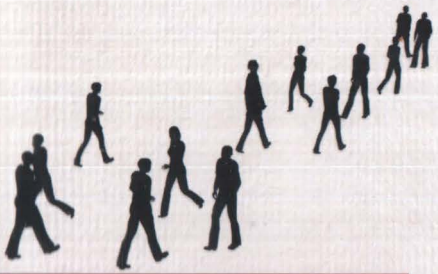
Editörler: A. Arif Eren-Eren Kırmızıaltın

İktisat Sosyolojisi

Kurucu Düşünürler ve İktisat Okulları Özelinde Bir Çalışma





HERETİK

Editörler: A. Arif Eren
Eren Kırmızıaltın

İktisat Sosyolojisi



İktisat Sosyolojisi
Kurucu Düşünürler ve İktisat Okulları Özelinde Bir Çalışma

Heretik: 76, İktisat Serisi: 10
ISBN: 978-605-9436-44-1
©2018 Heretik Basın Yayın

Tüm hakları saklıdır. Yayıncı izni olmadan kısmen de olsa fotokopi, film vb. elektronik ve mekanik yöntemlerle çoğaltılamaz.

1. Baskı: Ekim 2018, Ankara

Editörler: A. Arif Eren-Eren Kırmızıaltın
Redaksiyon: Eren Kırmızıaltın
Dizgi: İsmet Erdoğan
Kapak: Ali İmren

Heretik Basın Yayın Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi
Kültür Mahallesi, Yüksel Caddesi, 41/2, Kızılay, Çankaya, Ankara
Tel: +90 (312) 418 52 00 • Faks: +90 (312) 418 50 00
İnternet Sitesi: www.heretik.com.tr
E-mail: info@heretik.com.tr
Twitter: twitter.com/heretikyayin
Facebook: facebook.com/heretikyayin

Tarcan Matbaacılık Yayın San.
Yahyalar Mahallesi İvedik Caddesi No: 417 Yenimahalle-Ankara
Tel: 0312 384 34 35

İktisat Sosyolojisi

Kurucu Düşünürler ve İktisat Okulları Özelinde Bir Çalışma

Editörler: **A. Arif Eren-Eren Kırmızıaltın**

HERETİK

İçindekiler

Editörlerden 7

İktisat Sosyolojisi 13

Birinci Bölüm
İbn Haldun: Sistem Kuran Düşünür 41

İkinci Bölüm
Klasik Politik Ekonomi 83

Üçüncü Bölüm
Karl Marx 127

Dördüncü Bölüm
Neoklasik İktisat 165

Beşinci Bölüm
Weber'in İktisat Sosyolojisi Yaklaşımına Genel Bir Bakış .. 201

Altıncı Bölüm
Kurumsal İktisat: İktisat ile
Sosyolojinin Sınırlarında Bir Tarih 223

Yedinci Bölüm
Avusturya İktisat Okulu, Bazı Sorunlar
ve Bir Çözüm Önerisi 251

Sekizinci Bölüm
Karl Polanyi 269

Dokuzuncu Bölüm

J.A. Schumpeter'in İktisat Sosyolojisi: Emperyalizmler, Toplumsal Sınıflar ve Kurumsal Dönüşüm 303

Onuncu Bölüm

Davranışsal İktisat 325

Onbirinci Bölüm

Nöroiktisat: "Kara Kutu"nun Açılması 377

Editörlerden

Tarihsel değişim ve dönüşümleri, toplumsal yapıların özelliklerini dikkate alan politik ekonomiden, tarihselliğin dikkate alınmadığı, toplumsalın yerini soyutlanmış bireyin -"homo æconomicus"- aldığı marjinalistlerin iktisadına (neoklasik iktisada) geçişle birlikte (Pareto'nun ifadesini uyarlarsak) rasyonel olanla ilgilenen iktisat ve rasyonel olmayanla ilgilenen sosyoloji disipliner olarak ayrıştı. Biri bireyle ve piyasa ilişkileriyle diğeri ise sınıf, aile, kültür vb. ve piyasa dışı ilişkilerle ilgilendi, aralarında inceleme nesnesi ve metodoloji bakımından önemli bir "kopuş" yaşandı. İktisadın ve sosyolojinin konuları, metodolojisi arasına bir sınır çizildi ve bu sınır, iki alanda da söz konusu sınırı "gerekli" gören düşünürler ve takipçilerinin ilgili disiplinlerdeki hâkim pozisyonları nedeniyle, genel olarak kabul edildi. Sonuçta her iki disiplin de dar sınırlara hapsoldu.

Elbette bu genel kabulü reddeden düşünürler ve okullar da vardı(r). Bu düşünürler ve okullar iki disiplin arasındaki sınıra itiraz eden, söz konusu disiplinler arasında bir ilişki kurmaya dönük çalışmalar yaptılar ve bu çalışmaların sonucunda iktisat sosyolojisi olarak adlandırılan bir alan ortaya çıktı.

İktisat sosyolojisi alanında yapılan çalışmaların amacı iki disiplinin birbirini beslemesini sağlamak, sosyal bilimler alanında daha bütüncül bir analiz ortaya koymaktır. Bu bağlamda iktisat sosyolojisinin, politik ekonominin yerini neoklasik iktisadın almasıyla ortaya çıkan boşluğu doldurmaya dönük bir çalışma alanı olduğunu söyleyebiliriz. Nihayetinde iktisat sosyolojisi, farklı bir analiz farklı bir bakış açısı sunmak bakımından oldukça önemli bir çalışma alanı olmuştur.

Bununla birlikte disipliner ayrışmaya etkisi görece sınırlı kalmıştır. Bunun en önemli sebeplerinden biri ayrışmayı gerekli görenlerin hâkim pozisyonuysa bir diğeri, kuşkusuz, iktisat sosyolojisi alanında yapılan çalışmaların sayısının (son dönemde artmasına rağmen), mevcut ayrışmayı veri kabul ederek yapılan çalışmaların hâlen çok altında olmasıdır. Bu durum Türkiye özelinde çok daha belirgindir, ciddi bir Türkçe kaynak eksikliği vardır. Bu kitabın bir amacı bu eksikliği bir nebze de olsa gidermektir.

Bu kitabın bir diğer amacı ise iktisadın sadece neoklasik iktisat olmadığını vurgulamak, farklı iktisat okullarının insanı ve toplumu (ve ilişkileri) farklı biçimlerde ele aldığını göstermektir. Bu nedenle bölümlerde kurucu düşünürlerin yanı sıra ders kitaplarında ya hiç değinilmeyen ya da sadece ismi söylenip geçilen "üvey" iktisat okullarının sosyolojik temelleri incelendi. Bu anlamda kitabın diğer iktisat sosyolojisi çalışmalarından farklı bir kurguya sahip olduğunu söyleyebiliriz. Şöyle ki, diğer iktisat sosyolojisi kitaplarında da (bu çalışmada ele al(a)madıklarımız da dâhil olmak üzere) kurucu düşünürler incelenir ama bu kitapta ele alınan iktisat okulları pek incelenmez. Yani aslında iktisat sosyolojisi çalışmaları genellikle sosyoloji tarafı ağır basan çalışmalardır, bu kitap ise iktisat tarafı ağır basan bir iktisat sosyolojisi çalışması oldu. Kitabın yapısına dair bu kısa açıklamadan sonra, şimdi, kitabın bölümlerinin içeriğinden de kısaca bahsedelim.

Kitap, Richard Swedberg'in yazdığı "İktisat Sosyolojisi" başlıklı giriş ile başlamaktadır. Swedberg, "İktisat nedir" sorusunu cevaplamaya yönelik girişimleri, antikiteden günümüze değin ele alarak çalışmasına başlamıştır. Devamında benzer bir soruşturmayı "Sosyoloji nedir" sorusu bağlamında yapmış ve 1800'lerde icat edilen sosyoloji terimi ile günümüzde sosyolojinin gelişimi takip etmiştir. Iktisat ve sosyolojinin gelişimini önce birbirlerinden bağımsız olarak ele almış son bölümde ise iktisat ve sosyoloji arasındaki ilişkiyi tartışmıştır.

Kitabın birinci bölümü Deniz T. Kılınçoğlu'nun yazdığı "İbn Haldun: Sistem Kuran Düşünür" başlığını taşımaktadır. Kılınçoğlu, İbn Haldun'un kendisinden önce gelen hem Antik Yunan hem de İslam düşünce geleneğinden aldıklarını eleştirel bir süzgeçten geçirerek nasıl yeni bir bilim dalı ortaya çıkardığını tartışmaktadır. Ibn Haldun'un önemli bir sistem kurucusu olması ancak hak ettiği değeri alamaması çalışmada vurgulanan önemli konulardan biridir. Kılınçoğlu, Ibn Haldun'un Antik Yunan felsefesiyle modern sosyal bilimler arasındaki köprünün önemli sac ayaklarından biri olduğunu belirtmektedir.

İkinci ve dördüncü bölüm Heinz D. Kurz tarafından kaleme alınmıştır (sırasıyla "Klasik Politik Ekonomi" ve "Neoklasik İktisat"). Kurz söz konusu bölümlerde klasik iktisadi düşünceyi ve neoklasik iktisadi düşünceyi değerlendirmiştir. Klasik ve neoklasik düşünce arasındaki ayrım Kurz'a göre basit ve ince bir ayrım değil, tersine önemli bir kopuştur. Kurz söz konusu ayrımın izlerini klasik politik ekonomi geleneğini ele alırken önce yöntemsel ve kapsamdaki farklılıkları üzerinden tartışır. Takip eden kısımlarda ise birey, sınıf, bankacılık, para, artık değer, bölüşüm, nüfus, kıtlık sorunu, dış ticaret, devlet, vergilendirme, mallar ve fiyatlar konularını ele almıştır.

Üçüncü bölüm Marx üzerinedir. Bu bölüm Eren Kırmızıaltın tarafından kaleme alınmıştır. Kırmızıaltın, Marx'ın tarihsel ve toplumsal olan ile ekonomik olanın birbirine bağlı olduğunu

ön varsayım kabul eden bir politik ekonomi sunduğu düşüncesini paylaşır. Çalışmasında öncelikli olarak Marx'ın insan üzerine yaptığı tartışma değerlendirmiştir. Takip eden kısımlarda ise Marx'ın politik ekonomisinde rasyonalite kavramının yeri ve önemini tartışmıştır. Marx'ın yaklaşmının sosyoloji, ekonomi ve tarihin tümünü kapsayan bir sosyal bilim yöntemi olduğunu iddia etmiştir.

Gülenay Baş Dinar tarafından kaleme alınan beşinci bölüm "Weber'in İktisat Sosyoloji Yaklaşımına Genel bir Bakış" başlığını taşır. Söz konusu yazıda Dinar, Weber'in iktisat sosyolojisi anlayışının yaşadığı dönemin Almanya'sının gündemini teşkil eden konular tarafından şekillendiği belirtir. Weber'in bilimsel ve metodolojik yaklaşımını konu edinen Dinar, özellikle Kant'ın Weber'in metodolojisinin entelektüel kökenlerinin oluşmasında etkili olduğunu savunur. Weber'e göre neoklasik teori modern toplum gerçekliğini ideal bir tip olarak resmettiği iddiasındadır. Bunun yanı sıra kapitalist ruh ve iktisadı akılcılık arasındaki ilişkiyi de tartışmıştır.

Altıncı bölüm Feridun Yılmaz tarafından kaleme alınan "Kurumsal İktisat: İktisat ile Sosyolojinin Sınırlarında Bir Tarih"dir. Yılmaz, öncelikli olarak Veblen ve takipçilerinin görüşlerini ele almış ve neoklasik iktisadın bireyi ele alışına yönelik eleştirilerinin altını çizmiştir. Veblenci kurumsal iktisadın sonraki kuşaklarını ve okulun seyrini inceledikten sonra Yılmaz, "yeni" kurumsal iktisadın ortaya çıkışı ve temel kavramlaştırmalarını değerlendirmiştir. Hem Veblen ve takipçileri hem de yeni kurumsal iktsadı ele alırken, bu okulların/yaklaşımların sosyolojik olan ile ilişkilerini de açıklamaya çalışmıştır.

Kitabın yedinci bölümü "Avusturya İktisat Okulu, Bazı Sorunlar ve Bir Çözüm Önerisi" başlığını taşımaktadır. Mine Kara tarafından yazılan bu bölümde Avusturya Okulu genel hatlarıyla ele alınmış ve okula özgü metodolojik sorunlar üzerinde durulmuştur. Menger, Mises ve Hayek gibi önemli düşünürler üze-

rinden konu ele alınmış ve özellikle Okul'un Neoklasik İktisat Okulu'na yöneltiği eleştiriler değerlendirilmiştir.

Hüseyin Özel'in kaleme aldığı "Karl Polanyi" başlıklı sekizinci bölüm Büyük Dönüşüm'deki piyasa sistemi analizine odaklanmıştır. Takip eden kısımda piyasa toplumunun kurumsal yapısını tartışan Özel, ikili devinimin piyasa toplumunun istikrarsızlığı ile olan ilişkisini Tönnies'in Gemeinschaft ile Gesellschaft kavramlarındaki çelişkiden hareketle değerlendirmiştir. Polanyi ile Weber ilişkisini de tartışan Özel, Polanyi'nin çalışmalarının en önemli metodolojik ilkelerinden birinin insanların, her şeyden önce "ahlaki" (toplumsal/politik) varlıklar olduğu iddiası çalışmanın sonuçlarından biridir.

Derya Güler Aydın tarafından hazırlanan "J.A. Schumpeter'in İktisat Sosyolojisi: Emperyalizmler, Toplumsal Sınıflar ve Kurumsal Dönüşüm" başlıklı yazı bu kitabın dokuzuncu bölümüdür. İktisat sosyolojisinin, iktisat teorisi ve tarihi arasında bir köprü işlevi gördüğü savından hareket eden Aydın, çalışmasında, esas olarak Schumpeter'in iktisat sosyolojisi konusunda ileri sürdüğü görüşleri dört temel eseri; Emperyalizm ve Sosyal Sınıflar, Vergi Devletinin Krizi, Kapitalizm Sosyalizm ve Demokrasi ve İktisadi Gelişme Teorisi üzerinden incelemiştir. Çalışma, iktisat sosyolojisinin Schumpeter'de iktisadi ve toplumsal yapının incelenmesinde kullanılan yöntemsel bir araç olup olmadığı sorusuna odaklanmıştır.

Kitabın onuncu bölümü Eren Kırmızıaltın tarafından "Davranışsal İktisat" başlığı ile kaleme alınmıştır. Kırmızıaltın öncelikle Jevons, Neumann, Morgenstern ve Savage'ın çalışmalarını ele almış ve davranışsal iktisadın eleştirdiği rasyonalite anlayışını bu düşünürler aracılığıyla tartışmıştır. Takip eden bölümde ise rasyonalite anlayışına davranışsal iktisadın dışındaki itirazları Sen, Allais ve Ellsberg'in çalışmaları bağlamında ele almıştır. Sonrasında ise davranışsal iktisadın temel figürleri olarak kabul edilen, Simon, Kahneman-Tversky ve Thaler'in çalışmalarını değerlendirmiştir.

Hüsnü Bilir tarafından kaleme alınan onbirinci bölüm "Nöroiktisat: 'Kara Kutu'nun Açılması" başlığını taşır. Bilir, nöroiktisadın disiplinlerarası bir yaklaşım olduğunun altını çizer ve insanların nasıl karar verdikleri sorusuna, iktisatçıların, psikologların ve nörologların bir araya gelmesi ile cevap bulunabildiğini belirtmiştir. Homo-neurobiologicus'un homoeconomicus'a göre daha mı toplumsaldır sorusu çalışmanın temelinde yer alan tartışmalardan biridir.

İktisat sosyolojisini genel iktisat sosyolojisi çalışmalarından farklı bir şekilde ele almasından dolayı, bu kitabın, iktisat sosyolojisi alanında çalışma yapanlar için önemli bir kaynak olmasını umuyoruz.

İktisat Sosyolojisi[1]

Richard Swedberg

Frank Knight'ın "İktisatta Bilimsel Yöntemin Sınırları" (1924) çalışmasındaki bir fikri incelemek, bu kitaba giriş için faydalı bir düşünce tarzı oldu (Ahmet Eren önerdi). Knight bu çalışmasında iktisadın, bir bilim olması *ve* insanları incelemekle doğayı incelemek arasında önemli bir fark olduğunu kavraması gerektiğini savunur. İktisatçılar basitçe doğa bilimlerini örnek alamaz.

Knight argümanını aşağıdaki gibi özetler:

> Gerçek sosyoloji ve iktisat, bilimin olduğu kadar edebiyatın da bir dalı olmalıdır. Aslında hem edebiyat hem de bilim olmaya ihtiyaçları vardır ve genellikle hiçbiri olmamayı başarırlar. Bu bilimlerin takipçileri arasında, halen, bu bilimlerin ne oldukları ve ne hakkında olduklarına dair şiddetli bir anlaşmazlık vardır. Bu bataklıktan kurtulmanın birinci adımı insanın dostuyla ilişkisinde, fiziksel doğanın nesneleriyle olan ilişkilerinden tamamıyla farklı bir tutumda bulunduğunun farkına varmak ve bir takım sorunlarda başarılı olan tekniği kategorik olarak başka sorunları çözmede kullanmaya devam eden oldukça dar sınırlı naif tasarıdan vazgeçmektir (Knight, 2017: 118).

1 Türkçe Söyleyenler: Devrim Kılıçer –Eren Kırmızıaltın

Knight'ın sözünü ettiği ayrım, John Stuart Mill'in 1840'larda yaptığı "tin bilimleri"-"doğa bilimileri" ayrımına benzer (Mill, 1987). Bu ayrım Mill'in çalışmasının çevirisiyle beraber çok geçmeden Almanya'ya ulaşmış ve orada William Dilthey ve Max Weber gibi düşünürler tarafından çok daha heyecanlı bir biçimde tartışılmıştır. "Tin bilimleri"nin Almanca karşılığı *Geisteswissenschaften* olmuştur ve bu terimin anlamı kısa süre içinde "anlam", "kavrayış", "kültür" ve insanları doğanın geri kalanından ayıran diğer unsurları da içerecek biçimde genişlemiştir. Bazı iktisatçılar (Max Weber'i takip ederek) "doğa bilimleri" ve "kültürel bilimler" olarak adlandırabileceğimiz ayrımı verimli bir şekilde kullandılar. Örneğin Friedrich Hayek, "bilimcilik" adı altında sosyal bilim yöntemleriyle doğa bilimleri yöntemlerini eşitleme eğilimini açıkça suçlamıştır (Hayek 1979: 89 ve devamı). Yakın zamanda Robert Shiller, "anlatı iktisadı" konusu üzerine yaptığı 2017'deki Amerika İktisat Derneği başkanlık konuşmasında, kültürel bilimler ve doğa bilimleri arasındaki ayrıma odaklanmıştır (Shiller 2017).

Bu giriş yazısının geri kalanı şu şekilde devam edecektir. İlk olarak hem "İktisat nedir" sorusuna hem de antikiteden başlayarak bu soruyu cevaplama girişimlerine değinen bir bölüm olacaktır. Bu bölümü 1800'lerde icat edilen sosyoloji terimi ile başlayan ve günümüzde sosyolojinin gelişiminin de ele alındığı "Sosyoloji nedir" başlıklı bölüm takip edecektir. Daha sonra iktisat ve sosyoloji arasındaki ilişki birkaç sonuç tespiti ile birlikte tartışılacaktır.

İktisat Nedir?

Birçok insan "iktisat" terimini, günümüzde üniversitelerdeki iktisat bölümlerinde öğretildiği şeklinin belirli bir türde analizi ile ilişkilendirir. İktisat dalında Nobel Ödülü genellikle akademisyen olan iktisatçılara verilir. Bu tarzda üretilen iktisat aslında birçok iktisat türü içerisinden yalnızca biridir. Örneğin akademi dışında çalışan iktisatçılar, daha pratik ve doğası gereği daha am-

pirik olan daha farklı bir iktisat türü üretmektedir (bkz. Lebaron 2000).

Ayrıca belirtmek gerekir ki iktisadi bir olguyu çalışmak iktisatçıların tekelinde değildir; diğer disiplenlerde de bu tarz olgularla ilgili çalışmalar yapılmaktadır. Örneğin bazı tarihçiler iktisat tarihi, bazı sosyologlar iktisat sosyolojisi, bazı antropologlar iktisat antropolojisi, bazı coğrafyacılar iktisat coğrafyası çalışmaktadır. Bu bilimlerde, iktisadi olguya genellikle farklı bir perspektiften bakılır ve bu bilimler çoğunlukla farklı kavram ve teoriler kullanırlar.

Bununla birlikte anaakım iktisadın, ortaya çıkışından itibaren birçok farklı anlatım tarzı ile ele alındığı da bir gerçektir. Adam Smith'in *Milletlerin Zenginliği* (1776) başlıklı eseri genellikle iktisat bilimine yapılan ilk büyük katkı olarak görülür. Ne var ki bu çok doğru değildir. İktisatla ilgili, Adam Smith'in meşhur eserinden önce yazılan birçok ilginç eser vardır. (bkz. Samuels, Biddle and Davis 2007). Kısacası, insanların iktisadi analizi ne olarak gördükleri yüzyıllardır değişmektedir.

Hatta son zamanlarda, şimdiye kadar yapılmış çalışmalardan daha ayrıntılı bir batı iktisat tarihi açıklamasının yanı sıra batılı olmayan kültürlerin iktisat tarihini de ayrıntılı bir şekilde açıklamaya dönük önemli girişimlerde bulunuluyor (bkz. Barnett 2015). Bu kısa giriş makalesinde batılı olmayan ülkelere dair bu ilgi çekici gelişme irdelenmeyecektir. Bununla birlikte, iktisadi düşüncenin batıdaki evriminin temel aşamalarından bahsedilecektir. Ardından antikitedeki iktisadi düşünce hakkında kısa bir değerlendirme yapılacak, bunu antikitedeki iktisadi düşüncenin esas mirasçısı olan politik ekonominin ve ardından gelen neoklasik iktisadın ilkelerinin ana hatlarıyla ortaya konması takip edecektir. Referanslar, iktisat teorisinin gelişimindeki bu üç aşamanın temel çalışmalarına ve fikirlerine olacaktır. Aynı zamanda bunların her birinin hangi iktisadi kurumlara odaklanma eğiliminde olduklarının ve insanların iktisattaki rolüne nasıl baktıklarının üzerinde durulacaktır.

Kısaca bahsedecek olursak, antikitede odak noktası haneydi; politik ekonomide devlete analizlerde önemli bir rol verildi ve modern iktisatta piyasa merkezde yer aldı. Bu kurumların her biri –hane, devlet ve piyasa– yüzyıllardır ekonomik hayatın birer parçasıydı ama her birine yapılan vurgu önemli ölçüde değişti ve iktisat teorisi bir bakıma bu olguyu yansıttı. Burada ayrıca antikitedeki iktisadi analizin büyük ölçüde materyalist olduğu gösterilecektir. Örneğin antikitedeki iktisadi analiz vücudunuzu nasıl zinde tutacağınız ve ne yiyeceğinizin yanı sıra toprağı nasıl ekip biçeceğiniz ve nasıl ağaç dikeceğiniz ile ilgili öneriler de içermekteydi. Politik ekonomide, mübadele ve piyasanın büyük bir ölçeğe ulaşmasıyla birlikte, dikkatler değişim değeri ve fiyat gibi daha soyut nitelikler üzerinde toplandı ve daha az materyalistik bir yaklaşıma geçiş yaşandı. Modern iktisatta ise iktisat temel olarak bir perspektif, gerçekliğe bakış ve insan varlığının iktisadi ve iktisadi olmayan yönlerine uygulanabilen bir analiz usulü olarak görüldü. Analizin odak noktasında olan toplum ve kişinin kendi bakımı –antikitedeki iktisadi düşüncenin merkez noktasındaki bu iki konu – artık tamamen yok olmuşlardı (bkz. Aristotle 1946, Foucault 1985).

Üç Adımda İktisat Tarihi:

1. Adım: Antikite

İktisadi düşünce tarihi yazınında, iki klasik esere referans vererek başlamak adetttendir: Aristoteles tarafından yazılan *Politika* ve Ksenofon tarafından yazılan *Oikonomikos* (Aristotle 1946, Xenophon 1923). Bunu, genellikle, iki eserin reddiyesi takip eder; Aristoteles piyasaya ilişkin olumsuz bakış açısından dolayı, Ksenofon ise tarımla ilgili can sıkıcı bir bir teze sahip olmasından dolayı reddedilir. Bu tepkiler anlaşılabilirdir: Aristoteles piyasayı analiz etmeye harcadığı zaman pek azdır ve piyasaya dair kanısı temel olarak olumsuzdur. Ksenofon'un eseri ise modern iktisatçıların pek ilgisini çekmeyen, tohumun nasıl ekileceği, ne zaman hasat edileceği vb. faaliyetlerle ilgili uzun ve ayrıntılı açıklamalar içerir.

Eğer bunların yerine Aristoteles'in ve Ksenofon'un hane (*oikos*) analizlerine bakılırsa, kısmen farklı bir resim ortaya çıkar. Örneğin *Politika'da*, hanenin görevinin teorileştirilmesi ve bir bütün olarak Grek toplumundaki görevinin saptanması ile ilgili ciddi ve sürekli bir teşebbüs vardır. Ve *Oikonomikos* hanenin tanımıyla ilgili, antikite literatüründeki en berrak, keskin bakışlı ve bütünsel tanımlamaları içerir.

Aristoteles çalışmasının birçok kısmında haneyle ilgilenmektedir, en çok da *Politika*'nın ilk kitabında (Aristotle 1946: 1-38). Kilit bölümün başlığı "Hane Teorisi"dir ve bu başlık uygundur çünkü Aristoteles'in bu bölümdeki temel başarısı haneyi anlamlı bir şekilde teorileştirmek olmuştur. Aristoteles çalışmasında ilk olarak hanenin ne olduğunu tanımlar ve sonra hanenin genel amacının ne olduğunu sorgular. Daha sonra bunu kazanç elde etme becerisi ya da bizim bugün söyleyeceğimiz gibi para ya da kâr elde etme ile bazı açılardan kıyaslar. Çağdaş bir kelime olan "economics"in (iktisat) Yunanca *oikos* (hane) ve *nem* (düzenlemek, yönetmek, organize etmek) kelimelerinin birleşiminden türediğini de buraya not edelim (bkz. Finley 1973: 17).

Aristoteles'in en büyük başarılarılarından biri farklı ekonomik faaliyetlerin ilkel bir tasnifini yapmış olmasıdır. Aristoteles'in bakış açısında temel olarak ikiye ayrılan bir tasnif vardır: hanenin idaresi becerisi ilgili olanlar (*oeconomic*) ve kazanç elde etme becerisiyle ilgili olanlar (*chrematistic*). Bu karşıtlıklar çifti basitmiş gibi görünüyor olsa da bunlar Marx ve Weber'i de içeren bir takım iktisatçı ve sosyal teorisyen tarafından toparlanmış ve ayrıntılandırılmıştır. Aristoteles'in tasvirleri, kısaca, ekonomik faaliyetleri tasnifte devamlı ve faydalı bir yolu temsil etmektedir.

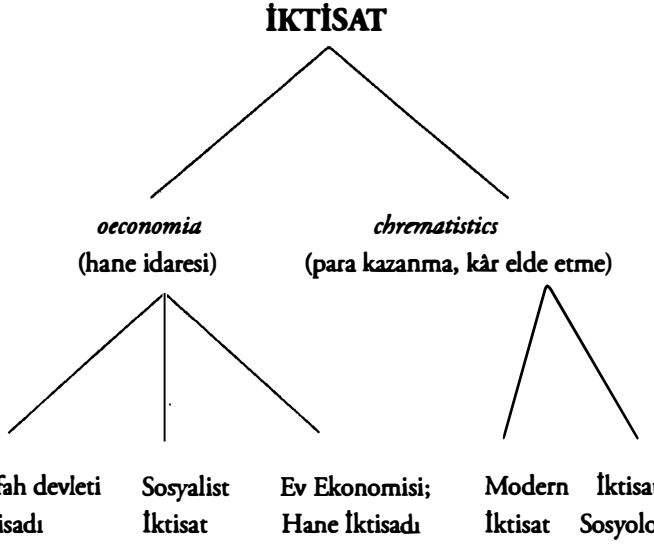
Hane, Aristoteles tarafından, karısının, çocuklarının, hayvanlarının ve kölelerinin faaliyetlerini gözeten özgür bir adam tarafından işletilen büyük bir tarımsal mülk olarak tanımlanmıştır. Hane idaresine erkeğin perspektifinden bakılmıştır ve iktisadi analiz kadın perspektifini bugün bile hesaba katmama

eğilimindedir (bkz. Ferber ve Nelson 1993, Folbre 2009). Hane idaresi becerisi ile kazanç elde etme becerisi arasında önemli farklılıklar vardır. Örneğin hane içinde bir eşyaya pratik faydasına bakarak değer verilirken, kazanç elde ederken bu eşyanın ana faydası mübadele olur. Marx daha sonra ilkini kullanım değeri, ikincisini ise mübadele değeri olarak adlandırmıştır.

Hane içindeki insanların isteklerinin belirli bir sınırı varken, kazanç elde etme ya da para kazanma arzusunun bir sınırı yoktur. Hane faaliyetleri ile ilgilenenler ile para kazanma peşinde olanların nihai amaçları farklılık gösterir. İkinci her zaman daha çok para isterken, ilki her daim "*gerçek zenginlik*" arayışındadır (Aristotle 1946: 21-22; vurgu eklenmiştir). Bugünün dilinde, ikincinin varsıl olmayı istediğini söyleyebilirsiniz. Halbuki, Aristoteles'e göre gerçek zenginlik, birçok nesneye sahip olmak ya da parasal zenginlik değil, insanlar arasındaki ilişkilerdir.

Bugünün iktisadi bakış açısıyla Aristoteles ve Ksenofon'un döneminde yaygın olan bakış açısı arasındaki karşıtlık oldukça açıktır. Günümüzde piyasa esas ekonomik kurum iken, hane esasen tüketimini paylaşan ve birlikte yaşayan küçük gruplar olarak görülmektedir. Fakat olaya bu yönden baktığımızda, devletin kapitalizmde ve daha etkin bir şekilde sosyalizmde hane rolünü oynadığını gözden kaçırırız (bkz. Bell 1976, Kornai 1992; bkz. Şekil). Antikitede hane aynı zamanda nasıl yaşanılacağıyla ilgili ahlaki ve pratik görüşün de bir parçasıydı. Çekirdeği toplumsal ilişkilerden meydana gelmekteydi (köle-efendi ilişkisi, karı-koca ilişkisi ve ebeveyn-çocuk ilişkisi). Hanenin amacı maddi ve ideal kaynakların olumlu dengesiydi – peşine düşülen zenginlikti, varsıl olmak ya da kâr değil. Hane ruha olduğu kadar bedene de derin bir şekilde bağlıdır.

Şekil: Tarih Boyunca Geçerli Olmuş Farklı Tipteki İktisat Modelleri



Yorum: İktisadi hayat hakkındaki fikirler ilk olarak hane etrafında toplanmıştı, fakat daha sonra kâr elde etme ve bununla alakalı faaliyetlere kaydı, iktisat da modern bir bilim oldu. Antik Yunan'daki *oeconomia* fikirlerini içeren haneyi vurgulayan teoriler sosyalist iktisat, refah devleti iktisadı, ev ekonomisi ve hane iktisadıdır. Ağırlıklı olarak piyasaların üstüne odaklanan teoriler modern iktisat ve iktisat sosyolojisidir.

2. Adım: Politik Ekonomi

Antik Yunan ve Roma iktisadından politik ekonomiye giderken, yavaş ilerleyen ve modern kapitalizmin bir atılımı olarak gelen dinamik adımlara sahip olmayan bir ekonomiyi, yani tarihin uzun bir kısmını es geçmek zorundayız (bkz. Maddison 2003). "Politik ekonomi" iktisadi düşüncede aşağı yukarı 1600'lerin başından 1800'lerin sonuna kadar olan dönemi kapsar. "Politik

ekonomi" terimini ilk kullananın 1615'de kaleme aldığı iktisat tezinin başlığında bu terimi kullanan Fransız Montchrétien olduğu söylenir (bkz. Groenevegen 1998). Bu terim 1800'lerin sonlarına doğru yaşananlarla, özellikle de Alfred Marshall'ın *İktisadın İlkeleri* (1890) adlı önemli eseri aracılığıyla yerini "iktisat" terimine bırakmıştır.

Politik ekonomide yapılan çalışmaları karakterize eden şey ekonomik gelişmede devlete merkezi bir rol vermesidir. Burada verilecek olan ilk örnekte de (söz konusu çalışma 1700'lerde Linnaeus tarafından yapılmıştır), devletin ulusal ekonominin sorumluluğunu nasıl üstüne almaya çalıştığını ve ilerlettiğini göreceğiz. İkinci örnekte ise (söz konusu eser Adam Smith'in 1776'da kaleme aldığı *Milletlerin Zenginliği*'dir), ortaya çıkmakta olan piyasa ekonomisini teorileştirme girişimi ile birleştirilen güçlü bir merkantilizm eleştirisi bulmaktayız. Üçüncü örnekte ise (söz konusu eser Marx'ın 1867'de kaleme aldığı *Kapital*'dir), piyasa ekonomisini tüm boyutlarıyla resmetmek ve onu yönlendiren yasaları belirlemek için teorik bir girişimde bulunulmuştur.

Linnaeus her ne kadar günümüzde botanikçi olarak bilinse de, hem kendisinin hem de çağdaşlarının kendisi hakkında görüşleri biraz farklıydı. Botanik insanlık için Tanrının bir planıydı. Daha doğrusu, dünyanın idaresinin (ekonomi) nasıl düzenlenmesi ve uygulanması gerektiği Tanrının planının bir parçasıydı (bkz. Koerner 2003). Linnaeus, sadece çiçekleri ve bitkileri değil, taşları ve hayvanları da kendi gerçekliğinin başlangıcı olarak gördü. Devletin ise kutsal planı ya da idareyi yöneten esas seküler araç olması gerektiğine inandı. Örneğin Linnaeus'a göre bir ülke mümkün olduğunca çok ihracat ve mümkün olduğunca az ithalat yapar ve bu yolda devam ederse, ülkenin zenginliği artacak ve vatandaşları zenginleşecektir. Linnaeus, ayrıca, ithal edilen malların yerini manüfaktür denilen yerlerde (sanayinin ilkel bir şekli) üretilen yerli ürünlerin alması konusunda İsveç hükümetine çok etkin bir şekilde yardım etmiştir.

Adam Smith'in yazdığı *Milletlerin Zenginliği*'nin (1776) esas kısmı merkantilizm eleştirisine adanmıştır ve buna merkantilizmin korumacılığı da dahildir. Yine de ve diğer politik ekonomicilere benzer şekilde, Smith ekonomiyi devletle büyük ilişkileri olan bir yapı olarak gördü. Smith, *Milletlerin Zenginliği*'nde, "politik ekonomi, devlet adamı ya da yasa koyucunun bilim alanıdır" ve amacı "hem yönetenleri hem de halkı zenginleştirmektir" der (Smith 1976:428).

Smith aynı zamanda kendi zamanında ortaya çıkmakta olan piyasa ekonomisine de merakla ve ilgiyle bakmıştır. Smith insanların ekonomik hayatlarında nasıl davrandıklarını analiz ettiğinde, gözlerin onların çıkarlarından asla ayırılmaması gerektiğini ve ne söylediklerine değil, ne yaptıklarına bakılması gerektiğini düşünmüştür. Kitabındaki meşhur ifadeler:

> Akşam yemeğimizi kasabın, biracının ya da fırıncının cömertliğinden dolayı değil, onların kendi çıkarlarını gözetmeleri nedeniyle elde ederiz. Onların insan sevgilerine değil öz-sevgilerine sesleniriz ve her zaman kendi gereksinimlerimizden değil onların menfaatlerinden söz ederiz (Smith 1976:26-7).

Smith ayrıca her bireyin kendi çıkarını takip etmesi durumunda, bir bütün olarak toplumun bundan yarar elde edeceğini ima etmiştir. Smith çalışmasının bazı kısımlarında tüm çıkarların -sadece eşitlik koşulları altında- tek bir noktada harmonize bir şekilde toplanmasını sağlayan "görünmez el"e atıfta bulunmuştur (bkz. Chomsky 2017). Smith aynı zamanda iş adamlarının, tekelleri yalnızca kendileri için istediklerinin ve işçilerin sendika haklarıyla ve daha yüksek maaş talepleriyle her ne zaman olursa olsun savaştıklarının farkındadır. İkinci önemli çalışması olan *Ahlaki Duygular Teorisi*'nde (1759), diğer insanlarla empati kurmanın sadece bireysel çıkarlar tarafından yönlendirilmekten daha iyi bir mutlu olma yolu olduğunu savunmuştur.

Adam Smith sanayileşmenin başlangıç evresinde aktif iken, Karl Marx'ın *Kapital*'i (1867) *Milletlerin Zenginliği*'nden (1776)

neredeyse bir yüzyıl sonra ortaya çıkmıştır. Kapitalizmin müdaheleci dönemi özellikle İngiltere'de şiddetli bir şekilde gelişirken, Marx politik ekonominin klasik düşüncelerini yıkmayı ve onları kendi iktisadi analizi ile değiştirmeyi kendine görev edinmiştir. Artık-değer ve sömürü gibi kategoriler böylece arz-talep ve piyasa ile ilişkili kavramlarla yer değiştirmiştir.

Marx'ın kendi iktisadi analizinin merkezinde emek vardı ve doğası gereği oldukça materyalist idi. Marx'ın vurguladığı gibi insanlar yemeğe, kıyafete ve yaşayacak bir yere ihtiyaç duyarlar ve Marx'a göre ekonomi bu düşünceye göre düzenlenmelidir. Lâkin kâr elde etmenin bu ilkeye ağır bastığı kapitalizmde durum böyle değildir. Kapitalistler güçlerinden kendi iradeleriyle vazgeçmeyecekleri için işçiler örgütlenmeli ve gücü şiddet yoluyla ellerine geçirmelidirler.

Bu fikirlerinden ötürü akademik iktisatçılar Marx'ın çalışmalarıyla ilgilenmemiştir. Marx da fikirlerini iktisatçıların ele alıp almamasıyla ilgilenmemiştir; Marx işçilere hitap etmeyi ve onların kapitalizme karşı isyan etmesini istemiştir. Diğer bir deyişle Marx'ın iktisadı radikal bir iktisattır ve üniversitelerde öğretilmiş ve öğretilmekte olan akademik iktisattan oldukça farklıdır.

Lâkin radikalizmine karşın, Marx bir açıdan kendi zamanındaki iktisatçılardan çok da farklı sayılmaz. Modern bilimdeki önemli gelişmelerden (İngiltere'de 1600'lerde başlamıştır) etkilenen birçok iktisatçı, tıpkı fizik, kimya ve diğer doğa bilimlerindeki bilim insanlarının oluşturduğu gibi kesin yasalar saptamayı ummuştur, tıpkı Marx'ın yapmaya çalıştığı gibi. Örneğin *Kapital*'de, Marx sürekli "kapitalist üretimin doğal yasalarına" atıfta bulunmuştur (Marx 1990: 90).

3. Adım: (Neoklasik) İktisat

1800'lerde iktisat kurumsallaşmaya başladı ve belli başlı bireylerin serbest çalışarak yürüttüğü bir faaliyetten, üniversitede tam-zamanlı bir işe dönüştü. İktisadın kitlesi halktan (ya da

Marx örneğinde olduğu gibi işçilerden) diğer akademisyenlere ve üniversite öğrencilerine doğru kaydı. Bu durum, ana göre ve daha pratik amaçlar güden bir iktisat anlayışının öneminin azalması anlamına geldi. Akademik dergiler ve ulusal iktisat kurumları kuruldu ve en önemlisi, bu süreç sonunda iktisat kürsüleri ve nihayetinde bir bütün olarak iktisat bölümleri kurulmaya başlandı (bu durumun ilk aşamaları İngiltere, Fransa ve ABD'de gerçekleşmiştir. Bkz. Fourcade 2009).

Almanya'da, Tarihçi Okul olarak adlandırılan, tarihsel ve kurumsal olarak konumlanan bir iktisat anlayışı ortaya çıktı. Bu okul ekonomik hayata ilişkin uzun ve detaylı ampirik çalışmalar üretti. Buna karşın İngiltere'de daha analitik ve ampirik olmayan tarzda bir iktisat anlayışı gelişti. Bu iki iktisat türü, analitik iktisatçıların lideri olan Carl Menger ve tarihçi iktisatçılardan Gustav von Schmoller arasındaki Yöntemler Savaşı ile şiddetli bir mücadeleye girdi. Analitik iktisatçılar ses getiren bir şekilde bu savaşı kazandı ve bunun sonucunda tarihçi iktisatçılar hem Amerika'nın hem de Avrupa'nın birçok ülkesindeki üniversitelerde öğretilen iktisattan dışlandılar. Bu andan itibaren batı üniversitelerinde öğretilen esas iktisat türü, neo-klasik iktisat olarak adlandırılan tür olmuştur.

Neo-klasik iktisat doğası gereği çok soyuttur ve bu sadece analizin kendisinin soyut olduğu anlamına değil, ekonomik aktörlerin de soyut algılandığı anlamına gelmektedir. Ekonomik insan ya da *homo economicus* tek bir özellikte karakterize edilmiştir: kişisel çıkar ya da kâr peşinde koşmak (bkz. Mill 1992:137-39, Knight 1985:76-9). *Homo economicus*'un cinsiyeti, bedeni veya dili yoktur ve sadece çoğu aza tercih etme esasına dayanır. Tercihleri nasıl davranacağına karar verir ve bu tercihler aynı zamanda Alfred Marshall, Stanley Jevons ve Léon Walras tarafından ayrı olarak geliştirilen marjinal fayda ilkelerini takip eder. Bu iktisatçılar *homo economicus*'un yalnızca bir kurgu olduğunun ve gerçekte var olmadığının tamamen farkında olmakla birlikte, hepsi aynı zamanda bunun çok kullanışlı bir kurgu olduğu

düşüncesindedirler. *Homo economicus*'un yardımıyla, ekonomik hayatı yöneten yasalar ve düzenlemelere yönelik bir çözüm bulunması mümkün olmuştur. Özellikle denge analizinin de eklenmesiyle birlikte, neo-klasik iktisatçılar ekonomiyi bu şekilde analiz etmekte hızlı bir ilerleme kaydetmiştir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, politik ekonominin ruhuyla devletin kapitalist ekonomide önemli bir rol üstlendiğini savunan John Maynard Keynes'in fikirleri, neo-klasik iktisadı onyıllar boyunca derinden sarsmıştır (Keynes 1936). Fakat 1980'lerden başlayarak birçok neo-klasik iktisatçı Keynesyen iktisadı bir kenara bırakmış ve devlet müdahelesi hakkında fazlasıyla eleştirel bir tutum takınmaya başlamışlardır (bkz. Amadae 2003, Crouch 2011). Piyasaya odaklanmış ve piyasanın birçok ekonomik problemi etkili bir şekilde çözmede yeterli olduğunu vurgulamışlardır. Bunun sonucu olarak hava yolları, demir yolları, posta sistemleri ve daha birçok kamusal alanda kilit rol oynayan devletin ekonomideki birçok alandan çekilmesi için bir takım pratik reformlar birçok ülkede yürürlülüğe girmiştir. Fakat neo-liberalizmin (bu eğilim böyle adlandırılmaktadır) durdurulması gerektiğini, eşitsizliği artırmasının yanı sıra zenginliğin küçük bir grubun elinde toplanmasına yol açtığını iddia eden iktisatçılar da vardır (bkz. Krugman 2012, Stiglitz 2013, Picketty 2014).

"İktisat nedir?" ve bu sorunun Knight'ın iktisadın bir doğa yasası bilimi olarak mı yoksa edebiyat olarak mı değerlendirilmesi gerektiği hakkındaki sorusuyla ne şekilde ilgili olduğuna ilişkin bu bölümü toparlarken şunları söyleyebiliriz. İktisadın ilk biçimlerinde, yani 1600'lerin öncesinde, maddi nesnelere önem verilirdi ve o günlerde iktisat zenginlik bilimi olarak bilinirdi (bkz. Foucault 1966: 166-216, Kirzner 1976: 20-50). Doğa yasaları ve toplumsal boyutta neler olduğuyla ilgili farklılık konusu o dönemde yoktu.

Bu durum 1600'lerdeki bilimsel devrimle değişti. Bu tarihten itibaren ve özellikle 1800'lerin ortasında doğan *homo*

economicus ile beraber ekonomik aktöre bakış açısı analizlerin bütünleyici bir parçası haline geldi. Kısa sürede akademik iktisadı domine edecek olan *homo economicus* ile birlikte aktöre olan bakış açısı iki açıdan sınırlandırıldı. Birincisi, aktör hakkındaki görüşler genellikle varsayımlar üzerinden ilerledi ve ampirik olarak tesis edilmedi. İkincisi, odak noktası ağırlıklı olarak kâr elde etme ya da rasyonel eylem üzerine yoğunlaştı ve diğer türdeki eylemlerin ya da ekonomik eylem ile sosyal eylemin karışımı üzerinde pek durulmadı. Bu iki sınırlama, iktisatta, doğa bilimlerindeki yasalara benzer iktisadi yasaların var olduğu düşüncesine olanak sağladı. Örneğin Jevons, iktisattan "sosyal fiziğin" bir biçimi olarak bahsetmiştir; ve görülmektedir ki neo-klasik iktisatçılar doğa bilimlerindeki yasalara benzer iktisat yasalarının varlığına inanmaktadır (bkz. Zamagni 1998).

Durum böyle olmadığında da rasyonel seçime odaklanılması ve matematiksel modellerin kullanılması (ikinci dünya savaşından sonra iktisadı domine etmiştir), iktisadi analizin yoğun bir bilimsel analiz havasıyla çevrelenmesine ve bireylerin öznel bakış açılarına önem verilmemesine yardımcı olmuştur. Ve bu durum, doğa gibi iktisadı da yasalar yönetir inancının doğmasına yol açmıştır.

Sosyoloji Nedir?

İktisat açısıdan bakıldığında "Sosyoloji nedir?" sorusuna verilecek yanıt, kısaca, "pek çok farklı şey" olacaktır. Üstelik sosyolojinin farklı tecessümlerine, kimi zaman ekonominin farklı açıları ile toplumsal yasalar meselesine farklı yaklaşımlar eşlik eder. Hem genel sosyoloji tarihi hem de farklı ülkelerdeki tezahürleri göz önüne alındığında, çok çeşitli sosyolojilere bu kısa çalışmada yer vermek ne yazık ki mümkün değildir. Sosyoloji iktisattan çok daha fazla biçime bürünmüş olduğu için bu konu yine de akılda tutulmalıdır. Bu tespite, sosyolojinin 1900'lerden itibaren pek çok ülkenin iktisat eğitimine hâkim olan mikro iktisadınkine aşağı yukarı eşdeğer bir doktrine sahip olmaması da eklenebi-

lir. Genelde sosyologlar iktisatçılara göre yasalar hakkında daha az konuşma eğilimindedirler.

Üç Adımda Sosyoloji Tarihi:

1. Adım: Avrupa Kökleri

Bugün "sosyoloji" dediğimiz şeyin kökleri 1700'lerde, Montesquieu ile Rousseau'nun eserlerinde veya İskoç Aydınlanması eserlerinde bulunabilir. Terim de bizzat 1830'lara uzanmakta olup Auguste Comte tarafından türetilmiştir. Ne var ki Comte "*sociologie*" terimiyle, bugün bizim bu terimle kastettiğimizden çok farklı bir şey kastetmiştir; bütün sosyal bilimlerin yanı sıra bütün doğa bilimlerine de hâkim olacak bir bilim. Comte "sociologie" terimini, bulduğu özgün terim sosyal fiziğin ("*physique sociale*") bir rakibi tarafından kullanılmaya başlanmasına sinirlenip tepki olarak seçmiştir. Bu yeni bilim için ilk isim tercihinin işaret ettiği üzere, Comte sosyolojinin fizik kadar bilimsel olması gerektiğine, benzer türde "doğal ve değişmez yasalar" geliştirmesi gerektiğine inanıyordu (Comte'tan alıntılayan Levin 1995: 14).

Erken dönem sosyologlarının çoğu, Comte gibi, pek çok iktisatçıya benzer bir şekilde ekonomiyi de kendisine ait izole bir alandan ziyade toplumun parçası olan belli bir faaliyet türü olarak görüyordu. Bu eğilim 1800'lerin sonu ile 1900'lerin başı arasında faal olan birinci nesil akademik sosyologlarla güçlü bir şekilde sürdü. Sonraki nesiller bunlardan üçünü özellikle önemli bularak seçti: Emile Durkheim, Georg Simmel ve Max Weber. Hepsi de "Sosyoloji nedir?" meselesine eğilip ekonominin toplumda oynadığı role ilişkin eserler verdiler.

Emile Durkheim toplumu entegre bir bütün veya dev bir grup (*société*) olarak görüyordu. Bu grup sağlıklı veya sağlıksız bir şekilde entegre olmuş olabilir, ayrıca istikrarlı veya dağılmış da olabilirdi (*anomie*). İktisadi faaliyetler, hem kendilerini kayda değer bir güçle etkileyen hem de karşılığında kendilerinden derinden etkilenen bu geniş bütünün parçasıydı (bkz. Steiner 2010).

Durkheim'e göre, modern kapitalizm, kâra ve gruba karşılık bireye yaptığı tek taraflı vurguyla modern toplumun bütünlüğünü tehdit ediyordu. Durkheim sağlıklı bir ekonomi yaratma yolunun korporasyonlar sistemi denilen bir sistem kurmak olduğunu öne sürüyordu (Durkheim 1984). Bu tip organizasyonlar üyelerinin ekonomik ihtiyaçlarını karşılamanın yanı sıra toplumsal ihtiyaçlarını da karşılamayı görev edindiği için loncalara benziyordu. Durkheim kapitalist toplumun yeniden örgütlenmesine ilişkin fikirlerini sunduğu *Toplumsal İşbölümü* (1893) çalışmasında, Adam Smith'in modern toplumlarda ileri işbölümünün ana işlevinin toplumda zenginlik yaratmak olduğuna dair görüşünü de sert bir şekilde eleştirmişti. İşlevi ekonomik değil, tam aksine toplumsaldır diyordu. Modern toplumlarda insanların her biri farklı şeyler yaparlar, bu aynı zamanda hepsinin birbirlerine derinden bel bağladıkları ve birbirlerini göz önüne almaları gerektiği anlamına da gelir.

Durkheim doğayı yöneten yasalar ile insan toplumunu yöneten yasalar arasında bariz bir ayrım yapmamışken, durum Simmel ile Weber'de farklıydı. Her ikisi de Almanya'da *Geisteswissenschaften* ile *Naturwissenschaften* arasındaki farklara dair yapılan tartışmalardan derinden etkilenmişlerdi. Kimileri salt doğa bilimlerinin yasa formüle etmeye gidebilecek bir şekilde gerçekliği analiz ettiğini öne sürerken, *Geisteswissenschaften* ise bireye ve biriciklik olgusuna odaklanıyordu. Düşünür Windelband'ın etkili terminolojisinden alıntı yapacak olursak, ilk söz edilen bilimlere "nomotetik", ikincisine "idiografik" deniyordu. Diğerleri de, Max Weber gibi, ikisi farklıyken sosyoloji gibi bir bilimin biricik ve bireysel olgulara değil süreklilikliere ve tiplere odaklanması gerektiğini öne sürmeye çalıştılar. Ne var ki sosyologlar aynı zamanda insan aktörünün görüşünü de göz önüne almaları gerektiği için kültürel bilimlerin doğa bilimlerinden farklı olduğunu kabul etmek zorunda kaldılar. Weber'e göre sosyoloji süreklilikleri formüle edebilir ancak doğa bilimleri gibi yasa formüle edemezdi.

Simmel'e göre sosyolojinin ödevi toplumda var olan pek çok farklı "toplumsal biçimi" belirlemek ve gözler önüne sermektir (Simmel 1971). İnsan eylemleri çıkar, güdü vb. dayalıdır ancak bu eylemlerin toplum içinde aldıkları ifade hiyerarşi, çatışma, rekabet vb. gibi ayrı ayrı toplumsal biçimler olur. Bunun nedeni bireyin hedefine ulaşmak için başka insanlarla etkileşim içine girmek zorunda olmasıdır, ayrıca bu etkileşimler de toplumsal biçimler alırlar.

Bu toplumsal biçimlerin bir başka özelliği de toplumun meydana geldiği çeşitli alanları ve kurumları çaprazlama kesmeleridir. Bu Simmel'in toplumun ekonomi dediğimiz parçasını (veya toplumun herhangi bir başka özel parçasını) incelemekle ilgilenmediği anlamına gelir. Bunun yerine örneğin rekabet bakımından ekonomide neler olduğu, siyaset veya kültür gibi toplumun başka alanlarındaki rekabetle birlikte analiz edilirdi. Simmel'in çalışmalarında iktisadi olguların sosyolojik çözümlemesine en çok yaklaşan nokta, bu bakış açısının hâkim olduğu *Paranın Felsefesi* (1900) eserinde bulunabilir. Simmel'in Marx gibi materyalist olmamasına karşın iktisadi hayattaki rolleri de dâhil olmak üzere insanların duygularını dikkatle incelediği de belirtilmelidir.

Simmel gibi Weber de aktörün bakış açısını ayrı tutmuş, bu da sosyolojisine "yorumlayıcı sosyoloji" (*verstehende soziologie*; Weber 1978) adını vermesine neden olmuştur. Weber doğa bilimlerinin bakış açısı ile kültürel bilimler adını verdiği dalın bakış açısı arasındaki farkları özenle göstermiştir. İkincisinde insani değerler hem çalışma nesnesi (toplumsal faaliyet) hem de (analize aktörün öznel niyetini de katmak zorunda olan) teorisyenin yaklaşımında kilit rol oynar. İnsanların eylemlerine atfettikleri anlam bunların nasıl şekillendirildiklerini de etkileyecektir ki Weber'e göre bu doğa bilimlerinde eşdeğeri olmayan bir şeydir.

Weber iktisat sosyolojisi adını verdiği alana büyük önem vermiş, *Ekonomi ve Toplum* (Weber 1978: 63-211) kitabında yer

alan uzun bir bölümde temellerini atmaya çalışmıştır. Kısaca, Weber iktisadi eylemin iki ana türünü ayırmıştır: Hane idaresi ve kâr elde etme (bkz. Tablo). Bildiğimiz üzere bu ayrım antikiteye dayanır.

Tablo: Max Weber'in Hane İdaresi ile Kâr Elde Etme Ayrımı

	Hane İdaresi	**Kâr Elde Etme**
Kısa Dönem Hedef	Tüketim, ihtiyaçların tatmini	Kâr elde etme fırsatları yakalamak
Uzun Dönem Hedef	Zenginlik	Sermaye
Hesaplama Biçimi	Bütçe	Sermaye hesabı
Kurumsal Açıklama	Bireysel hane, antikitedeki *oikos*, derebeylik ekonomisi, planlı ekonomiler	Kâr elde eden girişim, kapitalist iktisadi sistem

Kaynak: Max Weber, *Economy and Society*, ss. 86-100.

Yorum: Max Weber'e göre tüm ekonomik eylemler ve düzenler ya hane idaresi *(Haushalt)* ya kâr elde etme *(Erwerben)* ya da ikisinin karışımı olarak bölünmektedir.

Sosyolojide anlaşıldığı şekliyle iktisadi faaliyet, ekonomi analizindeki iktisadi faaliyetten iki bakımdan ayrılır: (1) Aktörün gerçek anlamını göz önüne alır (salt *homo economicus*'un farz edilen anlamını değil) ve (2) bireyin eylemi diğerlerinin eylemine doğru açıkça yönelmiştir. Bir başka deyişle, iktisat sosyolojisinin tıpkı (para teorisi, firma teorisi vb. gibi konuları kapsayan) iktisat gibi kendisine ait ayrı bir araştırma sahası vardır. Weber duyguların oynadığı rolü tartışmışsa da ekonomik hayatta üstlendikleri genel rolle ilgili pek az şey söylemiştir.

2. Adım: ABD'nin Katkısı

1800'lerin sonlarına doğru Amerikalılar tıpkı Avrupa'da olduğu gibi "sosyoloji" adını verdikleri bir analiz geliştirmeye başladılar. Ne var ki dünyanın bu tarafında üretilen, Weber, Durkheim ve Simmel'in yüksek seviyesine erişmedi. Avrupa sosyolojisi dünyanın bu tarafında yaşanan genel çalkantı içinde Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra durgunlaşmaya başladığında ise işler değişti ve ABD sosyolojisi kendini göstermeye başladı. Ancak bu kuramsal katkılardan ziyade aslen uygulamaya başladığı yöntemler yoluyla gerçekleşti. Artık ABD sosyolojisi, uygulamaya başladığı yeni yöntemler yoluyla sosyolojinin ilerlemesini sağlayacaktı.

ABD'li sosyologlar bu yolla sosyolojinin modern ampirik bir bilim hâline gelmesine yardım ettiler. Bu ilkin saha araştırması yöntemlerinin uygulanmaya başlamasıyla aslen Chicago Üniversitesi'nde, Birinci Dünya Savaşı'ndan İkinci Dünya Savaşı'na kadar olan dönemde gerçekleşti. Chicago Sosyoloji Okulu olarak anılan ekolün üyeleri esasen bir tür kentsel etnografya geliştirmekle ilgileniyorlar ve bunu görüşmeler, katılımcı gözlemi, otobiyografiler ve benzerlerini kullanarak yapıyorlardı. Sosyolojinin çoğunda olduğu gibi iktisadi faaliyetler daha geniş toplumun bir parçası olarak ve onun yapılarına derinden gömülü olarak değerlendiriliyordu. Örneğin pek çok ilgi çekici çalışma fabrikalarda çalışma ve meslekler hakkında yapılmıştı (bkz. Roy 1952, Hughes 1984).

ABD, sosyolojinin genel gelişimine ikinci büyük katkısını İkinci Dünya Savaşı'nın ardından yaptı, bu kez merkez New York City'de bulunan Columbia Üniversitesi'ydi. Bir kaç nesil sosyolog burada Paul Lazarsfeld ile Robert K. Merton önderliğinde özellikle tarama araştırması olmak üzere çok yönlü istatistik yöntemlerinin kullanılmasıyla tanıştı. Öte yandan saha araştırması Columbia Üniversitesi'nde gücünü yitirip (nicel araştırmanın aksine) giderek nitel araştırma olarak tanınmaya başladı.

Columbia'da eğitim görmüş yeni sosyologlar, biraz Weber

gibi, ekonomiyi kendine ait bir faaliyet ve kurumlar dizisiyle birlikte toplumun ayrı bir parçası olarak değerlendiriyorlardı. Örneğin, Lazarsfeld ile öğrencileri sendikalar ve savaş tahvilleri gibi diğer konular üzerine yaptıkları çalışmaların yanı sıra pek çok tüketici araştırması da yapmıştı (bkz. Lazarsfeld 1959, Lipset, Trow ve Coleman 1956; Merton, Lowenthal ve Curtis 2004).

Bu dönemde başta toplumsal sistemlere ilişkin çok soyut bir teori geliştiren Talcott Parsons olmak üzere Harvard Üniversitesi sosyologlarının faaliyetlerine de özellikle değinilmesi gerekir. Parsons ayrıca 1956'da öğrencisi Neil Smelser ile birlikte Weber'in başyapıtı *Ekonomi ve Toplum* ile aynı başlığı taşıyan bir eser de yayımlamıştır (Parsons ve Smelser 1956). İki yazar analizlerini hem sosyolojiye hem de iktisada dayandırmıştır, ayrıca eserlerinin alt başlığı da arzularına işaret eder: "Toplumsal ve İktisadi Teorinin Entegrasyonuna Yönelik Bir Çalışma." Ekonomi, toplumsal sistemin (kabaca toplumun) alt-sistemi olarak sunulmuştur. Bu alt-sistemin işlevi toplumun fiziksel gerçekliğe uyumunu gerçekleştirmektir. Yine de ekonominin hem sistemin tamamıyla hem de diğer üç alt-sistemle (kültür, aile, siyaset) karşılaştırıldığında belli bir özerkliği de vardır.

3. Adım: Sosyolojinin Bugünkü Durumu

Sosyolojinin kökleri birinci nesil Avrupalı sosyologların teorilerinde bulunmasına karşın bugün büyük ölçüde ABD sosyolojisi tarafından beslenmektedir. Ne var ki her biri, kendi gündemine ve kimi zaman kendi araştırma ve yöntem tarzlarına sahip olan şaşırtıcı sayıda grup ve alt-gruba da bölünmüş durumdadır. Bu gruplardan biri 1980'lerin ortalarından beri hem ABD'de hem de diğer yerlerde güçlü bir şekilde genişleyen iktisat sosyolojisidir (bkz. Smelser ve Swedberg 1994, 2005).

Günümüzde iktisat sosyolojisinin ayırt edici özelliği, özellikle Weber'in çalışmalarında bulunabilecek geniş bir konu yelpazesini yeniden yakalamaya çalışmış olmasıdır: Kapitalizm, firma,

piyasa, para gibi konulara ağ, değerleme, toplumsal cinsiyet ve daha fazlasının rolü gibi bazı yeni konular da eklenmiştir. Bu alandaki önemli araştırmacılar içinde Mark Granovetter (ağlar, gömülülük), Neil Fligstein (firma, piyasa) ve Viviana Zelizer (kültür, toplumsal cinsiyet) bulunmaktadır (bkz. Granovetter 1985, 2017; Fligstein 1990, 2001; Zelizer 1985, 2011). Bu çalışmalarda doğa bilimleri ile sosyal bilimler arasındaki farklara ilişkin pek tartışma bulunmuyor. Granovetter ve arkadaşlarının konuyla ilgili pozisyonu belki de şöyle özetlenebilir: Doğa bilimleri ile sosyal bilimlerin farklı olduğu ve değiştirilemeyecek toplumsal yasanın var olmadığı aşağı yukarı farz ediliyor. Nitekim belirli bir rölativizm hem bu konuda hem de değerler konusunda iktisat sosyolojisi de dâhil olmak üzere modern sosyolojinin ayırt edici özelliklerinden.

"Sosyoloji nedir?" ve bu sorunun Knight'ın iktisatın bir doğa yasası bilimi olarak mı yoksa edebiyat olarak mı değerlendirilmesi gerektiği hakkındaki sorusuyla ne şekilde ilgili olduğuna ilişkin bu bölümü toparlarken şunları söyleyebiliriz. Comte'u takip eden kimi sosyologlar doğa yasaları ile toplumsal alanda olanlar arasında koşutluklar görmüş olmalarına karşın çoğu modern sosyologa göre doğa yasası fikrinin bizzat kendisi tartışma konusudur. Weber, Simmel ve Durkheim'den yararlanan modern sosyologlar toplumun nasıl işlediğini görmek istediklerini öne sürerler ki bu da fizik-benzeri toplumsal yasalar oluşturmaya yönelik bir girişimi içermeyen bir iddiadır.

İktisat ile Sosyoloji Arasındaki İlişkiler ve Sonuç

Bu bölümün kısalığının da işaret ettiği üzere, iktisatçılarla sosyologlar arasında pek sık ilişki kurulmamış ve ikisi arasındaki fikir alışverişi önemsiz düzeyde kalmıştır. Bu durum geçmiş için de günümüz için de geçerlidir. Daha fazla etkileşim olması hiç şüphesiz her iki grup için de, çalışmaları için de faydalı olacaktır ancak buna nasıl girişileceği belli değildir.

Akademik sosyolojinin kurulduğu dönemde (1890-1920) iktisatçılar ile sosyologlar arasında az temas vardı. Durkheim iktisat sosyolojisinin iktisadın yerini alması gerektiğini düşünürken (birkaç yıl iktisat profesörü olarak çalışmış olan) Weber sosyoloji ile iktisadın önemli ancak farklı ödevleri olduğunu düşünüyordu. Simmel bu konuya değinmemişti ama muhtemelen Durkheim'den ziyade Weber'e yakındı.

İktisatçılar açısından ise durum biraz farklı görünüyordu. Sosyologların çalışma konularını akademik bir disiplin olarak kabul ettirmeye çalıştıkları dönemden önce üniversitede halihazırda yerleşik durumdaydılar. Ayrıca iktisada bakışlarının konuyu layıkıyla kapsadığını ve bu bakımdan sosyologlara ihtiyaç duyulmadığını düşünüyorlardı. Analitik eğilimli iktisatçılar da Yöntemler Savaşı'nda elde ettikleri zafer sayesinde ekonominin toplumsal ve kurumsal yönlerinin iktisada ait olmadığına yönelik fikirlerinde güçlenmişlerdi.

Birinci Dünya Savaşı'ndan 1980'ler ile 1990'lara uzanan dönemde iktisatçılar ile sosyologlar arasında hemen hiç etkileşim olmadı. Çoğu sosyolog iktisatı görmezden geldi, tıpkı çoğu iktisatçının sosyolojiyi görmezden geldiği gibi. Çok az kişi her iki bilime de aşinaydı, Joseph Schumpeter'ın yanı sıra Vifredo Pareto her ikisine de önemli katkılarda bulundu. Ne var ki iktisat ile sosyoloji arasında daha genel bir etkileşimin başlaması 1900'lerin sonuna gelinmeden önce gerçekleşmedi. Bu noktada sosyologlar Weber'le birlikte 1920'de büyük ölçüde ortadan kaybolmuş olan iktisat sosyolojisini canlandırdılar (bazı istisnalar için özellikle bkz. Parsons ve Smelser 1956, Schumpeter 1991). Bunun karşılığında iktisatçılar da kurumlar, normlar ve benzer "sosyolojik" konular gibi Yöntemler Savaşı'nda başlarından savdıkları konularla artık ilgilenmeye başladılar (bkz. Swedberg 1990'da Oliver Williamson, George Akerlof ve Albert O. Hirschman gibi iktisatçılarla yapılan söyleşiler).

Ne var ki bu iki gelişme iktisat ile sosyolojinin artık birbi-

riyle daha fazla etkileşim içine girmeye ve diğerinin çalışmalarını göz önüne almaya başladığı anlamına gelmiyordu. Sosyologların aslen iktisadi olgularla, iktisatçıların da aslen toplumsal olgularla ilgili kendi görüşlerini geliştirmekle ilgilendikleri kısa bir süre sonra netlik kazandı. Her ikisi de kendi mesleklerine sıkışmış, diğer bilimin üyeleriyle etkileşime geçmek için pek çaba sarf etmemişlerdi. Bu aynı zamanda, ne yazık ki, bugün de durduğumuz yer. Bu, örneğin Mark Granovetter'ın güçlü bir şekilde öne sürdüğü gibi (2017), eğer iktisat ile sosyolojinin bir nevi organik bir şekilde birleşmesi hedefi bir gün gerçekleşecekse, bunun gelecekte olması gerektiği anlamına geliyor.

Kaynakça

Amadae, S. M. (2003). **Rationalizing Capitalist Democracy: The Cold War Origins of Rational Choice Liberalism**. Chicago: University of Chicago Press.

Aristotle. (1946). **The Politics of Aristotle**. Tr. Ernest Barker. Oxford: The Clarendon Press.

Barnett, V. (ed.). (2015). **Routledge Handbook of the History of Global Economic Thought**. London: Routledge.

Bell, D. (1976). "The Public Household: On 'Fiscal Sociology' and the Liberal Society." ss. 220-82 in **The Cultural Contradictions of Capitalism**. New York: basic Books.

Chomsky, N. (2017). "Education is Ignorance." Downloaded on August 27, 2017 from: **https://chomsky.info/warfare02/.**

Crouch, C. (2011). **The Strange Non-Death of Neo-Liberalism**. Cambridge UK: Polity Press.

Durkheim, E. (1984). **The Division of Labor in Society**. New York: The Free Press.

Ferber, M. and Nelson, J. (1993). **Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics**. Chicago IL: University of Chicago Press.

Finley, M.I. (1973). **The Ancient Economy**. Berkeley CA: University of California Press.

Fligstein, N. (1990). **The Transformation of Corporate Control**. Cambridge MA: Harvard University Press.

Fligstein, N. (2001). **The Architecture of Markets**. Princeton: Princeton University Press.

Folbre, N. (2009). **Greed, Lust & Gender: A History of Economic Ideas**. New York: Oxford University Press.

Foucault, M. (1966). **The Order of Things: An Archaeology of the Human Sciences**. New York: Vintage Books.

Foucault, M. (1985). **The Care of the Self. Volume 3 of The History of Sexuality**. New York: Pantheon Books.

Fourcade, M. (2009). **Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain and France**. Princeton: Princeton University Press.

Granovetter, M. (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," **American Journal of Sociology** vo. 91, no. 3, ss. 481-510.

Granovetter, M. (2017). **Society and Economy: Framework and Principles**. Cambridge MA: Harvard University Press.

Groenewegen, P. (1998). "'Political Economy' and 'Economics'." ss. 904-6 in Vol. 3 of John Eatwell et al (eds.), **The New Palgrave Dictionary of Economics**. New York: Macmillan.

Hayek, F. (1979). **The Counter-Revolution of Science**. Indianapolis: Liberty Press.

Hughes, E. C. (1984). **The Sociological Eye**. New Brunswick NJ: Transaction Books.

Keynes, J. M. (1936). **The General Theory of Employment, Interest and Money**. London: Macmillan and Company.

Kirzner, I. (1976). **The Economic Point of View**. Kansas City: Sheed and Ward.

Knight, F. (2017). "The Limitations of Scientific Method in Economics" Downloaded on August 22, 2017 **from: https://link.springer.com/content/pdf/bbm%3A978-94-009-7421-0%2F1.pdf**

Knight, F. (1985). **Risk, Uncertainty and Profit**. Chicago: University of Chicago Press.

Koerner, L. (2001). **Linnaeus: Nation and Nature**. Cambridge MA: Harvard University Press.

Kornai, J. (1992). **The Socialist System: The Political Economy of Communism.** Princeton NJ: Princeton University Press.

Krugman, P. (2012). **End This Depression Now!** New York: W.W. Norton.

Lazarsfeld, P. (1959). "Reflections on Business," **American Journal of Sociology** vol. 65, no. 1 ss. 1-31.

Lebaron, Frédéric. (2000). **La croyance économique**. Paris: Seuil.

Levin, D. (1995). **Visions of the Sociological Tradition**. Chicago: University of Chicago Press.

Lipset, S., Trow M. and Coleman J. (1956). **Union Democracy**. New York: The Free Press.

Maddison, A. (2003). **The World Economy: Historical Statistics**. Paris: OECD.

Marshall, A. (1986). **Principles of Economics**. Eighth ed. London: Macmillan.

Marx, K. (1990). **Capital: A Critique of Political Economy**. Volume 1. London: Penguin.

Merton, R., Lowenthal M. and Curtis A. (2004). **Mass Persuasion: The Social Psychology of a War Bond Drive**. New York: Howard Fertig.

Mill, J. S. (1987). **The Logic of the Moral Sciences**. La Salle IL: Open Court. This is an excerpt from Book VI in Mill's **System of Logic**.

Mill, J. S. (1992). **On Some Unsettled Questions of Political Economy**. Bristol UK: Thoemmes Press.

Parsons, T. and Smelser N. (1956). **Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory**. New York: The Free Press.

Picketty, T. (2014). **Capital in the Twenty-First Century**. Cambridge MA: Belknap.

Roy, D. (1952). "Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop," **American Journal of Sociology** vol. 57, no. 5, ss. 427-42.

Samuels, W., Biddle J. and Davis J. (eds.) (2007). **A Companion to the History of Economic Thought**. Oxford: Blackwell.

Schumpeter, J. (1991). **The Economics and Sociology of Capitalism**. Ed. Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.

Shiller, R. (2017). "Narrative Economics," Cowles Foundation Discussion paper No. 2069, January. **Downloaded on August 22, 2017 from: http://cowles.yale.edu/sites/default/files/files/pub/d20/d2069.pdf**

Simmel, G. (1971). **On Individuality and Social Forms**. Chicago: University of Chicago Press.

Simmel, G. (1978). **The Philosophy of Money**. London: Routledge.

Smelser, N. and Swedberg R. (eds.). (1994, 2005). **The Handbook of Economic Sociology**. New York and Princeton: Ruissel sage Foundation and Princeton University Press.

Smith, A. (1976). **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**. 2 vols. Oxford: Oxford University Press.

Smith, A. (1976). **The Theory of Moral Sentiments**. Indiana-

polis IN: LibertyClassics.

Steiner, P. (2010). **Durkheim and the Birth of Economic Sociology**. Princeton: Princeton University Press.

Stiglitz, J. (2013). **The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future**. New York: W.W. Norton.

Swedberg, R. (1990). **Economics and Sociology: Redefining Their Boundaries, Conversations with Economists and Sociologists**. Princeton: Princeton University Press.

Swedberg, R. (1998). **Max Weber and the Idea of Economic Sociology**. Princeton: Princeton University Press.

Weber, M. (1978). **Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology**. 2 vols. Berkeley CA: University of California Press.

Xenophon. (1923). **Memorablia and Oeconomicus**. Tr. E. Marchand. Cambridge MA: Harvard University Press.

Zamagni, S. (1999). "Economic Laws." ss. 52-4 in Vol. 2 of John Eatwell et al (eds.),**The New Palgrave Dictionary of Economics**. New York: Macmillan.

Zelizer, V. (1985). **Pricing the Priceless Child**. New York: Basic Books.

Zelizer, V. (2011). **Economic Lives: How Culture Shapes the Economy**. Princeton: Princeton University Press.

Birinci Bölüm

İbn Haldun: Sistem Kuran Düşünür

Deniz T. Kılınçoğlu

Giriş

Zaman zaman "ilk iktisatçı", "ilk sosyolog" gibi isimlerle anılsa da İbn Haldun elbette bunlardan hiçbiri değildi. 19. yüzyılda gözlemlenen bilimsel disiplinlerin kristalleşip ayrışması sürecinden önce dünyaya gelmiş tüm önemli düşünürler gibi o da çok yönlü bir filozoftu.[1] Ancak bugün artık çoktan kanıksadığımız disipliner ayrımlar bağlamında baktığımızda, İbn Haldun'un özgün düşünsel katkılarının iktisat sosyolojisi başta olmak üzere birkaç toplumsal bilim disiplinin sınırları içine girdiğini görüyoruz. Bu anlamda, İbn Haldun'un modern tarih biliminin, ekonominin, sosyolojinin, siyaset biliminin vd. toplumsal bilimlerin kurucularından ve/ya "klasik" düşünürlerinden biri olarak görülmesi normal karşılanmalıdır.[2]

1 Burada "filozof" ifadesini, İslam'daki meşhur din-felsefe tartışması bağlamında değil, bugünkü genel anlamıyla, yani felsefeyle ve daha genel olarak düşünce ve fikirlerle meşgul olan kimse anlamında kullanıyoruz. İslam'daki din-felsefe tartışması bağlamında İbn Haldun'un pozisyonuna dair ayrıntılı bir çalışma için bkz. Arslan (2009).

2 Bu konuda çeşitli örnekler için bkz. (Hassan 1998: 27–30, Arslan 2009: 4–11) Daha ayrıntılı incelemeler için bkz. Schmidt (1930, Spengler 1964, Boulakia 1971, Baali 1988, Dale 2006).

İktisadi düşünce tarihinde Adam Smith'in kurucu rolü genelde üzerinde anlaşılan bir olgudur. Smith'in *Milletlerin Zenginliği* (1776) adlı eseri bütünüyle özgün fikirlerden oluşmaz. Hatta bazı iktisadi düşünce tarihçileri, Smith'in iktisadi düşüncesinin neredeyse tamamen kendisinden önceki düşünürlerin fikirlerinden oluştuğunu, dolayısıyla *Milletlerin Zenginliği*'nde tek bir özgün düşünce dahi olmadığını iddia ederler (Backhouse 2002: 130). Buna rağmen, Smith'in iktisat disiplinin tarihindeki "sistem kurucu" rolü yaygın olarak kabul görür (Ekelund and Hébert 1990: 98).

Bu makalenin başlığında İbn Haldun için kullandığımız ifade de ilhamını Adam Smith'e atfedilen bu özellikten alır. İbn Haldun, Antik Yunan ve İslam düşünce geleneğinden öğrendiklerini eleştirel bir süzgeçten geçirip yeni bir bilim dalı (*'ilm el-'umrān*) geliştirmiştir. Tarihi doğru anlamak ve yazmak amacıyla yola çıkan İbn Haldun, tarihin sadece hanedanlar ve tekil olaylar tarihi olarak anlaşılmaması gerektiğini, tersine tarihe yön veren toplumsal, iktisadi ve siyasi dinamiklerin anlaşılması gerektiğini ileri sürmüştür. Bu noktadan hareketle, bu üç alanın değişim dinamiklerini ve birbirleriyle ilişkilerini ele alan kapsamlı bir düşünce sistematiği kurmuştur. Dolayısıyla, İbn Haldun da en az Adam Smith kadar önemli bir sistem kurucudur. Ancak Müslüman kimliğinden dolayı "Batı düşünce dünyası" dışında sayıldığı için, insanlığın düşünce tarihi içinde Adam Smith kadar merkezde değil, biraz kenarlarda kendisine yer bulabilir.

Bu makalede, İbn Haldun'un düşünce tarihi içindeki yerini özellikle iktisat sosyolojisi çerçevesinde ele alacağız. Yaşamı ve düşünsel dünyasını oluşturan temel unsurları inceledikten sonra, "umrân ilmi" adıyla ortaya attığı bilimin özellikle iktisat sosyolojisini ilgilendiren konu ve kavramlarını inceleyeceğiz. Bunu yaparken, İbn Haldun'un düşünce sistemini düşünsel-tarihsel bir bağlama oturtmak için Antik Yunan felsefesiyle arasındaki kavramsal ve analitik devamlılık ve kopuşun önemli noktalarına

dikkat çekeceğiz. Son olarak da İbn Haldun'un İslam dünyası ve Batı'daki etkilerine göz atıp, iktisadi ve sosyolojik düşünce içindeki yerini ve önemini belirginleştirmeye çalışacağız.

Yaşamı ve Eserinin Ana Hatları

İbn Haldun 1332 yılında Tunus'ta varlıklı ve genel olarak siyaset ve ilimle uğraşan bir ailede dünyaya geldi. İlk eğitimini babasından aldı. Daha sonra bölgenin önde gelen ulemasından İslam bilimleri, Arap dili ve edebiyatı, felsefe ve matematik dersleri aldı. Yirmili yaşlarının başında Fas'a geldi. Burada önde gelen âlimler ve saray çevresiyle ilişkiler kurdu, kütüphanelerde çalışma imkânı buldu ve çeşitli devlet görevleri aldı. Yükselme hırsıyla katıldığı başarısız bir saray komplosu sonucunda hapse girdi. Yaklaşık iki yıl hapiste kaldıktan sonra görevine iade edildi, ancak siyasi hayatı boyunca çeşitli iç çekişmelerde yer almaktan geri durmadı. Bulunduğu yerde yükselme olanağı göremediğinden 30 yaşında Granada'ya gitti ve kişisel ilişkileri sayesinde Granada sultanından önemli bürokratik ve diplomatik görevler almayı başardı. Ancak yine siyasi-bürokratik rekabet ve çekişmeler yüzünden Kuzey Afrika'ya dönmek zorunda kaldı. Burada uzun yıllar çeşitli sultanlara üst düzey devlet görevlerinde hizmet etti. Çalkantılı bürokrasi ve siyaset yıllarında eğitim ve araştırma faaliyetleri devam ettiyse de kırklı yaşlarından itibaren zamanının tamamını araştırmaya, yazmaya ve ders vermeye ayırdı. Yirmi yılı aşan yazarlık, müderrislik ve (çeşitli defalar atandığı) kadılık döneminin sonunda 1406'da Kahire'de öldü.[3]

İbn Haldun, Kuzey Afrika ve İber Yarımadası'ndaki siyasi ve bürokratik hayatı sırasında, Muvahhid Hanedanı hakimiyeti altında bir yüzyıl öncesine kadar var olmuş zengin bir medeniyetin yıkıntılarını gözlemleme fırsatı buldu. Muvahhidler, 1121–1269 yılları arasında bu coğrafyada hüküm sürmüş Müslüman-Berberi bir hanedandı ve hükümranlıkları sırasında bölgede gelişmiş

3 İbn Haldun'un hayatı ve eserlerine dair detaylı bir anlatı için için bkz. Uludağ (2007).

bir toplumsal ve iktisadi hayat mevcuttu. İbn Haldun, siyasi bir figür ve düşünür olarak, Muvahhidler'in gelişmiş medeniyetinden geriye kalan "yıkıntıların verdiği mesajları" anlamaya ve bu mesajlardan alınabilecek "ibretleri" ortaya çıkarmaya çalıştı (Irwin, 2018: 4–7). Bu amaçla Berberilerin tarihine odaklanan bir kitap yazmaya giriştiyse de bu eser zaman içinde bir tür dünya tarihi çalışmasına dönüştü. Bütünü 7 ciltten oluşan ve kısa adı *Kitâbü'l-İber* (ibretler kitabı) olarak bilinen bu eseri, uzun yıllara dayanan geniş kapsamlı eğitim ve araştırma çalışmaları yanı sıra siyasi birikim ve deneyimini de yansıtır. Bugün kısaca *Mukaddime* adıyla bildiğimiz eser, bu kitabın önsöz, giriş ve birinci bölümlerinden oluşur. İbn Haldun'un *Mukaddime*'deki ana meselesi, kendisinden önceki tarihçiliğin bir eleştirisi ve bunun yerine evrensel geçerliliği olan doğru bir tarih yönteminin geliştirilmesidir.

İbn Haldun'un tarihçiliğe dair metodolojik düzeltmesinin iki ana boyutu olduğu söylenebilir. Bugünkü kavramlarla söyleyecek olursak, bunlardan birincisi ampirisizm ve akılcılık, ikincisi ise felsefi-sosyolojik yöntemdir. İbn Haldun, kendisinden önce gelen tarihçileri eleştirirken özellikle kaynak kullanımı konusuna vurgu yapar. İbn Haldun'a göre, İslam tarihçiliğinin başlangıcında önemli çalışmalar yapılmışsa da sonradan gelen ve "tarihle asla ilgilenmemesi gereken birtakım insanlar" bu eserlerdeki bilgilere yalan yanlış ve çoğu zaman kendi uydurdukları bilgileri, dedikoduları, güvenilmez bazı aktarımları ekleyip tarihçiliği "gerçeğe ulaşma hedefinden" uzaklaştırmışlardır (Ibn Khaldûn 2005: 5). Daha sonra gelen tarihçilerin de bu güvenilirliği tartışmalı anlatılara eleştirel olmayan, körü körüne gelenekselci bir bakış açısıyla yaklaşmaları ve bu eserlerde anlatılanları birebir tekrarlamaları sonucunda tarihçilik iyiden iyiye güvenilmez ve körelmiş bir bilgi kaynağına dönmüştür. Bu durum karşısında İbn Haldun'un önerisi, bugün anladığımız anlamda ampirik, aklî ve mantıkî bir tarih bilimi kurmaktır.[4] Tarihçilik, doğruluğu

4 İbn Haldun'un akıl ve mantık üzerine kurulu metodolojik yaklaşımının Yu-

kuşkulu kaynakların önyargı ve ön kabullere göre değerlendirilmesine değil, ampirik gözlemin akla dayalı nesnel ve eleştirel değerlendirilmesine dayanmalıdır. Üstelik tarihçinin görevi sadece birtakım geçmiş olay ve hanedanları süslü sözlerle ama gelişigüzel bir biçimde anlatmak değil, tarihteki değişim olgusunun idrakinde olarak tarihi şekillendiren siyasi ve toplumsal dinamikleri ortaya çıkarmaktır (Ibn Khaldûn 2005: 5–7, 23–24).

İbn Haldun, tarihi, günümüzde "sosyal ve iktisadi tarih" ya da "tarihsel sosyoloji" olarak adlandırdığımız yaklaşımlara benzer bir yöntemle incelemeyi önerir. Dahası, tarihçilikte doğru yöntemin ne olması gerektiğini anlatmaya odaklansa da, *Mukaddime*, içeriği itibariyle bir tarih çalışması olma boyutlarını aşar. İbn Haldun'a göre, tarihte doğru ve yanlışı, mümkün ve imkânsızı birbirinden ayırmak için bir düşünsel ölçüt ve kılavuz gereklidir. İbn Haldun, kitabının ana amacının böyle bir kılavuzu ortaya koymak olduğunu belirtir: "[Konumuz] bağımsız bir bilimdir ki konusu da kendine özgüdür: insan medeniyeti ve toplumsal organizasyon [*umrân*]"[5] (Ibn Khaldûn 2005: 38–39). Kısacası İbn Haldun, bir tarih yöntemi ortaya koyarken aslında "umrân ilmi" adıyla toplumsal dinamikleri inceleyen (daha sonra Auguste Comte'un *sociologie* adıyla geliştireceği türden) kapsamlı bir bilim dalı kurduğu iddiasındadır.[6] Bu iddiasında da haksız değildir. Zira tarihsel değişimi açıklarken geliştirip kullandığı bu yeni bilim dalı kapsamında, günümüzün iktisat, siyaset bilimi ve sosyoloji gibi modern toplumsal bilimlerin sınırlarına giren sistematik ve bütüncül bir toplum-devlet-ekonomi modeli geliştirir.

---

nan-İslam düşünce geleneği içinde ve daha da özelde Aristotelesçi düşünce çerçevesinde anlaşılması gerektiğine dair bir tartışma için bkz. Dale (2006: 433–434).

5 "Umrân" sözcüğünün tanımı, bugünkü karşılıkları ve İbn Haldun'un eserindeki anlamına dair ayrıntılı bir tartışma için bkz. Arslan (2009: 74–79).

6 İbn Haldun ve Auguste Comte arasındaki bu genel benzerliğin ötesinde, eserleri arasında bazı metodolojik ve analitik paralellikler olduğu da ileri sürülmüştür. Buna dair bir tartışma için bkz. Baali (1988: 29–32).

Umrân İlmi ve İbn Haldun'un İktisat Sosyolojisi

Adam Smith'ten başlayıp Karl Marx'tan geçip Emile Durkheim, Max Weber ve sonrasına uzanan klasik politik ekonomi-iktisat sosyolojisi çizgisi içindeki temel meselelerden biri, toplumu bir arada tutan ve toplumsal ilişkileri düzenleyen iktisadi ilişkilerin doğası ve dinamiklerini anlamaktır. Bu bağlamda, işbölümünden dayanışmaya kadar çeşitli açıklayıcı kavramlar geliştirilmiş, farklı toplumsal gruplar (sınıflar vb.) arası ilişkiler, devlet-toplum ve devlet-piyasa ilişkileri çeşitli yönleriyle tartışılagelmiştir. Aynı kavram ve meseleler, İbn Haldun'un analizlerinin de merkezinde yer alır.

İbn Haldun, kurduğu bilim dalıyla, modern toplumsal bilimler bağlamında "klasikleşmiş" bazı sorulara yanıt arar. Bu sorulardan ilki, toplumsal organizasyonu ve farklı toplumsal yapıları şekillendiren faktörlerin neler olduğudur. İkincisi, tarihin hangi iktisadi-toplumsal süreçlerce belirlendiğidir. Üçüncüsü ise devletlerin yükseliş ve çöküşlerinin nedenleridir. Bu üç meseleye verdiği yanıtların temelinde bugün iktisat sosyolojisinin konusu olan üretim, bölüşüm ve tüketim süreç ve davranışlarının toplumsal analizi yatar. İbn Haldun'un iktisat sosyolojisi bağlamındaki analizlerini daha iyi anlayabilmek için kullandığı temel iktisadi kavram ve ilişkilerin anlaşılması gerekir. Neyse ki bu konuda bizi sadece ipuçlarına mahkûm etmemiş, toplumsal modelinde kullandığı toplumsal işbölümü, piyasa, geçim yolları (sınıflar), değer, kâr, sermaye ve servet gibi temel kavramların anlamlarını ve bunlar arasındaki ilişkileri açıkça tanımlamıştır.

Toplumsal İşbölümü ve Medeniyet

İbn Haldun, insan medeniyetini (*'umrân*) incelemeye Aristoteles'le aynı noktadan başlar. Aristoteles'in *Politika*'sının ilk bölümüne benzer şekilde, *Mukaddime*'nin başlangıcı da insanın doğası gereği "politik" olduğuna, yani topluluklar halinde yaşadı-

ğına vurgu yapar.[7] İnsan, der İbn Haldun (aynı Aristoteles gibi), tüm ihtiyaçlarını kendisi karşılayamayacağı için bir toplumsal düzen içinde ve toplumsal işbölümüne tâbi olarak yaşar. "Filozoflar buna "şehir" [yaşamı] derler. [İşte] *umrân* budur"[8] (Ibn Khaldûn 2005: 45). Yine Aristoteles'i takiben, temel biyolojik ihtiyaçların karşılanmasına ek olarak (düşman kabileler ve vahşi hayvanlara karşı) savunma için de toplumsal işbölümü ve dayanışmanın zorunluluğunu belirten İbn Haldun, bunu sağlayacak toplumsal organizasyonu yönetecek bir hükümranlığın gerekli olduğunu ifade eder. Dolayısıyla işi, Aristoteles'i takiben, devletin/hükümranlığın (*mülk*) varlığının "doğal" ve zorunlu olduğu noktasına getirir[9] (Ibn Khaldûn 2005: 46–48).

Bu noktada, Aristoteles etkisine dair küçük bir parantez açmakta fayda vardır. Nessim J. Dawood, İbn Haldun'un toplumsal işbölümü ve organizasyonun doğal zorunluluğuna dair fikirlerinde İbn Sina'dan "ilham aldığını" belirtir (Dawood 2005: xl). Bu doğru olabilir, ancak bu konuda İbn Sina'nın kaynağı, yani orijinal kaynak, yine Aristoteles'tir. Allen Fromherz ise İbn Haldun'un, Aristoteles'in *Politika*'sındaki fikirlere, Ortaçağ'da sık rastlanan sahte Aristoteles eserlerinden biri aracılığıyla ulaştığını ifade eder[10] (Fromherz 2010: 128). Diğer taraftan,

7 İbn Haldun'un buradaki görüşlerinin Aristoteles'in görüşleriyle olan paralelliği için karşılaştırınız: Aristotle (1998, 1252a1-1253a38).

8 Buradaki tanımlama ile Aristoteles'in tanımı arasında arasındaki gözle görülür benzerlik dikkate alındığında, İbn Haldun'un "filozoflar" sözüyle Aristoteles ve takipçilerini kastettiği açıktır.

9 Bu noktada, İbn Haldun'un eserindeki "devlet" (*dawla*) ifadesinin, bugün anladığımız anlamda bürokratik bir siyasi örgütlenmeyi değil, hanedanı ifade ettiğini hatırlatmak gerekir. *Mukaddime*'de bugünkü anlamda devlet anlamına gelebilecek kavram ise "*mülk*"tür—ki burada bu sözcüğün karşılığı olarak geniş manasıyla "hükümranlık" sözcüğünü kullanıyoruz.

10 Bu eser, İbnü'l-Bıtrık'ın *Sırr'ül-Esrar* adıyla bilinen tercümesidir (Fromherz 2010: 146n51). Mahmut Kaya, bu eserin "Ortaçağ İslam ve hıristiyan dünyasında Aristo'nun siyaset kitabı olarak" ün yaptığını, ancak "Meşşai [Aristotelesçi] filozoflar"ın "bu uydurma eseri hiçbir zaman ciddiye" almadıklarını iddia eder (Kaya 1991: 378). Ancak İbn Haldun'un bu noktada nerede durduğuna dair özel bir bilgi vermez.

İbn Haldun eserinin bazı noktalarında Aristoteles ve *Politika*'ya doğrudan referans verir. Örneğin, kendi geliştirdiği ilmi açıklarken yaptığı bir tür literatür taraması sırasında, *Politika*'daki umrân ve hükümranlığa dair fikirleri eleştirel bir gözle özetler ve kendi ilminin Aristoteles'in sunduğu çerçeveden farklı ve üstün yönlerini vurgular. Hatta burada *Politika*'dan bir alıntıya da yer verir ki bu alıntı Osmanlı düşünce dünyasında "daire-i adliye" diye bilinen formülasyondur[11] (Ibn Khaldûn 2005: 41). Stephen Dale de bu tür doğrudan referanslara bakarak İbn Haldun'un Aristoteles'in düşüncesini (İbn Rüşd'ün bu konudaki özetleri ve detaylı tefsirleri üzerinden) etraflıca incelediğini öne sürer (Dale 2006: 432–433). Kısacası, İbn Haldun'un Aristoteles ve daha genel anlamda Yunan akılcı felsefesinin bir takipçisi olduğunu söylemek gerekir.

Mukaddime'ye dönecek olursak, İbn Haldun, işbölümünü toplumsal organizasyonun merkezine koyduktan sonra farklı toplumsal organizasyonları şekillendiren ana unsuru iktisadi bir analizle açıklar:

> Bilinmelidir ki, insan [topluluklarının yaşam] koşulları arasındaki farklar, geçimlerini sağlama biçimleri arasındaki farkların bir sonucudur. Toplumsal organizasyon, bu amaca ulaşmaları için işbirliği yapabilmelerini olanaklı kılar. [Bu yolda,] rahatlık ve lükse ulaşmadan önce temel ihtiyaçlar karşılanır (Ibn Khaldûn 2005: 91).

Bu bağlamda, İbn Haldun toplumları *bedevî* (göçebe) ve *hadarî* (yerleşik) olarak iki ana gruba ayırır ki bu ayrımdaki temel belirleyici unsur üretim ve tüketim biçimleridir. *Bedevî-hadarî* ayrımı genelde göçebelik ve yerleşiklik üzerinden anlaşılsa da

11 İbn Haldun'un yaşadığı çağda (ve öncesinde) "daire-i adliye" pek çok kişi tarafından Aristoteles'e atfedilen bir formülasyondu. Bu konuda genel bir değerlendirme için bkz. Darling (2008). Ancak İbn Haldun'un ima ettiğinin aksine *Politika*'da böyle bir kısım yoktur. Bu dairesel formülasyonu Aristoteles'e atıfla ortaya koyan önemli eserlerden birinin *Sırr'ül-Esrar* olduğu düşünülecek olursa, (Darling 2008: 18) İbn Haldun'un Aristoteles'in fikirlerine bu eser aracılığıyla (da) ulaşmış olabileceği ihtimali kuvvetlenir.

tek belirleyici mesele bu değildir. Zira İbn Haldun basit tarımla uğraşan küçük toplulukları ve köyleri de *bedevî*liğe dâhil eder. Buradan da anlaşılmalıdır ki, İbn Haldun'un esas meselesi fiziki olarak yerleşiklik değil, iktisadi ve sosyal hayatın gelişmişlik düzeyidir. Kısaca tanımlamak gerekirse, ilk grup zorunlu ihtiyaçlarını ancak karşılayan, ikinci grup ise bunun ötesine geçip lüks tüketim ve rahat yaşam imkânına sahip olan sosyoekonomik topluluklardır.[12] Bu iki toplumsal organizasyon biçimi aynı zamanda insan topluluklarının geçirdiği iki ayrı gelişim aşamasını da belirtir.[13]

Siyasi ve toplumsal tarihe yön veren temel etken olarak iktisadi dinamikleri ele almasına bakarak İbn Haldun'un *Mukaddime*'de yapmaya çalıştığı şeyin, Marx'ın yapmaya çalıştığına benzer şekilde "tarihin motoru"nu ortaya çıkarmak olduğu söylenebilir. Konuyu Marx'tan açmışken yine onun düşünce biçimine bir analojiyle devam edecek olursak, İbn Haldun'un bir tür "alt yapı-üst yapı" analizi yaparak insan topluluklarının yaşam biçimleri ve kültürlerini belirleyen en önemli faktörün geçim yol ve yöntemleri olduğunu düşündüğünü söyleyebiliriz.[14] Göçebe toplumlardaki iktisadi faaliyet, temel ihtiyaçların karşılanmasına yöneliktir. Üretim teknik ve yöntemleri açısından ilkel yön-

12 Bu konuda ayrıntılı bir değerlendirme ve bu ayrımın (muhtemelen İbn Rüşd ve Farabi aracılığıyla) Plato'dan ilhamla ortaya çıkmış olabileceğine dair bir tartışma için bkz. Pines (1971).

13 Aristoteles'te de benzer bir hiyerarşik toplumsal gelişme modeli vardır ancak ondaki sıralama, "hane, köy ve şehir (-devleti)" şeklinde gider. Dolayısıyla, analizine Aristoteles'in toplumsal işbölümünün doğal ve zorunlu olması düşüncesinden başlayan İbn Haldun, toplumsal örgütlenmenin gelişimi konusunda ondan ayrılır (Karşılaştırınız, Aristotle (1998, 1252a24-1253a1)). Ancak şehir yaşamının bir siyasi otoriteyi gerektirdiği noktasında tekrar onunla aynı yere gelir.

14 Bu noktada belirtmek gerekir ki, İbn Haldun'un yöntemi ve kavramsal çerçevesi, çeşitli araştırmacılar tarafından Marx'ınkilerle kıyaslanmış, aradaki paralellikler vurgulanmıştır. Bu konuda çeşitli örnekler için bkz. Uludağ (2007: 125–127). Ayrıca, Marx ve Engels'in İbn Haldun'u okudukları ve ondan etkilendiklerine dair çeşitli iddialar da vardır (Hopkins 1990; Alatas 2015: 47–48).

temlere dayalı bu iktisadi yapı herhangi bir artı değer yaratmaz. Tüm üretim, barınma, ısınma, giyinme ve beslenme gibi temel ihtiyaçların karşılanmasında tüketilir. Üstelik üretilen ürünler sadece ihtiyacı karşılamaya yönelik kaba ve basit ürünlerdir. Bu görece ilkel topluluğu bir arada tutan en önemli unsur ise *asabiye*dir. *Asabiye*, kabaca, bir tür (kan, din vd. bağıntılara dayalı) topluluk hissi ve bundan kaynaklanan grup dayanışması, birlik ruhu ve ortaklık inancıdır.[15] Çölün zorlu ve acımasız ortamında bir kabilenin hayatta kalabilmesi bu tür bir dayanışmanın varlığına doğrudan bağlıdır (Ibn Khaldûn 2005: 97–98). Konumuz açısından daha önemlisi ise, İbn Haldun'a göre, bir kabilenin diğerlerine üstünlük kurması, zamanla hanedanlaşması ve sonunda yerleşik hayata geçip devletleşmesinin en önemli yapı taşı, diğer gruplara kıyasla daha güçlü bir *asabiye*ye sahip olmalarıdır.

Temel ihtiyaçların karşılanması boyutunun ötesine geçebilip artı değer yaratan topluluklar ise farklı bir toplumsal organizasyona ve dolayısıyla yeni bir toplumsal gelişim aşamasına geçerler. Yaratılan artı değer sayesinde şehir hayatına geçebilen bu topluluklar yavaş yavaş daha gelişkin üretim yöntemleri geliştirme, daha incelikli ürünler üretme ve daha karmaşık bir toplumsal yapı içinde yaşama yolunu tutarlar. Şehirli toplulukların zevkleri de, düşünceleri de, yaşam tarzları da *bedevî* topluluklara göre daha inceliklidir. Şehir yaşamı geliştikçe ve şehir zenginleştikçe, şehirli nüfus arasında ve tabii özellikle üst sınıflarda, lüks tüketim ve rahat yaşam talebi artar. Zamanla, önceki (*bedevî*) hayat tarzında lüks olan şeyler ihtiyaç haline gelir. Bu sırada, toplumsal ilişkiler, hiyerarşiler ve yöneten-yönetilen ilişkileri karmaşıklaşır. Sanatsal ve düşünsel faaliyetler artar ve rafineleşir. Bu karmaşık ve incelikli toplumsal hayat, kendisini mimari, sanatsal ve düşünsel üretimiyle ortaya koyar—ki bunlar, daha sonra göreceğimiz gibi, bütünüyle şehirli faaliyetlerdir. Sonuçta ortaya, eski

15 Burada bu tartışmaya girmeyeceksek de, *asabiye* kavramıyla Max Weber'in ele aldığı, "birbirine ait olma hissi"ne (*Zusammengehörigkeitsgefühl*) dayalı "cemaatleşme" (*Vergemeinschaftung*) kavramı arasında paralellikler kurulabileceğini söyleyeyebiliriz.

düzenin yani göçebe hayatın kaba ve ilkel yaşantısının tam zıddı olan gelişmiş bir medeniyet çıkar.

İbn Haldun'a göre, yerleşik hayata geçmek ve onun gelişkin medeniyetine erişmek aslında tüm *bedevî* toplulukların amacıdır (*telos*) (Ibn Khaldûn 2005: 285). Buradan anlaşılıyor ki İbn Haldun'un kurgusuna göre, *bedevî* ve *hadarî* topluluklar arasında iktisadi, toplumsal ve kültürel olarak hiyerarşik bir ilişki ve toplumsal gelişim bağlamında ileriye doğru bir gidiş vardır. Diğer taraftan, şehirler arasında da bir gelişmişlik hiyerarşisi göze çarpar:

> Terzilik, demircilik, marangozluk vb. temel ihtiyaçları karşılamaya yönelik meslekler her şehirde vardır. Ancak lüks alışkanlıklar ve koşulları sağlamak için gerekli olanlar sadece yüksek kültüre sahip şehirlerde görülür (...) Bu işler arasında camcılık, kuyumculuk, parfümcülük, aşçılık, bakırcılık, peksimetçilik, sırmalı ipek kumaş dokumacılığı vardır (...) Şehirli yaşamın alışkanlıkları ve lüksün gereklilikleri arttıkça bu tür zanaatlar ortaya çıkar. Bu zanaatlar ancak belli bir şehirde vardır, diğerlerinde görülmez (Ibn Khaldûn 2005: 292).

Benzer şekilde, (naklî ve aklî) ilimler ve genel olarak ilim eğitimi de yine sadece büyük ve gelişmiş şehirlerde kendilerine yer bulabilirler (Ibn Khaldûn 2005: 343).

Görüldüğü gibi, şehir yaşamı ve özellikle de onun gelişmiş formları, insan medeniyetinin zirvesidir. Ancak her zirve noktası gibi o da aslında düşüşün başlangıcıdır. Lükse, rahata ve şıklığa alışan toplulukların harcamaları ciddi biçimde artar. Diğer taraftan, maddi bolluk nüfus artışını da beraberinde getirir. Nüfus artışı ve lüksün ihtiyaç haline gelmesiyle, giderek daha fazla sayıda insan lüks tüketime yönelir. Bu durum, şehirdeki fiyatların yükselmesine neden olur. Benzer şekilde, devlet harcamaları da hanedanın kişisel harcamaları, devlet aygıtının genişlemesi ve şehirdeki fiyatlarda görülen genel artış nedeniyle artar. Devlet harcamalarının artışı vergilere yansır ki bu fiyatların daha da yükselmesine neden olur.

> [Y]erleşik insanların harcamaları büyür ve makul olmaktan çıkıp ölçüsüz bir savurganlık halini alır. İnsanlar bundan kaçamazlar, çünkü artık [lüks tüketim] alışkanlıklarına köle olmuşlardır. Tüm kârları [gelirleri] harcamalarına gider. İnsanlar birbiri ardına yoksullaşır. Yoksulluk onları pençesine alır. Var olan ürünleri almaya az sayıda insanın gücü yeter. İş hayatı düşüşe geçer ve kasabanın durumu kötüleşir (Ibn Khaldûn 2005: 286).

İnsanlar artan biçimde "arzuların kölesi" haline geldikçe toplumsal çürüme baş gösterir. Neredeyse tek amacın lüks tüketim olduğu bir toplulukta "ahlaksızlık, suç, samimiyetsizlik ve sahtekârlık" artar (Ibn Khaldûn 2005: 286). Sonuçta, şehir yaşamı iktisadi olduğu kadar ahlaki, kültürel, toplumsal ve siyasi bir çözülme sürecine girer.

Şehirli medeniyetlerin çöküşünün siyasi boyutlarına dair *Mukaddime*'de ortaya konan tezler, *Mukaddime* hakkındaki tartışmaların odak noktalarından biridir. İbn Haldun'a göre, askeri liderliğe dayalı kabile reisliğinden gelip "saray hayatına" alışan ve savurganlaşan yönetici grup, hanedanın halk nazarında meşruiyetini ve dolayısıyla otoritesini kaybetmesine neden olur (Ibn Khaldûn 2005: 91–92). Ayrıca, askeri-yönetici grubun ilk kuşağında güçlü olan *asabiye* gittikçe zayıflar. Buradan hareketle İbn Haldun, meşhur organik ve döngüsel devlet (hanedan) kanununu koyar: hanedan en fazla dört kuşakta *asabiye*sini kaybeder ve kurduğu hükümranlık çözülür. Bunda temel etken, her yeni kuşağın, gücün asıl kaynağı olan *asabiye*den bir adım daha uzaklaşıp saraylılaşmasıdır. Sonraki kuşaklar, güç ve hükümranlığın yetenekle, çalışmayla ve (kabile içinde) birlikte hareket etmekle kurulduğunu unuturlar. Gücün *asabiye*den değil, soydan geldiğine inanan yeni kuşak, hükümranlığı birlikte kurup ayakta tuttukları kabilenin diğer üyelerini ikinci plana atmaya ve daha da kötüsü yönetime "yabancı"ları dâhil etmeye başlarlar. Sonuçta, siyasi-askeri hükümranlık ve dolayısıyla toplumsal birliktelik zafiyete uğrar. Yönetime sonradan dâhil olanlar arasında kendi *asabiye*si en güçlü olan grup bir noktada yönetimi ele geçirir (Ibn Khaldûn 2005: 105–106). Bu sürecin sonunda ortaya çıkan du-

rum ise siyasi ve toplumsal bir boşluk değil, yeni bir hanedanın ortaya çıkması ve yukarıdakine benzer bir döngüye girmesidir. Toplumsal ve siyasi gelişimi organik bir analojiyle "doğum, gelişme, çürüme ve düşüş" olarak yorumlayan bu döngüsel modelde devrini tamamlayan hanedan, yerini asabiyesi güçlü olan yeni bir hanedana bırakır.

Devlet ve Ekonomi

İbn Haldun'un döngüsel modelini daha iyi anlayabilmek için modele esas teşkil eden dinamik ve karmaşık devlet-ekonomi ilişkisine daha ayrıntılı olarak bakmakta fayda vardır. Öncelikle vurgulamak gerekir ki, İbn Haldun'un düşüncesinde, gelişmiş şehir yaşamının önkoşulu olan artı değer kendi kendisine ve sadece sosyoekonomik dinamiklerin sonucunda oluşmaz. Tersine, artı değer yaratacak toplumsal ve iktisadi sistemin öncelikli koşulu, güçlü bir hanedan ve hükümranlığın varlığıdır.

> Anıtları, büyük yapıları ve binalarıyla kasaba ve şehirler ancak kalabalıklar için kurulur; az sayıda insan için değil. Bu yüzden, [bunları kurmak için] elbirliği ve eşgüdüm gerekir. [Şehirler] insanların genel ihtiyaçları arasında değildir. Şöyle ki, tüm insanlar bunlara sahip olmak için istek ve arzu duymazlar. [İnsanların] şehir kurmak için zorla bu yola sevk edilmeleri gerekir. Bunun için hükümranlığın (*mülk*) sopası gerekir. Ya da büyük miktarda ödül ve karşılık verilmelidir ki bunu ancak hükümranlık ya da hanedan yapabilir. Bundan dolayı, hanedan ve hükümranlığın varlığı, şehir ve kasabaların planlanması ve kurulması için kesinlikle gereklidir (Ibn Khaldûn 2005: 263).

Devletleşen hanedan sayesinde kurulan şehirlerin gelişimi, büyümesi, zengin ve incelikli bir mimari, kültürel ve iktisadi yapıya erişmeleri de yine hükümranlığın gücü ve sürekliliğine bağlıdır. Kimi zaman şehirlerdeki muazzam eserler birden fazla hanedanın süresi içinde tamamlanabilir. Bu nedenle asıl belirleyici olan belirli bir hanedanın varlığı değil, hükümranlığın (ya da günümüz tabiriyle devletin) devamlılığıdır (Ibn Khaldûn 2005: 264–267).

