, 91, 95, 135, 161, 231, 232, 234
vizyon 245, 258

W
Walras, Leon 42, 43
Watergate 140
Weber, Max 19, 252
Wedekind, Claus 195
Willetts, David 126
Williams, Alan 19, 157, 159, 160, 182, 243
Wolff, Jonathan 147, 148

Y
yerel 27, 35, 39, 53, 160, 197, 239, 240, 241, 242, 243, 245, 246, 247, 248, 257, 258, 260
Yoksulları Koruma Kanunu 40
yükümlülük 39, 104, 222, 243, 244

Z
zanaatkâr 239
zenginler 14

Ekonomi her an hayatımızın içinde; aldığımız tüm kararları, hangi okula gideceğimizi, hangi işi seçeceğimizi, hatta hangi eşi seçeceğimizi dahi maliyet-fayda analizleri belirliyor artık. İnsanı insan yapan tüm o etik değerler, duygular bir kenara bırakılırken piyasanın erdemleri tüm ahlaksızlıkları haklı gösterebiliyor. Çalışanlar, akşamları evlerinde veya pazar günleri sevdikleriyle birlikteyken istedikleri kadar merhametli davranabilirler, ama işyerinde, maksimum sosyal faydayı sağlayabilmeleri için acımasız ve rekabetçi bir karaktere bürünmek zorundadırlar diyor ekonomi. Başkaldırmak ise gerçekten zor; yirmi birinci yüzyılda borç, on dokuzuncu yüzyıldaki açlıkla aynı vazifeyi görüyor, en vahşileri bile ehlileştiriyor; en yabani, en dik kafalı ve sıra dışı olana ılımlı olmayı ve terbiyeyi, itaati ve boyun eğmeyi öğretiyor.

Peki ne yapmalı, nasıl dur diyebiliriz ekonominin hayatlarımız üzerindeki tahakkümüne, hangi noktaya kadar çıkarabiliriz ekonomiyi kararlarımızdan? İnsani erdemlerin, toplumsal değerlerin piyasanın gücünü yeniden ve daha etkin biçimde aşması mümkün mü? Daha cömert, daha bereketli ve bolluk içinde bir yaşam hayal edilebilir mi? Küresel ekonomik anlayışın yarattığı rekabetçi, yırtıcı, kişisel çıkar odaklı kişilikten sıyrılıp fedakârlığı, yardımseverliği, paylaşımcılığı koyabilir miyiz karakterlerimizin merkezine?

Harcamadan, insanlığı ve dünyayı harcamadan var olmanın yollarını gösteriyor Philip Roscoe.

AYRINTI • İNCELEME
ISBN 978-975-539-987-4
9 789755 399874