Devlet-ekonomi ilişkisi bağlamında diğer önemli konu ise vergidir. İbn Haldun'a göre, "hanedanın erken devirlerinde, az vergi yükü, büyük vergi geliri getirir. Hanedanın son devrinde [ise], yüksek vergi yükü, az vergi geliri getirir" (Ibn Khaldûn 2005: 230). Bunun nedeni, erken dönemde hanedanın hem İslami kaideler hem de *asabiye* ruhuna uygun olarak halkın mallarına hassasiyetle yaklaşmaları ve kendi yaşam tarzlarında mütevazı olmalarıdır. Bu dönemde alınan düşük vergiler, üreticileri daha fazla üretime teşvik eder. Yüksek üretim sayesinde devletin vergi gelirleri de yüksek olur. Sonraki dönemlerde ise hanedanın gittikçe *bedevî* değerlerden uzaklaşıp lüks ve rahata dayalı alışkanlıklar geliştirmesi ve idari-askeri harcamaların artması vergi yükünün de artmasına, hatta yeni vergilerin icadına neden olur. Yükselen vergiler üreticilerin şevkini kırar, üretime ket vurur; toplam vergi gelirleri düşer. Kısacası, İbn Haldun'un siyasal iktisadi modelinde—bugün genelde Keynes'e atıfla bildiğimiz üzere—vergi yükü arttıkça ekonomi küçülür ve devletin vergi gelirleri de azalır (Ibn Khaldûn 2005: 230–232).

Ayrıca, hanedanın ve devletin giderleri arttıkça hükümdar, vergileri artırmaya ek olarak, kendisine (ve hanedana) yeni gelir yolları yaratma çabasına girişebilir. Bunun için de tüccar ve çiftçilerin kâr ve servetlerine özenip, bu tür işler yapmaya heveslenebilir. Bu, İbn Haldun'a göre, "büyük bir hatadır." (Ibn Khaldûn 2005: 233) Çünkü piyasa, birbirinin aşağı yukarı dengi olan tebaanın alım-satımları üzerinden işler. Bunlar arasındaki rekabet, bireylerin kâr ve servetlerini zaten olabilecek en düşük noktaya kadar çekmiştir. Kısacası, İbn Haldun'un kafasındaki piyasa, modern iktisat teorisindeki "serbest piyasa" modeline göre işlemektedir. Hal böyleyken, hükümdar gibi büyük bir oyuncunun piyasaya girmesi bu dengeyi altüst eder. Hükümdarla boy ölçüşemeyecek olan bireysel üreticiler hükümdara rakip olmaya cesaret edemezler; cesaret etseler bile hükümdarın gücüyle baş edemezler. Hükümdar bir nevi tekel haline gelir; diğer üretici ve tüccar piyasadan silinir. Piyasada oluşacak küçülme ve durgun-

luk da vergi gelirlerini azaltır. Sonuçta, hükümdarın ticaretle uğraşması "medeniyetin mahvına ve hanedanın çözülmesine neden olur" (Ibn Khaldûn 2005: 234).

Özetle, İbn Haldun'a göre güçlü bir hanedan ve hükümranlık hem piyasa için büyük miktarda talep yarattığı, hem de nüfus artışı için gerekli refah, dirlik ve düzeni sağladığı için canlı ve gelişmiş bir şehir ekonomisinin temel direğidir. Canlı bir ekonomi de artan vergi gelirleri yoluyla devleti güçlü tutacaktır. Bu anlamda devlet ve piyasa arasında karşılıklı yaşamsal bağlar vardır. Ancak hükümdarın daha çok gelir elde etmek ve hanedanı güçlendirmek için vergileri artırması ve daha kötüsü ticaretle uğraşması, amaçlananın tam tersi bir sonuç verir. Bu bağlamda, İbn Haldun'un iktisadi politika önerisi, bugünün "serbest piyasacı" yaklaşımlarından esas itibariyle farklı değildir: Birincisi, devlet, canlı bir ekonomi ve dolayısıyla yüksek vergi gelirleri için bireyler üzerindeki vergi yükünü olabildiğince düşük tutmalıdır. İkincisi, devlet, piyasaya üretici ve/ya satıcı olarak hiçbir koşulda girmemelidir. Dolayısıyla devlet açısından en doğru iktisadi politika, serbest piyasanın canlı tutulması için gerekli temel koşulların sağlanmasından ibaret olmalıdır.

Değer, Fiyat, Rızık ve Kâr

İbn Haldun'un iktisadi kavramsal çerçevesinde ilk göze çarpan unsurlardan biri, ortaya çıkışı genelde erken 19. yüzyıl iktisat düşüncesi ve özellikle de Adam Smith, David Ricardo ve Karl Marx'a atfedilen "emek-değer teorisi"ne benzer bir yaklaşımdır. Emek, İbn Haldun'a göre, değeri yaratan asli unsurdur. Elbette bazı durumlarda değer, emek sarf etmeden de ortaya çıkabilir. Örneğin yağmur, topraktaki mahsulü geliştirir. "Ancak, bu tür şeyler sadece katkıdır. [İnsanın] kendi emeği bunlarla birleşmelidir [ki ürün ortaya çıksın]" (Ibn Khaldûn 2005: 297). Diğer taraftan, "Her şey Tanrı'dan gelir. Ancak insan emeği tüm kâr ve sermaye birikimi için şarttır (...) İnsanın edindiği ve elinde tuttuğu sermaye, eğer bir zanaattan kaynaklanıyorsa, emeğinden

kaynaklanan bir değerdir" (Ibn Khaldûn 2005: 298). Özetle, İbn Haldun'un değer teorisi, genelde 19. yüzyılda geliştirildiği düşünülen iki temel ilkeye dayanır: Birincisi, değerin asıl yaratıcısı insan emeğidir. İkincisi ise, sermaye, esas olarak birikmiş emektir.

Emeğin değerinin nasıl belirlendiği sorusuna İbn Haldun'un yanıtı ise, bugün bize çok tanıdık gelen arz-talep analizi bağlamındadır. Zira emeğin üreteceği değeri belirleyen faktörleri, insanın çalışmasının miktar ve kalitesi (arz) ile "halkın ona ihtiyacı" (talep) olarak belirler. Bu konuda İbn Haldun'un verdiği ilginç örneklerden biri kadılık, müftülük, müderrislik gibi dini görevler üstlenen kişilerin emeğidir. Bu kişilerin emeğine yönelik talep, halkın çoğunluğunun gündelik hayatının merkezinde yer almaz; sadece belirli kişilerin, örneğin hükümdarların, hukuki anlaşmazlığa düşenlerin ya da çok dindarların zaman zaman beliren özel istek ve ihtiyaçları sırasında ortaya çıkar. Başka deyişle, din işleriyle ilgilenenlerin emeğine talep sınırlıdır. Servetin yaratıcısı da emek olduğunda göre, bu işleri yapanlar genelde servet sahibi olamazlar (Ibn Khaldûn 2005: 308–309). Diğer taraftan, daha sonra tekrar bahsedeceğimiz üzere, eğer bir din adamı toplumsal saygınlığı yüksek bir figürse, bu duruma istisna olarak zengin bir din adamı haline gelebilir[16] (Ibn Khaldûn 2005: 304–305).

Emek, değerin asli yaratıcısı iken, altın ve gümüş para da değerin asli ölçüsüdür. İbn Haldun'a göre, "Diğer her şey piyasa dalgalanmalarına tabi ise de (altın ve gümüş) bundan muaftır" (Ibn Khaldûn 2005: 298). Bu nedenle bu iki istikrarlı para birimi, kazanç, kâr, birikmiş sermaye vd. diğer tüm değerleri ölçmek için en güvenilir aracıdır. Diğer taraftan altın ve gümüş para, yine istikrarlı olmalarından ötürü, servet ve sermayeyi saklamanın da en iyi yoludur. Çeşitli durumlarda, insanlar değeri saklamak için başka araçlara başvursalar da nihai amaç altın ve gü-

16 Günümüzde, Türkiye'den ABD'ye kadar bunun pek çok ünlü örneği olduğunu hatırlatıp geçelim.

müş edinmektir (Ibn Khaldûn 2005: 298). Bu noktada dikkat çekilmesi ve tekrarlanması gereken nokta, İbn Haldun'un altın ve gümüş parayı kazanç, servet ve sermayenin asli unsuru olan değerin yaratıcısı değil, onu hesaplama ve saklama aracı olarak görmesidir. Bu anlamda, İbn Haldun, yine Aristoteles'e benzer şekilde, altın ve gümüş paraya kendi başına değer üretmeyen, ancak değerin ölçülmesinde ve saklanmasında faydalı olan bir araç olarak bakar. Geçerken belirtmek gerekir ki, İbn Haldun'un "para" anlayışı, günümüz iktisat teorisinde paraya atfedilen üç fonksiyonu da içerir: değişim aracı, değer saklama aracı ve hesap birimi. Paranın bu üç temel fonksiyonu İbn Haldun'un bir buluşu değildir. İbn Haldun bu konuda da Aristoteles'i takip etmektedir.[17]

Değer ve paradan bahsetmişken, "fiyat" olgusuna da kısaca değinmekte fayda vardır. İbn Haldun'a göre, fiyatları belirleyen temel faktör de piyasadaki arz-talep dinamikleridir. İbn Haldun'un bu konuyu ele alışı, 18. ve 19. yüzyıl politik iktisatçılarının düşünce ve yazım tarzını andırır:

> Bir şehir gelişmişse ve nüfusu fazlaysa, temel gıda maddeleri ve diğer zorunlu ihtiyaçların fiyatları düşük; baharatlar, meyveler vb. lüks malların fiyatları ise yüksek olur. Bir şehrin nüfusu az, medeniyeti de zayıfsa, bunun tersi geçerlidir.
>
> Bunun nedeni şudur: çeşitli hububat, gerekli gıda maddelerindendir. Bu yüzden, bunlara talep yüksektir. Kimse bu ihtiyacı (...) ihmal edemez. Bu yüzden, (hububatın) sağlanması, şehirde ve çevresindeki nüfusun hepsini ya da büyük çoğunluğunu meşgul eden bir meseledir (...) Gıda maddesi üreten bir kimse, kendisi ve ailesinin ihtiyacının ötesinde büyük miktarda artık ürün üretir. Bu artık ürün şehrin sakinlerinin ihtiyacını karşılar. O halde, şüphesiz ki, şehir sakinleri ihtiyaçlarından fazla gıda maddesine sahip olacaklardır. Sonuçta, kimi yıllarda ortaya çıkan ve gıda ürünleri arzını etkileyen (...) talihsiz koşullar dışında, gıda fiyatları düşük olur (Ibn Khaldûn 2005: 276).

17 Aristoteles'in paraya dair analizlerinin bir değerlendirmesi için bkz. Schumpeter (1961: 59–61).

Açıkça görüldüğü üzere, İbn Haldun'a göre, büyük şehirlerde temel gıda ürünlerine talep çok fazla olsa da bunların arzı da aynı oranda (ve hatta daha) yüksek olacağından bu ürünlerin fiyatları düşük kalır. Lüks tüketim maddelerinde ise durum farklıdır:

> Pek çok kişi bunları almak ister, ancak bunlarda arz eksikliği vardır. Çeşitli kullanım amaçları nedeniyle bunlara ihtiyaç olabilir ve lükse alışkın insanlar bunlara olağanüstü fiyatlar ödeyebilirler (...) Bu nedenle, (...) [bunların] fiyatları yükselir (Ibn Khaldûn 2005: 276).

Lüks sayılabilecek tarım ürünlerine ek olarak, zanaat ürünlerinde durum özellikle böyledir. Ürünlerine büyük şehirlerde talebin fazla olduğunu ve özellikle de lüks düşkünlerinin arzı görece sınırlı olan bu ürünlere yüksek fiyatlar ödemeye hazır olduğunu bilen zanaatkârlar, kibirli bir havaya bürünüp fiyatlarını normalin üstüne çekerler. Bu nedenle, incelikli zanaat ürünlerinin fiyatları çok yüksek olur (Ibn Khaldûn 2005: 277).

Değerin yaratılması, kullanılması ve biriktirilmesi bağlamında bahsedilmesi gereken diğer bir konu da, İbn Haldun'daki "rızık" ve "kâr" kavramlarıdır. Basitçe ifade etmek gerekirse, yetişkin bir insan rızkını kazanmak, yani temel ihtiyaçlarını karşılamak için çalışmak zorundadır. Eğer bir kişi, rızkın ötesinde değer üretebilirse, bu onun kârı olur. Dolayısıyla, kâr, rızkın ötesinde üretilmiş değerdir. Bu bağlamda ilginç bir örnek verir: Ölen birinin mirası, ölen kişi açısından (bir tür artı değer olması nedeniyle) kâr olarak nitelenebilirse de eğer mirasçılar bu birikimi geçimlik olarak kullanırlarsa, aynı değer onlar için rızıktır (Ibn Khaldûn 2005: 297).

İbn Haldun, emek-değer, artı değer ve rızık-kâr analizlerini mikro temelde inceledikten sonra, makro boyutta da ele alır. Buna göre, emek, değerin temel üreticisi olduğuna göre, nüfusu yüksek şehirlerin yarattığı toplam değer (servet) de yüksek olacaktır. Bu şehirler, yüksek işgücünün yaratacağı bolluk sayesinde rahata ve lükse erişeceklerdir. Tersine, nüfusu düşük şehirlerde

üretilen değer rızıkla sınırla kalacak, kâr ya çok az ya da hiç olmayacaktır. Bu tür şehirlerde, doğal kaynaklar bile atıl kalır. Zira su kaynakları gibi kaynakların etkin kullanılabilmesi işgücü gerektirir. Dolayısıyla, eskinin "*umrân* dönemlerinde" bol doğal kaynaklara sahip olan ancak demografik ve iktisadi gerileme yaşayan beldelerde, nüfusun azalmasıyla birlikte doğal kaynaklar da sanki hiç olmamışçasına ortadan kaybolur (Ibn Khaldûn 2005: 299).

Geçim Yolları (Sınıflar)

Emek, değerin ve geçimin temel kaynağı olsa da insanın rızkını (ya da kârını) kazanmasının farklı yolları vardır. Bu bağlamda, İbn Haldun dört ana geçim yolu olduğunu belirtir: imaret (siyasi ve idari yöneticilik), ziraat,[18] zanaat ve ticaret. Bunlardan sadece son üç tanesi "doğal" geçim yoludur. İlkine dair ise, "imaret (geçim için siyasi gücü ve idari makamı kullanarak kahren başkasının malını almak) tabii bir geçim yolu olmadığı için, onu bahis konusu etmeğe ihtiyaç duymuyoruz" der (İbn Haldun 2007, c. 2: 698). Bunlara ek olarak, yine açıkça "doğal olmayan" diye tanımladığı ve üstelik hoş karşılamadığı başka geçim yolları olduğunu da belirtir ki bunlara verdiği örnekler hizmetçilik ve define arayıcılığıdır. Bu bağlamda, İbn Haldun'un toplumu sosyoekonomik faaliyet ve geçim yollarına göre beş temel sınıfa ayırdığını söylemek mümkündür: yöneticiler, çiftçiler, zanaatkârlar, tacirler ve bir anlamda toplumsal hiyerarşinin en alt katmanını oluşturan ve hoş karşılanmayan işlerle meşgul olan diğerleri.

Bu noktada, geçim yolları bağlamındaki "doğal" ve "doğal olmayan" ayrımı hakkında kısa bir parantez açmakta fayda vardır. İbn Haldun buna dair açık bir tanım yapmaz, ancak bu konuda Aristoteles'ten etkilendiğini söylemek mümkündür. Aristoteles'e ve onu izleyen Antik Yunan düşünürlerine göre

18 Buradaki "ziraat" kavramı, tarım, hayvancılık ve avcılık gibi faaliyetleri kapsayacak şekilde geniş anlamdadır.

tek "doğal" geçim yolu ziraattır. Buradaki doğallık anlayışının açıklaması şudur: Her nesnenin iki kullanım şekli vardır. Biri, o nesnenin doğasına uygun kullanımı; diğeri de uygun olmayan kullanımıdır. Örneğin, bir ayakkabıyı giymek ilkidir; onu ticarette kullanmaksa ikincisi. Çiftçiler, herkes için gerekli olan gıda maddelerini doğrudan tüketim için ürettiklerinde bu doğal bir değer üretim yoludur. Ancak üretilenler ticarete konu olur ve bu sayede bir servet edinilirse, bu doğal bir geçim yolu olmaz (Aristotle, 1998, 1257a2-19). Zira bu ürünlerin doğal olan kullanım amacı beslenmektir; onları kullanarak servet edinmek değil. Geçerken belirtmek gerekir ki, Aristoteles'in İslam iktisat düşüncesini de büyük ölçüde etkileyen tefecilik karşıtı düşüncesi de bununla ilgilidir. Para, değişimi kolaylaştırmak için ortaya çıkmış bir nesnedir. Doğal kullanım alanı budur. Aristoteles'e göre, "tefecilikten haklı olarak nefret edilir, çünkü o [parayı asıl kullanım alanı dışında kullanıp] (...) paradan servet üretir (...) Bu yüzden tüm servet edinme biçimleri içinde en doğal olmayanı budur" (Aristotle, 1998, 1258b1-6).

İbn Haldun da kavramsal olarak buna benzer bir çerçevede düşünüyor gibi görünse de Aristoteles'in aksine, ticareti de doğal ve mubah bir geçim yolu sayar. Bu anlamda Aristoteles'ten ayrılıp klasik İslam iktisat düşüncesi çerçevesi içinde kalır. Zira Aristoteles ticarete doğal olmayan bir geçim yolu olmasının ötesinde çoğu zaman kurnazlık ve hatta düzenbazlığa dayalı bir uğraş olarak bakmıştır. İslam iktisat düşüncesinde ise, peygamberin de mesleği olması nedeniyle, ticaret saygın bir meslek olarak kabul edilmiş, hatta dürüst tüccarın peygamber katında yeri olduğu vurgulanmıştır. Aşağıda daha ayrıntılı göreceğimiz üzere, İbn Haldun ticaretteki çoğu uygulamanın çeşitli hileler içerdiğini ve ticaretin bir tür kumar olduğunu da vurgulama ihtiyacı hisseder. Diğer bir deyişle, İbn Haldun, klasik İslam iktisadi düşünüşünün ticarete olan olumlu yaklaşımını benimsese de Yunan geleneğinden gelen ticarete yönelik şüpheci ve temkinli yaklaşımı da tamamıyla terk etmemiştir.

İbn Haldun'un iktisadi-toplumsal modelinin merkezindeki üç temel ve doğal geçim yoluna geçmeden, doğal olmayan geçim yolları hakkındaki düşüncelerini kısaca özetlemekte fayda vardır: İbn Haldun yöneticiliğe dair, "tabii bir geçim yolu olmadığı için, onu bahis konusu etmeğe ihtiyaç duymuyoruz" dese de geçinmeye dair anlatısında bu gruba da yer vermeden edemez: "Hükümdar, siyasi kudret ve hükümranlığının her alanında, asker, polis, kâtip gibi adamların hizmetinden yararlanır. Her dairede güvendiği ve yeterli olduğuna inandığı adamları istihdam eder ve onların rızıklarını hazineden sağlar" (Ibn Khaldûn 2005: 300). Asıl önemlisi ise,

> Makamlar (...) servet edinmek için faydalıdır. [İnsanlar] makam sahibi bir kişiye yakın olmak, onun koruması altında olmak isterler; bunun karşılığında ona emeklerini sunarlar. Temel gereksinim, rahatlık ya da lüks sayılabilecek konularda ona yardım ederler. Bu emeğin sonucunda ortaya çıkan değer, [makam sahibi kişinin] kârı olur (...) [Bundan çıkan yüksek değer/kâr, bahsi geçen] ücretsiz emek (ve ürün) değeriyle, [makam sahibinin] ihtiyaç duyduğu şeylere ödediği ücretler arasındaki farktan oluşur. Tam da bu anlamda, siyasi güç (sahibi olmak) geçinme yollarından biridir (Ibn Khaldûn 2005: 304).

Umrâna ulaşmış her şehir ve bölge halkının hiyerarşik toplumsal katmanlardan oluştuğunu belirten İbn Haldun, her üst tabakanın, alt tabakalarla bu türden çıkar ilişkileri içine girdiğini söyler. Üst tabakanın destek ve korumasını bekleyen alt tabakalar karşılık olarak emeklerini sunarlar. Bu bağlamda, makam olarak yükselmek, kişiyi toplumsal tabakalaşmada daha yükseğe çıkardıkça, bu çıkar ilişkilerinden edindiği servetin kaynağı da genişler. Özetle, makam, servetle doğrudan ilişkilidir. Makam sahibi olmayanların, örneğin sıradan tüccar ve çiftçilerin, tek servet kaynakları emekleridir; ancak, bu yolla servete ulaşmak neredeyse imkânsızdır (Ibn Khaldûn 2005: 306). Dolayısıyla, makam sahibi olmak ya da siyasi-idari makam sahibi birinin desteğini almak, servet sahibi olmanın neredeyse önkoşuludur. Görüldüğü üzere, İbn Haldun idareciliği bir geçim yolu olarak

ayrıntılı olarak ele almayacağını belirtse de makamın getirdiği servete (ve bununla bağlantılı olarak mutluluğa) dair ilginç ve önemli fikirler ileri sürer. Bunları aşağıda daha ayrıntılı olarak göreceğiz.

Devlete idareci olarak hizmet edenlerin yanı sıra, daha doğrusu onların altında, başka bir "hizmet" grubu vardır ki varlıkları, şehir yaşamının rahat ve lüksüyle doğrudan bağlantılıdır. Lüks içinde yaşayan şehirliler, kendi kişisel ihtiyaçlarını karşılamaya "tenezzül etmezler (...) çünkü rahat ve lüks içinde yetiştirilmişlerdir. Bu nedenle, bu tür işleri görecek insanlar istihdam ederler. Bu insanların ücretlerini kendi ceplerinden verirler" (Ibn Khaldûn 2005: 300). Ancak, İbn Haldun'a göre bu tür hizmet, doğal ve hoş görülen bir geçim yolu değildir. İbn Haldun'un hizmetçiliği hoş görmemesinin temel nedeni lüks ve rahata dair duyduğu güvensizlikle bağlantılıdır. Kendi temel ihtiyaçlarını başkalarına karşılatmak, İbn Haldun'a göre, "erkekliğe" uygun düşmez. Çünkü başkalarına bağımlı olmak bir tür zayıflıktır. Ayrıca hizmetçilerin varlığı, giderleri boşu boşuna artırır. İbn Haldun, hizmetçiliği doğal ve saygın bir geçim yolu saymasa da zenginlerin hizmetçi tutmaktan vazgeçmeyeceğine neredeyse emindir: "adetler, insan doğasını alışkın olduğu şeylere doğru yöneltir. İnsan, atalarının değil, adetlerin çocuğudur" (Ibn Khaldûn 2005: 300).

Bu noktada kısaca belirtmek gerekir ki İbn Haldun'a göre, iklim, beslenme ve diğer çevresel faktörlere ek olarak,[19] adet ve alışkanlıklar insanın (iktisadi) düşünce ve davranışlarını şekillendiren temel unsurlardır. İnsanların iktisadi durum ve faaliyetlerinin de adet ve alışkanlıklarını şekillendirdiğine dair söyledikleri buna eklenecek olursa, İbn Haldun'un iktisadi ve psikolojik alanları karşılıklı etkileşim içinde ele aldığı açıkça görülür (Kozak 1999a: 1).

19 İbn Haldun bu konuyu ayrıntılı olarak inceler. Bkz. Ibn Khaldûn (2005: 49–69).

Doğal olmayan geçim yollarına diğer bir örnek de define arayıcılığıdır. İbn Haldun, zaman zaman çeşitli şehir ve beldelerde, yer altında önceden kalmış altınlar olduğuna dair inanışların ortaya çıktığını ve bazı insanların bu altınları ortaya çıkarmak için (sihir, büyü vb. dâhil) çeşitli yollara başvurduklarını belirtir. Bu insanlar genellikle zaman ve emeklerini boşa harcarlar. Dahası, sahte define haritası, büyü vb. satıcıları tarafından da kandırılır ve büyük zararlara uğrarlar. İbn Haldun'a göre, define arama yoluyla para sahibi olmaya çalışan insanlar "zayıf akıllı olmalarına ek olarak, ziraat, ticaret ya da zanaat gibi doğal yollarla para kazanmaya yetenekli olmayan kişilerdir (...) [Diğer taraftan,] zaman zaman insanları define aramaya iten güdü, giderek artan lüks alışkanlıklarıdır" (Ibn Khaldûn 2005: 302). Bu noktada, hizmetçilik ve define arayıcılığı gibi doğal olmayan geçim yollarını, lüks alışkanlığının yaygınlaşması ve dolayısıyla toplumsal çürüme ve çöküş halinin birer ürünü olarak ele aldığını bir kez daha görürüz.

Konumuz açısından daha önemli olan doğal geçim yollarına gelecek olursak, İbn Haldun'un bu konudaki ayrıntılı analizinin başında ziraat gelir. Bunun nedeni, ziraatın en eski ve en temel geçim yolu olması ve diğer iktisadi faaliyetlerin tarım ürünlerini kullanması, yani üretim zincirinin başında ziraatın gelmesidir. Üretim yöntemleri, iktisadi getiri ve toplumsal saygınlık açısındansa ziraatın diğer doğal geçim yollarının gerisinde kaldığını gözlemler. Belki de bu yüzden, ziraate dair analizi, ticaret ve zanaate dair yazdıklarından çok daha kısa ve yüzeyseldir. İbn Haldun ziraata dair kısaca, "çiftçiliğin, zayıf insanların ve [sadece] rızkını kazanmaya çalışan bedevîlerin geçim yolu" olduğunu belirtmekle yetinir (Ibn Khaldûn 2005: 309). Bunun nedeni ziraatın ilkel yöntem ve becerilere dayalı bir üretim biçimi olmasıdır. Ayrıca, çiftçiler genelde büyük vergi yükü ve diğer tür sömürüler altında ezilir ve genellikle yoksulluk içinde yaşarlar (İbn Haldun, 2007, c. 2: 714-715). İbn Haldun, Aristoteles geleneğinden gelen (Müslüman ya da olmayan) pek çok düşünür gibi "adalet"

fikrine özel önem verir ve bu bağlamda devlet kaynaklı aşırı sömürüye yönelik eleştirel bir tavır takınır.[20] Ancak görüldüğü üzere, çiftçilerin yoksulluk ve ezilmişliğini de yöneten-yönetilen (ya da devlet-tebaa) ilişkisi içinde bir dereceye kadar normal karşıladığı söylenebilir.

Daha önce belirtildiği gibi İbn Haldun, ticarete dair görüşlerinde Aristotelesçi şüpheci yaklaşımla İslam'ın teşvik edici yaklaşımı arasında bir yerde durur. Yunan geleneğinin ticarete yaklaşımını andırır şekilde, ticari hayatın büyük oranda sahtekârlıkla malul olduğundan dem vurur. "Dürüst tacir azdır," (Ibn Khaldûn 2005: 312) dedikten sonra, çoğu tacirin mala hile karıştırdığını, ödemelerini yapmadığını, hatta (eğer elde yazılı kanıtlar yoksa) borç ve diğer yükümlülüklerini zaman zaman reddettiğini söyler. Bu tür durumlara maruz kalmak, dürüst tacirin kârını, sermayesini, servetini mahveder, diye ekler. Bu nedenle, ticarette tutunabilmek ve dahası kâr edebilmek için iki yol olduğunu ileri sürer: Birincisi, hakkını aramak ve bunun için gerekirse kavgaya tutuşmaktan, mahkemelere başvurmaktan çekinmemek. İkincisi ise, arkasına makam sahibi birisini almak. "Eğer bir tacir ürkek ve sakinse ve üstelik arkası da sağlam değilse ticarete girmemelidir. [Yoksa] tüm sermayesini riske atar. Tüccarın avı olur ve onlardan hakkını alamaz" (Ibn Khaldûn 2005: 313). Özetle, ticaretin kendisi esas olarak sahtekârlıkla eş değilse de ticaret hayatı genel olarak sahtekârların baskın olduğu bir alandır. Ticaretten geçimini sağlamanın ötesinde kâr etmek isteyen bir tacir "kurnaz, kavgacı, zeki ve inatçı olmalıdır" (Ibn Khaldûn 2005: 313). Bu tür huy ve davranışlar ise insan ruhunu aşındıran, erdemli olmaya zarar veren şeylerdir: "Zira kaçınılmazdır ki davranışlar, ruhu etkiler" (Ibn Khaldûn 2005: 313). Bu konuda belirleyici olan etken, tacirin siyasi ve idari otoriteyle olan bağlantısıdır. Arkası sağlam yani makam sahibi kişilerle dostluğu olan tacir,

20 İbn Haldun adaletsizliğin ve özellikle de hanedanın halkın malına, mülküne göz dikmesinin *umrân*ın sonunu getireceğini belirtir ve buna dair çeşitli örnekler verir (Ibn Khaldûn 2005: 238–242).

servetini sahtekârlardan ve dolayısıyla ruhunu da bozulmaktan koruyabilir. Tersine, kâr ve sermayesini korumak için sadece kendi kavgacılığına güvenen kişi, ister istemez düzenbaz tüccarla ilişkilere girecek ve ruhunu kirletecektir. Bu vesileyle, ticarette başarı için siyasi-idari bağlantıların yani makamla olan ilişkinin önemini bir kez daha vurgular.

Diğer taraftan İbn Haldun, ticareti doğal olduğu kadar toplumun refahı açısından da zorunlu bir iktisadi etkinlik olarak görür. Dolayısıyla, (Yunan geleneğinin asla hoş karşılamayacağı) spekülasyon ve arbitraj dâhil, ticaretin kâra ulaşmada başvurduğu çeşitli yöntemleri belli derecelere kadar normal karşılamak ve hoş görmek gerektiğini düşünür. Dahası, ticari hayatın zorlu ortamında tutunabilmek için istifçilik dışındaki kurnazlıkları işin doğası gereği sayar:

> Ticaret, metaları ucuza alıp pahalıya satmak yoluyla kâr edip sermayeyi artırmak demektir. [Ticarete konu olan] metalar, köleler, hububat, hayvanlar, silahlar ya da giyim eşyaları olabilir. [Bu yolla] ele geçen miktara "kâr" denir.
>
> Bu yolla kâr etmek, metaları depolamak ve fiyatların yükselmesini beklemek yoluyla olabilir.[21] Bu, büyük kârlar getirir. Ya da tacir, metayı, az talep olan bir beldeden alıp, çok talep olan bir beldeye getirip satar.[22] Bu yolla da büyük kâr elde edilir.
>
> Bu nedenle, ticaret hakkında gerçeği öğrenmek isteyen bir kişiye, yaşlı bir tacir şöyle demiştir: "Bunu sana iki kelimeyle vereceğim: Ucuza al, pahalıya sat. İşte ticaret böyle olur." Bu [sözlerle], bizim anlattığımız şeyi kasteder (Ibn Khaldûn 2005: 310).

Daha sonra, ticari kârın kaynağına dair analizini şöyle özetler:

> Ticaret, metayı alıp, alış fiyatından daha fazlaya satarak kâr etmek yoluyla sermayeyi artırmaktır. [Bu çeşitli şekillerde yapılabilir. Örneğin,] piyasa dalgalanmalarını bekleyerek; metayı, o

21 Bunu kabaca 'spekülasyon' olarak tanımlayabiliriz.

22 Bu da 'arbitraj' dediğimiz yöntemdir.

metaya yüksek talep olan bir beldeye taşıyıp orada satarak; ya da parası gelecekte ödenmek üzere [mevcut piyasa fiyatından] daha yüksek fiyata satarak[23] (Ibn Khaldûn 2005: 312).

İbn Haldun'un ticaret modelinde kârı belirleyen üç önemli unsur talep, arz ve risktir. Akıllı bir tacir, sadece üst kesime hitap eden lüks malları değil, toplumun genelinin ihtiyaç duyduğu malları satmalıdır. Çünkü bu mallara yönelik talep fazladır. Dahası, uzak ve/ya ulaşımı tehlikeli beldelerden mal getirip satmanın da yüksek kâr getireceğini belirtir. Bu tür beldelere ulaşım zor ve tehlikeli olduğundan, buralardan gelecek malların arzı sınırlı ve dolayısıyla fiyatları yüksek olacaktır. Tersine, yakın ve ulaşımı risksiz şehirlerden gelecek malların miktarı bol, fiyatları düşüktür. Özetle, yüksek talep, düşük arz ve yüksek risk, yüksek kârın temel kaynaklarıdır (Ibn Khaldûn 2005: 310–311).

Diğer taraftan, istifçilik yoluyla fiyatları doğal olmayan yollarla artırarak vurgun yapmaya çalışmak yanlıştır. Bunu açıklamak için her zaman yaptığı gibi soğukkanlı bir iktisadi analiz yapmak yerine daha ahlaki ve dini bir açıklamaya başvurur. Bu tür kârların "hayır getirmediğini," genelde bunları yapanların sonlarının iyi olmadığını belirtir (Ibn Khaldûn 2005: 311). Ancak, eğer piyasadaki fiyatları yüksek tutan unsur doğalsa, yani arz-talep dengesinden kaynaklanıyorsa, bundan elde edilecek kârda (miktarı ne olursa olsun) hiçbir sorun yoktur. Tersine, piyasadaki fiyatların düşük olmasının tüccara zarar vereceğini, kârları düşürüp, tüccarı batıracağını ve sonunda piyasada durgunluğa neden olacağını belirtir. Fiyatların düşük olması ve durgunluk elbette çiftçiyi de olumsuz olarak etkileyecektir. Diğer taraftan, aşırı yüksek fiyatlar da talep tarafında bir eksiklik doğuracağı için benzer bir sonuca neden olabilir. Dolayısıyla, en uygun durum "orta" yoldur (Ibn Haldun 2007, c. 2: 718). Bunun, bir tür "piyasa dengesi" fikri olduğu düşünülebilir.

23 Uludağ bu sonuncusunu, "malı vaade karşılığı pahalı bir şekilde (veresiye) satmak" diye çevirir (İbn Haldun 2007, c. 2: 719). Kısaca, "vadeli, veresiye satış" da denebilir.

İktisadi hayata dair İbn Haldun'un uzun uzadıya ele aldığı diğer geçim yolu da şehir yaşamının gelişkin toplumsal yapısıyla ortaya çıkan ve bilgi, eğitim ve incelik gerektiren zanaatlardır. Zanaat, küçük şehirlerde kaba ve temel ihtiyaçları karşılamaya yöneliktir. Şehir medeniyeti geliştikçe ve lükse olan talep ortaya çıktıkça zanaatlar da incelir ve karmaşıklaşır. İbn Haldun bunu şehir ekonomisinde ortaya çıkan "artı değer" odaklı bir analizle ele alır. Şehir gelişip büyüdükçe nüfus ve dolayısıyla işgücü artar. Artan işgücünün yaratacağı "artı değer, lükse harcanır" (Ibn Khaldûn 2005: 314). Diğer taraftan, zanaatlar ve bilim, insanların temel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra giriştikleri etkinlikler olduğu için, artı değerin ortaya çıkışı bu işlerle uğraşmak için insanlara zaman ve imkân verir. Zanaat ve bilimle uğraşma imkânı bulan toplumlar, zamanla ve özellikle de nesilden nesile bu alanlardaki bilgi ve becerilerini artırırlar. Bu nedenle, bu faaliyetler ancak uzun süreli ve köklü şehir kültürlerinde gelişirler (Ibn Khaldûn 2005: 315–316).

Şehir medeniyeti geliştikçe hem lükse olan talep artar, hem de zanaatlar gelişir, incelir ve sonuçta neredeyse mükemmeliyete varır. Bu kadar incelikli ve karmaşık işlerin getirisi de elbette yüksek olur. "Bunlar en kârlı işler haline gelirler, çünkü şehrin lüks ve rahat [yaşam tarzı] bunları talep eder" (Ibn Khaldûn 2005: 315). Medeniyetler düşüşe geçtiğinde ise, yani nüfus ve lükse olan talep azaldıkça zanaatlar da düşüşe geçer. Bu işin ustaları ya meslek ya da mekân değiştirirler; yeni ustalar yetişmez. Sonuçta, incelikli zanaatlar kurumsal olarak ortadan kalkarlar. "Örneğin, nakkaşlar, kuyumcular, hattatlar, kâtipler vd. lüks ihtiyaçları karşılayanlar ortadan kaybolurlar" (Ibn Khaldûn 2005: 317).

İbn Haldun'a göre, zanaatlar arasında, temel ve lüks ihtiyaçları karşılama ayrımının ötesinde, bir tür "soyluluk" hiyerarşisi de vardır. Zanaatların sayılamayacak kadar çok olduğunu belirten İbn Haldun, sadece "konusu itibariyle medeniyete gerekli ve soylu" zanaatlara dair birkaç örnek üzerinde durur. Bunlar,

çiftçilik, mimarlık, marangozluk, dokumacılık ve terzilik, ebelik, tıp, hattatlık ve kitabet, kitapçılık (ciltçilik) ve müziktir[24] (Ibn Khaldûn 2005: 319–331). Daha önemlisi İbn Haldun, "zanaatların, özellikle de kitabet ve hesap[la uğraşmanın] insanın zekâsını geliştirdiğini" vurgulayarak zanaatları tarım ve ticaretin üstünde bir yere koyar (Ibn Khaldûn 2005: 331–332).

Özetleyecek olursak, İbn Haldun'a göre ziraat, ticaret ve zanaat üç temel ve doğal üretim ve geçim yoludur. Bunlardan ilki, diğerlerinden zamansal olarak önce gelse de üretim yöntemleri, maddi getiri ve toplumsal saygınlık açılarından diğerlerinin gerisindedir. Çiftçiler genelde sömürü altında ezilirler; yoksul ve ilkel bir hayat sürerler. Ticaret, esasında en az ziraat kadar doğal ve gerekli bir geçim yolu olsa da düzenbazlığa açıktır ve ticari yaşam da genelde dürüst olmayan tüccarın elindedir. Dürüst kalarak ticaretten kâr ve servet biriktirmek mümkünse de zordur. Zanaat ise bu üç geçim yolu arasında saygınlık açısından en önemli yeri tutar. İbn Haldun bunu açıkça ifade etmez. Ancak zanaatı, özellikle de incelikli olanları, şehir yaşamının gelişmiş sosyoekonomik yapısının bir sonucu olarak görmesi, bu zanaatlarla uğraşanların genel olarak yüksek gelirlere sahip olduklarını vurgulaması ve üstelik zanaatla uğraşmanın zekâyı geliştirdiğini ifade etmesiyle, zanaatı en ideal geçim yolu olarak gördüğünü hissettirir. Bunun da ötesinde, İbn Haldun'un zanaatları bir medeniyetin gelişmişlik seviyesinin en önemli iktisadi göstergesi olarak gördüğünü söylemek de yanlış olmayacaktır.

Toplumsal Hiyerarşi, Makam, Güç, Servet ve Mutluluk

İbn Haldun'un toplumsal, siyasi ve iktisadi analizinde makam sahibi olmanın servete giden önemli bir yol olduğunu belirtmiştik. Bu konuyu biraz daha açıp, İbn Haldun'un sosyolojik modelindeki toplumsal hiyerarşi, güç ilişkileri ve bunların iktisadi boyutlarına kısaca göz atmakta fayda vardır.

24 İlginçtir, İbn Haldun, ziraatı ayrı bir geçim yolu olarak tanımlasa da, burada çiftçiliği zanaatlar altında listeler.

İbn Haldun'un modelinde, makam sadece idarecilerin serveti bağlamında önemli olan bir olgu değildir. İbn Haldun, makam sahibi olan tüccarın, olmayanlara göre daha varlıklı olduğunu belirtir. Benzer şekilde, makam kavramını biraz geniş anlamda ele alarak, toplumsal saygınlığı yüksek olan "fakihler, din âlimleri ve dindar insanların" da onlara güvenen ve inanan diğer insanların emekleri sayesinde kısa sürede zengin olabildiklerini ekler (Ibn Khaldûn 2005: 304–305). Makam olgusunun sırrına ermeyenlerin, bu durumu şaşkınlıkla karşıladığını da belirtir: "Evlerinde oturup hiç bir yere kıpırdamayan bu adamlar için diğer insanlar tarım ve ticaret yaparlar. [Kendileri hiç çalışmasalar da] servetleri büyür, kârları artar. Bu zenginliğin sırrını (...) anlamayanlar, zahmetsizce büyüyen serveti şaşkınlıkla izlerler" (Ibn Khaldûn 2005: 304).

İbn Haldun idareciliği doğal geçim yolları arasında saymasa da, devlet hazinesine ve başkalarının emeğine dayalı bu geçim ve servet kaynağını olumsuz bir gözle görmez. Tersine, devlet otoritesini insan için yaşamsal olan işbölümü ve dayanışmanın sağlayıcısı olan toplumsal organizasyonu (gerekirse zorla) bir arada tutan bir olgu olarak ele aldığından, idarecilerin ataerkil otoritesini de doğal ve zorunlu görür. Aristoteles'i takiben, yöneten-yönetilen arasındaki ilişkiyi, toplumsal işbölümü çerçevesinde varlığı gerekli olan bir kurum olarak değerlendirir.[25] Bu bağlamda makamlar, en üstten (sultandan) en alta kadar hiyerarşik biçimde dağıtılmıştır—ki böylelikle toplumsal organizasyonu bir arada tutan siyasi otorite de toplumun en alt kademesine kadar yayılmış olur. İbn Haldun, insan topluluklarındaki bu hiyerarşik örgütlenmenin gerekli olduğu fikrini Kuran'dan bir alıntıyla destekler: "'Bir kısmı diğer kısmını işinde çalıştırsın diye biz, insanların bazısını diğer bazısına derece itibariyle üstün kıldık. Rabbinin rahmeti onların topladıklarından daha hayır-

25 Aristoteles'e göre, her bireyin yetenekleri birbirinden farklı olduğu için toplumsal işbölümü herkes için faydalıdır ki buna "kadın ve erkek, sahip ve köle, ebeveyn ve çocuk" ilişkileri de dâhildir (Lowry 1987: 18).

lıdır' (Zuhruf, 43/32) ayetinin manası da budur" (İbn Haldun 2007, c. 2: 707).

İbn Haldun'un makamlar ve bu bağlamda toplumsal ve siyasi güç ilişkilerine dair tartıştığı ilginç ve önemli bir konulardan biri de "yaltaklanma"dır. Servet ve mutluluğun, makamla ve özellikle de toplumsal-siyasi hiyerarşi içinde yüksek makamlara gelmekle doğrudan bağlantılı olduğunu hatırlattıktan sonra, yükselmenin tek yolunun üst makamdakilere yaltaklanmak olduğunu söyler. Üstelik bunu eleştirel bir tonda ifade etmez. Tersine bunu çok doğal karşılar ve bunu yapmayanları kibirli olmakla suçlar. Daha da ilginci, bu fikrini siyasi, kültürel, dini, ahlaki vb. ilkelerden çok, iktisadi bir analizle açıklar. İbn Haldun'a göre yukarıdakilere yaltaklanmaya tenezzül etmeyen insanlar—ki aralarında özellikle âlimler ve sanatçılar gibi yetenek ve akıl sahibi insanlar vardır—kendilerini diğer insanlardan değerli ve üstün görürler. Önemli hükümdar ya da âlim soyundan gelenlerde bu yanılgı sık görülür. Bu insanlar, kendilerinde olduklarına inandıkları üstün yetenekleri ya da soydan geldiğine inandıkları ayrıcalıklarına binaen halkın kendi emeklerine olan ihtiyacını (talebini) gerçekte olduğundan çok daha fazla zannederler. Adeta, özel bir çaba göstermeden servet ve mutluluğu hak ettiklerini düşünürler. Dolayısıyla da servet sahibi olmak için (sultan da dâhil) üst makamlara boyun eğme ve yaltaklanma ihtiyacı duymazlar. Oysaki genelde halk bu tür şişkin egolu insanları sevmediği gibi, üst makamlarda oturanlar da bekledikleri türden davranışları görmedikleri için bu insanlara ihsan bahşetmezler. Sonuçta bu insanlar, servet ve mutluluğa kavuşamaz, yoksulluk ve sefalet içinde kalırlar. Görüldüğü gibi, İbn Haldun'un emek-değer teorisinin niteliği, toplumsal ve siyasi örgütlenmenin doğal ve zorunlu hiyerarşik ve ataerkil yapısında başka bir boyut kazanır. İnsan emeğiyle geçinir, ancak insanı geçinmenin ötesine geçirip servet ve mutluluğa erdirecek olan koşul, makam sahibi olmak ya da bu makama sahip insanların kanatları altına girmektir. Bunun da yolu güç ilişkilerinin gerektirdiği davranışlarda bulunmak, fazla gururlu olmamaktır (Ibn Khaldûn 2005: 306–307).

Belirtmek gerekir ki, İbn Haldun'un yaltaklanmaya dair fikirlerinden yaptığımız bu özet, onun konuya dair yazdıklarının "düz" bir okumasına dayanır. Alternatif bir okuma ise, İbn Haldun'un bunları polemik amacıyla, ironik bir dille yazdığı varsayılarak yapılabilir. *Mukaddime*'yi böyle bir okumaya tabi tutan J. W. Morris, İbn Haldun'un eserindeki "güçlü polemik unsurlara" ve "bilinçli olarak kışkırtıcı, sarsıcı ve 'politik olarak yanlış'" (Morris 2009: 242) ifadelerle yazılmış kısımlara dikkat çeker ve İbn Haldun'la Machiavelli arasında benzerlik kurar. Yaltaklanmaya dair kısımları bu gözle okuyacak olursak, bu ifadeleri "olması gereken" değil, "gerçekte olan" ama ideal durumda "olmaması gereken," hatta ahlaki çürüme ve genel düşüş halinin göstergesi olan ilişkiler olarak değerlendirmek ilk bakışta mümkün görünebilir. Ancak, tekrar belirtmekte fayda vardır ki, İbn Haldun yaltaklanmaya tenezzül etmeyenleri "büyüklenmek ve kibirli olmakla" suçlar ve bunları açıkça kötü kişilik özellikleri olarak tanımlar. Üstelik bu sözlerinde ironik bir ton hissedilmez (Ibn Khaldûn 2005: 307).

Ayrıca, *Mukaddime*'deki büyüklenme-yaltaklanma analizinin siyasi çözülmeyle olan bağlantısı da bize İbn Haldun'un bu konuda yazdıklarının ironi içermediğini gösterir. İbn Haldun'a göre, devleti/hanedanı kuran kabilenin çocuk ve torunları, kendilerini yukarıda bahsedilen tarzda bir büyüklenmeye kaptırırlar. Servet ve iktidarlarını kendilerinden önceki kuşakların başarılarına dayandırmayı normal sayar, kimseye yaltaklanmayı uygun görmezler. Elbette bu sırada "alt tabakadan" gelen insanlar, yükselebilmek ve sultana yakın olabilmek için her yolu denerler. Sonuçta, geleneksel üst sınıf aşağı doğru kaymaya, alt sınıftan insanlar ise devletin üst kademelerine doğru yükselmeye başlarlar. Bir anlamda "ayaklar baş, başlar ayak" olur. Bu toplumsal hareketlilik süreci "[mevcut] hanedan çökene kadar" devam eder (Ibn Khaldûn 2005: 308).

İbn Haldun'un toplumsal hiyerarşi ve yaltaklanmayı doğal karşılamasının, kendi sınıfsal kökeni ve buna bağlı olarak dünya

görüşünden kaynaklandığı düşünülebilir. Stephen Dale'in belirttiği gibi, İbn Haldun elit bir aileden gelir ve siyasi-toplumsal görüşlerinde (zaman zaman Kuran'dan ayetlerle de desteklenen) açık bir elitizm göze çarpar (Dale 2015: 20).

Düşünsel Etkisi

İbn Haldun'un fikirleri ve toplumsal modelinin modern toplumsal bilimler bağlamında keşfedilmesi bu bilimlerin gelişiminin erken dönemlerinde gerçekleşmiştir. Aşağıda göreceğimiz üzere, sosyolojinin felsefeden ayrılıp başlı başına bir bilim dalı haline geldiği sıralarda, bazı "ilk sosyologlar" İbn Haldun'un fikirlerini bu yeni bilim dalı çerçevesinde incelemişlerdir. Dolayısıyla, İbn Haldun'un sosyolojideki yeri, neredeyse modern sosyolojinin kendisi kadar eski sayılabilir. Ancak, İbn Haldun'un düşünsel etkisi bundan çok daha öncelere uzanır.

İbn Haldun ve eseri, kendi çağı içinde gözle görülür bazı etkiler bırakmıştır. Örneğin, İbn Haldun'a benzer şekilde aslında tarihçi olsa da bugün Ortaçağ İslam iktisat düşüncesinde önemli yeri olan ve İbn Haldun'un derslerine devam ettiğini bildiğimiz Makrîzî (1364–1442), kendisinden doğrudan etkilenmiştir. Makrîzî'nin toplumda lüksün artışı ile hanedanların çöküşü arasındaki bağlantıya dair fikirleri yüksek ihtimalle İbn Haldun'a dayanmaktadır (Allouche 1994: 16). İbn Haldun'un ölümünden hemen sonraki dönemde ise İbnü'l-Ezrak (el-Gırnâtî, 1429–1491) gibi *Mukaddime*'yi yorumlamaya ve onun üzerine toplumsal ve siyasi tezler geliştirmeye girişen düşünürlere rastlıyoruz. Ancak 19. yüzyıl öncesinde İbn Haldun etkisinin en belirgin olarak Osmanlı İmparatorluğu'nda görüldüğünü söylemek gerekir. İbn Haldun'un döngüsel tarih tezi ve bu bağlamda hanedanların çöküşüne dair çözümlemeleri 17. yüzyıldan başlayarak Osmanlı düşünce dünyasında etkili olmuştur. Özellikle Kâtip Çelebi (1609–1657) ve Na'îmâ'dan (1655–1716) itibaren, Osmanlı yönetici ve düşünürleri devletin içinde bulunduğu zayıflama halini anlamaya ve buna çareler aramaya çalışırken *Mukad-*

dime'ye başvurmuşlardır. Pîrîzâde Mehmed Sahib'in 1720'lerin ikinci yarısında yaptığı Türkçe tercüme ile *Mukaddime* Arapça'dan başka bir dilde ilk defa olarak okunmuştur. Bu Türkçe tercüme daha 100 yıl kadar bu eserin tek tercümesi olarak kalacaktır. Pîrîzâde tercümesi eksik olmasına rağmen Osmanlılar arasında kopyalanıp okunmuş, İbn Haldun'un Osmanlı düşünce dünyasındaki etkisi giderek artmıştır. Ahmed Cevdet Efendi (sonradan Paşa, 1822–1895) Pîrîzâde'nin çevirisindeki eksik kısımları da tamamlayarak *Mukaddime*'yi 1859 yılında bütünüyle Türkçe'ye kazandırmıştır. İbn Haldun ve toplumsal-siyasi-tarihi modeli 19. yüzyılın sonuna kadar Osmanlı siyasi düşüncesinde en önemli düşünsel referanslardan biri olarak kalmıştır.[26]

Aynı yüzyılın başından başlayarak ama özellikle erken 20. yüzyılda İbn Haldun'un etkisi Osmanlı ve hatta İslam dünyası sınırlarını aşmaya başlamıştır. 19. yüzyıl başından itibaren *Mukaddime*'den parçalar, Silvestre de Sacy ve Joseph von Hammer-Purgstall gibi önemli tarihçi ve Oryantalistlerce Fransızca ve Almanca'ya çevrilmiştir. Aynı yazarlar İbn Haldun üzerine yazdıkları tanıtım yazılarıyla onu Avrupa düşünce dünyasına tanıtmışlardır. İbn Haldun, Avrupalılarca ilk olarak önemli ve özgün bir tarihçi ve tarih felsefecisi olarak tanınmıştır (Schmidt 1930: 4–7). Yüzyıl sonundan itibarense başta sosyologlar olmak üzere toplumsal bilimlerin pek çok alanında İbn Haldun'un görüşleri tartışılmaya başlanmıştır. Bu sırada İbn Haldun ismi iktisat kitaplarına da girmeye başlamış, *Mukaddime*, iktisadi düşüncenin İslam coğrafyasındaki modernite öncesi varlığına dair önemli bir örnek olarak ele alınmıştır.[27] İbn Haldun'dan etkilenen ilk sosyologlar arasında A. Ferreiro, Ludwig Gumplowicz ve Stefano Colosio sayılabilir[28] (Schmidt 1930: 7). Daha sonra bu isimlere Franz Oppenheimer ve José Ortega y Gasset de eklenecektir

26 Bu konuda bkz. Fleischer 1984, Okumuş 2006, Yıldırım 2006.

27 Örneğin bkz. Nys (1899: 7–20).

28 İbn Haldun'un 19. ve erken 20. yüzyıl sosyologları üzerindeki etkisine dair bir tartışma için bkz. Schmidt (1930: 27–33).

(Alatas 2015: 44). Harry E. Barnes ve Howard Becker tarafından yazılıp 1938 yılında yayınlanan toplumsal düşüncenin tarihine dair bir başvuru kitabında, tarihsel sosyolojinin ilk örneği olarak İbn Haldun'un fikirlerinden ve modelinden uzun uzadıya bahsedilmiştir[29] (Alatas 2015: 46).

İbn Haldun'un Batı dünyasında 19. yüzyıldan itibaren büyük ilgiyle karşılanmasının temel nedeni, onun geliştirdiği yöntem ve kavramların bu dönemde ortaya çıkan toplumsal bilimlerin teorik, metodolojik ve kavramsal çerçeveleriyle büyük bir benzerlik ve uyum göstermesidir. Örneğin, akla, mantığa ve gözleme dayalı "bilimsel yöntem"in Avrupa'da 16. ve 18. yüzyıllar arasında yaşandığı düşünülen ve "Bilimsel Devrim" adı verilen sürecin sonunda ortaya çıktığı iddia edilmiştir. Buna benzer bir bilimsel yaklaşımı 14. yüzyılda yazılan *Mukaddime*'de bulmak, Avrupalılar için büyük bir şaşkınlık ve saygı kaynağı olmuştur. Daha da spesifik olarak, 18. ve 19. yüzyıllarda klasik politik iktisatçılarla başlayıp daha sonrasında da iktisat tarihi ve iktisat sosyolojisi çalışanlarca devam ettirilen yöntem, yani tarihi devlet ve hanedan anlatılarına sıkışmaktan kurtarıp tarihi şekillendiren çevresel, iktisadi ve toplumsal süreçleri anlamaya öncelik vermek, İbn Haldun'un geliştirdiği yöntemin de temel unsurudur. Bu bağlamda, Giambattista Vico (1668–1744) ile başlayıp özellikle Adam Smith sonrasında başta Karl Marx olmak üzere çeşitli düşünürlerce ortaya atılan, üretim biçimlerindeki ilerlemeye bağlı olarak ilerleyen kademeli tarihsel gelişim teorilerinin erken bir örneğini de yine *Mukaddime*'de okuruz. Bu örneklerde görüldüğü gibi, İbn Haldun yöntemi ya da kendi deyimiyle "umrân ilmi," tarihsel ve toplumsal değişimin iktisadi dinamiklerini ve aşamalarını inceleyen yönüyle 19. yüzyıl iktisat ve sosyoloji disiplinleri (ve tabi iktisat sosyolojisi alt disiplini) ile aynı dili konuşmaktadır. Tüm bunlar, *Mukaddime*'ye olan akademik ilgiyi bugüne kadar canlı tutmuştur.

29 İbn Haldun'un düşünsel ve akademik etkisine dair kapsamlı bir değerlendirme için bkz. Irwin (2018: 162–203).

Diğer taraftan, İbn Haldun'un düşünsel etkisinin akademik dünyanın boyutlarını aştığı da görülür. *Mukaddime*, İslam coğrafyasında olduğu kadar Batı dünyasında da zaman zaman popüler kültür ve siyasetin gündemine girer.[30] Bu konuda en meşhur örneklerden birisi, 1981 yılında Ronald Reagan'ın bir konuşmasında İbn Haldun'dan yaptığı alıntıdır. Reagan, "hanedanın erken devirlerinde, az vergi yükü büyük vergi geliri getirir. Hanedanın son devrinde [ise], yüksek vergi yükü az vergi geliri getirir" sözünü hatırlatarak kendi hükümetinin ekonomik ve mali politikalarını savunmuştur[31] (Mcfadden 1981). Üstelik İbn Haldun sadece siyasi konularda değil, finans ve iş dünyasına dair tartışmalarda da referans olagelmiştir. Örneğin, *The Atlantic*'te 2015 yılında yayınlanan bir makalenin yazarı, Walmart hisselerindeki ani düşüşün nedenlerini "İbn Haldun'un öngördüğünü" yazmıştır. Elbette yazarın bundan kastı İbn Haldun'un münecccim olduğu değil, uzmanların açıklamakta zorlandığı bu güncel gelişmenin *Mukaddime*'deki organik-döngüsel hanedan teorisine dayanarak açıklanabileceğidir (Graham 2015).

Tarihten sosyolojiye ve hatta iktisadın teknik konularına kadar pek çok alanda *Mukaddime*'deki çeşitli analizlerin bugün kullandığımız kavramsal çerçeve ve yöntemlerle benzerlik ve farklılıklarına dair çalışmalar hala yapılmaktadır. Hatta zaman zaman İbn Haldun'un düşüncelerinin bugünkü siyasi ve toplumsal süreçleri anlamak için mevcut ana akım teorilere alternatif bir perspektif sunacağını öne süren çalışmalar yayınlanmaktadır.[32] Yine de, *Mukaddime*'nin toplumsal bilimlere yaptığı

30 Bunun Ortadoğu ve özellikle Kuzey Afrika'daki önemli örnekleri için bkz. Fromherz (2010: 149–157).

31 Yıllar sonra aynı alıntıyı, Clinton yönetiminin iktisadi politikalarını eleştirmek için yazdığı bir yazıda tekrar kullanacaktır (Reagan 1993).

32 Örneğin bkz. Kozak (1999b), Alatas (2015) ve Bozarslan (2016). Başka bir örnek olarak, Ahmet Arslan, daha çok "İslamcılık" tartışmaları içinde yaşanan İslam'da din ve siyaset tartışmalarına dair ve daha da genel olarak İslam ve modernite ilişkisi kapsamında "iman-akıl", "inanç-bilim" ve "din-felsefe" sorunsallarına dair İbn Haldun'un bugün için hala ilham verici olan fikirleri olduğunu vurgular (Arslan 2009).

ve yapabileceği katkının boyutları hala tam anlamıyla ortaya konmuş değildir. Bunun en önemli nedeni, toplumsal bilimlerdeki teorik bilgi üretiminin hala ağırlıklı olarak Batı-merkezli olmasındandır. Auguste Comte'dan Karl Marx'a, Max Weber'den Thorstein Veblen'e kadar sosyolojinin kurucuları sayılan pek çok "Batılı" düşünür hakkında her sene sayısız çalışma yayınlanmaktadır. Batı'da olduğu kadar İslam dünyasındaki üniversitelerde okutulan sosyoloji, siyaset bilimi ve iktisat dersleri de neredeyse tamamen bu düşünürlerin kavram ve teorileri üzerinden anlatılır. İnsanlığın düşünce tarihi içindeki yeri bu sayılan isimlerin hiçbirisinden önemsiz olmayan İbn Haldun'un görece kenarda kalması, "Batı düşünce geleneği" yani "ana akım" dışında sayılmasından kaynaklanıyor gibi görünmektedir.[33]

Diğer taraftan, İbn Haldun örneğinden hareketle belirtilmelidir ki, bir Batı-dışı düşünürün öneminin sadece Batılı düşünürlerin öncülü olmasına ya da aradaki benzerliklere göre değerlendirilmesi de oldukça eksik ve yanıltıcıdır. Batılı ve "Batılılaşmış" ülkelerde, Batı-dışı düşünürlerin değerlendirilmesinde hâkim olan bu yaklaşım, bu düşünürlerin fikirlerine sadece Batı'da kabul gören kavramsal ve teorik çerçevelerle ilgili oldukları ölçüde değer vermektedir. Bu bağlamda, "tanıdık" kavram ve fikirler çerçevesi dışında kalan "farklı" görüş, tartışma ve kavramsal çerçeveleri göz ardı etmek, İbn Haldun gibi düşünürlerin sadece sınırlı boyutlarda anlaşılabilmelerine ve bugünkü toplumsal süreçleri anlamlandırabilmek için bize sunabilecekleri alternatif perspektiflerden yoksun kalmamıza neden olur.

Sonuç

İbn Haldun, klasik bilim ve düşünce tarihi anlatısı içinde bakılacak olursa, Antik Yunan felsefesiyle modern toplumsal bilimler arasındaki köprünün önemli ayaklarından biridir. Diğer önemli Ortaçağ İslam âlimleri gibi, Antik Yunan'dan aldığı düşünce geleneğini, bu geleneğin akılcı analitik yöntem ve kavramsal çerçe-

33 Konunun eleştirel bir değerlendirmesi bkz. Alatas (2015: 43–63).

vesini geliştirerek kendisinden sonraki düşünce dünyasına aktarmıştır. Bunu yaparken, eski düşünce tarzlarının eleştirisi üzerine kurduğu yeni bir sistematik düşünce ve analiz yöntemi ve buna dayalı yeni bir bilim dalı (*'ilm el-'umrān*) geliştirmiştir. Bu bilim dalıyla, insan toplumlarını ve onların tarihlerini ön kabuller ve inançlara değil, gözlem, akıl ve mantığa dayalı, yani bugünkü manada "bilimsel" bir yöntemle anlama ve anlamlandırmanın yollarını aramıştır.

İbn Haldun toplumsal organizasyonu temel olarak hâkim iktisadi yapı temelinde değerlendirir. Buna göre, *bedevî* ve *hadarî* olmak üzere iki toplumsal organizasyon biçimi vardır. Şehir yaşamı ve onunla gelen maddi rahatlık ve incelikli yaşam tarzı (*hadarîlik*) tüm *bedevî* toplulukların amacıdır (*telos*). Ancak şehirli yaşam tarzı, toplumsal gelişim döngüsünün zirve noktası olarak iktisadi, siyasi ve ahlaki düşüşün de başlangıcıdır. Şehirli hayatın en gelişkin noktasında, yaygınlaşan lüks ve rahat düşkünlüğü nedeniyle, dini ve ahlaki hassasiyetler geriler, *asabiye* bozulur, zenginlik ve refah azalmaya başlar. Sonuçta gerçekleşen çöküş ise insan medeniyetinin tükenmesi anlamına gelmez. *Asabiye*si güçlü bir kabile eski hanedanın yerine geçip, döngüyü yeniden başlatacaktır. Dolayısıyla, İbn Haldun'un tarihsel modeli ilerlemeci ve döngüseldir.

*Bedevî*likten *hadarî*liğe geçişle gerçekleşen "toplumsal ilerleme"de belirleyici olan iktisadi yapı olsa da bu gelişmenin önünü açan temel unsur siyasidir. İbn Haldun, şehirli yaşamın kurulması ve gelişmesinde temel belirleyici etkenin devletleşme olduğunu ısrarla belirtir. Dolayısıyla, iktisadi yapıyı toplumların medeniyet düzeylerinin temel belirleyicisi olarak tanımlasa da gelişmiş bir iktisadi yapıyı kuran temel etkenin güçlü bir hükümranlık olduğunu öne sürer. Diğer taraftan, canlı bir iktisadi hayatın hükümranlığın sürdürülmesi açısından önemli bir etken olduğunu da sıklıkla belirtir. Bu açıdan siyaset ve iktisat (ya da devlet ve piyasa) çift taraflı olarak birbirine yaşamsal ve karmaşık bağlarla bağlıdır.

Bugün İslam düşünce tarihinin en önemli klasikleri arasında yer alan *Mukaddime*, özellikle 19. yüzyılda Avrupalı düşünürlerce keşfedildikten sonra, o dönemde gelişmekte olan tarih, iktisat, ve sosyoloji gibi modern toplumsal bilimlerle uğraşan bilim insanlarının ilgisini çekmiş, zamanla bu disiplinlerin klasik metinleri arasında sayılmaya başlamıştır. Günümüzde İbn Haldun'un toplumsal, siyasi ve iktisadi hayata dair tezleri, toplum bilimleriyle uğraşan akademisyenler kadar siyaset ve ekonomi konularında yazan popüler yazarlarca da güncel meseleleri açıklamakta faydalı bulunmaktadır. Ancak İbn Haldun ve eserinin iktisat sosyolojisi başta olmak üzere, insanlığın düşünce ve bilimler tarihi içindeki yeri ve önemi hala tüm yönleriyle ortaya konulabilmiş değildir.

İktisat sosyolojisinin ve genel olarak toplumsal bilimlerin teorik gelişimlerinin tarihleri ancak İbn Haldun gibi Batı-dışı düşünürlerin de bu tarihler içinde hak ettikleri yerleri almaları sağlandığında sağlıklı ve kapsamlı bir biçimde yazılabilir. Bunun önemi sadece "tarihi doğru yazmakla" ilgili değildir. Toplumsal bilimlerde zaman zaman eskide kalıp unutulmuş bir düşünür ya da fikrin yeniden keşfedilmesine ve bunun yarattığı düşünsel ufuk genişlemesine tanık oluruz. İbn Haldun başta olmak üzere İslam ve diğer Batı-dışı geleneklerin düşünürleri, neredeyse tümüyle Batı-merkezli bir küme olan "yeniden keşfedilmeyi hak eden cevherler kümesi" dışında kaldıkça, toplumsal bilimlerin ve daha genel olarak insanlığın düşünsel ufukları da olması gerekenden dar kalacaktır.

Kaynakça

Alatas, S.F. (2015). **Applying Ibn Khaldūn: The Recovery of a Lost Tradition in Sociology**. Abingdon, Oxon: Routledge.

Allouche, A. (1994). **Mamluk Economics: A Study and Translation of Al-Maqrizi's Ighathah**. University of Utah Press.

Aristotle. (1998). **Politics**. Indianapolis, Ind: Hackett Publishing Company.

Arslan, A. (2009). **İbni Haldun**. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi.

Baali, F. (1988). **Society, State, and Urbanism: Ibn Khaldun's Sociological Thought**. Albany: State University of New York Press.

Backhouse, R.E. (2002). **The Penguin History of Economics**. Penguin.

Barnes, H.E. and Becker, H.S. (1938). **Social Thought from Lore to Science**. Boston: D.C. Heath and Co.

Boulakia, J.D.C. (1971). "Ibn Khaldûn: A Fourteenth-Century Economist". **Journal of Political Economy**, 79 (5), ss. 1105–1118.

Bozarslan, H. (2016). **Lüks ve Şiddet: İbn Haldun'da Tahakküm ve Direniş**. İstanbul: İletişim Yayınları.

Dale, S. F. (2006). "Ibn Khaldun: The Last Greek and the First Annaliste Historian". **International Journal of Middle East Studies**, 38 (3), ss. 431–451.

Dale, S. F. (2015). **The Orange Trees of Marrakesh: Ibn Khaldun and the Science of Man**. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Darling, L.T. (2008). "Islamic Empires, the Ottoman Empi-

re and the Circle of Justice". S.A. Arjomand (der.) içinde. **Constitutional Politics in the Middle East: With Special Reference to Turkey, Iraq, Iran and Afghanistan**. Oxford: Hart, ss. 11–32.

Dawood, N.J. (2005). "Introduction". N.J. Dawood (der.), F. Rosenthal (çev.) içinde. **The Muqaddimah: An Introduction to History**. Princeton, NJ: Princeton University Press, ss. xxxvii–xliv.

Ekelund, R.B. and Hébert, R.F. (1990). **A History of Economic Theory and Method**. New York: McGraw-Hill.

Fleischer, C. (1984). "Royal Authority, Dynastic Cyclism, and 'Ibn Khaldûnism' in Sixteenth-Century Ottoman Letters". B.B. Lawrence (der.) içinde. **Ibn Khaldun and Islamic Ideology**. Leiden: E. J. Brill, ss. 46–68.

Fromherz, A. (2010). **Ibn Khaldun: Life and Times**. Edinburgh: Edinburgh University Press.

Graham, D.A. (2015). "A 14th-Century Muslim Philosopher Explains Walmart's Slide". **The Atlantic**.

Hassan, Ü. (1998). **İbn Haldun'un Metodu ve Siyaset Teorisi**. İstanbul: Toplumsal Dönüşüm Yayınları.

Hopkins, N. S. (1990). "Engels and Ibn Khaldun." **Alif: Journal of Comparative Poetics**, no. 10, ss. 9–18.

İbn Haldun (2007). **Mukaddime**. S. Uludağ (çev.). Gözden Geçirilmiş Yeni Baskı. İstanbul: Dergâh Yayınları.

Ibn Khaldûn (2005). **The Muqaddimah: An Introduction to History**. Abridged edition. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Irwin, R. (2018). **Ibn Khaldun: An Intellectual Biography**. Princeton University Press.

Kaya, M. (1991). "Aristo". **T.D.V. İslam Ansiklopedisi**.

Kozak, İ.E. (1999a). "İbn Haldun: Ekonomi ve Toplum İlişkisi". **T.D.V. İslam Ansiklopedisi**.

Kozak, İ.E. (1999b). **İnsan, Toplum, İktisat: İbn Haldun'dan Yola Çıkarak Çok Yönlü Bir Tahlil Denemesi**. İstanbul: Değişim Yayınları.

Lowry, S.T. (der.) (1987). **Pre-Classical Economic Thought: From the Greeks to the Scottish Enlightenment**. Boston: Kluwer Academic Publishers.

Mcfadden, R.D. (1981). "Reagan Cites Islamic Scholar". **The New York Times**, 2 Ekim.

Morris, James W. (2009). "An Arab" Machiavelli"?: Rhetoric, Philosophy and Politics in Ibn Khaldun's Critique of Sufism." **Harvard Middle Eastern and Islamic Review**, no. 8, ss. 242–91.

Nys, E. (1899). **Researches in the History of Economics**. London: Adam & Charles Black.

Okumuş, E. (2006). "İbn Haldûn'un Osmanlı Düşüncesine Etkisi". **İslâm Araştırmaları Dergisi**, (15), ss. 141–185.

Pines, S. (1971). "The Societies Providing for the Bare Necessities of Life According to Ibn Khaldūn and to the Philosophers". **Studia Islamica**, (34), ss. 125–138.

Reagan, R. (1993). "There They Go Again". **The New York Times**, 18 Şubat.

Schmidt, N. (1930). **Ibn Khaldun, Historian, Sociologist and Philosopher**. New York: Columbia University press.

Schumpeter, J.A. (1961). **History of Economic Analysis**. New York: Oxford University Press.

Spengler, J.J. (1964). "Economic Thought of Islam: Ibn Khaldun". **Comparative Studies in Society and History**, 6 (3), ss. 268–306.

Uludağ, S. (2007). "Giriş: İbn Haldun ve Mukaddime". **Mukaddime**. İstanbul: Dergâh Yayınları, ss.15–154.

Yıldırım, Y. (2006). "Mukaddime'nin Osmanlı Dönemi Türkçe Tercümesi". **Dîvân İlmî Araştırmalar**, 2 (21), ss. 17–33.

İkinci Bölüm

Klasik Politik Ekonomi[1]

Heinz D. Kurz

Giriş

Karl Marx "klasik politik ekonomi" kavramını *Politik Ekonominin Eleştirisine Katkı*'da[2] türetmiştir. Bu kavramı on yedinci yüzyılda Britanya'dan William Petty'nin ve Fransa'dan Piere Le Pesant de Boisguilbert'in çalışmalarından, on dokuzuncu yüzyıl başlarında Britanya'dan David Ricardo'nun ve Fransa'dan Simonde de Sismondi'nin çalışmalarına kadar yapılan çalışmalarla ilişkilendirmiştir (bkz. Marx [1859] 1970: 52). *Artık Değer Teorileri*'nde Marx klasik politik ekonomicilere, üzerine kafa yorulan "fenomenin iç bağlantılarını kavramak" arayışındaki, Fizyokratları, Adam Smith'i ve Ricardo'yu içine alacak biçimde atıfta bulunmuştur ([1861-3] 1988: 358). *Kapital*'in I. cildinde klasik politik ekonomi ile "sadece görünüş" ile alakalı olan "bayağı ekonomi"yi karşılaştırmıştır (Marx [1867] 1954: 85 n.). Marx, Joseph A. Schumpeter'in de aynı görüşü açıkça paylaştığı gibi ([1912] 1954: 62-7), Ricardo'yu klasik politik ekonominin "son büyük temsilcisi" olarak adlandırır ([1873] 1954: 24).

1 Türkçe Söyleyenler: Ahmet A. Eren-H. Alpay Öznazik

2 Türkçe Söyleyenler Notu (T.S.N): Türkçe'ye *Ekonomi Politiğin Eleştirisine Katkı* başlığıyla çevrilmiştir.

Marx, Britanya klasik politik ekonominin başlıca temsilcileri olarak kabul edilen John R. McCulloch ve John Stuart Mill'in de içerisinde yer aldığı önde gelen yazarların bu kavramdaki düşüşün parçası olacaklarını görmüştür.

Marx'ın bu kavrayışı genel olarak kabul görmüş değildir. Edwin Cannan (1983), Mark Blaug (1987, 2008) ve Denis O'Brien (1975, 2004) gibi yorumcular "klasik politik ekonominin" kabaca on sekizinci yüzyılın ortasından on dokuzuncu yüzyılın ortasına kadarki dönemin marjinalizm öncesi analizine atıfta bulunduğunu belirtirler.[3] Bu görüşe göre, klasik politik ekonomi henüz emekleme evresindeyken üretim ve arz yanına ve tüketim ve talep yanına odaklanması nedeniyle, arz-talep analizinin erken ve kaba bir versiyonudur. İçerdiği sözüm ona "noksanlığın", on dokuzuncu yüzyılın ikinci yarısında marjinal fayda teorisinin gelişimiyle üstesinden gelinmiştir. Bu perspektifin altında yatan fikir, bilimsel bir konu olarak disiplinin, ilk başlangıcından modern inşasına dek, arz-talep teorisinin her zamankinden çok daha sofistike, zengin ve tutarlı versiyonlarının ayrıntılarını da kapsayacak biçimde ilerlediğidir. Bu görüşe göre, bizlere üzerine kafa yorulan iktisadî fenomenin gittikçe daha ayrıntılı ve doğru bir kavrayışını sunan, yalnızca tek bir tür iktisadî analiz vardı –arz-talep teorisi. Bununla birlikte, ileride göreceğimiz gibi, bu görüş sürdürülemez. Klasik ve marjinalist iktisat önemli konularda birbirlerinden farklılaşırlar –klasik iktisat marjinalist iktisadın basitçe erken ve kaba bir öncüsü değildir.

3 Marjinalist teorinin de, Thorstein Veblen tarafından 1900'de türetilmiş bir terim olan, "neoklasik iktisat" adı altında yer aldığını söylemeyebiliriz. Veblen Marshall'ın marjinalist teorinin, basitçe, klasik yazarlar zamanında ekilmiş tohumların dallanıp budaklanmasına dayandığı iddiasına *neo*klasik adlandırmasıyla yanıt vermiştir. Bununla birlikte Veblen, neoklasik okulun, klasik okul da dâhil olmak üzere, diğer okullarla çok az ortak yönü olduğunu görmüştür.

Yöntem ve İçerik

Açıkçası arz ve talep, klasik, marjinalist, Marksist, Avusturya Okulu ya da diğerleri, her türlü iktisadî analizde belli bir rol oynar. Mesele şudur: Tam olarak hangi rolü oynar? Klasik yazarlarla marjinalist yazarlar arasında bu bakımdan temel farklılıklar olduğunu göreceğiz (bkz. Kurz 2014: bölüm 2 ve 4). Bu farklılıklar konuya temel olarak farklı metodolojik bakışa sahip olmalarından kaynaklanır. En önemlisi, klasik iktisatçılar sosyo-ekonomik sistemi kendileri bulmuş gibi ele almışlar, metaların ve milletlerin zenginliğinin üretim, bölüşüm ve kullanımı sürecinde farklı roller alan sosyal sınıfları –işçiler, toprak sahipleri ve kapitalistler– katmanlara ayırmışlardır. Aristoteles'in *zoon politicon* (ζωον πολιτικον) geleneğinde bireyler güdüleri, arzuları, kabiliyetleri vb. geniş ölçüde toplum ya da içerisinden geldikleri çevre tarafından şekillendirilen sosyal varlıklar olarak görülürler.

Klasik yazarların bir diğer karakteristik özelliği *nesnelci* bakış açılarıdır. Bu, en etkili biçimde iktisadî sorunlar konusunda bir "fizikçinin bakışını" savunan ve "belirli kişilerin değişebilir Zihinlerine, Düşüncelerine, İsteklerine ve Tutkularına bağlı olan vakaları diğer iktisatçıların Dikkatine bırakarak *Sayı, Ağırlık* ya da *Ölçü* bakımından (...)" kendisini ifade etmeye ve "yalnızca Doğada gözle görülür Dayanağı olanları dikkate almaya" karar veren William Petty'de ifadesini bulmuştur. Petty'nin betimlediği alternatif, marjinal fayda teorisiyle ve dolayısıyla marjinalizmin önemli bir sacayağıyla ilginç bir biçimde oldukça uyumludur (diğer sacayağı da marjinal verimlilik teorisidir). Benzer bir anlayışla, Ricardo'nun arkadaşı ve John Stuart Mill'in babası James Mill şu dikkat çekici önermeyi öne sürmüştür: "Üretim aktörleri metaların bizzat kendileridir (...) Bunlar emekçinin yemeği, çalışırken kullandığı aletler ve makineler ve üzerinde çalıştığı hammaddelerdir" (Mill 1826: 165). Bu yazarlar üretimin, çeşitli metaların (üretim araçları ve işçilerin geçim kaynakları) başka metalar elde etmek için ister istemez "tahrip edildiği" bir

"üretken tüketim" süreci olduğu konusunda ısrar etmişlerdir ve tahrip edilmesi gereken miktarlar o metaları elde etme "zorluğunu" yansıtır.

Klasik politik ekonomiye gösterilen ilginin odak noktası bir *toplumsal iş bölümü* sistemi içerisindeki birbirine bağımlı piyasalar aracılığıyla iktisadî faaliyetlerin koordinasyonudur. Bir ekonominin kendisini yeniden üretmesi için hangi koşulların ortaya çıkması gerekir, bu ekonomi ne zaman kalkınır ve büyür, ne zaman durgunluğa girer ya da daralır? Sosyo-ekonomik *yeniden üretim* ve *kalkınma* konuları analizin merkezindedir. Söz konusu yaklaşım sistemik ve geneldir –ekonomiye ve ekonominin birbirine bağımlı parçalarına bir bütün olarak bakar ve yine ekonominin "devinim yasasını" anlamak arayışındadır (Karl Marx). İlgilenilen başlıca sorun sistemin dinamik davranışıdır: Statik özelliklerine ilişkin bir araştırma bu amaç doğrultusunda yalnızca bir basamaktır. Bu muazzam sosyo-ekonomik yaşam tablosundaki önemli unsurlar şunlardır: Sermayenin birikimini etkileyen faktörler; nüfustaki büyümenin belirleyenleri; iktisadî büyüme ve gelir dağılımındaki rekabetçi koşullar tarafından tetiklenen teknik değişim etkisi; tüm bu tablodaki yenilenebilir kaynakların kıtlığı ve tükenebilir kaynakların tükenmesi; işçilerle varlıklı sınıflar ve kapitalistlerle toprak sahipleri arasındaki gelir dağılımı çatışması; para ve bankacılık sektörünün ekonomik işlemleri kolaylaştırmaktaki ve bununla birlikte sistemin istikrarını tehlikeye atmaktaki rolü; iş bölümünü derinleştirmeye ve emek verimliliğini artırmaya yönelik önemli bir kanal olarak dış ticaret; ve devletin şeylerin akışına etki etmesi gereken araçları ve yolları.

Tersine, marjinalist yazarlar muhtaç bireyin[4] davranışından başlarlar.[5] Bu durum, Daniel Defoe'nin romanındaki Robinson Crusoe (Cuma'yla karşılaşmadan önce) gibi izole bir aktörün üretim ve tüketiminin dikkatle izlenmesiyle bu tür romanların

4 Needy individual

5 Detaylar için bkz. bu kitabın "Neoklasik İktisat" başlıklı dördüncü bölümü.

detaylandırılmasına ön ayak olur. Lionel Robbins'in (1932) ifade ettiği gibi, marjinalist iktisat "amaçlarla alternatif kullanım alanları bulunan kıt araçlar arasındaki bir ilişki olarak insan davranışı" üzerine çalışır. *Homo oeconomicus*, iktisadi insan sahneye girer ve kısa sürede sahneyi ele geçirir. Marjinalizm, toplumu yüz yüze olduğumuz hâliyle ele almayan, kendi çıkarının peşindeki bireylerin etkileşimi bakımından yeniden inşa etmek arayışında olan *metodolojik bireyciliği* benimser. Bu perspektifin mal ve hizmetlerin *kıtlığı* kavramı ve *homo oeconomicusun* mümkün olan en iyisini yapmasına ilişkin seçenekleri etrafında döndüğü varsayılır. Bu çerçevede toplumsal ilişkiler görece önemsiz, ekonomik etkileşim zayıftır. Verilenler dizisine ya da teorinin verilerine bağlı olarak –aktörlerin tercihleri, başlangıçtaki mal donatımları ve üretim araçları ve çeşitli malları üretmek için aralarından seçim yapabilecekleri teknik alternatifler dizisi– birçok aktörün (uç durumlarda: tüm aktörlerin) kendi kendilerine yeterli olma durumunda kaldığı ve sadece birkaçının (hiçbiri) vaktiyle bir yorumcunun "ek iş olarak az buçuk ticaretle uğraşma" olarak adlandırdığı şeye dâhil olduğu bir *denge* var olabilir. Aşağıda göreceğiniz gibi, iktisadî faaliyetin mekânsal boyutu mümkün olan en basit hâliyle hesaba alındığında toplumsal uyuşma tamamıyla ortadan kaybolur. Öyleyse rekabetçi fiyat mekanizması ne mekânsal iktisadî yoğunlaşmanın ortaya çıkışını açıklayabilir ne de büyük çapta ticaret akımlarını. Aslında kendi kendisine yetebilen üretim ve tüketim birimleri tarafından yürütülen iktisadî faaliyet, ölçeğe göre sabit getiri ile, homojen bir düzlük üzerinde dengeli biçimde dağılacaktır. Böyle bir toplum yoktur.

Bu bölüm analitik olarak klasik politik ekonominin Sraffa (1951, 1960) tarafından temsil edilen en üst biçimine dayanmaktadır. Yer sınırlamaları bu biçimin büyüleyici detaylarını bütün ayrıntılarıyla açıklamamı ve ele alınan konuya ilişkin kapsamlı bir değerlendirme yapmamı engelliyor. Burada başlıca klasik yazarların çalışmaları değerlendirilmeye çalışılacaktır. Özellikle de Ricardo'nun çalışmalarına, çünkü ekonomik sistemin

çalışma şeklinin önemli noktalarıyla iç yüzünü anlayabilmemizi ve Adam Smith doktrininin düzeltmelerini Ricardo'ya borçluyuz. Klasik yazarların iktisadi analizlerinde özellikle, kullanımda olan bir üretim sistemi ve veri reel ücretler için geçerli olan *artık ürün* cinsinden mülkiyet gelirlerine (rant, kâr ve faiz) ilişkin tüm açıklamalarında bir ortak öz fark edilebilirken, aralarındaki farklılıklara sadece söz açıldığında değinilecektir. Bu yazarların arasındaki benzerlikler ve farklılıklara ilişkin bir tartışma için bkz. Garegnani (1984), Kurz ve Salvadori (1995, 1998) ve Kurz (2010, 2015, 2016).

Politik ekonomi, İktisat, Sosyoloji

Klasik ve marjinalist yaklaşım arasındaki fark *politik ekonomi* ve *iktisat* arasındaki ayrımda iyi bir biçimde ifadesini bulur, politik ekonomi klasik, iktisat ise marjinalist düşünce okulu için kullanılır. Bunlarla yakından ilişkili olarak şu gerçeği de belirtmek gerekir; klasik iktisatçıların zamanında, ayrı bir disiplin olarak, *sosyoloji* henüz mevcut değildi.[6] Sosyolojik inceleme, toplumsal ilişkiler ve etkileşim üzerine yapılan çalışmalar, disiplinin uygun biçimde temellendirilişini açıkça daha erkene alır ve klasik politik ekonominin bütünleyici bir parçasıdır. Bu isimle ayrı bir disipline olan ihtiyaç ancak marjinalizm ve *homo economicus* yaygınlaşmaya ve önem kazanmaya başladıktan sonra hissedilmiştir;

6 Sosyolojinin geniş çapta görünür bir disiplin olarak yaygınlaşması, Fransa'da, Auguste Comte'un 1830'ların sonlarındaki pozitif felsefe derslerine kadar gider. Karmaşık toplumsal olgulara ilişkin araştırma olarak tasarlanan sosyolojiyi Comte, kendi bilim sınıflandırmasında, matematik, astronomi, fizik, kimya ve biyolojiden sonra bir pozitif bilim statüsüne erişecek son disiplin olarak görmüştür. İfade biçiminin aşırı karmaşık olmasından dolayı sosyoloji son sıradadır. Comte'a göre on sekizinci yüzyıl ekonomi politiği hâlen ilkeldi ve üzerine kafa yorulacak fenomenleri belirlemek durumunda olan gerekli kesinlikten yoksundu. Comte politik ekonominin egoizme sırtını çok fazla yasladığı konusunda da ısrarcıydı, oysa ki; modern endüstriyel toplumlarda ihtiyaç duyulan şey özgecilik yönünden egoizmi içermekti. Şundan söz etmeden de geçilmemelidir ki; özellikle Alman Tarihçi Okulu *homo oeconomicus* ve dar kapsamlı bir kavram olan rasyonaliteye odaklanmakta kusur bulan bir hareketti.

ki bu, iktisadi söylemden sosyal sınıf da dâhil olmak üzere sosyolojik temaların, meselelerin ve kavramların çıkarıldığı anlamına gelmektedir.

Homo Mercans, Homo Laborans and Homo Inventivus

İktisadî dünyayı anlamak için insanlığı, insanın doğasını ve eğilimlerini, doğuştan gelen karakteristik özelliklerini, dürtülerini ve arzularını, fiziksel, ruhsal ve duygusal yetilerini vb. anlamak gerekir. *İnsan Doğası Üzerine Bir İnceleme*'de (1739) David Hume (1711-1776) insana dair natüralist bir bakış geliştirmiş ve insan davranışını nedenden ziyade tutkunun yönettiğini ileri sürerek felsefî rasyonalizme karşı çıkmıştır. Adam Smith *Ahlakî Duygular Teorisi*'nde (1759) konuyu zamanının ahlaki doktrinleriyle ele almış ve ahlaki yargının insanda doğuştan gelen bir şey olmadığını, diğer insanlarla dinamik etkileşiminin bir sonucu olduğunu ileri sürmüştür. Diğer kişileri gözlemleyerek, ayrıca birinin kendi verdiği ya da üçüncü şahısların verdikleri kararları gözlemleyerek, kişi kendisinden ve diğer kişilerce nasıl algılandığından haberdar olur. Onlarla "duyguların ortak sempatisine" ulaşmaya yönelik doğal arzuları insanların alışkanlıklarını ve nihayetinde davranış ve vicdan normlarını şekillendirir, bu bireysel çıkarı sınırlama yetisidir. Bu bireylerin onay aradığı bir "tarafsız seyirci" – "göğüsteki adam[7]"– aracılığıyla gerçekleşir. *Ahlakî Duygular Teorisi*'nde Smith insanların ahlakî davranışının köklerine ilişkin bir teori geliştirirken, *Milletlerin Zenginliğinin Doğası ve Nedenleri Üzerine Bir İnceleme*'de (1776) dikkatini her şeyden önce iktisadi alan ve bundan dolayı bireysel çıkar üzerinde toplamıştır. Bu çalışmada, özellikle, rekabetin bireysel çıkarı kontrol altında tutan bir aygıt olarak nasıl hizmet edeceği üzerine eğilmiştir.[8]

7 Man within the breast.

8 Smith'in iki büyük çalışmasının birbirleriyle bağdaşıp bağdaşmadığı hakkında "Das Adam Smith Problem" olarak bilinen bir tartışma doğmuştur. Söz konusu iki çalışma insan doğasının farklı yanlarını ve onları öne çıkaran belirli durumları vurgulamakla birlikte, şu an bağdaştıkları yönünde geniş çaplı bir mutabakat vardır.

İnsanlar hayatta kalmak için tüketmek zorundadır ve tüketmek için de üretmek zorundadır. Smith'in çıkış noktası bir felsefî antropolojidir. İnsan kendisini birlikteliğe, işbirliğine ve rekabete, kalkınmaya ve büyümeye koşullayan yetiler ve güdülerle donanmıştır. Smith "insan doğasında (...) trampa etmeye, takas etmeye ve bir şeyi diğer bir şeyle değiştirmeye yönelik (...) belirgin bir eğilim" fark etmiştir (MZ I.ii: 1). Ancak insan sadece iletişim kurabilen, trampa edebilen, takas edebilen ve değişim yapabilen değildir, aynı zamanda buna ihtiyaç duyandır: "Medenî toplumda insan her zaman büyük kalabalıkların işbirliğine ve desteğine muhtaç olarak ayakta kalır, oysa bütün bir ömrü birkaç kişinin dostluğunu kazanmaya ancak yeter (MZ I. ii: 2). Bu çıkış noktasından hareket eden Smith şöyle der: insanın kardeşlerinin yardımı için sahip olduğu fırsat neredeyse sabittir ve onların sadece cömertliklerine dair bir beklentiye girmesi beyhude olur. Onların öz-sevgilerini lehine kullanabilirse ve kendisinin gereksinimini karşılamalarının onların da avantajına olacağını onlara gösterebilirse bu durumun üstesinden gelme olasılığı daha yüksek olur. Bir başkasına herhangi bir türden pazarlık yapma önerisinde bulunan her kim olursa olsun bunu yapmayı amaçlar. Bana istediğimi ver ve sen de istediğini alacaksın, bu türden her önerinin anlamı budur; gereksinim duyduğumuz lütufların çok büyük kısmını bir başkasından bu şekilde elde ederiz (MZ I.ii: 2).

Smith *ihtiyaçların karşılıklı çakışmasını Milletlerin Zenginliği*'nin en iyi bilinen pasajlarından birinde örneklendirmiştir: "Akşam yemeğimizi kasabın, biracının ya da fırıncının cömertliğinden dolayı değil, onların kendi çıkarlarını gözetmeleri nedeniyle elde ederiz. Onların insan sevgilerine değil öz-sevgilerine sesleniriz ve her zaman kendi gereksinimlerimizden değil onların menfaatlerinden söz ederiz" (MZ I.ii: 2). Nihayetinde, Smith iş bölümünün –onun görüşüne göre iş bölümü maddi bolluğun ana kaynağıdır– üzerine kafa yorulan eğilimde kök saldığını görmüştür: "bu, köken itibarıyla iş bölümü yapma fırsatı veren yine aynı trampa etme eğilimidir." (MZ I.ii: 3)

Bunun sonucu olarak, Smith oluşturduğu analitik yapının dayandığı iki hayati aksiyom saptamıştır:

1. Piyasa doğal bir iktisadi faaliyetleri organize etme biçimidir, çünkü insanın doğal yetilerini yansıtır.

2. İnsanın iyi bir durumda oluşu trampa etme eğilimine yönelik gerekli gayreti göstermesine ve dolayısıyla piyasaların işleyişine bağlıdır, çünkü hep daha derin bir iş bölümüne, emek verimliliğinin artmasına ve Smith'te bir milletin zenginlik ölçüsü, kişi başına düşen gelir artırılmasına neden olurlar.

Smith'in ekonomik aktörü bir *homo mercans* ve *homo laboranstır*, ancak aynı zamanda *homo inventivustur*. Smith şunu vurgular: "koşullarımızı daha iyi hâle getirme arzusu (...) ana rahminden beri bizimle birliktedir ve mezara girinceye kadar bizi asla terk etmez" (MZ II.ii: 28). Bu arzu insanları sermaye tasarrufu ve birikimi yapmaya, piyasaları genişletmeye, iş bölümünü derinleştirmeye ve ekonominin bütün sektörlerinde "ilerlemeler" gerçekleştirmeye sevk eder. Onlara işin zahmetini ve kahrını azaltmak ve toplumsal emek verimliliğini artırmak adına makineler keşfettirir. Kısacası, onlara üretim süreçlerinde ve iktisadi örgütlenmede yenilik ve devrim yaptırır.

Sosyo-ekonomik Sınıflar

Klasik iktisatçılar "üç büyük insan tabakasını" ya da sosyal sınıfları birbirinden ayırır –toprak sahipleri, işçiler ve kapitalistler. İlginçtir ki, Smith bunları tek boyuta; hangi özelliğe sahip oldukları ve o özelliğe sahip olup olmadıklarına –toprak ve doğal kaynaklar, emek gücü ve endüstriyel, ticari ve finansal sermayebağlı olarak sınıflandırmaz. Büyük öneme sahip olacak bir başka boyutu da görmüştür Smith: Sosyal sınıflar, üyelerinin malûmat ve bilgiye erişimine bağlı olarak birbirinden ayrılabilir. *Toprak sahipleri,* der Smith, "kendileri için ne emek ne de bakım maliyeti olan (...) her türlü plandan ya da projeden bağımsız olarak (...) öylece gelen geliri (rant) alırlar." Bu onları uyuşuklaştırır

ve ayrıca, "sadece cahilleştirmekle kalmaz, herhangi bir kamusal düzenlemenin sonuçlarını öngörmek ve sonuçlar ortaya çıktıktan sonra onları anlamak için gerekli olan akıl yürütme kabiliyetinden de yoksun bırakır" (MZ I.xi: 8). İkinci insan tabakası bakımından her şey daha kötüdür: *işçinin* "koşulları ona gerekli malûmatı alması için zaman bırakmaz ve tam bir malûmata erişmiş olsa bile eğitimi ve alışkanlıkları genel olarak onu bir yargıya varmak için yetersiz hâle getirecek niteliktedir." Yönlendirilmek bakımından en büyük tehlikede olan işçidir: "Bundan dolayı, işverenleri tarafından *işçinin değil kendilerinin belirli amaçları doğrultusunda* feryadı canlandırıldığı, kışkırtıldığı ve desteklendiği belirli hâller dışında kamusal müzakerede sesi az duyulur ve daha az sayılır" (MZ I.xi: 9; vurgu eklendi). İktisadi ve politik konularla ilgili en fazla malûmatı olanlar "bütün ömürleri boyunca (...) planlar ve projelerle meşgul olan" ve bundan dolayı "ülkedeki centilmenlerin büyük bir bölümüne göre daha çabuk kavrama açıkgözlülüğüne sıklıkla sahip olan" *tüccarlar* ve *imalatçılardır* (MZ I.xi: 10). Bunlar, "kendi çıkarlarına ilişkin üstün bilgiye" sahip olarak, bir yandan da ekonomik kalkınmanın kaynağıdırlar. Bununla birlikte, bencillikleri diğer sınıfların ve bütünüyle toplumun çıkarları açısından zarar verici olabilir, çünkü kârlarını doğal yollardan elde edebilecekleri düzeyin üzerinde bir düzeye (yükseltmek için) rekabeti daraltmak, kendi yararları için vatandaşlarını absürt bir vergiye tâbi tutmak" peşindedirler. Smith şunları ekler:

> Bu tabakadan gelen herhangi bir yeni ticaret yasası ya da ticarî düzenleme önerisi her zaman ihtiyatla karşılanmalı ve aradan zaman geçmeden ve yalnızca en vesveseli değil, ayrıca en şüpheci dikkatle özenli bir biçimde incelenmeden asla kabul edilmemelidir. *Bir insan tabakasından gelmektedir ki, çıkarı kamu çıkarıyla asla tam olarak aynı değildir, kamuyu aldatmak ve hatta kamuya zulmetmek genellikle onun çıkarınadır ve dolayısıyla birçok fırsatta kamuyu hem aldatmıştır hem de ona zulmetmiştir.* (MZ I.xi: 10; vurgu eklendi)

Daha fazla malûmatı olan ve malûmatın parçalarını yorumlama kabiliyeti olanlar üstün bilgilerini müşterilerin, tüketicilerin ve genel olarak işçilerin zararına kullanabilirler: Asimetrik malûmat ahlaki tehlikenin artmasına yol açar. Smith "kötü tekel ruhunun" (MZ IV.ii: 21) teknolojik "ilerleme" ile değil; ki bu yeniliktir; rekabeti daraltarak, asla uyumayıp fazladan kâr elde etme arayışından şikayetçi olmuştur.

Malûmat Asimetrileri ve Bankacılık Ticareti

Malûmat asimetrileri özellikle bankacılık ve finansal sektörde önemli bir rol oynar. Bankacılar, diye vurgular Smith, başarısız olmaları durumunda verdikleri kararların potansiyel maliyetlerinin başkaları tarafından yüklenileceğini bilerek, çoğu kez risk almak isterler. Beklenen kârlılıkları anormal derecede yüksek olan yatırım projeleri kural olarak daha risklidir. Son dönemde yaşanan finansal krizin de bir örnek teşkil ettiği gibi, bu önemli olgu bir kez daha göz ardı edilmiştir. İnsanlar "irrasyonel coşkunluk" (Alan Greenspan) kurbanı olmuşlardır. Smith'in kendi gözlemleri krizde her şeyi gözler önüne sermiştir. Bir banka işletmesinde (sıkça rastlanmayan orandaki) büyümeyle birlikte, diye vurgular Smith, bankacılar "[borçluları] hakkında çok az şey bilebilirler". Parayı " (...) muhtemelen hiçbir zaman tamamlanamayacak, tamamlansa bile gerçekten de maliyetlerine katlanılan harcamaları asla geri ödemeyecek (...) savurgan girişimlerde" kullanacak olan "ipe sapa gelmez proje adamlarına" kredi olarak verirler (MZ II.ii: 77).

Smith'in burada işaret ettiği sorun bu yatırımcıların "savurgan" girişimlerinden çok yüksek kârlar beklemeleri, dolayısıyla, bankalara yüksek oranlarda faiz önerisinde bulunmak istemeleri ve bunlar başarısız olduğunda borçlarını geri ödemek niyetinde olmamalarıdır. Buna karşılık "daha az haşmetli ve daha az göz kamaştırıcı, [ancak] daha sağlam ve daha kârlı" "aklı başında ve idareli borçlular" itinalı bir hesaplamadan sonra daha düşük oranda bir faiz ödemeye hazır olacaklardır (MZ II.ii: 77). Bu

nedenle Smith tercihini bankacılıkta ticaretin düzenlenmesinden yana kullanır, çünkü bu sektörde yaşanacak başarısızlıklar sistemik bir riski içerisinde barındırabilir ve Smith şu konuda ısrarcıdır: "Yangının sıçramasını önlemek için ara duvar örülmesi zorunluluğu burada önerilen bankacılıktaki ticarete uygulanacak düzenlemelerle tam olarak aynı türden doğal özgürlüğün ihlalidir" (MZ II.ii: 94). Daha genel ifadesiyle, iyi devlet bencilliğin karanlık yanlarını denetlemeli ve azaltmalıdır. Bu, tedbiri, sanayii ve yaratıcılığı uyandıracaktır. "Yasa koyucu bilimi" der Smith, iyi devlete yol göstermek üzere tasarlanmıştır. Smith şu konuda kafalarda en ufak şüphe bırakmaz; düzenleyicilik görevinin hemen ve herkes için üstesinden gelinemez, çünkü çıkarcı aktörler her zaman bu düzenlemelerden kaçıp kurtulmanın yollarını bulmak için uğraşırlar. Bu işten elde edilecek olan şey yasa koyucunun zekâsıyla iş insanlarının kurnazlığı arasında bir yarıştır.

Klasik iktisatçılar farklı sınıflarla insan grupları arasındaki çıkar çatışmasının gayet iyi farkına varmışlardır. Toplumu gördükleri bakış açısı bir olgular komedisiyle uyumlu miktarlarda olacaktır. Çatışmanın kaynaklarının ve iktisadî olarak hatalı işleyiş ya da krizlerle birlikte önerilen politika ölçümlerinin potansiyel nedenlerinin, bütün bunların yıkıcı etkilerini hafifletmek üzere tanımlarını yaparlar.

(Genel Olarak) Para ve (Ulusal) Para

Ricardo profesyonel kariyerine Londra Borsası'nda borsa simsarı olarak başlamıştır, bundan dolayı parasal konular Ricardo iktisadında önemli bir rol oynamıştır. Ortodoks parasal görüşün tipik bir temsilcisi ve bir ekonomideki fiyat düzeyinin sistemdeki para miktarıyla orantılı olduğunu ileri süren dar anlamıyla paranın miktar teorisinin katı bir savunucusu olarak resmedilir. Bununla birlikte, bu görüş Ricardo için adil bir yargı olmaz ve dikkat çekici bir devamlılıkla karakterize edilmiş olduğu hâlde onun para teorisinin kendi ayakları üzerinde duran bir şey olma-

dığı gerçeğini göz ardı eder. Daha ziyade, (Ricardo'nun) değer teorisinin detaylandırmasıyla çok yakın bir benzerlik içerisinde gelişmiştir. Ricardo'nun parasal analizinin Napolyon savaşları dönemi Britanya'sında enflasyoncu eğilimlerin karşıtı olarak görülmesi gerekir.

Şubat 1816'da Ricardo güvenli bir para birimi için içerisinde kendi "Külçe Planını" yeniden öne sürdüğü bazı öneriler yayımlamıştır (bkz. *Works* IV: 43-141). Plan, banknotları demir paraya (madeni paralar) değil, külçeye[9] (altın külçeler) çevrilebilir yaparak Altın Standardı'na, altının yerel dolaşımda tedavülden kalkmasını belirten bir geri dönüş tavsiyesinde bulunmuştur. Bunun birtakım arzulanan etkileri vardır: Britanya'da fiili ödeme aracı olarak kâğıt paranın kullanılmasına izin verecektir, ki Ricardo bu fikri benimsemiştir; İngiltere Bankası'nın (İngiltere Merkez Bankası) tuttuğu altın rezervlerine olan ihtiyacı azaltacaktır ve böylece altının değerindeki yukarı yönlü baskıyı hafifletecektir; en önemlisi Banka'nın (1946'ya kadar özel bir kurum olarak kalmıştır) altının değer kazanmasından yarar sağlayan âmirleri ve müdürleri tarafından cebe indirilen devasa kârları da dizginleyecektir. Bu kârların kamuya ait olduğu konusunda Ricardo ısrar etmiştir. Avam kamarası 1820'nin başından başlayıp Mayıs 1821'de bitecek şekilde banknotun 1797 öncesindeki pariteden külçeye çevrilebilir olduğu duruma kademeli olarak dönüşü için bir plan yapmıştır. Bu süreçte Ricardo'nun Külçe Planı uygulanmıştır. Bununla birlikte, eski parite yeniden yürürlüğe konduktan hemen sonra İngiltere Bankası banknotun madeni paraya çevrilebilir olduğu duruma geri dönme kararı vermiştir. Bu, taşınma beklentisiyle büyük miktarlarda altın birikimi yapmış olan, şimdiyse bankalarına bu altınları çok avantajlı koşullardan satan bankanın müdürleri tarafından ele geçirilen devasa kârlara neden olmuştur –tamamıyla Ricardo'nun yerden yere vurduğu türden kendi kendini zengin etme.

1823'te Ricardo bir Ulusal Banka kurmak için plan oluştur-

9 bullion

muş, bu plan Şubat 1824'te ölümünden sonra yayımlanmıştır (bkz. *Works* IV: 271-300). Ricardo'nun planı 1815'te ilk şeklini almış ve sonra *İlkeler*'in ilk baskısında öne sürülmüştür (*Works* I: 361-3). İngiltere Bankası'nın yürüttüğü iki operasyondan –kâğıt para basmak ve tüccarlara avans vermek vb.– ilki bankadan ayrı bir noktada değerlendirilmeli, devlete karşı banker olarak davranış sergileyen, ancak "bakanların denetiminden bütünüyle bağımsız" olan bağımsız delegelere ithaf edilmelidir. Bu, ekonominin parayı içermesi hükmüne gölge düşürmeyecektir, ancak "aydın bir yasama meclisi olan özgür bir ülkede" (*Works* I: 362) bankanın kârlarının bir kısmı ulusal Hazineye ve böylece kamuya transfer olur.

İlkeler'de Ricardo meta fiyatlarındaki değişmelerin nedenlerini değerlendirmek üzere sağlam bir temel sunması gereken bir standart değerin önemine dikkat çekmiştir. Bir süre düşünüp taşındıktan sonra, ons başına doğrudan ve dolaylı olarak kabaca her zaman aynı miktar emeğe ihtiyaç duyularak üretilmiş olması anlamında bir "değişmeyen değer standardı" gereksinimine karşılık, mantık çerçevesinde, gayet iyi bir performans sergileyen altını bir standart olarak almaya karar vermiştir. Bir taraftan altın diğer herhangi bir meta gibiydi ve değeri diğer metaların değerleri gibi üretiminde harcanan emek miktarınca düzenleniyordu (aşağıya bakınız). Diğer taraftan altın standardı koşulları altında para olarak hizmet veriyordu ve bu itibarla bir meta değildi. Standardın "tek kullanım alanı" diye ısrar eder Ricardo, "miktarı ve miktar aracılığıyla da para biriminin değerini düzenlemektir" (*Works* IV: 59). Eğer devlet madeni para basarsa ve madeni para basmaktan bir senyoraj geliri elde ederse, "bütün bir senyoraj geliri ele geçirildiğinde paranın madeni olan kısmı genel olarak metalin madeni olmayan kısmının değerini aşacaktır" (*Works* I: 353). Bunun sonucu olarak altının (veri ağırlık ve ayardan) değeri ve paranın değeri farklılaşacaktır ve bu farklılık temin edilen para miktarına bağlı olacaktır. Ricardo ideal bir parasal sistem önermekle ilgilenmiştir ve bunu şu yolla tanımlamıştır:

"Bir para birimi eğer tamamen kâğıt paralardan oluşuyorsa en mükemmel durumundadır; ancak bu, kâğıt paranın altınla aynı değeri temsil ettiğinin ilan edilmesi hâlinde olur" (*Works* I: 361). Bunun sonucu olarak dolaşımdaki kâğıt para miktarı "standart olduğu deklare edilen metalin değerine göre düzenlenmelidir" (*Works* I: 354). Bu, kâğıt paranın değerini güvenceye almak adına ödenebilir olmasını gerektirmez. Bu görüş şu ifadeyle aynı kapıya çıkar; "altının değerindeki her düşüşle birlikte ya da etkisi bakımından aynı olacak olan malların fiyatlarındaki her artışla birlikte kâğıt para artırılabilir" (*Works* I: 354). Ricardo'ya göre 1797 ile 1821 arasında banknotların çevrilebilirliğinin askıya alınması süresince fiyat düzeyindeki artış, her şeyden önce çok fazla para basmanın ve dolayısıyla para standardının rolünü hiçe saymanın sonucuydu.

Deleplace (2015: 355) şöyle bir sonuca varır: "Ricardo'nun para standardı kavramı (...) onu zamanının çok ötesine taşıyan devrimsel bir içeriğe sahiptir." Bonar'a (1923: 298) göre, Ricardo'nun Külçe Planı "metal paranın ötenazisi olabilecekti." Belki bu çok daha güçlü bir biçimde ifade edilir, çünkü Ricardo'nun görüşüne göre altın hem yurtiçi para standardı olarak rolünü muhafaza edecekti hem de aynı zamanda (külçe olarak) uluslararası borçların kapatılması için bir araç olarak hizmet verebilecekti.

Ricardo'da döviz kurlarının satın alım gücü teorisine ve ödemeler dengesinde bir eşitlik meydana getireceği düşünülen mekanizmayı içerisinde barındıran bir altın para teorisine rastlarız. Çevrilebilirliğin olmadığı bir para sisteminin işleyişinin önemli noktalarıyla içyüzünü anlamamızı sağlayan, külçe anlaşmazlığında Ricardo altın standardına hızla geri dönüşten yana görüş belirten "külçecilerin" safında mücadele vermiştir. Yurtdışı fiyat düzeyine göre yurtiçi fiyat düzeyindeki bir artış metaların ve sermayenin akışı yoluyla yurtiçi para biriminin yurtdışındaki değerinde bir düşüşe neden olur ve böylece ülke içerisinde ve dışında bu para biriminin satın alım gücü paritesi yönünde bir eğilime yol açar.

Değer ve Bölüşüme Klasik Artık Yaklaşımı

Klasik politik ekonominin ne olduğuna ilişkin turnusol testi, klasik politik ekonomi temsilcilerinin değer ve bölüşüm sorununa nasıl yaklaştığı, yani, ürünü hak sahipleri (işçiler, kapitalistler ve toprak sahipleri) arasında paylaştırmayı ve bu bölüşümü destekleyen nispi fiyat sistemini nasıl açıkladıklarıdır. Farklı yazarlar arasındaki önemli farklılıklara rağmen, dikkatli bir inceleme birleştirici unsurun tüm bu yazarların sorunu özünde aynı biçimde ele alması olduğunu gösterir: Aşağıdaki verilenler ya da bağımsız değişkenler cinsinden ekonomideki *genel kâr oranını,* farklı tipteki arazilerin maliklerine ödenen *kiraları* ve *veri bir zaman ve mekânda* piyasalarda hüküm süren *sıradan ya da "doğal"* fiyatları açıklarlar (bkz. Sraffa, 1951; 1960):

1. Bir yıl süresince üretilen çeşitli metaların toplam miktarı.

2. Üreticiler için elde edilebilir olan teknolojik bilgiyi yansıtan, bu miktarları üretmekte fiili olarak kullanılan üretim yöntemleri seti.

3. İşçilerin zaman birimi başına (saat ya da iş günü ya da ...) ödenen parasal ücretleriyle satın almaya güçlerinin yetebildiği veri bir meta havuzu cinsinden reel ücret oranı (ya da, heterojen emek durumunda, reel ücret oranları seti).

4. Üretimde kullanılmak üzere ekonomide elverişli durumda olan çeşitli kalitelerdeki araziler.

Değer ve bölüşüme ilişkin klasik artık yaklaşımını son derece basit bir örnek üzerinden tasvir edebiliriz. Varsayalım ki; üretilmekte olan ve insanların beslenmesi için bir tüketim malı olarak ve (tohum olarak) kendi kendisinin üretiminde ihtiyaç duyulan bir üretim malı olarak kullanılmakta olan yalnızca bir tek meta var, o da buğday diğer adıyla tahıl. Dahası, varsayalım ki; elverişli durumda olan yalnızca bir tek kalitede arazi var ve bu arazi bol bol mevcut. Araziyi ekip biçen kiracılar için bir birleriyle rekabet hâlinde olan toprak sahipleri sıfır noktasına kadar düşen düzeylerde kira tekliflerinde bulunurlar, böylece kafamızdaki deney-

lerde kira sorunundan kurtuluruz. Veri bir birim başına yalnızca bir tek türden emek ve ücret oranı vardır. Sayısal bir örnek ana fikri tasvir edebilir. Varsayalım ki; yıl boyunca 200.000 işçi tarafından 100.000 ton tahıl üretilebiliyor, bu üretimi gerçekleştiren işçilerin her biri kendilerinin ve ailelerinin beslenmesi için ücretini daha yılın başında tahıl cinsinden alıyor ve bu da yıllık 0,3 ton tahıla tekabül ediyor. Dolayısıyla ödenen ücretlerin toplamı yıllık 200.000 x 0,3 = 60.000 ton tahıla eşit oluyor. Varsayalım ki; yılın başında maliyetine katlanılan tohum miktarı 20.000 ton tahıla eşit olsun. Ücretler ve tohumlar basitçe toplam *üretim maliyetine* eşit olarak ele alınıyor ve böylece toplam üretim maliyeti 60.000+20.000=80.000 ton tahıl tutarına ulaşıyor. Bunlar, bir yıl olarak farz edilen dönemin ya da üretimin başlangıcında geliştirilmesi gereken, üretim araçları (tohum) ve işçilerin ve ailelerinin desteklenmesinde kullanılan geçinme araçlarından (ücretler) oluşan fiziksel *sermayeyi* meydana getirirler. Örneğimizde sermaye sahipleri tarafından *kâr* olarak el konulacak olan *artık ürün* 20.000 ton tahıla eşittir. Kârlarla yatırılan sermaye arasındaki oran *kâr oranını* verir, bu da;

Kâr Oranı = Kârlar/Sermaye = 20.000/80.000 = 0,25 ya da yüzde 25

Zorunlu Mallar–Lüks Mallar

Örneğimizde tahıl klasik yazarların "ihtiyaç" olarak adlandırdığı şeydir çünkü işgücünün yeniden üretiminde ve ayrıca, işgücü yoluyla da, tümüyle bir toplumsal ürünün yeniden üretiminde vazgeçilmezdir. Klasik yazarların zorunlu mallar olarak gördükleri diğer metalar kıyafetleri, konutları, vb. ya da daha genel ifadesiyle "ücret mallarını" ve bunların üretiminde ihtiyaç duyulan kömür ve demir gibi metaları içerir. Varlıklı sınıflar, kapitalistler ve toprak sahipleri tarafından tüketim malları olarak keyfi sürülen bu metalara, bütün üretim hatlarında doğrudan ya da dolaylı olarak ihtiyaç duyulmuş olmasına karşın, "lüks mallarda" böyle bir durum söz konusu değildir.

İktisadi sistemde lüks malların farklı rollerini sayısal örneğimizi, zenginler tarafından tüketilen bir mal olan, işçilerin satın almaya gücünün yetmediği viskiyi içerecek biçimde genişleterek tasvir edebiliriz. Viski tahıl ürünlerinden üretilir. Varsayalım ki; yukarıdaki sayısal örnekte 5.000 hektolitre viski üretmek için 10.000 ton artık tahıl ürünü kullanılıyor olsun. Ek olarak, bu 10.000 tonun 6.000 tonu her biri emek birimi başına aynı ücreti alan, yani 0,3 ton, 20.000 işçiye ödeme yapılması için kullanılıyor olsun. Kalan 4.000 ton tahıl viski yapılmak üzere işlenir.

Tam rekabet koşullarında, viski endüstrisinde kullanılan sermaye tahıl üretiminde kullanılan sermaye ile aynı kâr oranını getirecektir, yani yüzde 25. Bu, bir hektolitre viski fiyatının, p_w, ekonomideki her iki sektörde geliştirilmiş sermaye de aynı kâr oranını getirecek şekilde, bir ton tahıl fiyatına, p_c, göre ayarlanması gerektiğini belirtir. Tahıl üretiminde toplulaştırılmış çıktı şuna eşittir

$$100.000p_c = (1+r)\ 80.000p_c \qquad (1)$$

ve viski üretiminde de şuna eşittir

$$5.000p_w = (1+r)\ 10.000p_c. \qquad (2)$$

Eşitlik (1)'den, zaten bilinmekte olan, r = 0,25'i elde ederiz. Bunu eşitlik (2)'de yerine koymak iki meta fiyatı arasındaki oranı belirlememize izin verir,

$$p_w/p_c = 2,5. \qquad (3)$$

Yani, bir hektolitre viski 2,5 ton tahıl değerindedir.

Değer ve bölüşüme klasik yaklaşıma ilişkin bu küçük tasvirin verdiği önemli mesaj şudur: Yukarıda belirtilen veri seti ya da bağımsız değişkenler genel kâr oranını, r, ve viskinin nispî rekabetçi fiyatını, p_w/p_c, belirlemek için yeterlidir. Başka veriye ihtiyaç yoktur. Sraffa'nın (1960) göstermiş olduğu gibi, çok sayıda metanın, çeşitli üretim araçlarının, ücret mallarının ve lüks malların, kısıtlı arazinin vs. olduğu daha genel durumlarda da bu geçerliliğini korur.

"Doğal Fiyat"–"Piyasa Fiyatı"

Eşitlik (3)'te belirlenen fiyat oranı Adam Smith ve David Ricardo'nun "doğal", "normal" ya da "sıradan fiyatlar" olarak adlandırdığı ve Ricardo, Robert Torrens ve Karl Marx'ın "üretim fiyatları" olarak adlandırdığı şeyi yansıtır. Bu fiyatların karakteristik özelliği rekabetçi koşullarda, yapılan işteki kalıcı ve sistematik güçleri yansıtmaları ve çeşitli metaların üretim maliyetleri artı yatırılan sermaye üzerinden elde edilen *tekdüze* bir kâr oranını kapsamalarıdır. Ek olarak, "fiili" ya da "piyasa fiyatları" temel güçlerle çatışan "rastlantısal" ve "geçici" faktörlerin çoğalmasına bağlıdır. Tam olarak doğaları gereği, piyasa fiyatları yeterli düzeyde genel bir açıklamaya uymazlar. Klasik iktisatçılar, bu nedenle, üretim fiyatlarının belirlenmesine odaklanmışlardır.

Kâr oranının tekdüzeliği rekabetçi güçlerin başarılı bir şekilde çalışmasını yansıtır. Doğal fiyat, diye ısrar eder Smith:

> tüm meta fiyatlarının sürekli olarak yöneldikleri merkezi fiyattır. Bu fiyatlar farklı rastlantılar sonucu merkezi fiyatın bir hayli üzerinde kalacak biçimde sapmaya uğrayabilir ve zaman zaman da bu rastlantılar onları merkezi fiyatın bir miktar altında bir düzeye düşmeye zorlayabilir. Ancak onları bu istirahat ve süreklilik merkezine yerleşmekten men eden hangi engellerle karşılaşırlarsa karşılaşsınlar daimi olarak merkezi fiyata doğru yönelme eğilimindedirler (Smith, MZ I.vii: 15).

Piyasa fiyatlarının üretim fiyatlarına doğru "yönelimi", ya da üretim fiyatları etrafındaki "salınımları", özellikle kâr peşinde koşan kapitalist davranışının sonucudur. Ricardo bunu şöyle açıklar:

> Her insan sermayesini nerede kullanmak hoşuna giderse orada kullanmakta özgür olmasına karşın, doğal olarak en avantajlı kullanım biçiminin arayışında olacaktır; eğer sermayesini başka bir alana sevk ettiğinde yüzde 15 kâr elde edecekse, yüzde 10'luk bir kârla tatmin olmayacaktır. Bütün stok (sermaye) kullanıcıları

tarafındaki daha avantajlı bir iş için az kâr getiren işi terk etmek biçimindeki bu rahatsız arzunun bütün kâr oranlarını eşitlemeye ya da bir kişinin sahip olabileceği, veya bir başkasının ele geçirmek üzere ortaya çıkabileceği, herhangi bir avantajı telafi eden, tarafların tahminlerindeki oranlarda tutmaya yönelik güçlü bir eğilimi vardır (Ricardo, *Works* I: 88-9).

Bütün bir ekonomi çapında sermaye kullanımındaki göreli değişmeler tekdüze kâr oranına doğru bir eğilimi gerçekleştirmek üzere yapılır. Bu bağlamda Ricardo dikkatleri endüstriyel kapitalistler tarafından ödünç alınan büyük miktarlı döner sermayeye (yani likit fonlara) sahip finansal kapitalistlerin rolüne çekmiştir. Bu "elden ele gezen sermaye" nedeniyle kâr oranındaki sapmaların daha hızlı azaldığı kanısındadır Ricardo. Bu kanısının temelinde "rastlantısal nedenlerle" yaratılan "geçici etkilerden" tümüyle soyutlanmış ve "doğal fiyatları, doğal ücretleri ve doğal kârları düzenleyen yasalara, yani rastlantısal nedenlerden bütünüyle bağımsız etkilere" odaklanma vardır (*Works* I: 89-92).

"Cisimleşmiş Emek" Miktarları

Şu ana kadar "emek değerlerinden" ya da farklı metalarda "cisimleşmiş emek" miktarlarından söz etmedik. Bununla birlikte, "emek değer teorisi" adıyla anılan şey geniş çapta, ancak bir miktar hatalı bir biçimde, klasik politik ekonominin temel taşı olarak görülür. Bu teoriye göre metalar üretimlerinde doğrudan ya da dolaylı olarak ihtiyaç duyulan emek miktarları oranında mübadele edilirler: Adam Smith'ten uyarlanan meşhur bir örnekle ifade edilecek olursa, bir kunduz yakalamak için 20 birim emeğe ve bir geyiği avlamak için 10 birim emeğe ihtiyaç duyuluyorsa, bu durumda iki geyik bir kunduz değerindedir ya da bir kunduzla mübadele edilir. Ricardo, tipik olarak, emek değer teorisinin en ateşli savunucusu görülür. Yazık ki, cisimleşmiş emek ilkesini sorunun yalnızca geçici çözümü olarak ele almış, karmaşıklığının tam olarak üstesinden gelememiştir. "*Tümüyle değerin dayanağı* olarak emekten ve metaların nispi değerinin *neredeyse*

tek belirleyeni olarak emeğin nispi miktarından" fiili olarak söz etmiştir (*Works* I: 20; vurgu eklendi). Metaların nispi değerlerini cisimleşmiş emek miktarlarının tek başına *tam olarak* açıklamadığı konusunda ısrarcıdır. Bunun sebebi tek meselenin emek miktarları olmayıp, ayrıca bu miktarların zaman içerisinde nasıl dağıtıldığının da önemli oluşudur, yani, çeşitli metaların üretimi sırasında harcandıkları zaman içerisinde. Varsayalım ki; kunduz yakalamak için bir kişinin öncelikle bir tuzak kurması gerekiyor olsun ve bu tuzağı kurmak için 18 birim emek gerekli olsun, yakalanan hayvanları toplamak için de 2 birim emek gereksin. Geyik avlamak için ise bir mızrak üretmek ve bu üretim için 3 birim emek gerekli olsun ve hayvanın izini sürüp öldürmek için de 7 birim emek gereksin. Kunduz üretimi nispeten açıkça daha fazla dolaylı emeğe (bir üretim aracı ya da sermaye malı üretiminde harcanan) ihtiyaç duyar, buna karşın geyik üretimi nispeten daha fazla doğrudan emeğe (hayvanın izini sürüp telef etmekte harcanan) ihtiyaç duyar. Rekabetçi koşullarda üretim araçlarının üretimiyle meşgul olunan zaman sürecinin erken dönemlerinde işçilere ödenen ücretlerin geçerli olan kâr oranlarından iskonto edilmesi gerekir. Örneğimizde kunduz üretimi yalnızca mutlak olarak daha fazla emeğe ihtiyaç duymakla kalmayıp ayrıca geyik üretimine göre nispeten daha fazla dolaylı emeğe de ihtiyaç duyduğu için, değerin emek teorisinin belirttiği gibi, bir kunduz iki geyikten daha fazla değere sahip olacaktır.

Nispi rekabetçi fiyatların emek değerinden sapması tahıl-viski örneğimizle de tasvir edilebilir. Örneğe göre, v_c bir ton tahılın emek değeri ve v_w bir hektolitre viskinin emek değeri olsun. Öyleyse şu eşitlik emek birimleri cinsinden tahıl üretimini betimler:

$$100.000v_c = 200.000 + 20.000v_c \qquad (4)$$

Gayrisafi tahıl üretimi200.000 birim doğrudan emek ve katlanılan tohum sermayesinde $20.000v_c$ birim "cisimleşmiş" dolaylı emekten oluşan $100.000v_c$ emek değere sahiptir. Eşitliği v_c'ye göre çözünce

$v_c = 2,5$ olur,

yani, bir ton tahıl üretmek için tümüyle 2,5 insan yılına ihtiyaç duyulur (2 insan yılına doğrudan ve tahıl üretiminde tüketilmiş tahıl girdisi yoluyla 0,5 yıla dolaylı olarak ihtiyaç duyulur). Viski üretimine gelince, şu emek değer hesabı uygulanır:

$$5.000v_w = 20.000 + 4.000v_c \qquad (5)$$

Eşitlik (5)'te $v_c = 2,5$'i yerine koyup eşitliği v_w için çözünce

$v_w = 6$ olur.

İki emek değerinin birbirine oranı şuna eşittir;

$$v_w/v_c = 6/2,5 = 2,4 \qquad (6)$$

Eşitlik (3) ve (6)'yı karşılaştırmak nispi rekabetçi fiyatların nispi emek değerlerinden saptığını gösterir: Tahıla göre viski, emek değer cinsinden ifade edilmiş hâline nazaran fiyat cinsinden ifade edilmiş hâlinde daha pahalıdır –2,5'e karşılık 2,4. Bunun sebebi, viskinin, tahılın kendisine göre sermaye malı tahılda birleştirilmiş olan, nispeten daha dolaylı emekle üretilmesidir. Başka bir deyişle, viski üretiminde tahıl girdisinin doğrudan emek girdisine oranı tahıl üretimindekine göre daha büyüktür: 4.000 tahıl/20.000 emek = 1/5 > 20.000 tahıl/200.000 emek = 1/10. 2,5 ile 2,4 arasındaki fark az çok uzak bir geçmişte ödenmiş olan iskontolu ücretlerin bileşik faiz etkisini ifade eder.

Ricardo emek değer teorisinin nispi fiyatları tam olarak doğru bir biçimde belirlemediği konusunda netti, ancak bu teorinin basitleştirici bir aygıt olarak ya da geçici bir çözüm olarak benimsemek için nispi fiyatlara yeterince iyi bir yakınlık sağladığını hissetmiştir.[10] Bundan dolayı, *Politik Ekonominin İlkeleri*'nde

10 Metalar meta araçlarıyla üretilirse ve çok sayıda metanın olduğu bir sistemi tartışmak istersek, fiyatlar (ayrıca emek değerler) ancak eş zamanlı eşitliklerden oluşan bir sistemin çözülmesiyle belirlenebilir; bkz. Sraffa (1960) ve Kurz ve Salvadori (1995). İhtiyaç duyulan matematik klasik iktisatçıların (Marx'ın) tasarrufunda değildi, bundan dolayı sorunu eldeki malzemeler bakımından ve basitleştirici varsayımlara başvurarak ele almak için çabalamışlardır, mesela Ricardo'da üretim bir dairesel süreç değil,

teori harfiyen geçerliy*mişçesine* geliştirmiştir argümanını. Açıklayıcı olması açısından, Ricardo (Smith gibi), Marx'ın sonradan uğruna mücadele vermiş olduğu, değerin tek kaynağı ve esasının emek olduğu fikrinde değildi.

"Temel Bölüşüm Yasası"

Ricardo'ya göre, "Politik ekonomideki başlıca sorun" dinamik bir sosyo-ekonomik ortamda üretimin kapitalistler, işçiler ve toprak sahipleri arasında bölüşümünü düzenleyen "yasaların" oluşturulmasına dayanıyordu. Yani sermayenin biriktiği, nüfusun büyüdüğü, bazı doğal kaynakların kıtlığının arttığı, teknik ilerleme ve dış ticaretin olduğu koşullarda (*Works* I: 5).

Yukarıda reel ücret oranının veri olduğunu varsaymıştık. Peki bu oranın düzeyini belirleyen nedir? Adam Smith gelir dağılımı konusunda bir ihtilaf olduğuna zaten dikkat çekmiştir. "Emeğin yaygın ücretlerinin" "her yerde genel olarak *çıkarları hiçbir şekilde aynı olmayan* iki taraf arasında yapılan bir sözleşmeye dayalı" olduğunu gözlemlemiştir. Aslına bakılırsa, "işçiler mümkün olduğunca fazlasını ele geçirmek, işverenler ise mümkün olduğunca azını vermek arzusundadırlar. İşçiler emek ücretlerini artırmak için işverenler düşürmek için birleşme eğilimindedirler" (MZ I.viii: 11; vurgu eklendi). Smith şu konuda ısrarcıdır:

> Bununla birlikte, tüm sıradan hâller üzerindeki karşılıklı çekişmede ve diğerini kendi koşullarına uymaya zorlamakta iki taraftan hangisinin avantajlı olması gerektiğini öngörmek zor değildir. [1] Daha az sayıda olan, işverenler çok daha kolay bir biçimde birleşebilirler; ve [2] ayrıca, yasa işverenlere kurumsal birleşmeler yapma yetkisi verir ya da en azından buna yasak getirmez, ancak işçilerin aynı şekilde birleşmelerini yasaklar (...) [3] Bu türden tüm ihtilaflarda işverenler çok daha uzun süreler

"yardım almayan emek" girdilerinden kaynaklanan bir doğrusal süreçtir, yani, üretilmiş hiçbir üretim aracı olmaksızın nihai çıktının üretimi için ara malların (üretim araçları ve geçim kaynakları) üretildiği belli sayıdaki basamaklar vasıtasıyla iş gören emek.

boyunca direnebilirler. Bir toprak sahibi, bir çiftçi, bir imalatçı ya da tüccar, bunlar bir tek işçi istihdam etmemiş oldukları hâlde, zaten edinmiş oldukları stoklarla genel olarak bir ya da iki yıl yaşayabilirler. Birçok işçi istihdam edilmeksizin bir hafta geçinemez, az bir kısmı bir ay geçinebilir ve çok nadiren bir yıl geçinen de olur (MZ I.viii: 12; vurgu eklendi)

[1]-[3] sebeplerinden dolayı, "çalışan fakirin" pazarlıktaki konumu zayıftır ve tipik olarak ücretler konusundaki "ihtilafta" işverenlerin dikte ettiği koşulları kabul etmelidir. "İşverenler", diye ekler Smith, "her zaman ve her yerde emek ücretlerini fiili oranlarının üzerine çıkarmayacak şekilde bir tür sükûnet, ancak sabit ve tek biçimli kurumsal birleşmeler içerisindedirler. Bu birleşmeyi ihlal etmek hiçbir yerde popüler olmayan bir eylem ve komşuları ve emsalleri arasında işverene karşı bir tür serzeniştir." Şöyle devam eder: "Gerçekten de, bu birleşmeden nadiren haberdar oluruz, çünkü o zaten olağan bir şeydir ve hiç kimsenin hiçbir zaman haberdar olmayacağı, şeylerin doğal durumu olduğu da söylenebilir" (MZ I.viii: 13). İşverenlerin birleşmeyi bozacağı ve daha fazla işçi çekmek için ücret önereceği gün, ancak sermayenin hızlı birikimi safhasında ve dolayısıyla "ellere" olan talebin süratle genişlediği safhada gelir.

Ricardo, Smith'in "temel bölüşüm yasası" yönünden bakış açısını onaylamıştır. Yasa fiili olarak kullanımda olan veri bir üretim sistemi için reel ücretlerin paylaşımı ve genel kâr oranı arasında ters bir ilişki olduğunu belirtir: "Emeğinin sonucu olarak emekçiye verilen pay ne kadar büyükse, kâr oranının o kadar küçük olması gerekir, ya da tam tersi de geçerlidir" (*Works* VIII: 194). Bazı yazarların yanlış bir mücadeleye girişmiş oldukları gibi, teknolojik olarak durağan koşullarda ücretler ve kâr oranları aynı anda artamazlar. Toplum içerisindeki çatışmada saklı olan uyumlu görüş bölüşümle ilgili değişkenlerdeki naif ve ihmal edilen bağlayıcı değişimlere ilişkin kısıtlardı.

Yukarıdaki iki sektörlü örneğe dayanarak bu yasa da örnek-

lendirilebilir. Varsayalım ki; yıllık ücret oranı artıyor, yani, 0,3 ton yerine 0,32 ton olsun, bu durumda tahıl üretiminde ödenen toplam ücretler 64.000 ton tahıl miktarına ulaşır ve kullanılan tahıl sermayesinin genel toplamı 84.000 tona ulaşır. Buna bağlı olarak, kâr biçiminde bölüşülecek artık daha küçük olacak ve 16.000 ton olarak gerçekleşecektir. Kâr oranı daha düşük olacak ve 16.000/84.000 oranına eşit olarak gerçekleşecektir, yani, daha önceki yüzde 25 düzeyi yerine yüzde 19 düzeyinin biraz fazlası. Yeni durumda viskinin tahıl cinsinden fiyatına ilişkin yapılacak hesaplama 2.476 sonucunu verir: Viski nispeten daha ucuz olacaktır, çünkü daha düşük kâr oranından ötürü bileşik faiz etkisi daha küçük olacaktır.

Eğer ücretler bütün bir artığı emseydi hiç kâr elde edilemeyecekti ve kâr oranı sıfır olacaktı. Bu durumda, iki fiyat arasındaki oran iki emek değer arasındaki orana eşit olacaktı: $(p_w/p_c)/r = 0 = (v_w/v_c)$. Değerin emek teorisi bundan dolayı kârın olmadığı bir ekonomide nispi fiyatları doğru bir biçimde açıklar (bununla birlikte, bu durum Ricardo'nun az da olsa ilgi alanına girer). Bu ekonominin dışarısında (ve bütün metaların emek girdisi profilleriyle oransal olduğu aşırı özel durumu bir tarafa koyarak) değerin emek teorisi, Ricardo'nun da aslında varsaymış olduğu gibi, en iyi ihtimalle yaklaşık olarak geçerlidir.

Doğal Kaynaklar ve Bu Kaynakların Kıtlığı Sorunu

Şimdi doğal kaynakları ve arazi kıtlığını büyük resme eklememiz gerekiyor. Smith fizyokratlarla uyumlu biçimde toprağın kirasının "doğadaki doğurganlığın" bir ifadesi olduğunu öne sürmüştür. Doğa insanla bedavadan ve insanın verimliliğini artırması için işbirliği yapmak üzere ele alınmıştır. Bu, Smith'in neden tarımın imalatçılıktan daha verimli olduğu görüşünde oluşunu da açıklar. Ricardo bu görüşe şiddetle karşı çıkmıştır: kira doğanın ne kadar "cimri" olduğunun bir ifadesidir! Eğer en iyi kalitede ve en iyi konumdaki arazi sınırsız miktarda elverişli olsaydı, der Ricardo, toprak kirası diye bir şey olamazdı, çünkü maliyeti mi-

nimize etmek peşindeki üreticiler toplumun her düzeydeki tahıl ihtiyacını sadece en iyi türden araziyi kullanarak karşılayabilirdi. Ancak bu türden araziler bol bol bulunmadığı aksine üretim arttıkça bir noktada kıt hâle geldiği için, üretimde daha yüksek birim maliyetler ortaya koyan kötü araziyi de ekip biçerek ya da daha yoğun biçimde en iyi kalitedeki araziyi ekip biçerek, ki bu ancak artan birim maliyetlerle mümkün olur, etkin durumdaki talebi karşılamak gerekir. Sonuçta, getiriler *kapsamlı* ya da *yoğun kiralara* yol açarak, ya kapsamlı biçimde ya da yoğun biçimde düşer.

Örneğin, talep büyükse ve ekip biçmeler kötü arazilerdeki arsalara kadar genişletilmişse, çeyrek tahıl başına üretim maliyetleri daha yüksek olacaktır. Daha büyük miktarlar meydana getirmek için tahıl fiyatının artması gerekecektir. Daha yüksek tahıl fiyatı –daha düşük birim maliyetlerle üretime devam eden– üstün kalitedeki arazi sahiplerine kiracılarından her kalitedeki arazide (kirayı da kapsayan) eşit maliyetler sonucunu doğurmak için yeterli olacak kadar fazla kira toplama olanağı verir. Bu yeni durumda, kıt olmayan ve daha sonra veri durumda "marjinal" arazi olarak adlandırılmış olan şeyi temsil eden kötü arazi için kira ödenmez. Toprak kirası bundan dolayı çeyrek tahıl başına üretim maliyetlerindeki farklara atfedilebilen bir *diferansiyel kiradır*. Finansal piyasalarda yetişmiş olan Ricardo'ya göre, veri kalitede bir parça arazinin m, q_m, hektarı başına ödenen yıllık kira ile hektar başına arazi fiyatı p_m arasındaki bağlantı açıktır. Bir kişi gelecekteki tüm yıllık kira ödemelerini sözüm ona bütün bunların mevcudunu ya da *sermaye değerini* ele geçirmek için halihazırda geçerli olan faiz oranından i iskonto ettirirse kira formülüne ulaşır: $p_m = q_m/i$. Kira sözleşmesi, örneğin, £100 üzerinden yapılmış ve faiz oranı da yüzde 5 (ya da 0,05) ise, bu arazinin hektar başına fiyatı £2.000 düzeyinde bir miktara ulaşır.

Toplumun artan tahıl ihtiyacıyla birlikte, ve teknolojik ilerlemeyi bir tarafa bırakarak, tahılın birim maliyeti, tahıl fiyatı, (reel ücretleri sabit tutacak) parasal ücret oranı ve tüm ekili arazilerde

toprak kiraları artacaktır. Bundan dolayı, veri bir reel (ve artan bir parasal) ücret ve azalan doğurganlığa sahip bir marjinal arazi için, ister istemez tarımda ve sermaye hareketliliği vasıtasıyla bütün bir ekonomide üreticilerin kâr oranlarının azalan bir eğilimi olması şeklinde bir sonuç ortaya çıkacaktır. Bu, Ricardo'nun *kâr oranlarının düşme eğilimine* ilişkin açıklamasıydı. Bu tür bir eğilim teknolojik ilerlemenin olmadığı hipotetik durumdaki mantıksal neticeydi. Ancak tipik olarak teknolojik ilerleme mevcut olduğundan, Ricardo şu konuda ısrar etmiştir: "servet birikiminin ve bu birikimden türeyen kârın son bulacağı sınırın nerede olduğunu söylemek zordur" (*Works* IV: 179). Ricardo'nun köşe başında bekleyen durağan durumu gördüğüne ilişkin geniş çaplı görüş (bkz. örneğin, Rostow 1990: 34, 87; Blaug 2009; Solow 2010) bundan dolayı sürdürülemedi. Bu Ricardo'nun aktüel ekonomik kalkınmayla ilgili *karşı olgusal akıl yürütme* yöntemini yanlışlar –herhangi bir teknolojik ilerleme olmasaydı ancak sermaye birikmiş, nüfus artmış olsaydı ne olurdu?- Ricardo, insanlığın daima sefilliğe ve yoksunluğa maruz kalacağını söyleyen entelektüel meslektaşı Malthus gibi bir mahşer atlısı değildi. Tam tersine dair açık kanıtlar olmasına rağmen, Ricardo'nun, Malthus'un kötümserliğini paylaştığı sıklıkla söylenir. Bu gerçek olandan ilerlemez (ayrıca bkz. "nüfus yasası" kısmı).

Ricardo, ortaya koyduğu rant teorisini kârlı biçimlerde kullananır: Borsadan kazandığı servetinin büyük kısmıyla, Napolyon'un 1815'de Waterloo Savaşı'nı kaybetmesinin ardından, arazi almış ve İngiltere'nin en zengin toprak sahiplerinden biri olmuştur. Şunu anlamıştı: Waterloo'nun ardından sermaye birikimini artması ve toprağın kıt mal olması, yukarıdaki örnekteki gibi, arazi kiralarının 180 Sterlin'e yükselmesi ve (kâr oranının düşmesi eğiliminin bir sonucu olarak) faiz oranlarının %3'e düşmesi, toprak fiyatlarının üç katına, 6000 Sterlin'e çıkması anlamına gelir. Hiç de kötü bir anlaşma değil! Ricardo, Smith'in rant teorisine itiraz ederken, toprak sahiplerinin kullandığı "ekmeden kazandığını sev" deyimini onaylar (WN I. vi: 8): toprak

kıtlığı arttıkça, rant ve toprak fiyatları artacaktır. Toprak sahipleri, hiçbir katkıda bulunmadıkları ekonomik kalkınmanın mutlu faydalanıcılarıdırlar.

Teknik ve Örgütsel Değişim

Sermaye birikip, nüfus artarsa, daha da az verimli toprakların ekime açılması gerekir. Tam olarak sabit olan bir reel ücret oranı durumunda, kâr oranı düşmeye mahkûmdur. Sermaye birikimi, kâr oranı ile *yakından* ilişkili olduğu için[11], kâr oranındaki bir azalma, sermaye birikiminde azalmaya neden olur: sistem, *durağan duruma* yönelir, ekonomik büyüme durma noktasına gelir. Ricardo, teknik ve örgütsel değişimin doğanın kısıtlılığına karşı çıkan bir faktör olduğunu gördü.

Adam Smith için iş bölümü, ekonomik büyümenin en önemli itici gücü ve emeğin verimliliğini ve kişi başına düşen geliri artıran kaldıraçtır. Başlangıçta belirli bir ülkede firma içinde, sonrasında firmalar ve bölgeler arasında ve nihayet ülkeler arasında bir iş bölümü olduğunu savunur. İş bölümü (i) artan uzmanlaşmadan dolayı kazanımlar sağlar, (ii) bir işten ya da görevden bir diğerine geçişte kaybedilen zamandan tasarruf sağlar ve en önemlisi (iii) makinelerin gelişmesini teşvik eder. Emek gücünün yerine makine gücü geçer ve üretim mekanize edilir -görünürde sonu gelmeyecek olan bir süreç.

İlginçtir, Smith bugün araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) olarak bilinen bir ekonomi sektörünün ortaya çıkacağını sezmişti. "filozoflar veya kuramcılar (örneğin bilim insanları) olarak isimlendirilenler" de dâhil olmak üzere yeni iş ve mesleklere atıfta bulunuyordu, "bunlar herhangi bir şey yapmamak, her şeyi gözlemleme; ve bu hesap üzerine, çoğu uzak ve farklı nesnelerin güçlerini bir araya getirme yeteneği olan kişilerdir. Toplumun gelişiminde, felsefe ya da kuram, diğer tüm iş alanları gibi belli

11 Tam anlamıyla klasik bir ruhla, Karl Marx kâr oranını "kapitalist üretimin uyarıcısı, koşulu ve yanı sıra birikim faktörü" olarak tanımlar.

bir yurttaş sınıfı için temel ya da tek iş veya meslek hâline gelir" (WN I.i: 9). Sistematik olarak üretilen yeni bilgi, üretimde ve yönetimde "gelişmeler" sağlar. "Bilgi toplumu" kavramının ortaya çıkmasından iki yüzyıl önce, Smith, "bilimin nicelliğini" toplumun üretici güçlerinin temeli olarak açıkça tanımlamıştı.

Servet üreten makinenin itici gücünün sermaye birikimi olduğunda Smith ısrarcıdır. O verimli bir döngüyü harekete geçirir: piyasaları genişlemesi sermaye birikiminin daha derin bir iş bölümüne yol açacak, bu daha fazla verimlilik ve sonuç olarak daha fazla kâr ve gelire sebep olacak ve bu daha fazla sermaye birikimi anlamına gelecektir. Sermaye birikimi, piyasa sisteminin tabi olduğu sürekli dönüşümün hem sebebi hem de sonucu olan yukarı doğru yükselen bir spiralin sarmal görüntüsü şeklinde ortaya çıkar -süreç, *döngüsel ve kümülatif nedensellik* ile karakterize edilir: yenilik, kendi kendini besler.

Ricardo bu analizi büyük ölçüde derinleştirdi. Yeni üretim yöntemleri eskileri ile yer değiştirir ve yeni metalar ile bunları üretme yöntemleri sisteme dâhil olur. Eğer teknik değişim ücret mallarını, örneğin "zorunlu malları" ya da ücret mallarının üretiminde doğrudan veya dolaylı ihtiyaç duyulan sermaye mallarını etkiliyorsa, o zaman belirli bir reel ücret haddinde (belirli bir kâr oranı için) kâr oranı (ücret haddi) artacaktır. Ricardo, kaleme aldığı *Kârlar Üzerine Yazılar*'da makinalardaki gelişmenin "emeğin reel ücretini artıracak bir eğilime sahip olduğunun" artık sorgulanmadığını 1815 kadar erken bir tarihte vurgulamıştır (Works IV: 35). Bu, genel kâr oranında bir düşüş olmadan mümkündür, çünkü gelişmiş makineler, çeşitli metaların üretiminde doğrudan ve dolaylı olarak ihtiyaç duyulan emek miktarını azaltır, "emeğin fedakârlığını" azaltır (Works IV: 397).

Açıkçası, reel ücretleri artırmak, gelişmiş makineleri ortaya çıkaranların amaçladıkları değil, kâr arayışlarının amaçlanmamış sonucudur. Sermaye birikiminin hızlanması ile emek gücüne yönelen talepteki artış, ücretler üzerinde yukarı yönlü bir baskı

yaratır. Bununla birlikte, teknik değişiklik sadece mülk sahibi sınıflar tarafından tüketilen "lüks malları" etkiliyorsa, reel ücret haddi veri iken genel kâr oranı değişmeyecektir; sadece lüks malların fiyatları zorunlu mallara göre düşecektir.

Ricardo, teknik ilerlemenin genellikle, çeşitli metaları üretmek için doğrudan ve dolaylı olarak ihtiyaç duyulan emek miktarını azalttığı konusunda ikna olmuştu. Ancak bu çeşitli yollarla başarılabilir. Ricardo'ya, farklı teknik ilerleme biçimlerinin (doğrudan emek tasarrufu, dolaylı emek veya sermaye tasarrufu, toprak tasarrufu vb.) ve bu biçimlerin istihdamı, gelir dağılımını ve diğer önemli ekonomik büyüklükleri çok farklı şekillerde etkileyebileceğine dair görüşlerindeki zengin tipolojiyi borçluyuz. *İlkeler*'in (1821) üçüncü baskısına eklenen makine üzerine bölümünde, Ricardo, belirli bir teknik ilerleme biçimini tartışır. Bu ilerlemenin "çoğu zaman emekçi sınıfının çıkarları için çok zararlı" olduğu konusunda ısrarcıdır (Works I: 388). Ele alınan durumda, bürüt hasılayı azaltan, "insan emeği yerine makinelerin ikamesi"dir. Bu, hem işgücü verimliliğinde hem de sermaye-hasıla oranında bir artış ile karakterize edilir ve böylece emek tasarrufu sağlayarak ve (sabit) sermaye kullanarak sağlanan azami kâr oranında bir azalma olur. Makineleşmedeki azalma ile bürüt hasıla daha sonraları reel ücretler üzerinde aşağı yönlü bir baskı yaratarak işçiler üzerindeki zararlı etkisi olan "teknolojik işsizlik" olarak adlandırılan şeyi yarattı.[12]

Ricardo, dış ticaretin, bir ülkenin ihracatla aldığı ithalat aracılığıyla erişebildiği metaları ve üretim yöntemlerini artırdığını ve bu nedenle, yukarıda belirtilen kanallar aracılığıyla gelir bölüşümünü ve göreli fiyatları etkilemesinin beklenebileceğini ileri sürdü. Ayrıca, uyarılmış teknik değişimi açık bir şekilde anlamıştı. Yeni icat edilen bir makine, örneğin, maliyetleri en aza indi-

12 Marx'ın, Ricardo'nun açıklamasına karşı şöyle der; "sermayenin organik bileşimi"ndeki artış ve böylece maksimum kâr oranlarının azalması ile karakterize edilen kapitalizmde teknik ilerleyişin sonucunda aktüel kâr oranlarını azalacaktır.

ren üreticiler tarafından getirilemeyebilir, çünkü veri reel ücret oranı ve fiyatlarda, bunu yapmak kârlı olmayacaktır. kendisine karşı olan bir ortama doğmuştur. Schumpeter'in sözleriyle, bu bir "buluş" olurdu, fakat yeni bilgi uygulanmayacağı için (hemen) bir "yenilik" hâline gelmeyecektir. Ancak, sermaye biriktikçe ve nüfus arttıkça, ücretler ve fiyatlar genellikle değişmekte ve bu da nihayetinde buluşu kârlı hâle getirebilmektedir (bkz. Kurz 2015: bölüm 7).

Ricardo'nun, *tam otomatik bir üretim sisteminin* sınırlayıcılığını bile düşündüğünü belirtmek çok ilginçtir. "Makineler şimdiki emeğin yaptığı tüm işleri yapabilseydi, emek talebi olmazdı. Kapitalist olmayan, makineyi satın alamayan ya da kiralayamayan hiç kimsenin herhangi bir şeyi tüketmeye hakkı olmazdı" (Works VIII: 399–400). Bu nedenle, gelişmiş ekonomilerin şu anda yaşadığı otomasyona doğru bir eğilim olacağını öngördü. Ve bu eğilimin istihdam ve gelir bölüşümü açısından potansiyel olarak ciddi sorunlar ortaya çıkartacağını fark etti.

"Nüfus Yasası"

Klasik iktisatçıların doktrinleri genellikle, geçimlikten daha fazla olacak şekilde reel ücretlerde bir artışın, reel ücretlerdeki artışın etkisini giderecek şekilde nüfus artışını tetikleyeceği şeklindeki Malthus'un "nüfus yasası"yla bir biçimde ilişkilidir. Smith bunu sezmişti ve Thomas Robert Malthus, bu görüşün değişmez yönlerini sadık bir şekilde savundu. Reel ücret haddinin uzun dönemli eğilimi ile ilgili olarak, soru; teknik ilerlemenin nüfus artışından ağır basıp basmayacağıydı: Malthus bu konuda kötümser iken, Smith iyimserdi.

Ricardo, ekonomik analizinin bir bölümünde veri bir geçimlik ücret varsaymış, başka bir bölümde bundan vazgeçmiştir. Yakından incelendiğinde, belirli ekonomik şartlarda, yani belirli bir zamanda ve mekânda ve değişen koşullar altında ücretler de dâhil olmak üzere tüm bölüşüm değişkenlerinin hareketinin, kâr

oranının ve göreli fiyatların belirlenmesini birbirinden farklılaştırdığını gösterdi. İlk durumda, daha önce gördüğümüz üzere Ricardo, kârın ve göreli fiyatların oranının, veri üretim sistemi ve veri reel ücret düzeyi açısından belirlendiğinde ısrar etti. Esas olarak taktiksel bir sebepten ötürü, nüfus yasalarını kabul ederek kısmen Malthus'un yolundan gitmeye hazırdı, çünkü o zaman reel ücret haddi veri bir ("geçim") büyüklüğü olarak ele alınabilirdi. Bu, kârın, bir fazlalık olarak artık ürün açısından daha kolay açıklanmasını sağladı ve Malthus'un, Ricardo'nun akıl yürütme mantığından kaçmasını engelledi.

Ricardo, sermaye birikimi ve ekonomik kalkınma teorisinde, sürekli olarak hareket eden ve dönüşüm içinde bir sisteme geçtiği zaman, reel ücret oranının artık veri ve sabit olarak alınamayacağını belirtmiş ve açık bir şekilde Malthus'un nüfus yasasından kendisini uzaklaştırmıştır. Doğal ücretin tarihsel ve toplumsal boyutlarını vurguladı (Works I: 96-7) ve "nüfusun, en düşük oranda artacak kadar çok ücretle çok az teşvik edilebileceğini veya hatta geri yönde bile gidebileceğini" söyledi (Works I: 169). "Daha iyi eğitim ve daha gelişmiş alışkanlıklar", nüfus ve gereksinimler arasındaki ilişkiyi bozabilir (Works II: 115). İşçiler "daha serbestçe ödüllendirilebilir" ve böylece artı-ürünün paylaşımına katılabilirler (Works I: 48). Uzun bir süre için bu durum söz konusu olursa, bir çeşit çark etkisi gözlemlenebilir: daha yüksek reel ücretlere alışılır ve yeni bir "doğal" ücret seviyesi belirlenir.

Ricardo'daki "doğal ücretler" kavramı, bir toplumun zenginliğine ve yaşadığı büyüme rejimine atıfta bulunarak tanımlanmıştır. Bunun, belirli ve sabit bir reel ücret haddini belirttiği şeklinde yorumlanmaması gerekir –böyle bir şeyin olmadığı anlaşılmaktadır. Bunun bir sonucu, Ricardo'nun reel (yani, meta) ücret haddini bir pay kavramı ile ya da "nispi ücretler" (Sraffa 1951: lii) ile değiştirme ihtiyacını hissetmesidir; "ülkenin bir yıllık emeğinin (...) o emeği beslemek için ayrılanlara oranı"dır. (Works I: 49). Bu ücret kavramının temelinde, temel bölüşüm

önerisini öne sürdü: kâr oranı, nispi ücretlere ters olarak bağlıdır (bkz. Gehrke 2011).

Sonuç olarak, kârın klasik artık açıklaması, hem nüfus yasasının geçerli olduğu bir durumda hem de geçerli olmadığı bir durumda uygulanmaktadır. Ricardo için temel sorun açık bir şekilde ikincisidir.

Dış Ticaret

Smith tekellerden oluşan merkantilist sistemin uyguladığı ithalat kısıtlamaları ve ihracat teşvikinin kaynakların yanlış tahsisine yol açacağından, ekonomik dinamizmi azaltacağından ve istenmeyen bölüşüm etkilerine neden olacağından emindi. Bu durum, liberal "eşitlik (eşit haklar bağlamında), özgürlük ve adalet" ilkelerine karşıydı. Smith temelde şehirlerin (ve bununla birlikte sanayinin) ve dış ticaretin merkantilistlerce yüceltilmesini eleştirirdi. Bu da "eşyanın tabiatına" (tarım ilk gelişen sektördür, bunu sanayi ve iç ticaretle ve son aşamada dış ticaretle şehirler izler) karşıdır. Tarımın en yüksek katma değere sahip olduğu söylenir çünkü bu sektörde "doğa insanla birlikte emek harcar" ve "maliyet harcama değildir." Orijinali fizyokrat olan bu düşünce daha sonra Ricardo'nun güçlü eleştirisine maruz kalmıştır. Ancak Smith'e göre dış ticaret, daha yüksek kâr fırsatları yaratmasına rağmen, sermaye yatırımı için daha yüksek riskler ve daha fazla güvensizlik barındırır. Riskten kaçınan sermaye sahibi bu yüzden yurt içinde yatırım yapıp kendi çıkarına hareket ederek yurtiçi istihdam ve gelirinin daha yüksek olmasını sağladı: "o, (...) görünmez bir el öncülüğünde hiç amaçlamadığı bir sonuç yaratıyordu."

Smith bugün "küreselleşme" olarak ifade edilen serbest ticaretin etkili bir savunucusuydu. Ancak onun savunusu önemli bir koşula bağlıydı: serbest ticaretin avantajları, tekrardan iyi hükümetin önemine işaret eden *bütün* ülkelerin ve tarafların yararına olmalıydı.

Ricardo, Smith'in yarı mamul mallar[13] için ülkelerin üretim maliyetlerinde mutlak üstünlüğe sahip oldukları mallarda nasıl uzmanlaştığı anlatısına kafa yordu. Ev sahibi ülkenin bütün malları yurtdışındaki bir ülkenin ürettiğinden daha düşük maliyetle ürettiğini varsaydı. Daha sonra, başlangıçta sadece ev sahibi ülkenin ihracatçı olduğunu dış ülkenin ithalatçı olduğunu varsaydı. Bu, ev sahibi ülkeye altın akışına (para – meta) ve dış ülkeden altın çıkışına neden oldu (David Hume'un *para akım mekanizması*). Paranın miktar teorisine göre, ev sahibi ülkede fiyatlar yükselirken dış ülkede fiyatlar düşer. Bazı durumlarda, dış ülkedeki bazı metaların fiyatı ev sahibi ülkedekinden daha ucuz olur, böylece mutlak maliyet üstünlüğü tersine döner ve dış ülke artık bu koşullarda metaların ihracatını yapar. Bu hangi metalara uygulanır?

Ricardo bir cevap olarak *karşılaştırmalı üstünlük ilkesini* geliştirdi ve İngiltere ve Portekiz arasındaki şarap ve kumaş ticareti örneğiyle bu ilkesini anlattı. Varsayalım ki; Portekiz'de bir kumaş balyası üretmek için 90 saatlik işgücüne, bir fıçı şarap üretmek için de 80 saatlik işgücüne ihtiyaç duyulsun. İngiltere'de ise kumaş için 100, şarap için 120 saatlik işgücüne ihtiyaç duyulsun. Portekiz her iki ürün için de mutlak üstünlüğe sahiptir ama şarapta karşılaştırmalı (göreli) bir üstünlüğü vardır: şarabın maliyet farkı (80/100), kumaşın maliyet farkından (90/100) daha büyüktür. (Aynı şekilde İngiltere için de her iki ürün için de mutlak bir dezavantaja sahiptir ancak karşılaştırmalı üstünlüğü kumaştadır.) Portekizli üreticiler için, şarabın üretiminde ve dış ticaretinde uzmanlaşmak, İngiltere'den dezavantajının şaraba göre daha küçük olduğu kumaşı ithal etmek yararlarınadır.

Burada, Paul A. Samuelson'ın "doğru" ve "anlaşılması zor olan" olarak adlandırdığı, Ricardo'nun önemli bir ilkesini açıklamak gerekebilir, başka bir deyişle, burada iki ülkedeki fiyat farklılıklarının sömürüsü anlamında kullanılan *arbitraj* olasılığına dikkat çekilebilir. Kendi para birimleri olan ama para bi-

13 İncomplete goods

rimlerinin birbirleriyle konvertibl olmayan iki ülke varsayalım –Portekiz Real'ini temsil eden Portekiz ve Sterlin'i temsil eden İngiltere gibi. İki ülkedeki kumaş ve şarap miktarlarının parasal fiyatlarının, bunların üretilmesinde harcanan emek miktarlarıyla orantılı olduğunu ve basitleştirmek için sayılarının aynı olduğunu varsayalım. Burada tek fark, Portekizli ve İngiliz işçilerin yerine artık Reallerimiz ve Sterlinlerimiz var (Tablo).

Tablo

Veri Kumaş ve Şarap miktarının Real ve Sterlin cinsinden fiyatları		
	Kumaş	Şarap
Portekiz (Real)	90	80
İngiltere (Sterlin)	100	120

Herkesin kolaylıkla görebileceği gibi ticaret her ülkenin tüccarları için de kazançlıdır. (Basitleştirmek için taşıma maliyetleri kenarda bırakılmıştır.) İngiliz tüccarı ele alalım, bir miktar kumaş için £100 alabilir, Portekiz'e gönderebilir ve bu kumaşı orada 90 Real'e satabilir. Paranın tamamıyla daha sonra Portekiz şarap üreticisinden şarap satın alabilir ve birim maliyeti 80 Real olan 90/80 = 9/8 birim şarap elde edebilir. Bu şarap miktarını daha sonra İngiltere'ye gönderip birim başına 120 Sterlin'den satabilir; 9/8 × £120 = £135. Bu durumda kumaş ihracı ve şarap ithali için yapmış olduğu 100 Sterlin tutarındaki yatırımdan elde ettiği toplam kârı £135 – £100 = £35'dir ya da kâr oranı %35'tir. (İngiliz tüccarın İngiltere'den mal ihraç ederken ve İngiltere'ye mal ithal ederken aynı gemiyi kullanabilecek olmasına dikkat etmek gerekir.) benzer bir değerlendirme Portekizli tüccar için de geçerlidir.

Burada metalar ithal ve ihraç edilirken iki ülkenin para birimlerinin kendi sınırlarını aşmamaları (daha önce anlatılan altının uluslararası ödeme aracı olduğu durumun aksine) dikkat

çekici bir gerçektir: paralar kendi ülke sınırlarında kalırlar; ülkelerden içeri ya da dışarı bir para akışı olmaz.

Ülkeler arasındaki uzmanlaşma için geçerli olan şey, insanlar arasındaki ticarette de geçerlidir. Ricardo'nun bulgusunun mesajı şudur: her konuda karşısındaki kişiden daha aşağıda olan kişi yine de karşılıklı olarak avantajlı olunan bir durumda karşısındakiyle iş bölümü yapabilir. Ricardo bu şekilde Adam Smith'in iş bölümünün yararlı etkilerine karşı söylediği övgü dolu ilahiye önemli bir dize eklemiştir.

Hükümetin, Devletin ve Verginin Rolü

Smith hükümet ve devlet tarafından korunması gereken ve özel sektöre bırakılması gereken ekonomik aktivitenin alt alanları arasında yeni bir yolla farklılaştırma yapar. Ona göre hükümet özel sektör birimlerinin yapamayacağı ve hükümetin yapabileceği görevleri yerine getirmelidir (ya da sadece en yüksek maliyetle yapılanları). Devletin meşru görevleri tanımlandıktan sonra bunları finanse edecek araçlara karar vermek gerekir. Smith'e göre, izlenecek ilke özel sektörün sırtına aşırı vergi yüklenmemesidir.

Smith'in bu konudaki sözleri sıklıkla "minimal" ya da "gece bekçisi devlet" için bir itiraz olarak yorumlanır. Bu yorum savunulacak bir yorum değildir. *Milletlerin Zenginliği* devlet için etkileyici bir dizi görev içerir. Smith eski otoriter devletin modern kurumsal ve başarı odaklı, günün değişen ihtiyaçlarına uygun şekilde tepki veren devlete dönüşümüyle ilgilenir. İş bölümünün olumsuz yan etkilere sebep olabileceğini vurgular: zanaat becerilerinin değer yitirmesi ve çocuk işçiyle yetişkin işçinin yer değiştirmesi. Devlet tarafından finanse edilen ilkokul eğitimi ile bu olumsuz gelişmelerin yarattığı sonuçların etkisinin hafifletilebileceğini düşündü. O, devletin adalet yönetimi, polislik ve ulusal savunma, insanların ya da metaların hareketini kolaylaştırmak için altyapı sağlaması, genel olarak büyük ölçekli

projelerin organizasyonu gibi başka görevlerini de sıralamıştır. Tarihsel deneyim ışığında -özellikle on sekizinci yüzyılın başında Fransa'ya büyük miktarda kâğıt paranın girmesi ve ardından gelen Mississippi Balonu'nda – Smith bilindiği üzere ayrıca istikrarsız bankacılık sektörünün de regüle edilmesini savunur, "tüm toplumun güvenliğini tehlikeye atabilecek az sayıdaki bireyin doğal özgürlüğüne yönelik bu çabaları, tüm hükümetlerin yasaları tarafından sınırlandırılmalıdır." Ve, bir toplumun altın ve gümüşünün pahalıya mal edilmesinden tasarruf etmesine izin verdiği için, kâğıt parayı teknik ilerlemeyle eş tutar ancak "*Kâğıt paranın Daedalusçu kanatlarına* kapılan bir ülkenin ticaretinin ve sanayisinin güvende olmadığı" şeklinde uyarıda da bulunur. Yunan mitolojisine göre Daedalus yetenekli bir zanaatkârdı, kendisi ve oğlu Icarus'un, Minos tarafından Girit adasına hapsedilmesinin ardından, kaçmak için balmumu ve tüylerden kanatlar yaptı. Kibri mi -ya da "irrasyonel coşkunluk" mu?– Icarus'un, babasının uyarılarını dikkate almamasına sebep oldu. Güneşe, kanatlarındaki balmumunu eritecek kadar çok yaklaştı ve denize düşüp öldü.

Hem ödeme yeterliliği ilkesini (vergilendirme gelire dayanmalıdır) hem de eşdeğerlik ilkesini (vergilendirmenin devlet faaliyeti sonucunda ortaya çıkan faydalara dayandırılması) belirten Smith'e göre vergi, oransal olarak eşit olmalıdır.

Ricardo, *İlkeler*'de vergilemeye ve özellikle vergi yansıması sorununa ve vergilerin sermaye birikim hızına ve ekonomik büyümeye etkisine büyük bir yer ve büyük bir ilgi göstermişti. "Birikim gücünü azaltma eğilimi olmayan vergi yoktur. Tüm vergiler ya sermayeyi ya da geliri düşürür" konusunda ısrarcıdır (Works I: 152). Ancak, vergi yükünün, onu ödeyen kişi tarafından karşılanmak zorunda olmadığını da ekler. Bu görüş daha sonra hem dolaysız hem de dolaylı vergileri içeren çeşitli durumlarda gösterilmiştir. Örneğin, işçilere geçimlik ücret ödendiğinde, ücretler üzerine uygulanan bir vergiye işçiler katlanamaz. Nominal ücretler, reel ücretlerin sabit kalmasına neden olacak

şekilde artacak ve vergi de buna göre kapitalistlere yansıyacaktır. Benzer bir akıl yürütme, ücret mallarına ya da "zorunlu mallara" vergi koyulması durumunda da geçerlidir. Ücret mallarının fiyatı ve bunun sonucu olarak da nominal ücret artacaktır. Aksine "lüks mallar" üzerine konan vergileri "sadece bunları kullananlar öder" (Works I: 205).

Rantın meta fiyatına dâhil edilmeyeceği doktrini ile tam uyumlu olarak Ricardo, "ranta uygulanan bir vergi sadece rantı etkileyecektir; tümüyle toprak sahipleri öder ve herhangi bir tüketici sınıfına yansıtılamaz" der (Works I: 173). Kâr üzerine konan bir vergi, ürünlerin fiyatını artıracaktır: "Tüm işlemlerde kârla orantılı bir vergi uygulandığında, her meta fiyat olarak yükselecektir" (Works I: 205). Bu durum farklı toplumsal sınıfların tüketim alışkanlıklarına bağlı olarak farklı sınıfları farklı şekilde etkileyecektir. Ücret mallarının fiyatındaki bir artış, yine, nominal ücretler üzerinde buna karşılık olacak bir uyumu da beraberinde getirecektir: "Emeğin ücretini artıran her şey, stok kârını azaltacaktır; ve bu nedenle, emek tarafından tüketilen herhangi bir mala uygulanan her vergi, kâr oranını düşürme eğilimindedir" (Works I: 205) ve bunun sonucu olarak, sermaye birikimi oranını da düşürme eğilimindedir.

Kaynakça ve Bibliyografya

Aspromourgos, T. (1995). **On the Origins of Classical Economics. Distribution and Value from William Petty to Adam Smith**. London and New York: Routledge.

Aspromourgos, T. (2009). **The Science of Wealth. Adam Smith and the Framing of Political Economy**. London and New York: Routledge.

Bailey, S. (1825). **A Critical Dissertation on the Nature, Measures, and Causes of Value; chiefly in reference to the writings of Mr. Ricardo and his followers**, London: Hunter. Reprint 1967, New York: A.M. Kelley.

Blaug, M. ([1987] 2008). "British Classical Economics", in: J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman (eds), *The New Palgrave.* **A Dictionary of Economics**. Reprinted in: S. N. Durlauf and L. E. Blume (eds), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Second edition.

Bonar, J. (1894). "Classical economics". in: Palgrave's **Dictionary of Political Economy**, vol. I, s. 303.

Cannan, E. (1893). **A History of the Theories of Production and Distribution in English Political Economy from 1776 to 1848**. London: Perceval & Co. Reprint 1967, New York: A. M. Kelley.

Cantillon, R. ([1755] 1964). **Essai sur la nature du commerce en général**, London: Fletcher Gyles. Edited, with an English translation, by H. Higgs as *Essay on the Nature of Trade in General*, London 1931: Macmillan. Reprint 1964, New York: A. M. Kelley.

Dobb, M. (1972). **Theories of Value and Distribution since Adam Smith. Ideology and Economic Theory**. Cambridge: Cambridge University Press.

Faccarello, G. and Kurz H. D. eds. (2017). **Handbook on the History of Economic Analysis**. 3 vols. Cheltenham: Elgar.

Garegnani, P. (1984). "Value and Distribution in the Classical Economists and Marx". **Oxford Economic Papers**, 36, ss. 291-325.

Gehrke, C. (2011). '"Price of wages": A curious phrase'" in R. Ciccone, C. Gehrke, and G. Mongiovi (eds), **Sraffa and Modern Economics**, Vol. I, London: Routledge, pp. 405-22.

Gehrke, C. (2012). "Rent, as share of produce, not governed by proportions", in E. S. Levrero, A. Palumbo, and A. Stirati (eds) (2012), **Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory, Volume 3: Sraffa's Legacy. Interpretations and Historical Perspectives**, London: Palgrave Macmillan.

Gehrke, C. and Kurz, H. D. (1995). "Karl Marx on Physiocracy". **The European Journal of the History of Economic Thought,** 2 (1), 54-92.

Gehrke, C. and Kurz, H. D. (2006). "Sraffa on von Bortkiewicz: Reconstructing the Classical Theory of Value and Distribution". **History of Political Economy**, 38, ss. 91-149.

Hume, D. (1985). **Essays: Moral, Political, Literary**, ed. Eugene F. Miller. Indianapolis: Liberty Classics.

Kurz, H. D., ed. (2008, 2009). **Klassiker des ökonomischen Denkens**. 2 vols. Munich: Beck.

Kurz, H. D. (2010). "Technical progress, capital accumulation and income distribution in Classical economics: Adam Smith, David Ricardo and Karl Marx". **European Journal of the History of Economic Thought**, 17 (5), ss. 1183-222.

Kurz, H. D. (2011). "On David Ricardo's theory of profits. The laws of distribution are 'not essentially connected with the doctrine of value'". **History of Economic Thought**, 53 (1), ss. 1-20.

Kurz, H. D. (2015a). "Adam Smith on Markets, Competition and Violations of Natural Liberty". **Cambridge Journal of Economics**. doi:10.1093/cje/bev011

Kurz, H. D. (2015b). "David Ricardo: On the Art of 'Elucidating Economic Principles' in the Face of a 'Labyrinth of Difficulties'". **European Journal of the History of Economic Thought**. dx.doi.org/10.1080/09672567.1074713

Kurz, H. D. (2017). **İktisadi Düşünce Tarihi**. Ankara: Heretik.

Kurz, H. D. and Salvadori N. (1995). **Theory of Production. A Long-Period Analysis**. Cambridge: Cambridge University Press.

Kurz, H. D. and Salvadori, N. (eds) (1998). **The Elgar Companion to Classical Economics**, two vols, Cheltenham and Northampton: Edward Elgar.

Kurz, H. D. and Salvadori N. (eds) (2015). **The Elgar Companion to David Ricardo**. Cheltenham and Northhampton: Edward Elgar.

Malthus, T. R. (1798). **An Essay on the Principle of Population**. London: J. Johnson. Pelican Classics Edition. Ed. Anthony Flew. Harmondsworth, U.K.: Penguin, 1970.

Malthus, T. R. ([1820] 1989), **Principles of Political Economy**, Variorum edition, 2 vols, edited by John Pullen, Cambridge: Cambridge University Press.

Malthus, T. R. ([1827] 1971), **Definitions in Political Economy. Preceded by an Inquiry into Rules That Ought to Guide Political Economists in the Definition and Use of their Terms; With Remarks on the Deviations from These Rules in Their Writings**. Reprint 1971, New York: A. M. Kelley.

Marx, K. (1867, 1885, 1894). **Das Kapital**. 3 vols. Hamburg: Meissner. Translated into English as *Capital*. Moscow: Progress, vol. 1: 1954; vol. 2: 1956; vol. 3: 1959.

Marx, K. (1905–1910). **Theorien über den Mehrwert**, ed. Karl Kautsky. Translated into English as *Theories of Surplus Value*. Moscow: Foreign Language Press, 1963.

Mill, J. ([1844] 1965). **Elements of Political Economy**, Third edition, Reprint 1965, New York: A. M. Kelley.

Mill, J. S. ([1848] 1965). **Principles of Political Economy with Some of their Applications to Social Philosophy**, Toronto: University of Toronto Press.

O'Brien, D. P. (1975). **The Classical Economists**, London: Oxford University Press.

O'Brien, D. P. (2004). **The Classical Economists Revisited**, Princeton and Oxford: Princeton University Press.

Opocher, A. and Steedman I. (2015). **Full Industry Equilibrium**. Cambridge: Cambridge University Press.

Petty, W. ([1662] 1986). **A Treatise of Taxes and Contributions**, London Brokes. Reprinted in: C. Hull (ed.) (1899), *The Economic Writings of Sir William Petty*, vol. I. Reprint (in one volume) 1986, New York: A. M. Kelley, pp. 1-97.

Petty, W. ([1690] 1986). **Political Arithmetick**, London: Robert Clarel. Reprinted in: C. Hull (ed.) (1899), *The Economic Writings of Sir William Petty*, vol. I. Reprint (in one volume) 1986, New York: A. M. Kelley, pp. 232-313.

Petty, W. ([1691] 1986). **The Political Anatomy of Ireland**, London: D. Brown and W. Rogers. Reprinted in: C. Hull (ed.) (1899), *The Economic Writings of Sir William Petty*, vol. I. Reprint (in one volume) 1986, New York: A. M. Kelley, pp. 121-231.

Quesnay, F. (1759). **Tableau économique**. Translated into English as *Quesnay's Tableau Economique* (in parallel with the French text). Trans. Marguerite Kuczynski and Ronald L. Meek. London: Macmillan, 1972.

Ricardo, D. (1951–1973). **The Works and Correspondence of**

David Ricardo. Ed. Piero Sraffa with the collaboration of Maurice H. Dobb. 11 vols. Cambridge: Cambridge University Press.

Roncaglia, A. (2005). **The Wealth of Ideas. A History of Economic Thought**. Cambridge: Cambridge University Press.

Samuels, W., Biddle, J. E. and Davis J. B. eds. (2003). **A Companion to the History of Economic Thought**. Oxford: Wiley-Blackwell.

Say, J-B. (1803). **Traité d'économie politique**. Translated into English as *A Treatise on Political Economy*. New York: Kelley, 1971.

Schumpeter, J. A. ([1912] 1954), "Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte", in: **M. Weber (ed.), Grundriß der Sozialökonomie**, Tübingen: J.C.B. Mohr. English translation as *Economic Doctrine and Method: A Historical Sketch*, London: Allen & Unwin.

Schumpeter, J. A. (1954). **History of Economic Analysis**. London: Allen & Unwin.

Screpanti, E. and Zamagni S. (2005). **An Outline of the History of Economic Thought**. Oxford: Oxford University Press.

Smith, A. (1759). **The Theory of Moral Sentiments**. London: Millar. Glasgow Bicentenary Edition. Ed. D. D. Raphael and A. L. Macfie. Oxford: Oxford University Press, 1976.

Smith, A. (1776). **An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**. London: Strahan and Cadell. Glasgow Bicentenary Edition. Ed. R.H. Campbell and A.S. Skinner. Oxford: Oxford University Press, 1976.

Sraffa, P. (1960). **Production of Commodities by Means of Commodities**. Cambridge: Cambridge University Press.

Steedman, I. (1977). **Marx after Sraffa**. London: New Left Books.

Torrens, R. (1815). **An Essay on the External Corn Trade**, London: Hatchard.

Torrens, R. (1818). "Strictures on Mr. Ricardo's Doctrine respecting Exchangeable Value", **Edinburgh Magazine**, October, ss. 335-8.

Torrens, R. (1821). **An Essay on the Production of Wealth. With An Appendix in Which the Principles of Political Economy are Applied to the Actual Circumstances of This Country**, Reprinted 1965, New York: A. M. Kelley.

Torrens, R. (2000). **Collected Works of Robert Torrens**, 8 vols, edited and introduced by Giancarlo de Vivo, London: Thoemmes Press.

Tsoulfidis, L. (2009). **Competing Schools of Economic Thought**. Heidelberg: Springer.

Üçüncü Bölüm

Karl Marx[1]

Eren Kızmızıaltın

Giriş

K. Marx, sosyal bilimlerin mevcut disipliner ayrımları temelinde değerlendirilemeyecek bir kurucu düşünürdür. Marx'ı -bugünün disipliner ayrımlarını temel alarak- "sosyolog", "iktisatçı", "siyaset bilimci" vb. tanımlamak, bir bakıma, çalışmalarının bugünün disipliner ayrımlarına uygun şekilde parçalara ayrılarak incelenmesi anlamına gelir. Böyle bir incelemenin sonucu ise Marx'ın bütüncül teorisinin eksik değerlendirilmesine neden olur. Bu eksik değerlendirmeden kaçınmalıyız.

Marx total bir filozoftur: bütüncül bir teori ortaya koyarak birçok sosyal bilim disiplininin gelişimine ya da dönüşümüne katkıda bulunmuştur. Marx'ın teorisi çoklu ilişki biçimlerini dikkate alan bir yönteme dayanır. Ekonomiye, topluma, felsefeye ve tarihe dair ulaştığı bilgiyi bir arada kullanır. Tarihsel ve toplumsal olan ile ekonomik olanın birbirine bağlı olduğunu

1 Bu çalışmada, 2017 yılında Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde kabul edilen "Rasyonalite-İktisat İlişkisi: W.S. Jevons, K. Marx ve T.B. Veblen'in Farklı/Benzer Rasyonalite Anlayışları Özelinde Bir İrdeleme" başlıklı doktora tezimin ikinci bölümünden yararlandım.

ön varsayım kabul eden bir politik ekonomi sunar. Bu politik ekonomi toplumsal alanı parçalamaz, bütün bir toplumsal alana dair tarihsel bilgi üretir.[2]

Marx ekonomi alanı–toplumsal alan gibi bir ayrım yapmaz, bu alanların bir bütün olduğunu ve bu bütünün tarihsel koşullara göre değiştiğini ortaya koyar. Değişim, insanların (sınıfların) eylemleriyle gerçekleşir. Bu bağlamda politik ekonomi öncelikle bir insan kavrayışı sunar ve buna bağlı yorumlama yapar. İnsanı kavrayıp yorumlarken bütün toplumsal ilişki biçimlerini dikkate alır. Ancak bu kavrayış sadece toplumsal ilişkilerden çıkarsanmaz, bir varlık olarak insanın türsel bir özelliğe, bir "öz"e, bir sabite sahip olup olmadığı da incelenir. Dolayısıyla, Marx'ın politik ekonomisinin ekonomik, toplumsal ve tarihsel bilgiyi nasıl bir arada değerlendirdiğini ortaya koymak için öncelikle insan kavrayışı ortaya konmalıdır.[3]

1. Marx'ta İnsan

Marx'ın insan kavrayışının iki temel bileşeni vardır: I. toplumsal ilişkiler ve tarihsellik ve II. insan özünün var olup olmadığı sorusu.

2 Bu bilgi soyut, sadece anlama ya da anlamlandırmayı içeren bir stok değil, toplumsal olanın değiştirmesinde kullanılacak bir aktif olarak görülür.

3 Burada ikincil kaynaklar veya ikincil kaynakların yorumlama farklılıkları dolayısıyla ortaya çıkan kendi aralarındaki tartışmalar değil, Marx'ın kendi çalışmaları değerlendirilecek ve Marx'ın çalışmaları (erken/geç, genç/olgun gibi) dönemselleştirilmeyecek, hepsine aynı itibar verilecektir. Bu, Marx'ın ilişki biçimlerini farklı çalışmalarda farklı şekillerde ele aldığını görmemek anlamına gelmez. Örnek olarak ilişki biçimlerinin "1844 Elyazmaları" ve "Kapital"de farklı şekilde ele alınmasını verebiliriz: birinci çalışmada yabancılaşmış emeğe merkezi önem atfedilmekteyken ikinci çalışmada üretim ilişkileri ve üretim güçleri arasındaki uyuşma yasasına merkezi önem atfedilmektedir; birinci çalışmada rekabete önem verilmekteyken ikinci çalışmada değer teorisine merkezi önem atfedilmektedir, buna göre rekabet değeri değil piyasa fiyatını açıklar; birinci çalışmada sınıf çatışması yabancılaşmadan türetilmekteyken ikinci çalışmada sınıf çatışması üretim güçleri ve üretim ilişkilerinin düzeyine bağlıdır; birinci çalışmada komünizm, hümanizmin zaferinin politik aracı iken ikinci çalışmada komünizm bir üretim tarzıdır (Godelier, 1972: 129).

1.1. Toplumsal İlişkilerin Esas Belirleyeni: Üretim İlişkileri/Tarzı

Toplumsal ilişkiyi anlayabilmek için öncelikle toplumun ne olduğunun bilinmesi gerekir. Nihayetinde toplumun ilişkiselliği varoluşu üzerinden tanımlanır. Marx için toplum, her şeyden önce sınıflar bütünüdür. Bu sınıflar, toplumda kendi özelliklerine uygun pozisyon alırlar. İster işçi, köylü, kapitalist sınıf olarak isterse işçi, burjuva, küçük burjuva sınıfı olarak tanımlansın, her sınıf, toplumda kendi sınıfsal pozisyonunu gözetir (ya da gözetmelidir[4]), kendi sınıfsal pozisyonuna uygun mücadelelere girer (ya da girmelidir). Yani toplumdaki ilişkiler, sınıfların kendi sınıfsal pozisyonlarını gözetmelerinin bir sonucudur ve birbiriyle bağlantılı hukuki ve siyasi ilişkiler ile maddi ilişkiler biçiminde var olur. Buna göre bir sınıfa dâhil olan insanlar, belirli bir bilincin etkin olduğu hukuki ya da siyasi ilişkiler içerisinde ya da yaşamın sürdürülmesi için gerekli olan maddi üretim ilişkileri içerisinde bir mücadeleye girişirler. Marx'a göre nihayetinde birbirleriyle bağlantılı olan bu ilişkilerden üretim ilişkileri diğer ilişki biçimlerinin yapısını ve işleyişini belirler:

> Ulaşmış olduğum ve bir kez ulaşıldıktan sonra incelemelerime kılavuzluk etmiş olan genel sonuç kısaca şöyle ifade edilebilir: Varlıklarının toplumsal üretiminde, insanlar, aralarında, zorunlu, kendi iradelerine bağlı olmayan belirli ilişkiler kurarlar; bu üretim ilişkileri, onların maddi üretici güçlerinin belirli bir gelişme derecesiyle örtüşür. Bu üretim ilişkilerinin tümü, toplumun iktisadi yapısını, belirli toplumsal bilinç biçimleriyle örtüşen hukuki ve siyasal üstyapının üzerinde yükseldiği somut temeli oluşturur. Maddi yaşamın üretim tarzı, genel olarak toplumsal, siyasal ve entelektüel yaşam sürecini koşullandırır. İnsanların varlığını belirleyen şey, bilinçleri değildir; tam tersine, onların bilincini belirleyen, toplumsal varlıklarıdır (Marx, 2005b: 39).

4 İlerleyen kısımlarda üzerinde durulacağı üzere işçi sınıfı, çeşitli sebeplerle, kendi sınıfsal pozisyonunun gerektirdiği eylemlerde bulunmayabilir. Bu nedenle işçi sınıfı için "her zaman gözetirler" diyemeyebiliriz.

Buradaki ifade genel bir sonuç olarak, yani bütün toplumlar, bütün toplum biçimleri için kullanılabilecek bir ilişki biçimi olarak yorumlanabileceği gibi[5] özel bir sonuç olarak, yani sadece kapitalist toplum için kullanılabilecek bir ilişki biçimi olarak da yorumlanabilir.[6] İlk bakışta birinci yorum makul görünür, zira alıntıda "genel sonuç" ifadesi kullanılmaktadır. Bununla birlikte Marx'ın analizinin konusu kapitalizmdir. Bütün açıklama kapitalizmi kavramaya, yorumlamaya dairdir. Buradan hareketle Marx'ın esasında kapitalizme özgü bir sonuç sunduğu iddia edilebilir. Evet, Marx'ın analizi kapitalizme dairdir ancak feodalizmden kapitalizme geçişi ortaya koyarken ya da kapitalizmden komünizme geçişin koşullarını sunarken de vurguyu üretim ilişkilerine yapar. Toplumun değişmesi öncelikle üretim ilişkilerinin değişmesidir. Dolayısıyla Marx'ın kendisi ele alındığında, birinci yorumun, üstyapı olarak ifade edilen ilişki biçimlerinin

5 Örneğin Althusser ekonominin, tarihin akışını *"son kertede"* belirlediğini söyler. Şöyle açıklar: "Yapı ile üstyapı arasındaki bu özgül ilişkilerin teorik bir hazırlık çalışmasını ve teorik araştırmalarını hâlâ hak ediyor olduğundan hiç kuşkumuz yoktur. Yine de Marx 'zincirin iki ucu'nu bize gayet iyi verir ve araştırmanın bu ikisi arasında sürdürülmesi gerektiğini söyler (...): Bir yandan *(ekonomik) üretim tarzının son kertede belirleyiciliği*; diğer yandan, *üstyapıların görece özerkliği ve özgül etkinlikleri*" (Althusser, 2915: 139-40). Sonraki sayfada şöyle devam eder: "O halde, sonuna kadar gitmek ve bu üstbelirlenimin, tarihin görünüşte tekil, kuraldışı ve sapkın durumlarına (örneğin Almanya) bağlı olmadığını, *evrensel* olduğunu, ekonomik diyalektiğin asla saf halde rol oynamadığını, tarihte üstyapı vs. denen bu mercilerin işlerini bitirdikten sonra saygıyla bir kenara çekildiklerinin ya da Zaman'ı geldiğinde Majesteleri Ekonomi'nin diyalektiğin kraliyet yolu üzerinde ilerlemesine izin vermek için, adeta onun saf fenomeniymiş gibi yok olduklarının hiç görülmediğini söylemek gerekir. Ne ilk anda ne de son anda, 'son kerte'nin tek başına saati asla çalmaz" (Althusser, 2015: 141-2, italikler orijinalinde).

6 Örneğin Sweezy şu yorumda bulunur: "Genel hatlarıyla ifade edilmiş bazı ifadeleri öne çıkarmak yerine Önsöz'ü bir bütün olarak ve bağlamı içinde inceleyecek olursak, Marx'ın genel olarak tarihten değil, kapitalizmden bahsettiği yanılgıya yer bırakmayacak bir açıklıkla görülecektir. Ekonomi politik elbette kapitalizmin ekonomi politiği demekti: Marx bu ifadeyi her zaman bu anlamda kullanmıştır. Bu nedenle, Marx'ın 'genel sonucu'na yol açan diğer toplum biçimlerinin değil, sadece kapitalizmin incelenmesiydi" (Sweezy, 2010: 30). Ayrıca bkz. Sweezy (2007: 27).

kendilerine özgü etkilerinin de olduğunun farkındalığıyla birlikte, daha yerinde olduğu varsayılabilir.[7]

Bu varsayım üzerinden devam edilirse, toplumsal ilişkilerin –hukuki ve siyasal- diğer unsurları üretim ilişkilerinin değişmesine bağlı olarak değiştiğine göre, toplumsal ilişkilerin tarihselliği incelenirken esasen üretim ilişkilerinin tarihselliği incelenmeli, buradan da diğer toplumsal ilişkilere dair çıkarımlarda bulunul-

7 Marx'ın açıklamalarının yorumlanmasında, toplumun değişmesi için öncelikle üretim ilişkilerinin değişmesi gerektiği koşullamasıyla ilgili, üretim güçleri ve üretim ilişkileri arasındaki bağlantıya dair bir öncelik tartışması olduğunu belirtmek gerekir. Bu tartışmada iki temel yaklaşım vardır: üretici güçlerin (işçi ve üretim araçları) gelişiminin üretim ilişkilerini belirlediğini iddia eden yaklaşım –öncelik tezi olarak bilinir- (Cohen, 1978) ve öncelik tezinin geçerli olmadığını iddia eden yaklaşım (Suchting, 1982). Marx'ın aşağıdaki açıklaması üretici güçlerin gelişmesinin üretim ilişkilerini belirlediği savunusuna dayanak olabilir:

"Toplumsal ilişkiler, üretici güçlere sıkı sıkıya bağlıdırlar. Yeni üretici güçler sağlamak için insanlar, kendi üretim biçimlerini değiştirirler; kendi üretim biçimlerini değiştirmek, yaşamını kazanma yollarını değiştirmek için de, bütün toplumsal ilişkilerini değiştirirler. El değirmeni size feodal beyli toplumu verir; buharlı değirmen ise, sınai kapitalistli toplumu" (Marx, 1999: 109).

Yeni üretici güçler sağlamak için üretim ilişkilerinin değiştiği, üretim ilişkilerinin değişmesi için de toplumsal ilişkilerin değiştiği bu silsile, üretim araçlarındaki gelişmenin (el değirmeninden buharlı değirmene geçişin) toplumsal ilişkileri değiştirdiğini söyler. Öncelik tezi bu silsileden hareketle üretici güçlerin üretim ilişkilerini ve dolayısıyla toplumsal ilişkileri belirlediği gibi bir yorumlama yapar. Bu çalışmada öncelik tezinin hatalı bir yorumlama olduğu kabul edilmektedir. Çünkü Marx üretim güçlerinin bütün toplumsal üretim biçimlerinde aynı olduğunu kabul eder –işçi ve üretim araçları. Toplumun ekonomik yapısının farklılaşmasını belirleyen bu üretici güçlerin birbirleriyle nasıl birleştiğidir. Bir diğer ifadeyle üretici güçler değil, üretici güçlerin birbiriyle hangi üretim sürecinde ne şekilde birleştiğidir belirleyici olan: "Toplumsal üretim biçimi hangisi olursa olsun, üretim etmenleri her zaman işçiler ve üretim araçlarıdır. Ne var ki, birbirlerinden ayrılmaları durumunda, her iki etmen de yalnızca potansiyel üretim etmenleridir. Üretimin gerçekleşebilmesi için, bunların gerçekleşmesi gerekir. Toplum yapısının farklı iktisadi çağlarını birbirlerinden ayıran, bu birleşmenin özel gerçekleşme biçimidir" (Marx, 2012: 45). Yani Marx'ın analizinde esas olan üretici güçlerin birleşmesinin gerçekleşme biçimi, üretim tarzı/ilişkileridir.

malıdır. "Toplumsal ilişkilerini maddi üretkenliklerine uygun olarak kuran aynı insanlar, toplumsal ilişkilerine uygun olarak da, ilkeler, düşünceler ve kategoriler üretirler. Bu düşünceler, bu kategoriler, böylece, tıpkı ifade ettikleri ilişkiler gibi, ölümlüdürler. Bunlar *tarihsel ve geçici ürünlerdir* " (Marx, 1999: 109 italik orijinalinde).

Üretimin maddi koşulları fikirlerin, inançların, ilkelerin, kategorilerin, hukuki düzenlemelerin temelini oluşturur. Bu somut temele dayanarak oluşturulan toplumsal ilişkinin diğer biçimleri ise var olan temeli sağlamlaştırma yönünde işlevselleştirilir; söz konusu diğer toplumsal ilişkiler, üzerinde yükseldikleri somut temele uygun bir bilinç yaratmak için kullanılırlar. Zira bilinç bağımsız, kendinde bir şey değildir. Aksine içinde bulunduğu koşullara göre biçimlenir: "Yaşamı belirleyen bilinç değil, tersine, bilinci belirleyen yaşamdır" (Marx ve Engels, 2004: 46).[8] Bu diyalektik bakış açısıyla oldukça yakından ilişkilidir:

> Benim diyalektik yöntemim, Hegelci yöntemden yalnızca farklı değil, onun tam karşıtıdır da. Hegel için insan beyninin yaşam süreci, yani düşünme süreci –Hegel bunu "Fikir" (Idea) adı altında bağımsız bir özneye dönüştürür- gerçek dünyanın yaratıcısı ve mimarı olup, gerçek dünya, yalnızca "Fikir"in dışsal ve görüngüsel (phenomenal) biçimidir. Benim için ise tersine, fikir, maddi dünyanın insan aklında yansımasından ve düşünce biçimlerine dönüşmesinden başka bir şey değildir (Marx, 2004: 27).

Şöyle de ifade edilebilir; üretim ilişkilerinde belirleyici olan sınıf, kendi sınıfsal pozisyonuna uygun bir şekilde, toplumsal ilişkilerin diğer biçimlerine de müdahalede bulunur. Buna göre, hukuki ve siyasi toplumsal ilişkilerin temeli olan bilinç, belirli

8 Birkaç sayfa sonra aynı nedenselliği başka bir şekilde ifade eder:

"Bilinç, demek ki, daha baştan toplumsal bir üründür ve insanlar mevcut oldukları sürece böyle kalır" (Marx ve Engels, 2004: 55).

Başka bir çalışmasında ise şöyle der:

"İnsanların varlığını belirleyen şey, bilinçleri değildir; tam tersine, onların bilincini belirleyen, toplumsal varlıklarıdır" (Marx, 2005b: 39).

bir dönemde hâkim olan düşünce ve fikirler, o dönemdeki üretim ilişkilerinde egemen pozisyonda olan sınıfın maddi koşullara uygun olarak diğer toplumsal ilişki biçimlerine müdahale etmesiyle ortaya çıkan düşünce ve fikirlerdir:

> Fikirlerin, anlayışların, ve bilincin üretimi, her şeyden önce doğrudan doğruya insanların maddi faaliyetine ve karşılıklı maddi ilişkilerine (Verkehr), gerçek yaşamın diline bağlıdır. İnsanların anlayışları, düşünceleri, karşılıklı zihinsel ilişkileri (geistige Verkehr), bu noktada onların maddi davranışlarının dolaysız ürünü olarak ortaya çıkar. Bir halkın siyasal dilinde, yasalarının, ahlakının, dininin, metafiziğinin vb. dilinde ifadesini bulan zihinsel üretim için de aynı şey geçerlidir. Sahip oldukları anlayışları, fikirleri, vb. üretenler insanların kendileridir, ama bu insanlar, sahip oldukları üretici güçlerin belirli düzeydeki gelişmişliğinin ve bu gelişmişlik düzeyine tekabül eden –ve alabilecekleri en geniş biçimlere varıncaya kadar- karşılıklı ilişkilerinin (Verkehr) koşullandırdığı gerçek, faal insanlardır (Marx ve Engels, 2004: 44-5).

Bu konuya ilişkin aynı çalışmanın başka bir yerinde ise şöyle denir:

> Egemen sınıfın düşünceleri, bütün çağlarda, egemen düşüncelerdir, başka bir deyişle, toplumun egemen maddi gücü olan sınıf, aynı zamanda egemen zihinsel güçtür. Maddi üretim araçlarını elinde bulunduran sınıf, aynı zamanda, zihinsel üretimin araçlarını da emrinde bulundurur, bunlar o kadar birbirinin içine girmiş durumdadırlar ki, kendilerine zihinsel üretim araçları verilmeyenlerin düşünceleri de aynı zamanda bu egemen sınıfa bağımlıdır (Marx ve Engels, 2004: 75).

İster hukuki ve siyasi üst yapı olarak ifade edilsin ister zihinsel üretim araçları olarak ifade edilsin çıkarım değişmez: Üretimin maddi koşulları toplumun bütün alanlarına nüfuz eder. Üretim ilişkilerinde egemen olan, toplumun diğer ilişkilerinde de egemen olur ya da egemen olmaya çalışır. Üretim ilişkilerinde belirleyici olan sınıf, toplumu toplum yapan ilişkilerin her alanını kendine uygun bir biçimde tesis eder.[9]

9 Toplumsal ilişkilerin bu nedenselliği, üretimin maddi koşullarının somut

Ayrıca bütün toplumsal ilişki biçimleri tarihseldir. Marx'a göre tarihsellikten yoksun bir anlatı ya da analiz belirli sabitler sunmaya çalışır, ne var ki sabit olarak ortaya koydukları şeylerin kendisi de içinde bulunduğu koşulların, yani tarihin bir ürünüdür. Bu nedenle var olan, var olmuş veyahut var olacak bir olay ya da durum, belirli sabitlere göre değil içinde bulunulan koşullara göre açıklanmalıdır. "Bu tarih anlayışı, idealist tarih anlayışı gibi, her dönemde bir kategori aramak zorunda değildir, ama o, daima tarihin gerçek *zeminine* basar; pratiği fikirlere göre açıklamaz, fikirlerin oluşumunu maddi pratiğe göre açıklar (...)" (Marx ve Engels, 2004: 68 italik orijinalinde). Yani her dönem geçerli olacak bir toplumsal ilişki biçimi yoktur. Belirli bir dönemdeki toplumsal ilişki biçimi, koşulların değişmesiyle birlikte başka bir dönemde yerini başka bir toplumsal ilişkiler biçimine bırakır. Bu tarihselliğin devingenliği yine üretim ilişkilerine bağlıdır. 15. Yüzyılın toplumu 15. Yüzyılda geçerli olan üretim ilişkilerinin, 19. Yüzyılın toplumu ise 19. Yüzyılda geçerli olan üretim ilişkilerinin bir sonucudur.

Toplumsal ilişkiler (üretim ilişkileri, hukuki ve siyasi ilişkiler) Marx'ın insan kavrayışının önemli belirleyicisidir. Bu kavrayışın

temsili olan mülkiyet üzerinden de kurulabilir. Çünkü üretim ilişkileri nihayetinde üretim araçları sahipliği üzerinden kurulur:

"Mülkiyetin değişik biçimlerinin, varoluşun toplumsal koşullarının üzerinde, kendine özgü biçimlenmeleriyle değişik hassasiyetler, illüzyonlar, düşünme tarzları ve yaşam görüşlerinin oluşturduğu koca bir üstyapı yükselir. Sınıf, maddi temellerden ve bunlara tekabül eden toplumsal ilişkilerden hareketle yaratır ve geliştirir bu üstyapıyı. Bunların gelenek ve eğitim yoluyla nüfuz ettiği tek birey, kendi eyleminin esas belirleyici sebeplerinin ve çıkış noktasının oralarda olduğunu tahayyül edebilir" (Marx, 2010: 69).

Başka bir çalışmasında ise şöyle der.

"Her tarihsel çağda mülkiyet, değişik biçimlerde ve birbirlerinden tümüyle farklı toplumsal ilişkiler içinde gelişmiştir. Demek ki, burjuva mülkiyetini tanımlamak, burjuva üretimin tüm toplumsal ilişkilerinin açıklanmasından başka bir şey değildir.

Mülkiyeti, sanki bağımsız bir ilişki, ayrı bir kategori, soyut ve ölümsüz bir düşünceymiş gibi tanımlamak, metafiziğin ya da hukukun kuruntusundan başka bir şey olamaz" (Marx, 1999: 152).

bir diğer belirleyicisi ise insanın türsel bir özellik olarak "öz"ünün var olup olmadığıdır. Marx buna iki farklı cevap vermiştir: I. insan doğası ya da özü denilen şey toplumsal ilişkilerin bir sonucudur yani insanın özsel bir sabiti yoktur ve II. her ne kadar baskılansa ve yönlendirilse de bir insan özü vardır.

1.2. İnsanın Özü= Toplumsal İlişkiler Bütünü

Marx'ın, insanın özü toplumsal ilişkilerin sonucudur cevabına örnek olarak altıncı tezi verebiliriz. Şöyle der:

> Feuerbach, dinsel özü, insan özüne indirger. Ama insan özü, tek tek her bireyin doğasında bulunan bir soyutlama değildir. Bu öz aslında, toplumsal ilişkiler bütünüdür.
>
> Gerçek özün eleştirisine girmeyen Feuerbach, dolayısıyla:
>
> 1. Tarihsel akıştan koparak dinsel duyguyu kendi içinde sabitleştirmek ve soyut-*yalıtılmış*- bir insan bireyini öncülleştirmek zorunda kalır.
>
> 2. O nedenle, bu öz, olsa olsa, "tür" olarak, birçok bireyi *doğal* biçimde birbirine bağlayan içsel, dilsiz genellik olarak kavranabilir (Marx ve Engels, 2004: 23 ve 27, italikler orijinalinde).

Buna göre insan "öz"ü her bireye içkin kendinde bir "öz" değildir. Bu "öz" ilişkisel bir "öz"dür, insanın toplumsal koşullarına bağlıdır. Dolayısıyla insan toplumsal bir varlık olarak ele alınmalı, sabit bir soyuta değil toplumsal ilişkilere bağlı olarak kavranmalıdır. Toplumsal ilişkilerin biçimlendirdiği insan, bu bağlamda, tarihsel olarak, toplumsal ilişkisellikler içerisinde yeniden ve yeniden biçimlenir.[10]

Bu ilişkisellikte, toplumsal ilişkiler insanları biçimlendirirken insanlar da toplumsal ilişkileri biçimlendirir. Şöyle ki; tarihsel

10 Geras, altıncı tezi oldukça farklı okumalara [insan doğası (human nature): değişmezlik- insan tabiatı (nature of man): değişebilirlik olasılığı gibi kavramsal bir ayrım yaparak] tabi tutarak, söz konusu tezde "[G]erçekte insan tabiatı toplumsal ilişkiler bütününce belirlenmiştir, veya insan doğası bu bütün içinde eriyip yok olmuştur" (Geras, 2011: 51) gibi bir önermenin geçersiz olduğunu savunur.

olarak ortaya çıkan toplumsal ilişkiler, bir yandan önceki kuşakların aktarmış olduğu, öte yandan da yeni kuşağın hem değiştirdiği hem de itaat ettiği bir ilişki biçimidir. "Dolayısıyla, ortam ve koşullar insanları yarattığı kadar, insanlar da ortam ve koşulları yaratırlar. Her bireyin ve her kuşağın mevcut veriler olarak buldukları bu üretici güçler, sermayeler, toplumsal karşılıklı ilişki biçimleri toplamı, filozofların "töz" olarak ve "insanın özü" olarak tasarladıkları, göklere çıkardıkları ya da savaştıkları şeyin somut temelidir" (Marx ve Engels; 2004: 68-9). Yani insanlar bir yandan tarihsel koşullara göre biçimlenen toplumsal ilişkiler, üretici güç ve sermaye biçimlerince var edilen varlıklardır, öte yandan varlık koşulları üzerinde etkilidirler. Ancak burada tek tek bireylerden değil sınıflardan bahsedildiğini belirtmek gerekir. Söz konusu olan tekil bireyin kendi varlık koşulları üzerinde etkili olması değil, farklı sınıflardan bireylerin koşulların uygun olup olmamasına göre birlikte hareket ederek varlık koşullarına etkide bulunmasıdır.[11]

İnsanın sabit bir özü yoktur yorumunu destekleyen okumalara müsait başka ifadeler de vardır.[12] Örneğin:

> 18. Yüzyıl peygamberleri için –ki Smith ve Ricardo hâlâ onların omuzları üstünde durmaktadırlar-, bir yandan feodal toplum biçimlerinin dağılmasının, öte yandan 16. Yüzyıldan beri gelişmiş olan yeni üretken güçlerin ürünü olan bu 18. Yüzyıl bireyi, varoluşu geçmişe uzanan bir ideal olarak görünmektedir. Onlar, bunda bir tarihsel sonuç değil, tarihin bir çıkış noktasını görmektedirler, çünkü onlar, bu bireyi, kökeni tarihte olarak değil ama doğa tarafından konumlandırılmış olarak, insan doğası kavramlarına uygun doğal birey olarak değerlendirmektedirler (Marx, 2005b: 238; Marx, 1999a: 22).

Marx burada A. Smith ve D. Ricardo'nun takip ettiği düşün-

11 Hatta Marx, insanı biçimlendiren toplumsal ilişkilerin tarihini sınıf mücadeleleri tarihine indirger: "Bugüne kadarki bütün toplumların tarihi sınıf mücadeleleri tarihidir" (Marx ve Engels, 2008: 22).

12 Gerçi Geras (2011: 9-61) iki önceki dipnotta da belirtildiği üzere, altıncı tezi de oldukça farklı okumalara tabi tutarak, altıncı tezde de bir ucu açıklık görür.

ce biçimini eleştirir. Bu düşünce biçiminde 18. Yüzyıl bireyinin, tarihsel olarak değişen toplumsal ilişki biçimlerinin bir sonucu olarak değil, doğa tarafından konumlandırılmış insan doğası kavramlarına uygun olarak değerlendirildiğini söyler -ki Marx'a göre bu değerlendirme hatalıdır.

Bu alıntı şu şekilde yorumlanabilir: 18. Yüzyılın bireyini toplumsal ilişki biçimlerinin var ettiği tarihsel bir sonuç olarak görmemek ve geçmişin, dolayısıyla geçmiş toplumsal ilişki biçimlerinin insanını 18. Yüzyıl bireyi ile aynı olarak kavramak, 18. Yüzyıl bireyini "insan doğası" kavramlarıyla değerlendirmeye yol açar. Bu değerlendirmenin sonucunda ise 18. Yüzyılın bireyi insan doğasının, yani değişmemenin bir temsili olur. Böyle bir yaklaşımda toplumsal ilişkiler önemli değildir, zira "insan doğası" değişmez. Marx bunu bir yanılsama olarak görür. 18. Yüzyılın bireyi değişmemiş ve değişmeyecek olan bir varlık değil tarihsel bir sonuçtur. "İnsan doğası" yoktur, tarihsel olarak, toplumsal ilişkilerin belirlediği insan vardır.[13]

Bir başka örnek olarak, Proudhon'a üretim ilişkileri bağlamında yaptığı eleştiri verilebilir:

> İktisatçılar üretimin (...) nasıl yapıldığını açıklarlar, ama bizzat bu ilişkilerin nasıl üretildiklerini, yani onları doğuran tarihsel hareketi açıklamazlar (...) İktisatçının malzemesi, insanoğlunun etkin, enerjik yaşamıdır; M. Proudhon'un malzemesi ise, iktisatçıların dogmalarıdır. Ama üretim ilişkilerinin tarihsel hareketlerinin, ki kategoriler bunun teorik ifadesinden ibarettirler, peşini bıraktığımız an, bu kategorilerin içinde fikirlerden, gerçek ilişkilerden bağımsız kendiliğindenci düşüncelerden başka bir şey görmek istemediğimiz an, bu düşüncelerin kaynağını saf aklın hareketine bağlamak zorunda kalırız. Saf, ölümsüz, kişisel olmayan akıl, bu düşünceleri nasıl doğurur? Bunları üretmek için nasıl bir yol izler? (Marx, 1999b: 105).

13 Bununla birlikte şu şekilde de yorumlanabilir: Eleştiri sadece 18. Yüzyıl bireyinin tarihsel bir varlık olmasının yadsınmasınadır -İnsan doğasına değil; 18. Yüzyıl bireyinin doğal birey olarak değerlendirilmesine itiraz edilmektedir.

Marx'a göre Proudhon'un iktisadi ilişkileri, tarihsel hareketi yok sayarak saf akla bağlı açıklaması, politik ekonominin metafizik bir değerlendirmesinden başka bir şey değildir, çünkü bütün varlıklar, dolayısıyla insanlar, tarihsel hareketin ürünüdürler. Ancak Proudhon bunu görmeyerek her şeyi saf akla bağlı olarak açıklar.

Bu alıntı şu şekilde yorumlanabilir: Proudhon'un, iktisadı tarihsel olarak ortaya çıkan toplumsal ilişkileri dikkate almadan açıklaması metafizikle sonuçlanır. Çünkü bütün varlıklar bir tür hareket ile var olur, tarihin hareketi ise toplumsal ilişkileri üretir (Marx, 1999b: 106) ve insan da, tüm özellikleriyle bu ilişkilerin bir ürünüdür. Ancak Proudhon söz konusu ilişkileri dikkate almayarak, bağımsız kendiliğindenci düşünceye dayanır. Sonuçta ise saf akla bağlı metafizik bir izah ortaya çıkar.[14]

Bir başka örnek olarak Bentham'ın faydacı felsefesine yaptığı eleştiri verilebilir:

> Köpeğe neyin faydalı[15] olduğunu bilmek için, köpeğin niteliğinin incelenmesi gerekir. Bu niteliğin kendisi, fayda ilkesinden çıkartılamaz. Bunu insana uygularsak, insanın bütün hareketlerini, eylemlerini, ilişkilerini vb. fayda ilkesi açısından incelemek isteyen bir kimse, önce insan doğasını genel bir çerçeve içerisinde, sonra da her tarihsel çağda değişmiş şekilde ele almak zorundadır. Bentham, bu işi, kısa yoldan çözümlüyor. Kupkuru bir saflıkla, modern bakkalı, özellikle bir İngiliz bakkalı, normal bir insan olarak alır. Bu acayip normal insana ve onun dünyasına faydalı olan her şey, mutlak faydalıdır (Marx, 2004:582, 69 no'lu dipnot).

Bu alıntı şu şekilde yorumlanabilir: Marx, Bentham'ın faydacılığı İngiliz bakkalını veri kabul ederek ortaya koyduğunu,

14 Bununla birlikte şu şekilde de yorumlanabilir: Buradaki eleştiri sadece tarihselliğe vurgu yapmaktadır. İnsanı tarihsel bağlamında ele almak gerekir demek, mutlaka, insanın bütün varlıksal özellikleri tarihsel olarak değişir demek değildir.

15 Bentham'ın felsefesi "faydacı" felsefe olarak bilinir. Ancak referans verilen Türkçe çeviride "yararlılık" kullanılmıştır. Burada "yararlılık" yerine "fayda" tercih edilmiştir.

ancak faydacılığın kendisinin insanın değişmesini dikkate alması gerektiğini, zira "insan doğası"nın ve dolayısıyla (Bentham'ın görüşünde esas belirleyici pozisyonda olan) faydanın içeriğinin değiştiğini, mutlak bir faydadan, yani her çağda geçerli bir fayda ilkesinden söz edilemeyeceğini belirtir. Bir diğer ifadeyle, Bentham'ın merkeze koyduğu bakkal ve bu bakkal üzerinden yorumlamalarda bulunduğu insanlar tarihsel varlıklardır, dolayısıyla fayda ölçütleri değişir. Ne var ki, Bentham İngiliz bakkalını normal bir insan olarak kabul eder, geçmiş ve geleceğe ilişkin bütün değerlendirmeyi de bu bakkalın faydalılık ölçüsü üzerinden yapar. Marx için Bentham'ın faydaya ve insana bu şekilde yaklaşması "burjuva budalalığı"dır.[16]

Buraya kadar alıntılanan ifadeler, altıncı tezde doğrudan, diğerlerinde ise nasıl okunduğuna bağlı olarak, Marx'ın insan kavrayışında "özsel" bir sabitin olmadığı çıkarımını yapmaya olanak verir. Ne var ki, Marx'ın farklı çalışmalarında "insanın özü vardır" çıkarımını yapmaya olanak veren ifadeler de vardır.

1.3. İnsan Özü= Toplumsal İlişkilerin Baskıladığı, Bireye İçkin Bir Özellik

Marx'ın, insan özünün sabit olup olmadığı sorusuna verdiği ikinci cevaba göre insan özü sabittir ancak bu özün kuvveden fiile geçmesinde tarihsellik ve toplumsal ilişkiler rol oynar. Bu ikinci cevaba örneklerden biri Marx'ın komünist topluma dair açıklamasıdır.

Marx özel mülkiyetin ortadan kaldırılması, komünist bir toplumsal yapının kurulmasıyla birlikte insanın varoluş koşullarının kendi "öz"üyle örtüşeceğini söyler. Yani insan aslında bir "öz"e sahiptir ancak mülkiyet ilişkileri bu "öz"ü, varoluş koşullarındaki etkisi nedeniyle baskılar. Bu baskının ortadan kalkmasıyla "gerçek öz" ortaya çıkacaktır:

16 Bununla birlikte şöyle bir yorumlama da yapılabilir. Marx'a göre Bentham'ın hatası "(...) ortak insan doğası fikrini keyfi şekilde genelleştirmesi yoksa buna gönderme yapması değil, zaten insan doğasının ne olduğunu ciddi bir şekilde araştırmaktan kaçındığından dolayı eleştiriliyor" (Geras, 2011: 85).

> Özel *mülkiyetin* (*insani*[17] *kendinin yabancılaşmasının* ta kendisi) *olumlu* kaldırılışı ve bunun sonucu *insani* özün insan tarafından ve insan için gerçek *sahiplenilmesi*; öyleyse kendi için insanın *toplumsal*, yani insani insan olarak bütünsel dönüşü, bilinçli ve daha önceki gelişmenin tüm zenginliğini koruyarak yapılmış dönüşüm olarak komünizm. Bu komünizm, eksiksiz doğalcılık olarak= insancılık, eksiksiz insancılık olarak= doğalcılıktır. İnsan ile doğa, insan ile insan arasındaki karşıtlığın gerçek çözümüdür; varoluş ile öz, nesnelleşme ile kendinin olumlanması, özgürlük ile cins arasındaki savaşımın gerçek çözümüdür (Marx, 2005a: 171-2 italikler orijinalinde).

İnsan bir "öz"e sahiptir ancak üretim ilişkilerinin belirleyici olduğu koşullar, söz konusu özün "etkin" olmasını engeller, insanı insanlıktan uzaklaştırır. "Üretim insanı sadece *meta, insani meta*, meta olarak belirlenmiş insan olarak yaratmakla kalmaz, onu bu tanım uyarınca, fiziki bakımdan olduğu kadar *entelektüel* bakımdan da *insanlıktan uzaklaştırılmış* bir varlık olarak da üretir" (Marx, 2005a: 156 italikler orijinalinde). Burada üretim –üretim ilişkileri, üretim tarzı- derken kastedilen kapitalist üretimdir. (Feodal üretim ilişkileri için de farklı bir ilişkisellik ile bahsi geçen insanlıktan uzaklaştırma söz konusu olmalıdır. Çünkü "gerçek" veya "pür" insanlık komünist toplumsal ilişkilerde mümkün olur.) "İnsanlıktan uzaklaşan", yani kendi "öz"ünden uzaklaşan bir varlık olan insanın "öz"üne dönmesi, kapitalist toplumsal ilişkilerin yerine komünist toplumsal ilişkilerin geçerli kılınmasıyla sağlanacaktır.[18]

17 Referans verilen Türkçe çeviride "insanal" kullanılmıştır. Burada "insanal" yerine "insani" tercih edilmiştir.

18 Ollman (2012: 144), Marx'ta doğal bir varlık olarak (ayrıca belirtmek gerekir ki Marx insanı türsel varlık olarak da tanımlayarak, bu varlıksal özellikleri sıralar. Ollman, doğal varlık olarak insanı incelediği bölümden sonra türsel varlık olarak insanı da inceler) insan anlayışı olduğunu savunarak bunu kavrayabilmenin en kolay yolunun "türüne özgü olduğunu düşündüğümüz her şeyden insanı soyutlamak ve onu henüz bir insan olarak değil ama bir hayvan olarak görmek" olduğunu söyler. Bu açıklama ile komünizmi saf doğalcılık olarak tanımlayarak, "öz"ün bu doğalcılıkta var olacağını söylemek arasında bir paralellik kurulabilir. Zira Ollman (2012: 160-5), sahiplenme ve doğa üzerinden böyle bir ilişki kurar, komünizm ile insan

İnsan burada da toplumsal ilişkilere bağlı olarak tanımlanır ve toplumsal ilişkilere bağlı olarak insanın değiştiği savunulur. Ancak bir ek yapılır; ulaşılması gereken hedef olan komünizmde "yabancılaşmamış" insan var olacaktır. Bu bağlamda insanın bir "öz"ü olduğu kabul edilse bile bu "öz" komünist toplumsal ilişkilerin işlevsel olmadığı koşullarda bir anlam ifade etmez. İnsanın eylemi, dâhil olduğu toplumsal ilişkilere bağlıdır.

İnsan özünün olduğuna dair bir diğer örnek "yabancılaşma teorisi"dir. Bu teori kapitalist toplumsal ilişkilere dâhil olan insan için spesifik bir açıklamadır: kapitalist üretim ilişkileri insanı ürettiği ürüne, üretim etkinliğine, kendisine ve karşısındaki insana "yabancılaştırır".

1.3.1. Kapitalist Üretim İlişkileri-Yabancılaşma İlişkisi

Yabancılaşmanın konusu kapitalist toplumsal ilişkilerdir. Bu bakımdan yabancılaşma, genel insan eylemine dair bir çıkarım yapmaya değil, kapitalist toplumsal ilişkilerin geçerli olduğu koşullarda yaşayan insanlara dair bir çıkarım yapmaya olanak sağlar. Ayrıca emeğin yabancılaşması konu edilir, tüm insanlar için değil işçi sınıfına dâhil olan insanlar için yapılan bir analizdir. Dolayısıyla yabancılaşma, genel olarak eylemde bulunan bireyi değil, spesifik olarak, üretim için gerekli olan emeği tedarik eden işçiyi konu eder.[19]

Yabancılaşma teorisi özel mülkiyeti açıklama çabası bağlamında ortaya konur. Marx'a göre özel mülkiyete yabancılaşmış emeğin çözümlemesinden ulaşırız. Bununla birlikte, analizinde özel mülkiyetin kendisinin yabancılaşmada belirleyici olduğu gibi bir değerlendirme de yapar. Ancak nihayetinde özel mülkiyeti, yabancılaşmış emeğin nedeni değil sonucu olarak görür:

> *Özel mülkiyet* demek ki *yabancılaşmış emeğin*, işçinin doğa ve kendi kendisi ile dışsal ilişkisinin ürünü, sonucu zorunlu vargısıdır.

"öz"ü arasındaki ilişki, sahiplik ve doğa ile olan ilişki bağlamındadır.

19 Benzer bir açıklama için bkz. Ollman (2012: 214-220).

> Öyleyse *özel mülkiyet, yabancılaşmış emek*, yani *yabancılaşmış insan*, yabancı kılınmış emek, yabancı kılınmış yaşam, *yabancı kılınmış insan* çözümlemesinden çıkar.
>
> Gerçi *yabancılaşmış emek* (yabancılaşmış yaşam) kavramını ekonomi politikten *özel mülkiyetin hareketi* sonucu olarak çıkardık. Ama bu kavramın çözümlenmesinden, özel mülkiyet her ne kadar yabancılaşmış emeğin kanıtı, nedeni olarak görünürse de, daha çok bunun bir sonucu olduğu çıkar, tıpkı tanrıların başlangıçta insan anlığındaki sapıncın nedeni değil ama sonucu olmaları gibi. Daha sonra bu ilişki, karşılıklı etki durumuna dönüşür (Marx, 2005a: 150, italikler orijinalinde).

Yabancılaşmış emek ile özel mülkiyet arasında böyle bir nedensellik kurulur ve yabancılaşma dört başlık altında -insanın ürüne, üretim etkinliğine, kendine ve karşısındaki insana yabancılaşması- incelenir.[20] Yabancılaşma biçimleri incelenecek olunursa:

1. Ürettiği ürüne yabancılaşır.

Kapitalist toplum içerisinde işçinin zenginliği, ürettiği zenginlikle, üretimin artmasıyla ters orantılıdır: "Ne kadar çok meta üretirse, o kadar ucuz bir meta olur. İnsanların dünyasının *değersizleşmesi*, nesnelerin dünyasının *değer kazanması* ile orantılı olarak artar" (Marx, 2005a: 140, italik orijinalinde). İşçi, varlığını devam ettirmek ve üretmek için gereksinim duyduğu nesnelere, ürettiği nesneler arttıkça daha az sahip olur. Ürettiği nesne içerisindeki varlığı yok olur, ürettiği nesne kendini üreten varlıktan bağımsız bir varlığa dönüşür, emeğin varlığı olmaktan çıkar:

20 Duménil ve Löwy ile ortak çalışmasında Renault (2011: 164) Marx'ın yabancılaşma teorisinin, Feuerbach, Bauer ve Hess'in yabancılaşma anlayışlarının sentezi olduğunu söyler: "Gerçekten de Marx yabancılaşmış emek kavramını farklı teork kavramları birleştirerek oluşturur. Feuerbach'tan, insanın türsel özünden yoksun kalması ve kendine yabancı olması anlamında dinsel yabancılaşma anlayışını alır. Bauer'den insanın kendi ürününden (Tanrı) baskı görmesi olarak dinsel yabancılaşma anlayışını alır. Hess'ten, araç ve amaç ilişkisinin tersine döndüğü paranın içinde yabancılaşma anlayışını korur. Kendini yitirme ve kendine yabancı olma, kendi etkinliğinin ürününün tahakküme girme ve araçlarla amaçların tersine dönmesi şeklindeki bu üç anlam içinde yabancılaşmış emek söz konusu olacaktır."

Bu olgu sadece şunu dile getirir: Emeğin ürettiği nesne, onun ürünü, *yabancı bir varlık* olarak, üreticiden *bağımsız bir erk* olarak, ona karşı koyar. Emek ürünü, bir nesne içinde saptanmış, bir nesne içinde somutlaşmış emektir, *emeğin nesnelleşmesidir*. Emeğin edimleşmesi, onun nesnelleştirilmesidir. İktisat aşamasında emeğin bu edimleşmesi, işçi için kendi *gerçekliğinin yitirilmesi* olarak, nesnelleşme *nesnenin yitirilmesi* ya da nesneye *kölelik* olarak, sahiplenme *yabancılaşma, yoksunlaşma* olarak görülür (Marx, 2005a: 140, italikler orijinalinde).

İşçinin kendi ürünü içinde yabancılaşması, sadece emeğinin bir nesne, dışsal bir varoluş durumuna geldiği anlamına değil ama emeğin kendi dışında, ondan bağımsız, ona yabancı ve onun karşısında özerk bir erk durumuna gelen bir varlık olarak var olduğu ve nesneye geçirdiği yaşamın, hasım ve yabancı bir yaşam olarak ona karşı çıktığı anlamına da gelir (Marx, 2005a: 141, italikler orijinalinde).

2. Üretim etkinliğine yabancılaşır.

İşçi ürettiği nesneye yabancılaşır ancak bu yabancılaşma sadece nihai nesne, yani ürün içinde görünmez. Üretim etkinliği içerisinde de yabancılaşır. Zira ürün, üretim etkinliğinin sonucundan başka bir şey değildir. İşçinin etkinliğin sonucuna yabancılaşıp, etkinlik aşamasının kendisine yabancılaşmaması söz konusu olamaz. Üretim etkinliği "eylem durumundaki yabancılaşma"dır:

İşçi eğer üretim eyleminin ta içinde kendi kendine yabancılaşmasaydı, kendi etkinlik ürünü ile yabancı olarak nasıl karşılaşabilirdi? Ürün gerçekte etkinliğin, üretimin özetinden başka bir şey değildir. Öyleyse eğer emek ürünü yabancılaşma ise, üretimin kendisinin de eylem durumundaki yabancılaşma, etkinliğin yabancılaşması, yabancılaşmanın etkinliği olması gerekir. Emek nesnesinin yabancılaşması, emeğin etkinliğinin kendi içinde yabancılaşmanın, yoksunlaşmanın özetinden başka bir şey değildir (Marx, 2005a: 143).

3. Kendine yabancılaşır.

Yabancılaşmış emek sonucunda, türsel varlığına da yabancılaşır. Türsel varlık olarak insan sadece kendine özgü özellikler taşır.

Türsel yaşamı üretken yaşama bağlıdır ve "Yaşamsal etkinlik biçimi, bir cinsin tüm özlüğünü, türsel[21] özlüğünü kapsar ve özgür, bilinçli etkinlik, insanın türsel özlüğüdür" (Marx, 2005a: 146). İnsanın türsel varlığı, bilinçli yaşamsal etkinliğidir: "Bilinçli yaşamsal etkinlik insanı, hayvanın yaşamsal etkinliğinden doğrudan doğruya ayırır. İşte o tastamam bundan ve sadece bundan ötürü türsel bir varlıktır. Ya da o sadece ancak türsel bir varlık olduğu için bilinçli bir varlıktır" (Marx, 2005a: 146). Üretim faaliyetinde insan, bilinçli bir varlık olarak, hem ürettikleri hem üretmesindeki amacı hem de üretim biçimi açısından hayvandan farklılaşır:

> Gerçi hayvan da üretir. Arı, kunduz, karınca vb. gibi, kendine bir yuva, barınaklar kurar. Ama o sadece kendisi ya da yavrusu için dolayımsız gereksinme duyduğu şeyleri üretir; hayvan araçsız fizik gereksinme egemenliği altında üretir; oysa insan hatta fizik gereksinmeden bağımsız olarak bile üretir ve ancak ondan bağımsız olduğu zaman gerçekten üretir; hayvan sadece kendi kendini üretir, oysa insan tüm doğayı yeniden üretir; hayvanın ürünü doğrudan doğruya kendi fizik bedeninin bir parçasıdır, oysa insan kendi ürünü ile özgürce karşı karşıya gelir. Hayvan sadece kendi cinsinin ölçü ve gereksinmelerine göre yapar, oysa insan her cinsin ölçüsüne göre üretir ve nesneye her yerde kendi iç doğasını uygulamasını bilir; demek ki insan güzellik yasalarına göre de üretir (Marx, 2005a: 147).

İnsanın söz konusu türsel varlığı, bilinci, yabancılaşmış emek ile birlikte fiziki varlık aracı konumuna düşer. İnsan, fiziki varoluşunu sürdürürken, türsel varlık özelliklerine, entelektüel yetilerine yabancılaşır;

"İnsanın türsel varlığı, doğa kadar onun türsel entelektüel yetileri de ona yabancı bir varlık durumuna, onun bireysel varoluş aracı durumuna dönüşürler" (Marx, 2005a: 148).

4. Karşısındaki insana yabancılaşır.

Yukarıdaki üç yabancılaşma biçiminin sonucu olarak insan in-

21 Referans verilen Türkçe çeviride "cinsil" kullanılmıştır. Burada "cinsil" yerine "türsel" tercih edilmiştir.

sana da yabancılaşır. Çünkü yabancılaşan insan diğer insanlarla ilişkilerini bu yabancılaşma süreçleri bağlamında ortaya çıkan koşullara göre değerlendirir.

"İnsanın kendi emek ürününe, kendi yaşamsal etkinliğine, kendi türsel varlığına yabancılaşmasının dolaysız bir sonucu da şudur: *insan insana yabancılaşmıştır*. İnsan kendi kendisinin karşısında iken, onun karşısında olan *öteki*dir" (Marx, 2005a: 148).

Yabancılaşma teorisine dair iki konunun daha üzerinde durmak gerekir. Birinci konu mülk sahibi sınıfın yabancılaşmasıdır. Yabancılaşmanın, kapitalist üretim ilişkilerine dâhil olan işçi sınıfına mahsus bir teori olduğu ifade edilmişti –ki Marx yabancılaşma teorisini, "1844 Elyazmaları" başlıklı çalışmasında "yabancılaşmış emek" başlığı altında ortaya koyar-. Mülk sahibi sınıfa dair söz konusu başlık altında herhangi bir açıklama yapılmaz. Bununla birlikte başka bir çalışmasında "varlıklı sınıfın" yabancılaşmasından da bahseder. Proleter sınıf için erksizlik, insan dışı bir varoluş olan yabancılaşma, varlıklı sınıf için erke sahip olma, insani bir varoluştur:

> Varlıklı sınıf ile proleter sınıf, aynı insani yabancılaşmayı temsil ederler. Ama birincisi kendini bu yabancılaşma içinde kendi yerinde duyar; bu yabancılaşmada bir doğrulama bulur, kendinin bu yabancılaşmasında kendi öz erkliğini görür ve onda insani bir varoluş görünüşüne kavuşur; ikincisi, kendini bu yabancılaşmada kendi erksizliğini ve insan dışı bir varoluş gerçekliğini görür (Marx ve Engels, 2009: 60-1).

İkinci konu ise yabancılaşmadan kurtuluştur. Yabancılaşmadan kurtuluş imgesi, aslında, *1844 Elyazmaları* başlıklı çalışmasındaki komünizm anlatısında örtük olarak mevcuttur ancak yabancılaşma ile doğrudan ilişkilendirilerek ortaya konmaz. Bununla birlikte *Kutsal Aile* balıklı çalışmada yabancılaşmadan kurtuluş açık bir biçimde ortaya konar. Kurtuluş, yabancılaşmaya yol açan unsurların kaldırılmasına bağlıdır:

> Onların [Manchester ve Lyon atelier'lerinde çalışan komünist işçiler] mülkiyetin, sermayenin, paranın, ücretli emeğin vb. hiç

de kendi imgeleme yetilerinin yalın yaratıları değil ama varlıklarının yabancılaşmasının çok pratik, çok somut sonuçları olduklarını, öyleyse insanın sadece *düşüncede*, sadece *bilinçte* değil ama yığın *varlığında* da, yaşamda da insan durumuna gelmesi için, onların da pratik, somut biçimde kaldırılmaları gerektiğini bilirler (Marx, 2005a: 83, italikler orijinalinde).

Buna göre yabancılaşmadan kurtuluş, yabancılaşmayı var eden bütün ilişki biçimlerinin ortadan kalkmasıyla mümkündür –ki bu komünist toplumsal ilişkilerin etkin olması demektir. Bunun için ise iki pratik koşulun ortaya çıkması gereklidir:

Filozofların anlayabilecekleri bir terim kullanmak gerekirse, bu 'yabancılaşma' doğaldır ki, ancak iki pratik koşulla ortadan kaldırılabilir. Yabancılaşmanın 'katlanılamaz' bir güç, yani insanın ona karşı devrim yaptığı bir güç haline gelmesi için, onun insanlığın büyük bir çoğunluğunu tamamen 'mülkiyetten yoksun' hale, ve aynı zamanda, gerçekten mevcut olan bir zenginlik ve kültür dünyasıyla çelişkili hale getirmesi gereklidir (Marx ve Engels, 2004: 61).

Bu teori, kapitalist toplumsal ilişkilere dâhil olan insanı –işçiyi- konu eden spesifik bir açıklamadır ve bu açıklamada kullanılan "türsel" ifadesinin kendisi, dolaylı olarak da olsa, öze referansta bulunur. Zira türsel bir özelliğin olması, türü var eden bir payda olarak özün olmasını gerektirir. Bununla birlikte yabancılaşma teorisinde de insan tarihsel toplumsal ilişkilerce biçimlenen bir varlık olarak görülmektedir, belirli bir toplumsal ilişki biçimine referans vardır.

İnsan özü olduğuna dair son örnek "çıkar"dır. Çıkar Marx'a göre her ne kadar fiili durumu değişse de insanın her eyleminin temel güdüsüdür.

1.3.2. İnsanı Eyleme Geçiren Güdü Olarak Çıkar

Marx için çıkar, insanı eyleme geçiren temel güdüdür. Dolayısıyla bu güdü her insanda, her toplumsal ilişkide, tarihin her aşamasında var olan (ancak fiili dışavurumu koşullardan etkile-

nen) bir sabittir, "özsel özellik"tir: "Demek ki gerçek bağı siyasal yaşam tarafından değil, ama sivil yaşam tarafından oluşturulan burjuva toplum üyelerini birleşik tutan şey, *doğal zorunluluktur*, ne kadar yabancılaşmış görünürlerse görünsünler insanın *özsel özellikleridir, çıkardır*" (Marx ve Engels, 2009: 174-5, italikler orijinalinde).

Çıkar, burjuva toplumunu bir arada tutan bir unsur olmasının yanı sıra her ne kadar yabancılaşmış da olsa özsel özellik olarak tanımlanır. Özsel özellik olarak tanımlanması, çıkarın, sadece belirli bir dönem ve/veya belirli bir yerde geçerli bir özellik olmadığı anlamına gelir. Bununla birlikte her yerde ve her zaman aynı çıkardan da bahsedilmez, niteliği toplumsal ilişki biçimlerine göre değişen bir çıkardır söz konusu olan. Ayrıca çıkar, iş bölümüne bağlı olarak değişir, yani kapitalist toplumsal ilişkiler içerisinde sınıfsal bölünmelere göre konumlanan birey ile sınıfsız komünist toplumsal ilişkiler içerisinde konumlanan bireyin çıkarı farklıdır.[22] Bir bakıma fiili dışavurumu koşullara göre biçimlenen bir sabittir. Örneğin kapitalist toplumsal ilişki içerisinde, işçi sınıfı ile burjuvazinin ya da küçük burjuvazinin çıkarı aynı değildir.[23]

Yapılan açıklamalar dikkate alındığında Marx'ın insan özüne dair birbiriyle örtüşmeyen ifadelerde bulunduğu iddia edilebilir. Altıncı Tez'de "(...) öz aslında toplumsal ilişkiler bütünüdür" (Marx ve Engels, 2004: 23 ve 27) der. Bu ifade dikkate alınırsa, "öz"ün her bireye içkin, kendinde bir öz olmadığı yönünde bir yorumda bulunulabilir. Öte yandan komünizm, yabancılaşma veya çıkara dair ifadelerini dikkate alınırsa, her bireye içkin kendinde bir öz olduğu yönünde bir yorumlama yapılabilir. Her iki yorumlama da, dikkate aldığı açıklama bakımından makul

22 Dahası iş bölümünün sonucu olan toplumsal sınıfların kendilerine ait bir kolektif çıkarı ve aynı toplumsal sınıfın bireylerinin kendilerine ait özel çıkarı vardır.

23 Ek olarak burjuvazi ya da işçi sınıfına dâhil olan her bireyin özel çıkarı da vardır ve bu çıkar dâhil olduğu sınıfın kolektif çıkarı ile örtüşmeyebilir.

görünür. Veyahut örtüşmezlik değil de, Fromm (2014: 48), Geras (2011: 24) veya Ollman'da (2012: 144) iddia edildiği gibi Marx'ta, hem insanın değişmesine hem de değişmeyen özelliklerine vurgu vardır da denilebilir.[24]

Buraya kadar yapılan açıklamalar ışığında, Marx'ta insan, sabit bir özü olsun ya da olmasın, eylemi, davranışı somut koşullara (yani toplumsal ilişkilere, daha spesifik olarak ise maddi ilişkilere) göre değişen toplumsal bir varlık olarak ele alınır ve bu insan için çıkar eylemin temel güdüsüdür denilebilir. Bununla birlikte eyleminin ya da davranışın temel güdüsü olan çıkarın fiili dışavurumu koşullara göre değişir. Yani insan her yerde ve her zaman çıkar bağımlı hareket etmekle birlikte çıkar algısı somut koşullara, toplumsal ilişkilere göre değişir. Kısacası insan bütün bu ilişkiler bağlamında, yeniden ve yeniden biçimlenen bir varlıktır. Bu varlık yaşam koşullarında, düşünsel dünyasında, istek ve arzularında, esasen üretim ilişkilerinin belirleyici olduğu bir dizi toplumsal ilişki biçimine bağlıdır. Söz konusu ilişki biçimlerinin değişmesi demek, varlığın eylemini biçimlendiren koşulların ve çıkarın kavranmasının değişmesi demektir. Marx'ın ifadesiyle, üretim biçimi el değirmeni olan toplumsal ilişki biçiminin insanı ile üretim biçimi buharlı değirmen olan toplumsal ilişki biçiminin insanı aynı değildir.

Peki bu insanın politik ekonomi teorisine yansıması nasıldır? Yani insanın bu biçimde kavranması nasıl bir politik ekonomi ortaya çıkarmıştır? Bu sorular Marx'ın rasyonalite anlayışı üzerinden cevaplandırılabilir.

---

24 Leopold (2007: 224) da, Marx'ta insanın hem –insan doğasına referanslatarih boyunca ve kültürler arasında istikrarlı evrensel özellikler hem de tarihsel ve kültürel farklılıklardan yansıyan çeşitli özelliklerce karakterize edildiğini iddia eder.

Sayers ise Geertz'e (1993: 49) referansla "kültürden bağımsız insan doğası diye bir şey yoktur" der.

2. Rasyonalite ve Marx'ın Politik Ekonomisi [25]

Marx'ın rasyonalite anlayışının politik ekonomideki karşılığı tüketim ve üretim üzerinden değerlendirilebilir. Bu değerlendirme bireyler ve bireylerin dâhil olduğu sınıfların rasyonalitesi ve bunun politik ekonomideki -tüketim açısından- karşılığı ile kapitalist üretim ilişkilerinde üretim kararını veren sınıf olan kapitalistin rasyonalitesi ve bunun politik ekonomideki –üretim açısından- karşılığı olarak ikiye ayrılarak yapılabilir.

Bireyin ve bireylerin dâhil olduğu sınıfların rasyonalitesine bakışının üç sacayağı vardır.

Birincisi, toplumsal ilişkilerin var ettiği ve koşullandırdığı sınıfsal ilişkiler ve çıkardır.[26] Bireyin rasyonalitesine dair esas güdü çıkardır ancak bu çıkarın kendisi de ilişkiseldir, üyesi olduğu sınıfın çıkarıdır. Çünkü bireyler atomik olarak ele alınmamalıdır, toplumsal bir varlıktır, belirleyici olan, "(...) insanın, Aristoteles'in dediği gibi politik bir hayvan olmasa bile, her durumda, toplumsal bir hayvan olmasıdır" (Marx, 2004: 317) ve bütün toplumlar sınıfsal bölünmelere tabidirler: "Bugüne kadarki bütün toplumların tarihi sınıf mücadeleleri tarihidir" (Marx ve Engels, 2008: 22). İnsanın toplumsal bir hayvan olması ve toplumun sınıfsal ilişkilerin merkeze alınarak kavranması nedeniyle, Marx'ın teorisinde toplumsal ilişkilerin yapısı, çıkar güdüsünü

25 Marx ve Rasyonalite ilişkisini ele alan birçok çalışma vardır. Örneğin bkz. Wilson (2004), Màrkus (1979; 1980), Khalil (1990), Deutschmann (1998), Feenberg (2010). Bu çalışma ilişkiyi söz konusu çalışmalardan farklı bir şekilde ele almaktadır.

26 Çalışmada sınıfsal ilişkilerin belirleyici pozisyonda olduğu birey rasyonalitesinden bahsedilmekte. Ancak sınıf rasyonalitesinin, kolektif eylemin başarı veya başarısızlığı bağlamında değerlendirildiği bir literatür de söz konusudur. Bu literatürdeki ana tartışma konusu, devrimci eylemin öznesi pozisyondaki işçi sınıfından bireylerin eyleme geçip geçmeyeceğidir ve bu tartışma mahkûm açmazı üzerinden yapılmıştır. Kolektif eylem üzerinden yapılan tartışmalar için bkz. Olson (1965), Roemer (1978: 1979), Buchanan (1979), Booth (1978), Edel (1979), Sabia (1988). Ayrıca bkz. Elster (1985: 359-366).

belirleyen saik[27] olur denilebilir. Bireyin çıkar ve amaçlarının herhangi bir rasyonel hesaplaması bu saike, toplumsal ilişkilere bağlı olarak devinir. Çıkar sabit rasyonellik kriteri olmakla birlikte, bireyin çıkar algısı toplumsal ilişkilerce biçimlenir.

İkincisi, "var olan" –kapitalist üretim ve mülkiyet ilişkileriile "var olması gereken" –komünist üretim ve mülkiyet ilişkileri- ayrımıdır. Çünkü Marx'ın açıklaması bir bakıma siyasal bir çıkarımdır ve bu çıkarımın kendisi eylemlerin yorumlanmasında dikkate alınır.[28] Marx, "var olanın" bilinç yönlendirici sonuçlarının olduğunu teorik ve siyasal bir çıkarımla –ki bunlar iç içe geçmiştir- ortaya koyar. Var olanın "gerçekliği", "hakikati", "doğru olanı" maskelediğini iddia eder, var olan ilişkisellik sorgulanır, "doğru" inşa edilmeye ya da bulunmaya çalışılır. Bu sebeple eylemleri yaşandığı haliyle kabul etmeyip sorgulamaya tabi tutar. Değerlendirme kriteri olarak çıkarı kabul etmekle birlikte bireyin söz konusu kriteri toplumsal ilişkiler nedeniyle "yanlış" ele aldığı ya da alabileceği yorumlarında bulunur.

Üçüncüsü ise birey sınıfsal bir varlık olduğu için bütün bireylerin aynı şekilde değerlendirilmeyeceğidir. Davranışı (eylemi) farklı sınıflara göre incelenmelidir. Kapitalizm özelinde konuşacak olursak inceleme, burjuvazi, işçi sınıfı ve küçük burjuvazi sınıfları temelinde yapılabilir. Bu sınıfların kendi özellikleri vardır. Burjuvazi, büyük kapitalist birey ya da birey grupları olarak üretim araçlarına sahiptir ve iktisadi artığın dağıtımı ve yaratımına karar verir. İşçi sınıfının bireyi, toplumsal üretim sürecine dâhildir ancak üretim araçlarına sahip olmaması nedeniyle kendi talihini belirlemede herhangi bir güce sahip olmaz. Küçük burjuvazinin üretim araçlarıyla ilişkisi, kendi işyerine sahip olması ya da profesyonel çalışanlar olması biçimindedir, topluma ilişkin olmasa da kendi iktisadi ve toplumsal durumlarını

27 Buradaki saik-güdü kavramsal ayrışmasında saik, güdüyü belirleyen unsur olarak tanımlanmaktadır.

28 Çıkar ile siyasal çıkarım arasındaki ilişki için bkz. Marx ve Engels (2004: 59, 65, 77).

etkilemeye yönelik kısmi güce sahiptir (Roemer, 1978: 150-1). Bireyin eylem ve davranışları dâhil olduğu toplumsal ilişkilere ve söz konusu toplumsal ilişkilerdeki pozisyonlarına göre değişir. O halde bu üç farklı sınıf ve mensupları, kendi sınıfsal özellikleri temelinde eylemde bulunur. İşçi sınıfının bireyi ile burjuvazi ya da küçük burjuvazi sınıfının bireyinin eylem ve davranışları farklıdır. (Nihayetinde işçi sınıfının bireyi, kapitalist üretim ilişkileri içerisinde, üretim araçlarına sahip olmaması nedeniyle, diğer iki sınıfın bireylerine göre kendi yaşam koşullarını belirleme konusunda dezavantajlı konumdadır.)

Bu üç özellik, yani Marx'ın kapitalizmdeki sınıfsal ilişkilere ve bilince dair görüşleri bir arada düşünülürse, o halde, güdüyü devindiren saikin –toplumsal ilişkiler- üretim araçlarına sahip olmayan işçi sınıfının bireyinin eylemini "yanlış" yönlendirebileceği söylenebilir. Zira bireyin çıkar ve amaçlarının herhangi bir rasyonel hesaplaması bu saike, toplumsal ilişkilere bağlı olarak devinir ve kapitalist toplumsal ilişkiler işçi sınıfının bilincini ve dolayısıyla çıkar algısını yönlendirebilir. Burjuvazi veya küçük burjuvaziye dâhil olanların ise çıkarı kapitalist üretim ilişkilerinin devam etmesidir. Bu sınıfın bireyleri mevcut koşullarda kendi çıkarlarına uygun eylemde bulunurlar.

Sonuç olarak Marx'ta birey rasyonalitesi şöyle özetlenebilir. Birey, atomik bir varlık değil toplumsal bir varlık olarak ele alınır, sınıfsal ilişkiler bağlamında kavranır. Bireyin rasyonalitesinin esas güdüsü çıkardır ve her bireyin, sınıflı toplumlar özelinde, kendi sınıfsal pozisyonuna bağlı bir çıkarı vardır. Her birey kendi çıkarına ve kendi çıkarı sınıfsal çıkara bağlı olduğuna göre sınıfsal çıkarına en uygun biçimde eylemde bulunmak ister. Söz konusu çıkarı, refahını olabilecek en iyi hale getirmek olarak tanımlarsak, birey refahını en iyi hale getirecek araçları kullanmaya çalışır. Ancak çıkar toplumsal ilişkiler içerisinde işlevselleşir. İnsan her yerde ve her zaman çıkar bağımlı hareket etmekle birlikte çıkarın kavranması toplumsal ilişkilere bağlı olarak değişir. Toplumsal ilişkiler nedeniyle, egemen pozisyonda olan sınıf veya

sınıflar –bilince müdahale edebilmeleri dolayısıyla-, egemen pozisyonda olmayan sınıf veya sınıfların çıkarını maniple edebilir, bireylerin kendi çıkarlarının aleyhine eylemde bulunmalarını sağlayabilirler. Sınıfsız bir toplumda ise sınıflı toplumda ortaya çıkan çıkar çatışması ve egemen sınıfın diğer sınıfın çıkarlarını, zihinsel ve fikirsel müdahalelerle maniple etmesinin koşulları ortadan kalkacaktır.

Bu rasyonalite anlayışının politik ekonomi teorisine yansımasını anlayabilmek için öncelikle üretim, bölüşüm, değişim ve tüketim arasındaki ilişkiye bakılmalıdır:

> Üretim, gereksinimlere karşılık veren nesneleri yaratır; bölüşüm, bunları toplumsal yasalara uygun olarak bölüştürür; değişim, bu bölüştürülen şeyi yeniden bölüştürür, ama bu ikinci bölüşme bireysel gereksinimlere uygun olarak gerçekleşir; ve ensonu, tüketimde ürün, bu toplumsal hareketin dışına kaçar ve tatmin ettiği bireysel gereksinimin konusu ve doğrudan hizmetçisi olur. Üretim, böylece, hareket noktası olarak, tüketim ise bitiş noktası olarak belirir, bölüşüme ve değişime gelince, bunlar, orta süreçtir ki, bu da kökeninde toplumun bulunduğu uğrak olan bölüşüm ve kökeninde bireyin bulunduğu uğrak olan değişim olmak üzere ikili bir nitelik taşır (Marx, 2005b: 244-5 ve Marx, 1999a: 27).

Üretim ile tüketim birbirinin olmazsa olmazıdır. Aralarında karşılıklı bir ilişki vardır. Birbirlerini karşılıklı olarak belirlerler:

> Öyleyse üretim, 1. ona maddesini sağlayarak; 2. tüketimin tarzını belirleyerek; 3. tüketicide ilkten basit olarak nesneler biçiminde ürün gereksinimleri yaratarak, tüketimi üretmektedir. Üretim demek ki, tüketimin nesnesini, tüketim tarzını, tüketim güdüsünü yaratmaktadır. Aynı biçimde, tüketim, üretimin amacını belirleyici bir gereksinim biçiminde olmasını sağlayarak üreticinin yeteneğini kışkırtır (Marx, 2005b: 249 ve Marx, 1999a: 30).

Bu karşılıklı belirlenimi aklıda tutarak, bir başka konunun, üretim denilenin incelenmesinin nereden başlanması gerektiğine de bakmak gerekir. Marx'a göre üretimin incelenmesinde öncelikle bölüşüm ilişkilerine bakılmalıdır:

Birey bir nesneyi üretir ve onu tüketerek, kendine geri döner, ama bunu, kendini yeniden-üreten ve üretken birey olarak yapar. Böylece tüketim, üretimin bir uğrağı olarak görünür.

Ama toplumda üreticiyle ürün arasındaki ilişki, bu sonuncusu tamamlanır tamamlanmaz bir dış ilişkidir, ve ürünün özneye dönüşü, onun öteki bireylerle ilişkilerine bağlıdır. O, doğrudan ürünün sahibi olmaz. Ne de ürünü doğrudan mülk edinme, üreticinin toplum içinde üretimde bulunurken güttüğü amaçtır. Üretici ile ürün arasına, toplumsal yasalarla üreticinin ürün kitlesindeki payını belirleyen ve böylece üretim ile tüketim arasına yerleşen bölüşüm girer (Marx, 2005b: 251 ve Marx, 1999a: 31-2).[29]

Bölüşüm, hem ürünlerin bölüşümü, hem üretim araçlarının bölüşümü hem de bireylerin belirli üretim ilişkileri altında ayrılmasıdır ki ürünlerin bölüşümü, üretim süreci içerisinde bulunan ve üretim yapısını belirleyen bölüşümün sonucudur (Marx, 2005b: 253-4 ve Marx, 1999a: 33-4). Bu sebeple üretimi incelerken öncelikle üretim araçlarının bölüşümüne bakılmalıdır:

Üretimin başlangıç noktasının, zorunlu olarak, üretim araçlarının belli bir bölüşümünde olduğu iddia edilirse, ve bölüşümün hiç değilse bu anlamda üretimden önce geldiği, onun önkoşulunu oluşturduğu söylenirse, buna karşılık olarak, üretimin fiilen kendi belirlenimleri ve ön koşulları olduğu ve bunların da onun etkenlerini oluşturduğu ileri sürülebilir. Bu etkenler, başlangıçta doğal veriler gibi görünebilirler. Üretim sürecinin kendisi, bu doğal verileri, tarihsel veriler biçimine sokar ve, bunlar, bir süre için üretimin doğal önkoşulları gibi görünürlerse de başka bir dönemde, onun tarihsel sonuçları haline gelmişlerdir. Bunlar üretimin kendi çerçevesi içerisinde durmadan değişirler (Marx, 2005b: 254 ve Marx, 1999a: 34).

29 Bölüşüm ilişkilerine dair, Kapital başlıklı çalışmasının üçüncü cildinde ise şöyle der: "Demek ki, bölüşüm ilişkileri denilen ilişkiler, üretim sürecinin, tarih içerisinde belirlenmiş özgül toplumsal biçimlerine ve, insan yaşamının yeniden-üretim sürecinde, insanların karşılıklı ilişkilerine tekabül eder ve ondan doğar. Bu bölüşüm ilişkilerinin tarihsel niteliği, yalnızca bir yönünü ifade ettikleri üretim ilişkilerinin tarihsel niteliğidir. Kapitalist bölüşüm, öteki üretim tarzlarından doğan bölüşüm biçiminden farklıdır, ve her bölüşüm biçimi, kendisinden doğduğu ve kendisine tekabül ettiği, özgül üretim tarzı ile birlikte ortadan kalkar" (Marx, 2003: 774).

Yani üretim, tüketimin sadece nesnesini değil ayrıca tarzını ve güdüsünü de yaratmakla birlikte, kendisi üretim araçlarının bölüşümünce –ki bu bölüşüm doğal değil tarihseldir- belirlenir. Dolayısıyla üretim ilişkilerinin yapısı, bir diğer ifadeyle üretim araçlarının bölüşümü, tüketim ilişkilerini belirler. Tüketimde bulunan birey, bu bağlamda, üretim ilişkilerinin belirlediği bir tarzda ve üretim ilişkilerinin belirlediği bir güdüye bağlı olarak tüketimde bulunur. O halde bireyin tüketiminin rasyonalitesi, üretim araçları sahipliği dikkate alınarak ortaya konulan sınıfsal ilişkilere göre değerlendirilmelidir.

Bu açıklamadan hareketle sınıfların, örneğin işçi sınıfının kapitalist üretim ilişkileri içerisindeki tüketiminin rasyonalitesi değerlendirilecek olunursa, Marx, kapitalist üretim ilişkilerini incelerken emekçinin iki yönlü tüketimde bulunduğunu söyler:

> Emekçinin tüketimi iki yönlüdür. Üretim sırasında, emeğiyle üretim araçlarını tüketir ve bunları, yatırılan sermayeden daha değerli ürünlere dönüştürür. Bu, üretici tüketimdir. Ve aynı zamanda da, emek-gücünün, onu satın alan kapitalist tarafından tüketilmesidir. Öte yandan, emekçi, emek-gücü için kendisine ödenen parayı geçim araçlarına çevirir: bu, onun bireysel tüketimidir. Emekçinin üretken tüketimi ile bireysel tüketimi, demek ki, tamamen birbirinden farklıdır. İlkinde emekçi sermayenin devindirici gücü olarak iş görür ve kapitaliste aittir. İkincisinde kendisine aittir ve üretim faaliyetleri dışında kendi gerekli yaşamsal işlevlerini yerine getirir. Birincinin sonucu ile kapitalist yaşar, ikincininki ile işçi (Marx, 2004: 545-6).

Emekçinin tüketimi üretken ve bireysel olarak ikiye ayrılır, sırasıyla üretim araçlarının tüketimi ve geçim araçlarının tüketimi. Emekçi, kapitalist üretim ilişkileri içerisinde, üretim araçlarını tüketerek –kullanarak- kapitalist için gerekli olan ürünleri üretir, geçim araçlarını tüketerek –kullanarak- ise biyolojik varlığının devamlılığını sağlar, dolayısıyla, üretken tüketimiyle kapitalist, bireysel tüketimiyle ise kendi yaşamı için gerekli olanı yapar. Üretken tüketim ürün üretimi, bireysel tüketim ise emekçinin kaslarının, sinirlerinin, kemiklerinin üretimi ve yeniden

üretimidir (Marx, 2004: 546). Emekçinin bireysel tüketimi emekçi açısından üretken tüketim değil iken, kapitalist açısından, farklı bir bağlamda da olsa, üretken tüketimdir:

> Aslında, emekçinin bireysel tüketimi, kendisi yönünden üretken olmayan bir tüketimdir, çünkü, bu, yalnızca gereksinme içindeki bir bireyi yeniden üretmektedir; oysa bu, kapitalist ve devlet için üretken bir tüketimdir, çünkü bu, onların servetini yaratan gücü üretmektedir.
>
> Bunun için, toplumsal açıdan bakıldığında, işçi sınıfı, emek sürecine doğrudan katılmadığı zaman bile, tıpkı sıradan bir emek aracı gibi sermayenin tamamlayıcı bir parçasıdır. Bireysel tüketimi bile, belli sınırlar içinde, üretim sürecinde bir etmendir. Ne var ki, bu süreç, kendinden bilinçli araçları yüzüstü bırakmalarını önlemek için gerekli önlemleri alır ve bunların ürettikleri ürünleri daha biter bitmez onların bulunduğu kutuptan sermayenin bulunduğu karşı kutba taşır. Bireysel tüketim bir yandan bunların varlıklarını sürdürmelerini ve yeniden-üretilmelerini, öte yandan da yaşamak için gerekli tüketim maddelerini yok ederek işçilerin, emek pazarında sürekli boy göstermelerini sağlar. Romalı köle prangaya vurulurdu, ücretli emekçi sahibine, görünmeyen bağlarla bağlanır (Marx, 2004: 547-8).

Buna göre, kapitalist üretim ilişkileri içerisinde, emekçinin bireysel tüketimi, kendisi yaratıcı güç olduğu için, kapitalist açısından üretken bir tüketimdir. Ayrıca üretim, bölüşüm ve işbölümünün sonucunda emekçinin tüketimi, sistemin bağımlılık ilişkilerinin bir sonucu olur. Üretim araçlarına sahip olmayan ve hatta kendisi, diğer üretim araçlarını, ürün üretmek için işlevselleştiren bir "belirleyici" üretim aracı pozisyonunda olan emekçi, yaptığı tüketimde kendini ve sistemi yeniden üretir.

İşçi sınıfı, ister bireysel ister üretken olsun tüketiminde sistemin gereksinimine uygun hareket eder. Bu, tercihin değil üretim ilişkilerinin bir sonucudur. Söz konusu üretim ilişkilerine, Romalı köle gibi prangaya vurulmasa da başka biçimlerde bağlıdır. Bu bağlar tüketim içerisinde yeniden üretilir. Tüketimi söz konusu bağımlılık ağlarınca yönetilir, mevcut sistemi yeniden

üretecek bir tüketimi vardır. Tüketimdeki rasyonalitenin, kendi çıkarını gözeten bir rasyonaliteye dönüşmesi, teorik olarak, üretim ilişkilerinin değişmesine bağlıdır. Buna karşılık burjuvazi ya da küçük burjuvazinin tüketimi, mevcut üretim ilişkileri bağlamında düşünüldüğünde, kendi çıkarlarınadır. Çünkü mevcut sistemi yeniden üretmek, mevcut sistemin devamlılığını gözetmek, bu iki sınıf için araçsal rasyonel bir eylemdir. Bir diğer ifadeyle, tüketimde bulunan birey, üretim ilişkilerinin belirlediği bir tarzda ve üretim ilişkilerinin belirlediği bir güdüye bağlı olarak tüketimde bulunduğuna göre, mevcut üretim ilişkilerinin yeniden-üretimini sağlayacak tarzda, buna uygun bir güdüyle tüketimde bulunmak, mevcut üretim ilişkileri kendi çıkarına olan sınıflar için rasyoneldir.

Bireylerin dâhil olduğu sınıfların rasyonalitesi ve bunun politik ekonomideki karşılığı yukarıdaki ilişkiler bağlamında var olmaktadır. Şimdi (kapitalist üretimin karar vericisi pozisyonundaki) kapitalistin rasyonalitesi ve bunun politik ekonomideki karşılığı incelenebilir.

Marx'ın kapitalist rasyonalitesine ilişkin açıklaması "değer" ile yakından ilişkilidir. Marx, kapitalistin iki amacı olduğunu söyler:

> Kapitalistimizin gözünde iki amaç vardır: önce, değişim-değeri olan bir kullanım-değeri üretmek ister, yani satılacak bir mal, bir meta üretmek ister; sonra, değeri, üretiminde kullanılan metaların toplam değerlerinden daha fazla olan bir meta üretmek ister; yani ürettiği şeyin değeri, serbest piyasadan satın aldığı üretim araçları ve emek-gücünden fazla olmalıdır. Amacı, yalnız kullanım-değeri değil, değer üretmektir; yalnız değer değil, aynı zamanda artı değer üretmektir (Marx, 2004: 188).

Başka bir çalışmasında ise şöyle der: "Şurasını hiç unutmamak gerekir ki, bu artı-değerin üretimi –ve bunun bir kısmının tekrar sermayeye çevrilmesi ya da birikim, bu artı-değer üretiminin ayrılmaz bir parçasını oluşturur-, kapitalist üretimin ilk ve en yakın amacı ve itici gücüdür" (Marx, 2003: 216).

Kapitalistin amacı aslında kullanım değeri üretmek değil mübadele değeri üretmek ve bu üretimde, üretimde kullanılan girdilerin değerinden daha fazla bir değer, artı-değer üretmektir.[30] Artı-değer üretiminin artması ise emeğe bağlıdır. O halde

30 Artı değer Marx'ın tüm politik ekonomisinin merkezindeki kavramlardan biridir. Artı değerin belirlenimiinde iki kavram belirleyicidir: değişen ve değişmeyen sermaye. Değişmeyen sermaye, "sermayenin üretim araçları, hammadde, yardımcı malzemeler ve iş aletlerince temsil edilen kısmı" yani sermayenin "üretim süreci sırasında nicel bakımdan bir değer değişimine uğramayan" (Marx, 2004: 209) kısmıdır. Değişen sermaye, "sermayenin, emek-gücü tarafından temsil edilen kısmı" yani sermayenin "üretim sürecinde bir değer değişimine uğrayan" (Marx, 2004: 209) kısmıdır. Değişen sermaye, "(...) kendi değerinin eşdeğerini yeniden ürettiği gibi, bir fazlalığı da, değişen koşullara göre az ya da çok olabilen bir artı-değeri de üretir" (Marx, 2004: 209). Artı değer şöyle hesaplanır:

"Yatırılan sermaye, S, ile üretim sürecinde doğan artı-değer, ya da başka bir deyişle, sermayenin, S, değerini büyütmesi, her şeyden önce karşımıza bir fazlalık, ürün değerinin, onu meydana getiren öğelerin toplamını aşan bir miktarı olarak çıkar.

Sermaye, S, iki kısımdan oluşur, birincisi, üretim araçlarına yatırılan para miktarı s, ve ikincisi, emek-gücü için harcanan para miktarı d; bunlardan s, değişmeyen sermayeye dönüşen kısmı, d de değişen sermayeye dönüşen kısmı temsil ederler. Öyleyse başlangıçta S= s+d'dir, (...) Üretim süreci bittiğinde, değeri= (s+d)+a olan bir meta elde edilir, burada a, artı değerdir" (Marx, 2004: 211). Artı değer oranı ise a/d'dir, artı değerin değişen sermayeye oranıdır (Marx, 2004: 217). Artı değer oranının bir diğer hesaplama yöntemi ise "gerekli emek" üzerinden yapılır. Gerekli emek şöyle açıklanır:

"İşçinin, emek-sürecinin bir kısmında yalnızca kendi emek-gücünün değerini, yani yaşaması gerekli tüketim araçlarını ürettiğini görmüş bulunuyoruz. Ama onun çalışması, toplumsal işbölümüne dayanan sistemin bir kısmını oluşturduğu için, o, tükettiği bu gerekli maddeleri doğrudan kendisi üretmez; o, belli bir meta (...) üretir ve bu ürünün değeri, bu gerekli maddelerin ya da bunları satın alabileceği paranın değerine eşittir (...) Eğer bu gerekli maddelerin değeri ortalama altı saatlik emek sarfını temsil ederse, işçinin bu değeri üretmek için ortalama altı saat çalışması gerekir. İşçi, kapitalist adına çalışmayıp da kendi adına bağımsız çalışsaydı, diğer şeyler aynı kalmak üzere, gene de emek-gücünün değerini üretmek ve böylece varlığının korunması ya da üretime devam edebilmesi için gerekli tüketim maddelerini sağlayabilmek için aynı saat süresince çalışmak zorunda kalacaktı. Ama biz gördük ki, emek-gücünün değerini, diyelim üç şilini, ürettiği günlük emeğinin bu bölümü sırasında yalnızca kapitalist tarafından zaten yaratılmış bulunan emek-gücü değerinin eşdeğerini üretmektedir; ya-

ya çalışma süresi ya da emeğin üretkenliği artmalıdır. İşgününün uzatılmasıyla üretilen artı değer mutlak artı değer, gerekli emek-zamanının kısaltılmasıyla ortaya çıkan artı-değer ise nispi artı değer (Marx, 2004: 306) olarak adlandırıldığına göre, kapitalist, mutlak ya da nispi olsun, artı değeri artırmayı amaçlar:

> Kapitalist olarak o, ancak kişileşmiş sermayedir. Onun ruhu, sermayenin ruhudur. Ama sermayenin bir tek yaşam dürtüsü vardır, değer ve artı-değer yaratmak, üretim araçlarını olanaklı olduğu kadar büyük miktarda artı-emeği emebilecek değişmeyen etmen haline getirmek eğilimi. Sermaye, ölü emektir ve ancak vampir gibi canlı emeği emmekle yaşayabilir, ve ne kadar çok emerse, o kadar çok yaşar (Marx, 2004: 230).

Sonuçta artı-değeri artırmak için gerekli olan araçları kullanır; ya çalışma saatini uzatır ya da emeğin üretkenliğini artıracak, yani aynı çalışma süresi içerisinde daha fazla ürün üretmesini sağlayacak teknolojik gelişmeyi kullanır[31]. Bir diğer ifadeyle artı-değeri artırmak kapitalistin çıkarıdır. Üretimde, kendi çıka-

ratılan yeni değer, ancak yatırılan değişen sermayenin yerini almaktadır. İşte bunun için, üç şilin değerindeki yeni üretim, salt bir yeniden-üretim görünüşünü alır. İşgününün bu yeniden-üretimin yapıldığı kısmına ben "gerekli" emek-zamanı ve bu sürede harcanan emeğe "gerekli" emek diyorum. İşçi yönünden, emeğin özel toplumsal biçiminden bağımsız olduğu için gereklidir; sermaye açısından ve kapitalist dünya açısından, işçinin devamlı olarak var olması onların varlığının da temel koşulu olduğu için gereklidir" (Marx, 2004: 215-6).

Gerekli emeğin kullanıldığı hesaplamaya göre artı değer oranı= artı-emek/gerekli emek.

Son olarak, değişen sermaye ile artı-değerin kitlesi arasında kurduğu ilişkiyi ise şöyle kurar:

"Üretilen artı-değerin kitlesinin iki etmen tarafından, yani artı-değer oranı ve yatırılan değişen sermaye ile belirlenmesinden, üçüncü bir yasa çıkar. Artı-değer oranı, ya da emek-gücünün sömürülme derecesi ile emek-gücü değeri, yani gerekli emek-zamanı belli olduğuna göre, değişen sermaye ne kadar büyük olursa, üretilen değerin, ve artı-değerin kitlesi de doğal olarak o kadar büyük olur. İşgünü ile bunun gerekli kısmının sınırları belli ise, kapitalistin ürettiği değer ile artı-değer kitlesi, kuşkusuz, yalnızca harekete getirdiği emeğin kitlesine bağlıdır" (Marx, 2004: 297).

31 Ancak şurası unutulmamalıdır ki artı-değer artışını, kârını artırmak için amaçlar. Kârını artırmayan bir artı-değer artışı arzulanmaz:

rına bir sürecin işlemesini ister.

Bu minvalde nedensel bağ, amaç-araç bağı kurar: Artı-değeri –ve dolayısıyla kârı[32]- artırmak amacıyla eylemde bulunur. Bir eyleyen olarak kapitalist için optimizasyon ya da maksimizasyon biçiminde ifade edilemeyecek olsa da hedefini/amacını başarmasının en iyi yolu olarak ifade edilebilecek bir rasyonalite söz konusudur. Çıkar güdüsüyle -ki burada artı-değeri artırmaktır- eylemde bulunur ve bu eyleminde, amacına en uygun şekilde ulaşmasını sağlayacak araçları –çalışma saatini ya da üretkenliği artırmak- seçer.

Bu açıklamalardan hareketle, tarihsel süreçlerin sonucunda biçimlenen toplumsal ilişkilerin, tekil birey ve tekil bireylerin belirli özellikler temelindeki birlikteliğiyle meydana gelen sınıfların eylemini, bütün toplumsal alanda (ekonomik, siyasal vb.) büyük oranda belirlediği söylenebilir. Bu ilişkileri dikkate almadan sadece ilişkilerin sonuçları olan eylemlere odaklanmak, örneğin tüketimi salt ürün ve o ürüne gereksinim duymak üzerinden tanımlamak gerçek ilişkileri görmemeye sebep olur. Çünkü mevcut üretim ilişkilerindeki egemen sınıfın ihtiyacına uygun üretilen bir ürün ve egemen sınıfın tanımladığı bir gereksinimdir söz konusu olan. Halbuki hem o ürünün üretilmesi hem o

"Hiçbir kapitalist, kâr oranını düşürdüğü sürece, yeni bir üretim yöntemini, ne denli fazla üretken olursa olsun, artı-değer oranını ne kadar çok artırırsa artırsın hiçbir zaman gönüllü olarak ortaya koymaz" (Marx, 2003: 233).

32 "Kapitalistin kârı, karşılığında hiçbir şey ödemediği, satabileceği bir şeye sahip bulunması olgusundan ileri gelir. Artı-değer ya da kâr, tamamen, bir metanın, maliyet fiyatı üzerindeki değer fazlalığından, yanı o metada somutlaşan toplam emeğin, karşılığı ödenen miktarı aşan kısmından ibarettir" (Marx, 2003: 44). Marx, kâr oranını ise şöyle formüle eder:

"Toplam sermaye S, değişmeyen sermaye s ile değişen sermaye d'den oluşmakta ve bir artı-değer a, üretmektedir. Bu artı-değerin yatırılan değişen sermayeye oranına ya da a/d'ye artı-değer oranı denir ve a' ile gösterilir. Demek ki , a/d = a', ve dolayısıyla a=a'd'dir. Eğer bu artı değer ile değişen sermaye yerine toplam sermaye arasında bir bağlantı kurulursa, buna kâr, k denir ve artı-değerin, a, toplam sermayeye, S, oranına ya da a/S'ye kâr oranı, k' adı verilir. Öyleyse k'=a/S=a/(s+d)" (Marx, 2003: 50).

ürüne gereksinim duyulması belirli toplumsal ilişkilerin bir sonucudur, tarihseldir. Marx'ın politik ekonomisi bütün kategorileri tarihsel olarak ele alıp bir bütün olarak değerlendirir.

Sonuç Yerine: Marx'ın Politik Ekonomisi ve Bütün Toplumsal Alanın Bilgisi

Marx'ın politik ekonomisi belirli tarihsel özellikler taşıyan toplumsal ilişkileri bir bütün olarak ele alır. Toplumsal ilişkiler tarihin, toplumun, ekonominin inceleyeceği/incelemesi gereken alanlara bölünmez. Toplumsal olana ait bütün bilgiler birlikte kullanılır ve buradan toplumsal olanın tamamını kapsayan bir teori sunulur. Bu teori, üretim ilişkilerinin oldukça belirleyici olduğu tarihsel bir teoridir. P.V. Annekov'a yazdığı mektupta şöyle der:

> Biçimi ne olursa olsun, toplum nedir? İnsanların karşılıklı eylemlerinin ürünü. İnsanlar kendileri için şu ya da bu biçimde bir toplum seçmekte özgür müdürler? Asla. İnsanın üretici güçlerinin belirli bir gelişme aşamasını alırsanız, belirli bir ticaret ve tüketim biçimi elde edersiniz. Üretimde, ticarette, ve tüketimde belirli gelişme aşamalarını alırsanız, buna tekabül eden bir aile, zümreler ya da sınıflar örgütü, tek sözcükle, buna tekabül eden bir uygar toplum elde edersiniz (Marx, 1999b: 178-9).

Bir sonraki paragrafta ise şöyle devam eder: "İnsanların maddi ilişkileri, tüm ilişkilerin temelidir. Bu maddi ilişkiler, maddi ve bireysel eylemlerin içinde gerçekleştiği zorunlu biçimlerden ibarettirler" (Marx, 1999b: 179).

Bu ilişki biçimleri içerisinde unutulmaması gereken, -komünist toplum haricindeki- tüm toplumların sınıfsal olarak bölündüğüdür:

> Bugüne kadarki bütün toplumların tarihi sınıf mücadeleleri tarihidir. Özgür yurttaş ile köle, patrisyen ile pleb, baron ile serf, lonca ustası ile kalfa, sözün kısası ezen ile ezilen sürekli karşı karşıya gelmişler, her seferinde ya toplumun tümüyle devrimci bir dönüşüme uğramasıyla, ya da çatışan sınıfların ortak

yıkımıyla sonuçlanan, kimi zaman gizliden gizliye, kimi zaman açıktan açığa, ama dur durak bilmeyen bir mücadele içinde olmuşlardır (Marx ve Engels, 2008: 22).

Dolayısıyla toplumlar –üretim araçlarının sahipliği komünal biçime büründüğü için sınıfsız bir toplum olan komünist toplum hariç- homojen değil, üretim ilişkilerinde bulundukları müşterek pozisyonlarına göre ayrılmış, üretim araçlarına sahiplik bakımından görece homojen diyebileceğimiz sınıflardan oluşurlar.

Marx'ın politik ekonomisi bu sınıfsal ilişkileri dikkate alır, insanların ekonomideki eylemlerini bu insanların toplumsal varoluşlarını hesaba katarak değerlendirir. Bu değerlendirme toplumsal varoluşların değişime tabi olduğunu, tarihsel süreçlerin bir sonucu olduğunu kabul eder ve bu tarihsel süreçleri dikkate alarak, üretimin, tüketimin ya da bölüşümün sadece nasıl yapıldığını değil, üretim, tüketim ya da bölüşüm ilişkilerinin nasıl üretildiklerini, bu ilişkilerin tarihsel hareketini de açıklar. Bu açıklamada toplum – ekonomi gibi bir parçalanmayı kabul etmez, toplumsal olam ile ilgili her şeyi birbiriyle bağlantılı olarak değerlendiren bir yöntemle hareket eder. Bu yöntem ne sosyoloji ve ekonomi ne tarih yöntemidir, bu yöntem hepsini kapsayan bir sosyal bilim yöntemidir.

Kaynakça

Althusser L. (2015). **Marx İçin**, Çev. Işık Ergüden, İstanbul, İthaki Yayınları.

Cohen, G. A. (1978). **Karl Marx's Theory of History. A Defence**, Oxford, Oxford University Press.

Deutschmann C. (1998). "Marx, Schumpeter and the Myths of Economic Rationality", **Thesis Eleven**, no.53, ss. 45-64.

Duménil G. Lövy M. ve Renault E. (2011). **Marx'ı Okumak**, Çev. Işık Ergüden, İstanbul, Versus Yayınları.

Edel M. (1979). "A Note on Collective Action, Marxism, and the Prisoner's Dilemma", **Journal of Economic Issues**, vol. XIII, no. 3, ss. 751-761.

Elster J. (1985). **Making Sense of Marx**, Cambridge University Press, Cambridge.

Feenberg A. (2010). "Marxism and the Critique of Social Rationality: From Surplus Value to the Politics of Technology", **Cambridge Journal of Economics**, vol. 34, ss. 37-49.

Fromm E. (2014). **Marx'ın İnsan Anlayışı**, Çev. Kaan H. Ökten, İstanbul, Say Yayınları.

Geras N. (2011). **Marx ve İnsan Doğası bir efsanenin reddi**, Çev. İsmet Akça ve M. Görkem Doğan, ikinci baskı, İstanbul, Birikim Yayıncılık.

Godelier M. (1972). **Rationality and Irrationality in Economics**, Translated by Brian Pearce, New York, Monthly Review Press.

Khalil L. E. (1990). "Rationality and Social Labor in Marx" **Critical Review: A Journal of Politics and Society**, vol. 4, no. 1-2, ss. 238-265.

Lövy M. (2010). "Marx'ın Tarihsel Hümanizmi" içinde **Althusser'e Karşı Marx İçin**, Çev. Osman S. Binatlı, İstanbul, Yazın Yayıncılık, ss. 289-315.

Màrkus G. (1979). "Practical-Social Rationality in Marx: A Dialectical Critique" **Dialectical Anthropology**, vol.4, ss. 255-288.

Màrkus G. (1980). "Practical-Social Rationality in Marx: A Dialectical Critique-Part 2" **Dialectical Anthropology**, vol. 5, ss. 1-30.

Marx K. (1999a). **Grundrisse I**, Çev. Arif Gelen, Ankara, Sol Yayınları.

Marx K. (1999b). **Felsefenin Sefaleti**, Çev. Ahmet Kardam, Beşinci Baskı, Ankara, Sol Yayınları.

Marx K. (2003). **Kapital Üçüncü Cilt**, Çev. Alaattin Bilgi, Dördüncü Baskı, Ankara, Sol Yayınları.

Marx K. (2004) **Kapital Birinci Cilt**, Çev. Alaattin Bilgi, Yedinci Baskı, Ankara, Sol Yayınları.

Marx K. (2005a); **1844 Elyazmaları Ekonomi Politik ve Felsefe**, Çev. Kenan Somer, Üçüncü Baskı, Ankara, Sol Yayınları.

Marx K. (2005b). **Ekonomi Politiğin Eleştirisine Katkı**, Çev. Sevim Belli, Altıncı Baskı, Ankara, Sol Yayınları.

Marx K. (2010). **Louis Bonaparte'ın On Sekizinci Brumaire'i**, Çev. Tanıl Bora, İstanbul, İletişim Yayınları.

Marx K. (2011). **Kapital Birinci Cilt**, Çev. Mehmet Selik, Nail Satlıgan, İstanbul, Yordam Kitap.

Marx, K. (2012) **Kapital İkinci Cilt**, Çev. Mehmet Selik, İstanbul, Yordam Kitap.

Marx K. ve Engels F. (2004). **Alman İdeolojisi (Fuerbach)**, Çev. Sevim Belli, Beşinci Baskı, Ankara, Sol Yayınları.

Marx K. ve Engels F. (2008). **Komünist Manifesto ve hakkında yazılar**, Çev. Nail Satlıgan, Tektaş Ağaoğlu, Olcay Göçmen, Şükrü Alpagut, İstanbul, Yordam Kitap.

Marx K. ve Engels F. (2009). **Kutsal Aile ya da eleştirel eleştirinin eleştirisi Bruno Bauer ve Hempalarına Karşı**, Çev. Kenan Sömer, Dördüncü Baskı, Ankara, Sol Yayınları.

Roemer E. J. (1978). "Neoclassicism, Marxism and Collective Action" **Journal of Economic Issues**, vol. XII, no. 1, ss. 147-161.

Roemer E. J. (1979). "Mass Action is Not Individually Rational: Reply" **Journal of Economic Issues**, vol. XIII, no. 3, 1979, ss. 763-767.

Ollman B. (2012). **Yabancılaşma Marx'ın kapitalist toplumdaki insan anlayışı**, Çev. Ayşegül Kars, İstanbul, Yordam Kitap.

Sabia R. D. Jr. (1988). "Rationality, Collective Action, and Karl Marx" **American Journal of Political Science**, vol. 32, no. 1, ss. 50-71.

Sayers S. (2013). **Marksizm ve İnsan Doğası**, Çev. Şükrü Alpagut, İkinci Baskı, İstanbul, Yordam Kitap.

Suchting, W. (1982). "'Productive Forces' and 'Relation of Production' in Marx", **Analyse and Kritik**, no. 4, ss. 159-182.

Sweezy P. (2007). **Kapitalist Gelişme Teorisi Marksist politik iktisadın ilkeleri**, Çev. Gülsüm Akalın, İstanbul, Kalkedon Yayınları.

Sweezy P. (2010). **Marksizm Üzerine Dört Ders**, Çev. Tuncel Öncel, İkinci Baskı, İstanbul, Yordam Kitap.

Dördüncü Bölüm

Neoklasik İktisat[1]

Heinz D. Kurz

Giriş

Yaygın görüşe göre, on dokuzuncu yüzyılın son çeyreğinde gerçekleşen "marjinal devrim" klasik iktisadın reddine ve iktisadın yönünü değiştirmesine neden oldu. Bu devrimi gerçekleştirenler İngiliz William Stanley Jevons (1835–1882), Avusturyalı Carl Menger (1840–1921) ve Fransız Léon Walras'tı (1834–1910). Ancak zaten marjinalizmin başlıca düşünceleri ve kavramlarına ilişkin izler vardı ya da çoğu Almanlardan oluşan yazarlarca (isimleri aşağıda görülebilir) daha önceden öngörülmüştü. Burada yeni olan şey bütünüyle yeni bir gelir dağılımı teorisinin ortaya koyulmasıydı. Bu gelir dağılımı teorisi *tüm oranları* (ücret oranı, kâr oranı, toprak rantı) *tek* ve *benzersiz* bir ilke ile açıklamaya çalışmıştır: *marjinal verimlilik ilkesi*. Bu ilkeye göre, rekabetçi koşulların geçerli olduğu bir ekonomide, üretime katılan her faktör (emek, sermaye, toprak), üretime yaptıkları marjinal katkı kadar üretimden pay alır, yani diğer bütün girdi miktarları sabitken, çıktıda yaşanan bir birimlik artışın nedeni, girdilerden birinde yaşanan bir birimlik artıştır. Bu açıklama, gelir dağılımına ilişkin bütün oranları, faktörlerin nispi kıtlıklarına göre

1 Türkçe Söyleyen: L. Gizem Eren.

sıralayarak ele alır. Ekonomide bir bütün olarak, tüm faktörlerin tam kapasitede çalıştığı varsayılır.[2]

Alfred Marshall, klasik iktisatçıların eski teorileriyle bu yeni düşünceleri uzlaştırmaya çalışır. Ancak, onun önemli farklılıkların üstesinden gelme girişimi, en az iki nedenden ötürü yanlışlanır. Birincisi, klasik iktisatçılar mülkiyet gelirlerini (kâr ve rant) sermaye ve toprağın marjinal verimliliklerine göre değil, bir yıl boyunca üretim araçları kullanılarak üretilen bütün çıktı ve reel ücretlerden sonra kalan artığa göre açıklarlar. Marjinalist yazarlar, kâr, ücret ve rant oranlarını üretim faktörüne göre arz ve talep açısından simetrik bir yolla açıklamaya çalışırlarken, klasik yazarlar reel ücret oranını veri alırlar ve kârları ve rantları ise artık olarak ele alarak asimetrik bir yolla açıklarlar. Reel ücret oranı, teorinin sermaye birikimi teorisi, teknolojik değişme ve nüfus artışı tarafında tanımlanır. İkinci olarak klasik yazarlar bütün verimli kaynakların tam istihdamda çalıştıklarını varsaymazlar.[3]

Marshall "politik ekonomi" yerine "iktisat" der. En nihayetinde "neoklasik iktisat" ve "arz talep teorisi", marjinalist okulun iktisadi görüşlerine göre şekillenir. Ancak, "neoklasik" kavramı klasik iktisadın devamıymış gibi yanlış bir algı uyandırır, aslında klasik iktisatla arasında derin bir uçurum vardır. Bu yüzden yazının devamında neoklasik kavramı yerine "marjinalist/zm" kavramı daha çok kullanılacaktır.

Detaylarındaki farklılıklarına rağmen, yeni teoriler bazı

2 Yeni teorinin erken savunucularına göre açık olmayan husus, üretimde ölçeğe göre sabit getiriler varsayımında bulunulmasıdır. (Girdilerin iki, üç vd. katına çıkartılması, çıktının da iki üç vd. katına çıkmasıdır.) Böyle olma nedeni, sadece bu durumda marjinal üretkenliklerine dayanan ilgili faktör hizmetleri sahiplerinin hakkedişlerinin toplamı ürünü ne fazla ne de eksik olarak tüketir. Bu, Euler Teoremi'nin birinci derecenin homojen fonksiyonuyla ilgilidir. Sabit olmayan getiriler olduğu durumda üretim kullanılan girdiden az ya da fazla olabilir (azalan getiriler ya da artan getiriler).

3 Klasik politik ekonomi bölümüne bakınız.

dikkate değer noktalarda uzlaşma sağlarlar. Yazının devamında Marjinalist düşüncenin açıklanan bazı özellikleri klasik düşünceyle karşılaştırılarak tanımlanacaktır. Bu durum iki okul arasındaki farklılıkları keskin bir biçimde ortaya koyacaktır.

Homo oeconomicus ve Kıtlık Sorunu

Lionel Robbins'e (1898–1984) göre iktisat "amaçlarla alternatif kullanım alanları bulunan kıt araçlar arasındaki bir ilişki olarak insan davranışını" ele alır (1932). Buna göre insanlar optimize edilmiş varlıklardır, firmalar da en az maliyetle kârlarını maksimize etme güdüsüyle hareket ederler. Tüketiciler ve hanehalkları ise en az çaba ile faydalarını maksimize etmeye çalışırlar. *Homo oeconomicus* alanı bu yeni teorik oyununu kurarak fetheder. David Hume insanın "bir çelişki yığını", aklın ise "tutkuların kölesi" olduğunu iddia ederken, Smith insanların gerçek çıkarları hakkında ne kadar yanıldıklarını ve ne kadar kolay aldatıldıklarını gösterir. Marjinalist iktisadi düşünce, ne istediğini bilen ve tüm imkânlarını peşinde olduğu şeye etkin bir şekilde seferber eden, basit, doğrusal karakterlerle ilgilenir. Homo oeconomicusların var olduğu dünyada ***kıtlık*** yaygındır: insanın istekleri sonsuzken, onları tatmin edecek araçları sonludur. Araçların en iyi şekilde kullanılması ise ***ekonomik problem*** olarak ifade edilir.

Marjinalistler bu yüzden tek tek bireyler üzerinden hareketle analizlerini oluşturlar. Bu analiz, araştırmalarını farklı sosyal sınıfların katmanlaştığı toplumu bir bütün olarak gözlemleyen klasik yazarlarla taban tabana zıttır. Marjinalistler bireylerden oluşan toplumu yeniden inşa etmek yerine onları özet terimlerle (onların ihtiyaçları, istekleri, kapasiteleri ve bağımsız piyasalardaki ilişkileri) tanımlarlar. Bu yüzden toplum ve ekonomi girişimin başlangıç noktasından ziyade sonucudur. Joseph A. Schumpeter ekonomik olgunun bu yaklaşımını "metodolojik bireycilik" olarak adlandırır. Avusturyalı çağdaşı Carl Menger'in ısrar ettiği gibi, analize Robinson Crusoe adasındaki ihtiyaçlar, istekler ve seçenekler dünyasının araştırılmasıyla başlanması,

ekonomik meseleler üzerindeki yaklaşımları uygun bir biçimde tanımlar, çünkü bu tanımlama bireylerin iktisadi davranışlarını analiz ederken bir vakumlama yapılmasına olanak sağlar. Sonraki adımda, bireylerin, sadece ve sadece kendi çıkarlarına hizmet ettiği müddetçe sosyal ve ekonomik ilişkilere girdikleri görülür. Sosyal ve ekonomik ilişkiler de bu yüzden tek tek aktörlerle iç içe geçer.

Koşullara bağlı olarak, bireyler başkalarıyla ticaret yaparken ya da ortaklık kurarken, ekonomik olarak avantajlı olmayabilirler ya da çok az ekonomik avantaja sahip olup bu yüzden kendilerini izole edebilirler gibi bir sonuç ortaya çıkabilir. Klasik iktisatta insan Aristo'nun deyişiyle *sosyal bir hayvan*dır (ζωον πολιτικον) ve başka türlü olamazken, marjinalist iktisatçılara göre insan yalnız olup olmayacağına kendisi karar verir.

Öznellik ya da Nesnellik

Bazen marjinalist iktisatçıların, klasik iktisatçıların nesnel teorilerinin aksine öznel bir değer ve bölüşüm teorisini savundukları iddia edilir. Carl Menger ve Ludvig von Mises (1881–1973) gibi Avusturyalı iktisatçılar, bütün değer ve maliyetlerin gerçekten de en sonunda bireylerin öznel değerlendirmelerinden kaynaklandığını ileri sürerler. Ancak, bütün marjinalist düşünürler bu görüşü paylaşmazlar. Bunun yerine Marshall'ın, fiyat ve gelir dağılımının tamamlanmış bir teorisi, hem nesnel hem de öznel faktörleri ya da arz ve talep güçlerini göz önünde bulundurmalıdır baskın görüşünü paylaşırlar. Marshall'ın kendi teorisini oluşturma girişimi klasik teorinin ince ince işlenmesi ve devamı şeklindedir ve onun iddiası klasik teorinin temelde bir üretim analiziyle ve arz yanıyla sınırlı kaldığı ve talep yanının geliştirilmemiş olduğudur. Bu yüzden, görüşünde ihtiyaç duyulan şey, klasik teoriyi tüketim teorisi ve taleple tamamlamaktır. Marjinal fayda teorisi bu görevi başarmak için tasarlanır.

Bazı gözlemler bunu destekler. Birincisi, klasik politik eko-

nomi bölümünde iddia edildiği gibi Smith ve diğer klasik iktisatçılar üretim sistemi ve reel ücretleri veri alarak kâr oranları ve nispi fiyatları belirlediler. Klasik yaklaşımla uyumlu bir biçimde bunu yapmak için talep fonksiyonu gibi herhangi bir veriye ihtiyaç duyulmadığı görülür. Ama klasiklerin kâr oranları ve fiyatlara yönelik açıklamaları marjinalistlerden farklılaşırken, bu açıklama Marshall ve takipçilerinin inandığı gibi tamamlanmamış ve belirlenmemiş değildi. Var olan üretim sistemi veri çıktı düzeyini içerdiğinden klasiklerin belirlemesi çeşitli metaların tüm efektif taleplerini hesaba katmalıdır. Marshall'ın teorisi klasik geleneğe köklerinden bağlı olduğu için şüpheliydi. Yeni teorinin sunulan büyük avantajı, elbette gelişimi açısından Adam Smith ve David Ricardo gibi disiplinin kahramanlarının omuzlarında yükselmesiydi.

Bu durumda, talep yanından bakıldığında iki okul arasındaki fark neydi? Klasik iktisadın dinamik yaklaşımında, yeni ya da kalitesi geliştirilmiş mallar sürekli kullanılabilir ve bazı eski mallar elenir, tüketiciler de mal yelpazesini genişletmek gibi öğrenme süreçlerine zorlanır. Başlangıçta, bu durum sadece zenginleri etkiler ancak zaman ilerledikçe toplumun alt tabakalarına da ulaşır. Zenginler kendilerini fakirlerden ayırmaya çalıştıkça, fakirler zenginleri taklit etmeye başlarlar. Bu davranış kalıpları tüketim dinamiklerini kamçıladı ve ürünlerin inovasyonuna doğru teşvik edici bir yapı inşa etti. Burada bir örnek verilebilir. Ekonomik gelişmenin bazı aşamalarında, sadece zenginler tenis oynamak için ihtiyaç duyulan donanıma sahipti. Gelir seviyesinin yükselmesiyle birlikte, toplumun alt tabakası, zenginleri taklit ederek, onlar gibi olmaya çaba sarf ederek, tenis oynamaya başlayacaktır. "Avam tabaka"yı ayrı tutarsak, zenginler artık golf oynuyorlar, daha sonra yelkene, polo oynamaya vb. yönelecekler. Aynı şekilde klasik görüşte, tüketim kalıbının belirli bir mal sepetiyle karşı karşıya olan tek bir aktörün soyutlanmasına bağlı olarak tanımlandığı, izole edilmiş ve otonom bireyler yoktur. Burada insan, diğer insanların yaptıklarını dikkate alan, onları

taklit eden ya da kendini onlardan soyutlamayan sosyal bir hayvandır. Ancak, marjinalizmin statik perspektifinde, iktisatçının ilgi odağı olan izole edilmiş bireyin tüketim davranışı nettir. Marjinalistlerin kavramı olan tercihlerin veriliği, veri ve sabit bir mal grubuna göre tanımlanan veri fayda fonksiyonu ile özetlenir ve yeni malların oluşumuna imkân tanımaz ve bu yüzden dinamik durumlarla da ilişki kurmanın yolu yoktur. Marjinalizmin dikkatinin başlangıçta kalkınma, iktisadi büyüme ve yapısal değişim sorularından uzaklaşarak veri kaynakların alternatiflerine göre tahsisi sorusuna yönelmesi sürpriz değildir. Kısacası, klasik yaklaşımda tüketim davranışı sadece ve belki de doğuştan gelen baskın arzulara, bireylerin dilek ve isteklerine değil, bireylerin sosyalliğine ve ait oldukları sosyal tabakaya da yansır. Klasik politik ekonomide merkezi bir rol oynayan bu etki, neoklasik düşüncede neredeyse tamamen ortadan kalkmıştır.

İki yaklaşım arasındaki fark Adam Smith'in de sözünü ettiği ünlü elmas su paradoksu ile anlaşılabilir. Su insan hayatı için vazgeçilmezdir ve bu yüzden kullanım değeri hayli yüksektir, bununla birlikte İngiliz adasında oldukça ucuzdur, kullanım değeri oldukça az olan elmas ise çok pahalıdır. Carl Menger ve diğerleri Adam Smith'i paradoksu çözümlerken ikna edici olmamasından dolayı suçlarlar, çünkü Smith marjinal fayda teorisi konusunda eksiktir. Ancak Smith bu teoriyi bilmediği için de ona yönelik eleştiriler sürdürülemez. Smith suyun ucuz olmasının sebebini elde etme maliyetinin düşüklüğüyle açıklar. Elmas ise kıymetlidir çünkü elması çıkarma ve işleme maliyeti oldukça yüksektir. Peki insanlar neden elmas elde etmek isterler? Smith'in cevabındaki ipucu tüketimin basit bir özne nesne, birey ve elmas ilişkisi olmadığıdır. Aslında bireylerin elmas talep etmelerindeki temel sebep (tek değil), zenginliklerini ve statülerini diğer bireylere göstermektir. Elmas ne kadar pahalılaşırsa, bu görevini o kadar iyi yerine getirir, çünkü diğerleri elmasa erişemezler. Tek bir bireyin tüketim kalıbını anlamak için bireyin sosyal piramitteki konumunu bilmek gerekir. Smith'in görüşüne göre Robinson

Crusoe elmaslarla fazla ilgilenemez çünkü adada onun etkileyebileceği insan yoktur.

Marja Odaklanmak

Marjinalizmde dikkat odağı "marjda" yer alan değişime kaydığı için marjinalizm olarak anılır. Bu analiz bir tür karşıolgusal mantık etrafında dönen bu okul tarafından desteklenir ve şu türde soruların sorulmasına öncülük eder: diğer tüm faktörler sabitken, eğer bir firma (ya da bir bütün olarak ekonomi), çalıştırdığı verimli faktörlerin biraz daha fazlasına (azına) sahip olsaydı, çıktı ne kadar artabilirdi (ya da azalabilirdi)? Bu soru faktörlerin "marjinal verimliliği" kavramının doğmasına neden oldu. Diğer malların miktarı aynıyken, eğer bir birey, tüketim mallarından birini biraz daha çok (ya da az) miktarda tüketirse, faydası ne kadar artabilir (ya da azalabilir)? Bu soru da malların "marjinal faydası" kavramının doğmasına neden oldu. Bu yüzden veri durum ve varsayımsal olarak alternatif bir başka durum arasındaki karşılaştırmaya odaklanıldı. Alternatif durum, klasik iktisatçı gibi, dikkate alınan ekonomik sistemin gözlemcisi olmayan teorisyen tarafından kuruldu. Teorisyen artık gözlemci değil, sistemin varsayımsal sapmalarının etkilerini düşünen bir deneyciydi. Ekonomik sistemi olduğu gibi analiz eden klasik iktisatçının aksine, marjinalist iktisatçılar inşa ettikleri varsayımsal sistemle karşı karşıya geldikleri sistemin özelliklerini gerçek sisteme bitişik varsayarak anlamaya çalıştılar.

Bu metodolojik ayrım büyük önem taşımaktadır ve ekonomik araştırmadan elde ettikleri sonuçlar bağlamında klasik ve marjinal yaklaşımlar arasındaki farkı derinleştirmektedir. Marjinalizmle, marjinal verimlilik ve marjinal fayda ikiz kavramları literatüre girdi. Bunlarla birlikte diferansiyelin ve integral kalkülüsün matematiksel araçları iktisadi matematikte en yaygın biçimde kullanılmaya başladı. Malikane sahibi ve tarımsal inovasyoncu Alman Johann Heinrich von Thünen (1783–1850) üretimde marjinal metodu ilk destekleyenlerdendi, diğer yandan

Karl Heinrich Rau (1782–1870) ve Hermann Heinrich Gossen (1810–1858) adlı iki Alman da tüketim tarafının uygulanmasında öncü oldular.

İlginç bir şekilde, marjinalistler üretim ve tüketim taraflarını birbirleriyle neredeyse tam olarak benzer biçimde tasarladılar, iki tarafta da benzer yasalar baskındı. Burada öncü olan düşünce klasik iktisattaki tarımda azalan verimler yasası ilkesinden türemişti. Eğer toprakta daha fazla emek çalıştırılırsa, bir noktadan sonra bir birim fazla emek çıktıdaki artışın daha da küçülmesine neden olur, bu azalmadaki artış çıktı sıfırlanana (daha sonra negatife düşer) kadar sürer. İktisatçıların jargonunda, veri toprak miktarında çalıştırılan emek miktarı arttıkça, emeğin marjinal verimliliği azalır. Marjinalizm, klasik iktisatçıların bu ilkesini uygular ve bunu ayrım gözetmeksizin *bütün* üretim faktörlerini ve üretimin bütün boyutlarına tüketim boyutunu da dâhil ederek geneller. Eğer bir iktisadi aktör bir malı daha fazla tüketmek isterse, aktörün toplam faydası artar ancak marjinal faydası düşer; eklenen her birim mal faydadaki artışın sıfırlanana (ve daha sonra negatif olmasına) kadar azalmasına neden olur. Bu yüzden burada veri toprak düzeyinde çalışan emek faktöründeki artışla, insanların bir maldan tüketmek istedikleri miktarın artışı arasında bir analoji vardır. Toprakta çalışan emek miktarındaki bir artış, azalan marjinal verimler pahasına, çıktıda bir artış yaratırken, bireylerin tüketimlerindeki bir birimlik artış, azalan marjinal fayda pahasına, bireyin faydasını artırır.

Gelir Dağılımı

Marjinal verimlilik ilkesi, gelir dağılımının marjinal anlatımının temelini biçimlendirir. Üretim faktörleri, iddia edildiği gibi, rekabetçi koşullarda marjinal verimliliklerine göre ödeme alırlar, eğer bir faktöre daha az (ya da çok) ödeme yapılıyorsa, bu durumda firmanın ilgili faktörün kullanımını artırması (ya da azaltması) kârlı olabilir. Bu yaklaşımda, reel ücret oranı emeğin marjinal verimliliğini, kâr oranı sermayenin marjinal verimliliği-

ni yansıtır. Gelir dağılımının bu anlatımı, çeşitli zorluklar çıkarabilir. Birincisi, İsveçli iktisatçı Knut Wicksell (1851–1926) tarafından ifade edilir. Bir ülkedeki erişelebilir "sermaye", fiyatları üzerinden sadece tek bir büyüklükte –sosyal sermaye- toplanabilen ve bütünleştirilebilen heterojen malları (saban, traktörler, taşıyıcı bantlar, bilgisayar vb.) içermektedir. Ama bu fiyatlar, tipik bir şekilde gelir dağılımına ve bu yüzden kâr oranlarına bağlıdır. Bu yüzden bu argüman döngüsel muhakemede sıkışır. Kâr oranları sermayenin miktarını tespit edebilmek için bilinmelidir ancak sermayenin göreli kıtlığını ve kâr oranlarına eşit olduğu düşünülen marjinal verimliliğini tespit etmek için de sermayenin miktarı bilinmelidir.

Wicksell'de ayrıca şu gerçek açıktır ki, ekonomide belirli bir zamanda erişilebilen sermaye mallarının miktarı doğru oranlarda tahmin edilemez, yani tam rekabet koşullarında tekdüze bir kâr oranı bütün sermaye mallarından elde edilir. Halbuki bazı sermaye malları arz fazlasıyla mevcut olabilir ve mal sahipleri hiç kâr elde etmezler. Dolayısıylaen iyi ihtimalle sadece hızla değişebilen kısa dönemli bir denge belirlenebilir, çünkü kâr arayışında olan aktörler bu sermaye mallarının üretimini durdururlar ve bol miktarda olan o malların miktarını azaltırlar. Toprağın aksine, sermaye malları üretilebilir ve yeniden üretilebilirler ve bu yüzden sadece kısa dönemde kıt olabilirler. Bu teori bu yüzden Léon Walras'ın en sonunda anladığı gibi tekdüze rekabetçi kâr oranıyla tanımlanamaz.

İktisat: Kısıtlı Optimizasyon Alanı

Marjinalistler bütün ekonomik sorunları "kısıtlı optimizasyon sorunu" olarak algıladılar. Firmalar için uygun teknolojik bilgi ve uygun verimli kaynak miktarı, üretimin yapılacağı zamanda kısıtlıdır. Tüketicilerin ise tüketimleri kısıtlıdır çünkü onların sahip oldukları verimli kaynaklar ve mal ve hizmet faktörlerinin fiyatları piyasaların kontrolündedir.

Klasik iktisat değer ve bölüşüm problemleriyle uğraşırken, Marjinalizm farklı bir veri kümesinden hareket eder. Marjinalizmin varsayımları aşağıdaki gibidir:

1. Çeşitli malların üretiminde üreticiler için uygun olan üretim yöntemleri seti.

2. Aktörlerin tercihleri.

3. Ekonominin bütün verimli kaynaklarının (emek, toprak, sermaye malları vb.) başlangıç donatımı.

4. Bu donatımın çeşitli unsurlarının mülkiyet haklarının aktörlere dağılımı.

Üretime konu olan malların fiyatları ve miktarları, üretim faktörlerinin karşılıklarının oranları (ücretler, kârlar, rantlar) ve ekonominin farklı sektörlerinde kullanılan faktörler bu verilere bağlı olarak tanımlanır. Bu, marjinalistlerin *bütün* fiyatları çeşitli malların ve faktörlerinin göreli kıtlıklarının bir göstergesi anladığınını ifade eden bir durumdur. Ayrıca yeniden üretilebilen malları (özellikle sermaye mallarını) kıtlık ve rant teorisi üzerinden (sadece doğal kaynakların kıtlığından bahseden klasik iktisatçıların aksine) açıklarlar. Marjinalist argüman bu yüzden üretime konu olan bütün faktörlerin tam istihdamda çalıştığını varsayar. İşgücü başlangıçta tam istihdamda çalıştırılmazsa, iş arayan herkes iş bulana kadar ücret oranları düşürülecektir. Bu durum sistemdeki bütün verimli faktörlerin tam istihdam ve fayda düzeyine doğru bir yönelme eğiliminde olduğunu ifade eden "Say Yasası"nın neoklasik versiyonudur. Marjinal verimlilik teorisi ve Say Yasası bu yüzden Siyam ikizlerine dönüşür.

Dolayısıyla Marjinalizm mikro birimlere (firmalar ve hanehalkları) ve ekonomik sistemi bütünüyle ele alan makroekonomiye odaklanır. Aktörler *denge*de oldukları için tutum değiştirmeleri mantıksızdır ve kararları doğrudur, çünkü onlar zaten mevcut koşullarda optimal fayda düzeyindeydiler. Kısacası marjinalist yaklaşımda dengenin *istikrarlı*, *biricik* ve *kendiliğinden var olduğu* varsayılır. Denge biriciktir çünkü verilen durumda

sadece tek bir denge söz konusudur, birden fazla denge yoktur; istikrarlıdır çünkü dengeden sapıldığı anda ekonomik sistemin içindeki güçler harekete geçerler ve aktörü ya da sistemi tekrar dengeye getirirler.

İlk marjinalist yazarlar dengenin bu özelliklerinin aslında yeterli olduğunu *varsaydılar.* Onlar, aktörlerin kendi istedikleri gibi çıkarcı olmalarına izin veren *laissez faire*'yi savundular. Böylece ekonomi bir mutluluk durumuna doğru meyletti. Ne yazık ki, marjinal iktisat teorisindeki ve daha kesin olarak genel denge teorisindeki gelişmeler, 1970'lerin başında iktisadi liberalizme yönelik temel inanışın safça ve genel olarak da mesnetsiz olduğunu ortaya koydu. Genel ekonomik dengenin yakından incelenmesi, bağımsız piyasaların istikrarı hakkındaki yaygın inanışın teorik bir temeli olmaksızın desteklendiğini gösterdi. Bu aynı zamanda teorinin basit varsayımlarının dengeye yaklaştırmayı garantilemediğini de gösterdi. Aslında tüm aktörlerin *sonsuz* miktarda bilgiye sahip oldukları gibi daha güçlü varsayımlara ihtiyaç vardı –tüm aktörler tanrılar gibi bilge olmalıydılar. Bu yüzden piyasa ekonomisine arzu edilen belli özellikler atfederken dikkatli olmak gerekir. Bu özellikler sadece son derece gerçekçi olmayan varsayımlar altında geçerli olabilirler.

Kısmi vs. Genel Denge ve *Ceteris Paribus* İfadesi

Marjinalizmin ilk dönemlerinde -en meşhuru Alfred Marshall- bazı marjinalist yazarlar, Léon Walras ve Vilfredo Pareto'nun (1848-1923) geliştirdiği, tüm ekonominin genel dengesi kavramının çok özet olduğunu ve gerçek iktisadi problemlerle karşılaşıldığında kullanımının zor olacağını ifade ettiler. Bu yüzden de bütün iktisadi sisteme bütünüyle bakmak yerine tek tek piyasalara bakarak ekonominin bütününe odaklandılar, iktisadi sistemin geri kalanını dışarıda bıraktılar. Bu yöntem, Marshall'ın geliştirdiği "kısmi denge"dir. Bu yöntemin karakteristik özelliği piyasalar arasındaki bağımlılıkları göz ardı etmesi ve bir piyasada gerçekleşen her şeyin diğer piyasaları etkilemeyeceğini varsayma-

sıdır. Kısmi denge yöntemi, iktisatta oldukça önemlidir –ders kitaplarında, uygulamalı çalışmalarda ve politika önerilerinde bile karşımıza çıkar. Ancak bunun büyük önemi, oldukça problemli karakterini göz ardı ettirmemelidir.

Marshall, marjinalist iktisatçıların çoğu gibi *tam rekabet* meselesine odaklanır. Burada, piyasanın her bir tarafında sayısız aktör vardır –tam rekaber koşulları altında, bir tarafta mal ve faktör hizmeti arz eden aktörler, diğer tarafında ise bu mal ve hizmetleri talep eden aktörler yer alır. *Tam rekabet koşullarında hiçbir aktörün piyasayı etkileme gücü yoktur: bu durum özgürlük ve eşitliğin tam olmasının gereğidir.* Bütün sözleşmeler ortak isteklerin karşılıklılığına dayanır, hiç kimse satın almaya ya da satmaya zorlanamaz. Marshall kısmi denge yönteminin uygulanabilmesi için şu katı koşulların gerektiğini kabul eder: (1) arz ve talebin birbirlerinden kesin bir şekilde bağımsız olmaya ihtiyacı vardır, (2) fiyatta ve miktarda sadece küçük değişikliklere izin verilir[4] (3) bu değişikliklerin tetiklediği ayarlamalar piyasanın gözlemi altında kısıtlanır ve bu durumun diğer piyasaları önemli ölçüde etkilemesine izin verilmez. Ama bu koşullar geçmişte ve hâlâ bugün de büyük ölçüde göz ardı edilmiş olduğu için kısmi denge yönteminin açıklayıcı gücü, olduğundan daha fazla tahmin edilir ve politika önerilerine olan güvenin sarsılmasına neden olur. Marshall, kısmi denge yönteminin son derece kısıtlayıcı koşullarının olduğunun ve kısmi analiz yoluyla elde edilen önermelerin ve ekonomi politikası sonuçlarının en üst düzeyde dikkatle ele alınması gerektiğinin farkındadır. Ancak onun uyarıları iktisat dünyasında geçmişte ve bugün de büyük ölçüde ihmal edilir. Kısmi denge analizinde kullanılan grafik tipik bir şekilde ekonominin işaretlerini temsil eder: "Marshall makası" olarak bilinen kesişen arz ve talep eğrileri.

4 Büyük değişikliklerin ekonomik sistemi bozması ve davranışını sadece kantitatif olarak değil, kalitatif olarak da değiştirmesi beklenir. örneğin Hindistan'da pirinç fiyatlarının yüzde bin arttığı varsayılsın. Bu belki de sistemi temelinden bozabilir, bir isyana ve hatta devrime bile neden olabilir.

Marjinalizmle birlikte *ceteris paribus* varsayımı iktisatta büyük önem kazanır ve kısmi denge analizinin merkezine yerleşir. Bu varsayım özel bir akıl yürütmeyi içerir, çünkü piyasada olanlar hariç, her şeyin sabit kaldığını varsayar. Ama bu durum neredeyse hiç gerçekleşmez. Bütün üretim faktörlerinin tam istihdamda çalıştığı varsayıldığı için, bir metanın çıktısındaki artış, en azından diğer bazı metaların çıktısında azalma gerektirecektir. Bu durum doğal olarak bazı metaların fiyatlarını ve üretimde kullanılan faktörlerin ücret oranlarını etkiler. Bu yüzden ve diğer başka nedenlerden, Piero Sraffa (1926) Marshall'ın kısmi denge analizine neredeyse hiç kullanılamaz diyerek eleştirir: bu analiz güçlü bir yanlış eğitim aracıdır.

Karşılaştırmalı Statik ve "Sermaye" Meselesi

Teorinin esaslarındaki (donatım, tercihler, teknik bilgi vb.) varsayımsal değişikliklerin sonucu olan "*etkiler*" dengedeki değişimin öncesi ve sonrasını karşılaştırma imkânı sağlar. Bu yöntem *karşılaştırmalı statik* olarak bilinir. Dengedeki bir değişimin ardından anında yeni dengeye dönüştüğü varsayılır. Gerçekleştiği varsayılan bu yol uygun bir dinamik analiz gerektirir ama tipik bir şekilde bunun zor olduğu düşünülür. Örneğin ekonomide diğer her şey sabitken nüfusun %10 arttığını varsayalım. Eğer bu gerçek iktisadi bir sistemde gerçekleşseydi, her durumda orijinal denge derinden sarsılırdı ve ayarlanabilen süreçlere bir çığ düşmesine neden olurdu. Marjinalist teori hikâyeyi kısa keser ve özellikleri elde edildiği süreçten bağımsız olarak bilinen yeni bir denge varsayar.

Varsayımsal değişikliklerin marjinal yönteminin uyarlamasında, üretim faktörünün erişilebilir miktarındaki izole edilmiş değişimin ne anlama geldiği her zaman açık değildir. Bu açıklıktaki eksiklik özellikle "sermaye" faktöründe görülür. Gerçekçi bir şekilde eğer çeşitli türlerdeki sermaye malları (traktörler, makinalar, taşıma bantları, bilgisayarlar vb.) kullanılırsa, "sermaye miktarı"nın artması ya da azalması ne anlama gelir? Sermaye

mallarının her çeşidi ve sermaye mallarının her birinin oransal olarak daha fazla olduğu anlamına mı gelir? Ve eğer öyleyse, bütün bu sermaye mallarının, diğer bütün faktörler sabitken, yeni dengede tam istihdamda çalıştığı varsayılabilir mi? Ya da bazı sermaye malları gereksiz olabilir mi? Ve bu durumunda yeni bir dengeden söz edilebilir mi? Bunlar kurnaz bir şekilde cevaplanabilecek sorulardır. Knut Wicksell, bu yaklaşım açısından buğday gibi bir fiziksel sermaye ele alındığında ancak tek bir sermaye malı olduğu durumda bunun mümkün olduğu sonucuna varmıştır ki, bu, tabii ki, tamamen gerçek-dışıdır, ya da sermaye miktarı maddi olarak bilinemeyen bir değer toplamı olarak ele alındığında bu durum sadece denge çözümünün bir parçası ya da kısmı olabilir. Bu çok da fazla tatmin edici bir prosedür değildir, çünkü açık olmaktan uzaktır. Ekonomideki "sermaye miktarı"nı temsilen dizayn edilen belirli bir değerin başlangıç miktarının ne olacağı belirsizdir, üretimin anlamı ise sadece fiziksel sermaye malları (traktörler, maden eritme ocağı vb.) meselesidir. Heterojen sermaye malları söz konusu olduğunda, onları güvenilir kılmak, daha sonra toplulaştırmak ve "sermayenin miktarı" ifadesini inşa etmek için, fiyatlar kullanılmalıdır. Ancak fiyatlar sadece çeşitli metaların üretildiği üretim yöntemlerine değil, aynı zamanda gelir dağılımına da bağlıdır yani ücretlerin düzeyine ve kâr oranlarına bağlıdır. Bu yüzden döngüsel akıl yürütme içerir, eğer biri sermayenin marjinal verimliliği yoluyla kâr oranlarını açıklamaya çalışırsa, onun zaten kâr oranlarının büyüklüğünü bildiği varsayılır.

İkame İlkesi

Marjinalistler, hem üretimde hem de tüketimde, ikame olasılığının üzerinde dururlar: ikame ilkesi, veri üretim ya da fayda düzeyinde, üretim faktörleri ve tüketim mallarının farklı bileşenleriyle yapılabilir. Bu yüzden herhangi bir faktör ya da mal başka bir faktör ya da malla doğrudan ya da dolaylı olarak ikame edilebilir. Marshall'a göre ikame ilkesi iktisattaki en önemli ilke-

lerden biridir. Kullanılan faktörlerin ve tüketilen malların oranı göreli fiyatlara bağlıdır. Elma ve armut yemekten hoşlanan bir tüketiciyi ele alalım. Ceteris paribus elmanın fiyatının iki katına çıktığını varsayalım. Tüketici buna elma tüketimini azaltarak karşılık verir ve armut tüketimini artırır ve bu yüzden fiyatı sabit kalan malı fiyatı görece artan malın yerine ikame eder. Daha genel bir yaklaşımda bu durum başka etkilere de yol açar: faktörler elma üretiminden geri çekilir ve armut üretimine kanalize olur, bu yüzden çıktı düzeyi ve üretim faktörlerinin tahsisi değişir ve bu böyle devam eder.

"Genel denge" teorisi kendini doğrudan ve dolaylı bütün bu etkileri tartışmaya adar. Teori, aktörlerin (üreticiler ve tüketiciler) piyasadan gelen sinyalleri doğru algıladıklarını varsayar: yani örneğin süreç içerisinde gerçekleşen öğrenme süreçleri (ve dolayısıyla tepkilerin değişmesi ve bununla birlikte hareket etmesi gereken sistem olarak dengenin değişmesi) bir yana bırakılır. Genel denge teorisyenleri için aktörler piyasanın "herkesçe bilinen sırlarını bilirler": onlar, yaşadıkları çevredeki değişikliklere üretici de tüketicilerin gösterecekleri bütün tepkileri tahmin edebildikleri iddiasındadırlar. Elde edilen sonuçlar, sadece ilk etkilere odaklanıldığında beklenecek olandan tipik bir şekilde farklılaşır. Özellikle *gelir etkisi* genellikle göz ardı edilemez. Gelir dağılımı tipik olarak değişecektir ve geliri farklılaşan kişilerin tercihleri de farklılaşacağı için talep de değişecektir. Örneğin elmanın fiyatının artması elma üreticilerinin yararınadır, onların kârı armut üreticilerine göre göreli olarak artacaktır. Bu durum sermayeyi en yüksek kârı ve daha da fazlasını araması konusunda cezbeder.

Burada temel düşünce yeni değildir: sisteme bir bütün olarak bakıldığında, marjinalistler fiyatlarda ve bölüşüm değişkenlerinde uyulması gereken kısıtlayıcı değişikliklerin dikkate alınmasında ısrarcıdırlar. Örneğin reel ücret oranlarında bir artış (ya da azalış) *daima* diğer bölüşüm değişkenlerini, göreli fiyatları vd. etkiler. (Ricardo'nun ısrarla belirttiği gibi, kullanılan veri üretim sisteminde reel ücretlerdeki bir artış (azalış), kaçınılmaz bir şe-

kilde kâr oranlarında bir azalışa (artış) neden olur.) Kısmi denge analizinde, ekonomik büyüklüklerdeki uyulması gereken bu kısıtlayıcı değişikliklere uyulmaz. Bu yüzden bunun sonuçlarına dikkatlice bakılmalı ve hatta kuşkuyla yaklaşılmalıdır.

Önde Gelen İsimler

Marjinal fayda kavramı İsviçreli Daniel Bernoulli tarafından St. Petersburg Paradoksu'yla uğraştığı yıllarda, 1738'de açıkça formüle edildi. Ancak onun çalışması oldukça uzun bir süre göz ardı edildi. Alman Kullanım Değeri Okulu'ndan (Nutzwertschule) olan yazarlar, 19. Yüzyılın başında, Bernoulli'den bağımsız olarak bu kavramı adım adım oluşturdular. Karl Heinrich Rau (1792-1870) 1826'da kesin bir formülasyon sağladı ve bir malın marjinal faydasını tüketilen miktarının bir fonksiyonu olarak gördü. Bir malın talebinin, o malın fiyatına bağlı olduğunu gösteren Talep eğrisi kavramı, ilk defa 1838'de Fransız matematikçi Antoine-Augustin Cournot (1801-1877) tarafından ve kısa bir süre sonra Cournot'dan bağımsız olarak Rau tarafından ele alındı. Ancak *Grenznutzen* ("marjinal fayda") terimi, 1884 yılında sadece Avusturyalı Friedrich von Wieser (1851-1926) tarafından bulundu.

Ilginç bir şekilde, Alman Kullanım Değeri Okulu'nun temsilcileri, daha sonraki marjinalist yazarların aksine, metodolojik bireyciliği kabul etmeyerek, toplum ve ekonominin daha holistik bir görüşünü benimsemişlerdi. İzole bireyden hareketle sonrakini "yeniden yapılandırma" düşüncesi onlara tamamen yabancıydı. Onlara göre toplum bireyi, bireyin toplumu şekillendirdiğinden daha fazla şekillendirdi. Ele alınan yazarlar, bireysel olanın yanında bir de kolektifin, kamusal olanın ve kültürel ihtiyaç ve isteklerin varlığını, tamamen öznel olarak değil, insanların içinde yaşadıkları toplumu ve ait oldukları sosyal grupları göz önüne alarak sorguladılar. Fayda önemli bir analitik kategori olurken, Rau ve öğrencilerinin faydacılık ya da hedonizmi savunduklarının düşünülmesi yanlıştır. Onların yazılarında ihtiyaçlar ve is-

teklerin hiyerarşisiyle ve bu yüzden fayda fonksiyonlarının kullanımına karşılık gelen tercihlerin adeta alfebetik bir sıralamasıyla karşılaşırız. İhtiyaç ve istekler kategorisi içinde malların ikamesi mümkündü, ancak kategoriler arasında bu mümkün değildi. Alman iktisadının Kameralist geleneğini yansıtan devlet, Smith'te olandan bile daha önemli bir rol oynadı.

Alman malikâne sahibi ve iktisatçı Johann Heinrich von Thünen (1783-1850), 1826'da yazdığı 3 ciltlik *İzole Edilmiş Devlet* eserinin ilk cildinde bir firmada maksimum kâr için gereken genel koşulu şu şekilde inşa etti: piyasaya getirilen miktarın marjinal maliyeti (üretilen son birimin maliyeti) marjinal gelire (gelirdeki artışın kaynağı, üretilen son birimin satışından kaynaklanır) eşittir. Eğer marjinal gelir marjinal maliyetten daha büyükse (küçükse), marjinal gelir ve maliyet arasında eşitlik sağlanana kadar çıktıdaki artış (azalış) devam eder. Thünen 1850'de çalışmasının ikinci cildinde marjinal verimlilik kavramını geliştirdi. Malikânesinde bu kavramı, farklı yoğunluklardaki komşu arazilerle birlikte ampirik olarak doğrulamaya çalıştı (yani hektar başına farklı miktarlarda emek çalıştırılarak) ve daha sonra sonuçları karşılaştırdı.

Alman Hermann Heinrich Gossen (1810-1858) Rau'nun çalışmasını detaylandırdı ve kendi argümanını Tanrı tarafından istendiği gibi insan hayatının gerçek amacını ortaya çıkarmak için bir teodisede inceledi ve kendini iktisadın Kopernik'i ya da Newton'u olarak gördü. Çünkü Gossen'e göre Tanrı hesaplamalar yapar ve Tanrının planını çözmek için Matematik gereklidir. Gossen, çeşitli dinler ve Hristiyan kilisesi tarafından hazzın itham edilmesinin bir yanlış anlaşılmadan kaynaklandığı konusunda ısrarcıdır. İnsanlara verilen çile çekmek değil "yaşamındaki toplam hazzın" en çoklaştırılmasıdır -saf hedonism.

Gossen, "Gossen Kanunu" olarak bilinen argümanını iki temele dayandırdı. Birincisi, "eğer doyuma ulaşana kadar, engelleme olmaksızın tek ve aynı zevk düzeyinde devam edersek,

hazzın büyüklüğü (yoğunluğu) sürekli azalır." İkincisi, "toplam hazzını maksimize etmek için birey çeşitli hazlar arasında seçim yapmakta özgürdür ancak zamanı doyuma ulaşana kadar olan hazları almaya yeterli değildir (...) tüm hazların bir kısmını o şekilde tatmin eder ki her bir tek hazzın büyüklüğü (yoğunluğu) parçalandığında tüm hazlar için aynı zevki versin." Gossen'de mevzubahis olan zamanın alternatif faaliyetlere dağılımı olduğuna ve talep ve malların tüketiminin bu yolla gerçekleşeceğine dikkat etmek önemlidir. Gossen'in çalışmasını hesaba katanların çoğu bu durumu dikkate almamıştır. Tüketirken tüm insanlar zaman kısıtına bağımlı iken, aynı zamanda pek çoğu gelir kısıtı ile karşı karşıyadır. Gossen'in argümanları mutluluk araştırmasının sonuçlarını açıklamaya yardımcı olur: artan aile geliri mutlulukta bir artış olarak algılanır ancak bu sadece bir noktaya kadar gerçekleşir o noktadan sonra mutluluktaki artış durur. Hatta daha da yüksek gelir, insanları daha fazla mutlu etmez. Bir kimse daha fazla mala gücü yettişinde ondan keyif alacakları zamandan yoksun kalırlar.

Üçlü Otorite

William Stanley Jevons ve Avusturyalı Sermaye Teorisi

William Stanley Jevons *Politik Ekonomi Teorisi* (1871) adlı eserinde "dolambaçlı ve absürd" varsayımlarla klasik iktisatçılarla aralarında keskin bir kırılma olduğunu savunur. Ayrıca iktisadın saygın bir bilim olarak nitelendirilmesi için fiziğe benzemesini ve matematik kullanmasını tavsiye eder. Jevons'un matematiksel yeteneği aslında oldukça mütevazidir ama söylemi oldukça başarılıdır.

Onun asıl hamlesi, klasik emek değer teorisine karşıdır: ona göre metanın değeri, içerdiği emek miktarıyla tanımlanmaz, "*nihai fayda miktarı*" ile yani marjinal fayda terimiyle tanımlanır. Ancak bu özneldir: her bireysel tüketici kararları ile açıklanır ve bu onun istek ve ihtiyaçlarını yansıtır. Jevons'un söyledikleri

Gossen'in ilk yasasına eşdeğer olmakla birlikte, ikinci yasasına eşlik etmez. Gossen gibi Jevons da bir malın marjinal faydasının tüketilen diğer malların miktarına değil sadece malın kendisine dayandığını varsayar. Gossen'de temelde yer alan tüketimin zamansal boyutunun, Jevons'un analizinde rolü yoktur.

Jevons tüketimin talep tarafını vurgulamasına ve bir klasik-karşıtı programı savunmasına rağmen, araştırmalar onun argümanının klasikten çok da uzaklaşmadığını gösterir. Bu gerçek, en iyi, Jevons'un göreli fiyatları göreli işgücü maliyetlerine eşitlemesinde görülebilir. Onun düşüncesinde özgün olan şey, emek değer teorisinin reddi değil yeni bir nedenselliktir: marjinal faydadan ilerlermek emekle sonuçlanır. Jevons bu durumu şöyle tartışır: marjinal fayda teorisine dayalı talep, çıktı bileşenini belirler. Dengede emek maliyeti tarafından belirlenen malların arzı, malların talebine göre tam olarak belirlenir. Dengede, üretimin işgücü maliyetlerinin malların fiyatlarına eşitlendiği "maliyet yasası" uygulanır. Böylece kapıdan kovulan emek değer teorisi, bacadan eve geri girer.

İlginç bir şekilde Avusturyalı Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) ve Amerikalı John Bates Clark (1847–1938) gibi iktisatçılar da aynı sonuca vardılar ve maliyet yasasının emek değer teorisiyle aynı şey olduğu konusunda ısrarcı oldular. Adam Smith ve David Ricardo şu gerçeğin farkındaydılar: eğer iki meta aynı emek miktarı ile ama üretim sürecinin başlangıcından sonuna kadar geçen zaman içinde miktarları farklı olarak bölüştürülürse bileşik faiz haddinin göreli fiyatlar üzerinde etkisi olacaktır. Bu yüzden şu şaşırtıcı durumla karşı kaşıya kalırız: klasik iktisadın reddine yol açan önde gelen eleştiriler gerçekte hiçbir klasik yazarın tam olarak savunmadığı emek değer teorisinden kısmen kaynaklanmıştır ve eleştirilerin dışında kalanlardan hiçbiri göreli fiyatlar göreli emek miktarıyla doğru orantılıdır görüşünü desteklememiştir. Aslında bu gerçek bir ironidir!

Jevons'un çalışması Knut Wicksell'in *Değer, Sermaye ve Rant*

(1893) adlı eserinde geliştirilen ve Böhm-Bawerk'in *Sermaye ve Faiz* (1884–1889) eserinde ele alınan "Avusturya sermaye ve faiz" ya da "zaman" teorisine başlangıç oluşturdu. Avusturyalı düşünürlerin gördüğü gibi, sermaye her şeyden önce işçilerin çalıştırılması için daha az ya da fazla miktarda geçim aracı demektir. Bu geçim araçları bir kimsenin üretim süreci döngüsünü az ya da çok harekete geçirmesine fırsat verir. Yani söylenilmek istenen, ara malların ya da üretim sürecinde işçinin verimliliğini artıran işlenmiş sermaye mallarının daha fazla üretilmesine olanak tanıyan "üretim sürecinin" uzunluğunun artmasına izin verirler. Örneğin bir kimse balıkları çıplak eliyle avlayabilir, önceden ucu sivriltilmiş bir mızrakla avlayabilir ya da bot ve ağ ile yakalayabilir. Böhm-Bawerk'e göre üretimin bu kapsamları, bir birim emek başına toplamda daha fazla çıktı elde edildiği için, "üstün"dür. Üretim sürecinin uzamasına bağlı olarak çıktıda ortaya çıkan artış Avusturyalıların pozitif faiz haddi (Avusturyalı iktisatçıların kullandığı kâr oranı ile aynı anlama gelen kelime) ve sermaye birikimi açıklamalarındaki kilit unsurdur. Diğer kilit unsur pozitif "zaman tercihi oranı"ı kavramıdır: bireyin tercih ettiği bugünkü mal sepetinin bir hafta sonra da iki hafta sonra da ve daha sonraki zamanlarda da aynı mal sepetini tercih edeceği varsayılır. Diğer bir deyişle, bireyler tüketime karşı koyamazlar. Bireyler yalnızca tasarrufun faiz oranı bireyin zaman tercihinden büyükse karşı koyabilirler –yani tasarruf yapmak isterler. Ancak tasarruf, üretim sürecini uzatır ve bu da geçimlik sepeti (işçileri çalıştırmak için gerekenler) başına düşen çıktının daha fazla olmasına sebep olur. Sonraki fazlalık zaman tercih oranından daha fazla oldukça tasarruf gerçekleşecektir.

Carl Menger ve Takipçileri

Avusturya Okulu'nun ortaya çıkışı olarak bilinen Carl Menger'in *İktisadın İlkeleri* kitabı 1871'de basıldı. Menger iktisadın temeli olarak insanın iktisadi davranışlarının genel teorisini detaylandırdı. Analizine ihtiyaç ve istekleri doğrudan karşılayan

mallara birinci dereceden mal, birinci dereceden malların üretimi için ihtiyaç duyulan mallara ikinci dereceden mal, ikinci dereceden malların üretimi için gerekli olan mallara üçüncü dereceden mal vd. diyerek, bütün malların bir hiyerarşi içerisinde olduğunu varsayarak başladı. Menger "mallar" kavramına sadece ürünleri değil, aynı zamanda emek ve arazi hizmetlerini[5] de dâhil etmiştir. Üst derecedeki mallar sonraki Avusturyalı iktisatçılar tarafından "maliyetli mallar" olarak ifade edilir. Peki Menger farklı kategorideki malların değerini nasıl gördü? "Nedensel kalıtım"[6] yaklaşıma göre o ve takipçileri tüketicilerin tercihleri ve takdirlerinin doğrudan "birinci dereceden malların" değeriyle belirlendiğini varsaydılar. Menger, bu değerlerden, tüm diğer malların değerlerinin yani "üst derecedeki malların" değerlerinin türetilebileceğine inanmıştır.

Buradaki problem "atıf problemi"[7] olarak bilinir: halihazırda tamamlanmış ürünün değeri çeşitli aşamalardan geçerek imalatına katkıda bulunan üretim faktörlerinin değerine nasıl bölünür? Menger bu problemi "kayıp ilke"[8] olarak adlandırdığı yolla çözmeye çalıştı. Şu soruyu sordu: bir malın üretimi için gerekli olan girdilerden birinin bir birimi çıkarılırsa, malın çıktısındaki düşüş ne kadar olur? Ürünün önceden belirlenmiş değeriyle çıktıdaki kaybın çarpımı çıkartılan girdinin değerini verir. Ancak Menger'in atıf problemine yönelik çözümü özellikle çoklu hesap içerdiği için kabul edilemez. Örneğin bazı malların üretiminde kamyonun (nakliye hizmeti nedeniyle) zorunlu olduğunu ve kamyonun bir lastiğinin söküldüğünü varsayalım. Bu ürün artık üretilemez ve Menger'in mantığını izlersek, lastiğin değeri bütün nakliye hizmetinin değerine eşit olmalıdır. Bu durumda başka bir girdi (örneğin kamyon şoförünün katkısı) pozitif bir değer sağlayamaz. Dahası, geriye kalan üç lastik için de aynı argüman

5 Land services

6 Causal-genetic

7 İmputation problem

8 Lost principle

geçerlidir, yani lastiklere uygulanan kayıp ilkeye göre ürünün maliyet değerinin dört katı olacaktır.

Menger atıf problemine tatminkâr bir cevap sağlama konusunda başarılı olamadı, bunun çözümü değer problemini ele alış biçimi ya geçerli kılacak ya da geçersizleştirecekti. Friedrich von Wieser (1851–1926) bu zorluğu göğüsledi ve ilk önce Avusturyalı yaklaşımın başka problemlerine işaret etti. O şu gerçeğe dikkat çekti, modern endüstriyel üretim sistemlerinde ürünlerin ürünlerle üretildiği döngüsel bir süreç vardır. Tarımda bile döngüsellik göz ardı edilemez: Buğday, buğday tohumu kullanılarak üretilir ve hayvancılık, damızlık için kullanılan canlı hayvanlarla yapılır. Bu yüzden mısır ve diğer bazı ürünler aynı zamanda farklı derecelere sahip olan mallardır, bu teorinin saygı duyması gereken bir gerçektir. Dahası, eğer birinci dereceden malların sayısı bütün diğer dereceden malların sayısından büyük olursa ne olur? Ya da sayı daha da azalırsa? Atıf problemi birinci durumda aşırı belirlenmiş olacakken, ikinci durumda ise eksik belirlenmiş olacaktır. Wieser atıf problemine, fiyatları belirlenmesi gereken farklı maliyet malları ya da girdi faktörlerinin "fiyat = maliyet" denklemlerinin birçok kere eş anlı gerçekleştiği bir sistem varsayarak bir çözüm buldu. Döngüsel çerçevede bütün malların değeri eş anlı olarak belirlemelidir. Menger'in bu silsile yaklaşımı sürdürülemezdi. "Nedensel kalıtım" anlatısı yeterince iyi değildi ve değerler biraz matematik olmaksızın doğrulanamazdı.

Ayrıca Menger'in halihazırda dikkat çektiği başka bir problem daha vardı. Bir şeyler tüketilmeden önce üretilmiş olmalıydı. Ancak üreticiler neyi ne kadar üreteceklerini nereden ve nasıl bileceklerdi? Üreticilerin muhtemel talep hakkında bazı beklentiler oluşturmaya ihtiyaçları vardır –ki bunlar yanlış çıkabilir. Tüketiciler de yanılabilir; onlar da, belirli bir malı tüketerek ihtiyacını karşılayabileceğini hatalı bir biçimde umut edebilirler. Menger'in *İlkeler*'inin alt başlıklarından biri "Zaman ve Hata"dır: bütün iktisadi davranışlar zamanda meydena gelir ve

geleceği bilemeyeceğimiz için bir belirsizlik hâkimdir. Beklentiler şimdiki kararlarımızı ve fiyat ve miktarları etkilerler.

Wieser daha sonra Menger'in kayıp ilkesinden yola çıkarak "fırsat maliyeti" kavramını oluşturdu. Örneğin eğer çoklu üretim yapan bir firma, veri üretim kaynağı miktarıyla ve veri teknolojik bilgiyle belirli bir üründen daha fazla üretmek isterse, diğer ürünlerin çıktısını ne kadar azaltmalıdır? İlk ürünü bir birim daha fazla üretmenin fırsat maliyeti, firmanın üretmesi gereken başka bir üründen vazgeçtiği miktar ile ifade edilir.

Menger'in mesajı Avusturya Okulu'nun radikal öznelci dalı olarak bilinenlerce savunulan verimli zeminlerde kendisine yer bulmuştur. Bunun en etkili temsilcisi Viyana ve Cenova'da eğitim aldıktan sonra 1940'da Amerika'ya göç eden Ludwig von Mises'dir. Mises, ilk çalışmaları para ve kredi sirkülasyonunu genişleterek enflasyona ve iş çevrimlerine neden olan para ve bankacılık sektörünün rolüne odaklanan, sarsılmaz bir libertaryandı. Paranın, ekonominin gerçek durumuna göre nötr olmadığı ve gerçek meselelerin üstünü kapatan bir örtü olmadığı konusunda ısrarcıydı. Aslında para onlara müdahale eder ve çıktı, istihdam ve kaynak dağılımını vb. etkiler. Mises'e göre iktisat "denge doktrininde olduğu gibi insan eylemi olmayanla değil, insan eylemiyle ilgilenen" bir doktrin olmalıdır. Yani anaakım neoklasik teorinin tam zıddı bir teori olmalıdır. Bu doktrine "Praxeology" ismini vermiştir. Mises ayrıca iktisatta matematiğin kullanılmasına şiddetle karşı çıktı ve iktisadın fiziğin suretinde şekillenmesi gerektiğini düşündü. Bir teorinin kalitesinin, geleceği ne kadar iyi öngörebildiğine bağlı olduğu görüşüne karşı çıktı. Mises sosyalizmin mantıken imkânsız olduğu görüşünde, hesaplama problemine çözüm sunmadığı ve karmaşık bir toplumu düzenleyemeyeceği gerekçeleri ile ısrarcıdır. Onun radikal bırakınız yapsınlar teorisi, bir çeşit "domino teorisi"ni savunması şeklinde öne çıkar; herhangi bir devlet müdahalesinin yaratacağı bozukluklar daha fazla müdaheleye ve nihai olarak sosyalizme sebep olacaktır. Tahminleri gerçekleşmedi.

Léon Walras

Walras İsviçre Lozan'da okudu ve alandaki uzun dönemli önemli katkıyı ilki 1874 ve ikincisi 1877'de yayımlanan iki ciltlik eseri *Pür Politik Ekonominin Unsurları* ile yaptı. Walras, iktisadi genel denge teorisinin kalkış noktasıdır. O, "iktisadın pür bilimini", gerçek tiplerden soyutlanan ve etkileşimleri matematiksel yöntemlerle analiz edilerek kavramsallaştırılan ideal tiplerin analizi olarak anladı. Sadece bu yolla tanımlanan bir bilim "tamamlanabilirdi" ve gerçeği arama yolunda olabilirdi, böylece "uygulanamalı iktisadın" pratik problemleri teorik temelde çözümlenebilirdi. (Bu Alman Tarihçi Okul temsilcilerin savunduklarının tam aksiydi)

Walras'a göre "sosyal refahın matematiksel teorisi"nin ilk ana problemi, salt bir mübadele içerir. İki insan, iki maldan oluşan bir başlangıç sepeti ile donatılmış olsun. Her ikisi birlikte kendi mallarının bir kısmını birbirleriyle mübadele ederek refahlarını arttırabilirler mi? Bunu hangi göreli fiyattan gerçekleştirebilirler. Bireysel aktörler kendi faydalarını, marjinal faydanın malın fiyatına bölündüğü durumda maksimize ederler ve bütün mallar için bu ilişki söz konusudur. (Gossen'nin ikinci yasasında tanımlamıştık.) Dahası, her aktör için, krediler bir tarafa koyulursa, sattıklarının değeri satın aldıklarının değerine eşit olmak zorundadır. Bu ekonominin bütünü için de böyle olmalıdır: toplam satışlar toplam satın alımlara eşit olmalıdır. Başka yolla ifade edilecek olursa: eğer $n-1$ piyasa dengedeyse ve bütün piyasalar için satışlar satın alımlara eşitse, n.ci piyasa da dengede olmak zorundadır. Bu yüzden sadece dengeyi ifade eden $n-1$ kadar eşitlik birbirlerinden bağımsızdır. Bu "Walras Yasası" olarak bilinir.

Walras'a göre, ikinci ana problem tüketim malları için fiyat oluşumudur. Bunlar "üretim maliyeti ya da maliyetin fiyatı yasası"na tabidir. Walras tüm malların, her bir birimi emek toprak ve sermaye hizmetmeleri ile yaratılan üretken hizmet girdilerinin sabit miktarları ile üretildiğini varsayar. Genel denge sistemini

içeren dört denklem vardır: (1) tüm mal ve hizmetlerin göreli fiyatlarına bağlı olarak farklı üretken hizmetlerin arzını tanımlayan denklemler, (2) göreli fiyatlara bağlı olarak tüketici talebini tanımlayan denklemler, (3) arz ve talep edilen üretken hizmetlerin miktarlarının eşitliğini gösteren denklemler ve son olarak (4) tüketim malları için fiyatların ve üretim maliyetlerinin eşitliğini ifade eden denklemler. Denklem sayısı bilinmeyen sayısına eşit olduğu için, Walras "serbest rekabet mekanizmasında piyasa tarafından pratikte çözülen probleme" "teorik bir çözüm" bulur. Belirli malın üretimi için çeşitli üretim yöntemleri varsa, rekabet ortamı en az maliyetle üretilecek olanı seçmemize olanak sağlar.

Üçüncü ana problem sermaye malları için fiyat oluşumudur. Üretken hizmetleri için sahiplerine (toplam kârdan yıpranmanın çıkarıldığı) "net gelir" kazandıran ve kullanıldığında yıpranan ve dönemsel olarak yerine konması gereken dayanıklı tüketim mallarını işaret eder. Walras'a göre dengede, tüm sermaye malları arasında yeni bir birim sermaye malının fiyatına göre belirlenen net gelir tekdüzedir. Bu yüzden dayanıklı sermaye mallarının fiyatıyla üretken hizmet arasında sıkı bir ilişki vardır. Serbest rekabet koşullarındaki net gelirin tekdüze oranı, elbette, klasik iktisattaki tekdüze kâr oranını çağrıştırır.

Dahası, yepyeni bir sermaye malının fiyatı, "maliyet yasası"na uymak zorundadır. Bu durum sermaye mallarının fiyatını maliyetine eşitleyen çeşitli denklemler yaratır. Ancak ek denklemlerin sayısı, bilinmeyenlerin (sermaye mallarının fiyatı ve net gelir oranı ya da kâr oranı) sayısından bir tane daha azdır. Walras brüt tasarruflarla brüt yatırımlar arasında bir denge ifade eden ve yeni bilnmeyenler içermeyen ek bir denklem vasıtasıyla sistemi yakınlaştırmayı denedi. O bu ek denklem ile sadece rekabetçi kâr oranlarını değil, sermaye birkiminin bütün oranlarını böylece ekonominin bir yıldan diğer yıla geçerken ne kadar büyüdüğünü ve ekonominin diğer bütün bilinmeyenlerini açıklamanın da mümkün olabileceğini düşündü.

Walras için dengenin daima hemen kurulamayacağı açıktır. O hâlde neden piyasalarda denge kurma eğilimi vardır? Neden piyasaların "istikrarlı" olduğu varsayılır? Bu durumun sebebi, dengeye doğru el yordamı ya da deneme yanılma yolu ile gidileceğini ifade eden *tatonman* kavramıdır. Temel düşünce mezatçı yoluyla ifade edilir. Ticarete konu olan bütün mallar için, mezatçı keyfi olarak fiyat teklifleri çıkarır. Firmalar ve hanehalkları, satmak ve satın almak istedikleri malların miktarını fiyatlarıyla birlikte listelerler. Mezatçı, bu bilgileri toplar ve her piyasa için ilgili tutarları ekler. Eğer piyasaların eş anlı olarak dengede olmadığı sonucuna varırsa, şöyle bir yol izleyerek yeni fiyatlar oluşturur: toplam arzın talebi aştığı durumda (fazla arz), fiyatları düşürür ve tersi olduğunda (fazla talep) fiyatları yükseltir. Sonrasında, bir kez daha aktörler almak ve satmak istedikleri miktarları açıklarlar ve süreç aynı şekilde devam eder.

Walras sürecin daima genel dengeye yaklaştığından yani küresel kararlılıkta olduğundan emindi. O, "arz ve talep yasası"nın astronomideki evrensel çekim yasasıyla karşılaştırılabilir olduğu düşüncesindeydi. Biz artık (yukarıda da görülebilir) onun oldukça iyimser olduğunu ve bu kararlı dengenin genelde kurulamayacağını biliyoruz.

Walras'ın teorisi bazı gelişmeler için hareket noktasıdır. Vilfredo Pareto (1848–1923), *Politik Ekonomi El Kitabı* (1906) ve Gustav Cassel (1866–1945) ise *Sosyal Ekonomi Teorisi* (1918) başlıklı eserinde Walras'da, tekdüze kâr oranı tarafından karakterize edilen faiz tarafından belirlenen bir uzun dönem denge olduğu görüşünü paylaşırlar. Bu durum heterojen sermaye mallarının (kürekler, pulluklar, traktörler, bilgisayarlar vb.) keyfi miktarlarda veri kabul edildiği ekonomideki sermaye donanımı varsayımının terk edilmesini gerektirir. Sadece tek bir sermaye malının (buğday gibi) olduğu durumda, uzun dönem dengesi korunabilir –gerçek olması zayıf ve ilginç bir durum.

Bu çok da tatmin edici değildir ve yakın zamanda bazı ya-

zarlar bu açmazdan uzun dönem denge kavramını bırakarak ve onun yerine kısa dönem dengeyi getirerek kaçınmanın yolunu aramaya başladılar. Ancak bu gelişmeler bu bölümünün kapsamını aşıyor. Bunun yerine iktisatta önemli bir rol oynayan iki gelişmeye dikkat çekmeyi tercih ederim: refah teorisi ve büyüme teorisi.

Refah Teorisi

Refah teorisi genel denge teorisinden türer ve daha çok Vilfredo Pareto'nun entelektüel çabalarının bir ürünüdür. Pareto *kardinal* fayda teorisini reddeder ve onun yerine *ordinal* fayda teorisini savunur. Kardinal fayda kavramında, iktisadi aktör hangi alternatifin faydasının diğerinden büyük olduğuna karar vermekle kalmıyor faydanın ne kadar büyük olduğuna da karar veriyordu. Francis Y. Edgeworth ve Arthur Cecil Pigou gibi iktisatçılar kardinal fayda teorisinin temelinde "gelirin azalan marjinal fayda yasası" olduğunu iddia ettiler: daha yüksek gelir seviyesindeki birinden hareket ederek, her bir birim paradan elde edilen fayda azalır. Bu "yasa" ile gelirin daha adil dağılımı bütün olarak toplumun refahını artırır ve bu yüzden "en çok kişiye en büyük büyük mutluluk" görüşüne neden olur (Francis Hutcheson, Jeremy Bentham). Zengin bir insandan alınan ve fakir bir insana verilen Dolar, zengin olanın toplam faydasını, fakir olanın faydasını arttırdığından daha az azaltır.

Ordinal fayda teorisi, yukarıdaki tanımın ikinci kısmını reddeder: yukarıdaki alternatiflerden birinin faydasının diğerinin faydasını ne kadar aştığı söylenemez. Pareto ayrıca faydanın aktörlerce karşılaştırılamayacağı ve toplulaştırılamayacağını söyler. Kardinal fayda teorisiyle karşılaştırıldığında ordinal fayda teorisi –kişiler arası karşılaştırmaları reddiyle– bireyi topluma göre önemli ölçüde ayrıcalıklandırır. Bu yaklaşımda birey prensipte kendi refahını etkileyen kamu kararlarını veto ederek katkıda bulunur. Bazı durumlarda A olayının toplum için B olayından daha iyi olduğunu söylemek imkânsızdır. Sonuç olarak, ekono-

mi politikası sosyal durumları artırmada başarısız gibi görünür. Çünkü her ekonomi politikası alternatifinin bazı kazananları ve kaybedenleri vardır, kişilerin elde ettikler faydayı karşılaştırmak mümkün değilse, önceden kazananların sonradan kaybedenlere karşı yargılanması nasıl gerçekleşebilir? Bu açmazdan çıkış yolu, uygulanan ekonomi politikasının sonucunda, ilke olarak, kazanana kaybedenin zararını telafi edip edemeyeceğini sormaktır.

Pareto özellikle üretim teknolojisi ve tercihlerin bazı kısıtlayıcı varsayımlar altında bir piyasa dengesinin oluşabileceğini gösterdi, daha sonra bu durum "Pareto optimal" olarak adlandırıldı. Bir Pareto optimal dengede, bir aktörün kendi durumu, en az bir başka aktörün durumu kötüleşirse iyileşir. Paul A. Samuelson bu durumu "Refah ekonomisinin birinci teoremi" olarak adlandırır. Pareto ayrıca aktörler arasındaki başlangıç donanımlarının yeniden dağıtılması yoluyla herhangi bir (uygun) dengenin ve bununla birlikte herhangi bir (uygun) Pareto optimal durumun getirilebileceğini gösterdi. Samuelson bu durumu da "Refah ekonomisinin ikinci teoremi" olarak ifade etti.

Neoklasik Büyüme Teorisi

Klasik yazarların zamanındaki sistematik ekonomik analizin başlangıcından beri, ekonomik kalkınma ve büyüme, iktisat gündeminin en tepesindedir. Ancak zaman içinde önemi değişmiştir. Adam Smith'in çalışmasında, ekonomik büyüme ve kalkınma, ekonomide çalışan içsel güçlerin bir sonucu olarak görülürken, yirminci yüzyılın başlarında bu sorun üzerinde yeni bir bakış açısı önem kazanmaya başladı. Bu bakış açısı (kantitatif) büyümeye odaklanır, (nitel ve yapısal) kalkınma bir kenara bırakılır ve büyüme temelde dışsal güçlerin bir yansıması olarak görülür. Bu değişimin sonucunda 1956'da Robert Solow'un neoklasik büyüme modeli çalışması yayımlandı.

Smithçi görüşün büyümeye bakışıyla Solow'unki arasında fark, ekonomik büyüme ve kalkınmayı etkileyen ana faktörleri

nasıl ele aldıklarıyla anlaşılabilir: (1) teknik ve organizasyonel değişiklik, (2) sermaye birikimi ve (3) nüfus ve istihdamdaki büyüme. Smith teknik ve organizasyonel değişimi daha derin bir sosyal iş bölümüne göre tartışırken ve bu yüzden hem sonuç olarak hem de ekonomik kalkınmanın sürükleyici gücü olarak görürken, Solow teknik gelişme oranını dışardan veri olarak alır, *dışsal* bir değişken olarak görür: teknik gelişme "talih kuşu" gibi görünür. Smith için sermaye birikimi piyasaların kapsamını genişleterek, iş bölümünün devam eden sürecini destekler ve yeni mallar, yeni üretim araçları ve yapısal değişime neden olurken (tarımdan imalata, ticarete ve dış ticarete), Solow'un makroekonomik yaklaşımında daha fazla "sermaye" basitçe aynı şeylerin daha fazlası anlamına gelir. Smith'de nüfus büyümesi içsel olarak tanımlanır, ekonomik, toplumsal, kurumsal faktörlere yansır, Solow'da ise nüfusun büyüme oranı da dışardan veri alınır ve bu yüzden nüfusu dışsal bir değişken olarak görür.

Solow bütün tasarrufların yatırıma dönüştüğü ve bütün üretim kaynaklarının tam istihdamda çalıştığı "Say yasası"nın geçerli olduğu bir ekonomi varsayar. Çünkü bütün faktörler uzun dönem büyümeyi etkiler ve dışsaldırlar, uzun dönem büyüme tam olarak açıklanamaz ama böyle bir büyümenin olduğu varsayılır.

Solow, modelini ampirik verilerle karşılaştırdığında, gelişmiş kapitalit ekonomilerin asıl büyümesinin önemli bir şekilde önemsenmediğini görerek büyük bir sürprizle karşılaşır. Ülkeye ve dikkate alınan süreye bağlı olarak, "açıklanamayan artık" %30- %60 aralığındadır. Amerikalı iktisat tarihçisi Moses Abramovitz (1912–2000) bu artığı "göz ardı edilen unsurların ölçülmesi" olarak adlandırır. Solow hızla modeline göz ardı ettiği önemli bir büyüme gücünü ekledi: teknolojik gelişme. Açıklanamayan artığın tamamının bu gücün çalışmasına bağladı ve bu yüzden örtük bir şekilde makroekonomik üretim fonksiyonunda yanlış giden bir şey olmadığını ileri sürdü.

Solow'un modeli makroiktisatta ve ampirik araştırmalarda hâlâ popülerdir. Ancak, yayımlanan bir çalışmanın akabinde birçok eleştiriye maruz kalır. Bunlar, ad hoc bir yapı olan ve mikroekonomik birimlerden ttüretilemeyen makroekonomik üretim fonksiyonu ve buna dâhil olan sermaye kavramı ile ilgilidir. Diğer eleştiriler kurumların rolünü dikkate almak konusundaki eksikliklerle ve modelin tahminiylere ilgilidir, model gerçeklerle örtüşmez.

1980'lerde büyüme teorileri tekrar popüler oldular ve içsel büyüme teorisi ile Solow modelinin kısıtlarınının üstesinden gelmeye girişiler.

Kaynakça ve Bibliyografya

Arrow, K. J. (1951). **Social Choice and Individual Values**. 2d ed. New York: Wiley, 1963.

Arrow K. J. (1985). **Collected Economic Papers of Kenneth J. Arrow**. 6 vols. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Arrow, K. J. and Hahn F. **General Competitive Analysis.** Amsterdam: North Holland.

Blaug, M. (1997). **Economic Theory in Retrospect**. 5th ed. Cambridge: Cambridge University Press.

Böhm-Bawerk, E. von. (1884–1889). **Kapital und Kapitalzins**. Jena: Fischer. Translated into English as *Capital and Interest.* South Holland, Ill.: Libertarian, 1959.

Chipman, J. S. (2013). **German Utility Theory: Analysis and Translations**. Abingdon, U.K.: Routledge.

Cournot, A. A. (1838). **Recherches sur les principes mathématique de la théorie des richesses**. Paris: M. Rivière & Cie. Translated as **Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth**. New York: A. M. Kelly, 1960.

Debreu, G. (1959). **Theory of Value**. New York: Wiley.

Edgeworth, F. Y. (1877). **New and Old Methods of Ethics**. Oxford: James Parker.

Edgeworth, F. Y. (1881). **Mathematical Psychics**. London: Kegan Paul.

Ekelund, R. B., and Hébert R. F. (1997). **A History of Economic Theory and Method**. 4th ed. New York: McGraw-Hill.

Faccarello, G., and Kurz H. D. eds. (2017). **Handbook on the History of Economic Analysis**. 3 vols. Cheltenham: Elgar.

Fisher, I. (1906). **The Nature of Capital and Income**. New York: Macmillan.

Fisher, I. 1907. **The Rate of Interest**. New York: Macmillan.

Friedman, M. (1969). **The Optimum Quantity of Money, and Other Essays**. Chicago: Aldine.

Gossen, H. H. (1854). **Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln**. Braunschweig: Friedrich Vieweg & Sohn. Translated into English as **The Laws of Human Relations and the Rules of Human Action Derived Therefrom**, with an introduction by Nicholas Georgescu-Roegen. Cambridge: MIT Press, 1983.

Harcourt, G. C. (1972). **Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital**. Cambridge: Cambridge University Press.

Hayek, F. A. von. (1931). **Prices and Production**. London: Routledge and Kegan Paul.

Hayek, F. A. von. (1945). "The Use of Knowledge in Society." **American Economic Review** 35:519–30.

Hayek, F. A. von, ed. (1935). **Collectivist Economic Planning**. London: Routledge.

Hicks, J. R. (1932). **The Theory of Wages**. London: Macmillan.

Hicks, J. R. (1937). "Mr. Keynes and the 'Classics': A Suggested Interpretation." **Econometrica** 5:147–59.

Hicks, J. R. (1939). **Value and Capital**. 2d ed. Oxford: Oxford University Press, 1946.

Hicks, J. R. (1950). **A Contribution to the Theory of the Trade Cycle**. Oxford: Oxford University Press.

Jevons, W. S. (1871). **The Theory of Political Economy**. London: Macmillan. Pelican Classics Edition. Ed. R. D. Collison Black. Harmondsworth, U.K.: Penguin, 1970.

Keynes, J. M. (1971–1989). **The Collected Writings of John Maynard Keynes**. Ed. Elizabeth Johnson and Donald Moggridge. 30 vols. London: Macmillan.

Kurz, H. D., ed. (2008, 2009). **Klassiker des ökonomischen Denkens**. 2 vols. Munich: Beck.

Kurz, H. D. (2017). **Iktisadi Düşünce Tarihi**. Ankara: Heretik.

Kurz, H. D., and Salvadori N. (1995). **Theory of Production. A Long-Period Analysis**. Cambridge: Cambridge University Press.

Marshall, A. (1890). **Principles of Economics**. 8th ed. Variorum Edition. Vols. 1 and 2, 1961. London: Macmillan.

Marshall, A. (1919). **Industry and Trade**. London: Macmillan.

Mazzoleni, R. and Nelson, R. N. (2013). "An Interpretive History of Challenges to Neoclassical Microeconomics and how they Have Fared." **Industrial and Corporate Change** 22:1409-1451.

Menger, C. (1871). **Grundsätze der Volkswirthschaftslehre**. Wien: Braumüller. Translated into English as **Principles of Economics**. Glencoe, Ill.: Free Press, 1950.

Mises, L. von. (1920). "Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen." *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 47:86-121. Translated into English as "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth." In **Collectivist Economic Planning**, ed. F. A. Hayek. London: Routledge, 1935.

Opocher, A. and Steedman I. (2015). **Full Industry Equilibrium**. Cambridge: Cambridge University Press.

Pareto, V. (1971). **Manual of Political Economy**. London: Macmillan.

Patinkin, D. (1956). **Money, Interest, and Prices. An Integration of Monetary and Value Theory**. 2nd ed. New York: Harper & Row.

Phillips, A. W. (1958). "The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom 1861-1957." **Economica** 25 (100): 283–299.

Pigou, A. C. [1920] 1952. **The Economics of Welfare**. 4th ed. London: Macmillan.

Pigou, A. C. [1928] 1947. **A Study in Public Finance**. 3d ed. London: Macmillan.

Robbins, L. (1932). **An Essay on the Nature and Significance of Economic Science**. London: Macmillan.

Roncaglia, A. (2005). **The Wealth of Ideas. A History of Economic Thought**. Cambridge: Cambridge University Press.

Samuels, W., Biddle E. J., and Davis, J. B. eds. (2003). **A Companion to the History of Economic Thought**. Oxford: Wiley-Blackwell.

Samuelson, P. A. (1947). **Foundations of Economic Analysis**. Cambridge: Harvard University Press.

Samuelson, P. A. (1948). **Economics: An Introductory Analysis**. New York: McGraw-Hill.

Samuelson, P. A. (1966–2011). **Collected Scientific Papers**. Cambridge: MIT Press.

Sandmo, A. (2011). **Economics Evolving. A History of Economic Thought**. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Schumpeter, J. A. (1954). **History of Economic Analysis**. London: Allen & Unwin.

Solow, R. M. 1956. "A Contribution to the Theory of Economic Growth." **Quarterly Journal of Economics** 70:65–94.

Spiegel, H. W. (1991). **The Growth of Economic Thought**. 3d ed. Durham, N.C.: Duke University Press.

Sraffa, P. (1925). "Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta." *Annali di economia* 2:277–328. Translated into English. In **Italian Economic Papers**, ed. Luigi L. Pasinetti, 323–63. Bologna: Il Mulino, 1998. Reprinted in H. D. Kurz and N. Salvadori, eds. 2003. **The Legacy of Sraffa**. Vol. 1. Cheltenham, U.K.: Elgar, 3–43.

Sraffa, P. (1926). "The Laws of Returns Under Competitive Conditions." **Economic Journal** 36:535–50.

Sraffa, P. (1960). **Production of Commodities by Means of Commodities**. Cambridge: Cambridge University Press.

Thünen, J. H. von. (1826, 1850). **Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirthschaft und Nationalökonomie**. Vols. 1 and 2. Translated in part into English as **Von Thünen's Isolated State**. Ed. Peter Hall. Oxford: Pergamon, 1966.

Veblen, T. B. (1899). **The Theory of the Leisure Class**. New York: Macmillan.

Veblen, T. B. (1904). **The Theory of Business Enterprise**. New York: Scribner.

Walras, L. (1874, 1877). **Éléments d'économie politique pure. Lausanne**: Corbaz. Translated into English as **Elements of Pure Economics**. Trans. and with an introduction by William Jaffé. Homewood, Ill.: Irwin, 1954.

Wicksell, K. (1893). **Über Wert, Kapital und Rente**. Translated into English as **Value, Capital, and Rent**. London: Allen & Unwin, 1954.

Wicksell, K. (1898). **Geldzins und Güterpreise**. Jena: Fischer. Translated into English as **Interest and Prices**. London: Macmillan, 1936.

Wieser, F. von. (1889). **Der natürliche Wert**. Wien: Hölder. Translated into English as **Natural Value**. New York: Kelley & Millman, 1956.

Beşinci Bölüm

Weber'in İktisat Sosyolojisi Yaklaşımına Genel Bir Bakış

Gülenay Baş Dinar

Giriş

Weber'in iktisat sosyolojisi anlayışı, yaşadığı dönemin Almanya'sının gündemini teşkil eden konular etrafında şekillenmişti. Bu konular, Almanya'da ulusal birliğin sağlanması ve Almanya'nın geç sanayileşmesi, on dokuzuncu yüzyıl pozitivizmine yönelik eleştiriler ve Marksizmin yükselişi idi. Weber ilk eserlerinde -*Genel Ekonomi Tarihi*, *Orta Çağda İşletme Organizasyonları Tarihi* ve *Roma Tarım Tarihi: Roma Tarım Tarihinin Özel Hukuk ve Halk Hukuku ile İlişkisi*- modern iktisadi sistemi ortaya çıkaran koşulları incelemiştir. Daha sonra ise Almanya'da ulus devletin ortaya çıkışının gecikmesi ve modernleşme problemleri ile ilgilenmiştir. Bu bağlamda, *Verein für Sozialpolitik* adlı dernekte Doğu Almanya ile ilgili yapılan geniş çaplı bir araştırmada yer almıştır. Bu araştırma çerçevesinde yazmış olduğu *Doğu Almanya'da Tarım İşçilerinin Durumu* başlıklı raporda ise Almanya'nın içinde bulunduğu iktisadi ve siyasal sorunlara çözüm önerileri ortaya koymuştur. Bu bağlamda, güçlü bir burjuva sınıfının ortaya çıkmasının ve parlamenter demokrasiye geçişin Almanya'nın sanayileşmesi için son derece önemli olduğunu

ileri sürmüştür. Weber 1903 sonrası çalışmalarında ise metodolojik konulara ilgi duyarak; pozitivizm eleştirisine koyulmuş ve marksizmi deterministik olduğu gerekçesiyle reddetmiştir. Bu süreçte *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu* başlıklı çalışmasını yazmıştır. Bu kitap Weber'in kariyerinde bir dönüm noktası olarak kabul edilmektedir. Modern toplumu açıklamaya yönelen Weber bu çalışma ile iktisat tarihinden sosyolojiye doğru bir geçiş yapmış ve protestan mezhebinin doğuşu üzerinden iktisadi etiğin sosyal yapıların anlaşılmasında önemli olduğunu ortaya koymuştur. Modern toplumun geleceğine dair kaygıları bulunan Weber siyaset, sanat, iktisat ve kültür gibi çok geniş bir alanı kapsayan eserler ortaya koymuştur. Bu şekilde, on dokuzuncu yüzyıl boyunca hâkim olan evrimci ve pozitivist yaklaşımların orta çağı yok sayan anlayışlarına alternatif olarak, modern toplumun gelişimine dair bütüncül ve süreklilik arz eden tarihi bir açıklama ortaya koymayı amaçlamıştır (Sunar, 2012: 20-24).

Günümüzde Weber daha çok modern batının kendine özgülüğünü tanımlama ve bu kendine özgülüğün tarihsel gelişimini nedensel açıklamalara dayandırma çabalarıyla bilinmektedir. Weber'in -modernitenin ortaya çıkardığı sonuçlardan etkilenmekle birlikte- modern topluma dair derin şüpheleri vardır. Weber modernleşme ve beraberinde getirdiği sanayileşmenin yaşam standartlarını artırdığını kabul etmekle birlikte toplumsal değerlerde yarattığı erozyondan endişe duymuştur. Weber modernizmle birlikte dünyanın giderek bağlayıcı değer ve ideallerden yoksun, katı ilişkilerden oluşan bir "demir kafes"e dönüşebileceğini ileri sürmüştür. Karşılaştırmalı bir yöntem benimseyen Weber, modernliğin temel özelliklerini ortaya koymak için farklı kültür ve devirlerde yaşayan toplumsal yapıları inceleyerek modernitenin batıya özgü doğasını ortaya koymaya çalışmıştır (Kalberg, 2009: 23-24). Weber çok geniş bir ilgi alanını kapsayan çalışmaları ile iktisat sosyolojisinin bir disiplin olarak ortaya çıkışında büyük bir katkıda bulunmuştur (Smelser ve Swedberg, 2005: 8-9).

Weber iktisat biliminin sınırlarını oldukça geniş bir şekilde tanımlamıştır. Bu bağlamda, sosyal hayatı bir bütün olarak ele almış ve sosyal hayatın çeşitli yönleri arasında ayrılmaz ve bölünmez bir ilişkinin var olduğunu ileri sürmüştür. Böyle bir yaklaşımla iktisat bilimine sosyolojik bir içerik kazandırmaya çalışmıştır (Aydın ve İmer, 2017: 1). Savunduğu iktisat sosyolojisi yaklaşımı ile iktisat ve sosyoloji disiplinleri arasında bir işbirliği kurulabileceğine dikkat çekmiştir. Weber'in iktisat sosyolojisi yaklaşımı sadece ihtiyaçlar ve fayda tarafından yönetilen ekonomik yönleri değil, sosyal ve kültürel yönleri de hesaba katmaktadır. Bu nedenle iktisadi hayatın ekonomik olan ve olmayan yönleri arasındaki karşılıklı etkileşim Weber'in iktisat sosyolojisi yaklaşımının temel ilgi odağını oluşturmaktadır (Swedberg, 1999: 573).

Bu çalışmanın amacı Weber'in iktisat sosyolojisine katkılarını değerlendirmektir. Bu çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde Weber'in metodoloji ile ilgili görüşleri incelenecek, ikinci bölümde ise modernizm ve kapitalizmin gelişimi ile ilgili görüşlerine yer verilecektir. Çalışma Weber'in iktisat sosyolojisine katkısının değerlendirilmesiyle son bulacaktır.

1. Weber'in Bilimsel ve Metodolojik Yaklaşımı

1.1. Weber'in Metodolojisinin Entelektüel Kökenleri

Weber kendi metodolojisini doğa ve kültür bilimlerinin konu ve yöntem bakımından farklılıklarının tartışıldığı bir ortamda geliştirmiştir. Bu çerçevede, Weber'in "kültür bilimi" ya da diğer bir deyişle "sosyal bilim" anlayışı büyük ölçüde Alman felsefe geleneğinin izinde tinselci/tarihselci bir bilim felsefesi içinde gelişmiştir. Toplumu ve kültürü doğanın bir uzantısı olarak gören pozitivist anlayışa karşı çıkan bu görüşün kökenlerini Kant'a (1724-1804) kadar götürmek mümkündür.

Kant *Saf Aklın Eleştirisi*'nde insan bilgisinin duyusallık (*Sinnlichkeit)* ve anlama yetisi (*Verstand*) olmak üzere iki temel gövde-

si bulunduğunu belirtir. Kant'a göre, duyusallık ile bize nesneler verilir. Anlama yetisi ile de nesneler üzerinde düşünülür (Kant, 2008: 113). Kant'a göre duyusal dünya bilgimizin ve deneyimimizin kaynağını oluşturur. Sahip olduğumuz a priori bilgi ile kendimizi nesnelerin içine koyarak nesneleri bilinebilir kılarız. Kant'a göre, şeyleri ancak bize göründükleri gibi birbirleriyle ve bizimle ilişkileri içinde bilebiliriz. Diğer bir deyişle, insan zihni nesnelerin dayandığı temel ilkeyi "kendinde şey"i bilemez. Bu bir şeyin "kendisi"ni duyusal ya da zihinsel süreç içinde kavrayamayacağız anlamına gelir. Bu anlamda, "kendinde şey" bilme yetimizin sınırlarını oluşturur (Bozkurt, 2008: 42-46).

Kant'a göre bilgi a priori ilke ve kavramlara sahip olan zihnimizin duyusal verileri etkin bir şekilde işlemesinin bir sonucu olarak ortaya çıkar. Buna göre sahip olduğumuz bilginin içeriği bize empiri olarak verilmiştir. Ancak bilgi empiri olarak elde ettiğimiz bu içeriğin zihnimizle biçimlendirilmesinden sonra meydana gelir. Bu çerçevede, bilgiyi basit olarak nesnenin öznedeki yansısı olarak görmek mümkün değildir. Bu ise bizim elde ettiğimiz bilginin nesnenin bizden bağımsız haldeki gerçekliğinin değil onun görünüşü olduğu anlamına gelir. Kant bu şekilde insanlık içinde yer almış olan her şeyin doğal belirleniminin üstünde insan aklı ve yaratıcılığıyla gerçekleştiğini ileri sürmektedir. Böyle bir düşünce ile Kant tarih ve toplum alanının doğadan farklılığının ve özgüllüğünün altını çizmiştir (Özlem, 2017: 37-9). İnsan doğayı deneysel/tümevarımsal ve açıklamacı/tümdengelimsel yöntemlerle ele alabilir. Ancak Kant'a göre insan yalnızca doğal belirlenim altındaki bir doğa varlığı olarak görülemez. İnsan akıl ve iradeye sahip olması dolayısıyla kendisine ilkeler koyabilen ve bu ilkeleri eylem yoluyla yaşamına sokabilen bir varlıktır. Bu yönüyle Kant, insanı, doğal belirleniminin üstünde özgür bir varlık olarak nitelendirmektedir. Bu düşünce daha sonra Alman felsefesi içinde doğal gerçeklik ile tinsel gerçeklik arasında yapılan ayrıma bir temel oluşturmuştur. Bu çerçevede, Alman felsefe geleneği içinde Kant'ı izleyerek insanı ve kültürü

doğa bilimsel yöntemlerle incelemek insanı ve kültürü bir doğa nesnesine indirgemek olarak anlaşılmıştır. Bu durum kültür bilimlerine doğa bilimlerinden farklı bir yöntem arayışı için temel oluşturmuştur (Özlem, 2017: 312).

Bu yönüyle Kant'ın düşünceleri Alman İdealizmi'nin çıkış noktasını oluşturmuş; Dilthey ve Rickert başta olmak üzere Alman felsefe geleneği içindeki filozoflar tarafından geliştirilmiştir. Dilthey (1833-1911) de benzer bir şekilde doğal gerçekliği bir algı gerçekliği, tinsel gerçekliği ise insan yaratısı olan bir anlam gerçekliği olarak tanımlayarak birbirinden ayırmıştır. Dilthey ayrıca bu iki gerçeklik alanına yönelen bilimlerin konu ve yöntem bakımından önemli ölçüde farklılaştıklarını belirtmiştir (Özlem, 2017: 23). Bu bağlamda, Dilthey bilim faaliyetini iki grup altında toplamıştır. Bunlardan ilki, doğanın süreçlerindeki nedensellikleri inceleyen doğa bilimleri, diğeri ise insan yaşamını bütün tarihselliği ve bütünlüğü içerisinde anlamaya çalışan tin bilimleridir[9] (Yılmaz, 2009: 31). Bu ayrımdan yola çıkarak Dilthey doğa bilimlerinin yöntemlerinin tin bilimleri olarak ifade ettiği insan yaşamının tarihselliğini ve bütünlüğünü ele almada işe yaramayacağına dikkat çekmiştir. Doğa bilimleri doğayı genel yasalar altında açıklamak ister. Doğa bilimlerinin genelleştirici ve açıklayıcı yöntemi tin bilimleri için uygun değildir. Çünkü tin bilimlerinin konusu bireysel ve tarihseldir, bu nedenle nomotetik (yasa koyucu) bilimler olamazlar (Özlem, 2017: 33). Bu şekilde Dilthey tin bilimlerinin konu, amaç ve yöntem bakımından ayırt edici özeliklerini ortaya koyarak yalnızca doğa bilimlerinin "nesnel bilgi"yi verebileceği yolundaki pozitivist düşünceye karşı çıkmıştır (Bernstein, 2009: 164).

9 Yılmaz (2009) Dilthey'in Geisteswissenschaften kavramının "tin bilimleri" olarak çevrilmesinin daha uygun olduğuna; çünkü sosyal bilim, moral bilim, tarihsel bilim ve kültürel bilim gibi adlandırmaların farklı eğilimlere işaret ettiğine dikkat çekmektedir (Yılmaz, 2009: 31). Dilthey'in söz konusu kavramı Romon J. Betenzos tarafından İngilizceye çevrilen Introduction to The Human Sciences (1883) başlıklı çalışmasında "the human sciences" olarak çevrilmiştir (bkz. Dilthey, 1988: 77-78).

Dilthey'in tin bilimleri kavramı yerine kültür bilimleri kavramını kullanmayı tercih eden Heinrich Rickert (1863-1936) doğa bilimleri ile kültür bilimlerinin aynı mantıksal temellere sahip olduğunu, ancak farklı hedeflere yöneldiklerini belirtir. Rickert'a göre, gerçekliği bizim dışımızda ve bizden bağımsız sayan pozitivizm gerçekliğin bilgisini elde etmede yetersizdir. Bizden bağımsız olarak şeylerin doğal gerçekliklerini bilmemiz mümkün değildir. Bu doğrultuda Rickert da Kant'ı izleyerek bilginin nesnenin insan bilincinde biçimlendirilmesi üzerine kurulu olduğuna işaret etmiştir. Bilgi, bu anlamda bir kurma edimininin ürününüdür. Bu nedenle bilgimiz nesnenin doğal halini veremez. Rickert doğa bilimleri ile kültür bilimlerinin aynı mantıksal temellere sahip olmakla birlikte her iki bilimin kendine özgü yöntemlere sahip olması gerektiğine işaret etmektedir. Bu, her iki bilim dalının farklı ilgilere ve hedeflere sahip olmasından kaynaklanır. Bu bağlamda, doğa bilimleri bir genellik tasarımı altında bilmeye yönelirken, kültür bilimleri bir defada olmuş bitmiş, tekrarlanmayacak olaylar ile ilgilenirler. Bu nedenle, kültür bilimleri doğa bilimlerinde olduğu gibi genelleştirici değil bireyselleştirici bir özelliğe sahiptir. Doğa kendiliğinden olmayı, düzenliliği ve kendi kendine gelişmeyi ifade ederken, kültür insanın kurduğu bir gerçekliktir. İnsan bu gerçekliği kendi değerlerine dayanarak kurar. Değerlerin empirik bir gerçekliği yoktur. Bu değerlere verilen anlamlar kişiden kişiye, zamandan zamana değişir. Doğa biliminin konusu olan doğal gerçeklik ise değerden bağımsızdır. Bu nedenle algılamanın konusudur; oysa kültür biliminin nesnesi ise değerlerle ilişkili olduğundan Dilthey'in de işaret ettiği gibi anlamanın (*verstehen*) konusu olabilir. Bu çerçevede, anlama kültür gerçekliğini bilme biçimi olarak tanımlanabilir (Özlem, 2017: 47-50).

Dilthey ve Rickert tarafından doğa bilimleri ile kültür bilimleri arasında kurulan bu karşıtlık Weber'in bilim anlayışına temel oluşturmuştur. Weber de Rickert'ı izleyerek kültür bilimlerini konularını bir defalık durumlar olarak ele alan, kültür gerçekliğinin sınırsız karmaşıklığı içinde konusunu belli değerlere

göre seçen ve anlama yöntemiyle çalışan bilimler olarak görmektedir. Bu nedenle Rickert gibi Weber de kültür bilimlerini bireyselleştirici bilimler sınıfına sokmaktadır (Özlem, 2017: 315). Bu çerçevede Weber kültür bilimlerini "*milyonlarca insan boyunca ve zaman ve mekanın uçsuz bucaksız enginliğine yayılmış muazzam bir tikel olaylar akışı*" (Collins, 2017: 48-49) olarak görmektedir.

1.2. Weber'de Kültür Bilimleri ve Yorumlayıcı Anlama

Weber, Dilthey ve Rickert'ı izleyerek sosyal bilimleri "yaşam olgularını, bu olguların kültürel anlamı açısından ele alan bilim dalları" olarak tanımlamış ve sosyal bilimleri tanımlamak üzere "kültür bilimleri" kavramını kullanmıştır. Weber kültürü "değerlerle ilgili bir kavram" olarak tanımlamaktadır. Weber, her özgün olayın anlamını belirli bir değerler sisteminden aldığını düşünmekte ve bu nedenle kültür bilimlerine ilişkin nesnel bilgi üretiminden söz edilemeyeceğini belirtmektedir. Bu çerçevede, Weber'e göre kültür bilimcinin nesnel bilgi üretiminden ve yasalardan ziyade her özgün olayın içinde yer aldığı çerçeveye göre biçimlenen anlamı ile ilgilenmesi gerekir. Bu bağlamda, kültür bilimcilerin soyut ve evrensel olan ile değil somut ve özgün olan ile ilgilenmesi gerekir. Weber somut olaylarla ilgili anlamın ortaya çıkarılması ile esas olarak bir açıklama sorunundan değil bir yorumlama sorunundan bahsetmektedir. Weber'in yorumlama süreci "sezgi yoluyla", "kendi değerlerine atıfla anlamak" (verstehen)[10]tan geçen bir süreçtir. Weber, sezgisel bilginin önemini vurgulamakla birlikte, sosyal bilimcinin tek kaynağının sezgisel bilgi olduğunu düşünmemektedir (Buğra, 2005: 190-191).

10 Almanca Verstehen terimi sezgi ve empati yoluyla anlamak anlamına gelir. Bu tarz bilgi edinme süreci gözlem ve hesaplamalarla edinilen bilgi edinme sürecinden oldukça farklıdır. Sosyal bilimler doğa bilimlerinden farklı olarak insan eylemlerini konu alır. Bu nedenle araştırmacılar analiz ettikleri aktörlerin davranışları hakkında içe bakış ve empati yoluyla elde ettiği bilgilerden yararlanabilir. Verstehen kavramı ister doğa bilimleri ister sosyal bilimler olsun tüm bilimlerin aynı yöntemi kullanması gerektiğini ileri süren "metodolojik teklik" (monizm) yaklaşımına yöneltilen itirazların temelini oluşturur (Blaug, 2009:48-49).

Weber'e göre bir bilim etkinliğinin bilim statüsü kazanabilmesi için aynı zamanda genelleştirici ve açıklayıcı bir özelliğe sahip olması gerekir. Bu açıdan Weber, Kant, Dilthey ve Rickert'ı izleyerek kültürün doğadan farklı olması nedeniyle kültür bilimlerinin bireyselleştirici bilimler olduğunu ve bu tür bilimler için en uygun yöntemin anlama olduğunu ifade etmiştir. Ancak Weber kültür bilimlerinin bireyselleştirici kaldıkları sürece tam bir bilim statüsüne erişebilmesinin güç olduğuna işaret etmiş; kültür bilimlerinde de nedenselci ve genelleştirici bir yaklaşımın gerekliliğine dikkat çekmiştir (Özlem, 2017: 315-316). Bu anlamda Weber kültür bilimlerinin bireyselleştirici ve anlamaya dönük yaklaşımı ile doğa bilimlerinin genelleştirici ve açıklayıcı yaklaşımı arasında bir uzlaşı kurmaya çalışmıştır.

Weber'e göre genelleştirici bilim empirik, nedensel, açıklayıcı ve nesnel bir özelliğe sahip olmalıdır. Weber'e göre bu özellikler hem kültür bilimleri için hem de doğa bilimleri için söz konusudur. Ancak doğa bilimleri ile kültür bilimleri arasındaki bu ortaklık bu bilimlerin kendine özgü yöntemler ile çalışmasını engellemez. Doğa bilimlerinde doğal gerçeklik bir türdeşlik ve süreklilik tasarımı altında ele alınır. Bu da doğa bilimlerine ilişkin neden sonuç ilişkisinin genel yasalar içinde formüle edilmesini mümkün kılar. Oysa bu kültür bilimleri için söz konusu değildir. Kültür bilimleri için türdeşlik tasarımından hareketle genel yasalar oluşturmak imkânsızdır. Bu anlamda kültür bilimleri için türdeşlikten çok benzerlik ve yaklaşıklıklardan söz edilebilir. Weber genelleştirici bilimin aynı zamanda açıklayıcı olması gerektiğine işaret eder. Açıklama ise bir nedenselliği gerektirir. Ancak kültür bilimlerinde konu değere ilişkin olduğundan kültür bilimlerinde nedensel açıklama ancak değer eylem ilişkisi olarak kurulabilir. Bu nedenle, kültür bilimlerinde kavramlar ancak anlama yolu ile kurulabilirler (Özlem, 2017: 108-109). Bu noktada, Swedberg (2007) Weber'in öncelikli amaçlarından birinin yorumlayıcı bir iktisat sosyolojisi geliştirmek olduğunu ileri sürer.

Weber toplum bilimini "*toplumsal etkinliği yorumlama yoluyla anlamak, böylece akışını ve etkilerini nedensel olarak açıklamak isteyen bir bilim*" olarak tanımlar (Weber, 2014: 11). Böyle bir yaklaşım ile Weber toplumu kendi başına bir doğal gerçeklik olarak ele almak yerine toplumsal aktörlerin eylemleri ve ilişkiler ağının oluşturduğu öznel anlamlar yoluyla açıklanabilecek bir yapı olarak değerlendirir. Bu açıdan Weber'e göre kültür bilimleri tikel olaylar akışı olarak düşünülmelidir. İnsan davranışlarını konu alan her türlü bilimin öncelikli amacı eylemin arkasındaki motivasyonu ve eylemin akışını yorumsal olarak anlamak olmalıdır. Weber *Ekonomi ve Toplum*'da doğrudan gözleme dayanarak anlama ve açıklayıcı anlama olmak üzere iki tür anlamadan bahsetmiştir. Birincisi belli bir eylemin akılsal ve gözlemsel şekilde anlaşılmasıdır. İkinci tür anlama olan açıklayıcı anlama ise belli bir eylemin arkasındaki güdüyü anlama ile ilgilidir (Weber, 2012: 116).

Weber kültür bilimlerini icra eden kişilerin eylemlerinin arkasındaki güdülerin anlaşılmasının çok önemli olduğuna işaret etmektedir. Weber'e göre bireylerin benzer durumlara farklı tepkiler verebilmeleri nedeniyle insan davranışlarını anlamak ya da öngörmek güçtür (Ringer, 2014: 111-113). Bu anlamda, eylemin arkasındaki anlamın ortaya çıkartılması - diğer bir deyişle yorumlayıcı anlama- nedensel bir akıl yürütme sürecini de gerekli kılar. Bu çerçevede, Weber'in yorumlayıcı anlama yaklaşımı nedensel analizi dışlamaz. Tam tersine, Weber yorumlayıcı anlama ile nedensel analiz arasında bir köprü kurmaya çalışır.

Weber toplumsal eylem kavramını merkeze alarak toplumun durağan bir bütünlük olarak olarak ele alınmasına karşı çıkmıştır. Toplumsal eylem kavramı ile bir aktörün bir başkasına anlamlı bir biçimde yönelttiği eylemleri kastetmektedir. Bu açıdan Weber'in bütün anlamlı insan eylemlerini dikkate alan ve bu nedenle toplumu, özgül tarihsel aktörlerin yaratıcı bir ürünü olarak değerlendiren bir yaklaşıma sahip olduğunu söylemek mümkündür (Kundakçı, 2016: 43-45).

1.3. Weber'de İdeal Tip Kavramı ve Neoklasik İktisat

Weber, iktisat bilimini zenginliğin artması gibi pratik bir bakış açısına sahip olması nedeniyle bir teknik olarak nitelendirir. Bununla birlikte, iktisadın, on sekizinci yüzılın doğal yasa anlayışı ve rasyonalist bakış açısı içinde şekillenmiş bir bilim olması nedeniyle gerçekliğin teorik ve pratik olarak rasyonelleştirilebileceğine ilişkin iyimser bir inancı bünyesinde bulundurduğuna da dikkat çeker. Bu yönüyle iktisat teknikten daha öte bir şeydir. Weber'e göre toplumun rasyonel bir şekilde analiz edilmesi doğa bilimlerinin gelişmesiyle yakından ilişkilidir. İktisat doğa bilimlerinin yöntemini taklit ederek gerçekliğin nesnel ve monistik bir bilgisine ulaşmayı hedeflemiştir. Bu hedef doğrultusunda iktisat bilimi soyutlamaya başvurarak ve empirik analize dayalı yasalar oluşturarak gerçekliğin bilgisine ulaşılabileceğini iddia etmiştir. Ancak Weber iktisat biliminin sahip olduğu bu bakış açısını bilimsel ilginin sadece yasalar oluşturmaktan ibaret görülmesi ve olayların kendisine yönelik ilginin bilimsel bir ilgi olmaktan çıkması nedeniyle eleştirmektedir (Weber, 2012: 112-113).

Weber böyle bir analiz tarzının kültür bilimleri açısından yetersiz olduğunu vurgulamıştır. Bu noktada psikolojik ve sosyal olaylara uğraşan her bilimi kültür bilimleri olarak tanımladığı için iktisat bilimini de kültür bilimleri sınıfına dahil etmiştir. Weber'e göre kültür bilimleri öncelikle "anlama" ve daha sonra "yorumlayıcı" bir biçimde açıklamakla ilgilenirler. Bu çerçevede, kültür bilimlerinde nedensel analiz yararlı olmakla birlikte, esas olan yorumlamadır. Ampirik olayların nedensel olarak açıklanabilmesi için bir düşünce ya da davranış örüntüsünün rasyonel, ampirik ve mantıksal doğruluğa ve tutarlılığa tamamen sahip olması durumunda neye benzeyeceğine dair yapıların kurulması gerekir. Weber bu noktada ideal tiplerin önemli bir işlev gördüğünü vurgulamaktadır (Weber, 2012: 67-69).

Weber'e göre neoklasik teori modern toplum gerçekliğini ideal bir tip olarak resmetmektedir. Neoklasik iktisat ideal tip

olarak nitelendirilebilecek olan rasyonel bir davranış biçimi benimseyen bireylere dayanmaktadır. Weber bu noktada modern toplumun örgütlenme biçiminin rasyonel davranış kalıbı üzerine inşa edildiğini vurgulamaktadır. Bu açıdan, neoklasik iktisadın modern toplumun iktisadi sistemini anlamada yararlı olabileceğini ileri sürmektedir. Neoklasik iktisat bir ideal tip[11] olarak, mübadele ekonomisi, serbest rekabet ve rasyonel davranış ilkelerine göre organize edilmiş bir toplumda meta piyasasının işleyiş biçimini tanımlamaktadır. Weber'e göre bir ideal tip olarak neoklasik iktisadın empirik gerçeklikle ilişkisinin olup olmamasının herhangi bir önemi yoktur. Weber ideal tipi bu açıdan "gerçekliğin belirli öğelerinin analitik olarak vurgulanmasıyla ulaşılmış bir ütopyaya" benzetmektedir. Bu açıdan, ideal tipler araştırma içerisinde açıklama becerisinin geliştirilmesine imkân vermektedir. Weber'e göre, ideal tip bir hipotez değildir ancak hipotezlerin oluşturulmasına yardımcı olur. İdeal tipler gerçekliğin bir betimlemesi de değildir ancak bu türden bir betimlemenin yapılabilmesine imkân tanır. Dolayısıyla, soyut ekonomi tarafından ortaya konulan ideal tip bir mübadele ekonomisine dayanan, tarihsel olarak verili modern toplumun ideasını sunmaktadır. Tarihsel araştırma, her bir tekil durumda, bu ideal inşanın gerçekliğe ne derece yaklaştığını ya da uzaklaştığını belirleme görevi ile karşı karşıyadır (Weber, 2012: 117-118).

Weber'e göre, empirik bir bilim olan iktisadın değer yargılarından arındırılmış nesnel bir bilim olması gerekir. Weber'e göre, iktisat bilimi kişilere ne yapması gerektiğinden çok ne yapabileceğini ve belirli koşullarda ne yapmayı umabileceğini söyleyebilir. Bununla birlikte Weber değer yargılarının bilimsel argümanları etkilemeye meyilli olduklarının farkındadır. Bu çerçevede, kültürel bir varlık olması nedeniyle insanın düşünce ve eylemleri ile değerlerinin iç içe geçtiğine; araştırılacak konudan

11 "İdeal tip" kavramı Weber'le birlikte ün kazanan bir kavram olmakla birlikte, kavram daha önce hukuk alanında çalışmalar yapan Georg Jellinek tarafından kullanılmıştır (Weber, 1975: 493-502).

tutun da kullanılan araçlara kadar bütün araştırma sürecini etkilediğine dikkat çekmiştir. Yine de Weber, araştırmacının, değer temelli tutumunu, mümkün olduğunca araştırmanın dışında tutması gerektiğini vurgulamıştır. Weber'e göre değer yargılarının anlamlı olduklarının benimsenmesi ancak değerlerin geçerli olduğu inancı varsayılırsa mümkündür. Weber bu tür değerlerin geçerliliğini yargılamanın inançla ilgili bir mesele olduğuna dikkat çekmiştir. Bu noktada söz konusu değerlere anlam aramaya yönelik bir çabanın empirik bir bilim olan iktisadın yerine getirmesi gereken bir görev olmadığını vurgulamıştır (Weber, 2012: 78-81).

Weber'e göre kültür bilimlerinde araştırmacılar araştırma sürecinde mümkün olduğu kadar ideolojik tercihlerini ve kişisel değerlerini bir tarafa bırakmalı ve dürüst ve tarafsız bir tavır benimsemelidir. Araştırmacı tarafsız gözlem, ölçüm, karşılaştırma vb. net araştırma standartları kullanılmalı ve bulguları kendi değerleri ile çatıştığında bile tarafsızlığını korumalıdır (Kalberg, 2009: 47).

Weber'e göre akademik çalışma siyasetten üstün olmalıdır. *Sosyal Bilimlerin Metodolojisi* başlıklı çalışmasında bir profesörün öğrencilerine fikir aşılamaya çalışmamaması gerektiğini savunur. Weber değer yargılarına yönelik bu tutumunun bir sonucu olarak bilim ve politika arasında bir mesafe koymaya çalışmıştır. *Meslek Olarak Bilim* ve *Meslek Olarak Politika* başlıklı çalışmasında bilimin politikayı yönlendirmesi gerektiğini ileri sürmüştür. Politikanın bilimi yönlendirmesine ise şiddetle karşı çıkmıştır. Weber'e göre politikacılar rasyonel aklın emrettiği şekilde davranmalıdır (Çiğdem, 2005: 37). Ancak Weber'in kendisi bile bilim ve politika arasındaki bahsettiği ilişkiyi kurmakta başarısız olmuştur. Bu anlamda Weber'in akademisyen kimliği ile politik kimliği arasında her zaman sürekli bir gerilim mevcut olmuştur (Collins, 2017: 38).

Weber geliştirdiği metodolojik yaklaşıma dayanarak protes-

tan etik ile modern kapitalizmin doğuşu arasında bir ilişki kurmuştur. Bu çerçevede, Weber için Protestan etik bir ideal tip olarak Batı Avrupa'da ortaya çıkan rasyonel kapitalizmi anlamak için bir anahtar işlevi görmektedir. Protestan mezhebinin ortaya çıkışı Batı Avrupa'da kapitalist ruhu ve iktisadi rayonalizasyon ön plana çıkartan büyük bir zihniyet dönüşümüne neden olmuştur. Weber yaşanan bu zihniyet dönüşümünün modern kapitalizmin ortaya çıkında etkili olduğunu düşünmektedir.

2. Modern Kapitalizmin Doğuşu: Kapitalist Ruh ve İktisadi Rasyonalizasyon

Weber'in iktisat sosyolojisi bağlamında kabul edilebilecek en önemli çalışmalarından biri 1905 yılında yayınlanan *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu* başlıklı çalışmasıdır. Weber bu eserinde kapitalizmin Batı Avrupa'da ortaya çıkışını maddi koşullarda meydana gelen değişmeler ile değil, düşüncelerde ve zihniyette yaşanılan değişimle açıklamıştır. Weber 16.yy'dan itibaren kapitalizmin ilk önce Batı Avrupa ve daha sonra Kuzey Amerika'da gelişmesinin ardında protestan mezheplerin bulunduğunu ileri sürmektedir. Bu tezini girişimcilikte, yüksek vasıflı işgücü kesiminde ve üst düzey teknik ya da ticari eğitimli çalışanlarında Protestan niteliğin baskın olduğu gözleminden hareket ederek açıklamaktadır. Kitabında Pietizm, Methodizm, Baptizm ve Kalvinizm gibi Protestan mezheplerinin özelliklerini detaylı bir şekilde tanımlayarak dini inaçtan kaynaklanan psikolojik yaptırımların bireyin davranışına nasıl yön verdiğini incelemiştir. Weber'e göre kazanılmış olan zihinsel özellikler, ayrıca aile çevresinin ve memleketteki dinsel atmosferin yönlendirdiği eğitim, meslek seçimini ve ilerideki meslek yaşamının geleceğini belirlemektedir (Weber, 2013: 7-11).

Weber'e göre Katolikler Hollanda'da ve İngiltere'de Protestanların aksine önemli sayılabilecek herhangi bir ekonomik gelişme gösterememişlerdi. Protestanlar ise ekonomik rasyonalite yolunda Katoliklerden oldukça farklı bir eğilime sahip oldular.

Weber Katolikler ve Protestanlar arasındaki farklı davranış tutumlarının nedenini geçici tarihsel ve siyasal durumlarda değil, bu mezheplerin kendilerine özgü içsel özelliklerinde aramaktadır (Weber, 2013: 12-13). Katoliklikteki "dünyadan yüz çevirmişlik" fikrinin, onun en yüksek ideali olan sofuluk[12] (asketizm) özelliği Katolik olanlara bu dünyadaki mallara karşı büyük bir ilgisiz duymayı öğretir (Weber, 2013: 15).

Weber, iktisadi rasyonalitenin modern ekonominin temel güdüsü haline geldiğini belirtir. Ekonomik ve teknik alanlarda görülen bu rasyonalite beraberinde emek verimliliğinin artması ve üretim sürecinin bilimsel bir bakış açısı altında düzenlenmesini mümkün kılmıştır. Aynı zamanda kaynakların rasyonel kullanımı, matematiksel hesaplamalar konusunda titiz ve rasyonel olmak, hedeflenen ekonomik başarıya planlı ve ölçülü şekilde yönelmek kapitalist işletmenin temel özellikleri haline gelmiştir (Weber, 2013: 42-43).

Weber profesyonelce, sistemli, rasyonel ve meşru kazancı amaçlayan anlayışı "modern kapitalizmin ruhu" ifadesi olarak tanımlamaktadır. Weber bu anlayışın kendisini en iyi bir biçimde modern kapitalist işletmede bulduğunu söyler. Aynı şekilde kapitalizmin ruhu da modern kapitalist işletmenin itici gücünü oluşturur. Weber'e göre bir ekonominin kapitalist yapısı ile onu yöneten ruh tam uygun bir ilişki içinde bulunabileceği gibi, birbirinden ayrışıp çözülebilir. Modern kapitalizm öncesi dönemde olduğu gibi girişim örgütlenmesi her bakımdan kapitalist olsa

12 Weber'in analizinin merkezi kavramlarından biri olan Sofuluk kavramı Weber'in analizinde iki anlamda kullanılmıştır. Birincisi ahirete yönelik bir asketizm ya da manastır asketizmi olarak tanımlanan kendini Tanrı'ya adama ve dünya nimetlerinden elini eteğini çekme anlamında kullanılır. İkinci olarak da dünyevi asketizm Tanrı'yı hoşnut etmek için dünya işleriyle ilgilenmeyi sürdürmek; ancak dünya nimetlerinden bilerek ve isteyerek uzak durmayı seçmektir. Bu anlamda, asketik kişi Tanrı'yı hoşnut etmek için çalışır. Ancak gösterişten ve lüks tüketimden kaçınır. Weber'e göre önceleri bu durum Tanrı için mesleğine bağlı olma durumunu ifade ederken sonraları amaç olarak mesleğe bağlılık halini almıştır (Weber, 2013: Çevirmen notu s. 13).

bile girişimcileri harekete geçiren ruh geleneksel olabilir. Weber kapitalizmin ruhu olarak tanımladığı özelliklerin 16.yy'dan itibaren Batı Avrupa'da görüldüğünü belirtir. Modern kapitalizmde para kazanmayla insan arasındaki ilişki değişmiş; para kazanmak artık yaşam için gerekli maddi ihtiyaçları karşılamanın ötesinde başlı başına yaşamın amacı haline gelmiştir. Bu durum zamanla kapitalizmin itici gücünü oluşturmuştur. Kapitalizm Çin'de, Hint'de Babil'de, Antik çağda ve Ortaçağ'da da var olmuştur. Fakat bu çağların ve bu medeniyetlerin kapitalizmlerinde, Weber'in bahsettiği türden bir "ruh" bulunmamaktaydı (Weber, 2013: 23, 37-38). Weber'e göre kapitalizm öncesi çağ ekonomik davranışların yönlenişinde sermayenin rasyonel ve işletme düzenine uygun kullanımının, rasyonel kapitalist çalışma örgütlenmesinin henüz asıl belirleyici güçler olmadığı dönemdir. İşte bu davranış, insanların düzenli burjuva kapitalist ekonominin koşullarına uyum sağlama sürecinde karşılaştıkları en kuvvetli iç engellerden biri olmuştur (Weber, 2013: 29).

Weber'e göre kapitalizmin ruhunun gelişimi, rasyonelliğin genel çizgisindeki gelişmenin bir parçası olarak düşünülmelidir. Bu anlamda, Weber'e göre Protestanlık tarihsel olarak rasyonelliğin ilk ortaya çıkma biçimlerinden biri olduğu için önemlidir. Weber bu noktada "meslek" kavramının büyük bir önem taşıdığına dikkat çekmektedir. Katolik anlayışında bulunmayan meslek düşüncesinin Protestanlıkta çok önemli olduğunu belirtir. Almancada meslek anlamına gelen "Beruf" sözcüğü çağırmak, çağrı göndermek, toplantıya davet etmek, görevlendirmek gibi anlamlar taşıyan "berufen" fiilinden türemiş bir sözcüktür. Bu sözcük Luther'in İncil çevirisinde bugünkü anlamında kullanılmıştır. Protestanlıkta sıradan meslek içinde bile görevin gereğini en iyi şekilde yapmak ahlaki öz denetimin en önemli ilkelerinden biri olarak kabul edilmektedir. Bu şekilde, Protestanlarda kişinin "mesleği" olmuş olan dünya içi etkinlikleri en iyi şekilde yerine getirmesi tanrıyı memnun etmenin biricik yolu olarak görülmektedir. Bu düşünce ile keşişçe sofu bir yaşam sürmeyi

öneren Katolik inancı artık bencilce ve dünya görevlerinden uzaklaştırıcı bir sevgisizliğin ürünü olarak görülmekte ve Protestanlar tarafından değersiz görülmektedir. Weber'e göre Reformasyonun başarısı Katolik anlayışın aksine, ahlaki vurguyu ve dinsel ödülü dünya hayatındaki meslek uğraşısı çerçevesinde yoğunlaştırması olmuştur (Weber, 2013: 46-48).

Weber'in amacı Protestanlık ve kapitalizm arasında nedensel belirlenimci bir ilişkinin var olduğunu göstermek değildir. Hatta Weber kapitalist toplumun ortaya çıkışında Protestanlığın rolünün çok abartılmaması konusunda uyarıda bulunmuştur (Sen, 1985: 4,6). Weber Batı Avrupa'da modern kapitalizmin gelişiminde Protestan mezhebinin büyük bir rol oynadığını ileri sürmekte ve Protestan etiği bir ideal tip olarak kullanmaktadır. Weber'e göre, reform çağı insanlarına yaşamın en önemli sorunu olan sonsuz kurtuluş için ezelden belirlenen bir kadere karşı kendi yollarını yalnız başlarına çizmeleri gösterilmiştir. "*Hiçbir şey insana yardım edemez. Hiçbir vaiz yardım edemez; çünkü sadece seçilmiş kişi Tanrı'nın sözünü ruhsal olarak anlayabilir. Hiçbir kutsal ayin yardımı edemez; çünkü dinsel törenler gerçi Tanrı tarafından, onun şanının yüceltilmesi için emredilmiştir ve bundan dolayı sadakatla sürdürülmektedir... Hiçbir kilise ona yardım edemez...*" (Weber, 2013: 98-99). Dünya Tanrı'nın şanını yüceltmeye hizmet etmek için yaratılmıştır. Tanrı ise Hristiyanların sosyal güce sahip olmalarını ister; çünkü o, yaşama dünyasının toplumsal yapısının kendi yasaklarına göre ve sözü edilen amaca karşılık gelecek şekilde düzenlenmesini arzu eder. Bu nedenle bireyin dünyadaki toplumsal uğraşısı yalnızca Tanrının şanını yüceltmek için çalışmasıdır. Bu dünyadaki yaşamın tamamına hizmet eden meslek uğraşısı da bu amaca hizmet etmektedir. Bireyin kesin kurtuluşunu kazanmak için en mükemmel yol mesleğinde başarılı olmasıdır. Bu çerçevede sadece meslek uğraşısı dinsel kuşkuyu ortadan kaldırır ve bağışlanma durumunu garanti eder (Weber, 2013: 104-105). Bu görüşler yani kilise ve kutsal ayinler yoluyla kurtuluşun mutlak olarak ortadan kaldırılması Katolikliğin gücünü azaltan fak-

törlerden biri olmuştur. Bu gelişmeler kurtuluş arayışlarına ilişkin büyüsel vasıtaları batıl inanç ve günah olarak görüp reddeden bir sürece yol açmıştır. Weber bu durumu "dünyanın büyüsünün bozulması" olarak tanımlamaktadır (Weber, 2013: 99-100).

Görüldüğü gibi Weber'in kapitalizm analizinin temelini rasyonalite kavramı[13] oluşturur. Bu anlamda modern toplumların ortaya çıkışını rasyonalite kavramı temelinde açıklamıştır. Özellikle dini davranış ve düşüncelerin rasyonalizasyonun dünyanın kutsallığının giderilmesi, kapitalizm, bürokrasi, şehir vb. güçlerce karakterize edilen modern toplumun oluşmasına yol açtığını ileri sürmektedir (Çiğdem, 2015: 13). Weber "dünyanın büyüsünün bozulması" olarak tanımladığı bu sürecin 15. ve 16. Yüzyıllarda sadece Batı Avrupa'da ortaya çıktığını belirtmiştir. Bu anlamda, Weber rasyonalitenin Batı'ya özgü olduğuna dikkat çekmiştir. Diğer bölgelerde ve diğer zamanlarda rasyonalitenin bazı unsurlarına kısmen rastlanmakla birlikte rasyonalitenin toplumsal ilişkilerin bütününe yayılması ilk olarak Batı'da ortaya çıkmıştır. Bu yüzden Weber'in Batı rasyonalizminin özgül ve tekil oluşunun nedenlerini araştırdığını söylemek mümkündür (Yılmaz, 2009: 34).

Weber'e göre modern kapitalizmin ayırt edici özelliği rasyonel bir örgütlenme olmasıdır. Rasyonel bir kapitalist kuruluş sermaye hesabı yaparak gelir elde etme gücünü modern hesap tutma yöntemlerine göre hesaplar. Weber'e göre bütün bir çağı genel olarak kapitalist olarak nitelendirebilmek için toplumun gereksinimlerini tedarik eden kurumların büyük bir oranda kapitalist örgütlenmeler biçiminde düzenlenmiş olması gerekir. Bu anlamda bütün endüstriyel girişimlerin rasyonel bir sermaye muhasebe sistemine sahip olması, piyasa özgürlüğünün varlığı,

13 Weber'in kapitalizm analizinde merkezi önemde bir kavram olan rasyonalite kavramının Weber tarafından çok yönlü ve anlamı muğlak bir şekilde kullanıldığına dikkat çeken Brubaker rasyonalitenin "planlı, sistematik, hesap edilebilir, gayrişahsi, araçsal, kesin, nicel, kurala dayalı, öngörülebilir, metodik, amaçlı, ayık, dikkatli, tesirli, anlaşılabilir ve tutarlı" olmak üzere değişik biçimlerde kullanıldığını ifade etmiştir (Brubaker, 2017: 13-15).

üretimin verimli bir şekilde yapılmasına imkân veren rasyonel bir teknolojinin ve güvenilir bir hukuk sisteminin bulunması, ekonomik yaşamın ticarileşmesi ve geçimini sağlamak için çalışmak zorunda olan bir emekçi sınıfın var olması bütün bir ekonominin kapitalist olarak tanımlanması için gereklidir (Weber, 2016: 263-266).

Weber *Genel Ekonomi Tarihi* başlıklı çalışmasında modern kapitalizmin ayırt edici özelliklerini bu şekilde tanımladıktan sonra bu özelliklerin sadece Batı Avrupa'da görüldüğünü kapsamlı bir şekilde açıklamıştır. Weber'e göre Batı Avrupa'da kapitalizmin gelişimi Avrupa tarihinde ortaya çıkan bir dizi özel koşulun Protestan ahlakı ile şekillenen kapitalist ruh ile bir araya gelmesinin sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Tarihsel olarak şehirlerin ortaya çıkması, rasyonel bir muhasebe ve hukuk sisteminin geliştirilmesi, rasyonel bir işletme modelinin ve iş tekniklerinin ortaya çıkması gerçekleşmiş ve bu rasyonelliğin tüm yaşam alanlarında hissedilmesi ile birlikte modernite doğmuştur (Sunar, 2012: 38).

Weber bu düşünceleriyle modern toplumun ve kapitalizmin doğuşuna yönelik yeni bir açıklama biçimi ortaya koymaya çalışmıştır. Bu çerçevede iktisadi etiğin sosyal yapıları anlamada önemli bir işleve sahip olduğunu ileri sürmüştür. Bu çerçevede Weber iktisat sosyolojisini kapitalizmin arefesinde yaşanan zihniyet dönüşümünü ve bu dönüşümün uzun tarihsel arka planını inceleyerek geliştirmiştir. Bu anlamda, Protestan etik Weber için Batı kapitalizmin özgüllüğünü tanımlamada bir referans noktası olmuştur. Weber daha sonra dünya dinleri ile ilgili karşılaştırmalı çalışmalar yaparak Protestanlıkta yaşanan dönüşümün Batı uygarlığı açısından önemini ortaya koymuştur. Batı tarihinde Protestanlık mezhebi ile birlikte ortaya çıkan zihniyet dönüşümü tarihsel süreç içerisinde kapitalizmin gelişiminin temellerini oluşturmuştur. Kapitalizmin iki temel öğesi olan kapitalist ruh ve iktisadi rasyonalizasyon bu zihniyet içerisinde kendisine yaşam alanı bulmuştur. (Sunar, 2012: 27-31).

Sonuç

Bu çalışmada Weber'in iktisat sosyolojisine katkıları birbiriyle ilişkili iki başlık altında incelenmiştir. Weber, geliştirmiş olduğu metodolojik yaklaşım ile iktisat sosyolojisinin bir disiplin olarak ortaya konmasında önemli katkılarda bulunmuştur. Geliştirdiği yorumlayıcı anlama yaklaşımı ile kültür bilimleri için doğal bilimlerden farklı bir yöntem önerisinde bulunmuştur. Bu çerçevede, kültür bilimlerinin insan ile ilgili olması nedeniyle bireyselleştirici bir bilim olduğunun altını çizmiş ve bu nedenle bu bilimlerin açıklamadan çok anlamaya odaklanması gerektiğine işaret etmiştir.

Weber'e göre kültür bilimlerinin başat yöntemi anlama olmakla birlikte bilim statüsünü elde edebilmeleri için bir ölçüde de olsa açıklayıcı olması gerekir. Bu çerçevede, Weber'in anlama ile açıklamayı bir araya getiren bir metodolojiye sahip olduğunu söylemek mümkündür. Weber'in açıklayıcı olmaktan kastı pozitif bilimlerde olduğu gibi yasalar elde etmek değildir. Weber kültür bilimleri olarak isimlendirdiği bilimler için bu türden kesin yasaların bulunamayacağını ileri sürmüştür. Geliştirdiği ideal tip yaklaşımı ile gerçekliğin açıklanmasına yardımcı olabilecek bir takım kategorilerin diğer bir deyişle ideal tiplerin inşa edilebileceğini belirtmiştir. Bu nedenle, ideal tipler Weber'in anlama ile açıklamayı birleştirmeyi amaçlayan yaklaşımı için önemli bir dayanak noktasını oluşturur.

Weber'in analizinde ideal tipler kültür bilimlerinin rasyonel bir şekilde ele alınmasına ve açıklayıcı gücünün artmasına imkân veren bir yaklaşım olarak görülmüştür. Ancak, Weber ideal tipler aracılığıyla yapılacak açıklamaların sınırlı bir gücünün olacağının farkındadır. Bu anlamda, Weber'in amacı ideal tip aracılığıyla tüm tarihi ve tüm toplumları belirlediğine inanılan genel belirleyicilere ulaşmak değildir. Weber ideal tipleri tarihte görülen biricik durumlar olarak ele almıştır. Bu anlamda, Protestan etik ve rasyonel kapitalizm bir ideal tip olarak sade-

ce Batı'da ortaya çıkmıştır. Weber'in amacı bu özgüllüğü ortaya koymaktır. Bu çerçevede, Weber'in bu yaklaşımı kültür bilimlerinin özü itibariyle bireyselleştirici olduğu yolundaki düşüncesi ile tutarlıdır. Aynı zamanda ideal tipler farklı toplumsal yapıların anlaşılmasında bir referans noktası olması açısından önemlidir. Weber rasyonel kapitalizmin özelliklerini inceledikten ve bunun Protestan etik ile ilişkisini ortaya koyduktan sonra bulgularını doğu toplumlarını analiz etmek üzere kullanmıştır. Bu da Weber'in kültür bilimlerinin bireyselleştirici olmakla birlikte belirli bir düzeyde açıklayıcılığa sahip olması gerektiği yolundaki düşüncesi ile paralellik taşır. Weber ideal tipler aracılığıyla hem Batı toplumlarının kendine özgü doğasını hem de doğu toplumları ile farklarını incelemiştir. Bu bağlamda, Weber'in analizinde ideal tipler kültür bilimlerinin açıklayıcı gücünü artıran bir araç olarak kullanılmıştır. Bu çerçevede, Weber'in amacı ideal tip olarak kullandığı Protestanlık ile modern kapitalizm arasında doğrusal nedensel bir ilişki kurmak değildir. Weber'in analizinde Protestanlık Batı Avrupa'da kapitalizmin ortaya çıkışına neden olan faktörlerden yalnızca biri olarak kabul edilir.

Weber'in metodoloji ile ilgili görüşleri ile modern kapitalizmin gelişimi ile görüşleri arasında büyük paralellikler bulunmaktadır. Özellikle *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu* ve *Genel Ekonomi Tarihi* gibi eserlerinde Weber'in önerdiği ve geliştirdiği metodolojik yaklaşımın izlerini görmek mümkündür. Weber'in modern kapitalizme dair açıklamalarına dair daha net bir kavrayışa sahip olabilmek için metodoloji ile ilgili görüşlerinin iyi anlaşılması gerekmektedir. Zira, Weber'in modern kapitalizmin gelişimine dair görüşleri geliştirdiği metodolojik temeller üzerine kuruludur.

Kaynakça

Bernstein, R. J. (2009). **Objektivizmin ve Rölativizmin Ötesi: Bilim, Hermenoytik ve Praxis** (Çev. Feridun Yılmaz), İstanbul: Paradigma Yayıncılık.

Blaug, M. (2009*).* **İktisatta Yöntem** (Çev. Levent Konyar), Ankara: Efil Yayınevi.

Bozkurt, N. (2008). "Kant Felsefesine İlişkin Notlar", içinde **Kant**, İstanbul: Say Yayınları.

Brubaker, R. (2017). **Rasyonalitenin Sınırları: Max Weber'in Sosyal ve Ahlaki Düşüncesi Üzerine Bir Deneme** (Çev. Baysar Tanıyan- Güney Çeğin), Ankara: Phoenix Yayınları.

Buğra, A. (2005). **İktisatçılar ve İnsanlar**, İstanbul: İletişim Yay.

Collins, R. (2017). **Max Weber: Bir Klavuz** (Çev. Taylan Banguoğlu), Ankara: Siyasal Kitabevi.

Çiğdem, A. (2015). **Bir İmkân Olarak Modernite: Weber ve Habermas**, İstanbul: İletişim Yayınları.

Güler Aydın, D. ve İmer I. Ö. (2017). "*At the Crossroads of History and Theory: Weber, Schumpeter and Economic Sociology*",

Kalberg, S. (2009). **Max Weber'i Anlamak**, (Çev. Bedri Gencer), Ankara: Lotus Yayınevi.

Kant, I. (2008). "Katkısız (Salt:Duru) Aklın Eleştirisi" içinde **Kant** (Çev. Nejat Bozkurt), İstanbul: Say Yayınları.

Kundakçıoğlu, D. (2016). **Max Weber**, İstanbul: Say Yayınları.

Özlem, D. (2017). **Max Weber'de Bilim ve Sosyoloji**, İstanbul: Notos Kitap.

Ringer, F. (2014). **Weber'in Metodolojisi** (Çev. Mehmet Küçük), Ankara: Doğu Batı Yayınları.

Sen, A. (1985). "Weber, Gramsci and Capitalism", **Social Scientist**, 13 (1), 3-22.

Smelser, N..J. ve Swedberg R. (2005), "Introducing Economic

Sociology", içinde: N.J. Smelser & R. Swedberg (Eds), **The Handbook of Economic Sociology**, USA: Russell Sage Foundation.

Sunar, L. (2012). "Weber'in İktisat Sosyolojisi: Uygarlığı Anlamanın Anahtarı Olarak İktisadi Zihniyet", **Sosyoloji Konferansları**, No.45, 19-42.

Swedberg, R. (1999). "Max Weber as an Economist and as a Sociologist: Towards a Fuller Understanding of Weber's View of Economics", **American Journal of Economics and Sociology**, 561-580).

Swedberg, R. (2007). "Max Weber's Interpretive Economic Sociology", **American Behavioral Scientists**, 50 (8), 1035-55.

Weber, M. (2003). **The History of Commercial Partnerships in the Middle Ages**, Tr. Lutz Kaelber, Lanham: Rowman and Littlefield Publishers.

Weber, M. (2008). **Roman Agrarian History: In Its Relation to Roman Public and Civil Law**, Tr. Richard I. Frank, Claremont: Regina Books.

Weber, M. (1975). **Max Weber: A Biography**, New York: John Wiley.

Weber, M. (2012). **Sosyal Bilimlerin Metodolojisi**, İstanbul: Küre Yayınları.

Weber, M. (2012b). **Ekonomi ve Toplum**, Yarın Yay., İstanbul.

Weber, M.. (2013). **Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu** (Çev. Milay Köktürk), Bilge Su Yayıncılık, Ankara.

Weber, M. (2014). **Toplumsal ve Ekonomik Örgütlenme Kuramı** (Çev. Özer Ozankaya), İstanbul: Cem Yayınevi.

Weber, M. (2016). "Genel Ekonomi Tarihi" (IV. Bölüm: Modern Kapitalizmin Kökeni) içinde **Max Weber** (Çev. Deniz Kundakçıoğlu), İstanbul: Say Yayınları.

Yılmaz, F. (2009). **Rasyonalite İktisat Özelinde Bir Tartışma**, İstanbul: Paradigma Yayıncılık.

Altıncı Bölüm

Kurumsal İktisat: İktisat ile Sosyolojinin Sınırlarında Bir Tarih

Feridun Yılmaz

Giriş

Kurumsal iktisat -bu adlandırmanın son çeyrek yüzyılda giderek popülerleşmesinden sonra- tanımlanması hayli güç hale gelmiş iktisat okullarından birisidir. Çünkü kurumsal iktisat ifadesi hem heterodoks iktisat okullarından birinin adı olarak hem de ortodoks iktisadın 1970'li yıllar sonrası kendi içerisinde geliştirdiği en zengin teorik açılımlarından birinin adı olarak kullanılmaktadır. Üstelik bir heterodoks iktisat okulu olarak kurumsal iktisadın Amerika özelinde başlayıp, Avrupa düşünce gelenekleriyle buluşmasının getirdiği kayda değer bir iç çeşitlenme ve iç eleştiri de söz konusudur. Ortodoksi içerisinde gelişen yeni kurumsal iktisat ilkin firma teorilerini odağına alarak ortaya çıkmış, sonra mülkiyet haklarına, tarihe, hukuka, siyasete doğru yayılımıyla hayli zengin ve farklılaşmış bir gündeme doğru açılmıştır.

Adlandırmanın isim babalığını da yapan gelenek Thorstein Veblen'den (1857-1929) ilham alan ve halen de önde gelen heterodoks iktisat okullarından birisi olan kurumsal iktisattır. Veblen, iktisadi dünyanın izahını merkeze almış olsa da, bunu iktisatçıların alışkın olmadıkları tarzda antropolojiden, psikolo-

jiye oradan sosyolojiye kadar daha geniş bir yelpazeye yaslanarak yapmaya çalışmıştır. C. Wright Mills'in (2002: 112) de belirttiği gibi Veblen bütün bir toplumun ve dönemin asli özelliklerini, o toplumdaki insanların karakterlerini ve yönelimlerini açığa çıkarmaya çalışmıştır. Bu yönüyle her biri kendi tarzında aynı şeyi yapmaya çalışan Hegel, Comte, Marx, Spencer ve Weber gibi büyük anlatı geleneğinin toplumsal düşünürleri arasında yer alır.

Veblen'in iktisadı merkeze alan ama standart iktisatçılar ile mukayese edildiğinde kapitalizmin bir tür sosyal teorisyeni olarak ortaya koyduğu çalışmaları, onu iktisat ile sosyolojinin disipliner sınırlarının tam da ayrıştığı bir dönemde kritik bir tarihsel kavşağa yerleştirir. Bu kavşakta, sosyoloji iktisattan ayrışarak, rasyonel seçim teorisinin odaklandığı iktisadi alan dışında kalan toplumsal ilişkileri kendi inceleme nesnesi olarak kabul etmiştir. Bu ilişkiler ağının ortasında da kurumlar yer almaktadır. İki disiplin arasındaki bir tür "centilmenlik anlaşması" ile kurumların incelenmesi sosyolojiye, bireyin piyasadaki davranışı da iktisada kalmıştır. Veblen, tam bu kavşakta, "centilmenlik anlaşması"na uymayarak, bu anlaşmanın iktisat ile sosyoloji arasında doğuracağı uçurumu erken fark edip, buna itiraz etmiştir. İktisadi dünyanın kurumsal olarak kavranması gerektiğini vurgulayıp, kendilerine ayrı ve gittikçe birbirinden uzaklaşacak güzergâhlar belirleyecek olan her iki disiplini de kuşatan bir yaklaşım geliştirmiştir. Fakat Veblen'in takipçileri, onun sosyolojik ilgisini bütünüyle bir tarafa bırakarak kurumsal iktisat adı altında bir heterodoks iktisat okuluna dönüşeceklerdir. Üstelik bunu Veblen'in daha bütüncül yaklaşımı yerine, onun birkaç kavramının anlamını daraltarak merkeze alan bir tarzda yapacaklardır.

Kurumsal iktisat geleneğinin kurucu figürleri arasına, analizleri Veblen'in yaklaşımından hayli farklılaşsa da John R. Commons (1862-1945) ve Wesley Mitchell (1874-1948) da dâhil edilebilir. Ondokuzuncu yüzyılın hemen sonunda, Veblen'in 1898 tarihli *Why is economics not an evolutionary science?* makalesi ve 1899 tarihli *The Theory of the Leisure Class* kitabıyla

başlayan ve adını 1918 yılında AEA konferansında Walton Hamilton'ın sunduğu ve 1919 yılında yayınlanan *İktisat teorisine kurumsal yaklaşım* başlıklı metinle alan kurumsal iktisat neredeyse neoklasik iktisat ile yaşıttır. Kurumsal iktisat, hem teorik seyri hem de örgütsel yer tutuşu açısından hayli inişli çıkışlı bir tarihe sahip olsa da, neoklasik ortodoksi karşısında heterodoks bir okul olarak varlığını kanıtlayıp günümüze kadar sürdürmeyi başarmıştır.

Kurumsal iktisadın tarihsel seyrinde iki dünya savaşı arası dönemde Amerika'daki konumunda olduğu gibi neoklasik ortodoksi ile boy ölçüşebilecek bir güce eriştiği de olmuş, İkinci Dünya Savaşı'nın hemen sonrasından 1960'lı yıllar sonlarına kadar olan zaman zarfındaki gibi nerdeyse öldüğüne hükmedildiği dönemleri de olmuştur. 1960'lı yıllar sonrasında başlayan canlanma, 1990'lı yıllarla birlikte kurumsal iktisadın Avrupa'da da yankı bulmaya başlaması ile yeni bir canlılık yakalamışsa da, Veblen geleneğindeki kurumsal iktisat, uzun tarihinde Veblen kadar etkili bir başka belirleyici isim çıkaramamıştır.

Veblen geleneğinin Amerikan menşeli oluşu sıklıkla vurgulanır. Bu vurgu bir yönüyle "Amerikan istisnailiğine" (Ross, 1991) ve dolayısıyla bir tür düşünsel zenginliğe gönderme yaparken, öbür yönüyle Myrdal'ın (1978: 773) "bu denli büyük olup da bu denli taşra kalabilen başka bir ülkenin olamayacağı" ifadesini haklı çıkarırcasına Amerikan düşüncesinin kendi dışına kapalılığına ve dolayısıyla zaafına atıf yapmaktadır. Kurumsal iktisat gerçekten de uzun tarihi boyunca Amerika sınırlarına hapsolmuşsa da, 1990'lı yıllar sonrasında Avrupalı iktisatçıların katılımıyla birlikte, kendi tarihine biraz daha geniş perspektiften bakma eğilimleri artmaya başlamıştır. Örneğin Özveren'in (2007) yerinde tespitiyle hem Schumpeter hem de Polanyi, kendileri bu etiketi kullanmamış olsalar da kurumsal iktisadın teorik çabasına önemli katkı yapmış isimler olarak kabul edilmeye başlanmıştır.

Kurumsal iktisat adlandırması, 1970'li yıllar başlarından iti-

baren ortodoks iktisadın firma teorisi özelinde yoğunlaşan bir literatürün iyice vücut bulması ve inceleme alanını hızla tarihe, mülkiyet haklarına, politik alana doğru genişletmesiyle, "yeni" kurumsal iktisat olarak da dolaşıma girmiştir. Üstelik bu "yeni"nin takipçileri kendilerine kadar varlığını sürdüren gelenekle neredeyse hiçbir düşünsel ilişkiye sahip değildirler. Adlandırmalarını Veblen geleneğini ifade için kullandıkları "eski"den, "yeni" sıfatı ile ayrıştırırken, bu "eski"den kurumsal iktisat ismi dışında hiçbir şey almamışlardır. Hem yöntemleri hem de inceleme nesneleri farklılaşmıştır. "Yeni" kurumsal iktisat, ortodoksi içerisinde kaldığından ve ortodoks neoklasik iktisadın önemli teorik zaaflarına yine onun içerisinde kalarak etkili açıklamalar getirdiğinden, literatürde hızla popülerleşmiştir.

Bu çalışmada ilk olarak Veblen'in düşüncesi ele alınacaktır. Aynı bölümde ana hatlarıyla Veblenci kurumsal iktisadın sonraki kuşakları ve okulun seyri incelenecektir. Daha sonra, "yeni" kurumsal iktisadın ortaya çıkışı ve temel kavramlaştırmaları değerlendirilecektir. Hem Veblen ve devamcıları, hem de yeni kurumsal iktisat ele alınırken bunların sosyolojik olan ile ilişkileri de değerlendirilecektir.

1. Kurumsal İktisat: Veblen ve Takipçileri

Thorstein Veblen, kendisi bu kavramı kullanmamış olsa da, bir heterodoks iktisat okulu olan kurumsal iktisadın kurucu ismidir. Veblen'in düşünce yolculuğu birbirini tamamlayan iki hedefe yönelir. İlki, kendi döneminin hâkim iktisadının içinde yaşadıkları kapitalizmi kavramlaştırmada nasıl yetersiz kaldığını gösterip, disiplini iktisadi gerçekliği daha iyi resmeder hale getirmenin yollarını ortaya koymaktır. Bunu da hem metodolojik düzeyde iktisadın eleştirisi ile hem de bilim kavramının modern dünyadaki yerini açıklayarak yapar. İkincisi de, ilk hedefe bağlı olarak kapitalizmin doğasını eleştirel bir tarzda ortaya koyup, iktisadi dünyanın evrimini izah etmektir. Kapitalizm kavramlaştır-

masında hem üretimin hem de tüketimin toplumsal boyutuna vurgu yapıp, bir tür sosyal teorik eleştiri geliştirir.

Veblen, iktisadı ve genel olarak bilim kavramını ele aldığı metodolojik çalışmalarını 1898 tarihli *Why is economics not an evolutionary science?* makalesi ile başlatır. Bunu 1899-1900'de ardı ardına yayımlanan *The preconceptions of economic science I-II-III* izler. İktisadi düşünce tarihi açısından ilginç bir unsur, sonradan ortodoks iktisadın adı haline gelerek yaygınlık kazanacak olan neoklasik kavramı ilk kez bu makalelerin üçüncüsünde kullanılmıştır (Veblen, 1990: 171). 1906'da *The place of science in modern civilisation* ve 1908'de *The evolution of the scientific point of view* yayımlanır. Bu makalelerin de içinde olduğu diğer makaleleri 1919 yılında *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays* (Veblen, 1990 [1919]) adıyla kitaplaşır.

Veblen'in yerleşik iktisat bilimine yönelttiği en önemli metodolojik eleştiri onun Darwin öncesi (pre-Darwinian) bir bilim olmasıdır. Veblen'e göre Darwincilik yalnızca bir biyolojik evrim teorisi değil, ondokuzuncu yüzyıl sonunda çok sayıda disiplini etkilemiş olan genel bir "evrimci bilim" modelidir (Chavance, 2009: 8). Veblen (1990: 56-57) iktisadın evrimci bir bilim olamadığı için kendi zamanının gerisinde kaldığını iddia eder. İktisat önünde sonunda evrimci bir bilim olacaktır, henüz olmamış olması sadece bir zaman sorunudur. Fakat halihazırda Veblen (1990: 74-75) iktisadın sınıflandırıcılıktan (taxonomy) öteye geçemediğini düşünmektedir. Sınıflandırıcılık Darwin öncesi bilim kavrayışının tipik tarzıdır ve bu yaklaşım aynı zamanda erekbilimseldir (teleological). Darwinci yaklaşım ise erekbilimsel olmayan bir değişimi esas alırken, ayağı yere basan (matter of fact) bilgiye ve kümülatif nedenselliğe (cumulative causation) yaslanır.

Neoklasik iktisadın kurgusal bir bireyden yola çıkarak oluşturduğu teori, iktisadi dünyanın değişimini Darwinci bir perspektiften toplumsal bir süreç olarak ele alacak bir donanıma

sahip değildir. Oysa bireyler geçmiş tecrübelerin, geleneğin ve maddi süreçlerin ürünüdürler. İzole edilmiş bir birey kavramlaştırması ile toplumsal üretim ve tüketim tarzının değişimini anlamak mümkün değildir. Veblen bu yüzden yerleşik iktisadın soyutlanmış birey temelindeki izahını eleştirir. Veblen'e göre (1990: 73):

> İktisatçıların psikolojik ve antropolojik önkavramları, birkaç kuşak öncenin psikoloji ve sosyal bilimlerince kabul görmüş olanlardır. Hazcı insan kavramlaştırması, belirli bir alanda yer değiştiren fakat onu hep sabit tutan bir uyarıcının etkisi altında, mutluluğun hazzının homojen bir küreciğine benzeyen bir şeyin sarkaç hareketi yapmakta olduğu bir haz ve elem hesap makinesidir. Onun ne öncesi ne de sonrası vardır. O, onu bir veya diğer doğrultuda yerinden eden harekete geçirici güçlerin yumrukları haricinde, istikrarlı bir dengede duran yalıtılmış, belirlenmiş bir insan verisinden ibarettir.

Yalıtılmış bireyin haz elem hesabı yapan bir hesap makinesi olarak resmedildiği analize Veblen'in itirazı, kurumsal iktisadın yerleşik iktisada karşı en önemli metodolojik itirazlarından birisini ve aynı zamanda kurumsal iktisadın bireyci analize karşı kurumsal analizi esas almasının da başlangıç noktasını oluşturacaktır.

Veblen, yalnızca neoklasik iktisadın eleştirisi ile ilgilenmez, daha genelde bilimin kendisinin modern dünyadaki yerini de izaha çalışır. Ona göre modern uygarlık somut dünyaya ilişkin ayağı yere basan bir tür bilgiye dayanır. Batı uygarlığının bu niteliği modern bilimle zirvesine ulaştığı gibi makine endüstrisinin teknolojisinde kendini en ileri düzeyde göstermektedir (Veblen 1990: 2). Ondokuzuncu yüzyılda makine teknolojisi büyük gelişme gösterirken, somut gerçekliği esas alan bilimin de doğuşuna yol açmıştır. Makine teknolojisinin ilerleyişi düşünce alışkanlıkları üzerinden bilimsel düşünceyi etkilemektedir. Makineye dayalı üretim düzeni yaygınlaştıkça, kendine uygun düşünce alışkanlıklarının da yaygınlaşmasını sağlamaktadır. Böylece insanlar teknolojik sürecin işleyişi gibi düşünebilmeyi

öğrenmektedir (Veblen 1990: 15-18). Modern bilim bu düşünce alışkanlıklarının ürünüdür.

Kurumları merkeze alan evrimci bir iktisat bilimi geliştirme çabasındaki Veblen bunu *The Theory of Leisure Class* (2007 [1899]), *The Theory of Business Enterprise* (1958 [1904]), *The Instinct of Workmanship* (1990 [1914]) ve *The Engineers and the Price System* (1983 [1921]) kitaplarıyla ortaya koyar. Veblen'in kurumsal iktisadının temel kavramları olan içgüdü, alışkanlıklar, kurumlar ve bütün bunlardan hareketle geliştirdiği parasal güçlerle üretici güçler arasındaki gerilimli dinamiğin izahı bu metinlerde ayrıntılı olarak ortaya konur.

Veblen, biyolojik temelli içgüdü kavramından yola çıkarak sosyolojik bir kavram olan kuruma ulaşır. Kurumu da pragmatist düşüncenin önemli kavramı düşünce alışkanlıkları ile açıklar. "İçgüdüler, alışkanlıkların ve kurumların kümülatif evrimi için yalnızca bir başlangıç noktası oluştururlar" (Rutherford 1998: 466). İçgüdüleri de yağmacı ve ustalık içgüdüsü olmak üzere iki toplumsal psikoloji terimi altında toplar. Bu içgüdüler, düşünce alışkanlıkları olarak kurumları oluşturur. Veblen kapitalizmin dinamiğini parasal (pecuniary) ve endüstriyel kurumların gerilimi çerçevesinde açıklar (Veblen (2007 [1899]: 137). Temelinde yağmacı içgüdünün olduğu parasal güçleri işletme (business) olarak, temelinde ustalık içgüdüsünün olduğu güçleri de endüstri olarak adlandırır. İşletme güçleri iktisadi açıdan verimsizdirler ve toplumsal refaha katkıları yoktur. Bunları "çıkar çevreleri", "mülkünün başında olmayan mülk sahipleri" ve "aylak sınıf" gibi kavramlarla tanımlar. Yalnızca parasal kazançlarının artışı için uğraşan bu kesim toplumsal refaha katkı yapmadığı gibi kârını artırabilmek için endüstrinin üretkenliğini dahi "sabote" edebilmektedir (Veblen 1983 [1921]). Temelinde ustalık içgüdüsünün olduğu endüstri güçleri ise toplumun üretken kesimini oluşturur. Bunlar mülk sahibi olmayan doğrudan üretim sürecinde yer alan mühendisler, teknisyenler, işçiler ve diğer üreticilerden oluşur. Toplumsal refaha katkı yapan bu kesim,

insanlık tarihindeki her türlü üretken atılımın da temelinde yer alır. Bu kesimin asıl dinamizmini ise teknoloji verecektir. Teknoloji kavramı Veblen'in analizinde ustalık içgüdüsü marifetiyle ortaya çıkan her türlü üretken atılımın temelinde yer alır.

Veblen'in kapitalizm analizi bu iki gücün dikotomisi çerçevesinde şekillenmiştir. Tarihsel olarak bu dikotominin izini mülkiyetin başlangıç yıllarından itibaren sürer ve kapitalizmin geleceğini yine bu dikotominin belirleyeceğini düşünür. Analizini bir tür "teknisyenler sovyeti" arayışına kadar vardırmış olsa da (Veblen 1983 [1921]) ve bu yüzden teknolojik determinizmle ve teknokratik bir yapı arayışında olmakla itham edilmiş olsa da (Bell 2002), Veblen teleolojik olmayan bir evrimci iktisat görüşüne sahip olduğu için, bu dikotominin nasıl nihayetleneceği konusunda bir öngörüde bulunmamıştır. Üstelik Veblen pragmatist felsefenin "eylemin yaratıcılığı" kavramına yaslandığından onun analizini teknolojik determinizm ile itham etmek doğru değildir (Yılmaz 2007a).

Fakat bu dikotomi Hodgson'ın da belirttiği gibi (2004: 202) Veblen'in hemen sonrasında gelecek olan Ayres'in öncülük ettiği takipçilerince yanlış anlaşılacak ve kurumlar ile teknoloji arasında bir dikotomi şeklinde yorumlanacaktır. Bu yorumu yapanlar Veblenci kurumsal iktisadı da bunun üzerine inşa edeceklerdir. Oysa Veblen kurumlar ile teknoloji arasında değil, "yağmacı"-parasal ve "üretken"-endüstriyel olmak üzere iki kurumsal tip arasında bir dikotomi kurmuştur. Ayres'le başlayan yorum ise kurumları törensel ve gelişmeyi engelleyici yapılar olarak ele alıp, kurum kavramının kendisine bütünüyle olumsuz bir anlam yükler hale gelmiştir. Hatta giderek adı kurumsal iktisat olan bir okulun kurum kavramına olumsuz anlam yüklemesi gibi ironik bir durum ortaya çıkmıştır.

Veblen'in içgüdülerden kurumlara, oradan da parasal ve endüstriyel kurum dikotomisine doğru giden kapitalizm analizine bakıldığında, iktisadi dünyanın açıklanmasında biyolojiden

psikolojiye oradan da sosyoloji ve siyaset bilimine doğru açılan genişlikte bir sosyal teorik çabanın varlığı hemen kendini gösterir. Daha metodolojik temelli yazılarında eleştirdiği neoklasik iktisadın yalıtılmış tüketici ve üretici bireyden hareketle inşa ettiği piyasa temelli analize karşı hem tüketimi hem de üretimi daha toplumsal çerçevede ele alan bir kapitalizm analizi geliştirir. Aylak sınıf, gösterişçi tüketim ve gösterişçi aylaklık kavramlarıyla tüketimin toplumsal doğasını ortaya koyarken, endüstri ve işletme arasındaki dikotomi ile de üretimin toplumsal doğasını ortaya koyar (Stilwell 2004: 212, 213). Tüketici davranışının atomistik bireyin haz-elem mekaniği çerçevesinde bir salınımı olarak değil de, toplumsal yapı içi hiyerarşide öykünmeye dayalı olarak analizi, kapitalizmin işlevsellik ve etkinlik dışı bir israfa dayanan yapısını açığa çıkarmaktadır. Benzer bir durum, gerektiğinde üretimi "sabotaj"a uğratarak kârlarını artırma yoluna gidebilen parasal güçler için de geçerlidir. İşin üretim boyutunda da etkinlik dışı bir yapı ortaya çıkmaktadır.

Veblen'in hem tüketimi hem de üretimi toplumsal doğası içerisinde kavrayan bu sosyal teorik yorumu bir yandan neoklasik iktisada çok önemli bir eleştiri getiriyor olsa da, öte yandan yirminci yüzyılın ilk çeyreğinde iktisat ile sosyoloji disiplinleri arasında henüz netleşmekte olan disiplin sınırlarının tayin tartışmalarına da darbe vurmaktadır. Çünkü başta kurum kavramı olmak üzere, aylak sınıf, gösterişçi tüketim, mülkiyet, parasal güçler, üretici güçler gibi Veblen'in kapitalizm analizinin hemen bütün kavramları aynı zamanda sosyolojinin de merkezi kavramları olmaya adaydır. Hatta iktisat ile sosyoloji arasındaki centilmenlik anlaşması gereği iktisat rasyonel birey davranışı ve onun piyasa içi etkileşimi dışında kalan neredeyse her şeyi başta sosyoloji olmak üzere diğer disiplinlere terk etmektedir.

İktisat ve sosyoloji arasındaki ilişkiyi her iki disiplinin de konularını tanımlayarak belirleyen isimlerin başında Max Weber gelir. Tarihçi iktisat okulu ile marjinalizmin kurucu isimlerinden Menger arasındaki *Methodenstreit*'te Weber, Menger'e yakın du-

rur. Marjinalist iktisat iktisadi çıkarlarını rasyonel olarak takip eden pür bir rasyonel eylem teorisine dayanır (Yılmaz 2003). Weber'in eylem tipolojilerinde rasyonel iktisadi eylem, sosyal eylemin muhtelif çeşitlerinden yalnızca birisidir. Bu yüzden sosyoloji, iktisadı sosyal bilimler içerisindeki yerine yerleştirerek onu tamamlamalıdır (Clarke 1982: 220). Weber'in attığı bu temelin olgunlaşması Lionel Robbins'in (1932) *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* kitabı ile Talcott Parsons'ın (1968 [1937]) *The Structure of Social Action* kitaplarıyla tamamlanmış olacaktır. "Robbins-Parsons uzlaşması" olarak da nitelendirilebilecek olan bu iş bölümünde iktisat araçlara, sosyoloji ise amaçlara ve onların kökenindeki kurumlara, kültüre ve değerlere odaklanacaktır (Yılmaz 2012: 3). Böylece sosyoloji artık ayrı bir bölüm haline gelirken (Young 2009) uzlaşma da 1970'li yıllara kadar devam edecektir.

Uzlaşının sosyoloji cephesindeki taraflarından Parsons, Veblen'i bu uzlaşıya imkân vermeyen genişlikteki analizi yüzünden çok sert bir şekilde eleştirir. Velthuis'in de belirttiği gibi (1999: 633, 634) Parsons'a göre kurumsal iktisat kurumları iktisadi analize dâhil ederek iki disiplin arasındaki uzlaşıyı bozmaktadırlar. İktisadi hayatın kurumlarının incelenmesi görevi iktisadın değil sosyolojinindir. Kurumlar toplumun nihai değerlerinin yüklenicileri olduklarından, iktisadi kurumlar dahi özünde iktisadi olmayan bir faktör içerdiklerinden sosyolojinin ilgi alanına girerler. Neoklasik iktisadın kurumların analizini sosyolojiye bırakmış olması bu açıdan gayet makuldür. Parsons'ın kurumsal iktisada yönelttiği ikinci eleştiri ise metodolojik temellidir. Kurumsal iktisat soyut yerine somutu, analiz yerine tasviri, teori yerine gerçekleri vurgulamaktadır ki bu onun bilimsel açıdan büyük zaafıdır.

Sosyoloji cephesinden kurumsal iktisada yönelen bu eleştiriler büyük ölçüde neoklasik iktisatçılarca da paylaşılmaktadır. Fakat bu eleştiriler iki dünya savaşı arası dönemde kurumsal iktisadın Amerika'da prestijli üniversitelerde tuttuğu yer itibariyle ve

iktisat politikası icrasındaki etkisiyle neredeyse neoklasik iktisatçılarla boy ölçüşebilecek denli çok güçlü bir dönem geçirmesine engel olmamıştır. Gerçi kapitalizmin hukuki temellerine yönelik çalışmalarıyla John R. Commons ve istatistiki veriyi esas alan W. Mitchell olmak üzere dönemin önemli kurumsal iktisatçılarının Veblen'in doğrudan düşünsel mirasçıları olduğunu söylemek güçse de, kurumsal iktisat iki savaş arası dönemde çok etkili olmuştur. Hem kurumsal iktisadın hem de neoklasik iktisadın aynı anda etkili olduğu iki savaş arası dönemde Amerika'daki iktisadın hayli çoğulcu bir yapı arz ettiği bile söylenebilir (Rutherford 2000; 2009; 2011). Fakat bu etki İkinci Dünya Savaşı'nın hemen ardından çok hızlı bir şekilde ortadan kalkmıştır. Bu gerilemenin muhtelif sebepleri arasında Veblen'in felsefi olarak yaslandığı Amerikan pragmatizminin o dönemde yerini hızla pozitivizme terk etmesi, içgüdü-alışkanlık psikolojisine dayalı analizlerin yerini davranışçılığa terk etmesi, evrimci ve Darwinci kavramların sosyal bilimlerdeki kullanımının hızla popülaritelerini yitirmeleri, kurumsal iktisatçıların toplumsal normlar, teknolojik değişim, yasal ve hukuki karar süreçleri ve işlemler konularında kendi teorilerini geliştirememiş olmaları, neoklasik iktisadın ekonometrik teknikler sayesinde empirik içeriğini zenginleştirmesi ve Keynesyen iktisadın yükselerek politika icrasındaki açığı kapaması gibi unsurlar sayılabilir (Hodgson 2009: 6; Rutherford 2001: 183). Ayres'in *Theory of Economic Progress* (1944) kitabında Veblen düşüncesinin yeni bir yorumuyla geleneği canlandırma girişimi kurumsal iktisadı eski gücüne kavuşturma imkânı sunamadığı gibi, yukarıda değinilen başka bir sorunun ortaya çıkmasına da sebep olmuştur. Kurumsal iktisat yegâne belirleyicinin teknoloji olarak kabul edildiği, kurumların ise törensel yapılar olarak iktisadi gelişmenin önündeki engeller olarak yorumlandığı bir dikotomi analizine dönüşmüştür. Üstelik Ayres ile birlikte kurumsal iktisat Veblen'den tevarüs ettiği sosyolojik vurguyu da büyük ölçüde yitirmiştir.

1940'lı yıllar ile 1970'li yıllar arasında kurum kavramı, ne-

oklasik iktisat açısından zaten uzak durulması ve sosyolojiye terk edilmesi gereken bir kavram haline gelmiştir (Rutherford 2001: 186). Neoklasik iktisatçılar politik, hukuki ve diğer etkilerin farkında olsalar da bunların iktisadi dünyaya etkilerini nötr olarak kabul etme ve dolayısıyla kurumsal faktörleri ihmal etme yönünde tavır almışlardır (Furubotn and Richter 1991: 2).

Kurumsal iktisat açısından ise kavram hâlâ merkezde olsa da Ayres ile birlikte iktisadi gelişimin önündeki bir engel olarak teknoloji-törensellik dikotomisi çerçevesinde tanımlanan bir kavram haline geldiği için neredeyse unutulmaya terk edilmiştir. Bu dönemde formel anlamıyla kurumsal iktisatçı olarak nitelendirilmeseler de, çalışmalarında Veblen'in düşünsel mirasının yankılandığı iki isim John K. Galbraith ve Gunnar Myrdal kurumsal iktisadın taşıyıcıları olarak anılabilir. İlki büyük şirketleri analizinin merkezine yerleştirirken (Levent 2016) ikincisi de kümülatif nedensellik kavramıyla dinamik bir analiz geliştirmeyi başarır. Bu iki isme ekonomiyi kurumsallaşmış bir süreç olarak tanımlayan Karl Polanyi'yi de (1957) eklemek gerekir ki Polanyi'nin kavramı daha sonra gelişecek olan yeni iktisat sosyolojisinin en merkezi argümanını sunmuş olacaktır.

2. Kurum Kavramına İktisatta İlginin Yeniden Canlanışı: "Orijinaller" ve "Yeniler"

Veblen'in takipçilerinden oluşan orijinal kurumsal iktisat geleneğinin İkinci Dünya Savaşı sonrası hızla konum kaybetmesi ve kurum kavramının anaakım iktisat tarafından sosyolojiye terk edilmiş olması sonucunda kavram iktisat literatüründe fazlasıyla ihmale uğramış olsa da 1970'li yılların başıyla birlikte bu durum hızla değişmeye başlamıştır. Bir yandan orijinal kurumsal iktisat geleneği bu yıllarda diğer heterodoks iktisat okulları gibi hızlı bir canlanma dönemine girmiş ve Amerika'da radikal politik iktisatla birlikte en büyük iki heterodoks iktisat okulundan birisi haline gelmiştir. Bu da kurum kavramının bir heterodoks iktisat okulu eliyle yeniden literatüre dahline sebep olmuştur. Diğer

yandan ortodoks iktisat bünyesinde daha sonra hızla gelişecek olan yeni kurumsal iktisat okulunun ortaya çıkması da kavramı giderek literatürün merkezine doğru taşımıştır.

Kavrama yönelik iktisat literatürünün hem ortodoks hem de heterodoks okullar aracılığıyla artan ilgisi zengin bir literatürün ortaya çıkmasını sağladığı gibi başlangıçtaki "uzlaşı" ile iktisat ve sosyoloji arasında çizilmiş olan sınırın farklı tarzlarda aşılmasına da yol açmıştır.

Heterodoks bir eğilim olarak orijinal kurumsal iktisat zaten başlangıcından beri bu "uzlaşı"nın bir tarafı olmamıştır. Veblen çizgisi kurumu, iktisadi dünyayı anlamanın yolu olarak kabul ettikleri için sosyolojik perspektifi de içerecek şekilde tanımlar. 1970'li yıllar sonrasında yeniden canlanan ve orijinal (ya da eski) kurumsal iktisat olarak adlandırılan bu geleneğin Veblen ilgisi güçlü bir şekilde sürse bile kendi içerisinde ortodoks neoklasik gelenek gibi homojen bir yöntem ve kavramsal birlik geliştirdiğini söylemek zordur. Neoklasik iktisat gibi ortak kabul gören bir yönteminin olmayışı eleştiriye konu olabildiği gibi, orijinal kurumsal iktisadın iç çoğulculuk sunması anlamında lehine de yorumlanabilmektedir.

Orijinal kurumsal iktisadın 1970'li yıllardan bugüne kadar gelen literatürünün üç ana eğilim etrafında tasnifi mümkündür. Bu eğilimler yer yer birbirlerini eleştirseler de kurumu analizlerinin başlangıcına koyarken Veblen çizgisine kendilerini bağlama gayretleriyle ortak bir paydaya sahiptirler.

Orijinal kurumsal iktisat içerisindeki ilk eğilim Ayres üzerinden Veblen düşüncesi ile bağlantı kuran ve hem düşünsel hem de coğrafi olarak neredeyse bütünüyle Amerikan tecrübesinden müteşekkil olan eğilimdir. Kendilerini başlarda Veblen-Ayres geleneği olarak adlandırmış olsalar da giderek Ayres yorumunu aşan gayretlere de girmişlerdir. Allan Gruchy, J.Fagg Foster, Anne Mayhew, Marc Tool, Walter Neale, Yngve Ramstard gibi isimlerin öncülük ettiği bu grup ağırlıklı olarak *Journal of Econo-*

mic Issues'da yayın yapmış ve orijinal kurumsal iktisadın 1970'li yıllar sonrası canlanmasında önemli rol üstlenmiştir. Bu isimler kurumları toplumsal normlar olarak tanımlama eğilimindedir (Dequech 2003; 2005; 2006). Toplumsal norm tartışması peşinden kültür kavramını getirmiş, Walter Neale (1987: 1177-78) kültürü kurum kavramı ile neredeyse eşitlerken Anne Mayhew (1987) ise kültür kavramını orijinal kurumsal iktisadın temeline yerleştirmiştir. İster toplumsal norm isterse de kültür üzerinden tanımlamış olsun, bu eğilimdeki kurumsal iktisatçıların hemen hepsi Veblen'in pragmatist felsefe etkisiyle vurguladığı davranış alışkanlıklarına bağlanırlar. Bu eğilimin fazlasıyla sosyolojik olan bu kavramlar üzerinden sosyoloji disiplini ile ilişki kurması ise pek söz konusu olmamıştır. Onun yerine bu eğilim Ayres'in dikotomisi üzerinden kendi içine kapalı homojen bir kurumsal iktisat söylemi geliştirme peşinde koşmuştur.

İkinci eğilim ise daha az söylem birliğine sahip olup, daha çok hermeneutik, eleştirel teori ve iktisadi dünyadaki iktidar analizi gibi Kıta Avrupası menşeli sosyal teorik çabalardan kavram devşirerek kurumsal iktisat geliştirmeye çalışanlardan oluşmaktadır. Örneğin Mirowski (1987) kurumsal iktisadın Veblen'e ve oradan da Amerikan pragmatizminin çağdaş yorumuna yaslanması gerektiğini savunur. Amerikan pragmatizmi kurucularının iddialarına karşıt, 1930'lu yıllardan itibaren Kartezyen düşünceye bağlı tipik bir pozitivizm olarak yorumlanmaya başlanmıştır. Kurumsal iktisat da Ayres eliyle bu yorumu benimsemiştir. Oysa Richard Rorty'nin 1970'li yıllar sonrasında hermeneutik gelenekle pragmatizmi yeniden yorumlamasıyla birlikte Amerikan pragmatizminin başta Charles S. Peirce olmak üzere kurucu figürlerinin Kartezyen geleneğe muhalif oldukları ve yirminci yüzyılda hayli zenginleşmiş rasyonalizm eleştirilerinin temelini oluşturan hermeneutik geleneğe oldukça yakın durdukları açığa çıkmıştır. Mirowski, kurumsal iktisadın bu pozitivist bilim yorumundan kurtulup, hermeneutiğin verimlerinden yararlanarak özgün çizgisine dönmesi gerektiği, bu sayede çok daha kuşatı-

cı bir sosyolojik eleştirel söylem inşa etme imkânı yakalayabileceğini öne sürmektedir. Jennings ve Waller (1994), Veblen'in kültürel hermeneutik analize tabi tutulduğunda daha zengin bir ufka işaret ettiğini dile getirirken, Samuels de (1990) Veblen'in kendinden referansla yeni bir hermeneutik yorumunu önerir. Samuels ayrıca söylem analizinden, postmodernizme, iktidar ilişkilerinin belirleyiciliğinden hukukun iktisadi dünya üzerindeki etkilerine kadar geniş bir alanda katkılar yapmıştır.

İkinci eğilim içerisinde Wisman (1979), Simich ve Tilman (1980), Brown (1985), Avio (2004) gibi Frankfurt Okulu'nun eleştirel potansiyelini kurumsal iktisat içerisine taşımaya çalışanlar da olmuştur. Bu çalışmaların karşılaştığı iki sorun vardır. İlki Adorno'nun (1941) Veblen'e yönelttiği eleştiriyi göğüslemeleri gerekmektedir. İkincisi de kurumsal iktisat geleneğinin teknoloji kavramına yaptığı olumlayıcı vurguyu hesaba katmaları gerekir. Yukarıda adı anılan çalışmalar, bu iki rezervi de dikkate alarak kurumsal iktisadın kapitalizmi kavramlaştırırken eleştirel teorinin imkânlarından yararlanması gerektiğini, bu iki düşünce geleneği arasındaki yakınlığın sanılandan daha fazla olduğunu savunur.

İkinci eğilim ister hermeneutik gelenek isterse de eleştirel teoriden yararlanma gayreti içerisinde olsun, ağırlıklı olarak Avrupa menşeli bir sosyal teorik çaba ortaya koymaktadır. Bu yönüyle sosyolojik gelenekle çok daha yakın bir söyleme sahip olduğu açıktır. Fakat bu eğilim bireysel katkılar ve tekliflerin ötesine gidemediği gibi, kurumsal iktisat içerisinde kayda değer bir söylem öbeği de oluşturamamıştır.

Üçüncü eğilim ise kurumsal iktisadın hem düşünsel olarak hem de fiilen Amerikan taşrasının dışına çıkmaya başladığı ve Avrupa'da karşılık bulmaya başladığı döneme yani 1990'lı yıllara denk gelir. Bu eğilimin en iyi temsilcisi Amerikan kurumsal iktisadının giderek içine kapanma eğilimine karşı Avrupalı taze bir soluk getiren İngiliz iktisatçı Geoffrey M. Hodgson'dır (Yıl-

maz 2001). Hodgson'ın kurumsal iktisada katkıları 1990'lı yıllar başından beri sürmektedir. Hodgson (1988: xvii) düşünsel ataları arasında yukarıda ilk eğilim altında tasnif edilen kurumsal iktisatçıların alışkın olmadıkları kadar geniş bir yelpazeden söz eder. Bunlar arasında Joan Robinson, George Shackle, Thorstein Veblen, Karl Polanyi, Herbert Simon, Frank Knight ve Joseph Schumpeter sayılabilir. Hodgson'ın 1988 yılında kendi tuttuğu bu listeye sonraki çalışmalarında etkileri açıkça görünen eleştirel realizmin önemli ismi Tony Lawson, felsefeci John Searle, yeni kurumsal iktisatçılar Oliver Williamson ve Douglass North da eklenebilir.

Hodgson kurumların 1970'li yıllar başlarında yeniden gündeme gelmesi ve giderek kavramın yaygınlık kazanmasının çok önemli olduğunu düşünmektedir. Kavrama olan ilginin artışında yeni kurumsal iktisadın önemli etkisi olduğunu da kabul eder. Bu yönüyle Amerikalı orijinal kurumsal iktisatçılardan ayrılır. Yeni kurumsal iktisada karşı özellikle bireycilik konusunda metodolojik rezervleri olsa da (Hodgson 2007a) hem kurum kavramını yaygınlaştırmada hem de kurumsal iktisadın ufkuna yeni imkânlar açması bakımından bu okula yakın durur (Yılmaz 2007b). Yeni kurumsal iktisadın yirminci yüzyılın son çeyreğinde ortaya çıkışı kavramın kullanımı açısından öylesine etkili olmuştur ki Hodgson (2009: 3) "Artık hepimiz kurumsalcıyız" deyip iddiasını evrimci ve kurumsal iktisadı yeni anaakım olarak nitelemeye kadar vardırır (Hodgson 2007b).

Hodgson iki koldan kurumsal iktisadı yeniden inşa etme gayretine girişir. İlk olarak bu denli yaygınlaşmış olan kurum kavramını iktisat ile sosyolojinin kavşağında ve iki disiplinden de yararlanacak şekilde yeniden tanımlamaya çalışır. Ona göre (1994: 69) iktisat ve sosyolojinin örgütlenme ve araştırma tarzları, sosyal bilimin en önemli sorunlarının bu iki disiplinin arasındaki uçurumda kaybolmasına sebep olmaktadır. Hodgson (2006: 18) kurumları, toplumsal ilişkileri oluşturan toplumsal kurallara gömülü (embedded) sistemler olarak tanımlar. Ku-

rallar da alışkanlıkların normatif yönlendirmeleriyle toplumsal olarak aktarılan bir düzeni temsil eder. Bu durumda kurumsal iktisat da psikoloji, sosyoloji ve antropoloji gibi disiplinlerden kavramlar devşirerek insan davranışı ve kurumları anlamaya çalışmalıdır. Bunu yaparken ekonominin doğal bir çevre içerisinde açık ve evrilen bir sistem olduğunu, teknolojik değişimden etkilendiğini, daha geniş bir toplumsal, kültürel, politik ve iktidar ilişkileri içerisine gömülü olduğunu hesaba katmalıdır (Hodgson 2000: 318).

İkincisi de kurumsal iktisadın Veblen ile birlikte temelinde yer alan Darwinci yaklaşımı özellikle biyoloji disiplinindeki gelişmeleri de hesaba katarak, yeniden canlandırma gayretidir. Çünkü Veblen'deki Darwinci unsurların orijinal kurumsal iktisatçılarca büyük ölçüde ihmal edildiğini düşünmektedir (Hodgson 2008: 399). Ona göre Darwinizm biyolojik metaforlar ve analojilerden ibaret değildir. Onun yerine, hem sosyal hem de biyolojik dünyada ortak soyut unsurların var olduğuna dair ontolojik bir iddiaya yaslanır (Hodgson 2008: 400). Muhtelif çalışmalarında biyolojinin ve evrimci bakış açısının doğa ya da sosyal bilimler söz konusu olduğunda ontolojik zemini teşkil edebileceğini savunur. Üstelik bunun biyolojik bir indirgemecilik anlamına da gelmeyeceğini dile getirir. Hodgson'ın biyolojiyi neredeyse bütün bilimsel faaliyetin temeline yerleştirme gayreti ve bunu biyolojideki çağdaş gelişmelerle desteklemesi onun analizinin aynı zamanda zaafını oluşturmaktadır. Çabasını indirgemecilikten kaçırma gayretine rağmen Hodgson'ın bu iddiası, kurumsal iktisat gibi iktisat ile sosyolojinin kavşağında varlığını sürdürmüş, ortodoks iktisadı fizik bilimini taklitle itham etmiş, toplumsal yapı ve alışkanlıklara vurgu yapmış bir heterodoks iktisat okulunu bir tür doğa bilimine davet etmek anlamına gelmektedir.

1970'li yılların başından itibaren kurum kavramı ortodoks iktisadın gündeminde de merkezi bir önem kazanmıştır. Ortodoks iktisadın kurumu bu denli merkezi bir tartışmaya konu

etmesi bu alanda zengin bir literatürün doğmasına ve bunun "yeni" kurumsal iktisat olarak adlandırılmasına yol açmıştır. "Yeni" sıfatı kendilerini Veblen geleneğinin takipçisi olan "eski" ya da "orijinal" kurumsal iktisattan ayırt etmek için konmuştur. Kurum kavramının neoklasik iktisatta "yeni" kurumsal iktisat başlığı altında bir tür alt disipline konu olacak şekilde teorik çabaya konu olmasının en genel hatlarıyla iki sebepten kaynaklandığı iddia edilebilir. İlk sebep orijinal kurumsal iktisadın canlanmasıyla birlikte kurum kavramının görmezden gelinemeyecek şekilde yeniden gündeme gelmesiyle ilgilidir. İkinci sebep ise neoklasik iktisadın 1970'li yılların başıyla birlikte iyice görünürlük kazanan "metodolojik emperyalizm"iyle ilgilidir. "Metodolojik emperyalizm" kavramı, neoklasik iktisadın kendi insan davranışı modelini sosyoloji, siyaset bilimi gibi komşu disiplinlerin inceleme nesnelerine de uygulamaya başlamasını ve böylece rasyonel seçim teorisini bütün insan davranışını izah için kullanmasını ifade eder. Bu yönüyle "Robbins-Parsons uzlaşması"nın neoklasik iktisat eliyle sonlandırılması da demektir. Ama neoklasik iktisat yöntemini yalnızca komşu disiplinlerin inceleme nesnelerine doğru genişletmemiş aynı zamanda kendisinin en temel kavramlarından olan firma gibi o güne kadar "kara kutu" muamelesi yaptığı kavramlara doğru da yaygınlaştırmıştır. Rasyonel seçim teorisini kullanarak firmanın iç ilişkilerini incelemeyi esas alma yönünde atılan ilk adımlar hızla "yeni" kurumsal iktisat olarak adlandırılacak olan bir alanın ortaya çıkmasını sağlamıştır.

"Yeni" kurumsal iktisadın ortaya çıkışı neoklasik iktisadın firmayı üretici birim olarak bir tür "kara kutu" olarak varsaymasına yönelik iç eleştiri ile başlamıştır. Bu iç eleştiri Ronald Coase'un 1937 tarihli "The Nature of the Firm" makalesine kadar geri götürülebilse de, firmanın bir kurum olarak ortodoks iktisadın gündemine girmesini sağlayan Oliver Williamson (1975) olmuştur. Coase'un makalesinden işlem maliyetleri kavramını alıp geliştiren Williamson, neoklasik iktisadın kurgusunun işlem maliyetlerini sıfır kabul eden, bir tür sürtünmesiz uzay tasav-

vuruna dayandığını, oysa iktisadi hayatta fiilen işlem maliyetlerinin pozitif olduğunu göstererek, kavramın ayrıntılı analizine girişmiştir. Kurumların ve işlem maliyetlerinin kapitalizmin seyrindeki ve ülkelerin iktisadi performans farklarındaki önemini ortaya koyan North'un çalışmaları (1981: 1990) ile birlikte yeni kurumsal iktisadın temelleri daha da sağlamlaşmıştır. North kurumları "oyunun kuralları" olarak tanımlamaktadır. Bunlar, kanunlar ve anayasalar gibi formel kurallar olabildiği gibi davranış normları ve gelenekler gibi informel kurallar şeklinde de olabilir.

Yeni kurumsal iktisadın genel özellikleri olarak şunlar sıralanabilir (Furubothn and Richter 1997, Richter 2011; 2015). İlk olarak yeni kurumsal iktisat metodolojik olarak bireycidir. Bireyi kurumların kısıtları altında hareket eden dolayısıyla ondan etkilenen bir birim olarak görseler de, asıl belirleyiciliğin yine de bireyde ve onun çıkar peşinde koşma davranışında olduğunu kabul ederler. İkincisi, yeni kurumsal iktisadın literatüre kazandırdığı en önemli kavramlardan birisi işlem maliyetleri kavramıdır. Kurumsal yapılar ile donanmış olan iktisadi dünyada işlem maliyetlerinin anlaşılması konusu Williamson'ın çalışmalarının en merkezi sorununu oluşturur. Williamson (1985), işlem maliyetlerinin sözleşmeler üzerinden hem *ex ante* hem de *ex post* türlerinin varlığını ayrıntılı olarak açıklar. Üçüncüsü, neoklasik iktisadın tam rasyonalitesine karşı sınırlı rasyonalite kavramını yeğlerler. Bireylerin bilişsel kapasiteleri piyasadaki mevcut bütün enformasyonun edinilmesine ve hesaba konu edilmesine imkân vermez. Dördüncüsü, bireyler oportünist davranış sergilerler. Sınırlı rasyonellikle birlikte bu özellik piyasadaki sözleşmelerin kaçınılmaz olarak neden eksik sözleşmeler olduğunu açıklar. Eksik sözleşmelerin varlığı da işlem maliyetlerinin artışına yol açmaktadır. Beşincisi, Coase'un 1960 tarihli *The Problem of Social Cost* makalesiyle başlayıp gittikçe yeni kurumsal iktisadın en önemli konularından birisi haline gelmiş olan mülkiyet hakları iktisadıdır. Oyunun kuralları olarak mülkiyet hakları ekonomilerin performans farklarının izahında da, devletin piyasaya mü-

dahalesinin sınırlarına ilişkin tartışmada da, işlem maliyetlerinin ekonomizasyonu tartışmasında da temel analiz unsurlarından birisi haline gelmiştir.

Yeni kurumsal iktisadın kurum kavramına yaygınlık kazandırması, sosyolojik analizle sınır tartışmasının da yeniden canlanmasına sebep olmuştur. Sosyolojik cephede bu seferki muhatapları yeni iktisat sosyolojisi yaklaşımıdır. Yeni kurumsal iktisatçıların kurumları oyunun kuralları olarak tanımlayıp, işlem maliyetlerinin ekonomizasyonu çerçevesinde bir iktisadi etkinlik analizine dayanmaları haliyle sosyologlarca eleştiriye tabi tutulmuştur (Richter 2015: 59). Fakat formel ya da informel kurumlar, oyunun kuralları, normlar, toplumsal networkler gibi hem yeni kurumsal iktisadın hem de yeni iktisat sosyolojisinin ilgi duyduğu ortak alanların varlığı, iki eğilim arasında analizlerini zenginleştirecek imkanların varlığına da işaret etmektedir (Nee ve Swedberg 2008).

Sonuç

Kurumsal iktisat başlangıcından beri iktisat ile sosyoloji arasındaki sınır tartışmalarının orta yerinde, bu tartışmaların bütün avantaj ve dezavantajlarını teorik çabasının içinde taşımış bir okul olarak varlığını sürdürmüştür. Bu sınır ilişkilerine 1970'li yılardan itibaren bir de "yeni" ile "orijinal" kurumsal iktisatlar arası ilişkiler de dâhil olmuştur. Bu durum kurum kavramını analiz birimi olarak kabulün kaçınılmaz sonucudur. Kavram, başlangıcından beri sosyolojinin kendi uhdesinde addettiği, iktisatçıların ise önce heterodoksi eliyle ve sonradan da ortodoksi vasıtasıyla sahiplendiği bir kavram haline gelince bu sınır anlaşmazlıklarının doğması beklenebilecek bir sonuçtur.

Veblen ile başlayan gelenek iktisadı neoklasik iktisadın sınırları çerçevesinde anlamamış, onu çok daha geniş bir çerçeveden analiz etmeye koyulmuştur. Bu yöndeki bir tercih kaçınılmaz olarak sonradan sınırları netleşip, iktisadi dünyadan kendini iyi-

ce ayrıştıracak olan sosyolojinin kavramlarını ve ilgi alanlarını da içerecektir. Veblen'in bir yandan bireyci analizi eleştirip, öte yandan onu düşünce alışkanlıkları olarak tanımladığı kurumsal bir analize tabi tutması, iktisadi dünyaya yönelik daha bütüncül bir çerçevenin doğmasına yol açmıştır. Bu kurumsal analizin bir sonucu olarak Veblen'de tüketici ve üretici, kapitalizmin daha geniş sosyal teorik eleştirisi çerçevesinde anlaşılır. Kendi sınırlarını belirginleştirme çabasındaki sosyolojinin Parsons eliyle Veblen'i eleştirmesi, Veblen'in kurumsal analizinin önemini azaltmaz.

Veblen'in ilk dönem takipçileri ise onun disiplinlerarası da denebilecek bu geniş çerçevesini, kurumlar ile teknoloji arasındaki bir dikotomiye indirgemişlerdir. Kurumsal iktisadın bu içe kapanması, kurumu hem ortodoks iktisadın hem de sosyolojinin kendi gündeminden bir süreliğine düşürmesine de sebep olmuştur.

1970'li yıllar sonrasında iktisatta hem heterodoks hem de ortodoks cephede yaşanan kavrama yönelik ilgi artışı sonucunda artık çok zengin bir literatürden söz edilebilmektedir. Üstelik 1980'li yılar sonrası hızla gelişen "yeni iktisat sosyolojisi" literatürü de bu tartışmalara dâhil olmuştur. Kurum kavramı hepsinin en merkezi kavramı olduğundan, tartışma hem ortodoksi ve heterodoksi arasında disiplin içi ve hem de iktisat ile sosyoloji arasında disiplinler arası olmak üzere devam etmektedir. Tartışmanın tarafları kendi içine kapalı söylem öbekleri olarak kalmazlar ve karşılıklı etkileşimlerini artırabilirlerse, kavramın kendisinin ve oradan kalkarak iktisadi dünyanın doğasının daha iyi anlaşılmasına katkı yapma ihtimalleri o derece artacaktır.

Kaynakça

Adorno, T. W. (1941). "Veblen's Attack on Culture", **Studies in Philosophy and Social Science**, 9 (3): 389-413.

Avio, K. L. (2004). "A Modest Proposal for Institutional Economics", **Journal of Economic Issues**, 38 (3): 715-745.

Ayres, C. E. (1944). **The Theory of Economic Progress**, Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press.

Bell, D. (2002). "The Engineers and the Price System", içinde: I. L. Horowitz (Ed.), **Veblen's Century A Collective Portrait**, New Brunswick: Transaction Publishers.

Brown, D. (1985). "Institutionalism, Critical Theory, and the Administered Society", **Journal of Economic Issues**, 19 (2): 559-566.

Chavance, B. (2009). **Institutional Economics**, (Trans. By F. Wells), London: Routlege.

Clarke, S. (1982). **Marx, Marginalism and Modern Sociology from Adam Smith to Max Weber**, London: MacMillan.

Coase, R. H. (1937). "The Nature of the Firm", **Economica**, 4 (16): 386-405.

Coase, R. H. (1960). "The Problem of Social Cost", **The Journal of Law and Economics**, 3, 1-44.

Dequech, D. (2003). "Cognitive and Cultural Embeddedness: Combining Institutional Econimcs and Economic Sociology", **Journal of Economic Issues**, 37 (2): 461-470.

Dequech, D. (2005). "Cognition and Valuation: Some Similarities and Contratst between Institutional Economics and the Economics of Conventions", **Journal of Economic Issues**, 39 (2): 465-473.

Dequech, D. (2006). "Institutions and Norms in Institutional

Economics and Sociology", **Journal of Economic Issues**, 40 (2): 473-481.

Furubotn, E. G. and Richter R. (1991). "The New Institutional Economics: An Assessment," İçinde: Eirik G. Furubotn and Rudolf Richter (Eds.) **The New Institutional Economics**, Texas: Texas A&M Press.

Furubotn, E. G. and Richter R. (1997). **Institutions in Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics**, Ann Arbor: University of Michigan Press.

Hodgson, G. M. (1988). **Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics**, Oxford: Polity Press.

Hodgson, G. M. (2000). "What Is the Essence of Institutional Economics?", **Journal of Economic Issues**, 34 (2): 317-329.

Hodgson, G. M. (2004). **The Evolution of Institutional Economics Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism**, London: Routlege.

Hodgson, G. M. (2006). "What are Institutions?", **Journal of Economic Issues**, 40 (1): 1-25.

Hodgson, G. M. (2007a). "Meanings of Methodological Institutionalism", **Journal of Economic Methodology**, 14 (2): 211-226.

Hodgson, G. M. (2007b). "Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream?", **Evolutionary and Institutional Economics Review**, 4 (1): 7-25.

Hodgson, G. M. (2008). "How Veblen Generalized Darwinism?", **Journal of Economic Issues**, 42 (2): 399-405.

Hodgson, G. M. (2009). Institutional Economics into the Twenty-First Century", **Studi e Note di Economia** 14 (1): 3-26.

Hamilton, W. H. (1919). The Institutional Approach to Eco-

nomic Theory", **American Economic Review**, 9 (March): 309-318.

Jennings, A. and Waller W. (1994). "Evolutionary Economics and Cultural Hermeneutics: Veblen, Cultural Relativism, and Blind Drift", **Journal of Economic Issues**, 28 (4): 997-1030.

Levent, A. (2016). **Kapitalizm ve Kurumlar J. K. Galbraith'de Tekno-Strüktür Analizi**, İstanbul: Matbu.

Mayhew, A. (1987). "Culture: Core Concept Under Attack." **Journal of Economic Issues** 21 (3): 587-603.

Mills, C. W. (2002). "The Theory of the Leisure Class", içinde: I. L. Horowitz (Ed.), **Veblen's Century A Collective Portrait**, New Brunswick: Transaction Publishers.

Mirowski, P. (1987). "The Philosophical Bases of Institutionalist Economics", **Journal of Economic Issues**, 21 (3): 1001-1038.

Myrdal, G. (1978). "Institutional Economics", **Journal of Economic Issues**, 12 (4): 771-783.

Neale, W. (1987). "Institutions" **Journal of Economic Issues**, 21 (3): 1177-1206.

Nee, V. and Swedberg R. (2008). "Economic Sociology and New Institutional Economics", içinde C. Menard and M. M. Shirley (Eds.), **Handbook of New Institutional Economics**, Berlin: Springer.

North, D. C. (1981). **Structure and Change in Economic History**, New York: Norton.

North, D. C. (1990). **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**, Cambridge: Cambridge University Press.

Özveren, E. (2007). "Kurumsal İktisat: Aralanan Karakutu", içinde: E. Özveren (Der.), **Kurumsal İktisat**, Ankara: İmge Kitabevi.

Parsons, T. ([1937] 1968), **The Structure of Social Action**, New York: The Free Press.

Polanyi , K. (1957). "The Economy as Instituted Process", İçinde: Karl Polanyi C.M.Arensberg and H.W.Pearson (Eds.), **Trade and Market in the Early Empires Economies in the History and Theory**, Illinois: The Free Press.

Richter, R. (2011). "Institutional Economics of the 'Market Itself'. An Attempted Answer to a Complaint by Ronald Coase", **Historical Social Research / Historische Sozialforschung**, 36 (3): 34-54.

Richter, R. (2015), **Essays on New Institutional Economics**, Berlin: Springer.

Robbins, L. C. (1932). **An Essay on the Nature and Significance of Economic Science**. London: Macmillan

Ross, D. (1991). **The Origins of American Social Science**, Cambridge: Cambridge University Press.

Rutherford, M. (1998). "Veblen's Evolutionary Programme: A Promise Unfulfilled", **Cambridge Journal of Economics**, 22, 463-477.

Rutherford, M. (2000). "Institutionalism between the Wars", **Journal of Economic Issues**, 34(2): 291-303.

Rutherford, M. (2001). "Institutional Economics: Then and Now", **Journal of Economic Perspectives**, 15 (3): 173-194.

Rutherford, M. (2009). "Towards a History of American Institutional Economics", **Journal of Economic Issues**, 43 (2): 308-318.

Rutherford, M. (2011). **The Institutionalist Movement in American Economics, 1918-1947 Science and Social Control**, Cambridge: Cambridge University Press.

Samuels, W. J. (1990), "The Self-Referentiability of Thorstein Veblen's Theory of the Preconceptions of Economic Science", **Journal of Economic Issues**, 24 (3): 695-718.

Simich, J. L. and Tilman R. (1980). "Critical Theory and Institutional Economics: Frankfurt's Encounter with Veblen", **Journal of Economic Issues**, 14 (3): 631-648.

Stilwell, F. (2004). **Political Economy the Contest of Economic Ideas**, New York: Oxford University Press.

Veblen, T. B. (1898). "Why Is Economics Not an Evolutionary Science?", **The Quarterly Journal of Economics** 12 (4), 373-397.

Veblen, T. B. (2007 [1899]). **The Theory of the Leisure Class**, New York: Oxford University Press.

Veblen, T. B. (1958 [1904]). **The Theory of Business Enterprise**, New York: Mentor Book

Veblen, T. B. (1990 [1914]). **The Instinct of Workmanship**, New Brunswick: Transaction Publishers.

Veblen, T. B. (1990 [1919]). **The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays**, New Bruswick: Transaction Publishers.

Veblen, T. B. (1983 [1921]). **The Engineers and the Price System**, New Brunswick: Transaction Publishers.

Velthuis, O. (1999), "The Changing Relationship Between Economic Sociology and Institutional Economics: From Talcott Parsons to Mark Granovetter", **American Journal of Economics and Sociology**, 58 (4): 629-649.

Williamson, O. E. (1975). **Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications A Study In theEconomics of Internal Organization**, New York: The Free Press.

Williamson, O. E. (1985). **The Economic Institutions of Capitalism Firms, Markets, Rational Contracting**, New York: The Free Press.

Wisman, J. D. (1979). "Toward a Humanist Reconstruction of Economic Science", **Journal of Economic Issues**, 13 (1): 19-48.

Yılmaz, F. (2001). "The European Contribution to Institutional Economics: The Approach of G. M. Hodgson", **METU Studies in Development**, 28 (3-4): 455-476.

Yılmaz, F. (2003). "İktisat ve Sosyoloji: Rakip Kardeşlerin Hakimiyet Kavgası", **Toplum ve Bilim**, 95, 61-84.

Yılmaz, F. (2007a). "Veblen and the Problem of Rationality", **Journal of Economic Issues**, 41 (3): 841-862.

Yılmaz, F. (2007b). "Avrupa'da Kurumsal İktisat: G. M. Hodgson Örneği", içinde: E. Özveren (Der.), **Kurumsal İktisat**, Ankara: İmge Kitabevi.

Yılmaz, F. (2012). "İktisat, Kurumsal İktisat ve İktisat Sosyolojisi", **Sosyoloji Konferansları**, 45: 1-17.

Young, C. (2009), "The Emergence of Sociology from Political Economy in the United States: 1890 to 1940", **Journal of the History of the Behavioral Sciences**, 45 (2): 91-116.

Yedinci Bölüm

Avusturya İktisat Okulu, Bazı Sorunlar ve Bir Çözüm Önerisi

Mine Kara

Giriş

Bu çalışmada Avusturya İktisat Okulu (bundan böyle Avusturya Okulu olarak anılacaktır) genel hatlarıyla ele alınacak ve bu okula özgü bazı metodolojik sorunlar üzerinde durulacaktır. Söz konusu sorunlar birey-toplumsal yapı ikiliği (dualite) gibi iktisat sosyolojisi ile yakından ilişkili sorunlardır.

Avusturya Okulunu onu oluşturan düşünürleri tek tek incelemeden, genel olarak ele almak aslında bu okula karşı bir tür haksızlık sayılabilir. Çünkü böyle bir yol izlendiğinde, bu okulu oluşturan birbirinden farklı birçok düşünür aynı kategoride ele alınmış olacaktır. Ancak bu gelenek içindeki düşünürlerin farklılıklarını analiz etme girişimi, burada, ne yer ne de amaç açısından uygun değildir. Bu nedenle genel bir yaklaşım takip edilecek, ancak zaman zaman ayırt edici noktaları vurgulamak adına belli başlı iktisatçılarda genelden biraz daha özele gidilecektir.

Avusturya İktisat Okulu ve geleneği, 19. Yüzyıla kadar uzanmaktadır. 1871'de Carl Menger'in "İktisadın İlkeleri" (Menger,

1981) adlı kitabının basılması, bu okulun başlangıç tarihi olarak kabul edilebilir. Menger, marjinal fayda analizinin üç öncü kurucusundan biri olduğu için de iktisat literatüründe önemli bir yere sahiptir.

Avusturya Okulu'nun ve C. Menger'in ortaya çıkışını daha iyi kavramak için 19. Yüzyıl Avrupasını ziyaret etmek kaçınılmazdır. 19. Yüzyılda Almanca konuşulan ülkelerdeki akademik çevrelerde daha ziyade Alman Tarihçi Okulu yaygın olarak kabul görmekteydi. Bu okul, iktisat biliminin evrensel ilkeler üretmekten yoksun olduğunu vurgulamakta; bu nedenle de bu alandaki çalışmaların detaylı tekil tarihsel araştırmalar şeklinde devam etmesi gerektiğini öngörmekteydi. Menger, Alman Tarihçi Okula karşı bir yöntem kavgası (methodenstreit) vererek bu okuldan kendini çok farklı bir yere koymuştur (Ekelund ve Hebert, 2007: 296). Menger, iktisadi analizin uygulamalarının evrensel olduğunu ve bu disiplinin analiz biriminin insan ve insanın seçimi olduğu düşüncesini yazılarında açıkça ortaya koyar. Bu seçimler bireysel öznel tercihlerle belirlenmektedir ve bu seçimin mantığı, özellikle öznel değerlendirme, iktisat teorisinin (fiyat teorisinden fayda ve maliyet fonksiyonlarına kadar) temel taşını oluşturmaktadır.

Avusturya Okulu'nun ilk jenerasyonu diyebileceğimiz düşünürler fırsat maliyeti kavramına yer vermiş, zaman faktörünü iktisadi bir unsur olarak tanımlamış, beklenti ve bilgi gibi kavramların iktisadi hayattaki önemini tartışmış, insan hatasının karar verme sürecindeki yansımalarını ele almış ve nihai olarak iktisadi problemi, zaman içerisinde iktisadi aktivitelerin koordinasyonu olarak tanımlamışlardır. C. Menger'le birlikte Eugen von Böhm Bawerk ve Friedrich von Wieser bu ilk kuşağın kurucu bireylerini ve kuruluş zaman dilimini (1870-1920) temsil ederler (Boetke ve Coyne, 2015: 1-7). Daha sonraki ana düşünürler arasında Joseph Schumpeter, Hans Mayer, Ludwig von Mises ve Viyana'da Mises'in etrafında oluşan kuşak içinde, F. A. Hayek, Fritz Machlup, Oscar Morgenstern ve Gottfried Haberler sayılabilir

ki bu kuşak da, 1910–1920 dilimini temsil etmektedir. Bu ikinci gruptaki düşünürlerin büyük bir kısmı 1930'larda Nazi yayılması sırasında Avusturya'yı terk edip, özellikle İsviçre, İngiltere ve A.B.D gibi ülkelerde kariyerlerine devam etmişlerdir (a.g.e).

1. Avusturya Okulu ve Metodoloji

Avusturya Okulu'nun genel öncülleriyle devam etmeden önce bu okulun ana düşünürlerinin temel farklılıklarını ortaya koymak adına, okulun önde gelen düşünürlerini metodoloji özelinde dört anaakıma ayırmak doğru olacaktır. Bunlardan birincisi yukarıda da kurucu isim olma özelliği ile değindiğimiz C. Menger'dir. Menger daha ziyade realist akımın temsilcisidir. İkinci önemli isim olan von Misses, daha çok rasyonalist olarak değerlendirilirken, üçüncü önemli isim olarak karşımıza çıkan F. von Hayek ise ampirik akımı vurgulamıştır. 1970'li yıllarda Avusturya Okulu, özellikle A.B.D'de mevcut bazı takipçilerinin başı çekmesiyle birlikte bir yenilenme çabası içerisine girmiştir. Bu noktada bu okulda büyük bir metodolojik değişim gözlenmekte ve okulun önemli bir kolunun Avusturya Okulu'nu hermeneutiğe yakınlaştırdığı dikkati çekmektedir. Bu değişikliği başlatan iki isim ise L. Lachmann (Lachmann, 1970) ve D. Lavoie'dir (Lavoie, 1994). Burada bu dört akım kesin çizgilerle ayrışmış gibi gözükse de aslında çoğu zaman bu okulun üyeleri bu dört akımın bir tür bileşimi ile karşımıza çıkmaktadırlar. Örneğin Hayek ampirik akıma sıcak bakarken, aynı zamanda sosyal gerçekliği açıklama adına sıkı bir Menger takipçisi olmakta ve sosyal olguların evrimi analizine odaklanmakta; D. Lavoie ise yazılarında hermeneutiğin yanısıra ampirik olguların kullanılmasının bir çelişki arz etmediğini açıklamaya çalışmaktadır.

C. Menger daha önce de belirttiğimiz gibi soyut iktisat teorisine analizlerinde yer veren bir düşünürdür. Marjinal fayda analizi Jevons ve Walras'a kıyasla daha sözel olsa da, *İlkeler* kitabı Menger'in bu yönünü, yani soyut analiz yönünü açıkça ortaya koymaktadır. Ancak hemen belirtmek gerekir ki, Menger'in asıl

peşinde olduğu sadece soyut teoriye katkı yapmaktan değil, bu tür soyutlamaları kullanarak karmaşık ve evrimleşen sosyal dünyayı açıklamaya çalışmaktır. Ya da diğer bir deyişle, Menger'e göre gerek saf teori gerekse tarih (ki sonradan buna istatistiği de dâhil emiştir) aslında aynı şeyi, yani elle tutulup gözle görülen gerçek tarihsel olguların tipik biçimlerini araştırmaktadır. Bu anlamda Menger realist bir düşünürdür. Bu durumun vücut bulduğu ve Menger'in Avusturya Okulu'na kattığı en önemli unsurlardan biri, paranın ve/veya serbest piyasaların nasıl evrimleştiği analizinde odaklandığı, kimsenin tasarımı ile değil, kendiliğinden meydana gelen organik kurumlar kavramıdır.

Ludwig von Mises, Avusturya Okulu'nu sadece derinden etkilemekle kalmamış, iktisat yazınında en fazla tartışmaya yol açan düşünürlerden biri olmuştur. Mises'in metodolojisine göre, iktisat teorisi herhangi bir sosyal düzen için kullanılabilir ama iktisadi hesaplama, sadece kapitalist-özel mülkiyet sistemi çerçevesinde vücut bulmaktadır. Bu anlamda Mises'e göre iktisat teorisi evrensel anlamda geçerli ilkelerden oluşmakla birlikte bunların uygulanması tarihi ve kurumsal şartlara bağlıdır.

Mises'in metodoloji ile ilgili en önemli eseri, *İnsan Eylemi* adlı çalışmasıdır (1949). Mises bu çalışmasında piyasa, değişim ve para gibi iktisadın temel kavramlarını, insan eylemi (praxeology) ve insan seçiminin mantığı nedir soruları çerçevesinde ele almaktadır. Mises'in insan eylemi büyük ölçüde rasyonel seçim teorisinin ilkeleriyle örtüşmekle birlikte, özellikle iki noktada bu ilkeleri yaygın olarak kullanan anaakım neoklasik okuldan farklıdır. Bunlardan birincisi, epistemik rasyonaliteyi benimsememesidir; bireyler tam bilgi sahibi değildirler ve bilgilerini mükemmel hale getirmek yerine ellerindeki araçları belli amaçlarına ulaşacak şekilde kullanırlar. İkincisi de birincisine bağlı olarak, bu okulun dinamik bir zaman kavramını yani zamanın değişimini kabul ediyor olmasıdır ki, bu da değişen şartları ve geleceğin belirsizliği gibi unsurları dikkate almak demektir. Mises'e

göre belirsizliği kabul etmeyen teoriler insan davranışını analiz etmek için uygun değildir.

Bunun ötesinde Mises, evrensel temeller üzerine oturtmak istediği insan eyleminin önsel (apriori) olduğunu kabul etmiştir. Diğer bir deyişle insan eylemi tecrübeden önce gelir ve insan aklında varlığı kabul edilen bir bilgi ve düşüncedir. Deneye dayanmaz, onun yerine akıl yoluyla bulunup ortaya konulur. Örneğin bireylerin hayatta yaptığı seçimler böyle bir kavramdır. İnsan eyleminde öncelliğe yer veren bir düşünür olmakla birlikte Mises, metodolojik birliğe inanmamakta, yani sosyal bilimlerin yönteminin doğa bilimlerinden farklı olması gerektiğini de vurgulamaktadır. Mises, insan boyutu nedeniyle doğal bilimlerde geçerli olan ve ampirik testi olası kılan düzenliliklerin çok daha karmaşık olguların incelendiği sosyal bilimlerde olmadığını belirtmektedir. Tüm bu özellikleri nedeniyle Mises, önsel nedenselliğe inanan bir düşünür olarak Yeni Kantçı profiline uyan bir iktisatçıdır.

F. A. von Hayek, Avusturya Okulu'nu en fazla ünlendiren düşünürlerden bir diğeridir ve metodolojisine önemli katlılarda bulunmuştur. Mises'te olduğu gibi Hayek'in de metodolojiye ilgisi büyük ölçüde "sosyalist hesaplama" tartışmaları çerçevesinde ortaya çıkmıştır (Boettke ve Coyne, 2015: 5-7). Öte yandan Mises'in tartıştığı entelektüel kesim Marksistler ve Tarihselci Okul iken, Hayek'in entelektüel hasımları iktisat teorisinin açıklama gücüne ve sosyal kontrole gönülden inanan tüm düşünürleri kapsar diyebiliriz (a.g.e.).

Bireycilik ve İktisadi Düzen adlı kitabı (1948), Hayek'in belli başlı görüşlerini belirtmek açısından önemli bir kitaptır. Bu kitapta Hayek, sosyal bilimler için metodolojik bireyciliğin doğru bir yöntem olduğunu vurgular. Burada spekülatif ve asıl inanç olmak üzere iki tür inançtan bahseder. Hayek'e göre spekülatif inanç sosyal yapıların doğası ile ilgili olup, kollektif bütünlere de hitap eder. Ancak "iktisat", "politika", "kapitalizm" gibi bu

bütünler sosyal bilimciler tarafından gözlemlenemez. Onun yerine bu tür karmaşık olgular bireysel inanç diyebileceğimiz daha doğrudan gözlemlenen doğrular kullanılarak "yeniden inşa edilirler". Bu bakımdan sosyal yapılara ait bilgi bireysel bilgiden başlar ve sosyal bilimlerin gerçekleri bu bireysel inançlardır. Bunun tersi düşünülemez. Ya da bütüncü yapılar bireylerin davranışlarını açıklayamaz. Diğer bir deyişle, eylemde nedensellik bireyden sosyal yapıya doğrudur, sosyal yapılardan bireye doğru olamaz.

2. Avusturya Okulu'nun Genel Kabulleri

Boettke'nin (2010: xii-xvi)) editörlüğünü yaptığı *Avusturya Okulu'nun Modern Elkitabı*'nda yer alan ve bu okulun temelde kabul ettiği on öncül aşağıda aktarılmaya çalışılacaktır. Bu önermelerden ilk üçü iktisat metodolojisine, daha sonraki dördü mikroiktisada ve son üçü de makroiktisada aittir ve Lakatosçu bir bakış açısıyla klasik Avusturya Okulu'nun ana çekirdeğini oluşturmaktadırlar.

1. Sadece bireyler seçim yapabilirler: Bu kabule göre iktisadi analizin başlangıç noktası, aklındaki tüm amaçları ve planlarıyla insandır. Tekil olan birey dışında diğer oluşumlar, örneğin kolektif (bütüncül) oluşumlar ya da kurumlar, seçim yapamazlar. İktisadi analizin birinci amacı iktisadi olguları bahsettiğimiz bireysel plan ve amaçlar çerçevesinde açıklamak; ikinci amacı ise bireysel seçimlerin niyetlenmemiş sonuçlarını ortaya koymaktır.

2. Piyasa düzenini çalışmak, temelde değişim (değiş-tokuş) davranışını ve bu değişimin meydana geldiği kurumları analiz etmek demektir. Piyasa sistemini anlamanın en iyi yolu budur.

3. Sosyal bilimlere ait "gerçeklikler" insanların inanç ve düşüncelerinden oluşur: Avusturya Okulu'na göre, beşeri bilimler ile doğal bilimlerinin inceledikleri alanlar ya da diğer bir deyişle özneleri birbirinden çok farklıdır. Doğal bilimlerin ilerlemesindeki en önemli etkenlerden biri insan unsurunu dışlamasından gelmektedir. Oysa beşeri bilimlerde üzerinde çalışılan asıl unsur

insanın eylemi ve bu eylemi yaratan plan ve amaçlardır.

4. Fayda ve maliyetler öznel unsurlardır: Tüm iktisadi olgular insanın akıl süzgecinden geçmektedir. Bu anlamda 1870'lerdeki marjinal devrimle birlikte iktisatçılar değerin öznel bir unsur olduğu üzerinde birleşmişlerdir. Öte yandan özellikle A. Marshall'ı takiben maliyet unsurlarının nesnel şartlar tarafından belirlendiği fikri yeniden ön plana geçer. Avusturya Okulu düşünürleri ise fırsat maliyeti kavramını vurgulayarak maliyet kaleminin de öznel olduğunu kabul etmektedirler.

5. Fiyat sistemi bireylerin karar vermesini kolaylaştırır: Fiyat sistemi piyasada insanlara gerekli bilgiyi vererek değiş tokuş işlemlerinde ne tür faydalar elde edebileceklerinin sinyalini gönderir ve bireyler de buna göre davranışlarını ayarlarlar. Bir malın fiyatı arttıysa, bunun nedeninin bu malın arzının azalması mı, yoksa talebinin artması mı gibi bilgilere ihtiyaçları olmaksızın o malı daha az kullanmaya başlarlar. Altında yatan nedenler değiştiğinde piyasa fiyatları da hızla değişmekte ve buna göre bireyler de davranışlarını değiştirmekte ve duruma adapte olmaktadırlar.

6. Rasyonel iktisadi hesaplama için üretim araçlarında özel mülkiyet gerekli bir şarttır. Avusturya Okulu özel mülkiyetin kıt kaynakların etkin dağılımı için önemli bir motivasyon kaynağı olduğunu vurgulamaktadır.

7. Rekabetçi piyasa girişimcilerin bir keşif sürecidir: Avusturya Okulu rekabetçi piyasaya bir dizi koşulun yerine geldiği bir durum olarak değil, dinamik bir süreç olarak bakmaktadır. Bu süreçte girişimci çok özel bir yere sahiptir. Girişimci henüz keşfedilmemiş kazanç olasılıklarına karşı son derece dikkatlidir. Zira kazanacağı kârlar burdan gelir. Girişimcinin bu yolda yaptığı keşifler piyasa sistemini harekete geçirir ve kaynakların etkin dağılımını garanti eder. Buna ilaveten girisimcileri yeni buluşlar yapmaya da yönlendirir ki bu da giderek verimlilik kapasitesini artıracaktır.

8. *Para nötr (etkisiz) değildir:* Eğer hükümet politikaları para birimini olması gereken noktadan saptırırsa, bu durum değiş tokuş ilişkilerinde de sapmalar yaratacaktır. Örneğin eğer para arzı arttıysa ve eğer para talebi para arzı kadar artmazsa bu durum fiyatlarda artış yaratacaktır. Bu arada fiyat artışları aynı

anda gerçekleşmez. Bazıları daha çabuk artarken diğerleri daha yavaş yükselecek, bu da piyasalarda göreceli fiyat değişikliği yaratacaktır. Bu tür göreceli fiyat değişiklikleri ise üretim ve değişim paternlerini değiştiriler. Bu anlamda para etkisiz bir faktör değildir ve para miktarının değişimi piyasada mevcut dengeleri de değiştirecektir.

9. Sermaye homojen değil heterojen mallardan oluşmaktadır: Üretim çoğunlukla belirsizlik olan gelecekteki talep için yapılmaktadır. Üretim planı çeşitli üretim mallarını en etkin olacak şekilde dağıtmayı amaçlar. Ancak Avusturya Okulu, neoklasik okuldan farklı bir biçimde sermaye mallarını homojen değil heterojen varsaymaktadır. Bu anlamda neoklasik okula göre yatırımcı yatırım planında bir hata yaptığı zaman bu hata minimum zararla düzeltilebilir, çünkü bir araba fabrikası, gereğinde bilgisayar çipi de üretebilir. Avusturya Okulu bu varsayımı doğru bulmamakta ve yanlış yapılmış yatırımlar yeniden düzenlendiğinde kaynakların önemli ölçüde kaybolabileceğine dikkat çekmektedirler.

10. *Sosyal kurumlar çoğunlukla insan tasarımının değil, insan eyleminin bir sonucudur:* Birçok önemli kurum doğrudan tasarım ile değil, başka amaçlara yönelmiş insan davranışlarının bir yan ürünü olarak kendiliğinden ortaya çıkmıştır. Bu süreç sosyal bilimler yazınında "amaçlı eylemlerin niyetlenmemiş sonuçları" olarak adlandırılır ve bu tür kurumlara da kendiliğinden ortaya çıkan kurumlar denir. Avusturya Okulu'na göre iktisadi ve sosyal hayatımızdaki birçok önemli kurum bu tür kurumlardır. Bunlara örnek olarak başta piyasa sistemi ve fiyatlar olmak üzere, para, kanunlar, dil ve bilim verilebilir. Dikkat edilirse burada bireyler kendi çıkarları peşinde giderlerken, kamu için de faydalı bir sonuç yaratamış olmaktadırlar ki bu da Adam Smith'in "görünmez el" kavramı ile örtüşmektedir.

Yukarıda bahsedilen bu on önermenin neoklasik okuldan oldukça farklı sonuçları olabilir. Örneğin, bu önermelerin doğruluğu kabul edilirse, iktisat teorisinin büyük ölçüde tarihi söylemlere odaklanan sözel mantıkla yoğurulması gerekecektir. Bunun da ötesinde, kamu politikaları ile ilgili olarak, hükümet yetkililerinin iktisadi sisteme optimal olarak müdahale edip ede-

meyeceklerine dair önemli şüpheler ortaya çıkacaktır. Gelinen nokta itibariyle Avusturya Okulu'nun neoklasik okuldan farklarına değinmek doğru olacaktır.

3. Avusturya Okulu'nun Neoklasik İktisat Okulu'na Eleştirileri

Bir önceki kısımda belirtilen on önermeden de anlaşılacağı üzere, Avusturya Okulu birçok noktada anaakım neoklasik iktisat okulundan ayrılmaktadır. Avusturya Okulu'nun temel önermeleri açısından bunların en önemlileri arasında neoklasik okulda amaca yönelik insan eyleminin ele alınmayışı, rasyonel davranışa verilen aşırı önem, bilimcilik adına formel modellerin kabulü ve böylece gerçekçi yaklaşımdan uzaklaşılması gibi noktalar sayılabilir. Gerçekten de neoklasik iktisat okulu aktif insan eylemi anlayışından uzaktır. Bu okul insan davranışını daha ziyade fayda fonksiyonunun maksimizasyonu gibi evrensel olarak üzerinde anlaşılmış bazı kavramlara indirgemektedir. Bu bakımdan insan eyleminde insana has yaratıcı unsurlar ortadan kaybolmakta ve insan davranışı temel ihtiyaçlara indirgenmekte, insan da bir bakıma bilen, eyleyen, kendi aklıyla hareket eden bir varlık olmaktan ziyade bir tür kukla durumuna düşmektedir (Giddens, 2000: 245). İnsan davranışına bu tür yaklaşım büyük oranda neoklasik iktisadın ön kabullerinden olan pozitivist ontoloji ile yakından ilintilidir. Pozitivist ontoloji insanı dışarıdan gelen etkilere tepki veren atoma benzetmekte, bireyi toplumsal yapı ile bir ilişki içinde ve bu yapıya ait bazı özelliklere göre karar veren bir eyleyen olarak görmek yerine, bireyin eylemini sadece onun psikolojik ve bilişsel, dolayısıyla biyolojik özelliklerine indirgemektedir. İronik bir biçimde pozitivist gelenek bu yaklaşıma "bireycilik" adını vermiştir. Öte yandan gene pozitivist anlayış bireyi tamamen arka plana itip toplumu öne çıkartan bütüncülüğü (holism) ise bireyciliğin tam tersi olarak kabul etmektedir. Birey ile toplumsal yapı arasındaki bu ikilik (dualite) ya da yırtılma (dikatomi) sosyal bilimler yazınında birey-toplumsal yapı

(agent-structure) sorunu olarak adlandırılmakta ve her iki yaklaşım da tek yönlü bulunularak eleştirilmektedir.

İktisat yazınındaki diğer bir çok heterodoks okul gibi Avusturya Okulu da yukardaki paragrafta bahsedilen tüm bu noktalarda neoklasik okulu eleştirmektedir.

Buraya kadar belirttiğimiz noktalardan da anlaşılacağı üzere, Avusturya Okulu üyelerinin izledikleri yöntem, pozitivist iktisat yönteminden farklıdır. Avusturya Okulu, ortodoks iktisadın benimsediği, tahmin edilebilir ve tarafsız dünyanın aksine, iktisadın tahmin edilemez ve politik yönünü vurgulamaktadır. İktisadi problem aslında bilimsel tahmin değildir. Aksine, düzenliliklerin olmadığı iktisadi dünyada beklenti oluşturmak ve değişime karşı bir tepki göstermektir. Avusturya Okulu, ortodoks iktisadın birebir gerçeği yansıtma ve değerlerden bağımsız olma düşüncelerine karşı olarak ise öznellik kavramına sahip çıkmaktadır. Avusturyalı iktisatçılara göre iktisadi değer ve değerlendirme özneldir ve bu durum değiş tokuş işlemlerinde kendini açığa vurur. Birey ile ilgili düşüncelerinde de Avusturya Okulu'nu esas farklı kılan, öznelliğe verdikleri önemdir (Addleson 1995: 101).

Avusturya Okuluna göre planlar, bilgi, beklenti ve güdülenme insan aklının bir ürünüdür ve gözle görülüp elle tutulmasa da dünyada var olan birer gerçektirler (Addleson 1995: 113). Avusturyalı iktisatçılar, iktisadi bir olguyu, insan eylemi cinsinden ifade etmek için dışarıda olup biteni, yani toplumsal dünyanın piyasa ve fiyatlar gibi gözlenebilir olguları ile bireylerin bu olgulara neden olan plan, beklenti, seçim gibi akla dayalı eylemlerini ilişkilendirmektedirler. Burada bilgi ve beklentiler öznel olarak tanımlanmakta ve buna bağlı olarak Avusturya Okulu'nun yöntemi de öznelcilik olarak ortaya konulmaktadır. Yani, farklı insanlar ya da farklı akıllar, farklı "gerçekliklere", farklı bilgi parçacıklarına sahiptirler. Buna göre de farklı planlar yaparlar, sonuçta da farklı eylemler ortaya koyarlar.

Buraya kadar özetlediğimiz nokta Avusturya Okulu'nun eyleyen bireye daha çok önem verdiği fikrini yaratabilir. Ancak burada sorulması gereken soru, Avusturya Okulu'nun bu konularda pozitivist bakıştan ne kadar farklı olduğudur. Örneğin Hayek, birey-toplumsal yapı analizine doğru bir noktadan başlamakta, metodolojik bireyciliği ön plana çıkartmakta ve bu kavramda bireyin toplumsal bütünden ayrı düşünülemeyeceğini de vurgulamaktadır (Hayek 1948: 6). Fakat Hayek'in organik kurumlar analizinde tatminkâr bir birey toplumsal yapı ilişkisi görülememektedir. Örneğin, bireyler, dünyalarının aktif kurucusu değildirler. Onun yerine dışarıdan gelen bilgiyi toplayan pasif şahıslardır (Addleson 1995: 112-113). Burada önemli olan başka bir nokta ise dünyanın, özellikle de iktisatta piyasa sisteminin, bu bireylerin dışında dengeye getirici veya dengeden uzaklaştırıcı güçleri içeren bir sistem olarak var olmasıdır. Bireyler bu çevrelerindeki dünyayı algılamakata ve bu dünyadaki değişmelere yeni bilgiler edinerek ve de beklentilerini gözden geçirerek cevap vermektedirler. Burada bireyler etraflarında olup biteni algılarlarken aktif bir akla sahiptirler ama bu kendi algılayışları ile kendileri o dünyayı oluşturmazlar. Toplumsal yapıdaki çeşitli kurumların ortaya çıkışı, Avusturya Okulu'nda, bireylerin birbirinden bağımsız eylemleri sonucunda ve bu bireyler tarafından amaçlanmış, planlanmış ya da kontrol edilmiş bir şekilde değil, *kendiliğinden* olmaktadır. Bu durumu Hayek, *Toplumda Bilginin Kullanımı* adlı makalesinde açıkça belirtmiştir (Hayek, 1948: 77-88). Bu tür bir kurum kavramsallaştırmasının ise Hayek'in bireylerce inşa edilen kurumlar fikri ile bir uyum içinde olduğu söylenemez. Aksine birbiriyle ilişki içinde olmayan ve yetersiz bir birey ve toplumsal yapı analizi bu tür organik kurumları fonksiyonalist bir açıklama olarak kalmaya mahkum etmektedir.

4. Avusturya Okulu'nda Hermeneutik

Avusturya Okulu 1974 yılında A.B.D.'den başlayan bir hareketle birlikte bir tür yeniden canlanma dönemine girmiştir. Bu

dönemde Avusturya Okulu'nun daha yeni kuşağının temsilcilerinden Ludwig Lachmann ve Donald Lavoie Avusturya Okulu'nun öznelciliğini, fenomenoloji ve hermeneutik ile bir araya getirmeye çalışmışlardır (Addleson, 1995: 100).

Hermeneutik, "aktif insan", "eyleyen birey" gibi kavramları öne çıkartarak pozitivist kriterlere bağlı olan yerleşik sosyal bilim anlayışı çizgisinden ayrılmakta ve sosyal bilimler metodolojisine farklı bir bakış açısı getirmeye çalışmaktadır. Pozitivist teori kendisini, yaptığı varsayımlara, özellikle de doğacı ontoloji varsayımına bağlı olarak, bir denklik teorisi olarak görmektedir. Denklik teorisi ile kastedilen, pozitivist bakış açısının dış dünyaya ait olguları aynen yansıttığı görüşüdür. Pozitivist bakış açısı, toplumsal gerçekliği de tıpkı doğal gerçeklik gibi ele almakta ve doğa gibi edilgen, bireyin dışında "dış dünyada" bir nesne olarak değerlendirmektedir. Bu anlayış içinde toplumu meydana getiren, ancak ondan kopuk olarak, atomistik düzeyde ele alınan birey de pasiftir. Birey, bu bakış açısı altında sadece gözlemci olarak karşımıza çıkmaktadır. Toplumsal olguları gözler ve bunların ne olduğunu betimler. Ancak kendi bilinci ve düşüngüselliği ile olgulara müdahale edip onları değiştirme yeteneği yoktur. Bu bakımdan birey, pozitivist teorilerde, kendi kaderine en azından kısmen hükmedebilen, bilgi sahibi eyleyen bir varlık değildir (Giddens 2000: 244).

Pozitivist teorilerin aksine hermeneutikte, özellikle de H. G. Gadamer ve P. Ricoeur tarafından tanıtılan "eleştirel hermeneutik"te, bireyin düşüngüselliği ve bireyin eylemi kavramları öne çıkmaktadır (a.g.e.). Birey düşüngüseldir, zira, toplumsal hayatın içinde birey, diğerlerinin eylemini ve kendini anlayabilmek için sürekli olarak diğer bireyleri gözler, onların eylemlerini anlamaya ve yorumlaya çalışır. Bu arada kendi üzerinde düşünür ve kendi eylemlerini buna göre denetler. Bu bakımdan anlama ve yorumlama Gadamer'in de belirttiği gibi toplumsal hayatın varlık koşuludur (Gadamer, 1986: 12-13). Buna bağlı olarak birey pasif değildir. Toplumsal yapı bireyi sadece kısıtlamaz, ona

olanaklar da yaratır ve birey, kısıtlamalar altında dahi "kendi tarihini" yapan bir yaratık olarak bu tür çabalar göstermekten vazgeçmez (Giddens 1999: 71). O halde birey, kendi kaderine kısmen de olsa hükmedebilen bilgi sahibi bir eyleyendir ve toplum bu bireylerin bir yaratımı ve/veya inşasıdır. Bu söylediklerimize bağlı olarak hermeneutikte birey-toplum ilişkisi de uygun bir zemine oturmaktadır. Bu anlamda hermeneutikte gerek aktif birey gerekse birey-toplumsal yapı ilişkisi daha uygun bir biçimde ele alınmaktadır.

Burada üzerinde önemle durulması gereken nokta şudur: tüm bu sonuçlara, hermeneutiği, toplumsal hayatın varlık ya da yaşam koşulu olarak ele aldığımız takdirde ulaşabilmekteyiz. Bu durumda gerek sosyal bilgi gerekse doğa bilgisi, bireyin dış dünyayı anlamasının ve yorumlamasının, onu belirli bir açıdan biçimlendirmesinin sonucudur. Bu anlama, yorumlama ve biçimlendirme ise değerler, anlamlar gibi sembolik unsurların kullanımı ile olmaktadır. Kısacası, bu durumda bilimsel bilgi, birey tarafından inşa edilen, kurulan bir etkinlik olmaktadır. Aksi takdirde, yani hermeneutiği toplumsal hayatın varlık koşulu olarak ele almadığımız takdirde, hermeneutik, doğa bilimleri ile sosyal bilimleri birbirinden ayıran bir yöntem olarak kalmaya mahkumdur. Ancak tam da bu noktada Avusturya Okulu'nun gönülden inandığı ve hiç bir zaman vazgeçmediği öznelcilik ve özellikle de bilişsel öznelcilik, Avusturya Okulu ile eleştirel hermeneutik arasında bir çelişki yaratmaktadır. Hemen yukarda da belirtildiği gibi eleştirel hermeneutiğe göre insanın eylemini anlamak örtük olduğu kabul edilmekle birlikte, herkesin ulaşabileceğine inanılan sembolik kategorileri kullanmayı gerektirmektedir. Bu konuda önemli bir örnek dildir. Birey kendisini herkesin ulaşabildiği ortak kavramları kullanarak anlayabilir. Bunu sağlayan önemli bir araç ise dildir. Burada dikkat edilirse dil, bireyin bilincinin temel koşulu olduğu için onun bilincinden önce gelmek durumundadır. O halde bireyin bilincini o bireyden daha önce ortaya çıkmış ve sosyal yapıya özgü bazı kurum-

lar belirlemektedir. Oysa Avusturya Okuluna ve okulun bilişsel öznellik ve bireycilik kurallarına göre bu tür bir durum kabul edilemez.

Sonuç: Avusturya Okulu İçin Çözüm Önerisi

Yukarıda bahsettiğimiz sorunsalla beraber, özellikle sosyal bilimler metodolojisine özgü başka bir sorun daha vardır. Yorumlama, toplumsal dünyada olanların önemli bir kısmını oluşturmaktadır ve bizim toplumsal dünyaya dahil oluşumuz, bu yorumcu sürecin anlaşılması ile mümkündür. Ancak, acaba tüm var olan veya var olduğu bilinebilen şeyler bundan mı ibarettir? Özellikle *eleştirel gerçekçi akıma* dahil olan düşünürler bu soruya hayır cevabını vermektedirler (Outhwaite 1985: 37). Diğer bir deyişle, hermeneutik, toplumsal dünyada var olan bütün olasılıkları göstermemektedir. Örneğin, eleştirel gerçekçilere göre açıkça ortada gözükmeyen *örtük nedenler* bilimlerin araştırması gereken asıl unsurlardır. Pozitivist bakış açısına karşı çıkmakla birlikte, anti-doğacı bir bakış açısını da benimsemeyen eleştirel gerçekçileri bu noktada biraz daha detaylı olarak ele almanın faydalı olacağı kanısındayız.

Pozitivist görüş açısının benimsendiği ampirik gerçekçiliğin karşısında yer alan eleştirel gerçekçilik, ontolojik yönden dünyanın sadece deneyimlerimizle, algılarımızla algıladığımız olgu ve durumlardan oluşmadığını öne sürmektedir. Eleştirel gerçekçilere göre, farkına varalım veya varmayalım, dünya, sistemlere ve karmaşık yapılara sahip karmaşık oluşumlardan meydana gelmektedir. Örneğin, Bhaskar'a göre deneylerin asıl amacı Hume'cu görüşün benimsediği şekilde, olgular veya bunlar arasındaki düzenlilikleri bulmak değildir. Deneylerin asıl amacı, nedensel kanunların gerçek temelini oluşturan ve çoğu zaman da görünen olgularla ilişkisi olmayan yapıların, *oluşturucu mekanizmaların* ortaya çıkarılmasıdır (Bhaskar 1989: 9). Bhaskar'ın bu düşüncelerini bir-iki örnekle açmamız gerekirse şunları söyleyebiliriz: bitkiler nasıl büyümektedir sorusunu ele alalım.

Bir gözlemci bitkilerin sıcak havada, soğuk havada olduğuna kıyasla çok daha hızlı büyüdüğünü görecektir. Sıcak bir havada bitkinin güneş ışığına daha uzun sürelerle maruz kaldığının farkına varmazsak, sadece hava sıcaklığının bitkilerin büyümesini etkilediğini düşünebiliriz. Oysa burada asıl yapılması gereken, başka deneylerle bitkilerin büyüme sürecinin ve bu süreçte etkili olan mekanizmaların ortaya çıkartılmasıdır. Zira, ancak bu mekanizmaların keşfi, bitkilerin nasıl büyüdüğünü açıklayacaktır. Nitekim, bu mekanizmaların araştırılmasının sonucunda, bitkilerin büyüme sürecinde asıl önemli olan unsurun ışık olduğu ve bunun nedeninin de fotosentez olduğu ortaya çıkacaktır (Harré 1985: 39-40). Ya da titreşimin, metal yorgunluğuna sebep olduğunu, sadece titreşime maruz kalmış metallerin, titreşime maruz kalmamış metallere kıyasla daha erken ve daha sıklıkla kırılmasından değil, metallerin yapısı hakkındaki bilgimizden de elde etmekteyiz. Nitekim titreşim metallerin yapılarını çeşitli şekillerde değişikliklere uğratmaktadır (Harré 1985:41). Kısacası, eleştirel gerçekçi akıma göre, üç farklı realiteden söz etmek mümkündür (Outhwaite 1987: 22). Bunlar:

[a-] Ampirik, yani deneyimlerimizle, algılarımızla bilgisini edindiğimiz gerçeklik.

[b-] Fiilen ortada olan durumlar.

[c-] Gerçek yapılar, mekanizmalar ve eğilimler.

Eleştirel gerçekçilere göre bu üç ontolojik ayrım, birbirlerine indirgenemeyeceği gibi pozitivist görüşün belirttiğinin aksine aynı anda ortaya çıkmazlar ve birbirlerinden kopukturlar.

Yukarıda verdiğimiz iki örnek bu durumun iyi bir açıklayıcısıdır. Nitekim, bitkileri büyüten fotosentez süreci sadece gözlemlerle algılayamadığımız, bunun için ilave deneylere ihtiyaç duyuran bir mekanizmadır. İşte eleştirel gerçekçilere göre bilimin asıl konusu bu kolayca gözükmeyen yapıları ortaya çıkarmaktır.

Eleştirel gerçekçi akıma göre sosyal bilimlerde de durum doğal bilimlerden pek farklı değildir. Toplumsal dünyada da tıpkı doğal dünyada olduğu gibi toplumsal yapılar vardır. Toplumsal kurallar, ilişkiler, pozisyonlar bu toplumsal yapılara örnek olarak verilebilir. Bu yapılar, bireysel eylemler tarafından yeniden üretilirler, ancak aynı zamanda da bu eylemlerin öncülüdürler ve bu eylemleri düzenlerler. Bu yapılar tıpkı doğal olaylardaki gibi dolaysız olarak algılanamayabilirler. İşte, hermeneutik akımın aksine, eleştirel gerçekçilere göre sosyal bilimin amacı dolaysız olarak algılanamayan bu yapıları ortaya çıkartmaktır.

Avusturya Okulu'nun genel kabulleri ve amaçları açısından düşünüldüğünde eleştirel gerçekçilik verimli ve daha doğru bir zemin yaratmaktadır. Ayrıca bu çalışmada tartıştığımız çeşitli gerilimlere de çözümler yaratmaktadır. Bunun da ötesinde eleştirel gerçekçiliği hermeneutikten bir adım daha öteye götüren diğer bir fark ise hermeneutik sosyal bilimler için tek bir yöntem önerirken (yani karşımıza doğacılıkta olduğu gibi bir yöntemsel tekçilik çıkartırken) eleştirel gerçekçilikte yöntemsel çokçuluğa açık bir bakış açısı vardır. Tüm bu unsurların Avusturya Okulu'nun son kuşak üyeleri tarafından tekrar gözden geçirilmesinin çok yerinde olacağı kanısındayız.

Kaynakça

Addleson, M. (1995). **Equilibrium Versus Understanding**, London, Routledge.

Bhaskar, R. (1989). **Reclaiming Reality**, London, Verso.

Boetke, P. J. (2010). **Handbook on Contemporary Austrian Economics**. P.J. Boetke (Ed.), Edward Elgar, ss. xii-xvi.

Boetke, P. J. ve Coyne C. (2015). **The Oxford Handbook of Austrian Economics**, P.J. Boetke ve C. Coyne (Ed.), The Oxford University Press.

Ekelund, R. B. ve Hebert R. (2007). **A History of Economic Theory and Method**, Fifth Edition, Waveland Press.

Gadamer, H. G. (1986). **Truth and Method**, New York, The Continuum Publishing.

Giddens, A. (1999) "Toplumun Kuruluşu" (1984) (Çev. Hüseyin Özel), Ankara, Bilim ve Sanat Yayınları.

Giddens, A. "Garfinkel, Etnometodoloji ve Yorumbilgisi." (1996) (Çev. Tuncay Birkan), **Siyaset, Sosyoloji ve Toplumsal Teori**, İstanbul, Metis Yayınları, 2000: 242-253.

Harre, R. (1985). **The Philosophies of Science**, England, Oxford.

Hayek, F. A. (1948). **Individualism and Economic Order**. Chicago, University of Chicago Press.

Lachmann, L. (1970). **The Legacy of Max Weber: Three Essays**, California, Glendesarry Press.

Lachmann, L. (1994) **Expectations and the Meaning of Institutions Essays in Economics by Ludwig Lachmann** (Ed.) D. Lavoie. London: Routledge.

Menger, C. (1981) **Principles of Economics**, New York University Press, (Orijinal basım 1883).

Mises, L. (2007). **Human Action: Treatise on Economics**, Liberty Fund, (Orijinal basım 1949).

Outhwaite, W. (1985) "Hans-Georg Gadamer." Q. SKINNER (Ed.), **The Return of Grand Theory in the Human Sciences**, Cambridge, Cambridge University Press, ss. 21-41.

Outhwaite, W. (1987) **New Philosophies of Social Science**, England, Macmillan Press.

Sekizinci Bölüm

Karl Polanyi

Hüseyin Özel

Giriş

Çağımızın en önemli ve ilginç düşünürlerinden birisi olan Karl Polanyi yaşamı boyunca, politik iktisat, iktisat sosyolojisi ve iktisat antropolojisi alanlarında önemli çalışmalarda bulunmuştur.[1] Polanyi, *magnum opus*'u olan *Büyük Dönüşüm* (Polanyi, 1944) adlı eserinde, esas olarak 1930'lardaki faşizm koşullarını analiz çabasına girişiyor olsa da, kitapta kullanılan analitik çerçevenin, hem politik iktisat hem de iktisat sosyolojisi ve antropolojisi disiplinleri bakımından ne kadar önemli olduğu iyi bilinmektedir. Yine de, bu yazıda Polanyi'nin iktisat antropolojisi konusundaki çalışmalarından çok *Büyük Dönüşüm*'de ele aldığı piyasa toplumu analizi dikkate alınarak, gelişirdiği analiz çerçevesi üzerinde durulacaktır. Bu amaçla önce Polanyi'nin piyasa sistemi analizi incelenecek, sonra da bu analizin sosyal teori bakımından önemi

1 Polanyi'nin çalışmalarını iki başlıkta toplamak olanaklı görünmektedir. İlk, olarak, kapitalizmin tarihsel bir analizinin gerçekleştiği *Büyük Dönüşüm* (Polanyi, 1944) ile bu kitapta benimsediği kavramsal çerçeveye ilişkin olarak insanlık tarihinde kanıtlar bulma çabası diye görülebilecek olan ekonomik antropoloji çalışmaları (Polanyi vd. 1957; Polanyi, 1977; Dalton, 1968). Bu iki grup araştırma, birbirini tamamlayıcı niteliktedir.

tartışılacak ve sonuç bölümünde Polanyi'nin yaklaşımından türetilebilecek yöntembilgisi ilkeleri tartışılacaktır.

1. Büyük Dönüşüm: Piyasa Sistemi Analizi

Polanyi, *Büyük Dönüşüm*'e, "ondokuzuncu yüzyıl uygarlığı çöktü" (s. 3) diyerek başlar; kitabın "Karmaşık Bir Toplumda Özgürlük" başlıklı son bölümünde de bu çöküşün, "toplumun, kendi kendini düzenleyen piyasanın eylemleri sonucunda yok edilmemek için benimsediği önlemler sonucunda" gerçekleştiğini söyler (Polanyi, 1944: 249). Polanyi'ye göre bu "büyük dönüşüm", 1930'lardaki, piyasa toplumu ile onun temelini oluşturan piyasa sistemin çöküşünü niteleyen koşullar, özellikle de faşizmin yükselişidir. Bu yüzden, "Alman faşizmini anlamak için Ricardo'nun İngilteresine dönmek zorundayız" (Polanyi, 1944: 30). Başka deyişle, asıl sorun, "görünmez el" anlayışı ile bunun uzantısı olan *laissez faire* ilkesine dayanan faydacı toplum kuramının öngördüğü biçimde bir ekonomik sistem oluşturmanın olanaksızlığıdır (Hechter, 1981). Bunun nedeni, bireysel kazanç güdüsü ve aç kalma korkusu üzerine temellenecek olan böyle bir "kendi kendini düzenleyen" ekonomik sistemin, bütün bir toplumu piyasanın egemenliği altına sokması yüzünden insanın hem toplumdaki diğer insanlarla hem de doğayla olan "yaşamsal birliğini" bozarak toplumun hem doğal, hem de insani özünü tahrip etmesidir. Böyle bir tahribatın engellenebilmesi için piyasanın genişlemesini sınırlayıcı nitelikte yapılacak müdahaleler ise sonuçta sistemin işleyişini bozarak çözülmesine yol açacaktır. Polanyi'nin deyişiyle sistem, toplumun, kendi kendini düzenleyen piyasanın işleyişi tarafından yok edilmemek için benimsediği önlemlerin bir sonucu olarak çözülmüştür (Polanyi, 1944: 249).

19. Yüzyılda kurumsal çerçevesi çizilen bu kendi kendini düzenleyen ekonomik sistem, birbiriyle ilişkili iki özellik tarafından tanımlanmaktadır: bütün insanlık tarihinde ilk kez bağımsız, toplumun geri kalanından ayrı bir varlığı olan bir "ekonomik"

alanın ortaya çıkmasına yol açan "hayali metaların" yaratılması ile bu kurumsal yapının insan zihnindeki yansıması olan "piyasa mantığı" ya da daha doğru bir deyişle ekonomik determinizm. Piyasa ekonomisi, insanlık tarihinde biricik olan ve kendine özgü bir sistemdir; bu sistemden daha önce, ekonomik alan, kendi "yasalarına" göre işlemesi, herhangi bir politik etkiden ya da ekonomik olmayan unsurlardan bağımsız olması anlamında, toplumun geri kalanından kurumsal olarak ayrılmış nitelikte değildi. Piyasa sisteminden önce, "ekonomik" alan toplumsal ilişkiler içine "yerleşik" niteliktedir ve diğer toplumsal, politik, dinsel vb. kurum ve ilişkilerden bağımsız olarak, yalnızca değişim ilişkisine girenlerin "ekonomik" güdülerine, yani kazanç elde etme isteği ve/veya aç kalma korkusuna dayanarak işleyişini sürdüren bir kurum niteliğinde değildir. Bu tür toplumlardaki "ekonomik" nitelikte görülebilecek unsur ya da işlemlerin temel olarak ekonomik olmayan unsurların ve ilişkilerin etkisi altında olmaları yüzünden "ekonomik yaşam" deyişinin belirgin bir anlamı bulunmamaktadır. Böylesine belirgin bir anlam, ancak kendi başına var olan ve kendi kendini düzenleyebilen bir ekonomik sistemin, yani genel bir kurum olarak piyasanın varlığıyla ortaya çıkabilir. Bu kurum ilke olarak, toplumun özellikle politik ve yönetsel yapısından bağımsız, ondan herhangi bir etkilenme olmadan işleyişini sürdürmektedir ve bu da piyasanın, toplumsal ilişkilerden bağımsız, "ayrışık" bir nitelik taşıdığını göstermektedir (Polanyi, vd. 1957: 68-70). Kendi fiyatını belirleme özelliğine sahip olan her bir tekil piyasanın bir diğerine bağlanarak oluşturduğu ve kendi kendine işleyen böyle bir sistem, yani "piyasa" kurumu, yalnızca fiyat mekanizması temelinde işlemeli ve dolayısıyla bütün politik etkilerden bağımsız olmalıdır (Polanyi, 1944: 43). Bu da giderek kendi kendini düzenleyen bir piyasa sisteminin, toplumun kurumsal olarak başlıca iki alana, ekonomik ve politik alanlara ayrıştırılmasını gerektirdiğini ortaya koymaktadır. "Böyle bir ikilik, aslında yalnızca, bir bütün olarak toplum dikkate alındığında, kendi kendini düzenleyen bir pi-

yasanın varlığının başka bir biçimde dile getirilişidir" (Polanyi, 1944: 71).

Bununla birlikte, böylesine bir kurumsal yapı aslında piyasa sisteminin temel özelliği olmak yerine bir sonuçtur: bu yapıyı ortaya çıkaran, *"hayali metalar"*ın yaratılması, yani kendileri ekonomik anlamda "üretilmiş" olmasalar bile, piyasanın kendi kendi kendine işleyebilmesi için serbestçe değiş-tokuşa konu olması gereken emek, toprak ve paranın birer meta olarak ortaya çıkmasıdır.

Bu metalaşma süreci, toplum açısından önemli değişimleri ortaya çıkarmaktadır, çünkü örneğin "hammadde" terimi -ki bir "üretim faktörü" olarak "toprak" içerisinde kapsanmaktadır- aslında doğaya göndermede bulunurken "emek" terimi de insanın yaşam etkinliğinin tümüne göndermede bulunmaktadır. Buna karşılık bir ölçü ve değer birimi olarak "para" da üretimin sürdürülmesi için bütün ekonomik işlemlerin parasal işlemler olması zorunluluğu yüzünden metalaşmıştır (Polanyi, 1944: 41; 74-75). Dolayısıyla sonuç, satılmak amacıyla üretilmeyen, hatta gerçek anlamda "üretilmiş" bile olmayan üç "hayali meta"dır:

> Emek, yaşamın kendisiyle elele giden, satılmak için üretilmiş olmayan ancak tamamıyla farklı nedenlerle üretilen, yaşamın geri kalanından ayırılamayan, saklanamayan ya da devinime geçirilemeyen, insan etkinliğinin yalnızca bir başka adıdır; toprak, insan tarafından üretilmeyen doğanın yalnızca bir başka adıdır; son olarak para, yalnızca satınalma gücünün bir ölçüsü olarak üretilen bir şey değildir, ancak bankalar ve devlet finansmanı yoluyla ortaya çıkar. Bunların hiçbirisi, satılmak için üretilmemiştir. (Polanyi, 1944: 72-73)

Ancak bunların meta olarak değerlendirilmesi aslında bütün bir toplumun piyasanın egemenliği altına girmesi anlamına gelir, çünkü böyle bir sistemde insanlar varlıklarını sürdürebilmek için kendi emek güçleri ve doğal çevreleri de dâhil olmak üzere sahip oldukları metaları piyasaya arz ederek bunların karşılığında elde edecekleri gelirle kendi tüketimlerini gerçekleştirmek

zorundadırlar (Polanyi, 1947b: 97). Başka deyişle, bu insanları gelir elde etmeye zorlayan iki temel güdü, kazanç elde etme güdüsü ile aç kalma korkusu, piyasa ekonomilerindeki evrensel güdüler haline gelmektedir. Polanyi'ye göre, işleyen bir üretim aygıtına sahip olmayan hiçbir ekonomi varolamayacağı ve piyasa ekonomisinde bu üretim aygıtı piyasanın egemenliği altında olduğu için, toplumun "geri kalan" bölümü de aslında ekonomik alana bağımlı hale gelmektedir (Polanyi, 1946a: 111). 19. Yüzyılda yaratılan, piyasa ekonomisine "yerleşik" olan ya da bu ekonomiye bağımlı olan böyle bir *piyasa toplumu*,[2] terimin tam anlamıyla bir "ekonomik toplum"dur. Bu toplumdaki sınıflar yalnızca "emek", "sermaye" ve "toprak" faktörleri için söz konusu olan "arz" ve "talep" tarafından belirlenmekle kalmamakta, toplumdaki bütün kurumlar, aile, bilim ve eğitimin örgütlenişi, din ve sanatlar, kısacası yaşamın bütün alanları piyasanın gerekleri ile uyumlu olmak zorundadır (Polanyi, 1947b: 100).

Bununla birlikte, böyle bir metalaşma süreci, Polanyi'ye göre, bütün bir insan varoluşunu bu mekanizmaya bağımlı hale getirdiğinden önünde sonunda toplumsal dokunun çözülmesine yol açacaktı. Yine de böyle bir sürecin yarattığı tehlike ekonomik olmak yerine, insanların yaşamlarını ve hatta giderek tüm bir toplumu "tahrip etme" sonucunu verecekti. Böyle bir kurumsal yapının, özellikle de emek piyasasının yaratılması, insanı kendi etkinliğinden koparıp aç kalma korkusuna bağımlı kıldığı için aslında yaşamın "bütünlüğünü" parçalayarak insanın etkinliğini ekonomik, politik, dinsel vb. belirli alanlara bölerek yalnızca "ekonomik" güdülerin, kazanç güdüsü ile açlık korkusunun, insanların yaşamlarını yönlendirmeleri sonucunu verecekti. Başka deyişle, bütün bir insan yaşam etkinliğinin bütünü artık "metalaşmış" nitelikte idi.[3] Böyle bir süreç de giderek insanın yalnızca

2 "Piyasa sistemi", "piyasa ekonomisi" ve "piyasa toplumu" terimlerinin açımlanması ve aralarındaki farklar için bkz. Sievers (1949: 81-85).

3 Yine de burada, meta konumuna indergenen şeyin insanın etkinliği, yani *emek* olmak yerine bu etkinliği gerçekleştirirken insanın kullandığı yetenek ve kapasite, yani *emek gücü* olduğuna dikkat edilmelidir.

kendi etkinliğinden değil, kendi "eyleme" gücünden de koparılması anlamına gelecektir, çünkü insanı tanımlayan bu gücün artık meta olması söz konusudur.[4] Dolayısıyla bu kurumsal yapı, insanın tüm varoluşunu ve "insan" terimine yüklenen fiziksel, psikolojik ve moral anlamın da tümden değişmesi sonucunu verecektir (Polanyi, 1944: 73).

Emeğin metalaşmasının en önemli sonucu toplumun, her birisi diğer insanları dikkate almadan yalnızca kendi güdüleri temelinde davranan "atomlara" bölünmesidir. Bu, sözleşme serbestliği ilkesinin bir sonucu olarak, pratikte, piyasa toplumlarından önceki toplumlarda egemen olan akrabalık, komşuluk, meslek ve yetenek gibi unsurlara dayanan sözleşme dışı ilişkilerin, "bunlar bireyin bağlanmış olmasını gerektirdiğinden ve dolayısıyla onun özgürlüğünü kısıtladığından ortadan kaldırılması gerektiği" (Polanyi, 1944: 163) anlamına gelmektedir. Yani, emek sözleşmesi, aslında "ilkel" toplumlarda bireyin açlıktan ölmemesini sağlayan[5], bireyin toplumla olan bağından kopması anlamına gelecektir. Öte yandan öbür hayali meta olan toprak dikkate alındığında, toplumun bu biçimdeki atomlaştırılması aynı zamanda insan yaşam etkinliğini içinde gerçekleştiği doğal çevreden de ayırmak anlamına gelir, çünkü toprağın kendisi de bir metaya indirgenmiştir. Polanyi'ye göre toprağın ekonomik işlevi, yaşamsal işlevlerinden yalnızca birisidir. "insanın yaşamına istikrar kazandırır; insanın yerleşme yeridir; fiziksel

4 "Emek" ve "emek gücü" terimlerinin Polanyi tarafından, Marx'ın bu terimleri kullanım biçimine yakın bir anlamda kullanıldığı söylenebilir. Marx "emek" terimini, "insan ve doğa arasındaki metabolik etkileşim, insanın varoluşu üzerine doğa tarafından konan ve her zaman geçerli olan koşul" (Marx 1976: 290) anlamında, yani "fiziksel biçimdeki, yaşayan kişilikteki, bir insanda varolan zihinsel ve fiziksel yeteneklerin toplamı" (Marx 1976: 270) olarak tanımladığı "emek" gücünün içerisinde harcandığı bir sürece gönderme yapar biçimde kullanmaktadır. Bu önermeye dayanarak "emek gücü"nün aslında insandaki "eyleme" gücüne göndermede bulunduğu ileri sürülebilir.

5 Böyle toplumlarda, açlık tehlikesi bireysel bir tehlike değildir, çünkü toplumun kendisi böyle bir tehlikeyle yüz yüze gelmediği sürece, üyelerini açlıktan ölmekten koruyacaktır (*Polanyi, 1944:* 46; 163-64).

güvenliğinin koşuludur (...) İnsanın yaşamını toprak olmadan sürdürebileceğini düşünmek, elleri ve ayakları olmadan doğmuş olmasını düşünmek gibidir" (Polanyi, 1944: 178). Bu yüzden, piyasa sisteminin kurumlaşması için bir başka zorunluluk olan "toprağın bireyselleşmiş değerlendirmesi" (Polanyi, 1944: 179), esas olarak insan yaşamını doğal çevresinden koparmakla aynı anlama gelmektedir.

Bu tartışmanın ışığında, Polanyi için emek ve sermayenin metalaştırılması biçimindeki bu iki aşamanın birlikte bir "insanlıktan çıkarma" sürecini tanımladığı ileri sürülebilir; piyasa sisteminde, insanlar, kendilerini insan yapan özelliklerden koparılarak "ters" bir yaşam sürmeye zorlanırlar ve bu yüzden de piyasa sistemi, Rotstein'in (1990: 100) yerinde deyişiyle, bireyin yapay, dışsallaşmış varlığını, ya da "kör ve karanlık alter egosunu" temsil etmektedir. Piyasa ekonomisinin kurumsal yapısı insanları, birbirinden ayrılmış, parçalanmış bir yaşama zorlar; başka deyişle insan "bütünlüğü" bu sistemde parçalanır: önce hayali metaların yaratılması insan yaşamının bütünlüğünü "ekonomik" ve "ekonomik olmayan" alanlara ayırarak insanın gerek kendi etkinliğini, gerekse de doğayla bütünlüğünü kendisinden koparır. İkinci olarak da ekonomik alanın ayrı bir kurumsal alan olarak ortaya çıkması, "insanlık durumu"nun da dönüşmesine yol açar: insanlar artık iki "ekonomik" güdü, kazanç güdüsü ile açlık korkusu, tarafından yönlendirilirler. Diğer tüm güdüler, insan için ne kadar önemli olurlarsa olsunlar, günlük yaşamlarında "ideal" terimi ile karakterize edileceklerdir: "insanın yaşamsal birliği", maddi değerlere dayanan "gerçek" insan ile "ideal" benliği biçiminde ikiye ayrılmıştır" (Polanyi, 1947a: 116). Bu ise ekonominin politikadan ve giderek ahlaktan ayrılması anlamına gelmektedir (Lind 1994: 147).

Yine de, bir başka açıdan, bu insanın toplumsallığının da ihlal edilmesidir. Piyasa mekanizması, insan ekonomisinin özünü, "insanın varlığını sürdürebilmesi için doğaya ve diğer insanlara olan nihai bağımlığını" (Polanyi, 1977: 8), piyasanın kuralları-

na tabi kılarak bireyi yalnızca bir "atoma" çevirme yoluyla dönüştürmektedir. Bu da ayrışmış piyasa ekonomisinin "insanın bir toplumsal varlık olarak değişmezliğini" (Polanyi, 1944: 46), bireyin bir *homo oeconomicus* olarak davranması sonucu ortaya çıkan toplumdaki çözülme yoluyla ihlal etmesidir.

Polanyi'nin argümanının, insan varoluşunun genel ve tarihsel bakımdan özgül özellikleri arasındaki ayrıma dayandığı açıktır; piyasa ekonomisi dışındaki her toplum biçiminde, maddi ihtiyaçların karşılanması anlamındaki ekonomik işlemler, ne kadar yaşamsal olurlarsa olsunlar, toplumsal kurumlar tarafından düzenlenirler: "bir kural olarak, insan ekonomisi toplumsal ilişkilere yerleşik durumdadır" (Polanyi, 1944: 46; Polanyi, 1947b: 99). Başka deyişle, Polanyi'ye göre, "insanlık durumu", "ekonomik" güdülerce belirlenmez. Ekonomik etken bütün toplumsal yaşamın temelinde yer alsa da, "aynı derecede evrensel olan yerçekimi yasasının verdiklerinden daha fazla belirli teşvikler sunmaz", çünkü "açlık, otomatik olarak üretme isteğine yol açmaz. Üretim, bireysel değil, kolektif bir iştir (...) İnsan için, bu politik hayvan için, her şey, doğa tarafından değil, toplumsal durum tarafından verilir. 19. Yüzyılın, açlık ve kazancı 'ekonomik' olarak düşünmesine yol açan, yalınca üretimin bir piyasa ekonomisi altındaki örgütlenişidir" (Polanyi, 1947a: 111). Başka deyişle, 19. Yüzyıl liberal düşüncesinin yanılgısı, insan varoluşunun genel ve tarihsel olarak özgül yanlarını birbirinden ayırmadaki başarısızlığıdır ki bunun da sonucu yaygın ekonomik determinizmdir. Bu "*ekonomistik yanılgı*", yani "ekonomik görüngülerin" piyasa görüngüleriyle karıştırılması (Polanyi vd. 1957: 270 ve Polanyi, 1977: 20) ya da piyasa sisteminde geçerli olan kategorilerin tüm diğer toplum ve/veya zamanlara uzatılmasıdır. Polanyi için, piyasa kurumu insanlık tarihinde oldukça yaygın olsa da, "zamanımızdan önce hiçbir ekonomi, ilke olarak bile, piyasalar tarafından kontrol edilmemiştir" (Polanyi, 1944: 43). Bir başka deyişle, piyasa toplumu, insanların doğalarına ters düşen bir "anomalidir"; piyasa, insanları birer "homo oecomi-

cus" olmaya, onları tümüyle ekonomik güdülerinin egemenliği altında yaşamaya zorlayan, kısacası rasyonel davranış biçimini bir "sosyalleşme" biçimi haline getiren bir sistemdir (Thomasberger, 2001). Bu süreci görebilmek için, piyasa sisteminin kurumsal özelliklerine değinmekte yarar var.

2. "Piyasa Toplumunun" Kurumsal Yapısı

Polanyi'ye göre kapitalist toplumun en önemli özelliklerinden biri ekonomik ve politik alanlar arasındaki ayrışmadır, çünkü piyasanın kendi kendini düzenleyebilmesi için dışarıdan hiçbir politik ya da toplumsal müdahalenin olmaması gerekir.

Yukarıda söylendiği gibi piyasa sistemini kurumlaştırmanın ilk koşulu, insanların emek güçlerini piyasada arz eder hale gelmelerini sağlamak için, açlık tehlikesini bireysel bir tehdit haline getirecek biçimde, eski toplumsal bağlar ve kurumları tahrip etmekti. Böyle bir sürecin insan yaşamına ilişkin önemli içermeleri bulunmaktadır. Örneğin, iktisattaki "emek zamanı" ile "boş zaman" arasındaki geleneksel ayrım, ücretli emeği varsayması anlamında piyasa ekonomisinin bir sonucudur. Genel olarak "boş zaman"dan kasıt, insanın çalışma dışındaki tüm bir yaşam etkinliğidir; böyle bir etkinlik içerisinde insanların kendi olanaklarını gerçekleştirmeye çalışmak anlamında insanlıklarını dile getirmeleri beklenir. Ancak piyasa sisteminde, insanların hangi türden olursa olsun tüm etkinliklerinin, ancak yaşamlarını kazanmalarına yardımcı oldukları sürece bir anlamı bulunmaktadır; bir birey için bu etkinlikler ne kadar önemli olurlarsa olsunlar. Başka deyişle bu sistemde, insanın, çalışma için gerekli olan hünerleri, yetenek ve yaratıcı kapasiteleri kendi kişiliklerinden ayrılmış duruma gelmelidir -ki bu da emek gücünün bir metaya dönüşmesi için gereklidir (Pappenheim 1959: 96). Bu durumda "boş zaman" da insanların üretim sırasında harcadıkları emek gücünün yeniden üretildiği bir zaman dilimine indirgenmektedir. Yani, boş zaman da işlevi, yani emek gücünün yeniden üretilmesi ile nitelenmektedir (Neumann, 1944: 428).

Toplum kuramı açısından hayali metaların yaratılmasının en dolaysız etkisi, bireyin atomlaşmasıdır. Birey, emek gücünün bir "taşıyıcısı" olarak bir "dişliye" ya da asıl işlevi piyasa ilişkilerini yeniden üretmek olan bir işlevsel birime dönüşmüştür. Üretim sürecinin "rasyonelleşmesi" ile elele giden bu "şeyleşme" süreci, bireyleri yalnızca makinelerin uzantılarına indirgemekte ve giderek onların bilinçlerine de yerleşmektedir (Lukács 1971: 93). Bunun sonucu ise, meta formunu ve onun "yasalarını" doğal ve değişmez gören "şeyleşmiş zihin"in ortaya çıkışıdır (Lukács 1971: 938). Başka bir deyişle, "rasyonel ekonomik insan", *homo oeconomicus*, bir gerçeklik haline gelir: birey, sistemin işlevsel bir parçasına dönüşür ve böyle olmakla sistemin işleyişi için vazgeçilmez hale gelir. Burada, Karel Kosík (1976: 52)'in ileri sürdüğü gibi, aslında gerçekliğin kendisinin insanı bir soyutlama haline dönüştürdüğünü görmek esastır:

> İktisat alanına girdiğinde, insan *dönüşür*. Ekonomik ilişkilere girdiği anda insan –kendi isteği ve bilincinin dışında olarak– homo oeconomicus olarak işlev gördüğü durum ve yasa benzeri ilişkilere çekilir; bu ilişkiler içinde ancak ekonomik insanın rolünü yerine getirdiği ölçüde varolabilir ve kendi kendisini gerçekleştirebilir.

Bu atomlaşmanın mantıksal sonucu ise kuşkusuz, ekonomik "rasyonelliği" temel alan "piyasa mantığı"dır: birey bir kez "piyasa içerisindeki birey"e (Polanyi, 1977: 29) *homo oeconomicus*'a indirgendiğinde, artık "ekonomik" eylemin "insan için "doğal" olduğu ve dolayısıyla "kendi kendini açıkladığı" (Polanyi, 1977: 14) düşüncesini ileri sürmek kolaydır. Yani bundan böyle "ekonomik" terimi piyasa etkinliğiyle bir tutulabilir.

Dolayısıyla, piyasa toplumundaki "ekonomik determinizm aldanması"nın (Polanyi 1947a: 114) bilincimiz üzerinde de egemen olmasına şaşmamak gerekir, çünkü bu sistemde insan yalnızca bir parçaya dönüşmüştür. Bu kurumsal yapının sonucu da "maddi" ve "ideal" arasındaki ayrımdır: bu toplumdaki "ekonomik" davranışların tümü, yalnızca iki güdüye, açlık korku-

su ile kazanç umuduna dayandırılmış, onur, gurur, dayanışma, ahlaki ödev ve yükümlülükler vb. diğer tüm güdüler, insanın gündelik yaşamını etkileyen tipik güdüler olsalar da, günlük etkinlikte gereksiz ve anlaşılması güç bir nitelik kazanarak "ideal" terimine sıkıştırılırmışlardır çünkü bu güdüler üretim sürecinin yürütülmesinde dayanılacak nitelikte güdüler değildirler (Polanyi, 1947b: 100-101). Bundan böyle, Polanyi'ye göre:

> İnsanın, biri açlık ve kazanca yönelik olan, diğeri ise onur ve güce yönelik olan iki unsurdan oluştuğuna inanılmıştı. Biri "maddi", diğeri "ideal"; biri "ekonomik" diğeri "ekonomik olmayan"; biri "rasyonel" diğeri "rasyonel olmayan". Faydacılar bu iki terimler kümesini birleştirerek insan karakterinin "ekonomik" yanını rasyonellik halesi ile donatacak kadar ileri gittiler. Dolayısıyla, yalnızca kazanç için davranmayı yadsıyabilecek birinin yalnızca ahlak dışı değil, aynı zamanda da deli olduğu kabul edilecekti (Polanyi, 1947a: 114).

Yine de, bu "ikici yanılsamanın" (Polanyi, 1947b: 102), yalnızca bir aldanma olmadığını, açlık korkusu ile kazanç umuduna dayanan ve kendi başına, toplumun geri kalanından bağımsız bir varlığı olan bir ekonomik sistemin varoluşunun bir yansıması olduğunu bir kez daha vurgulamak önemlidir. Yani, bu yanılsama, "piyasa ekonomisi altında insan toplumunun kendisinin ikici bir çizgide örgütlendiği, günlük yaşamın maddi olana yaslanırken Pazar günlerinin ideal olana ayrıldığı" (Polanyi, 1947b: 101) olgusunun doğrudan bir sonucudur. Kısaca, oldukça keyfi bir ayrım olmasına karşın, söz konusu ayrımın piyasa toplumunda *kurumlaştığı* (Polanyi, 1947a: 115) söylenebilir.[6]

6 Bu noktada, ayrıntıya girmeden, Polanyi'nin, "Ricardo ve Hegel, karşıt açılardan, devletin yasalarına tabi olmayan, tam tersine devleti kendi yasalarına tabi kılan bir toplumun varlığını keşfettiler" (Polanyi, 1944: 111) derken aslında Marx'ın sivil toplum ve devlet ayrımı yorumunu izler göründüğü söylenebilir. Başka deyişle, Polanyi, Marx'ın "Yahudi Sorunu Üzerine" adlı makalesinde ortaya attığı, sivil toplumda insanın bencilce bir yaşam sürdüğü, "kendi içine dönmüş, yalıtılmış bir monad" (Marx 1975: 229) olduğu düşüncesini izlemektedir. Bu "kendi kendine yeterli monad" (Marx 1975: 230), bencilliği ile karakterize edilirken politik alanda soyut bir "vatandaş" kategorisine indirgenmektedir. Yani, kapitalist bir toplumda insanın iki va-

Bununla birlikte, Polanyi'nin kapitalizm eleştirisini, yalnızca piyasa sisteminin "insanlıktan çıkarıcı" yanlarına dayandırdığını düşünmek yanıltıcı olacaktır. Polanyi aynı zamanda, piyasa toplumunun "çöküşünü" açıklayan bir mekanizma da sağlamaktadır. Polanyi'nin temel savı, hayali metaların yaratılması ve bunun sonucu olan toplumun piyasaya tabi kılınması, gerçekte bir bütün olarak toplum için bir tehdit oluşturduğundan, insanların toplumsal dokuyu piyasanın yıkıcı etkilerine karşı korumasının son derece doğal olduğudur. Başka bir deyişle, piyasa toplumu başından beri işleyen bir "ikili devinim" ile karakterize edilmektedir: Piyasa ilişkilerinin yaşamın her alanına yayılmasının yol açtığı toplumsal "çözülme"ye karşı hayali metalar üzerinde yoğunlaşan bir korumacı karşı devinim söz konusudur. Ancak, birbiriyle çatışan iki eğilimin varlığı, kapitalist toplumu özünde istikrarsız kılmaktadır. Bunun nedeni, korumacı karşı devinimin giderek kendi kendini düzenleyen piyasanın işleyişini bozması ve bunun da, özellikle toplumsal sınıflar arasında, politik gerilimler yaratması ve bu gerilimlerin yine piyasanın işleyişini bozmasıdır. Korumacı devinim, kendi kendini düzenleyen piyasanın işleyişine dolaysız ve ister istemez politik bir müdahale olduğundan, sistemin üzerine kurulduğu ekonomik ve politik alanlar arasındaki kurumsal ayrımın sürdürülmesini giderek zorlaştırmaktadır. Bu zorluk, toplumda var olan gerilimleri daha da artırdığından sonuç, faşist deneyimin de gösterdiği gibi istikrarsızlık, hatta tüm bir uygarlığın değilse bile tüm bir toplumun "çöküşü"dür. Bunun nedeni, faşizmin, piyasa mekanizmasının işleyişi için ekonomik ve politik arasındaki ayrımın kaba güç yoluyla yeniden kurulmasına dayanan bir "çözüm" olduğunun ileri sürülebilmesidir. Başka bir deyişle Polanyi'nin eleştirisi, aslında toplum düzenini açıklamakta kullanılan "görünmez el" paradig-

---

roluş biçimi bulunmaktadır: birisi "dünyevi", özgürlüğünün "özel mülkiyet özgürlüğü" olarak görüldüğü ekonomik alandaki varoluş biçimi, ve öbürü de "göksel", politik alandaki varoluş biçimi: "dinibütün insan ile vatandaş arasındaki fark, tüccarla vatandaş, ücretli ile vatandaş, toprak sahibi ile vatandaş, *yaşayan birey* ile *vatandaş* arasındaki farktır" (Marx 1975: 220-21).

masına yöneltilmektedir: piyasa toplumu, piyasanın örgütlenmesindeki, kendilerini toplumsal sınıf ya da gruplar arasındaki çatışmalar olarak gösteren karşıt eğilimlerin varlığı yüzünden özünde istikrarsızdır. Polanyi'ye göre ikili devinim,

> Toplumdaki, her biri kendi özgül kurumsal amaçları olan, belirli toplumsal güçlerin desteğini alan ve kendi ayırıcı yöntemlerini kullanan iki örgütlenme ilkesinin eylemi olarak canlandırılabilir. Biri, kendi kendini düzenleyen piyasanın kurulmasını amaçlayan, tüccar sınıfların desteğine sahip olan ve büyük ölçüde *laissez faire* ve serbest ticareti yöntem olarak kullanan ekonomik liberalizm ilkesiydi; diğeri ise üretken örgütlenmenin yanı sıra insan ve doğanın korunmasını amaçlayan, piyasanın yıkıcı eyleminden en dolaysız olarak etkilenenlerin –öncelikle, ancak yalnızca değil, çalışan ve toprak sahibi sınıfların– desteğini alan ve koruyucu yasama, kısıtlayıcı birlikler ve diğer müdahale yöntemlerini kullanan toplumsal koruma ilkesiydi (Polanyi, 1944: 132-33).

İkili devinim, birbirinden ayrı, ancak yine de birbiriyle ilişkili iki düzeyde ele alınmalıdır: sınıf düzeyi -çünkü toplumsal sınıflar öncelikle de çalışan sınıflar, gerçekte korumacı karşı devinimi sırtlayan nedensel eyleyenler olarak görünmektedir- ve kurumsal düzey -çünkü korumacı karşı devinim tarihsel olarak piyasa sisteminin kurumsal yapısında gerilimler yaratmış ve bu gerilimler yıkıma götürmüşlerdi-. Bu iki bakış açısı, piyasa sisteminde yer alan kurumsal gerilimler ile sınıflar arasındaki çatışma, söz konusu yıkımı anlamak için esastır (Polanyi, 1944: 134).

Korumacı karşı devinimin bir sonucu olarak piyasa sisteminin örgütlenişinde ortaya çıkan kurumsal gerilimleri anlayabilmek için, piyasa sisteminin üzerine temellendiği ikisi ekonomik, ikisi de politik olan dört kurumsal alan dikkate alınmalıdır. Temel kurumu piyasa olan yurtiçi ekonomi, temel kurumu "Liberal devlet" olan yurtiçi politika, temel kurumu Altın Standardı olan uluslararası ekonomi ve temel kurumu Güç Dengesi Sistemi olan uluslararası politika alanları. Bu alanlarda ortaya çıkan yıkıcı gerilimler de sırasıyla işsizlik, sınıflar arasındaki gerilim-

ler, döviz kurları üzerindeki baskılar ve emperyalist rekabettir (Polanyi, 1944: 209). Bu koşullar, kapitalist "dünya düzeninin" 1930'lardaki krizini temsil etmektedir ve faşizmin sistemin çöküşü için bir "çözüm" olarak ortaya çıkmasına neden olmuşlardır. Bununla birlikte, bu koşulların kendilerinin de "'ikili devinim' tarafından ortaya çıkarıldıkları" (Polanyi, 1944: 214) Polanyi tarafından vurgulanmaktadır. Başka deyişle, piyasanın genişlemesine karşı koyan ve piyasa sistemi kurumlaştığı andan başlayarak varlığını duyuran korumacı devinim, bu koşulları yaratmıştır. Bu bakımdan, Polanyi, söz konusu yıkıcı gerilimlerin kaynağı olarak iki etkeni belirlemektedir. İlk olarak, piyasa sistemi içindeki ulusal ve uluslararası alanlar arasındaki çatışma, çünkü sistemin dünya ölçeğinde işlemesi için gereken altın standardı ve güç dengesi sistemlerinin sorunsuz işlemesi, uluslararasında işbirliğini gerektirmekte ve dolayısıyla hem yurtiçi ekonominin, hem de yurtiçi politikanın kendi hizmetleri altında olmasını istemektedir; ancak bu istem popüler ve ulusal yaklaşımlarla çatışma içindedir. İkinci olarak da, ekonomik ve politik alanlar arasındaki kurumsal ayrım da söz konusu gerilimlerin bir kaynağıdır, çünkü piyasa alanında toplumsal sınıflar arasında ortaya çıkan gerilimler er geç politik alana taşınacak ve bu da giderek piyasanın işleyişini daha da zorlaştıracaktır.

Bununla birlikte, birbirine karşıt olarak işleyen iki devinimin de esas olarak sınıflar ve bu sınıfların temsil ettikleri ilkeler tarafından yönlendirildikleri ve sınıflar arasındaki temelde ekonomik nitelikte olan çatışmaların sistemi istikrarsız kıldığı bir gerçekse de, bu ikili devinimin yalnızca toplumsal sınıflar arasındaki çatışmayla sınırlı kalacağını düşünmek yanlıştır. Burada söz konusu olan, ikili, daha doğrusu çevrimsel bir süreçtir. Kapitalist bir toplumda sınıfların kendileri ve bu sınıflar arasındaki çatışmalar ekonomik alanda ortaya çıksalar da, bu çatışmaların ister istemez toplumsal bir boyutu olacak, bu toplumsal etkenler de yine ekonomik alanı etkileyecek ve sonuçta bir kez daha ekonomik alanın işleyişindeki gerilimler toplumda var olan

gerilimleri daha da artıracaktır. Polanyi'nin deyişiyle: "toplum, piyasa mekanizmasının gereklerine uyumlu kılındığından, bu mekanizmanın işleyişindeki aksaklıklar toplumda da birikimsel gerilimler yarattı" (Polanyi, 1944: 201). Başka deyişle ikili devinim süreci, piyasa sisteminin temelindeki ekonomik ve politik alanlar arasındaki kurumsal ayrımı bozma eğiliminde olacaktır. Bunun da sonucu, toplumsal dokudaki çözülme ve bunun üzerine söz konusu kurumsal ayrımı yeniden kurabilmek için piyasaya yönelik her türden toplumsal muhalefeti, faşist dönemdeki gibi kaba güç de dâhil olmak üzere her yolu kullanarak ortadan kaldırmaya çalışmaktır.

Korumacı müdahale hangi türden olursa olsun, sonuç her zaman aynı olacaktı: Önce, müdahale dolayısıyla piyasanın işleyişindeki bozukluklar, bunun ardından politik araçlar ve savaşımı gerektiren sınıflar arasındaki gerilimler, sonra da piyasanın işleyişinin daha da zorlaşması. Dolayısıyla, ele alınan dönemde, kapitalist dünya düzeninin krize girmesi kaçınılmaz olacaktı:

> Gerilim, piyasanın alanından kaynaklandı; buradan politik alana ve giderek toplumun bütününe yayıldı. Ancak tek tek ülkelerde gerilim, dünya ekonomisi işlemeyi sürdürdüğü sürece örtük olarak kaldı. Ancak varlığını sürdüren kurumların sonuncusu, altın standardı çöktüğünde ülke içindeki gerilim serbest kaldı (Polanyi, 1944: 219).

Ülke içindeki bu gerilim çok geçmeden uluslararası bir boyut kazanacak ve uluslararası politik düzen ve barışı tehdit edecekti. Wall Street'teki çöküşün ardından, önce İngiltere ve sonra A.B.D. altın standardını terk etmişlerdi; daha sonra Almanya, İtalya ve Japonya "statükoya" başkaldırdılar ve barışın çözülen kurumlarını sabote ettiler. Aynı zamanda dünya ekonomisinin yürürlükteki örgütlenmesi de işlemeyi reddediyordu. Altın standardı, en azından geçici olarak, İngiltere ve A.B.D. tarafından yeniden uygulamaya kondu; dış borçlar kabul edilmemeye başlandı; sermaye piyasaları ve dünya ticareti küçülüyordu. Kısaca, "gezegenin politik *ve* ekonomik sistemi birlikte çözüldü" (Po-

lanyi, 1944: 244). Yine de, çöküşün asıl nedeni, piyasa kurumundan kaynaklanıyordu, çünkü korumacılık tekelci eğilimleri ortaya çıkararak piyasa uyumlamalarını bozmaktaydı ki sonuç da toplumsal gerilimlerin giderek tırmanmasıydı. Bu noktada, Polanyi şöyle demektedir:

> Söz konusu piyasa hangisi olursa olsun –emek, toprak ya da para– gerilim ekonomik alanı aşacak ve denge politik araçlarla yeniden kurulmak zorunda kalınacaktı. Bununla birlikte, politik alanın ekonomik alandan kurumsal olarak ayrımı piyasa toplumuna temeldi ve hangi türden gerilim söz konusu olursa olsun bu ayrım korunmalıydı. Bu, yıkıcı gerilimin diğer kaynağıydı (Polanyi, 1944: 218).

Bu yıkıcı gerilimin sonucu ise kuşkusuz, bireylerin, var olma hakları da dâhil olmak üzere en temel haklarının ortadan kaldırıldığı faşizm olacaktı.

3. İkili Devinim ve Piyasa Toplumunun İstikrarsızlığı

Polanyi'nin ikili devinim anlayışının düşündürdüğü şey, piyasa toplumunda var olan, birbiriyle çelişen iki eğilimin -piyasanın genişlemesi ile bu genişlemeye karşı koymanın- aslında, kapitalist toplum içerisinde var olan "topluluk" özellikleri ile "toplum" özellikleri ya da Ferdinand Tönnies'in söz dağarcığı kullanılırsa, *Gemeinschaft* özellikleri ile *Gesellschaft* özellikleri arasındaki çelişkilerin elele gittiğidir.

Sözü edilen üç hayali metanın yaratılması toplumsal bağlar üzerinde çözücü bir etki yapsa da, üretimin artan toplumsal niteliği yüzünden, kapitalizmin gelişmesiyle birlikte birey aynı zamanda diğer bireylere giderek daha fazla bağımlı olacaktır. Polanyi'ye göre, "bir sanayi toplumunda yaşıyor olma sonucu elde ettiğimiz" toplumun "bilgisi", "çağcıl insanın bilincinin kurucu unsurudur" (Polanyi, 1944: 258).[7] Başka deyişle, tarih-

7 Bu süreç, Marx tarafından çarpıcı bir biçimde dile getirilmektedir: Tarihte ne kadar geriye gidersek, bireyin, ve dolayısıyla üretici bireyin, giderek daha bağımlı, daha geniş bir bütünlüğe ait olduğunu görürüz (...) Yalnızca on-

sel metalaşma süreci, yani piyasanın genişlemesi, aynı zamanda "topluluk"tan "toplum"a, ya da *Gemeinschaft*'tan *Gesellschaft*'a geçiş sürecini nitelemektedir. Tönnies'e göre (en saf biçimi ailede geçerli olan) *Gemeinschaft*, bireyler arasındaki birlik tarafından nitelenirken, *Gesellschaft*, bireyler arasındaki ayrılma ile nitelenmektedir (Tönnies 1988: 64-65). Öte yandan, bu iki insan topluluğundaki bireylerin düşünceleri dikkate alındığında bu ayrımla elele giden bir başka ayrım; *Gemeinschaft* koşullarını taşıyan "doğal istenç" (*Wesenwille*) ile *Gesellschaft*'ı ortaya çıkaran "rasyonel istenç" (*Kürwille)* arasındaki ayrım ortaya çıkar. Doğal ya da bütünleştirici istenç, insanların doğal eğilimlerine gönderme yapar ve insanların güdüleri ve isteklerinin dile getirilişindeki kendiliğindenlik ile nitelenir. Buna karşılık rasyonel istenç, doğal istencin sahip olduğu kendiliğindenlik ve itkisellikten yoksundur ve esas olarak rasyonel hesaplamaya gönderme yapar (Tönnies 1988: 103-105). Başka deyişle rasyonel istenç, terimin düşündürdüğü üzere, kendi çıkarını gözeten bireyin ya da kendi amaçlarına eldeki araçlarla ulaşmaya çalışan *homo oeconomicus*'un istencini yansıtmaktadır. Burada rasyonel istencin önemi, hem kişisel ilişkilerinde, hem de ekonomik ilişkilerinde, araçlar ve amaçlar arasında ayrım yapması ve hatta insanların kendisini, birbirleri için araç kılmasıdır (Pappenheim, 1959: 73).

Bizim açımızdan önemli olan nokta, Tönnies'in bu dört kategoriyi "ideal tipler" ya da kendi deyişiyle "normal tipler" (Tönnies, 1988: 274) olarak kullanmasına karşın, esas olarak Gesellschaft'ı ve temel unsuru olan rasyonel istenci, kapitalist ya da "burjuva toplumu" ile bir tutmasıdır (Tönnies 1988: 76); çünkü Gesellschaft temel olarak değiş-tokuş ilişkileri ile nitelen-

sekizinci yüzyılda, "sivil toplumda", değişik toplumsal bağlanmışlık biçimleri bireyin karşısına, yalnızca kendi özel amaçlarına yönelik araçlar olarak, dışsal zorunluluk olarak çıkmaktadır. Ancak bu bakış açısını yaratan çağ, yalıtılmış bireyin çağı, aynı zamanda kesinlikle şimdiye dek en çok gelişmiş toplumsal (bu bakış açısından, genel) ilişkilerin geçerli olduğu çağdır. İnsan, en temel anlamında bir ζωον πολιτικον'dur [politik hayvan], yalnızca bir sürü hayvanı değil, ancak kendisini yalnızca bir toplum içerisinde bireyleştiren bir hayvan (Marx 1973: 84).

mektedir. Ancak öncelikle, emek gücünün bir meta olması Gesellschaft'ı ayırt eden unsurdur ve bu bakımdan betimleyici üç ilişki ise (1) emek gücünün satın alınması, (2) istihdamı ve (3) emek gücünün, ürünlerin değer unsurları biçimindeki satışıdır. Dolayısıyla Gesellschaft temel olarak iki sınıftan, yani kapitalist ve çalışan sınıflardan oluşmaktadır (Tönnies, 1988: 100-101). Ancak böyle bir ikici yapı, yalnızca "ticari öncülden kaynaklanabilir. Bu ise, yalnızca ticaretin insan istenci tarafından yaratılan, *hayali*, doğal olmayan meta ile yani emek gücü ile sınırlanması durumunda geçerli olur (Tönnies, 1988: 101; vurgu benim). Kısaca, Gesellschaft, ücretli emeği ya da bir meta olarak emek gücünü varsaymaktadır.

Dolayısıyla Gesellscaft ya da "piyasa toplumunun" iki önemli yönü bulunmaktadır. İlk olarak, "rasyonel", kendi çıkarını gözeten, toplumda yalnızca bir atom olan ve diğer insanları özgül araçlar olarak değerlendiren bireyin ortaya çıkması ve böylece de insanlar arasındaki bağların, özgülleşmiş bireylerin oluşturduğu "yararlı" birlikler tarafından yürütülmesi gerekir (Pappenheim 1958: 81). Ancak ikinci olarak, daha da önemlisi, çağcıl anlamdaki birey kategorisinin kendisi de Gesellschaft ile birlikte ortaya çıkar.

Gemeinschaft içindeki bir kişi, yaşamına anlam kazandıran bir bütüne aittir; böyle bir topluluk, Eric Fromm'un (1941: 40-41) Ortaçağ toplumunu betimleyişindeki gibi güvenlik duygusu, dayanışma, ekonomik olanın insan ihtiyaçlarına tabi olması, insan ilişkilerinin dolaysızlığı ve somutluğu ile nitelenir. Ancak birey bu topluluk içerisinde yalnız ve yalıtılmış olmasa da, bireysel özgürlükten söz etmek güçtür. Başka deyişle, insanların birey olma nitelikleri yadsındığı için bu tür topluluklarda insanın "türe ait" olma niteliğinden söz edilemez. Öte yandan Gesellschaft'ta birey olma ve bireysel özgürlük baskın görünmektedir. Tönnies'e göre, Gesellschaft'a geçiş için, "bireyin, rasyonel istençten ayrı bir biçimde doğal istence dayanan bağlarının çözülmesi gerekir. Bu bağlar bireyin kişisel devinim özgürlüğünü, mülkünü sata-

bilmeyi, tavırlarının değişmesini, bilimin bulgularına kendisini uyarlayabilmesini engeller" (Tönnies, 1988: 234). Bu yüzden, Gemeinschaft türü bir topluluktaki toplumsal bağlanmışlık üzerinde yıkıcı bir etkisi olsa da, piyasa toplumu aynı zamanda "özgür" insanların ya da insanların kendi olanaklarını gerçekleştirebilmelerinin koşullarını da yaratmaktadır. Bunu mümkün kılan aslında sanayideki gelişme (Polanyi'nin ifadesiyle "makina çağı") ile ortaya çıkan üretimin artan toplumsal niteliğidir. Toplumsal üretim, işbirliği ve değiş-tokuş ilişkileri yoluyla, bireyleri kendi birey olma niteliklerinden koparsa da aynı zamanda kendi "türe ait olma" bilinçlerini de geliştirecektir (Tönnies, 1988: 90). Başka deyişle bu süreç, bireylerin birbirlerine bağımlı olduklarının farkına varmalarına yol açarak, onların "toplumun gerçekliği"nin bilincine sahip olmalarına yol açacaktır. Paradoksal görünse de, bu biçimdeki "toplumun keşfi", "piyasa toplumu"nun önemli bir parçasıdır. Dolayısıyla, bireyin kaderi söz konusu olduğunda, piyasa toplumunda birbirine karşıt yönde işleyen iki eğilimin varlığını görebiliriz: bir yandan bireyin bağlarından kurtuluşu onu giderek daha bağımsız, kendine güvenli ve eleştirel kılarken öte yandan giderek artan bir yabancılaşma, yalıtılma ve korku ortaya çıkacaktır (Fromm 1941: 104).

Polanyi'ye göre topluluk ile toplum arasındaki bu ayrım, "çağcıl toplumu anlamakta esastır" (Polanyi vd. 1957: 68). Aslında, Gemeinschaft ile Gesellschaft arasındaki bu karşıtlık, Polanyi'nin "piyasa toplumu" eleştirisinin en önemli unsurudur. Piyasa toplumu kişisel olmayan ve dolaylı toplumsal ilişkilerle nitelendiği halde "prekapitalist" toplumlar dayanışma ve bağlanmışlık ile nitelenirler. Yine de bu, böyle toplumlardaki topluluk arasındaki ilişkiler ile topluluk dışındakilerle gerçekleştirilen ilişkiler arasında çarpıcı bir karşıtlık bulunduğu olgusunu değiştirmemektedir: "burada dayanışma, orada düşmanlık geçerlidir. 'Onlar' düşmanlık, aşağılanma ve köleleştirmeye tabi iken 'biz' birbirimize aitiz" (Polanyi, 1977: 59). Dolayısıyla, Polanyi de, Tönnies'in piyasa toplumundaki iki eğilim konusundaki

düşüncesini paylaşmaktadır: bireyin olanaklarını geliştirme ve gerçekleştirme yolları kapitalizmle birlikte artarken, bu sistem aynı zamanda insanları, kendilerini soyut, işlevsel birimler haline dönüştüren değiş-tokuş ya da bir başka "hayali meta" olan para tarafından yönlendirilmeden diğer insanlarla girdiği dolaysız, kişisel ilişkilerden koparaarak onların toplumsallıklarını ortadan kaldırmaktadır. Başka deyişle piyasa sistemi ile toplumun gerçekliği hem ilk kez fark edilmekte, hem de "insanın bir toplumsal varlık olarak değişmezliği" ilkesini ihlal eden bir sistemdeki insanın varlığı yüzünden bu gerçeklik aynı zamanda yadsınmaktadır. Bunun nedeni, bu toplumun, yalnızca "politik devletten ayrı bir biçimde ortaya çıkan" bir "ekonomik toplum" (Polanyi, 1944: 115-16) olmasıdır. Bu olgunun, Gesellschaft'a geçişin, ikili devinimin işleyişi bakımından önemli içermeleri bulunmaktadır.

Hayali metaların yaratılması ve onun zorunlu sonucu, ekonomik ve politik alanların kurumsal olarak birbirlerinden ayrılmaları, piyasa sisteminin işleyişi için vazgeçilmez olsa da, korumacı karşı devinim bu kurumsal ayrımı geçersizleştirerek sistemin işleyişini çelişkili hale getirmektedir.

Bu korumacı devinim, devletin de içerisinde olduğu daha genel bir sürecin bir parçasıdır: piyasanın genişlemesinin getirdiği "toplumsal çözülme"ye karşı işleyen bir eğilim olarak Polanyi toplumun "kendi kendisini koruması"ndan söz etmektedir. Buradaki "kendi kendini koruma", aslında piyasanın etkisini yaşamın her alanına, yani hayali metalara da uzatacak biçimde genişlemesine karşı toplumdaki çeşitli sınıf ve örgütlerde yer alan insanların direnmesine göndermede bulunmaktadır (Polanyi, 1944: 76). Korumacı devinimin ekonomik alanla sınırlanmadığını görmek önemlidir; bu devinim, piyasa sisteminin "insanlık dışı" koşullarına karşı toplumsal ya da kurumsal bir direnmeyi, hatta başkaldırıyı anlatmaktadır. Kabaca, topluluk özellikleri insan varoluşunun "insan" yönlerini oluşturduğundan ve bu özel-

likler piyasa toplumunda tehdit edildiğinden, toplum içerisinde yaşayan insanların bu tehdide kendi toplumsallıklarını, ya da bağlanmışlık duygularını öne çıkararak direnmeleri şaşırtıcı olmamalıdır. Bu nokta, Polanyi'yi anlamak için esastır. Örneğin Polanyi erken dönem çalışmalarından birinde, şöyle demektedir:

> Ancak insanın gerçek doğası Kapitalizme direnir. İnsan ilişkileri toplumun gerçekliğidir. İşbölümüne karşın bu ilişkiler dolaysız, yani kişisel olmak zorundadır. Üretim araçlarının toplum tarafından denetlenmesi zorunludur. İnsan toplumu gerçek olmalıdır, çünkü insanca olmalıdır: yani kişiler arasındaki bir ilişki (Polanyi 1935: 375-76)

Başka deyişle ikili devinim, "ayrışık" ekonomiyi temsil eden güçlerle bu ekonomiyi yeniden topluma "yerleştirmeyi" temsil eden güçler arasındaki bir savaşım olarak görülmektedir. Bu bağlamda, devletin etkinlikleri de ikili devinimin ayrılmaz bir parçasıdır. Piyasa sisteminin en başından beri devlet önemli bir rol oynamaktadır: devlet yalnızca piyasa sisteminin kurulmasına etken bir biçimde katılmakla kalmamış, aynı zamanda koruyucu karşı devinimin bayrağını da taşıma işlevi görmüştür. Tarihsel olarak, devlet hem piyasanın işleyişinde, hem de piyasanın etki alanının kısıtlanmasında temel bir rol oynamıştır. Bu durumda, piyasa toplumunda devletin ekonomik ve politik alanlar arasındaki kurumsal ayrımı koruyup sürdürmek için uygun bir araç olduğu söylenebilirse de, aynı devlet, ikili devinimin tarihinin de gösterdiği gibi, toplumu piyasanın yıkıcı etkilerinden korumak durumunda olmuştur. Dolayısıyla devletin çelişkili bir işleyişi olduğu görülebilir: kapitalist ilişkileri hem derinleştirecek, hem de bu ilişkileri kısıtlamaya çalışacaktır. Yani kapitalist bir toplumda devlet, bir yandan "egemen sınıfların" yönetsel organı işlevine sahipken öte yandan da toplumun tümünü temsil etme işlevi yüklenmektedir. Örneğin, Tönnies'e göre Gesellschaft'ın karakteristik bir birliği olarak devlet, bir yandan "vatandaşlarının özgürlük ve mülkiyetini koruma, yani üstü kapalı olarak sözleşmelerin geçerliliğine dayanan doğal yasayı temsil etme ve

koruma" amacıyla kurulmuştur ve bu yüzden de herhangi bir özel çıkar grubu gibi "Gesellschaft'ın istenci" diye görülen doğal yasaya tabidir. Ancak öte yandan da devlet yasanın üzerindedir, çünkü kendisini toplumun kendisi olarak ilan eder (Tönnies, 1988: 216-17).

Yine de devletin ya da bürokrasinin toplumun bütününü temsil etme savı[8], devletin piyasa ilişkilerini hem derinleştiren, hem de kısıtlamak zorunda kalan bir eyleyen olduğunu gösterir. Kapitalist bir toplumda devletin varlığının da sermaye birikimine bağlı olduğu düşünüldüğünde, devletin olası tüm araçlarla kapitalist ilişkileri geliştirmeye çalışmasında şaşılacak bir yan bulunmamaktadır. Bu bakımdan devletin, aslında şiddet araçları üzerindeki tekelinden kaynaklanan merkezi gücünün bir sonucu olarak, mülkiyet haklarının oluşması ve korunmasında ve ayrıca para ve kredi sisteminin oluşturulmasında başka hiçbir kurumla kıyaslanamayacak bir rolü bulunmaktadır (Giddens, 1986: 152-54). Bu açıdan Polanyi, piyasa sisteminin en başından beri devlet müdahalesini gereksindiğini, hatta sistemin kendisinin devlet müdahalesi ile kurulduğunu söylemektedir. Ancak devletin bu konumu ona aynı zamanda ekonomik alana doğrudan politik araçlarla müdahale edebilme gücü de vermektedir. Yani devlet bir yandan ekonomik ve politik alanlar arasındaki kurumsal ayrımı koruma işlevi taşırken, diğer yandan, piyasanın baskısı altındaki toplumsal dokunun çözülmesini engellemeye yönelik "korumacı karşı devinimi" de yürüten bir eyleyen haline gelir.

Bununla birlikte, piyasa sistemini hem geliştirmeye hem de kısıtlamaya yönelen tek kurum devlet değildir. Polanyi için insanlar, kendi özlerini dile getiren ve "insan" özelliklerine daya-

8 Kendisi de kapitalizmin bir sonucu olan ulus-devlet ile "toplum" arasında her zaman yakın bir bağlantı bulunmaktadır, hatta öyle ki, "kapitalist toplum, yalnızca ulus-devlet olduğu için bir 'toplum'dur" (Giddens 1986: 141). Yani, "toplum" terimi, bir ulus-devlet sınırları içerisinde yaşayan insanlarla bir tutulma eğilimindedir ve bu yüzden de toplumun "keşfi", ulus-devletin kuruluşu ile elele gider. "Toplum" terimindeki belirsizlikler ve ulus-devletle olan ilişkileri için bak. Giddens (1986: 135-36).

nan bir kimlik geliştirmek için kullandıkları din, aile, çalışma gibi bir kurumlar çokluğu yoluyla "insanlaşırlar". Toplumsal kurumlar en azından kısmen insanın özünün yansıtılması ve dile getirilmesi olarak görülebileceğinden, yalnızca ekonomik etkenlerle nitelenmeyen kimi kurumlar, bireylerin diğer insanlarla kişisel, doğrudan ilişkilerini yaşayabilmelerini sağlayıcı bir işlev yüklenecektir. Başka deyişle bu tür kurumlar, sendikalar ve politik partiler de dâhil olmak üzere yaratılacak birlik ve topluluklarla birlikte, insanların kapitalizmin yabancılaştırıcı, şeyleştirici, yıkıcı etkilerinden kaçabilecekleri "güvenli sığınaklar" işlevi görebilirler. Birey açısından böyle bir sığınma tekil bir edim olsa da yine de bir topluluğun varlığını gerektirmektedir, çünkü bu tür toplulukların insanların toplumsallıklarını, doğrudan ilişkilerini sağlama işlevleri bulunmaktadır. Bu kurumsal yapıların ya da toplulukların, örneğin çalışan sınıfların örgütleri gibi ekonomik-politik ayrımının sınırlarını çiğneyebilme güçlerinin varlığı ölçüsünde, piyasanın genişlemesinin yıkıcı etkilerine karşı koyabilmede başarılı olmaları olasıdır. Ancak bu paradoksal olarak piyasa toplumu üzerinde yıkıcı bir rol oynayacaktır; başka deyişle, piyasa toplumu, doğası gereği istikrarsızdır, çünkü ikili devinimin ortaya koyduğu gibi, iki karşıt, çelişkili güç arasındaki çatışmayı, sürekli olarak yeniden üretmektedir.

4. Polanyi ve "Politik Hayvan"

Allen Sievers, "Polanyi'nin en önemli katkısı, bir kavrayış, toplumun bilgisine nasıl erişilebileceğine ilişkin bir kavrayıştır" der (Sievers 1949: 367). Bu kavrayış', toplumun nasıl incelenmesi gerektiğine ilişkin metodolojik bir bakış açısı da ortaya koymaktadır. Kaynağını insan tasarımından alan bu bakış açısı, özellikle piyasa toplumunun, insanların "politik hayvanlar" olduğu gerçeğine ters düşen bir kurgusu olduğu, bu yüzden de kurumsal yapısının istikrarsız olduğu anlayışını ortaya koymaktadır. Polanyi, öncelikle, Aristoteles'i izleyerek, insanların politik, yani sosyal hayvanlar oldukları düşüncesini vurgulamaktadır: "Aristoteles

haklıydı: insan ekonomik değil toplumsal bir varlıktır. İnsan, maddi gereksinimlerini sağlarken kendi bireysel çıkarını gözetmek yerine toplumsal iyi niyet, toplumsal statü, toplumsal varlıklarını gözetir" (Polanyi, 1947a: 12). Bununla birlikte "Aristoteles, oikos ve polis gibi doğru kurumlar ve iyi bir yaşama ilişkin geleneksel anlayış vermişken, insan ekonomisi içerisinde kıtlık faktörüne hiç yer vermemiştir" (Polanyi, 1977: 30-31). Ayrıca "Aristoteles, yalnızca tanrılar ya da canavarların toplum dışında yaşayabileceğini, insanın da bunun dışında olmadığını öğretmişti" (Polanyi, 1944: 114). Gerçekte, Maurice Glasman (1994: 67n)'a göre, Aristoteles'in Polanyi üzerindeki etkisi daha da derinlere gitmektedir, çünkü her ikisi de "kendi kendine yeterliliği kendi kendini belirlemekle bir tutmuş ve topluluğu, özgürlüğün birimi olarak düşünmüşlerdir".[9] Böyle bir bakış açısı, hem yukarıda anlatıldığı gibi piyasa toplumunun istikrarsızlığının temel nedenini ortaya koymak bakımından hem de farklı toplumsal ve ekonomik organizasyon biçimlerinin nasıl ele alınması gerektiğini açıklamak bakımından önemlidir.

Polanyi'nin çalışmaları, bir yandan Weber'in yöntem ve tarih anlayışından öte yandan da Marx'ın özellikle insan anlayışından etkilenmiş görünmektedir.[10] Polanyi'nin, "ekonomik" teriminin iki anlamı, yani *formel* ve *özselci* (*substantive*) anlamları arasında yaptığı ayrım (Polanyi vd. 1957: 245-50; Polanyi, 1977: 19-21), doğrudan Weber'in "formel" ve "özsel rasyonellik" ayrımından türetilmiş görünmektedir. Weber'in formel (ya da araçsal) rasyonellik ya da araçsal rasyonellik davranışı ile özsel rasyonellik (ya da değer-rasyonelliği) davranışı (Mommsen, 1989: 152-153) Tönnies'in yaklaşımıyla paralellik gösteren biçimde, sırasıyla kapitalizm ve kapitalizm öncesi davranış biçimlerini tanımlamak üzere kullanılmaktadır. Formel rasyonellik, teknik olarak ola-

9 Polanyi'nin, Aristoteles'in ekonomik görüşleri hakkındaki kendi düşünceleri için, "Aristotle Discovers The Economy" (Polanyi vd. 1957 içinde, s. 64-94) makalesine bakılmalıdır.

10 Polanyi ve Marx arasındaki kavramsal ilişkiler için bkz. Özel (1997).

naklı olan niceliksel hesaplama ya da muhasebeye dayanan türden eylemler için geçerliyken özsel rasyonellik, benimsenen bir değerler kümesinin uyardığı türden eylemler için geçerlidir (Weber, 1947: 184-185). Neoklasik iktisadın optimizasyoncu rasyonelliği, formel rasyonellik biçimidir ve esas olarak en fazla yarar ve etkinlik temel amaç olarak ortaya çıkar (Mommsen, 1989: 38); buna karşılık toplumsal sistem içindeki paylaşılan değer ve anlamları dikkate alan özsel rasyonellikte bireyin eylemleri, formel rasyonelliğin bakış açısından ne kadar "akıl dışı" görünürse görünsün, bu türden bir toplumsal değerler ve anlamlara uygun olmak zorundadır.

Polanyi de Weber'i izleyerek, "ekonomik" teriminin formel tanımını, araç-amaç rasyonelliğine göndermede bulunarak tanımlarken, özselci tanım ona göre, "insanların, tıpkı öteki yaşayan şeyler gibi, kendilerini destekleyen fiziksel bir çevreleri olmadan herhangi bir zaman parçasında varlıklarını sürdüremeyecekleri" olgusundan yola çıkmaktadır (Polanyi, 1977: 19). Özselci tanım, ekonomik teriminin maddi isteklerin karşılanmasına yönelik etkinliklerini dikkate almakta ve insanların doğa ile giriştikleri bir "kurumlaşmış etkileşim" sürecine göndermede bulunmaktadır; bu sürecin adı da "ekonomi"dir (Polanyi, 1977: 20). Buna karşılık formel tanım yalnızca, temelinde bireycilik ve rasyonel seçim kuramının yer aldığı piyasa ekonomisine uygulanabilir niteliktedir. Bu anlamdaki "rasyonellik" ile atomcu anlayışın öngördüğü insan tasarımı, gerçek insanların çarpıtılmış bir betimlemesidir; tıpkı piyasa ekonomisinin gerçek dünyadaki insanların gerçek yaşamlarının çarpıtılmış bir biçim olması gibi (Polanyi, 1977: 12-13). Bu bakımdan özselci yaklaşımın temel çıkış noktası, Polanyi'nin "insan ekonomisi, bir kural olarak onun toplumsal ilişkilerine yerleşmiş durumdadır" (Polanyi, 1944a: 46) önermesidir. Başka deyişle, bu yaklaşım, insanın özünde "politik hayvan" olduğunu kabul etmektedir.

Polanyi, "ekonomi" teriminin özselci ve formel ayrımı teme-

linde, bütün insanlık tarihinde şimdiye dek dört ekonomik organizasyon ya da "bütünleşme biçimi" olduğunu ileri sürmektedir. Daha çok Weber'deki gibi ideal tipler olarak tasarlanan[11] bu biçimler, Karşılıklılık (*reciprocity*), Yeniden Dağıtım (*redistribution*), ve Değiş Tokuş (*exchange*) olarak adlandırılmakta; bunlara karşılık gelen kurumsal yapılar da sırasıyla, Kendine Yeterlilik (*autarchy*), Simetri (*symmetry*), Merkezilik (*centricity*) ve piyasa (*market*) kurumlarıdır (Sievers, 1991: 64). Toplumsal kurumlar bu yaklaşımda, "insanların yapılaşmış durumlar içerisindeki toplu eylemleri" olarak tanımlanmakta (Polanyi, 1977: 37) ve bunların esas işlevleri bütünleşme biçimlerini desteklemek olarak görülmektedir. Bu dört bütünleşme biçimi ve onları destekleyen kurumsal yapılar, Polanyi'ye göre, "bugünün ve geçmişin bütün ampirik ekonomilerini" (Polanyi, vd. 1957: 244) analiz etmek için kullanılabilir. Dolayısıyla, özselci yaklaşımın temel vurgusu, insan varoluşunun ya da "insanlık durumunun" evrensel özellikleridir.

Bununla birlikte, bu tarih anlayışının güçlü işlevselci eğilimler taşımasına karşın,[12] Polanyi insanları öncelikle ahlaki varlıklar olarak değerlendirmektedir. Polanyi her zaman, insanların özünde politik varlıklar olduğunu vurgulamakta ve temel ilkenin "bireyin eşsizliği ile insanlığın birliği" (Polanyi, 1944: 258) olduğunu belirtmektedir. Bu bakımdan önemli bir başka nokta, Polanyi'nin toplumsal kurumların "insan anlamı ve ereklerinin cisimleşmesi" (Polanyi, 1944: 254) olduğu düşüncesinin,

11 1950'de yazdığı bir mektupta Polanyi, "Max Weber'in ardından yayınlanan yapıtı, eğer kullandığı tipler çok karmaşık olmasaydı bunu başarabilirdi" (Akt. Litvan, 1991: 266-67) der.

12 Polanyi'nin işlevselci argümanları kullanması, 1940'larda ve 50'lerde, özellikle Parsons ve Merton'un etkisi altında olan Amerikan sosyologları arasında işlevselciliğin yaygın olmasına atfedilebilir. Özellikle *Trade and Markets in Early Empires* içerisinde bu etki doruktadır. Örneğin bu kitap içindeki Hopkins'in yazısı özselci yaklaşımı Merton'un işlevselciliğiyle savunmaya çalışırken Pearson, Parsons'un önemi üzerinde durmaktadır. 1930'larda sosyolojideki gelişmeler için bkz. Anthony Giddens (1984: giriş; Parsons'un "evrimciliği" için bkz. aynı yer, Bölüm 5'e ek).

yorumsamacı ve etiği temel alan bir metodolojik yaklaşımını öngördüğüdür. İnsanlar esas olarak "iyi yaşam" hedefini gerçekleştirmek için uğraşan ve içsel özgürlükle nitelenen moral varlıklardır. Bu yüzden de, toplumsal kurumlar insanın özünün ya da özgürlüğünün dile gelişi olduğundan, insan toplumu, "dış doğanın insan doğası ile dönüştürülmesi, yani özgürlüğün üretken birlikler yoluyla yaratılan ahlaki ilişkiler yoluyla gerçekleştirilmesi" (Glasman, 1994: 70) diye görülmelidir. Ne var ki bu, kurumların aynı zamanda da insan özgürlüğünü sınırlayıcı niteliğinin göz ardı edilmemesini gerektirmektedir; kurumlar hem insanın davranışlarını olanaklı kılmakta hem de bu davranışları kısıtlayabilmektedir.[13] Dolayısıyla eylem, toplumsal kurum ve ilişkileri hem varsaymakta hem de onları biçimlendirebilmektedir. Bu yüzden, insanların kendi olanaklarını gerçekleştirmek için giriştikleri amaçlı davranışlar, toplumsal kurumların yarattığı kısıtlar içerisinde gerçekleşmek zorundadır. Bu da, Polanyi'nin, "bir toplumu yalnızca insanın iradesi ve isteği ile biçimlendirmek bir yanılsamadır" (Polanyi, 1944: 257-58) sözüyle dile getirilen ve örneğini piyasa sisteminin liberal düşüncenin bir "projesi" olduğu, tam da bu yüzden başarısızlığa uğradığı biçimindeki görüşü ortaya koymaktadır.

Polanyi'ye göre bu başarısızlık, esas olarak, piyasa toplumunda birbirine karşıt işleyen iki önemli eğilimle nitelenen bir "ikili devinim" tarafından yaratılmaktadır. Bu mekanizmada, Weberci terimlerle, "demir kafes"in yarattığı "taşlaşma" sürecine[14] karşı insanların özellikle toplumsal varlıklar olma özelliklerinin dile gelişi diye görülebilecek olan bir karşı etki söz konusudur. Bu iki karşıt eğilim, kapitalist toplumun dayandığı ekonomik-politik kurumsal alanlar arasındaki çatlağı derinleştirmektedir. Dahası, ekonomik alandan kaynaklanan sorunlar (kriz vb.) kendilerini toplumsal alanda hissettirmekte, toplumsal alandaki özellikle

13 Kurumların bu olanak verici ve kısıtlayıcı özellikleri için bkz. Giddens (1984) ve Bhaskar (1989).

14 Weber'in "demir kafes" yaklaşımı için bkz. Mitzman (1970).

toplumsal kesim ve sınıflar arasındaki gerilimler giderek ekonomik alanın işleyişini daha da bozmaktadır. Bu türden gerilimler iki alanda da kendilerini göstereceklerinden eninde sonunda sistemin dayandığı kurumsal yapının parçalanması sonucunu vermektedir. Bu süreç içindeki farklı kesim ve sınıflar birbiriyle sürekli etkileşim, hatta çatışma halinde olduklarından bütün bir süreç dinamik niteliktedir; bu sürecin sonunda nasıl bir oluşumun ortaya çıkacağını da öngörmek olanaklı değildir.[15]

Polanyi'ye göre ikili devinim, "toplumun, insanları ve doğayı piyasa sisteminin yok edici etkilerine karşı koruyabilmek için kimi zaman devletin yardımıyla kimi zaman da ona bütünüyle karşı olarak, kendi kendisini organize etmesidir" (Baum, 1996: 10, 55). Başka deyişle, ikili devinim, insan yaratıcılığının, kendiliğindenliğinin ve özgürlüğünün, piyasanın yarattığı rasyonelleşme, rutinleşme, bürokratikleşme ve "demir kafes" içinde hapsedilmeye karşı başkaldırısı olarak değerlendirilebilir. Bu bakımdan ikili devinim, kapitalist toplumun yeniden üretim sürecinin içinde yer alan yapısal bir çelişkinin dile gelişidir. Aile, devlet ya da hatta bilim olsun herhangi bir toplumsal kurum, bir yandan insanın özünün nesneleşmesi ya da dile gelmesi olarak görülürken öte yandan da fetişizm, rasyonelleşme ve taşlaşma yüzünden bu özü yok etme eğilimi taşıyan aynı kapitalist sürecin bir parçası haline gelmektedir. Aslında, kapitalizmin belki de en önemli fay hattı da bu içsel çelişki ve bunun kendisini ekonomik ve toplumsal (politik) alanlar arasındaki gerilim ve çatışmalar biçiminden göstermesidir.[16]

15 Sonuçta, Polanyi'nin *Büyük Dönüşüm*'ü, 1930'larda Avrupa'daki faşizmin ortaya çıkışını piyasa sisteminin durumuna bağlamaktadır: "Faşizm, tıpkı sosyalizm gibi, işlemeyi reddeden bir piyasa toplumundan doğmuştur" (Polanyi, 1944: 239).

16 İkili devinim, aslında Polanyi'nin en özgün katkılarından birisidir. Weber'in kötümserliğine ve Marx'ın çöküşün kaçınılmazlığına ilişkin inancına karşılık Polanyi, geleceğe yönelik olarak daha temkinli bir iyimserlik içinde görünmektedir. Yine de Polanyi, ikili devinimin yıkıcı sonuçlar (faşizm gibi) ikili devinimin kapitalist yeniden üretim sürecini çelişkili kılsa da, insanlığını savunan toplumun bu tür yıkıcı sonuçları önleyebileceğine

Sonuç Yerine: Metodolojik İlkeleri

Polanyi'nin *Büyük Dönüşüm* ile sonraki, daha çok iktisat antropolojisi disiplinine ait görünen çalışmalarının ortaya koyduğu en önemli metodoloji ilkelerinden biri, insanların her şeyden önce "ahlaki" (toplumsal/politik) varlıklar olduğu, dolayısıyla da özgürlük ve insan olanaklarının gerçekleştirilmesi hedefine yönelik "iyi yaşam" peşinde koştukları düşüncesinin benimsenmesi gerektiğidir. Bu da, "anlam" kategorisine yaslanan yorumsamacı (*hermeneutic*) sosyal teorinin "bilimci" (*scientistic*) bir bakış açısına iyi bir alternatif olduğunu düşündürmektedir. İnsan eylemi ve yaşamını, insanın "kendi kendini gerçekleştirmesi" ve insan "özünün" insan eylem ve ürettiklerinde "dile getirilmesi" biçimindeki, esas olarak Alman Aydınlanma geleneği tarafından savunulan bir anlayışın[17] Polanyi'nin çalışmalarında da etkili olduğunu göstermektedir. Yine de, böylesi yorumsamacı unsurlar, sosyal bilimde nedensellik kategorisinin tümüyle yadsınması gerektiği anlamına gelmemektedir; özellikle kapitalizm söz konusu olduğunda, Polanyi'nin sistemin "çöküşüne" yönelik önemli bir nedensel analizi ortaya koyduğu söylenebilir. Bu bakımdan, Polanyi'nin (ya da Weber'in ya da Marx'ın) ortaya koyduğu temel bir "sorunsal", bir yandan "demir zorunluluk" ile işleyen "yasaların" ya da en azından rasyonelleşme ve "demir kafes" sürecinin öngördüğü "doğalcı" ya da en azından bu yasaların akıl yoluyla ortaya konacağını öngören Aydınlanmacı görüş ile insan davranışının açıklanmasında yasaların değil "anlam" kategorisinin kullanılması gerektiğini öngören yorumsamacı bakış arasında bir orta yol bulunup bulunmayacağıdır. Polanyi'nin de öteki yazarlar gibi açıklama ile anlam kategorilerinin oluşturduğu "Karibdis" ile "Scylla" arasında devindiğini söylemek yanlış olmaz. Ancak her durumda, insanın özünde ahlaki bir varlık olduğu

inanmak ister görünmektedir.

17 Isaiah Berlin ve Charles Taylor tarafından geliştirilen "dile gelmecilik" (expressivism) kavramı için bkz. Berlin (1963: Bölüm 4) ve Taylor (1975: 547-58; 1979: 50-51 ve 141-52).

düşüncesi, Polanyi'de ağır basıyor görünmekte, bu da onun düşüncesine etik bir boyut katmaktadır.[18]

Polanyi'nin analizinden türetilebilecek ikinci metodolojik ilkesi, insanlık tarihini tek bir etkene dayanarak açıklama biçimindeki bir indirgemecilikten uzak durmak konusunda oldukça dikkatli olunması gerektiğidir. Tarih, son derece karmaşık etkenlerin karşılıklı etkileşimiyle gerçekleşen bir süreçtir. İnsan tarihine ilişkin olarak, belirli bir sona (ereğe) doğru çizgisel biçimde ilerleyen bir süreç anlamında "mekanik" ya da "ereksel" bir tarih anlayışı yanlıştır. Tarihte erek, ancak insanların sahip olduğu bir özelliktir; tarihin bir bütün olarak belirli bir sona gideceği düşüncesi yanlıştır. Ayrıca, tarih, insanın doğasından gelen kimi çelişkilerin kendilerini dile getirdiği, çelişkili bir süreçtir.

Bununla ilgili bir başka ilke de, Polanyi'nin "bir toplumu yalnızca insanın iradesi ve isteği ile biçimlendirmek bir yanılsamadır" görüşü, yani her türden müdahalenin her zaman istenir sonuçlar yaratamayabileceği, aksine "cehenneme giden yol iyi niyet taşlarıyla örülüdür" sözünü doğrularcasına, insan doğasına ters düşen toplum kurgularının eninde sonunda istikrarsızlık ve çöküş eğilimini beraberinde getireceğidir. Bu bakımdan Polanyi'nin faşizm analizi, düşünce tarihinin, toplumun "kendini korumak" için aldığı önlemlerin nasıl yıkıcı sonuçlara yol açabileceğini gösteren en önemli analizlerinden birisidir. Bütün bu analizlerin temelinde ise, aslında insana ilişkin olarak, sosyal teorinin bugün de izlemesi gereken bir "felsefi antropolojinin" yattığı da açıktır. Polanyi'den öğrenebileceğimiz belki de en önemli ders budur.

18 Aslında, bu konuda ilginç bir gözlem, iktisatta liberal yaklaşımın en önemli temsilcilerinden olan Avusturya iktisadının da bu "dile gelmeci" düşüncelerden uzak duramadığıdır. Bunun iyi bir örneği, "bilimciliğe" (*scientism*) karşı görüşleriyle tanınan Hayek'tir (1942 ve 1943). Bu da "dile gelmeciliğin" esas olarak Alman Aydınlanmasını yönlendiren temel gelenek olduğu gözlemiyle tutarlı görünmektedir (Taylor, 1975 ve 1979). Polanyi'nin de Avusturya iktisat geleneğinden etkilendiği iyi bilinmektedir.

Kaynakça

Baum, G. (1996). **Karl Polanyi on Ethics and Economics**, Montreal: McGill-Queen's University Press.

Berlin, I. (1963). **Karl Marx: His Life and Environment**, New York: Time Incorporated.

Bhaskar, R. (1989). **The Possibility of Naturalism: A Philosophical Critique of The Contemporary Human Sciences**, 2nd edition, Harvester Wheatsheaf.

Dalton, G. (ed.) (1968). **Primitive, Archaic, and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi**, New York: Anchor Books.

Fromm, E. (1941). **Escape From Freedom**, New York: Owl Books.

Giddens, A. (1984). **The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration**, Cambridge: Polity Press (Türkçe çevirisi, **Toplumun Kuruluşu: Yapılaşma Kuramının Anahatları**, çeviren. Hüseyin Özel, Ankara: Bilim ve Sanat Yayınevi, 1999).

Giddens, A. (1986). **Nation-State and Violence**, (*vol. 2* of) A Contemporary Critique of Historical Materialism, London: Macmillan.

Glasman, M. (1994). "The Great Deformation: Polanyi, Poland and the Terrors of Planned Spontaneity," **New Left Review**, no. 205, May/June, ss. 59-87.

Hayek, F. A. (1942). "Scientism and the Study of Society" Part I, **Economica**, sayı 9, no. 35, ss. 267-91.

Hayek, F. A. (1943). "Scientism and the Study of Society" Part II, **Economica**, sayı 10, no. 37, ss. 34-63.

Hechter, Michael (1981). "Karl Polanyi's Social Theory: A Critique," **Politics and Society**, vol. 10, no. 4, ss. 399-429.

Kosík, K. (1976). **Dialectics of the Concrete: A Study on Problems of Man and World**, Boston Studies in the Philosophy of Science, R. S. Cohen and M. W. Wartofsky (eds.), vol. LII, Dordrecht-Holland and Boston-U.S.A.: D. Reidel Publishing Company.

Kuçuradi, I. (1988). "'World Problems' from the View-Point of Human Rights," in **The Papers Presented to the International Seminar on Philosophy Facing World Problems**, Ankara: The Philosophical Society of Turkey, ss. 57-71.

Lind, C. (1994). "How Karl Polanyi's Moral Economy Can Help Religious and Other Social Critics," in Kenneth McRobbie (ed.), **Humanity, Society and Commitment:On Karl Polanyi**, Montréal: Black Rose Books, ss. 143-61.

Litvan, G. (1991). "Democratic and Socialist Values in Karl Polanyi's Thought," in Mendell, Marguerite and Daniel Salée, **The Legacy of Karl Polanyi: Market, State and Society at the End of the Twentieth Century**, New York: St. Martin's Press.

Lukács, G. (1971). **History and Class Consciousness: Studies in Marxist Dialectics**, (translated by Rodney Livingstone), Cambridge (Mass.), The MIT Press.

Marx, K. (1975). **Early Writings**, translated by R. Livingstone, Harmondsworth: Penguin.

Marx, K. (1976). **Capital (vol. I)**, translated by B. Fowkes, Harmondsworth: Penguin.

Mommsen, W. (1989), **The Political and Social Theory of Max Weber: Collected Essays**, Cambridge: Polity Press.

Neumann, F. (1944). **Behemoth: The Structure and Practice of National Socialism**, *1933-1944*, New York: Octagon Books.

Pappenheim, F. (1959). **The Alienation of Modern Man: An Interpretation Based on Marx and Tönnies**, New York: Monthly Review Press.

Polanyi, K. (1935). "The Essence of Fascism" in **Christianity and The Social Revolution**, J. Lewis, K. Polanyi, D.K. Kitchin (eds.), London: Victor Gollancz Ltd.

Polanyi, K. (1944). **The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time**, New York: Rinehart & Co.,Polanyi (paperback edition: Boston: Beacon Press, 1957).

Polanyi, K. (1947a). "Our Obsolete Market Mentality: Civilization Must Find a New Thought Pattern" **Commentary**, vol. III, January-June, ss. 109-117.

Polanyi, K. (1947b). "On Belief in Economic Determinism" **The Sociological Review**, vol. 39, Section One, ss. 96-102.

Polanyi, K. (1977). **The Livelihood of Man**, edited by Harry W. Pearson, New York; Academic Press.

Polanyi, K., Arensberg C. M. and Pearson H. W. (eds.) (1957). **Trade and Markets in the Early Empires: Economies in History and Theory**, New York: The Free Press.

Polanyi-Lewitt, K. (1990). "Origins and Significance of *The Great Transformation*," in Polanyi-Lewitt (ed.), **The Life and Work of Karl Polanyi**, Montréal: Black Rose Books, ss. 111-24.

Rotstein A. (1990). "The Reality of Society: Karl Polanyi's Philosophical Perspective," in Polanyi-Lewitt (ed.), **The Life and Work of Karl Polanyi**, Montréal: Black Rose Books, ss. 98-110.

Sievers, A. M. (1949). **Has Market Capitalism Collapsed? A Critique of Karl Polanyi's New Economics**, New York: Columbia University Press.

Sievers, A. M. (1991). "Reconsidering Karl Polanyi's Neo-Heterodoxy with Special *Reference* to the Marx Connection," in R. K. Kanth and E.K. Hunt (eds.), **Explorations in Political Economy: Essays in Criticism**, Maryland: Rowman & Littlefield Publishers, ss. 53-72.

Taylor, C. (1975). **Hegel**, Cambridge: Cambridge University Press.

Taylor, C. (1979). **Hegel and the Modern Society**, Cambridge: Cambridge University Press.

Thomasberger, C. (2001). "Human Action, Economic Behaviour and Social Structure in Complex Societies: The Oversocialised Conception of Man in Modern Economics," paper presented at the **8th International Karl Polanyi Conference: Economy and Democracy**, November 14-16, Mexico City, Mexico.

Tönnies, F. (1988). **Community and Society (Gemeinschaft und Gesellschaft)**, translated by Charles Loomis, New Brunswick: Transaction Publishers.

Weber, M. (1927). **General Economic History**, çev. Frank H. Khight, Mineola, New York: Dover Publications.

Weber, M. (1947). **The Theory of Social and Economic Organization**, ed. by T. Parsons, New York: The Free Press, ss. 184-185.

Dokuzuncu Bölüm

J.A. Schumpeter'in İktisat Sosyolojisi: Emperyalizmler, Toplumsal Sınıflar ve Kurumsal Dönüşüm

Derya Güler Aydın

Giriş

Joseph Schumpeter, Ocak 1950 yılında öldüğünde, zamanının üç büyük iktisatçısından birisi olarak kabul edilmiştir (Hozelitz, 1955: Giriş). Schumpeter'in ölümünden sonra, sosyal bilime katkısı, en kalıcı eserlerini ve bireysel tercihlerle tutarlı bir toplumsal düşünce sistemini nasıl oluşturduğu sorularına yanıtlar aranmıştır. Bu sorulara verilen yanıtların, aslında Schumpeter'in sosyal teorisinin temellerinin neler olduğuna dair ipuçlarını içerdiği ileri sürülebilir.

Schumpeter 1919'da Avusturya Maliye Bakanı olarak görev yapmış, 1909'dan 1920'ye kadar önce Cernauti ve ardından Graz'da akademik görevlerde bulunmuştur. Nispeten küçük olan bu üniversitelerin ardından 1925'te Bonn'da profesörlüğe getirilmiş ve çeşitli ekonomik dergiler için güncel ekonomik konularda makaleler yazmıştır. Ardından 1932'de Harvard'da görev yapan Schumpeter, burada zamanının tamamını öğretim

ve araştırmaya adamıştır. Genç yaşlarında oldukça yoğun geçen yıllarına rağmen Schumpeter, otuz bir yaşına geldiğinde üç kitap üretmiştir. Birinci ve üçüncü kitapları iktisat teorisi ve iktisat tarihi ile ilgili önemli eserler olmakla beraber, Schumpeter'in itibarını belirleyen kitap, kapitalizmin dinamizmini incelediği ikinci kitabı olan *İktisadi Gelişme Teorisi*'dir. Bunlar dışında pek çok makale ve başka çalışmaları olan Schumpeter'in bu çalışmaya temel olacak eserleri, sosyal teorisi genelinde ve iktisat sosyolojisi özelinden sınıflandırıldığında, *Emperyalizm ve Sosyal Sınıflar*, *Vergi Devletinin Krizi ve Kapitalizm Sosyalizm Demokrasi* isimli çalışmalarıdır.

İktisat sosyolojisi esas olarak sosyologların bir alanıdır, bununla birlikte başta K. Polanyi ve Schumpeter olmak üzere pek çok iktisatçının çalışmalarını bu alan içerisinde değerlendirmek mümkündür. Schumpeter *İktisadi Analiz Tarihi* adlı eserinde iktisat tarihi kadar iktisat sosyolojisine önem verilmesi gerektiğini ortaya koyar (Schumpeter 1954: 9). İktisat sosyolojisinin, iktisadi kurumların ortaya çıkışını analiz eden bir çerçevesinin olmasının, iktisat sosyolojisini iktisatçılar ve sosyologların ilgisini çeken ortak bir alan olmasında etkili olduğu ileri sürülebilir.

İktisat sosyolojisi alanındaki çalışmalarda Alman, Fransız ve Amerikan geleneği olmak üzere üç farklı gelenek karşımıza çıkar. Alman geleneğinin temeli Alman Tarihçi Okul'a dayanmakta ve Schumpeter'in iktisat sosyolojisi anlayışı bu geleneğe dâhil edilmektedir (Swedberg 1991: 253-254). İktisat sosyolojisinin Alman geleneğinde iktisadın bir kültür (sosyal) bilim olduğu ve bu nedenle sadece açıklayıcı değil yorumlayıcı (hermeneutik) bir yaklaşım benimsemesi gerektiği kabul edilir. Bu gelenek, çalışmalarında özellikle iki konuyu; iktisadi gelişmeyi ve devletin ekonomideki rolünü dikkate almaktadır. Alman iktisat sosyolojisi geleneğinin kullandığı tarihsel yöntem[1]; kurumları, medeni-

1 Alman Tarihçi Okul'un temsilcilerinden olan Weber'e göre önemli olanın öznel düşünceler değil, kültürel anlamlardır. Bununla birlikte iktisadi alan diğer alanlarla karşılıklı ilişki içinde olduğundan, iktisadi meselelere ilişkin

yetleri ve ulusları karşılaştırmada kullanılır. İktisadın doğal değil kültürel bir bilim olması, salt iktisadi alandaki değil, kültürel yapıdaki anlamlı olguların incelenmesini gerektirmektedir. Bu yönüyle Alman iktisat sosyolojisi geleneğinin tarihsel ve teorik iktisadi yöntemler arasındaki "yapay" mesafeyi kapatmaya çalıştığı ileri sürülebilir (Kalleberg 1995: 1208).

İktisat sosyolojisinin Schumpeter'in düşüncesindeki yerini anlamak için iktisat ile sosyoloji arasındaki genel ilişkiyi nasıl algıladığına bakmak gerekir. Sosyal bilimlerde farklı alanlar arasındaki iş bölümü, aslında Schumpeter'i hayatı boyunca etkileyen bir soru olmuştur. Bu tartışmaların neredeyse bütün çalışmalarında işlendiği ve tutarlılık içerdiği söylenebilir ve hatta Schumpeter'in iktisat sosyolojisinin de sosyal bilimler arasındaki bu iş bölümünün sonucu ortaya çıktığı ileri sürülebilir. Schumpeter, sosyal bilimler arasında ortaya çıkan bu iş bölümünün hepsinin araştırma konusunun tarihsel içerikte olması dolayısıyla yanlış koordine edildiğini ve araştırma konusu birey ve toplum olan bu alanların birbirinden bu bağlamda keskin bir biçimde ayrılamayacağını belirtir. Bu yaklaşımda, iktisadi alanı toplumsal alandan ayrı ele alan soyut, tümdengelimci ve indirgemeci yaklaşımların aksine, disiplinlerararası, bütüncül bir çerçeve benimsenmekte ve iktisadi ve toplumsal alan birlikte incelenmektedir. Schumpeter'e göre bu yaklaşım iktisatçılara bireyin ve toplumun tek tipleştirildiği soyut bir alan yerine herkesin ortak çalıştığı somut gerçeklilikler sunmaktadır (Schumpeter 1943:134).

İktisat teorisi, insanların nasıl davrandıklarını ve bu davranışları ne tür ekonomik etkiler altında sergilediklerini sorgular. İktisat sosyolojisi bu davranış biçiminin ortaya çıkaran tarihsel süreçleri anlamaya çalışır. İnsan davranışını yalnızca eylemleri, itici gücü ve eğilimi değil aynı zamanda hükümet, mülkiyet,

genel geçer evrensel sonuçlar elde etmek mümkün olamamaktadır. Tarihsel yöntem, esas olarak iktisadın bu indirgemeci, soyut, tümdengelimci yöntemine bir alternatif olarak, iktisadi olayların tarihi oluşum sürecine bakılması gereğini ileri sürer.

miras, sözleşme vb. unsurlar da belirler ve bu nedenle iktisadi davranışlar toplumsal kurumları da içerecek şekilde analiz edilmelidir (Schumpeter 1943: 21). Bu bağlamda Schumpeter'in iktisat sosyolojisi, kurumları içeren ve bireysel somut gerçekliklerin belli toplumsal bağlamlarda incelenmesi gereğini ortaya koyan bir analitik çerçeve sunar. Özellikle "sınıflar", "nüfus" ve "bir bütün olarak iktisadi sistemin işleyişi" gibi konular iktisat teorisinin kendine özgü alanı dışına çıkmayı gerektirir. Schumpeter'in iktisat sosyolojisine yaptığı katkı girişimci, yenilikler ve iktisadi gelişme teorisi bağlamında ortaya konulabilir ve hepsinde ortak olan unsurun iktisadi değişme olduğu gerçeğinden hareketle, Schumpeter'de iktisat teorisi ile iktisat sosyolojisi arasındaki çizginin oldukça yapay olduğu ileri sürülebilir (Swedberg, 1989).

Yenilikler, Schumpeter tarafından girişimcinin yaratıcı faaliyeti olarak tanımlanır ve bunlar iktisadi değişimin temel unsurudur. Girişimci ise yeniliğin yaratıcısı olup, motivasyon kaynakları -bireysel gibi tanımlanmış olsa da- toplumsal bağlamda ortaya çıkar. Bu çerçevede, Schumpeter iktisadi ve toplumsal düzendeki değişimleri sistemin içsel değişkenlerine bağlı olarak incelemiş ve bu içsel değişkenlerin sadece iktisadi değil, sosyal ve politik nitelikteki değişkenler olduğunu ileri sürmüştür. İlaveten Schumpeter'de piyasa toplumunun düzen/düzensizliği iktisadi ve iktisadi olmayan değişkenlerin birbiri üzerindeki etkilerinin yol açtığı gerilim üzerinden açıklanmaktadır. Salt iktisadi dinamikler üzerinden değil, iktisadi olmayan dinamikler üzerinden analiz yapılması, araştırılan konunun bütüncül ve kapsamlı bir biçimde değerlendirilmesine imkân sağlamaktadır. Bu bağlamda Schumpeter iktisadi ve toplumsal yapıdaki süreksizlikleri, niteliksel değişmelere yol açabilen bir yaratıcı yıkım süreci olarak tanımlamakta ve iktisadın alanını toplumsal alanla buluşturmaktadır. Bu bakımdan sistemin "bir normdan ötekine, aradaki geçişin küçük parçalara bölünemeyeceği biçimdeki geçişi" (Schumpeter 2005: 115), yani kapitalizmin yapısal değişimi ve

dönüşümünü içerecek biçimde tanımlanan yaratıcı yıkım süreci, daha çok sistemin yarattığı sosyal ve kurumsal düzensizliği öne çıkaran bir süreçtir. Bu çerçevede aşağıda, Schumpeter'in iktisat sosyolojisi anlayışından önce, analizinin analitik kavramsal çerçevesi, iktisadi ve toplumsal düzen ve düzensizlikleri açıkladığı yaratıcı yıkım süreci ve kurumsal değişimin dinamikleri temelinde ortaya konulacaktır.

1. Schumpeter'in Analizinin Analitik ve Kavramsal Çerçevesi

Schumpeter'in seçkin grupların rolü üzerine yaptığı vurgu, onu "elitist" teorisyenlerden biri yapmıştır. Pareto ile birlikte Robert Michels ve özellikle Gaetano Mosca elit teoriyi öneren yaklaşımları ile bilinir. Schumpeter'in elit kuramı ile İtalyan seçkin okulunun kuramı arasında birçok önemli fark vardır. Michels ve Mosca'nın teorileri daha çok devletin ve mevcut toplumsal yapıların açıklanması ile ilgilidir. Bu yaklaşım tamamen statik teorik bir çerçeveden ibarettir. Ancak Schumpeter'e göre elit, bir sistemin dinamiklerinin ana kaynağıdır. Bu yönüyle Schumpeter'in yaklaşımı, dinamik çerçeveye ve sosyal süreçlere vurgu yapan yapısıyla kendini hem çağdaşlarından ve sosyologlardan hem de Avusturya Okulu'ndan ayırır.

Schumpeter, Avusturya Okulu'nun üyelerinden, Léon Walras'tan ve ayrıca Karl Marx'tan etkilenmiştir. Walras, Schumpeter'i genel teorideki mükemmel saflıktaki çerçevesiyle, Marx ise toplumun dinamizmine yaptığı vurgu ile etkilemiştir. Bununla birlikte, Schumpeter, Marx'ın pek çok yaklaşımını[2] kabul et-

2 Schumpeter Marx'ın aksine kapitalizmin başarısızlığı değil, başarısı dolayısıyla çökeceğini ileri sürer ve bu çöküş süreci kapitalizmin rasyonel bürokratik kurumsal çerçevesine bağlı olarak açıklanır. Marx'ın analizinde sermaye ve işgücü arasındaki sınıf mücadelesi, Schumpeter'de girişim ve yenilik süreci merkezi önemdedir. Marx'ta işçi sınıfı sosyal dönüşümün temel unsuru iken, Schumpeter'de girişimci ve yenilikler esastır. Schumpeter ve Marx arasındaki en belirgin fark vizyonlarında ortaya çıkmakta ve Schumpeter Marx'ın sosyalizm ve işçi hareketi konusundaki görüşlerine katılmamaktadır (Ayrıntılı bilgi için bkz. Güler Aydın, 2008).

memekle beraber kapitalizmi insan toplumunun gelişiminde bir aşama olarak kabul etmekte ve tarihsel yaklaşımını benimsemektedir. Bu çerçevede Schumpeter, siyasi ve toplumsal güçlere önem veren dinamik bir teori önerir. Schumpeter *İktisadi Gelişme Teorisi*'nde, amacının iktisadi değişme sürecinin teorik modelini oluşturmak olduğunu söyler.

Schumpeter'in iktisadi gelişme teorisinde, iktisadi yapıdaki değişmeler, çevrimsel akım (*circular flow*) mekanizmasının işleyişinden veya dengeye yakınsama sürecinden oldukça farklıdır. Schumpeter'in değişim anlayışı içsel, kendiliğinden ve süreksizdir. Schumpeter'in analizinde dengeyi bozucu değişim sürecinde, dengeden herhangi bir sapma söz konusu olduğunda, yeniden eski dengeye gelmek mümkün değildir (Schumpeter, 1934: 45). Bu çerçevede, Schumpeter'de iktisadi ve toplumsal yapıdaki değişmelerin yapısal olduğu ileri sürülebilir.

İktisadi değişim ya da Schumpeter'in ifadesiyle iktisadi gelişme, yeniliklerin gerçekleştirilmesi, yeni bileşimlerin (*new combinations*) iktisadi ve toplumsal hayata sunulması olarak tanımlanır. Schumpeter'de yeniliğin beş farklı biçimi vardır. Bunlar, yeni bir malın üretilmesi, yeni üretim yöntemlerinin kullanılmaya başlanması, yeni piyasaların ve yeni organizasyon biçimlerinin ortaya konulması ve yeni hammadde kaynaklarına ulaşılmasıdır. İktisadi gelişme ve yeniliklerin yol açtığı değişimde Schumpeter, girişimcinin yenilikçi/yaratıcı eylemlerine dikkat çeker (Schumpeter, 1934: 66). Çevrimsel akım analizinde bireysel eylemler rasyoneldir. İktisadi ve toplumsal yapıda herhangi bir dengesizlik söz konusu olduğunda, rasyonel davranış biçimi sistemin yeniden dengeye gelmesini sağlayan temel araçtır. Buna karşın yenilikler söz konusu olduğunda, bunların sistemde neden olacağı sonuçları tam olarak bilmek mümkün olmayacağından, karar birimlerinin rasyonel davranması ve dolayısıyla farklı bireysel eylemler neticesinde yeniden eski dengeye ulaşmak söz konusu olamayacaktır (Malerba, 2006: 4-5).

Schumpeter'de girişimci, iktisadi ve toplumsal yapıya yeni veriler sunan kişidir. Schumpeter, *Gelişme* adlı makalesinde değişmeyi bir iktisadi normdan diğerine geçiş anlamında kullanır. Bir normdan diğerine geçiş, Schumpeter'e göre süreksiz adımlarla gerçekleşmekte ve sonucunun ne olacağı önceden kestirilememektedir (Schumpeter, 2005:115). Schumpeter'in sisteminde gelişme ve buna yol açan girişimci, sistemin kendi içsel dönüşümünün kaynağı olarak karşımıza çıkmakta ve bu yönüyle iktisadi sistemin karizmatik lideri olarak tanımlanmaktadır.

Schumpeter'e göre kapitalist gelişmenin seyri, küçük rekabetçi işletmelerden büyük bürokratik şirketlere doğrudur. Tarihsel süreç içerisinde küçük şirketlerin yerini büyük işletmelerin alması, sosyoekonomik yapının değer ve normlarının değişmesine neden olmuştur. Büyük şirketlerin iktisadi yapıda yaygınlaşması, enerjik girişimcinin yaratıcı davranışının rutinleşmesine, bir başka ifade ile rasyonalize edilerek kitle davranışına dönüşmesine yol açmıştır. İktisadi gelişme ile birlikte büyük şirketlerin rasyonalitesinin yaşamın her alanına yayılması, girişimcinin yenilikçi/yaratıcı yönünü zayıflatmakta ve iktisadi ve toplumsal yapının temel koruyucu tabakasını yıpratmaktadır (Flip, 1993: 166). Bu çerçevede Schumpeter, dinamik ve kurumsal verileri analize dâhil ederek iktisadi ve toplumsal alan arasındaki karşılıklı ilişkiyi dikkate almıştır. Bu yaklaşımın Schumpeter'in iktisat sosyolojisi anlayışının temeli olduğu söylenebilir.

2. Schumpeter'in İktisat Sosyolojisi: İktisadi ve Toplumsal Alanın Karşılıklı Etkileşimi

Bilimsel iktisadi çalışmaları diğer düşünce yazılarından ayıran unsur iktisadın belli bir teknikle ortaya konmasıdır. Genelde tarih, istatistik ve teorinin birleştirilmesi şeklinde karşımıza çıkan bu tekniğin üç unsuruna Schumpeter bir dördüncüsünü, iktisat sosyolojisini eklemiş ve kendi iktisadi analizini bu çerçevede ortaya koymuştur. Schumpeter'in gerek bilim gerekse de iktisadın yöntemine ilişkin görüşlerini *İktisadi Analiz Tarihi* adlı eserinde

bulmak mümkündür. Schumpeter, ölümünden sonra yayımlanan bu eserinde istatistik, teori ve tarihin bilimin ilerlemesi için önemli olduğunu, yeniden iktisat çalışmaya başlasa ve bunlardan sadece birini tercih edecek olsa, seçiminin tarih olacağını ifade eder (Schumpeter, 1954: 12). Özellikle, emperyalizm üzerine yaptığı çalışmada Schumpeter, iktisadi analize toplumsal olguları dâhil etmiş ve araştırmasını insanlığın geçirdiği maddi tarihsel deneyimler temelinde inşa etmiştir. Bu bağlamda Schumpeter'in analizinde iki unsurun ayrılmaz ve vazgeçilmez olduğu ileri sürülebilir: analitik ve anlamlı kavramlara verilen önem ve ampirik tarihsel gerçekliğe duyulan ilgi.

Schumpeter'e göre kapitalist dönem ile kapitalizm öncesi dönemlerin sosyoekonomik davranışının karşılaştırılması, kapitalist dinamiklerin ortaya konulmasında önemlidir. Örneğin, yaratıcı girişimcilerin olmadığı dönemde liderlik rollerini kimin üstlendiği, bu liderleri ortaya çıkaran koşulların neler olduğu ve toplumlarının bu şartlar altında işlevlerini nasıl yerine getirebildiği gibi sorulara verilecek cevaplar, sadece kapitalizm öncesini değil, kapitalizmin işleyişini de anlamada yardımcı bilgiler sunmaktadır. Bu bağlamda, Schumpeter'in *Emperyalizm ve Sosyal Sınıflar* çalışmasında bu sorulara yanıt verilmekte, kapitalist gelişme sürecinin feodal sistemden ayrılan farklı tarihsel ve toplumsal dinamikleri ortaya konulmaktadır.

Emperyalizm[3] kuramı daha önce John A. Hobson, Rudolf Hilferding ve Rosa Luxemburg tarafından farklı açılardan incelenmiş ve emperyalizm hepsinde gelişmiş kapitalizmin bir parçası olarak görülmüştür. Schumpeter bu yazarlardan farklı olarak emperyalizmin kapitalizm öncesi tarihsel dönemlerde de var

3 Emperyalizm Latince "imperium" sözcüğünden gelmekte olup, diktatörlük, merkezi hükümet ve keyfi yönetim biçimleri anlamında kullanılır. Emperyalizm kavramı 19. yüzyılda sömürge imparatorluğunu güçlendirmek ve genişleme politikalarını tanımlamak için kullanılmış, 20 yüzyılda, John Hobson, Rosa Luxemburg, Rudolph Hilferding, V.I.Lenin ve Nikolai Bukharin ile birlikte kavramın çerçevesi genişletilmiş ve kapitalist üretim ile doğrudan ilişkili bir çerçeve üzerinden kullanılmıştır (Cohen, 1973: 10).

olduğunu belirtmiş ve emperyalizmin, iktisadi analizin ötesinde sosyolojik ve tarihsel analiz boyutuyla incelenmesi gerektiğini ileri sürmüştür.

Schumpeter'e göre emperyalizm kavramı hangi amaçla kullanılırsa kullanılsın agresiflik, egemenlik ve kendi iyiliği için saldırganlık durumlarını ifade eder. Tarihsel süreç, çoğu ülkenin genişleme uğruna savaşmak ve kazanmak adına böylesi saldırgan eğilimler içine girdiğini göstermiştir. Bu noktada, zafer kazanma ve bunun sonucu olan yayılma iradesinin nasıl ortaya çıktığının açıklanması gerekir. Kendi iyiliği için genişlemek ve bu amaçla eylem aşamasına geçmenin gerekçesini açıklayan nesnel bir temel bulmak, bir başka ifade ile bir devletin sınırlarını zorla genişletmek anlamında, emperyalizmin nesnel temelini tanımlamak oldukça zordur. Bu bağlamda Schumpeter'e göre böylesi bir olguyu salt iktisadi faktörle açıklamak ve tarihin iktisadi yorumu üzerinden bir temel aramak ve böylece emperyalizmi, kapitalist çıkarların bir refleksi olarak görmek yeterli değildir. Emperyalizmin ortaya çıkışını tarihsel örneklerle analiz etmeye çalışan Schumpeter, çalışmanın "Problem" başlıklı ilk bölümünde, aynı zamanda sosyolojik bir sorun olarak gördüğü emperyalizmi, farklı spesifik tarihsel örneklerden yola çıkarak ortak bir temel özellik üzerinden açıklamaya çalışır (Schumpeter, 1951: 5-7).

Schumpeter'e göre emperyalizm toplumsal olduğu kadar psikolojik unsurlarla da açıklanmalıdır. Bu bağlamda, bir ulusun var olma ve evrimsel olarak hayatta kalma çabasının kalıtımsal bir sonucu olarak görülen alışkanlıklar, Schumpeter'de emperyalizme özgüdür. Barış dolu süreç aşınarak savaşçı alışkanlıklar topluma yerleştiğinde, söz konusu toplum, hangi toplumsal aşamada olduğundan bağımsız olarak emperyalist kalmaya devam eder. Schumpeter'e göre asıl mesele, emperyalist zihniyetin doğasında var olan fetih ve istilanın tarihsel varoluşunun temel bir unsuru olarak topluma yerleşmesi ve daha sonraki aşamalarda savaşa dair her zaman bir bahanenin olmasıdır (Schumpeter. 1951: 29).

Schumpeter, fetih olgusunun gerisindeki psikolojik nedenleri sorgularken, Asur kralının sürekli bir fetih arzusu içinde olmasını bilinçli bir dürtü olarak ifade eder ve bunu Tanrının buyruğu olarak görmesine de dikkat çeker. Bu bağlamda fetih arzusunun gerisinde dinsel motifler olduğunu ve topluma yerleşen bir güç sembolü hâline geldiğini söylemek mümkündür. Bununla birlikte Schumpeter, savaşçı zihniyeti üstün kılan motivasyon kaynaklarını kan ve ganimet, iktidara duyulan özlem, cinsel dürtüler, ticari çıkarlar gibi içgüdülerle açıklamış ve bu motivasyonların sürekliliğini toplumca kabul edilen değerler olmalarına bağlamış ve bu değerlerin zaman içindeki değişiminin oldukça zor olduğunu belirtmiştir (Schumpeter, 1951: 34-35).

Schumpeter çalışmasının "Pratikte Emperyalizm" isimli bölümünün sonunda emperyalizmde her zaman rastlanan bir sonuca; fetih politikasının kaçınılmaz olarak daha fazla fethi zorlamaya yol açtığına ve bu yola bir kez girildiğinde durmanın ve istenen sonuçlara ulaşmanın zor olduğuna vurgu yapar. Hatta böylesi politikaların çoğu zaman amaçlanmayan sonuçlar ürettiğini ve tarihin iç politikaya dayanan ve sınıf yapısıyla açıklanabilen emperyalizm örnekleri sunduğunu ortaya koyar (Schumpeter, 1951:53-54). Schumpeter'e göre otokratik yapıdaki devletin savaş politikası, toplumsal yapıdaki zorunluluktan veya fetihten kaynaklanacak avantajlardan ziyade, egemen sınıfın kalıtsal unsurlarıyla açıklanır. Savaş, Schumpeter'e göre egemen ihtişamın bir unsuru, yani yerleşmiş yaşam düzeninin bir parçasıdır (Schumpeter, 1951: 58-60). Schumpeter'e göre emperyalizm karakteristik olarak geçmişe ait, atalardan aktarılan karakter özelliği anlamında atavistiktir (Schumpeter, 1951:65). Bir başka deyişle, emperyalizm Schumpeter'de mevcut iktisadi ve toplumsal şartlardan ziyade, tarihin iktisadi yorumu bağlamında, geçmiş sosyal yapı, duygusal tepkiler ve psikolojik alışkanlıklarla açıklanmaktadır.

Schumpeter'e göre geçmişe ait emperyalist eğilimler ancak kendine yer bulamayan yeni yapılara söz konusu olduğunda

ortadan kalkabilir. Bu yapı yaşamın ve zihnin kademeli biçimde rasyonalizasyonu olup, eski alışılmış duygusal tepkinin bir unsuru olan emperyalist eğilimlerin kaybolmasına yol açar. Bu çerçevede fetih, genişleme ve savaşma içgüdüsü rasyonel dünyada amacını kaybetmiş, etkisiz bir iktisadi uygulamadır. Rasyonalizasyon ve rekabetin en güçlü dürtü olduğu kapitalist dönemde fiziksel savaşın emperyalist dürtülerine yer yoktur. Bir başka ifade ile Schumpeter'e göre tamamen kapitalist bir yapıda, fetih ve maceracı savaşlar, "gerçek" dünyadan bir sapma olarak kabul edilir. Bu bağlamda Schumpeter'e göre kapitalizm doğası gereği anti-emperyalisttir (Schumpeter, 1951:73), emperyalizm geçmişe ait bir gerçekliktir ve "ölüler her zaman yaşayacaktır" (Schumpeter, 1951: 98). Görüldüğü gibi Schumpeter emperyalizm kavramını, açıklarken pek çok iktisadi olmayan; tarihsel, psikolojik, dinsel, içgüdüsel değişkeni analizine dâhil etmiştir. Benzer bir yaklaşım sosyal sınıflar üzerine görüşlerinde de karşımıza çıkmaktadır.

Etnik Olarak Homojen Çevrede Sosyal Sınıflar çalışmasında Schumpeter, "sınıflar" kavramının sosyal bilimlerde hem sosyal varlıkları tanımlamak hem de "seçilen belirli özelliklere göre farklı şeyleri" sınıflandırmak için kullanıldığını ve bu anlamda aralarında aslında bir bağ olmadığını belirtmiştir. Schumpeter'e göre her sosyal sınıf yaşayan, hareket eden ve acı çeken özel bir toplumsal organizmadır. Teorik olarak iktisatta toprak sahibi araziye sahip olan kişileri, işçi sınıfı hem bir avukatı hem de çukur kazıcıyı ifade eder. Bu sınıflar çoğunlukla araştırmak istediğimiz toplumsal olgunun iktisadi açıdan tanımlanmasıdır ve sınıf mücadelesine ilişkin yaklaşımlara temel oluşturmuştur. Sınıf teorisi Schumpeter'e göre sosyolojik bir sorun olup toplumsal bütünün yaşamsal süreçleri dikkate alınarak incelenmelidir. Schumpeter'e göre önemli olan sınıfsal farkların çözümü değil, bir sınıfı diğerinden ayıran temel özelliğinin tarihsel ve sosyoloji unsurlarının neler olduğunun ortaya konulmasıdır. Sınıf, sınıf üyelerinin bir araya toplanmasından daha fazlasını gerektirir ve bir sınıf, bütün

olarak kendi sınıf kimliğinin "karakteristik ruhu"nun farkında olan ve kendisini bu ruhla yücelten topluluktur.

Schumpeter'e göre, "sınıf" olgusu farklı koşullar altında farklı toplumsal değerler üzerinden düşünülmelidir. Bir bireyin sınıf üyeliği iradesinden bağımsız gerçekleşir ve birey kimi zaman sınıfsal ortak bir davranışı, kimi zaman da beklenenden farklı bir davranış sergileyebilir. Bununla birlikte her sosyal durum önceki durumların mirası, düzen, ruh gibi kültürel unsurların bir parçasıdır. Schumpeter sosyal piramidi pek çok değişkenden oluşan kesintili bir yapı olarak tanımlar ve tarihsel süreçlerin bu yapıyı oluşturan unsurlarla birlikte ele alınması gerektiğini belirtir. Schumpeter, üretim biçimlerinin toplumsal yaşamı şekillendirdiği yönündeki tarihin ekonomik yorumunu, mevcut koşulların bir önceki tarihsel koşullara yön veren kahramanlarca şekillenmiş olma ihtimalini göz ardı ettiği için eleştirmektedir (Schumpeter, 1951: 108-111). Bir başka deyişle, Schumpeter'e göre, belirli bir tarihsel döneme ilişkin herhangi bir sınıf yapısı teorisinin, daha önceki toplum biçimlerindeki sınıf yapılarını da dikkate alması gerekir.

Schumpeter sınıf olgusunun dayandığı nihai temeli, bireysel yetenekteki farklılıklarla açıklar. Burada kastedilen fark, "toplumsal olarak gerekli" hâle gelen ve liderlik işlevleriyle ilgili olan farklılıklardır. Farklılıklar bireyle değil, klanla veya aileyle ilişkili biçimde kullanılır. Schumpeter sınıf yapısını, bu ailelerin sosyal değerlerini kendi farklı yeteneklerine göre sıralaması olarak görür. Aslında bu toplumsal değer meselesidir, bir kez başarıldığında yerleşik hâle gelir. Bu sürecin sürekliliği, özel olarak açıklanması gereken temel sınıfsal bir problemdir. Toplumun sınıfsal tabakalaşmasını oluşturan yerleşik konumlar farklı yeteneklerle (aptitude) koşullanmış davranış tarafından elde edilir veya yaratılır. Bu bağlamda sınıfsal farklılıkları açıklayan bir kavram olan "yetenekler"in sadece fiziksel değil, aynı zamanda psikolojik olduğunu belirtmek gerekir (Schumpeter, 1951: 161). Yetenek aynı zamanda sınıf kavramının evrimini ve belli sosyal sınıfların

ortaya çıkışını açıklamakta da kullanılır. Sınıfların varlığının ölçütü olan "başarı" ise, "toplumsal başarı"yı temsil eder. Yetenek, fiziksel çevredeki adaptasyon ve yaşama arasındaki ilişkiye benzer biçimde toplumsal yaşamdaki yükseliş ve düşüşün önemli bir göstergesidir.

Yetenekle ilişkili olan "liderlik" meselesine gelince, Schumpeter bu kavramın bireysel değil toplumsal bir liderlik olduğunu; emretmek, hâkim olmak, ilerlemek, karar vermek anlamında kullanıldığını söyler. Bu liderlik özelliği bireysel ve toplumsal bütünün eylemlerinden farklıdır (Schumpeter, 1951: 165) ve çok az kişide bulunan bu liderlik yeteneği toplumun tarihini belirler.

Özetleyecek olursak, Schumpeter'in sosyal sınıflar üzerine görüşleri, etnik açıdan karışık toplumlarda ortaya çıkan sosyal sınıflara üç soru temelinde odaklanmıştır. Bunlardan ilki, sınıf içindeki ailelerin hareketi, ikincisi aileden kişilerin bir sınıftan başka sınıfa hareketi ve son olarak sınıfların toplumsal konumlarındaki değişikliklerdir. Bunlar içerisinde Schumpeter, üst sınıflarda işlev ve tutum bakımından aynı yerde kalsalar da, ailelerde meydana gelen büyük değişikliklerin nedenlerini anlamaya çalışır. Toplumun bu sınıftan beklentisi iktisadi ve toplumsal yaşama uygun fonksiyonunu yerine getirme becerisini sürekli korumasıdır. Schumpeter'de sınıflar arası hareket ve sosyal konum değişimi esas olarak -özellikle kalıtsal-yeteneklere bağlanmış, sınıfların düşüş ve yükselişi toplumsal değişime uyum ve değişen ihtiyaçlara adaptasyon temelinde (Davis, 1960: 16), iktisadi olmayan değişkenler kullanılarak açıklanmıştır.

Schumpeter'in iktisat sosyolojisi anlayışı için incelenmesi gereken bir başka çalışması *Vergi Devletinin Krizi*dir. Schumpeter bu çalışmasında Ortaçağ'dan Rönesans'a değişen iktisadi ve toplumsal tarihin önemli bir alanını aydınlatırken, R. Goldscheid'in "finans sosyolojisi" kavramını farklı bir biçimde sunar. Schumpeter kapitalist topluma özgü devlet yapısı içinde ele aldığı

vergi konusunu, Avusturya gibi Birinci Dünya Savaşı'nda çöken kapitalist toplumlar özelinde, sistemin gelişme süreci açısından incelemiştir. Böylesi bir somut tarihsel gerçeklikten yola çıkan Schumpeter'in esas amacı, "iktisadi düzen savaş yükünün ağırlığı altında çöker mi ya da çöküşü kaçınılmaz mıdır?" "Devlet bütünüyle yeni bir düzen yaratacak şekilde değiştirebilir mi?" sorularına yanıt bulmaktır (Schumpeter, (1918)1991: 99). Bu soruların olası yanıtlarının sadece iktisadi alanı değil, uzun dönemli toplumsal ilişkileri şekillendireceğini belirtmek gerekir. Schumpeter'e göre, belli tarihsel dönemlerde devletin izleyeceği mali politikalar iktisadi, toplumsal ve kültürel yaşamın gelişimini doğrudan biçimlendirir. Bir başka deyişle, bir toplumun ruhu, kültürel yapısı ve mali yapısı arasında doğrudan ilişki vardır (Schumpeter, (1918)1991: 100-101).

Schumpeter, maliyeyi sadece vergi bağlamlı değil, sosyolojik bir kavram olarak da incelemiştir. Schumpeter'e göre devletin temel gelir kaynaklarından birisi kuşkusuz vergileridir. Ancak toplanan verginin miktarı ve devletin yapacağı harcamanın boyutu kapitalist gelişme açısından iyi belirlenmelidir. Bir başka ifade ile devlet için bir gelir kaynağı olan vergi, kapitalist gelişmenin temel dinamiği olan girişim ruhunu engellemeyecek seviyede olmalıdır (Musgrave, 1992). Yani Schumpeter kapitalist toplum ve vergi devleti arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmaya çalışmıştır denilebilir.

Schumpeter'e göre vergi, devletin yaratılmasında, devlet organlarının ortaya çıkmasında ve dolayısıyla devlete şekil verilmesinde etkili bir unsurdur. Devletin sosyal yapısına bağlı olarak verginin çeşidi ve düzeyi değişmektedir (Backhaus, 2004). Ancak Schumpeter bir noktaya özellikle dikkat çeker; vergi devletinin kapitalist gelişme açısından belli bir sınırı olmalıdır. Schumpeter'e göre bu sınırı, verginin çeşidi ve düzeyini belirleyen sosyal yapı değil, devletin askeri harcama düzeyi, bürokratik yapısı veya borçlanma durumuna bağlı olan mali potansiyeli belirler. Schumpeter'e göre, verginin sınırı Birinci Dünya Savaşı

sonrası giderek genişlemiş ve vergi koyma ticari toplumun temel niteliği hâline gelmiştir. Ancak zamanla artan vergiler burjuvazinin girişim ruhunu olumsuz yönde etkilemiştir (Schumpeter, 1962: 198). Bu çerçevede, Schumpeter'in kapitalizmin gelişimi ve krizi üzerine yazdığı diğer çalışmaların –özellikle *Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi* ve *İktisadi Gelişme Teorisi*- vergi devletinin krizi adlı çalışmayla bütünlük içinde olduğunu ve iktisadi, mali, toplumsal bir analiz çerçevesine imkân verdiğini ileri sürmek mümkündür.

Schumpeter kapitalist gelişmenin seyrini sistemin temel kurumsal çerçevesi üzerinden ortaya koyar. Kapitalizmin koruyucu tabakası olarak tanımladığı bu kurumsal çerçevenin temel unsurları şunlardır: özel girişim ve rekabet, formel rasyonalite ile yükselen faydacı anlayış ve burjuva ile yapısının yükselen değerleri. Kapitalist gelişme, oligopollerin otaya çıktığı 20.yy ile birlikte tekelleşme eğilimi arttığında, girişimcilik ruhu oligopollerin bürokratik yapıları içinde rutinleştiğinde ve sisteme karşı tepkiler artmaya başlayıp burjuva aile yapısı çözüldüğünde duracaktır. Schumpeter, hisse senetleri yoluyla mülkiyet kavramındaki niteliksel değişimin ve büyük şirketlerin yaptığı sözleşmelerdeki tek tipleşmenin ise sistemi krize götüren diğer etmenler olduğunu ileri sürer. Schumpeter, bu unsurlara eklenecek hatalı mali politikaların kapitalizmi bütünsel bir krize götürebileceğini ortaya koyar. Bu çerçevede, Schumpeter'in *Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi* çalışmasında, "kapitalizm yaşamaya devam eder mi?" sorusuna verdiği olumsuz yanıt, bu çalışmasında dikkat çektiği yanlış mali politikalarla bütünleştiğinde daha da pekişmekte ve bu yönüyle iki çalışma birbirini tamamlamaktadır.

Schumpeter, *İktisadi Gelişme Teorisi* başlıklı çalışmasında ise amacının kapitalist toplumun dinamik gelişimini incelemek olduğunu ortaya koymuş ve kapitalist gelişmeyi girişimcinin yeniliklerine bağlı olan bir "yaratıcı yıkım" süreci olarak tanımlamıştır. *Kapitalizm Sosyalizm ve Demokrasi*'de krizin temel nedeninin girişimciliğin -oligopollerin bürokratik yapısı dolayısıyla- rutin-

leşmesi olduğunu ileri süren Schumpeter, *Vergi Devleti* çalışmasında bu bürokratikleşmenin devletin yanlış vergi politikalarıyla derinleşebileceğine işaret etmiştir. Yenilikçi girişimcilerin yerini oligopollerin aldığı bir yapıda, devletin sürekli bütçe açığı vermesi bu derinleşmenin temel nedenidir. Schumpeter devletin harcamalarının gelirini aştığı ve bütçe açığı verdiği durumda, yani kriz sürecinde toplumsal yapıda ortaya çıkabilecek bir başka unsura; toplumun kamu sektörü büyüdükçe daha fazla harcama yapma talebinde bulunma olasılığına dikkat çeker. Schumpeter'e göre toplum devletten daha fazla harcama yapmasını talep ederse, özel mülkiyet, serbest girişim temelinde yükselen burjuva üretim biçimi ve hatta kapitalist gelişmenin formel rasyonaliteye bağlı olan değerleri değişebilir ve böylece vergi devleti çökebilir (Schumpeter, 1991: 116). Özetle, kapitalist toplumun iktisadi ve kurumsal tabakasını değiştirecek bir vergi uygulaması, diğer tüm nedenlerle birlikte daha bürokratik bir yapıya ve girişimciliğin yok olmasına neden olduğu sürece sadece vergi devletini değil, kapitalizmi krize sokabilecektir. Bu nedenle devletin ekonomideki vergiler yoluyla üstlendiği rol, aşırı vergilendirme yoluyla yenilikçi girişim faaliyetini engelleyecek boyutta olmamalı ve özel girişim devam edebilmelidir.

Schumpeter *Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi* çalışmasında yeniliğin yaratıcısı dev şirketlerin aynı zamanda büyük bürokratik örgütler olması dolayısıyla rasyonelliği ön plana çıkardığını ve bu durumun ve iktisadi yapıyı tehdit ettiğini ileri sürer. Schumpeter, sosyal yaşamın pek çok dışsal faktörle tanımlanabildiğini ve insan davranışının içsel olarak bu alanı belirlediğini kabul eder. Schumpeter, yeni malların, yeni piyasaların, yeni üretim tekniklerinin, yeni hammaddelerin ve yeni organizasyon biçimlerinin ortaya çıkması anlamına gelen dinamik iktisadi gelişmenin (iktisadi alan) yaratıcı girişimcinin eylemine (iktisadi olmayan bir motif) bağlı olduğunu ortaya koyar. Girişimcinin yenilik yapamaz hâle geldiği, rasyonel ruhun burjuva aile yapısının bağlarını zayıflattığı ve entelektüellerin artan tepkilerinin

mevcut tepkileri artırdığı ortamda iktisadi yapıda düzensizlikler artacaktır. Büyük şirketlerin bürokratik yapıları, özel mülkiyet ve sözleşme yapma özgürlüğü gibi kapitalizmin temel kurumsal tabakasının da ortadan kalkmasına yol açabilmektedir (Schumpeter, 1943; Güler Aydın ve Imer, 2017).

Kısaca Schumpeter'de kapitalizmi çalışamaz hâle getiren nedenler; girişimciliğin yaratıcı niteliğinin yok olması yanında aristokrasinin koruyucu tabakası, entelektüellerin tepkileri ve burjuva aile yapısının geleneksel biçiminin ortadan kalkması gibi sosyal ve kurumsal unsur olarak tanımlanabilir. Schumpeter'in analizinde vergi devletinin ve kapitalizmin krizi bağlamında söz konusu unsurların yine birbirlerini karşılıklı olarak etkilediğini ve böylece Schumpeter'in iktisat sosyolojisi anlayışının birer unsuru olduğunu belirtmek gerekir.

Sonuç

Schumpeter kapitalizmi saf iktisat analizinden çıkartarak, geniş tarihsel unsurları içerecek biçimde incelemiş; emperyalizm, sosyal sınıflar, vergi devletinin krizi ve kapitalizmin geleceğine ilişkin görüşlerinde iktisat alanını kurumsal unsurlarla genişleterek iktisat sosyolojisi bağlamında incelemiştir. Schumpeter için emperyalizm salt iktisadi değil, toplumsal boyutu olan bir kavram olup, emperyalizmin aşırı üretim, finans sermayesinin yoğunlaşması ve dolayısıyla yeni pazar bulma ihtiyacının ötesinde, toplumsal dinamiklerle açıklanması gerektiğini ileri sürmüştür. Bir başka ifade ile Schumpeter emperyalizmi dini, psikolojik, alışkanlıklar, içgüdüler gibi kavramlar üzerinden açıklar. Emperyalizm nedir sorusuna cevap aramak yerine, emperyalistlerin kim olduğu ve toplumda hangi grupların emperyalist politikaların öncülüğünü yaptığı, bu grupların nasıl ortaya çıktığı ve onları ortadan kaldıran unsurların neler olduğunu araştırarak meselenin sosyal boyutuna ağırlık verir.

Benzer şekilde, sosyal sınıflar söz konusu olduğunda, Sc-

humpeter yine bu sınıfların neler olduğunu açıklamaktan ziyade, farklı iktisadi ve toplumsal koşulların ve farklı değerlerin sınıf yapısındaki farklılıkları nasıl belirlediğini açıklar. Bu çerçevede, Schumpeter'in emperyalizm ve sınıf yapısına ilişkin kurumsal değişkenler üzerinden ortaya koyduğu analizi iktisadi gelişme teorisiyle de yakından ilişkilidir. Her durum için belirli tarihsel ve sosyolojik koşullar altında ortaya çıkan belli bir seçkin grubu iktisadi ve toplumsal yapının lideri olarak görür. Daha önce de belirtildiği gibi Schumpeter'de iktisadi gelişmenin temel unsuru yenilik ve yeniliğin yaratıcısı da yenilikçi girişimcidir. Emperyalizm Schumpeter'e göre fetih, savaşma ve genişleme içgüdüsünün bir ürünüdür ve emperyalist girişimlerin yaratıcısı ise onu isteyen savaşçılardır. Girişimci ya da kapitalist elit, iktisadi ve toplumsal sisteme yenilik sunan bir grup barışçıl işadamıdır. Emperyalist elit ise varoluşunu agresif savaşların kazanmak üzerine tanımlayan aristokrattır. Bu çerçevede Schumpeter'in emperyalist grup olarak tanımladığı sınıf, gelişmiş kapitalist toplum yapısı ile sınırlı olmayan, geçmiş feodal döneme de ait bir kavramdır. Bu nedenle, emperyalizmi kapitalist gelişme için gerekli bir aşama olarak tanımlamak ya da kapitalizmin emperyalizmle birlikte gelişiminden bahsetmek Schumpeter'e göre temel bir yanılgıdır. Kapitalizm tekelci eğilimlerden uzaklaştıkça, geçmişin kalıntısı olan savaşçı içgüdüleri, savaşa yönelik yapısal unsurları yok edecek ve zamanla siyasi olarak üstesinden gelecektir ve böylece emperyalizm yok olacaktır. Bu bağlamda Schumpeter'e göre emperyalizm geçmişe ait bir gerçekliktir ve "ölüler her zaman yaşayacaktır" (Schumpeter, 1951: 98).

Sınıflar konusunu da toplumsal açıdan ele alan Schumpeter, belli bir sınıfa bağlılığın, birey için öngörülen bir gerçek olup nesnel bir durum olduğunu ve bireyin yaptıklarından veya yapmak istediklerinden çok, davranış alanını sınırlandırdığını belirtir. Bu bağlamda, sınıf üyeliği, birey için belirli bir sınıfı seçme yoluyla veya başka herhangi başka bir eylemle değil, doğuştan gelen bir sürecin ürünü olduğundan nesneldir. Ancak ailelerin

değişen koşullar içindeki konumları, daha kendilerine özgü olması bağlamında özneldir. Örneğin Ortaçağda hanedanların servetleri, politikalarının başarısı veya başarısızlığı ile birlikte yükselmiş ve düşmüştür. Bir halkın, tabakanın veya ailenin dağılması nesnel toplumsal koşulların bir sonucudur. Schumpeter sınıfları açıklarken kullandığı ailelerin başlangıçta var olan konumlarında meydana gelen kaymaları bu bağlamda "davranış" ve "yetenek" ile açıklar (Schumpeter, 1951:130-133). Herhangi bir ailenin üst veya alt sınır çizgisine yakın olması, sınıflara özgü engellerin üstesinden gelebilecek kadar güçlü olmasına bağlıdır. Sınıfsal kaymalar için belirtilmesi gereken başka önemli bir unsur ise "yeni bir şey yapmak"tır (Schumpeter, 1951:133). Bu çerçevede Schumpeter, kapitalizmde, yeni bir girişimle yeni bir teşebbüsün kuruluşunun, geleneksel yapının dışına çıkmak anlamına geldiğini ve bu yolla sınıfların büyük bir sıçrayış yapabileceklerini ileri sürerek iktisadi analizin dışına çıkmıştır. Benzer bir yaklaşım, kapitalizmin gelişimi ve krizi ve hatta vergi devletinin krizi konularında da benimsenmiş ve Schumpeter saf teorik bir çerçeveyi zorlayarak geniş tarihsel unsurları içerecek biçimde analizler yapmıştır. Örneğin kapitalizmin krizini, girişimcinin yenilik yapamaz hâle gelmesi, rasyonel ruhun burjuva aile yapısının bağlarını zayıflatması ve entelektüellerin artan tepkilerinin mevcut tepkileri artırması gibi kurumsal nitelikteki unsurlarla açıklamıştır. Kapitalizmin krizi büyük şirketlerin bürokratik yapıları, özel mülkiyet ve sözleşme yapma özgürlüğü gibi kapitalizmin temel kurumsal tabakasının ortadan kalkmasına yol açabilmektedir. Kısaca Schumpeter'de kapitalizmi çalışamaz hâle getiren nedenler, girişimciliğin yaratıcı niteliğinin yok olması yanında (iktisadi olan) aristokrasinin koruyucu tabakası, entelektüellerin tepkileri ve burjuva aile yapısının geleneksel biçiminin ortadan kalkması gibi sosyal ve kurumsal unsur temelinde ortaya konulmaktadır.

Kapitalizmin krizini derinleştirme ihtimali olan vergi devletinin krizinde de benzer unsurlara rastlanır. Schumpeter'e göre

mali politikalar iktisadi, toplumsal ve kültürel yaşamın gelişimini doğrudan biçimlendirir ve bir toplumun ruhu, kültürel yapısı ile mali yapısı arasında karşılıklı ilişki vardır (Schmidt, 2003). Bu bağlamda sadece vergi toplayan bir varlık olmayan maliye Schumpeter'de sosyolojik bir kavramdır. Devletin temel gelir kaynağı olan verginin sınırına dikkat çeken Schumpeter, vergi miktarını belirleyen sınırın girişimcinin faaliyetini caydıracak seviyede olmaması gerektiğine işaret eder. Devletin vergi yoluyla iktisadi yaşamdaki etkinliği daha sonra toplumdan gelmesi muhtemel taleple beslendiğinde, yani toplum vergiler yoluyla devletin iktisadi hayatta daha etkin olması yönünde istekte bulunduğunda kapitalist toplum yapısı değişime uğrayacaktır ve vergi devletinin krizi –harcamaların geliri aşması anlamında- kapitalizmin krizine dönüşebilecektir.

Çalışmada incelenen dört eserin ortak noktası iktisadi olmayan değişkenlere yapılan vurgu ve kurumsal analiz verilerinin sıklıkla kullanılmış olmasıdır. İktisadi analiz tek başına iktisadi teoriler üretmediği için, önemli olan iktisadi olan ve olmayan alanlar arasında ilişki ve bunun birey ve toplum açısından yarattığı sonuçlardır. Bu bağlamda, Schumpeter, iktisat sosyolojisi ile iktisadi ve toplumsal düzeni/değişimi anlamada kapsamlı birer analiz çerçevesi sunmuştur. Bu analiz çerçevesinin soyut- tümdengelimci yöntemle kendini sınırlayan iktisatçıları, gerçek toplumsal sorunlarla buluşturmada yararlı bir analitik araç olduğunu söylemek mümkündür.

Kaynakça

Backhaus, J. "The Concept of the Tax State in Modern Public Finance Analysis", içinde **Schumpeter in the History of Ideas**, Ann Arbor: The University of Michigan Press, ss. 65-94.

Cohen, B. J. (1973), **The Question of Imperialism: The Political Economy of Dominance and Dependence**, New York: Basic Books, Inc., Publishers.

Davis H. (1960), "Schumpeter as Sociologist", **Science & Society**, 24(1), ss. 13-35.

Güler Aydın D. ve I. İmer (2017), "At the Crossroads of History and Theory: Weber, Schumpeter and EconomicSociology", SSCI, Panoeconomicus, ,

http://doiserbia.nb.rs/issue.aspx?issueid=2794&AspxAutoDetectCookieSupport=1,

Güler Aydın D. (2008), **Kapitalizmin İstikrarsız Doğası: K. Marx ve J.A. Schumpeter**, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Doktora tezi.

Hozelitz, B. (1955). Schumpeter, Joseph. A. (1951). **Imperialism and Social Classes**, Agustus M. Kelley Publications, USA. içinde, Giriş.

Kalleberg, A. L (1995). "Sociology and Economics" **Social Forces**. 73(4), ss. 1207-1218.

Löwth, Karl (1960). **Max Weber and Karl Marx**. London: George Allen & Unwin.

Musgrave, R. (1992), "Schumpeters Crisis of the Tax State: An Essay in Fiscal

Sociology", **Journal of Evolutionary Economics**, 2, ss. 89-113.

Schumpeter, Joseph.A (1934). **The Theory of Economic Development**, New York, Oxford University Press.

Schumpeter, Joseph A. (1943). **Capitalism, Socialism and Democracy**, George Allen and Unwin Ltd., London.

Schumpeter, Joseph. A. (1951). **Imperialism and Social Classes**, Agustus M. Kelley Publications, USA.

Schumpeter, Joseph A. (1954). **History of Economic Analysis**. London Allen and Unvin.

Schumpeter, J.A. (1991). "The Crisis of the Tax State", R. Swedberg (der.), **Joseph A. Schumpeter: The Economics and Sociology of Capitalism** içinde, N.J- Princeton: Princeton University Press, ss. 99-140.

Schumpeter, Joseph A. (2005). "Development," **Journal of Economic Literature**. 43, ss. 108-120.

Schmidt, K.-H. (2003). "Schumpeter and the Crisis of the Tax State", J. Backhaus (der.), **Joseph Alois Schumpeter: Entrepreneurship, Style and Vision** içinde, Boston: Kluwer Academic Publishers, ss. 337-351.

Swedberg, R. (1989). "Joseph A. Schumpeter and the Tradition of Economic Sociology", **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, 145(3), ss. 508-524.

Swedberg, R.(1991). "Major Traditions of Economic Sociology". **Annual Review of Sociology**. 17, ss. 251-276.

Onuncu Bölüm

Davranışsal İktisat

Eren Kırmızıaltın

Giriş

Davranışsal iktisadın uzun bir geçmişi kısa bir tarihi vardır (Angner, 2012: 5). Kavram olarak George Katona'nın 1940'lardaki, Ward Edwards'ın 1950'lerdeki, Herbert Simon'un (davranışsal iktisadı, neoklasik okula alternatif olarak imlemiştir) ise 1950-60'lardaki çalışmalarıyla kullanıma sokulmuş, Daniel Kahneman - Amos Tversky, Richard H. Thaler'in çalışmalarıyla daha görünür olmuştur (Heukelom, 2014: 4). Bu isimler arasında Simon, Kahneman - Tversky ve Thaler'in çalışmaları özellikle önemlidir.[1] Bu isimler davranışsal iktisadın bir iktisat okulu olmasını sağlayan kurucular olarak görülebilirler.

Peki davranışsal iktisat nedir? Davranışsal iktisat, insanların karar verme sürecini bilişsel, psikolojik, kültürel ve sosyal faktörleri de dikkate alarak inceleyen ve bu bağlamda baskın iktisat[2]

1 Tversky hariç (Kahneman ödülü aldığında hayatta değildi) hepsi 'Ekonomi Dalında Nobel Ödülü' olarak bilinen 'Alfred Nobel Anısına Verilen İsveç Bankası Ödülü' sahibidir.

2 "Anaakım", "neoklasik" ya da "ortodoks" yerine "baskın" kullanmamın sebebi diğer üç kavramın kapsamlarının farklı olması ve genellikle hatalı bir biçimde birbirlerinin yerine kullanılmasıdır. Burada kullanılan baskın

analizinin temel varsayımlarından biri olan (araçsal) rasyonaliteye[3] itiraz eden bir iktisat okulu olarak tanımlanabilir. Teorisini ve analiz yöntemini inceleyenler genellikle bu okulu psikoloji-iktisat (ya da bilişsel kabiliyet-iktisat) ilişkisi olarak kavrarlar ve "bu okul karar vermeyi bireysel özellikler temelinde değerlendirir" yorumunda bulunurlar. Bu büyük ölçüde doğru olmakla birlikte eksiktir. Çünkü bu okulun bilişsel, psikolojik, kültürel ve sosyal faktörleri dikkate alarak ortaya koyduğu rasyonalite eleştirisi, iktisadi fenomen ile toplum fenomeninin birbirinden ayrılamayacağını gösterir. Davranışsal iktisadın iktisadi fenomen ile toplumsal olan arasında kurduğu bağlantıyı ortaya koymak için öncelikle davranışsal iktisadın eleştirdiği rasyonalite anlayışı/algılayışının ne olduğu ve davranışsal iktisat (Simon, Kahneman-Tversky ve Thaler'in çalışmaları üzerinden) açıklanacaktır.[4] Daha sonra ise davranışsal iktisadın toplumsal olanı iktisat alanına nasıl dâhil ettiği irdelenecektir.

1. Baskın İktisadın Rasyonalitesi: W. S. Jevons, J. Von Neumann-O. Morgenstern ve L. J. Savage'ın Çalışmaları

Davranışsal iktisadın eleştirdiği rasyonalite anlayışının ne olduğunu açıklamaya Jevons'un analiziyle başlanabilir. Zira Jevons,

kavramı ders kitaplarında sunulan ve mikro ya da makro analiz yapılırken büyük ölçüde halen geçerli kabul edilen iktisattır (yerleşik iktisat da denilebilir). Anaakım, neoklasik ve ortodoks iktisat arasındaki farklar için bkz. Colander (2000); Colander vd. (2004); Dequech, (2007).

3 Araçsal rasyonalite bireyin amacını (hedefini) optimal şekilde gerçekleştirmesi (Stanovich, 2010: 1 ve 8) ya da veri amaçlar setini en iyi şekilde tatmin eden araçların seçimi (Hargreaves Heap, 1989: 39) olarak tanımlanabilir. Seçimde tutarlı olmak ve kendisi için en iyi olanı herhangi bir yanılgıya düşmeden (sistematik hata yapmadan) seçmek de araçsal rasyonalite tanımına eklenebilir. Çalışmada araçsal rasyonaliteyi ifade etmek için sadece rasyonalite kullanılacaktır.

4 Davranışsal iktisat alanında çalışma yapan Robert J. Shiller, George Lovenstein, Colin F. Camerer, Dan Ariely gibi çok önemli başka isimler de vardır. Ancak davranışsal iktisat ile ilgili bütün isimleri ve çalışmaları incelemek çalışmanın kapsamını aşacağı için kurucuların çalışmalarına odaklanılmıştır. (5. kısımda D. Ariely'nin yaptığı iki deneyden bahsedilmiştir.)

hem psikolojik faktörleri iktisadi analize dâhil eden hem de baskın iktisattaki rasyonalite anlayışı/algılayışının temellerini atan önemli öncülerden biridir. Jevons'un iktisat teorisinin üç temel özelliği vardır.

Birincisi haz ve elemi temel dayanak noktası almak ve bunları beşer zevk yasası tanımlaması içerisinde değerlendirmektir; "(...) oldukça açıktır ki iktisat beşer zevk yasalarına dayanır (...)" (Jevons, [1871] 1879: 43). Jevons'un beşer zevk yasası olarak adlandırdığı, hazzı artırmak ve elemden kaçınmaktır: İktisadın ele aldığı insan (iktisadi insan), Jevons'a göre, daima hazzını artırmaya çalışır. Bunun yasa olarak görülmesi, iktisadi insanın hangi zamanda ve nerede olursa olsun aynı biçimde değerlendirileceği yani bu yasaya uygun eylemde bulunduğunun varsayılacağı anlamına gelir. Diğer bir ifadeyle Jevons'ta haz peşinde koşan insan merkezidir ve bu insan iktisadi olarak hem evrensel hem de doğaldır (Maas, 2001: 101), herhangi bir mekânda ya da zamanda karşılaşacağımız iktisadi insan her zaman haz peşinde koşar. İktisadın meselesi ise bu insanların hazzını maksimize etmektir: "İktisadın meselesi, isteklerimizi en az çabayla en yüksek derecede tatmin etmek –azami miktarda arzu edileni, asgari zarar yani arzu edilmeyenle elde etmek-, bir diğer ifadeyle ***hazzı maksimize etmektir***" (Jevons, [1871] 1879: 40 italik orijinalinde).[5] Belirtmek gerekir ki Jevons'un teorisi Bentham'ın fayda teorisine dayanır. Yani bütün teori esasen bir fayda teorisidir. Dolayısıyla kavramsal olarak "hazzı maksimize etmek" demek "faydayı maksimize etmek" demektir.

İkincisi matematiktir. Haz ya da fayda maksimizasyonu matematiksel ifade edilmelidir, çünkü Jevons'a göre iktisat miktarla ilgilendiği için matematiksel bir bilim olmalıdır: "Bana göre bilimimiz matematiksel olmak zorundadır, çünkü miktarla ilgilenir. Ele alınan şeylerin daha çok ya da daha az olmasından bahsedilebildiği yerde yasalar ve ilişkiler doğası gereği matematiksel olmak zorundadır" (Jevons, [1871] 1879: 4).

5 Firma açısından bu kâr maksimizasyonudur.

Bu iki temel özellik arasında şöyle bir sorun vardır: Jevons iktisadı matematiksel ifade etmek istemekle birlikte analizinde haz/mutluluk/fayda[6] gibi soyut ve psikolojik kavramlar kullanır. İktisat biliminin matematiksel bir bilim olması ve meselesinin de fayda maksimizasyonu olması dolayısıyla bu iki önemli bileşenin yani matematiğin ve soyut ve psikolojik bir unsur olan faydanın bağdaştırılması gerekir. Jevons bu noktada mekanik olarak işleyen psikolojiyi iktisadi analize dâhil eder (White, 1994: 197). Mekanik olarak işleyen bu psikolojik iktisatta, psikolojik faktörler (haz, mutluluk, fayda, elem, üzüntü vb.) matematiksel hesaplamanın kesinliği ile değerlendirilir.

Psikolojik faktörleri matematiksel kesinlikle değerlendirmesinin sonucunda Jevons -White'ın (1994: 199) belirttiği gibi- fayda derecesini *"meta miktarına bağlı olarak farklılaşması ve nihayetinde miktar arttıkça azalması"* (Jevons, [1871] 1879: 57, italikler orijinalinde) ve emeği *"bedenin ya da zihnin, gelecek iyi umuduyla herhangi bir elim efor sarf etmesi"* (Jevons, [1871] 1879: 183, italikler orijinalinde) olarak tanımlayıp "şeyin (metanın) tüketiminin arttıkça faydasının azalması yasası" ve "emek sarf etme uzadıkça eforun süratle çok daha elim hale gelme yasası" olarak ifade edilebilecek temel iki davranış yasası ortaya koyar. Burada Jevons'un fizyolojik psikoloji vurgusunda, deneysel duyu-motor fizyolojisi ile ilişkiselleştirici psikolojinin[7] birleştirilmesinden yararlandığını da belirtmek gerekir (White, 1994: 210). Jevons'un ifadesiyle "bedensel istek ve duyarlılıklardan kaynaklanan" haz ve elem, hem psikolojik hem de fizyolojiktir; psikolojik faktörler olan haz ve elemi, fizyolojik -uyarıcı ya da bedensel istek ve duyarlılıklar- olarak da değerlendirmek, haz ve elem ile duyu-motor arasında ilişki kurulması anlamına gelir.

Fizyoloji ile psikolojiyi birleştiren bu bakış açısından çıkan sonuç şudur: insan zihni ile insan davranışı arasındaki ilişki

6 Jevons haz, mutluluk, fayda kavramları birbirleri yerine kullanır.

7 association psychology. İlişkiselleştirici psikoloji için bkz. White (1994: 208).

mekanik evrensel yasalara tabidir. Böylece Jevons'un analizinde insan, Maas'ın (1999: 589) belirttiği üzere makineye benzetilir, iktisadi insan ile makine aynı formalizm ile analiz edilir. Nasıl ki herhangi bir makinenin işleyişi önceden belirli ve evrensel ise, insanın fizyolojik işleyişi de aynı şekilde önceden belirli ve evrenseldir: İnsan, her yerde ve her zaman, seçimlerinde ve kararlarında fayda maksimizasyonunu merkeze alan ve bu maksimizasyonu sağlayan mekanik bir varlıktır.

Üçüncüsü ise metodolojik bireyciliktir. Jevons'ta toplum tezahürü yoktur, toplum bireylerin toplulaşmasından oluşan bir "birlik"tir. Toplum, sınıf, ulus gibi toplulaştırıcı kavramlar bireyden ayrı bir belirleyen değil, birçok bireyden oluşan topluluklardır. Yani iktisadi süreç ve ilişkileri fonksiyonel bir biçimde sunduğumuzu düşünürsek, bu toplulaştırıcı kavramlar söz konusu fonksiyonel ilişkiye ayrı bir değişken olarak dâhil edilmezler (Kırmızıaltın, 2017: 154).

Bu üç temel özellik sonucunda, Jevons'un analizinde iktisadi insan için rasyonalite, ölçülebilir olan faydanın maksimizasyonunu[8] mükemmel bir şekilde gerçekleştirme olarak tanımlanır. İnsan, tabi olduğu mekanik evrensel yasalara uygun olarak, matematiksel ifade edilen faydasını maksimize edecek eylemde bulunur. Ve bu insan daima kendi çıkarını gözetir. (Aksi eylemler iktisadın konusu değildir.)

Faydanın ölçülebilmesine dayalı bu rasyonalite tanımlaması, ordinal fayda teorisiyle birlikte yerini tercihlerin sıralanmasına bırakmıştır. Çünkü ordinal fayda teorisinde fayda ölçülmez, sıralanır ve rasyonalite bu sıralamaya bağlı olarak tanımlanır. Bir diğer ifadeyle ordinal fayda teorisiyle birlikte rasyonalite fayda-

8 Fayda niceliksel olarak ikiye ayrılır: toplam fayda ve marjinal fayda (ya da nihai fayda derecesi). Metanın çok küçük parçalara ayrıldığı kabul edilirse; toplam fayda metanın tamamından elde edilen fayda, marjinal fayda ise metanın ilave parçasının sağladığı faydadır ve gereksinim karşılandıkça azalır. Analizde marjinal fayda dikkate alınır. Bu analizi kabul eden iktisat okuluna marjinalist okul denir.

ya bağlı olan tercihle ilişkilendirilir. Bakış açısı değişimi rasyonalitenin "tercihlerin sıralanmasında tutarlı olmak" biçiminde tanımlanmasına yol açmıştır. Bununla birlikte iktisadi eylemde bireyler kendi çıkarı peşinde koşar varsayımı, baskın iktisadın her rasyonalite tanımında olduğu gibi tutarlılığa bağlı tanımlamasında da değişmemiştir. Bu tanımlama, von Neumann ve Morgenstern'in *Theory of Games and Economic Behavior* (1944) başlıklı çalışması ve Savage'ın *The Foundations of Statistics* (1954) adlı çalışmasıyla birlikte risk içeren, geleceğe dönük tercihleri de içerecek biçimde genişletilmiştir. Bu çalışmaların katkısıyla birlikte baskın iktisadın rasyonalitesi beklenen fayda teorisinin "rasyonel seçimi" olmuştur.

Beklenen fayda teorisi rasyonel davranışı maksimizasyon temelinde açıklamaz. Von Neumann ve Morgenstern ([1944] 1955: 9), kendi maksimizasyonunu elde etmeye çalışan kişinin rasyonel davrandığının söylenebileceğini ancak bunun rasyonel davranışın tatmin edici bir açıklaması olamayacağını savunup tatmin edici bir rasyonel davranış tanımlaması yapmaya çalıştıklarını iddia ederler: "Bu durumda rasyonel davranış ilkelerinin halen açık ve kesin bir şekilde ifade edilmeyi beklediğini gördük ve bunlar kesinlikle Crusoe tipi maksimum koşul ile ifade edilemez.[9] Marjinal faydanın bu durumda herhangi bir anlamının olup olmadığı belirsizdir" ([1944] 1955: 31). Birkaç satır sonra ise şöyle derler: "(...) bir sosyal ekonominin iştirakçileri için tanımlı 'rasyonel davranış'ın matematiksel olarak eksiksiz ilkelerini bulmayı ve bunları da bu davranışın genel karakteristiklerinden türetmeyi istedik" ([1944] 1955: 31).

Von Neumann ve Morgenstern'in yöntemi strateji oyunları üzerinden işler. Rasyonel davranış olarak kabul ettikleri Robinson Crusoe maksimizasyonu değil, kişinin çeşitli tercihlerde

9 Jevons'un da kurucularından olduğu (diğer kurucular: L. Walras ve C. Menger) marjinalist okulun bakış açısı kastedilmektedir. Jevons'ta belirttiğimiz gibi bu bakış açısında fayda maksimizasyonunu sağlayacak eylemlerde bulunmak rasyonel davranış olarak değerlendirilir.

kendi faydasını dikkate alırken tutarlı olmasıdır. Çalışmalarında tercih durumlarında çeşitli stratejiler ortaya koyarlar, öznel olasılıkların ve faydanın bölünür olduğunu kabul ederler, karar vermek için yapılan hesaplamalarda riski dikkate alırlar. Yani tercihler, riskleri de içerecek biçimde, olasılığa bağlı olarak tanımlanır ki Baumol'un (1958: 665) belirttiği üzere von Neumann ve Morgenstern, fayda miktarını ölçmek veya tahmin etmekten ziyade bireyin riskli durumlarda neyi tercih edeceği ile, öznel faydanın ölçülmesiyle değil bireyin tercih desenleriyle ilgilenirler. Strateji oyunlarından hareketle, rasyonel davranışın matematiksel olarak eksiksiz ilkeleri olarak bir dizi aksiyom seti ortaya koyarlar.[10] Baumol (1958: 670) bu aksiyom setinden çıkarılabilecek beş varsayım olduğunu söyler: geçişlilik, tercihin sürekliliği, bağımsızlık, yansıtma, birleştirilebilen olasılık aritmetiği.[11] Tercihlerin tahmini için tutarlılık gereklidir ve bu varsayımlar, tutarlılığı ortaya koyarlar. Bu tutarlılık aritmetik bir ifade olması bağlamında nesneldir de. Bu varsayımlardan hareketle, aritmetiksel olarak daha büyük olanın tercih edilmesinin rasyonel olduğu kabul edilmiş olur.

Von Neumann ve Morgenstern'in beklenen faydaya bağlı bu açıklaması, Savage'ın katkısıyla "rasyonel seçim" haline gelir.

Savage, von Neumann ve Morgenstern'in risk içeren faaliyetlere dair tercihlerin temsilindeki olasılığa bağlı olarak tanımlanan fayda figürlerini rasyonel davranış açıklamasında kullanır. Böylece rasyonalite faaliyetler arasındaki *seçim* ilişkisinin aritmetik sunumu olur. Von Neumann ve Morgenstern faydayı nesnel olasılıklar temelinde ele alırken Savage öznel olasılıklar temelinde ele alır. Ayrıca Savage'ın rasyonalitesinde eyleyenin sadece bencil olan hedefleri değil bütün hedefleri dikkate alınır (Weirich, 2004: 383-4).

Savage "tercih"in seçim açısından yorumlanması gerektiğini

10 Aksiyom seti için bkz. Ek 1.

11 Baumol'un açıklaması için bkz. Ek 2.

söyler, tercih arzuya dayanarak değil, seçime dayanarak tanımlanır (Sugden, 1991: 758-9). Savage'ın seçim vurgusuyla birlikte, ordinalist fayda teorisinin veya von Neumann ve Morgenstern'in "tercih" temelli açıklaması, tercihin seçime dayanarak tanımlanmasına bağlanmış olur. Savage bunun için yedi postulat önerir:

Bir F tercih seti olduğunu varsayıyoruz,

P1: Tercih ilişkisi, F'de geçişli ve eksiksiz ikili bağıntılıdır.

İkili, $f \leq g$ ya da $g \leq f$ anlamına gelir. Geçişli, eğer $f \leq g$ ve $g \leq h$ ise $f \leq h$ dir anlamına gelir.

P2: Tercih ilişkisi, diğer olay ya da opsiyonlardan bağımsızdır. Kesin olan ilkesi (sure-thing principle)[12] olarak da bilinir. Daha formel ifade etmek gerekirse; olası f, g sonuçları/davranışları[13] ve bütün B olayları için, veri B'de ya $f \leq g$ ya da $g \leq f$ dir.

P3: İki sonuç/davranış arasındaki tercih, sonuçları/davranışları üreten olaydan bağımsızdır.

P4: Tercih ilişkisi sonuçların/davranışların meydana gelme olasılığına bağlı değildir. Buradan hareketle, eğer $f \leq g$ ise bütün $0 < p \leq 1$ için $f_p \leq g_p$ dir.

P5: F setinde tercih ilişkileri vardır.

P6: Diğer sonuçtan/davranıştan sonsuz derecede daha iyi ya da sonsuz derecede daha kötü bir sonuç/davranış yoktur.

P7: Monotonluk, ör. insanlar çoğu aza tercih eder. Dolayısıyla kişi eğer f'nin bir parçasını g'nin bütününe tercih ederse, f'nin daha büyük herhangi bir parçasını g'ye tercih edecektir (Akt. Heukelom, 2014: 49-50).

Sugden (1991: 758, italikler orijinalinde) şöyle bir açıklama yapar:

Savage tercihin seçime dayanarak yorumlanmasında ısrar eder. Tercihin enformel tanımı olarak (*f* ve *g* gibi iki davranışın olduğu yerde) 'kişi *f*'yi *g*'ye tercih eder' ifadesi 'eğer kişinin *f* ve *g* arasında karar vermesi gerektiyse ve başka bir davranış mevcut değilse kişi *f*'de karar kılar' (s.17) anlamına gelir der. Kayıtsızlık

12 ya da bağımsızlık aksiyomu.

13 outcome

ve tercih arasındaki davranışsal bir ayrım yapma sorununu (çözerken değil) teşhis ederken, tercihlere dair enformasyon kaynağı olarak iç gözlemi kullanma fikrini kesinlikle reddeder (...) Nitekim Savage'ın aksiyomları tercih kavramına dayanarak formüle ediliyor gibi görünse de, Savage daha temel bir kavram olarak seçime itibar eder: Fikir rasyonel tercihler teorisini değil rasyonel seçim teorisini inşa etmektir.

Savage için rasyonalite, veri herhangi bir inanç ve arzu sisteminin tutarlılığına dayanarak değil, seçimlerin birbirleri arasındaki tutarlılığına dayanarak anlaşılır (Sugden, 1991: 760).

Von Neumann ve Morgenstern'in çalışması ve daha sonrasında Savage'ın katkısıyla birlikte, iktisattaki araçsal rasyonalite beklenen faydaya dayanan 'rasyonel seçim'e dönüşmüştür. Tutarlılık, ister her şeyin belirli olduğu bir durumda olunsun isterse belirsizliklerin bulunduğu bir durumda olunsun, rasyonel seçimin belirleyeni olmuştur.

2. Baskın İktisattaki Rasyonalite Anlayışına Üç İtiraz: A. K. Sen, M. Allais ve D. Ellsberg'in Çalışmaları

Baskın iktisadın yukarıda açıkladığımız rasyonalite anlayışının temel varsayımlarına davranışsal iktisadın dışında da eleştiriler yöneltilmiştir. Bu eleştiriler iki başlığa ayrılabilir: sosyal ilişkileri dikkate alan eleştiriler ve pür aksiyom temelli eleştiriler.

Sosyal ilişkileri dikkate alan eleştirilerin en önemlilerinden birini A. K. Sen yapar. Sen pür matematiksel açıklamayla ilgilenmez. Kişilerin sosyal varlıklar olduğuna vurguda bulunarak, iktisat teorisinin rasyonel davranış teorisinin insanları fazla basitleştirdiğini, tercihlerde etkili olan sosyal ilişkileri dikkate almadığını belirtir: "Pür iktisadi insan esasen sosyal morona yakındır" (1977: 336). Sen ayrıca sempati ve sorumluluk arasındaki farkı dikkate alır; "sempati (olumsuz olduğu zaman antipati) kişinin refahının diğerlerinin pozisyonundan etkilenmesine vurgu yapar (örneğin diğerlerinin sefaletini görünce kötü hissetmek), buna karşılık sorumluluk, (sempati olsun ya da olmasın) bireysel refah

ile eylem seçimi arasındaki sıkı ilişkiyi koparmayla ilgilidir (örneğin kişinin kendini, kişisel olarak sefalet çekmese dahi, sefaleti ortadan kaldırmaya yardım etmeye adaması)" (2005: 7). Bu iki durumu dikkate almayan bir davranış analizinin, kendi ifadesiyle, rasyonel aptalları temel almış olacağını ifade eder.

Salt aksiyom temelli eleştirilerin en önemlilerinden ikisi ise Allais (1953) ve Ellsberg (1961) çalışmalarıdır.

Allais şöyle bir soru sorar:

1. A durumunu B durumuna tercih ediyor musunuz?

A durumu: 100 milyon alma kesinliği

B durumu: 100 üzerinden 10 ihtimalle 500 milyon kazanma

100 üzerinden 89 ihtimalle 100 milyon kazanma

100 üzerinden 1 ihtimalle hiçbir şey kazanmama

2. C durumunu D durumuna tercih ediyor musunuz?

C durumu: 100 üzerinden 11 ihtimalle 100 milyon kazanma

100 üzerinden 89 ihtimalle hiçbir şey kazanmama

D durumu: 100 üzerinden 10 ihtimalle 500 milyon kazanma

100 üzerinden 90 ihtimalle hiçbir şey kazanmama[14]
(Allais, 1953: 527).

Allais'nin sorduğu sorulara verilen cevaplar, beklenen fayda hesabıyla tercihte bulunduğu varsayılan tutarlı kişinin vermesi gereken cevaplar ile örtüşmez. 1. Soruda beklenen faydası düşük olan (A) yüksek olana (B) tercih edilirken 2. Soruda beklenen faydası yüksek olan (D) düşük olana (C) tercih edilir.[15] Bunun nedeni ise 1. Sorudaki beklenen faydası düşük olanın bir kesinlik ifade etmesidir.

14 Fransızca olan bu makalenin ilgili kısmını (Ek 3) Türkçeye çevirdiği için Levent Ünsaldı'ya teşekkür ederim.

15 Allais'nin açıklaması ve beklenen faydanın matematiksel açıklaması için bkz. Ek 3.

Savage'ın kesin olan ilkesi, kararın kesin olandan etkilenmemesini gerektirir (A ile B arasındaki tercihim A'nın ya da B'nin kesin olmasından bağımsızdır) (Angner, 2012: 135). Ancak Allais'nin sorularında kişinin ihtiyatlı olması ya da güvenliğini dikkate alması sonucunda kesin olanın etkisi artar ve kişi Savage'ın (ya da beklenen fayda teorisinin) postulatlarına uygun bir seçim yapmayabilir; bir seçimde beklenen faydası daha yüksek olanı seçerken başka bir seçimde (ihtiyat nedeniyle) beklenen faydası daha düşük olanı seçebilir. Bu eğilime kesinlik etkisi[16] denir (Angner, 2012: 135). Kesinlik etkisi, Savage'ın kesin olan ilkesinin açık ihlaline sebep olmuştur.

Ellsberg ise kişinin belirsizlikten kaçınmak istemesi sebebiyle Savage'ın aksiyomlarına uymayan bir tercihte bulunabileceğini gösterir. Ellsberg aşağıdaki hipotetik deneye bağlı olarak tercihte bulunmamızı ister:

İçinde kırmızı ve siyah topların olduğu iki kavanoz var. Bu kavanozların birinden rastgele bir top seçeceksiniz ve seçeceğiniz top için bahse gireceksiniz. Eğer 'bahsim $Kırmızı_1$' derseniz bu, birinci kavanozdan seçim yapacağınız ve Kırmızı gelirse 100$, Siyah gelirse 0$ kazanacağınız anlamına gelir. (Aynı durum diğer top ve kavanoz için de geçerlidir.) Kavanozlara ilişkin bilgiler şöyle: Kavanoz I'de toplam 100 adet Kırmızı ve Siyah top var ancak oranları bilinmiyor (Kırmızı top sayısı 0 da olabilir 100 de); Kavanoz II'de ise tam 50 adet Kırmızı, 50 adet de Siyah top var. Bu bilgilere göre aşağıdaki bahislerden hangisini kabul edersiniz?

1. $Kırmızı_1$'e mi yoksa $Siyah_1$'e mi bahse girmeyi tercih edersiniz? Yoksa fark etmez mi?

2. $Kırmızı_2$'ye mi yoksa $Siyah_2$'ye mi bahse girmeyi tercih edersiniz?

3. $Kırmızı_1$'e mi yoksa $Kırmızı_2$'ye mi bahse girmeyi tercih edersiniz?

16 Kahneman ve Tversky (1979: 265-7) çalışmalarında, Allais'nin sorusuna benzer sorular sorarak bu durumu kesinlik etkisi olarak adlandırırlar.

4. $Siyah_1$'e mi yoksa $Siyah_2$'ye mi bahse girmeyi tercih edersiniz? (Ellsberg, 1961: 650-1).[17]

Ellsberg bu hipotetik deneyinde (çoğunlukla) 1. ve 2. durumlarda fark etmez cevabı verildiğini söyler. 3. ve 4. durumlar için ise eğer çoğunluğa dâhilseniz $Kırmızı_2$'yi $Kırmızı_1$'e, $Siyah_2$'yi ise $Siyah_1$'e tercih edeceğinizi belirtir. Ya da azınlık cevabı olarak $Kırmızı_1$'i $Kırmızı_2$'ye, $Siyah_1$'i ise $Siyah_2$'ye tercih edebileceğinizi söyler. Bir de 3. ve 4. Durum için de fark etmez diyenler var. 3. ve 4. durumlar için fark etmez demediyseniz Savage'ın aksiyomları ile çelişirsiniz (Ellsberg, 1961: 651). Çoğunluk cevabına bakacak olursak, 1. ve 2. durumda fark etmez dedikten sonra 3. durumda $Kırmızı_2$'yi tercih etmek, Kavanoz I'de Kırmızı sayısının 50'den az olduğunu varsaymak demektir. Bu varsayıma göre 4. durumda $Siyah_1$'in seçilmesi gerekir. Çünkü 3. durumdaki tercih, Kavanoz I'deki Kırmızı sayısının 50'den az, dolayısıyla aynı kavanozdaki Siyah sayısının 50'den fazla olduğu anlamına gelir. (Aynı tutarsızlık azınlığın cevabı için de geçerlidir.)

Ellsberg'in hipotetik deneyi, oyunlarda belirsiz olasılıklardan kaçınma yönünde bir eğilim olduğunu ortaya koyar. Belirsizlikten kaçınma beklenen fayda teorisinin ihlaline sebep olmuştur (Angner, 2012: 138). Çünkü belirsizlikten kaçınma, insanların her zaman tutarlı kararlar almayacağı anlamına gelir.

Sen'in insanın sosyal bir varlık olduğunu dikkate alınması gerektiğine dair ikazı ve Allais ve Ellsberg paradoksu, baskın iktisada hâkim olan rasyonel seçimin geçersiz olabileceğine dair çok önemli üç örnektir. Paradokslar oyunlar üzerinden aksiyomların geçersizliğini kanıtlamışken Sen rasyonel davranışın insanının 'rasyonel aptal' olduğunu belirtmiştir.

Davranışsal iktisat ise rasyonel seçimin insan özelliklerini değerlendirmede hata yaptığı iddiasını başka bir noktaya taşımıştır.

17 Farklı bir versiyonu için bkz. Ellsberg (1961: 654-5).

3. H. Simon ve Sınırlı Rasyonalite

Simon davranışsal iktisadı bilişsel kabiliyet–iktisat ilişkisi üzerinden ortaya koyar. Simon, baskın iktisattaki rasyonalite anlayışı/algılayışının insanların bilişsel yeteneğinin sınırlı olması sebebiyle geçerli olamayacağını iddia edip, alternatif bir rasyonalite tanımı önerir: prosedürel rasyonalite. Prosedürel rasyonalitenin ne olduğunu anlamak için prosedürel rasyonalitenin alternatifi olduğu rasyonaliteden farkını anlamak gerekir.

Simon iki rasyonalite tanımlaması yapar: tözel rasyonalite ve prosedürel rasyonalite. Tözel rasyonaliteyi optimal davranış olarak, 'veri hedeflerin uygun bir şekilde başarılması' olarak tanımlar -baskın rasyonalite anlayışı/algılayışı; prosedürel rasyonaliteyi ise, insanın sınırsız bir hesaplama gücüne ve tam bilgiye sahip olmaması nedeniyle optimale ulaşamayacağı kabulünden hareketle, insanın optimale ulaşması değil, eylem seçimi sürecinde prosedürleri uygun bir şekilde müzakere etmesi olarak tanımlar (Simon, 1978: 8-10; 1986: 210-2).

Prosedürel rasyonalitede insanın bilişsel sınırları vurgulanır: insan optimaliteyi/maksimizasyonu sağlayacak bilgi kapasitesine ve hesaplama kabiliyetine sahip değildir. Bilgi kapasitesi sadece seçimlerin sonuçlarını etkileyecek çevresel değişkenlerin, şimdinin ve geleceğin eksik ve belirsiz bilgilerinin toplamından oluşur. Diyelim ki insan optimaliteyi/maksimizasyonu sağlayacak bilgiye sahip olsun, yine optimal seçimde bulunamaz. Çünkü bu bilgiyi optimal seçime yol açacak biçimde işleyecek bir hesaplama kabiliyetine sahip değildir. Bir diğer ifadeyle insanın gerçek/nesnel çevresiyle algıladığı çevresi arasında, algı ve bilişsel kabiliyeti dolayısıyla oluşan bir fark vardır (Simon, 1959: 272; 1978: 8; 1986: 211).

Simon, "insanın algı ve bilişsel kapasitesi sınırlıdır çünkü zihin kıt bir kaynaktır" der. Yani zihin, bilişsel süreç içerisinde optimale ulaşmada yetersiz kalır. İnsanlar sınırlı bilgi ve hesaplama güçleriyle optimale ulaşmaya çalıştıklarında, prosedürle-

ri, zihinsel sınırlarının sonucu olarak takip ederler. Bu nedenle prosedürel rasyonalitede en iyiye ulaşmak değil, insan sınırları içerisinden bakarak çözümleri iyi yapmak söz konusudur (Weirich, 2004: 386). Yani "insanlar sınırlı rasyonaliteye sahiptir" önermesi üzerinden analiz yapmak gerekir (Simon, 1993: 156).

Simon için baskın iktisadın normatif teorisi, optimal davranış tanımlamasının iyileştirilmesi gerektiğini dikkate almadığı için oldukça katıdır ve mevcut insan davranışı tanımlaması olarak kullandığı statik normatif teori açıkça saçmadır (Heukelom, 2014: 127). Çünkü insanlar beklenen fayda maksimizasyonuna uygun seçim yapacak bir bilişsel yeteneğe sahip değilken baskın iktisat insanların böyle bir bilişsel yeteneğe sahip olduğunu varsayarak bir teori ortaya koyar. İktisat teorisi, rasyonel seçimi (ya da araçsal rasyonaliteyi) değil sınırlı rasyonaliteyi merkeze almalıdır.

Simon'un sınırlı rasyonalite önermesiyle yaptığı itiraz davranışsal iktisat için önemli bir alan açmış ve bu alan Kahneman-Tversky ve Thaler'in çalışmalarıyla genişletilmiştir.

4. D. Kahneman-A. Tversky ve R. H. Thaler'in Çalışmaları ve Davranışsal İktisat

Hem davranışsal iktisat için önemli olan kavramların hem de teorinin daha iyi anlaşılması için önce Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisada katkıları ile Thaler'in davranışsal iktisada katkıları iki alt başlıkta incelenecek, daha sonra ise birlikte değerlendirilecektir.

4.I. D. Kahneman-A. Tversky ve Davranışsal İktisat

Kahneman ve Tversky'nin bakış açısı ve kavramlarını incelemeden önce, ikilinin davranışsal iktisat yaklaşımı ile Simon'un davranışsal iktisat yaklaşımı arasındaki iki temel fark olduğunu belirtmek gerekir: baskın iktisada bakış ve ilişki. Simon baskın iktisadın, beklenen fayda teorisine dayanan bir rasyonel seçimin

merkezindeki insan varsayımını açıkça saçma bulur: İnsanlar sınırlı bir rasyonaliteye sahiptir ancak baskın iktisat bunu dikkate almaz, bu nedenle statik normatif teori saçmadır. Buna karşın Kahneman ve Tversky beklenen fayda teorisinin rasyonel seçimin normatif bir teorisi olarak kabul edilebileceğini söylerler. İkiliye göre beklenen fayda teorisi sadece normatif bir teoridir ve gerçekte gözlenen insan davranışının hatasız bir tanımlaması değildir. İktisatçılar normatif teoriyi terk etmek yerine bu teoriye uygun bir tanımlayıcı karşılığı araştırmalıdırlar (Heukelom, 2014: 127). Diğer fark ilişkidir. Simon ilişkiyi bilişsel kabiliyet–iktisat arasında kurar ve insanın bilişsel kabiliyet bakımından yetersiz olmasına vurgu yapar. Kahneman ve Tversky ise bilişsel kabiliyet–iktisat ilişkisinin yanı sıra psikoloji–iktisat arasında da ilişki kurarlar ve insan davranışının tanımlanmasındaki hataların ortadan kaldırılması için davranışsal psikolojinin oldukça yararlı araçlar sunabileceğine vurgu yaparlar. Bu bakımdan Simon normatif teorinin terk edilmesi, Kahneman ve Tversky ise tanımlayıcı çalışmalarla normatif teorinin geliştirilmesi gerektiğini iddia eder diyebiliriz.

Şimdi Kahneman ve Tversky'nin bakış açısını ve kavramlarını inceleyebiliriz. Bu inceleme iki alt başlığa ayrılacaktır:

-Kısa yollar[18] ve Yanlılıklar[19].

-Beklenti Teorisi.[20]

4.I.I. Kısa Yollar ve Yanlılıklar

Tversky ve Kahneman (1974) çalışmalarında, belirsizlik durumunda insanların karar verirken kısa yollardan (ve bu kısa yolların neden olduğu yanlılıklardan) yararlandıklarını ve bu kısa yolların karar verirken sistematik ve öngörülebilir hatalara yol açabileceğini ortaya koymuşlardır. Tversky ve Kahneman'a

18 Heuristics

19 Biases

20 Prospect Theory

göre üç kısa yol vardır: temsiliyet,[21] bulunabilirlik,[22] ayarlama ve çıpalama.[23] Kısa yollar altında sıralanan durumlar Tablo'da gösterilmektedir. İkili, belirtilen çalışmalarında bu durumları örneklerle açıklamışlardır. Burada bütün örneklere yer vermek çalışmanın kapsamı bakımından mümkün değildir. Bu nedenle her bir üst başlık için bir ilgili çalışmadaki örneklerden biri aktarılacaktır.

Tablo: Kısa Yollar

<table>
<tr><th>Temsiliyet</th><th>Bulunabilirlik</th><th>Ayarlama ve Çıpalama</th></tr>
<tr><td>Sonuçların önsel olasılığına duyarsızlık</td><td rowspan="2">Örneklerin geri alınabilirliğinden kaynaklanan yanlılıklar</td><td rowspan="2">Yetersiz ayarlama</td></tr>
<tr><td>Örneklem büyüklüğüne duyarsızlık</td></tr>
<tr><td>Şansa dair yanlış kanılar</td><td rowspan="3">Bir araştırma kümesinin etkileme gücünden kaynaklanan yanlılıklar</td><td rowspan="2">Birleştirici ve ayrıştırıcı1 olayların değerlendirmesinde yanlılıklar</td></tr>
<tr><td>Öngörülebilirliğe duyarsızlık</td></tr>
<tr><td>Geçerlilik yanılsaması</td><td rowspan="2">Hayal edilebilirlik yanlılıkları</td><td rowspan="2">Öznel olasılık dağılımlarının değerlendirmesinde çıpalama</td></tr>
<tr><td>Regresyona dair yanlış kanılar</td><td>Aldatıcı korelasyon</td></tr>
</table>

Kaynak: Tversky ve Kahneman (1974)

21 representativeness

22 availability

23 adjustment and anchoring

Temsiliyet *(şansa dair yanlış kanılar)*:

Yazı tura oyununu ele alalım. Sizce hangi silsile daha olasıdır:

I. T-Y-T-Y-Y-T.

II. T-T-T-Y-Y-Y.

Yazı tura oyunu tesadüfi sürece bağlı bir olaylar silsilesidir ve insanlar, olasılığın (silsile kısa olsa dahi) tesadüfi sürecin temel karakteristiğine uygun olmasını beklerler. Bu nedenle I'i II'ye göre daha olası görürler çünkü II olasılık olarak tesadüfi görünmez ve bu beklenti nedeniyle I, T-T-T-T-Y-T gibi (yazı tura oyununun adilliğine uygun olmayan) silsileden de daha olasıdır. Yani insanlar, tesadüfi sürecin genel karakteristiği olarak belirledikleri özelliklerin daha küçük süreçlerde de geçerli olmasını beklerler (Tversky ve Kahneman, 1974: 1125).[24]

Bunun bir diğer örneği kumarcı yanılgısıdır. Örneğin rulet oynadığınızı varsayın. Uzun süre art arda kırmızı geldiğini gözlemlerseniz artık siyahın zamanının geldiğine inanırsınız çünkü tesadüfi sürecin temel karakteristiğe uygun olarak beklediğiniz bir temsil silsilesi vardır. Bu temsil silsilesine göre uzun süre kırmızı gelmişse bu daha fazla devam edemez, sıra siyaha gelmiştir (Tversky ve Kahneman, 1974: 1125).

Bulunabilirlik *(örneklerin geri alınabilirliğinden kaynaklanan yanılıklar)*:

Aşağıdaki deney yapılmıştır:

Deneklere her iki cinsiyetten ünlü kişilerin olduğu bir liste dinlettirilip söz konusu listede erkeklerin mi yoksa kadınların mı daha fazla olduğu sorulmuştur. Deneyde farklı denek gruplarına farklı listeler dinlettirilmiştir. Dinletilen listelerin bazılarında erkekler kadınlardan görece daha ünlü bazılarında ise kadınlar

24 Şöyle de ifade edilebilir. Yazı tura oyununu bin kez oynarsan bir tesadüfi durum elde edersin. Ancak oyunun herhangi bir kesitini (örneğin art arda altı atışını) ele alırsan, T-T-T-T-T-Y, Y-Y-Y-Y-Y-Y, T-T-Y-Y-T-T (...) olabilir. Sürecin temel özelliği kısa kesitte temsil edilmeyebilir.

erkeklerden görece daha ünlüydü. Sonuçta, denekler her liste-de görece daha ünlülerin olduğu cinsiyet kategorisini hatalı bir biçimde daha fazla olarak değerlendirmiştir (Tversky ve Kahneman, 1974: 1127).

Bir diğer örnek olarak şunu düşünün: İki durum var. Birinci durumda yanan bir ev gördünüz, ikinci durumda ise ev yangınına ilişkin bir gazete haberi okudunuz. Ev yangınının öznel olasılığını değerlendirirken hangisinin etkisi daha fazla olur? Elbette ki yangını görmenin etkisi yangına dair bir haber okumanın etkisinden daha fazladır. Bu durumda örneğin ev sigortası yaptırmanıza, ev yangınını görmenin etkisi gazete haberinden daha fazla olacaktır (Tversky ve Kahneman, 1974: 1127).

Ayarlama ve Çıpalama *(yetersiz ayarlama)*:

Aşağıdaki deney yapılmıştır:

Lise öğrencilerinden oluşan iki ayrı gruba 5 saniye içerisinde tahtaya yazılı aşağıdaki ifadelerin sonucunu tahmin etmeleri istenmiştir.

I. Grup: 8*7*6*5*4*3*2*1 ifadesini

II. Grup: 1*2*3*4*5*6*7*8 ifadesini tahmin edecek.

Bu deneyin sonucuna dair iki beklenti vardır. Birincisi, insanların bu tarz soruları hızlıca cevaplayabilmek için birkaç adımı hesapladıktan sonra sonuçları genişletme ya da ayarlama yoluna gitmesidir. Ayarlamalar tipik olarak yetersiz olacağı için bu prosedür eksik değerlendirmeye yol açmalıdır. İkincisi, I. Grubun ilk birkaç adımının çarpımı II. Grubun ilk birkaç adımının çarpımından büyük olduğu için ilk ifadenin ikinci ifadeden daha büyük olduğuna hükmedilmelidir. Her iki beklenti de doğrulanmıştır. II. gurubun medyan tahmini 512, I. grubun medyan tahmini ise 2250 olmuştur. Doğru yanıt ise 40320'dir (Tversky ve Kahneman, 1974: 1128).

Tversky ve Kahneman'a göre bu kısa yollar ve yanlılıklar mo-

dern karar teorisinin (Savage'ın "rasyonel seçim" açıklamasının) yetersizliğini ortaya koymaktadır. Şöyle bir açıklama yaparlar:

Modern karar teorisi (beklenen fayda teorisi), öznel olasılığı, idealize edilmiş bir kişinin nicelleştirilen bakış açısı üzerinden değerlendirir. İdealize edilen kişinin bahisler arasındaki seçimleri belli ilkelere (Savage'ın aksiyomlarına) uyuyorsa birey için tutarlı bir öznel olasılık ölçüsü türetilebilir (özneldir çünkü aynı olaya farklı kişiler farklı olasılık verebilirler). Bu teoriye göre öznel olasılıklar tercihlerden türetilir ancak gerçekte tercihler olasılıktan türetilir. Örneğin A ve B takımı arasındaki maçta kişi eğer A takımına bahse giriyorsa bunun sebebi kişinin A takımının kazanma olasılığının daha yüksek olduğuna inanmasıdır. Yani kişi olasılığının daha yüksek olduğunu düşündüğü için bu tercihi yapar, tersini değil. Ayrıca öznel olasılık teorisine göre tutarlı her olasılık yargı seti bir diğeri kadar iyidir. Bu tatmin edici bir kıstas değildir. Çünkü tutarlı bir olasılıklar kümesi kişinin öteki inançlarıyla bağdaşmayabilir. Bir kişinin yazı tura oyununun bütün olası sonuçlarını değerlendirirken kumarcı yanılgısına düştüğünü varsayalım. Yazı gelme olasılığı tahmini, o atıştan önce ne kadar çok art arda tura gelirse o kadar artar. Bu kişinin yargıları tutarlı olabilir ve bu nedenle yeterli öznel olasılık olarak değerlendirilebilir. Ancak kişinin, bununla birlikte, metal paranın hafızası yoktur yani ardışık bağımlılıklar üretemez inancı da vardır ve olasılık tahmini bu inançla bağdaşmaz. Bir diğer ifadeyle kişi metal paranın 'art arda çok tura geldi bu nedenle şimdi yazı gelsin' demeyeceğini bilir ancak kumarcı yanılgısı sebebiyle yazı gelme olasılığını artırır. Dolayısıyla olasılıkların uygun ya da rasyonel sayılması için sadece tutarlı olmak yetmez, yargıların bütün inanç ağıyla uyumlu olması gerekir (Tversky ve Kahneman, 1974: 1130).

4.I.II. Beklenti Teorisi (Prospect Theory)

Kahneman ve Tversky (1979) çalışmalarında, Beklenti Teorisi'ni ortaya koymuşlardır. Teori, üç başlık (kesinlik etkisi, yansıma et-

kisi ve izolasyon etkisi[25]) altında yapılan çıkarımlardan yararlanmıştır. Belirtilen çalışmada yer almamakla birlikte, teori için çok önemli bir diğer başlık daha vardır ve (1981), (1984) ve (1986) çalışmalarında incelemişlerdir: çerçeveleme etkisi. Teorinin anlaşılabilmesi için öncelikle bu başlıklar ele alınacaktır.

4.I.II.I. Temel Kavramlar

Bu etkiler insanların bilişsel kabiliyetleri ve psikolojik değerlendirmeleri hakkında önemli bilgiler sunarlar ve Beklenti Teorisi'nin iki ayağının -değer fonksiyonu ve ağırlıklandırma fonksiyonu- açıklanmasında kullanılırlar.[26]

Kesinlik Etkisi:

Beklenen fayda teorisi sonuçların faydalarının bu sonuçların olasılıklarına göre ağırlıklandırıldığını söyler. Yani olasılık değeri ile fayda çarpılarak, çıkan sonuçlar arasında büyük olan tercih edilir. Ancak yapılan çalışmalar göstermektedir ki insanlar kesin olarak değerlendirdiği sonuçları olası olarak görülen sonuçlardan daha fazla ağırlıklandırır.[27] Yani olasılık değeri ile fayda çarpılarak çıkan beklenen faydalar arasında, eğer kesin olan bir seçenek var ise bu seçenek beklenen fayda bakımından küçük olsa dahi tercih edilebilir. (Buna karşın seçenekler kesinlik içermiyorsa faydası ile olasılık değeri çarpılarak elde edilen beklenen faydalardan büyük olanı tercih edilir.) Buna kesinlik etkisi denir.[28]

Kesinlik etkisi Kahneman ve Tversky (1979) çalışmasında ele alınan problemlerden ikisi üzerinden açıklanabilir.

25 Bir diğer başlık 'olasılıkçı sigorta'dır. Ancak teorinin sunumunda incelenmeyecektir. Bkz. Kahneman ve Tversky (1979: 269-71).

26 Her bir kavram problemlerle açıklanacaktır. Problemlerde N: Denek sayısını, seçeneklerin altındaki köşeli parantez içerisindeki rakamlar ise her bir seçeneği seçen deneklerin toplam denek sayısına oranını verir. Seçeneklerde '-' kaybetme anlamına gelir.

27 overweighting

28 Kesinlik etkisi, daha önce de belirtildiği gibi Allais'nin çalışmasında ortaya konmuştur.

Problem I

	A: (4000, .80)	ya da	B: (3000)
N: 95	[20]		[80]

Problem II

	C: (4000, .20)	ya da	D: (3000, .25)[29]
N: 95	[65]		[35]

Problem I için beklenen faydaları A > B'dir.

Matematiksel ifade (beklenen fayda ile olasılık değerlerinin çarpımlarını toplarsak):

A= 0.80 * u (4000$) + 0.20 * u (0) = 3200$

B= 1 * u (3000$) = 3000$

Problem II için beklenen faydaları: C > D'dir.

Matematiksel ifade:

C= 0.20 * u (4000$) + 0.80 * u (0) = 800$

D= 0.25 * u (3000$) + 0.75 * u (0) = 750$

Beklenen fayda dikkate alındığında Problem I'de eğer B (beklenen faydası düşük olan) tercih ediliyorsa Problem II'de D (beklenen faydası düşük olan) tercih edilmelidir –tutarlılık ilke-

29 Bu gösterim şu anlama gelir:

Problem I: A seçeneği %80 ihtimalle 4000$ kazanma ve %20 ihtimalle hiçbir şey kazanmama, B seçeneği ise %100 ihtimalle 3000$ kazanma. Hangisini tercih edersiniz?

Problem II: C seçeneği %20 ihtimalle 4000$ kazanma ve %80 ihtimalle hiçbir şey kazanmama, D seçeneği ise % 25 ihtimalle 3000$ kazanma ve %75 ihtimalle hiçbir şey kazanmama. Hangisini tercih edersiniz?

Birinci probleme cevap verenlerin %20'si A seçeneğini ve %80'i B seçeneğini, ikinci probleme cevap verenlerin %65'i C seçeneğini ve %35'i D seçeneğini tercih etmiştir.

si. Ancak Problem I'de beklenen faydası düşük olan tercih edilirken Problem II'de beklenen faydası yüksek olan tercih edilmiştir. Bunun nedeni, Problem I'de beklenen faydası düşük olanın bir kesinlik içermesidir. İnsanlar kesin olarak değerlendirdiği sonuçları olasılıklı sonuçlardan daha fazla ağırlıklandırdığı için beklenen faydası düşük olsa da kesin olanı tercih ederler (Kahneman ve Tversky, 1979: 265-6)[30].

Yansıma Etkisi:

Kesinlik etkisindeki analiz kazançlar üzerinden yapılmıştır. Yani iki kazanç söz konusuyken yapılan seçimler dikkate alınmış, kayıplar dâhil edilmemiştir. Yansıma etkisinde ise kayıpların olduğu problemler incelenir. Pozitif beklentilerle (kazançlarla) bunların birebir aynısı negatif beklentiler (kayıplar) karşılaştırılır. Yapılan çalışmalar sonucunda elde edilen sonuç şudur: Pozitif alanda kesinlik etkisi tercihlerde riskten kaçınmaya (daha düşük kesin kazancın olası daha yüksek kazanca tercih edilmesine) sebep olurken, negatif alanda risk peşinde koşmaya (olası daha yüksek kaybın kesin daha düşük kayba tercih edilmesine) sebep olur. Buna yansıma etkisi denir (Kahneman ve Tversky, 1979, 268).

Yansıma etkisi Kahneman ve Tversky (1979) çalışmasında ele alınan problemlerden ikisi üzerinden açıklanabilir.

Problem III

A: (4000, .80)	ya da	B: (3000)
N: 95 [20]		[80]

Problem III[1]

A^1: (-4000, .80)	ya da	B^1: (-3000)
N: 95 [92]		[8]

30 Kesinlik etkisinin para dışı sonuçlar –tatil- üzerinden değerlendirmesi için bkz. Kahneman ve Tversky (1979: 267).

Problem III'de kazanç olduğu için insanlar kesin olanı (daha düşük beklenen faydayı) tercih ederken –riskten kaçınırken- Problem III'de kayıp olduğu için insanlar kesin olmayanı (olası daha yüksek kaybı) tercih eder –risk peşinde koşarlar[31] (Kahneman ve Tversky, 1979: 268-9).

İzolasyon Etkisi:

İnsanlar, alternatifler arasındaki seçimlerini basitleştirmek için alternatiflerin paylaştığı bileşenleri hesaba katmazlar ve bu durum tutarsız tercihlere sebep olabilir. Çünkü birbiriyle ilişkili ikili beklentilerde bu ilişkilerin genel ya da ayırıcı bileşenlerini ayrıştırmanın farklı yolları vardır ve bu farklılıklar farklı tercihlere sebep olabilir. Buna izolasyon etkisi denir (Kahneman ve Tversky, 1979: 271).

İzolasyon etkisi Kahneman ve Tversky (1979) çalışmasında ele alınan problemlerden ikisi üzerinden açıklanabilir.

Problem IV: Ne kazanırsanız kazanın, kazandığınıza ek olarak 1000$ verilecek. Bu durumda aşağıdakilerden birini seçin.

	A: (1000, .50)	ya da	B: (500)
N: 70	[16]		[84]

Problem V: Ne kazanırsanız kazanın, kazandığınıza ek olarak 2000$ verilecek. Bu durumda aşağıdakilerden birini seçin.

	C: (-1000, .50)	ya da	D: (-500)
N: 68	[69]		[31]

Deneklerin büyük çoğunluğu Problem IV'de B'yi, Problem V'de ise C'yi tercih etmiştir. Bununla birlikte aslında A = C ve B = D dir. Şöyle ki;

31 Negatif alan: Kesin 3000$ kaybedeceğime %80 olasılıkla 4000$ kaybetmeyi (%20 olasılıkla hiçbir şey kaybetmeme durumu söz konusu olduğu için) tercih ederim.

Problem IV için (her türlü 1000$ alacağınızı hesaba katarsanız)

A = (2000, .50; 1000, .50) Yani ya %50 ihtimalle 2000$ kazanacaksınız ya da sadece size her durumda verilecek olan 1000$'ı alacaksınız.

B = (1500) Yani kesin 500$'ı ve buna ek olarak size her durumda verilecek olan 1000$'ı alacaksınız.

Problem V için (her türlü 2000$ alacağınızı hesaba katarsanız)

C = (2000, .50; 1000, .50) Yani ya %50 ihtimalle hiçbir şey kaybetmeyecek ve size her durumda verilecek olan 2000$'ı alacaksınız ya da %50 ihtimalle 1000$ kaybedeceksiniz ve size her durumda verilecek olan 2000$ hesaba katıldığında 1000$ kazanmış olacaksınız.

D = (1500) Yani kesin 500$ kaybedeceksiniz ve size her durumda verilecek olan 2000$ hesaba katıldığında 1500$ kazanmış olacaksınız.

Burada ikili beklenti vardır ve beklentilerin değerlendirilmesinde ilişkilerin bileşenleri (her durumda verilen paranın yanı sıra kayıp ve kazançlar) farklı şekillerde ayrıştırıldığı için farklı sonuçlar ortaya çıkmıştır. Her durumda verilen paranın (1000$ ve 2000$) hesaba katılmaması, faydanın nihai varlık pozisyonuna göre değil servet değişimine göre değerlendirildiğini gösterir. Çünkü eğer nihai varlık pozisyonu dikkate alınmış olsaydı A'yı tercih edenin C'yi, B'yi tercih edenin ise D'yi tercih etmesi gerekirdi (Kahneman ve Tversky, 1979: 273).

Çerçeveleme Etkisi:

Çerçeveleme etkisi ilk olarak Tversky ve Kahneman (1981) çalışmasında ortaya konmuş, daha sonra Kahneman ve Tversky (1984) ve Tversky ve Kahneman (1986) çalışmasında tekrar ele

alınmıştır.[32] Tversky ve Kahneman karar vericinin sonucu, fiiliyatı ve olumsallıkları kavrayışının belirli bir kararla ilişkili olduğunu ifade ederler. Yani karar vericinin kavrayışını değiştirebilecek müdahaleler karar üzerinde etkilidir. Bunu "karar çerçevesi" olarak adlandırırlar. Çerçeve, seçim probleminin sunumu ve yanı sıra karar vericinin normları, alışkanlıkları ve beklentilerince yönetilir. Bunların değişmesi karar çerçevesinin değişmesine, karar çerçevesinin değişmesi ise kararın değişmesine yol açar. Diğer bir ifadeyle bir problemin farklı şekilde çerçevelenmesi belirli bir duruma ilişkin farklı perspektiflerin/değerlendirmelerin ortaya çıkmasına sebep olur. Kısaca, problemin farklı ifade edilmesiyle yani farklı bir tasarımla ortaya konması sonucu tercihin değişmesine çerçeveleme etkisi denir (Tversky ve Kahneman 1981: 453; 1986: 257).

Çerçeveleme etkisi, sonucun çerçevelemesiyle ilgili olan "Asya Hastalığı" problemiyle daha iyi anlaşılabilir:

> Problem 1) (N: 152): ABD'nin 600 kişiyi öldürmesi beklenen sıra dışı bir Asya hastalığı salgınına hazırlandığını hayal edin. Hastalıkla mücadelede iki alternatif program önerilmekte. Programların sonuçlarının kesin bilimsel tahminlerinin şöyle olduğunu varsayın:
>
> Program A benimsenirse 200 kişi kurtulacak [72]
>
> Program B benimsenirse 1/3 olasılıkla 600 kişi kurtulacak, 2/3 olasılıkla ise kimse kurtulmayacak [28]
>
> Bu iki programdan hangisini onaylarsınız?
>
> (...)
>
> Problem 2) (N: 155):
>
> Program C benimsenirse 400 kişi ölecek [22]
>
> Program D benimsenirse 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek, 2/3

32 Üç çerçeveleme tanımlanır: sonuçların çerçevelenmesi, fiiliyatın çerçevelenmesi ve olumsallıkların çerçevelendirilmesi. Burada, diğer çalışmalarda da açıklayıcı çerçeveleme olarak kullanılan sonuçların çerçevelendirilmesi açıklanacaktır. Ayrıntılı bilgi için bkz. Tversky ve Kahneman (1981).

olasılıkla ise hepsi ölecektir [78] (Tversky ve Kahneman 1981: 453; 1986: 260; Kahneman ve Tversky 1984: 343).

Aslında açıkça görüldüğü üzere A = C ve B = D dir. Ancak çoğunluk Problem 1'de A, Problem 2'de ise D tercih etmiştir. Bunun sebebi sonuçların çerçevelenmesidir.

Problem 1'de sonuçlar olumlu (yaşam kurtarılması/kazanç) olarak çerçevelenmiştir. Bu sebeple kesin olan tercih edilmiştir (riskten kaçınılmıştır). Problem 2'de ise sonuçlar olumsuz (yaşam kaybı/kayıp) olarak çerçevelenmiştir. Bu sebeple risk peşinde koşulmuştur. Yani aralarında tercih yapılacak seçeneklerin farklı sunulması farklı sonuçlara yol açmıştır.

Yukarıda açıkladığımız dört etki insanların psikolojik ve bilişsel özelliklerinin bazı yönlerini ampirik olarak ortaya koymaktadır ve bunlar beklenen fayda teorisini hükümsüz kılarak Beklenti Teorisi'nin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Beklenti Teorisi'ni açıklamadan önce, bu etkiler kadar önemli son bir konuyu daha açıklamamız gerekir: referans noktası.

Referans Noktası:

Kesinlik, Yansıma, İzolasyon ve Çerçeveleme Etkisi göstermektedir ki insanlar, sonuçları, servet ya da refahın nihai durumu olarak değil kazanç ve kayıp olarak algılarlar ve kayıp ve kazançlar referans noktası dikkate alınarak tanımlanır. Referans noktası sahip olunan mevcut varlık olarak değerlendirilebilir, bu durumda kazanç ve kayıplar ise mevcut varlık durumunda alınan ya da verilen miktarlar olur. Referans noktasının neresi olacağı ise önerilen beklentilerin formülasyonu (Problem IV ve Problem V'i düşünün) ve karar vericinin beklentilerinden etkilenebilir (Kahneman ve Tversky, 1979: 274). Dolayısıyla, insanlar, beklenti noktasının değişmesine bağlı olarak farklı değerlendirmede bulunabilir.

Kesinlik, Yansıma, İzolasyon ve Çerçeveleme Etkisi'ni ve yanı sıra Referans Noktası'nı açıkladıktan sonra, şimdi, Beklenti Teorisi'ni açıklayabiliriz.

4.I.II.II. Değer Fonksiyonu ve Ağırlıklandırma Fonksiyonu: Beklenti Teorisi

Kahneman ve Tversky (1979: 274), yukarıda açıklanan ampirik etkilerin beklenen fayda teorisini tanımlayıcı bir model olarak hükümsüz kılmasından hareketle, tanımlayıcı bir model olarak Beklenti Teorisi'ni önermişlerdir. "Beklenti Teorisi seçim rasyonalitesini sınırlayan algı ve muhakeme ilkelerinden bazılarını açıkça ifade etme girişimidir" (Tversky ve Kahneman, 1986: 273). İki ayağı vardır ve bunlar yukarıda açıklanan etkilerden çıkarsanmıştır: Değer Fonksiyonu ve Ağırlıklandırma Fonksiyonu.

Değer Fonksiyonu:

Değer fonksiyonu, insanlar şeylere bir değer atfederken neleri dikkate alır ve bunları nasıl değerlendirir sorusuna cevap arar. Değer fonksiyonuna ilişkin şöyle bir açıklama yaparlar:

> Mevcut teorinin esas özelliği şudur; değerin taşıyıcıları nihai durumlardan ziyade servet ya da refahtaki değişimlerdir. Bu varsayım algı ve muhakemenin temel ilkeleriyle uyumludur. Bizim algısal aracımız, mutlak büyüklüklerin değerlendirilmesinden ziyade değişim ve farklılıkların değerlendirilmesine uyum sağlamaktır. Parlaklık, gürültü ya da sıcaklık gibi durumlara tepki verdiğimizde deneyimin geçmiş ve şimdiki bağlamı bir adaptasyon düzeyi ya da referans noktası belirler ve uyarıcılar bu referans noktasına göre algılanır. Dolayısıyla veri sıcaklıktaki bir nesneye dokunmak, kişinin adapte olduğu sıcaklığa bağlı olarak sıcak ya da soğuk olarak deneyimlenebilir. Aynı ilke, sağlık, prestij ve servet gibi duyu dışı durumlara da uygulanabilir. Örneğin aynı servet düzeyi bir kişi için müthiş bir yoksulluk anlamına gelirken diğer bir kişi için büyük bir zenginlik anlamına gelebilir –kişilerin mevcut varlıklarına bağlıdır.
>
> Değerin taşıyıcıları olarak değişimlere vurgu yapmak, belirli bir değişimin değeri başlangıç pozisyonundan bağımsızdır gibi anlaşılmamalıdır. Gerçekte değer iki değişkenin bir fonksiyonu olarak ele alınmalıdır: referans noktası olarak kullanılan varlık pozisyonu ve bu referans noktasından (negatif ya da pozitif) değişim göstermenin büyüklüğü (Kahneman ve Tversky, 1979: 277).

Kahneman ve Tversky'nin bu açıklaması ile daha önce açıkladığımız dört etkiyi ve referans noktasını birlikte düşünürsek, insanların şeylere değer verirken kayıp ya da kazanç durumunda olmayı ve referans noktasını dikkate aldığını söyleyebiliriz. (Kayıp ve kazanç çerçevelenmeye bağlı olarak farklı algılanabildikleri gibi referans noktası da algılamayı etkiler.)

Buradan hareketle değer fonksiyonunun üç temel belirleyicisi vardır diyebiliriz.

1. Kayıplar kazançtan daha önemlidir: Kayıplara karşı tepkiler, onlara denk düşen kazançlara karşı tepkiden daha güçlüdür. İnsanlar 'kayıptan kaçınırlar'.

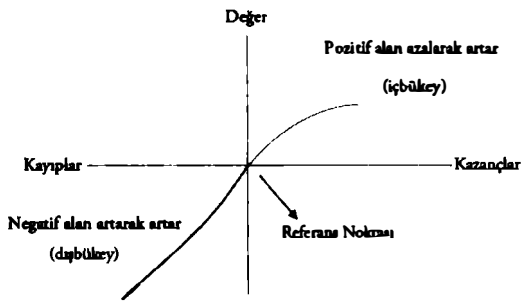
- Kişi pozitif alandaysa yani kazanç söz konusu ise riskten kaçınır (daha düşük kesin kazancı olası daha yüksek kazanca tercih eder).

- Kişi negatif alandaysa yani kayıp söz konusu ise risk peşinde koşar (olası daha yüksek kaybı kesin daha düşük kayba tercih eder).

2. Referans noktası değer verme sürecini, algılamayı etkilemesi sebebiyle etkiler.

3. Çerçeveleme etkisi kişinin değer verme sürecini, kayıp ve kazanç değerlendirmesini etkilemesi sebebiyle etkiler.

Şekil: 1 Hipotetik bir değer fonksiyonu



Kaynaklar: Kahneman ve Tversky (1979: 279; 1984: 342); Tversky ve Kahneman (1981: 454; 1986: 259)

Ağırlıklandırma Fonksiyonu:

Ağırlıklandırma fonksiyonu, insanlar olasılıkları nasıl değerlendirir sorusuna cevap arar. Ağırlıklandırma fonksiyonuna ilişkin şöyle bir açıklama yaparlar:

> Beklenti Teorisi'nde her bir sonucun değeri bir karar ağırlığıyla çarpılır. Karar ağırlıkları beklentiler arasındaki seçimlerden çıkarsanır buna karşın Ramsey-Savage yaklaşımında öznel olasılıklar tercihlerden çıkarsanır. Bununla birlikte karar ağırlıkları olasılıklar değildir: olasılık aksiyomlarına uymazlar ve derece ya da inanç ölçüsü olarak yorumlanmamalıdırlar.
>
> Kişinin adil bir yazı tura oyununda 1000$ ya da hiçbir şey kazanacağı bir durumu düşünün. Her makul insan için bu durumda kazanma olasılığı .50'dir (...) bununla birlikte seçimlerden türetilen karar ağırlığı π (.50) muhtemelen .50'den daha azdır. Karar ağırlıkları, beklentilerin istenirliğine olayların etkisini ölçer. Eğer beklenti ilkesine dayanılırsa iki ölçek çakışır (ör. π (p) = p), bunun dışında çakışmaz (Kahneman ve Tversky, 1979: 280).[33]

Olasılıkların ağırlıklandırılmasının seçimi nasıl etkilediği, Kahneman ve Tversky (1979) çalışmasında ele alınan ve kazancın olduğu durumu gösteren Problem VI ve Problem VII üzerinden açıklanabilir:

Problem VI

	(5000, .001)	ya da	(5)
N: 72	[72]		[28]

Problem VII

	(-5000, .001)	ya da	(-5)
N: 72	[17]		[83]

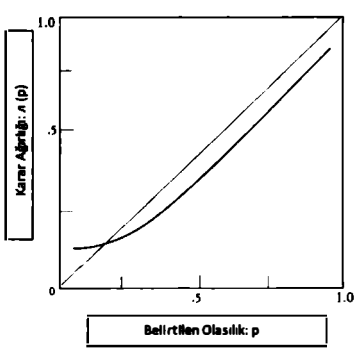
Örnekler, kazanç söz konusu olduğunda çok düşük olasılıkların genellikle fazla ağırlıklandırıldığını göstermektedir (Kahne-

33 Ayrıca fazla ağırlıklandırma ile fazla tahmin (overestimation) arasında ayrım yaparlar. Bkz. Kahneman ve Tversky (1979: 281).

man ve Tversky, 1979: 281). Kişi, böyle durumlarda genellikle kesin kazanç ile olasılığa bağlı kazancı karşılaştırdıktan sonra kesin kazanç seçeneği yerine yüksek kazancın olduğu çok düşük olasılıklı seçeneği seçer. Bununla birlikte kesin seçeneğin olmadığı durumlarda da benzer bir eğilim vardır. İnsanlar genellikle çok düşük olasılıkları yok sayar, çok yüksek olasılıkları ise kesinmiş gibi ele alırlar. Bunun sebebi insanların uç olasılıkları değerlendirme ve kavrama kabiliyetlerinin sınırlı olmasıdır. Bu sınırlılık dolayısıyla uç olasılıklar ya yok sayılır ya da fazla ağırlıklandırılır ve iki durum ortaya çıkar: I. Gerçekleşmesi pek mümkün olmayan (düşük olasılıklı) olaylar ya yok sayılır ya da fazla ağırlıklandırılır ve II. Yüksek olasılık ile kesinlik arasındaki fark ya ihmal edilir ya da abartılır (Kahneman ve Tversky, 1979: 283).

Bu sonuçlardan hareketle, p'nin küçük değerleri için ağırlıklandırma ve alttoplanırlığın[34] yanı sıra altkesinlik[35] ve altorantılılığı[36] da karşılayan hipotetik bir ağırlıklandırma fonksiyonu çizmişlerdir. Bu fonksiyon Şekil 2'de gösterilmektedir.

Şekil 2: Hipotetik Bir Ağırlıklandırma Fonksiyonu



Kaynaklar: Kahneman ve Tversky (1979: 283; 1984: 345); Tversky ve Kahneman (1981: 455; 1986: 264)

34 subadditivity

35 subcertainty

36 subproportionality

Modern rasyonel seçim teorisi normatif bir soru olan "kararlar nasıl verilmelidir" sorusu ile ilgilenip belirli tercihlerin tutarlı olmasını rasyonalitenin yegâne kriteri olarak ele alırken Beklenti Teorisi tanımlayıcı bir soru olan "kararlar nasıl verilir" ile ilgilenir (Tversky ve Kahneman, 1981: 458) ve bu soruya değer ve ağırlıklandırma fonksiyonu ile cevap verir. Buna göre, insanların karar verirken kullandıkları değer ve karar ağırlıkları lineer değildir (Tversky ve Kahneman, 1981: 457). İnsanlar, psikolojik etkiler ve muhakeme kabiliyetlerinin sınırlı olması nedeniyle[37] seçimde, lineer olmayan bu iki fonksiyona göre karar verirler; çeşitli etkilerden ve yanı sıra referans noktasından etkilenirler, yani tutarlı olmayabilirler. Bu, karar verirken yaptığımız değerlendirmenin rasyonel seçimin iddia ettiği gibi olmadığını gösterir. Beklenti Teorisi insanların mükemmel rasyonel seçiciler olmadığını savunur ve insanların seçimlerini tanımlayacak bilişsel kabiliyet – iktisat ve psikoloji – iktisat ilişkisi kurmayı amaçlar.

4.II. R. H. Thaler ve Davranışsal İktisat

Beklenti Teorisi, normatif teorinin "mükemmel insan" varsayımına bağlı olarak yaptığı değerlendirmenin birçok durumda başarısız olduğunu göstermiştir. Beklenti Teorisi'nin ortaya koyduğu üzere insanlar psikolojik bazı eğilimlere sahiptirler ve bilişsel kabiliyetleri sınırlıdır ve bu eğilim ve sınırlılıklar istisna değil kuraldır. Bir diğer ifadeyle insanlar, psikolojik eğilim ve bilişsel sınırlılıkları nedeniyle sistematik hata yaparlar.

Thaler, Beklenti Teorisi'nin ortaya koyduğu bu sonuçlar üzerinden ilerler. Thaler, normatif teorinin mükemmel insanıyla Beklenti Teorisi'nin hata yapan insanı arasındaki farkı "econ"lar ve "insan"lar olarak isimlendirir. Beklenti Teorisi'nin insanları basitçe, sadece "insan"dır, hata yapar, sahip olduğu bilgileri en gelişmiş bilgisayar gibi işleyemez, tutkuları vardır -homo sapiens'dir; normatif iktisadın insanı ise "econ"dur, kurgusal bir

37 Beklenti Teorisi'nin sonuçları ve analizi Simon'un sınırlı rasyonalitesiyle uyumludur (Tversky ve Kahneman, 1986: 272-3).

varlıktır, durumu çok iyi analiz eder, her bilgiyi çok iyi işler, tutkuları yoktur, Star Trek'deki Mr. Spock'tır -homo æconomicus'dur (Thaler ve Sunstein, 2008: 6-8; Thaler, 2016: 3-7). Davranışsal iktisat merkezine -normatif iktisadın aksine- econ değil insan koyar, bu nedenle iktisadi kararlarda hataları, tutkuları, bilişsel sınırları göz önüne alan bir seçim teorisi inşa etmelidir ve Thaler'in yaptığı da budur. Kahneman ve Tversky'nin Beklenti Teorisi'nin psikolojik ve bilişsel açıklamalarını iktisat diliyle değerlendirip iktisadi uygulamalar ile geliştirerek pozitif bir tüketici seçimi teorisi ortaya koyar. Bunu yaparken kavramsal katkı da sunar. En önemli kavramsal katkıları; donanım/mülkiyet etkisi[38], zihinsel muhasebe[39] ve batık maliyet etkisidir[40]. İktisadi analize bu kavramsal katkılardan başka katkıları da olmuştur. Fiyatların psikofiziği ve öz-kontrol bunların en önemlilerindendir.

Fiyatların psikofiziği, kısaca, aynı miktar (oran değil) indirimin, kişinin davranışını fiyatı düşük olan mal ile fiyatı yüksek olan mal için farklı şekillerde etkilemesidir. Örneğin bulunduğunuz mağazada radyo fiyatı 25$ iken yürüme mesafesindeki diğer mağazada fiyatının 20$ olduğunu öğrenirseniz o mağazaya gidersiniz fakat bulunduğunuz mağazada televizyonun fiyatı 500$ iken yürüme mesafesindeki diğer mağazada fiyatının 495$ olduğunu öğrenirseniz o mağazaya gitmezsiniz (Thaler, 1980: 50).

Öz-kontrol ise geleceğe dair bir kararda güven problemi yaşanması ve bu nedenle belli kuralların dayatılmasıdır. Örneğin kişi belli bir malı o mala ulaştığı sürece sürekli tüketiyorsa ve bu tüketim bir yerden sonra haz yerine eleme yol açıyorsa bunu engellemek için doğrudan kendinin ya da yardımcı bir kurumun koyduğu belli kurallara uymalıdır. Bir diğer örnek olarak planlama yapan kişi ile planlamayı uygulayanın arasındaki durum verilebilir. Planlama yapan kişi ile planı uygulayan kişi arasında genellikle bir çatışma yaşanır çünkü plan yapan planı uygula-

38 endowment effect

39 mental accounting

40 sunk cost effect

yana göre daha uzun vadeli düşünür. Fayda ve maliyet ise zaman boyutuna bağlı olarak farklı değerlendirilir. Yani kısa vadeli bakışın fayda-maliyet değerlendirmesi ile uzun vadeli bakışın fayda-maliyet değerlendirmesi çakışmaz. Bu nedenle planı uygulayanın faaliyetlerini düzenleyecek kurallar konulur (Thaler, 1980: 55-6).

Fiyatların psikofiziği ve öz-kontrolü kısaca açıkladıktan sonra, şimdi, kavramsal katkılara geçebiliriz.

Donanım/Mülkiyet Etkisi:

"Donanım/mülkiyet etkisi", kısaca, cepten yapılan harcamanın kayıp, fırsat maliyetin ise beklenen kazanç olarak görülmesi durumunda cepten yapılan harcamanın fazla ağırlıklandırılmasıdır. Bir diğer ifadeyle insanlar elindeki varlıkların değerini, elinde olmayan varlığa göre daha fazla ağırlıklandırır (Thaler, 1980: 44). Problem IV ve Problem V'i düşünelim. Problem IV 1000$'ın her koşulda verildiği ve kazancın mümkün olduğu seçenekleri içerirken Problem V 2000$'ın her koşulda verildiği ve kaybın mümkün olduğu seçenekleri içerir. Problem IV ve Problem V için aynı olasılık değerine sahip olan seçeneklerin seçilmemesi, Thaler'e göre, Problem V'de 2000$'ın sahip olunan bir varlık olarak değerlendirilmesi ve bundan olası kaybı fazla ağırlıklandırmasıdır (Thaler, 1980: 44).[41] Yani insanlar sahip oldukları belli miktar varlığı kaybetmeyi, eşdeğer bir varlık kazanmaktan daha fazla ağırlıklandırırlar.

Zihinsel Muhasebe:

Zihinsel muhasebe, büyük firmalardan hanehalkına kadar herkesin sahip olduğu bir sistemdir ve bu muhasebe sistemi, insanların temel iktisadi ilkeleri ihlal etmelerine sebep olabilir (Thaler, 1985: 199-200). Zihinsel muhasebe Thaler (1985: 202-3) çalışmasında ele alınan deney üzerinden açıklanabilir:

41 Buna karşın Problem IV için sahip olunan varlık olarak 1000$ olmakla birlikte burada kayıp değil kazanç vardır.

87 öğrenciye 4 senaryo sorulmuştur. Her senaryoda A kişisinin ve B kişisinin yaşamında olaylar meydana gelmektedir. Öğrencilerden istenen, A kişisinin mi yoksa B kişisinin mi daha mutlu olduğuna dair hüküm vermeleridir. Eğer senaryonun duygusal olarak her ikisi için aynı sonuca yol açtığı düşünülüyorsa 'fark yok' işaretlenecektir.

1. A kişisine piyango biletleri verildi. Biletlerden birinden 50$ diğerinden 25$ kazandı.

B kişisine bir piyango bileti verildi. $75 dolar kazandı.

Kim daha mutludur? 56 A 16 B 15 fark yok

2. A kişisi milli gelir idaresinden, vergi iadesinde küçük bir hesap hatasının yapıldığı, 100$ ödemesi gerektiğini bildiren bir mektup aldı. Benzer bir mektubu aynı gün gelir vergisini hesaplayan yerden de aldı, 50$ ödemesi gerektiği yazıyordu. Her iki hatadan da başka bir yansıma yoktu.

B kişisi milli gelir idaresinden, vergi iadesinde küçük bir hesap hatasının yapıldığı, 150$ ödemesi gerektiğini bildiren bir mektup aldı. Hatadan başka bir yansıma yoktu.

Kim daha mutsuzdur? 66 A 14 B 7 fark yok

3. A kişisi ilk kez piyango bileti aldı ve 100$ kazandı. Öte yandan bir kaza sonucu oturduğu dairedeki halıya zarar verdi ve ev sahibine 80$ ödedi.

B kişisi ilk kez piyango bileti aldı ve 20$ kazandı.

Kim daha mutludur? 22 A 61 B 4 fark yok

4. A kişisinin arabası otoparkta hasar gördü. Hasarın tamiri için 200$ ödedi. Kazanın olduğu gün spor totodan 25$ kazandı.

B kişisinin arabası otoparkta hasar gördü. Hasarın tamiri için 175$ ödedi.

Kim daha mutsuzdur? 19 A 63 B 5 fark yok

Deneyde, kayıp ya da kazançlar sonuçta aynı olmasına rağmen kişilerin mutluluk değerleri birbirinden farklılaşır. Çünkü insanların zihinsel muhasebesinde değerlendirme farklılaşır. Thaler'in verdiği örneklerden ikisine daha bakalım:

Örnek A.

Bay S fiyatı 125$ olan kaşmir süveteri çok beğenir ancak alma isteği, aşırı müsrif bir harcama olduğu hissiyle azalır. Bir ay sonra aynı süveteri eşi ona doğum günü hediyesi alır. Bay S çok mutludur. Eşinin ve kendisinin sadece bir banka hesabı vardır ve bu hesap müşterektir.

Örnek B.

Bay ve bayan L ve bay ve bayan H. kuzeybatıda balık tutma seyahatine çıkarlar ve bir miktar somon yakalarlar. Balıkları paketleyip havayolu şirketiyle eve gönderirler. Ancak balıklar kaybolur. Havayolu şirketinden 300$ alırlar. Çiftler parayı alıp yemeğe çıkarlar ve yemeğe 225$ harcarlar. Bugüne kadar bir restoranda bu kadar parayı hiç harcamamışlardı.

A ve B, zihinsel muhasebenin iktisadi ilkeleri nasıl ihlal ettiğini göstermek bakımından ideal örneklerdir. A örneğinde kişilerin kendilerine almadıkları şeyi hediye olarak almaya eğilimli olduklarını gösterir. Mikroekonomik ilkeye göre tüketilen malın marjinal faydası, üstelik aynı hesap kullanılıyorsa, alınma niyetinden etkilenmemelidir. Buna karşın burada, aynı hesaptan yapılan aynı harcama, kendisi alırsa müsrif, hediye olarak alınırsa mutluluk verici olarak değerlendiriliyor. B örneği ise takas edilebilirlik ilkesini ihlal eder. Çiftler beklenmedik bir kazanç elde etmelerinin sonucunda aşırı müsrif bir akşam yemeği yerler ancak bu beklenmedik kazanç yerine her bir çift için yıllık ücret artışı 150$ olsaydı bu harcamayı yapmazlardı. Aynı kazanç aynı harcamaya yol açmazdı (Thaler, 1985: 199-200).

Thaler, kişilerin elde ettikleri kazancı zihinsel bir muhasebe ile kategorilere ayırdıklarını (tatil harcaması, konut ya da taşıt

almak için tasarruf yapmak vb.) gösterir. Kişinin geliri bu kategoriler arasında paylaştırılır. Sonuçta hepsi aynı gelire bağlıdır ancak böyle düşünülmez. Örneğin konut almak için yapılan tasarruf tatil harcamasında kullanılmayıp tatil harcaması kredi ile karşılanabilir. Örnek B'yi düşünelim. Kişiler gelir artışını belirli bir harcama kalemine ya da tasarrufa ayırırlar. Bu nedenle tabir caizse 'hovardalık' yapmazlar. Buna karşın beklenmeyen bir kazanç olduğunda (havayolu şirketi 300$ ödediğinde) bu kazanç zihinsel muhasebelerine dâhil olmadığı (bu kazancı herhangi bir kategoriye dâhil etmedikleri) için 'hovardalık' eğilimleri artar. Yani zihinsel muhasebe, kategorik ayrımlar aracılığıyla harcama ya da tasarruf yapma desenini etkileyebilir.

Batık Maliyet Etkisi:

"İktisat teorisi, kararları sadece artan maliyet ve faydaların etkilemesi gerektiğini söyler. Geçmişe ait maliyetler konu dışı olmalıdır. Peki (iktisatçı olmayan) tüketiciler batık maliyeti gündelik hayatlarında her zaman yok sayarlar mı? (...) *ceteris paribus*, bir malın ya da hizmetin kullanım hakkı için yapılan ödemenin, malın yararlanılacağı oranı artıracağını varsayan alternatif bir hipotez öneriyorum" (Thaler, 1980: 47). Yani eğer bir mal ya da hizmet için bir ödeme yapılmışsa, bu ödeme o mal ya da hizmetin tüketiminden elde edilecek fayda üzerinde artırıcı bir etki yapar ve bunun sonucunda, o mal ya da hizmeti tüketmenin etkisi olumsuz olsa dahi o mal ya da hizmetin tüketimi devam edebilir. Buna batık maliyet etkisi denir. Thaler'in verdiği örneklerden biri şudur:

"Kişi tenis kulübüne üye olur ve yıllık üyelik ücreti olan 300$'ı öder. İki haftalık oyunun sonrasında tenisçi dirseği oluşur. Kişi (acı ile) oynamaya devam eder ve '300$'ı israf etmek istemem' der" (Thaler, 1980: 47).

Karar şimdiye dairdir bu nedenle şimdinin maliyet ve faydası (haz ve elemi) ile ilgili olmalıyken böyle olmaz. Geçmişte ödedi-

ği maliyetler (geçmişin elemi) de hesaba katılır. Bunun sonucunda kişi, acı çekmesine rağmen yıllık ödemesini (batık maliyetini) düşünerek kulübe gitmeye devam eder.

Thaler buraya kadar belirtilen katkılarının yanında, Kahneman ve Knetsch ile birlikte, *Fairness and the Assumption of Economics* ve *Fairness as a Constraint on Profit Seeking Entitlements in the Market* başlıklı çalışmalarda çok önemli bir başka katkı daha yapmıştır: adaletlilik.[42]

Adaletlilik:

Baskın iktisadın varsaydığı insan bencildir, kendi çıkarını gözetir. Varsayılan bu insanı ekonominin üretim ve satış tarafında olan firma ve tüketim ve alış tarafında olan birey olarak düşünecek olursak firma kendi kârını, birey ise kendi faydasını maksimize etmek ister. Mevcut koşullarda bu amaçlarla iktisadi eylemde bulunur ve iktisadi eylemi hukuka uygun olduğu sürece bunun adaletli olup olmadığıyla ilgilenmez. Bu bakımdan varsayılan insan adalet yansızdır (Kahneman vd. 1986a: 286). Ne var ki yukarıda belirtilen iki çalışma bu varsayımın geçersiz olduğunu ortaya koyar: insanlar adaletli olma kaygısı taşırlar ve adaletli olup olmamanın değerlendirmesi belirli faktörlere bağlı olarak farklılaşabilir.

İnsanların adaletli olma kaygısı taşıdığına dair çıkarım ültimatom oyunu üzerinden anlatılabilir:

Rastgele bir şekilde iki öğrenci ile eşleştin ve bir miktar parayı onlardan biri ya da ikisi arasında paylaşacaksın. Eğer iki öğrenci birinci aşamada farklı karar verirlerse (ör. biri 10$ diğeri 18$ aldı) bu durumda paranın nasıl paylaştırılacağının kararını sen vereceksin. 10$ alan ve diğer kişiye 10$ verene E diyelim (eşit paylaşımı yapan). 18$ alan ve diğer kişiye 2$ verene U diyelim (eşit olmayan paylaşımı yapan). Paylaştırma seçeneklerin şunlar: kendine 5$ alabilir ve E kişisine 5$ verip U kişisine hiç para

42 fairness

vermeyebilirsin ya da kendine 6$ alabilir ve U kişisine 6$ verip E kişisine hiç para vermeyebilirsin (Kahneman vd. 1986a: 290).

Bu duruma cevap verenlerin %74'ü, 5$ almayı kabul edip eşit paylaşım yapan E kişisine 5$ vermeyi seçmiştir. Diğerini seçseydi 1$ daha fazla alabilecek olmalarına rağmen adil olmayan kişiyi cezalandırmak adına bu kararı vermişlerdir (Kahneman vd. 1986a: 291).[43] Eğer baskın iktisadın varsaydığı gibi adalet yansız bir insan söz konusu olsaydı 1$ daha fazla almanın seçilmesi gerekirdi ancak böyle olmamıştır. Adaletli olma kaygısı (adil olanın yanında olmak ya da adil olmaya çalışmak) kararı etkilemiştir. O halde insanları sadece kendi çıkarını düşünen varlıklar olarak varsaymak hatalıdır denilebilir.

Bunun yanı sıra adaletli olup olmamanın değerlendirmesi de farklılaşır. Bu farklılaşma, karar verenin pozisyonuna bağlı olduğu gibi koşul ve sonuçların sunumuna da bağlıdır. Kahneman vd. (1986b: 729) karar verme pozisyonunu ikiye ayırır; tüccar, toprak sahibi, işveren vb. kapsayan firma ve müşteri, kiracı, işçi vb. kapsayan işlem yapan[44]. Firma ve işlem yapanın ekonomideki yetkileri farklıdır; firma kendi referans kârı hakkında, işlem yapan ise referans işlemin koşulları hakkında yetkiye sahiptir. Buna ikili yetki[45] ilkesi denir ve bu ilke toplumun adaletli olma standartlarının farklılaşmasına yol açar. Örneğin firma için aynı sonuca yol açacak bir işlem, işlemin referans geçmişine göre adaletli ya da adaletli değil görülebilir. Çünkü işlemin geçmişi, firma için farklı bir sonuca yol açmasa da işlem yapanın adaletli olma standardını etkileyebilir. Bu durum, Kahneman vd. (1986b) çalışmasında ele alınan senaryoların ikisi üzerinden açıklanabilir:

43 Bunun bir benzeri diktatör oyunudur. Bu oyun iki kişi arasındadır. Kişilerden birine bir miktar para verilir ve ikincisine para verilmez. Para verilen kişiye bu parayı istediği gibi paylaştırması istenir. İsterse diğer kişiye hiç para vermeyebilir ve vermediği durumda herhangi bir yaptırımla karşılaşmayacaktır. Sonuçta parayı elinde bulunduran kişilerin önemli bir kısmı bir miktar parayı diğer kişiye vermiştir. Bkz. Guala ve Luigi (2010).

44 transactor

45 dual entitlement

Senaryo I.

Küçük bir fotokopi dükkânının 6 aydır çalışan ve saatlik ücreti 9$ olan bir çalışanı vardır. Dükkânda işler iyi gitmektedir ancak bölgede bir fabrika kapanır ve işsizlik artar. Diğer küçük dükkânlar güvenilir işçileri, fotokopi dükkânında çalışanın yaptığı işleri yapması için saatlik ücreti 7$'dan işe alırlar. Fotokopi dükkânının sahibi çalışanının ücretini 7$'a düşürür.

N: 98 Kabul edilebilir: %17 Adil değil: %83

Senaryo II.

Küçük bir fotokopi dükkânının (Senaryo I'deki gibi) bir çalışanı vardır (...) Bu çalışan işten ayrılır ve dükkân sahibi yeni işe alacağı kişiye saatlik ücret olarak 7$ vermeye karar verir.

N: 125 Kabul edilebilir: %73 Adil değil: %27

(Kahneman vd. 1986b: 730)

Firma için Senaryo I ve Senaryo II aynı sonucu verir ancak işlem yapanlar için durum farklıdır. İşlem yapanlar, işlemin geçmişine bakarak yaptıkları değerlendirme sonucunda, mevcut çalışanın ücretinin düşürülmesini adil görmezken yeni çalışanın düşük ücretten işe alınmasını kabul edilebilir bulurlar. Bir diğer ifadeyle Senaryo I için referans geçmişe bağımlıdır -9$'dır- buna karşın Senaryo II için referans yeni (şimdiki) durumdur -7$'dır- ve bu referans farklılığı dolayısıyla işlem yapan için birincisi adil değilken ikincisi kabul edilebilirdir.

Adaletli olup olmamanın farklılaşmasına yol açan bir diğer sebep ise sonuçların çerçevelenmesidir. Çerçeveleme etkisini daha önce incelemiştik. Tekrar etmek gerekirse, çerçeveleme etkisi, bir sonucun farklı şekilde çerçevelenmesi yani farklı bir tasarımla ortaya konmasının sonuca dair farklı perspektiflerin/değerlendirmelerin ortaya çıkmasına yol açmasıdır. Adaletlilik bağlamında, sonucun adaletli olup olmadığının değerlendirmesi sonucun nasıl çerçevelendiğine bağlı olabilir. Aynı sonuç,

bir durumda kabul edilebilir olarak değerlendirilirken başka bir durumda adil değil olarak değerlendirilebilir. Bu durum Kahneman vd. (1986b) çalışmasında ele alınan senaryolardan ikisi üzerinden açıklanabilir:

Senaryo III.

Popüler model bir araçta bir kıtlık yaşandı ve müşteriler arabanın teslimi için iki ay beklemek zorunda. Satıcı bu araçları liste fiyatıyla satıyordu, şimdi ise arabayı liste fiyatının 200$ üstünde bir fiyata satıyor.

N: 130 Kabul edilebilir: %29 Adil değil: %71

Senaryo IV:

(...) Satıcı bu arabaları liste fiyatının 200$ altında bir fiyata satıyordu. Şimdi ise arabayı liste fiyatından satıyor.

N: 123 Kabul edilebilir: %58 Adil değil: %42

(Kahneman vd. 1986b: 732)

Her iki durumda satış fiyatı 200$ dolar artmıştır. Yani arabayı alacak olan bir kişi için sonuç aynıdır: arabayı almak için artık 200$ daha fazla verilmelidir. Ancak sonuçların çerçevelenmesindeki farklılıklar dolayısıyla adil olup olmama değerlendirmesi farklılaşmıştır. Senaryo III adil değilken Senaryo IV kabul edilebilirdir.

Adaletli olmak, insanın karar verirken sosyal faktörlerden, ahlaki unsurlardan etkilendiğinin önemli bir göstergesidir. Sosyal bir varlık olan insanın sosyal değerleri dikkate aldığını, sadece kendi çıkarını düşünmediğini, gerekirse kendi çıkarından feragat edebileceğini ortaya koyar. Baskın iktisadın bencil insan varsayımına önemli bir itirazdır.

Sonuç Yerine: Davranışsal İktisat ve Toplumsal Olanın İktisat Alanına Dahli

Simon, Kahneman – Tversky ve Thaler'in çalışmaları baskın iktisadın insan varsayımının hatalı olduğunu göstermiştir. Baskın iktisadın varsaydığı insan mükemmeldir, "econ"dur, kurgusal bir varlıktır, mükemmel bir analiz kabiliyetine sahiptir, tutkuları yoktur, "homo æconomicus"dur. Davranışsal iktisadın varsaydığı insan ise sadece "insan"dır, hata yapar, mükemmel bir analiz kabiliyetine sahip değildir, tutkuları vardır –"homo sapiens"dir. Econ olması gerekendir, gerçek, kanlı canlı insan ise var olandır.

Davranışsal iktisat insanın econ olmadığını psikolojik, kültürel ve sosyal faktörler gibi toplumsal fenomenlere ve bilişsel kabiliyet gibi biyolojik fenomene bağlayarak açıklar. Bu ifadeye, davranışsal iktisadın psikolojik ve bilişsel faktörlere bağlı açıklamalar yapıldığı ve bunların toplumsal fenomenler olmadığı, sosyal ve kültürel faktörlerin ise açıklayıcı bir değişken olarak kullanılmadığı eleştirisi yapılabilir. Bu eleştiriye üç başlık altında cevap verilebilir. (Bilişsel faktörü biyolojik fenomen olarak kabul ediyorum.)

1. Toplumsal bir fenomen olarak psikolojik eğilimler: Bireysel özellikler olarak sunulan psikolojik eğilimlerimiz toplumsal süreçlerin bir ürünüdür, kendiliğinden, yoktan var olmamışlardır. Bu nedenle psikolojiyi bireysel olanın, sosyolojiyi ise toplumsal/kolektif olanın anlaşılmaya çalışıldığı alan olarak değerlendirmek hatalıdır. Toplumsal olanla bireysel olan (psikolojik eğilimler) karşılıklı olarak birbirlerini etkilemektedirler. Dolayısıyla psikolojik eğilimlerimiz ancak koşullu sabitler olarak kabul edilebilirler, toplumsal sürecin değişmesi başka bir sabitler kümesinin doğmasına yol açabilir. Bourdieu, "Biyolojik manada birey haline gelme ilkesinin aşikârlığı, toplumun, birbirinden ayrılması mümkün olmayan iki temel form altında varlığını sürdürdüğü gerçeğinin insanlar tarafından görülmesini engelliyor: bir yanda (...) çeşitli kurumlar, diğer yanda ise edinilmiş yatkınlıklar, bedende cisimleşmiş yapma ve etme biçimleri (...) Sosyalize edilmiş beden (birey ya da kişi olarak adlandırdığımız şey), bu anlamda, toplumun karşısında yer alan bir şey değildir;

toplumun varoluş biçimlerinden birisidir" der ve ekler "Sosyolojinin kolektif olanla özdeşleştirildiği genel kanının aksine, kolektif olanın bireysel düzeyde, her bir bireyde, zihinsel yapılar gibi birtakım kalıcı yatkınlıklar şeklinde tortulaştığını hatırlamak gerekir" (Bourdieu, 2016: 35-6). Toplumsal olanı iktisada dâhil etmek mutlaka "toplumsal" ya da "kolektif" kavramlarını kullanmayı gerektirmez, "toplumsal" ya da "kolektif" olanın bireysel eğilimlere gömülü olduğunu görmek gerekir. Bu bağlamda davranışsal iktisadın ortaya koyduğu psikolojik eğilimler (kısa yollar, yanlılıklar, kesinlik etkisi, çerçeveleme etkisi, donanım/mülkiyet etkisi, zihinsel muhasebe vb.) insan ilişkilerinin bir sonucu olarak değerlendirilmelidir.

2. Sosyal faktörlerin açıklayıcı değişken olarak kullanılması: Bir önceki başlıkta, doğrudan "toplumsal" ya da "kolektif" olana referans vermemenin "toplumsal" ya da "kolektif" olana bağlı yorum ve çıkarsamada bulunulmadığı anlamına gelmediği belirtilmiştir. Bu çerçevede davranışsal iktisat, psikolojik eğilimlerle, bizatihi 'toplumsal' ya da 'kolektif' olanı iktisadi karar verme analizine dâhil etmiştir denilebilir. Bununla birlikte doğrudan sosyal olanı da incelemiştir. Bu çalışmada ele alınan çalışmalara baktığımızda sosyal olanın analize dâhil edildiğini görürüz: adaletlilik. Söz konusu başlıkta belirtildiği gibi adaletli olmak insanın sosyal değerleri dikkate aldığını gösterir. Ariely (2008: 69-71) çalışmasındaki deney de bu bakımdan açıklayıcıdır. Bu deneyde bilgisayarın sol tarafına bir daire, sağ tarafına ise kutu konularak, üç gruba ayrılan deneklerin fareyi kullanarak daireyi kutunun üzerine sürüklenmesi istenmiştir –mümkün olduğunca çok yapmalılar. Birinci denek grubuna laboratuvara girdiklerinde 5 dolar verilerek bu görevi yapmaları, ikinci gruba ise 50 cent verilerek bu görevi yapmaları istenmiştir. Üçüncü gruba ise görev karşılığında bir para verilmemiş, bu görevin yardım amaçlı olduğu söylenmiştir. Sonuçta birinci grup 159 daire; ikinci grup 101 daire; üçüncü grup ise 168 daire sürüklemiştir. Bu deney, sosyal normların motivasyonunun piyasa normlarının motivasyonundan daha etkili olabileceğini gösterir. Yani insanlar sosyal bazı değerleri "ruhsuz" piyasa koşullarından daha çok önemseyebilir, "duygu" "duygusuzluğa" üstün gelebilir. Adaletlilik ve yukarıdaki deney, insanın salt bencillikle, herhangi bir ahlaki kaygı gütmeden eylemde bu-

lunması durumunda vereceği kararı, öğrendiği ahlaki değerlere dayanarak vermeyebileceğini gösterir. Yani davranışsal iktisat, Sen'in (1977: 336) ifadesiyle "sosyal morona yakın" olan pür iktisadi insan varsayımını reddeder.

3. Kültürel olanın açıklayıcı değişken olarak kullanılması: Kurucu isimlerin çalışmalarının açtığı alan birçok çalışma ile genişlemeye ve gelişmeye devam etmiştir. Bu genişleme ve gelişme, davranış desenlerine etki eden diğer faktörlerin incelenmesiyle gerçekleşmiştir. Bunlardan en önemlisi kültürel olandır. Yapılan çalışmalar kültürel farklılığın insanların davranışlarını etkilediği, bu nedenle karar verme süreçlerinin incelenmesine dâhil edilmesi gerektiğini göstermiştir. Örnek olarak Ariely (2008: 233-8) çalışmasındaki deney verilebilir. Bu deneyde önce barda oturan masaları iki gruba ayırmışlardır. Birinci grubu oluşturan masalara 4 farklı biradan birini sesli olarak seçmeleri istenmiştir. İkinci grubu oluşturan masalara ise aynı 4 farklı biradan birini yazılı olarak seçmeleri istenmiştir. Yani birinci guruptakiler seçimlerini çevreye açık bir şekilde ikinci gruptakiler ise gizli bir şekilde vermişlerdir. Sonrasında ise masadakilere bir anket vererek bu birayı ne kazar sevdikleri ve o birayı seçtikleri için pişman olup olmadıkları sorulmuştur. Sonuç olarak birinci gruptakiler masadaki diğer kişilerin seçtiği biradan farklı olanı seçme eğilimi göstermiş, başlangıçta istedikleri bira o olmasa da 'özgün olduğunu' yansıtacak seçimde bulunmuşlardır. 'Özgün olmak' adına yaptıkları seçim olan biradan aldıkları zevk, seçimlerini gizli olarak verenlerden daha az olmuştur. Bu sonuç, insanların bir 'özgünlük' imajı uğruna tüketimden alacakları zevkten vazgeçebileceklerini göstermektedir. Bu deney ABD'de yapılmıştır ve özgün olma özelliği bu ülkenin kültüründe olumlu olarak kodlanmıştır. Peki özgün olma özelliği kültürel olarak olumsuz kodlandığı yerlerde durum nasıl olacaktır? Aynı deney Hong-Kong'da yapılmış ve şu sonuca ulaşılmıştır: Özgün olma özelliğinin olumsuz kodlandığı kültürde, olumlu olarak kodlanan kültürün tam tersine, sesli seçimlerde kişiler gruba dâhil olduklarını gösterebilmek için grubun seçimine uyum gösteriyor. Yani kültürel özellikler insanların seçimlerini, davranışlarını etkileyen önemli bir değişken olarak davranışsal iktisadın analizine dâhil edilmiş, zamandan ve mekândan bağımsız soyut insan varsayımı reddedilmiştir.

Genel olarak eğer sosyal bilimlerin amacı insan eylemini anlama ve geçmişe, şimdiye ya da geleceğe yönelik çıkarsama yapmak ise, psikolojik eğilimleri ortaya koyan psikoloji, bu eğilimlerin işlevselliğini inceleyen sosyoloji ve belirli bir insan varsayımından hareketle mikro ya da makro politikalar öneren iktisat ortak bir disiplin alanı oluşturmalıdırlar. Davranışsal iktisat, dikkate aldığı faktörler ve yöntemi nedeniyle bu konuda avantajlıdır. İnsan eyleminin anlamlandırılması ve yorumlanmasında kullanılan rasyonalite varsayımının değişmesine yönelik önemli bir müdahalede bulunmuştur. İktisadın birey davranışına dair bilgi stokunu değiştirmiş; insanı toplumdan izole, daima kendi çıkarı peşinde koşan, tutarlı birey yerine sosyal ve kültürel faktörlerden etkilenen, kendi çıkarı peşinde koşmayabilen, zaman zaman tutarsız hareket edebilen birey olarak tanımlamıştır. Yanı sıra toplumsal ahlaki değer yargılarının karar verme süreçlerini etkilediğini göstermiştir. Bu bakımdan davranışsal iktisat, diğer sosyal bilim alanlarıyla karşılıklı beslenerek bütüncül sosyal bir iktisadın ortaya çıkmasına önemli katkılar sunmaktadır.

Ek 1. Von Neumann ve Morgenstern'in Aksiyom Seti:

"Aksiyomlarımız şunlardır:

Bir U ögeler[46] u, v, w, ... sistemini göz önünde bulunduruyoruz. U'da ilişki veridir, $u > v$ ve herhangi bir α $(0 < \alpha < 1)$ için işlem

$au + (1-\alpha)\, v = w.$

Bu kavramlar aşağıdaki aksiyomları sağlar:

(A) U'nun eksiksiz bir sıralamasıdır.

Bunun anlamı: $v > u$ iken $u < v$ yaz. Sonra:

(A: a) Herhangi bir u, v ikilisi için aşağıdaki üç ilişkiden sadece biri olabilir:

$u = v,\ u > v,\ u < v.$

(A: b) $u > v,\ v > w$ ise $u > w$ dir.

(B) Sıralama ve birleştirme.

(B: a) $u < v$ ise $u < \alpha u + (1-\alpha)\, v$ dir.

(B: b) $u > v$ ise $u > \alpha u + (1-\alpha)\, v$ dir.

(B: c) $u < w < v$ ise bir α'nın mevcudiyetiyle

$\alpha u + (1-\alpha)\, v < w$ olur.

(B: d) $u > w > v$ ise bir α'nın mevcudiyetiyle

$\alpha u + (1-\alpha)\, v > w$ olur.

(C) Birleştirmenin matematiği.

(C: a) $\alpha u + (1-\alpha)\, v = (1-\alpha)\, v + \alpha u.$

(C: b) $\gamma = \alpha\beta$ iken

$\alpha\,(\beta u + (1-\beta)\, v) + (1-\alpha)\, v = \gamma u + (1-\gamma)\, v$"

(Neumann ve Morgenstern [1944] 1955: 26).

46 Bu, elbette ki, (soyut) faydalar sistemidir, aksiyomlarımızca karakterize edilir.

Ek 2. Baumol'un Açıklaması:

"Öncelikle kişinin tercihlerinin başarılı bir şekilde tahmin edilebilmesini güvence altına alacak varsayımlar kümesi sunmalıyız.

Bunu yapmak için şu uygun notasyonlar kullanılacak: Herhangi bir A ve B alternatifi için A ı B, A ile B arasında kayıtsız kalındığı anlamına gelir ve herhangi bir A ve B alternatifi ve $0 \leq P \leq 1$ aralığında bulunan herhangi bir P (olasılık) sayısı için [P: A, B], P olasılıkla A ödülünü, 1-P olasılıkla B ödülünü elde etmenin teklif edildiği piyango biletini temsil eder (...)

Varsayım 1. Geçişlilik: Eğer birey A ı B ise ve B ı C ise o halde A ı C'dir.

Varsayım 2. P'nin bir fonksiyonu olarak Tercihin Sürekliliği: E, A ve D gibi herhangi üç netice için eğer E, A'ya tercih ediliyor ve A, D'ye tercih ediliyorsa Pa (olasılık) sayısı $0<Pa<1$ aralığında olacaktır ve A ı [Pa: E, D].

Varsayım 3. Bağımsızlık: Eğer A ı B ise herhangi bir C ve herhangi bir P olasılığı için [P: A, C] ı [P: B, C](...)

Varsayım 4. Herhangi bir E ve D alternatifi ve herhangi bir r ve r^1 olasılık sayısı için eğer E, D'ye tercih ediliyorsa, sadece ve sadece $r > r^1$ ise [r: E, D], [r^1: E, D]'ye tercih edilir (...)

Varsayım 5. Birleştirilebilen Olasılık Aritmetiği: Herhangi bir E ve D alternatifi ve herhangi bir P, Pa ve Pb olasılık sayıları için,

[P: [Pa: E, D], [Pb: E, D]] ı [r: E, D]

r, r=PPa + (1-P)Pb olarak elde edilen olasılık sayısıdır (...)" (Baumol, 1958: 670).

Ek 3: Allais Paradoksu:

"1. A durumunu B durumuna tercih ediyor musunuz?

A durumu: 100 milyon alma kesinliği

B durumu: 100 üzerinden 10 ihtimalle 500 milyon kazanma

100 üzerinden 89 ihtimalle 100 milyon kazanma

100 üzerinden 1 ihtimalle hiçbir şey kazanmama

2. C durumunu D durumuna tercih ediyor musunuz?

C durumu: 100 üzerinden 11 ihtimalle 100 milyon kazanma

100 üzerinden 89 ihtimalle hiçbir şey kazanmama

D durumu: 100 üzerinden 10 ihtimalle 500 milyon kazanma

100 üzerinden 90 ihtimalle hiçbir şey kazanmama

Eğer Savage'ın postulatı geçerliyse, A>B tercihinin, C>D tercihine yol açması gerekir.

Oysa tam da burada, tatmin[47] eğrisinin çok büyük olmadığı oldukça ihtiyatlı insanlar söz konusu olduğunda, genel kanaatin oldukça rasyonel addettiği şu cevapları elde ederiz:

A>B, C<D

(...)

A, B, C ve D durumlarıyla bağlantılı matematiksel beklentilerin milyon frank değerinde olduğu da gözlemlenebilir.

a:100, b:139, c:11, d:50

Tatmin eğrileri ve güvenlik avantajı göz önünde tutulduğunda, ihtiyatlı çoğu insan A'yı tercih etmektedir (B'ye kıyasla matematiksel değerinin yaklaşık %40 düşük olmasına rağmen). Ancak, D'yi C'ye tercih etmemeleri içinse, tatmin eğrileri genel

47 Makalede satisfaction kullanılıyor. Fayda olarak düşünülebilir.

olarak yeterli değildir, matematiksel beklentilerin 1'e 5 oranındaki ara açıklığı sebebiyle. Ayrıca not edilmelidir ki, C ve D soruları özelinde, 100 üzerinden 1 ihtimalle hiçbir şey kazanmamaya tekabül eden birbirini tamamlama etkisi zayıftır.

(...) Çoğu insan [Savage'ın önerdiği] aksiyomu bu kadar kolaylıkla kabul ediyorsa bunun sebebi aslında içerdiği her şeyi tam anlamıyla idrak edememeleridir. Öyle ki bunlardan bazıları, bırakın rasyonel olmayı, bazı psikolojik durumlarda tamamıyla irrasyoneldir" (Allais, 1953: 527-8).

1. Soruda A'yı, 2. Soruda ise D'yi tercih etmek beklenen fayda teorisi açısından tutarsızdır. Matematiksel karşılıkları ile ifade etmek gerekirse;

1. Soruda:

$A > B : u(100\ M) > 0.10 * u(500\ M) + 0.89 * u(100\ M) + 0.01 * u(0)$

Beklenen fayda ile olasılık değerlerinin çarpımlarını toplarsak;

$A > B$ için $u(100\ M) > u(139\ M)$ olur.

2. Soruda:

$C < D : 0.11 * u(100\ M) + 0.89 * u(0) < 0.10 * u(500M) + 0.90 * u(0)$

Beklenen fayda ile olasılık değerlerinin çarpımlarını toplarsak;

$C < D$ için $u(11\ M) < u(50\ M)$ olur.

1. Soruda, ihtiyatlı olmanın sonucunda, kesinlik etkisine bağlı olarak beklenen faydası düşük olan tercih edilirken 2. Soruda kesinliğin olmaması nedeniyle beklenen faydası yüksek olan tercih edilir. Bu Savage'ın rasyonalitesinin açık ihlalidir.

Kaynakça

Allais, M. (1953). "Le comportement de l'homme Rationnel devant de le risque: critique des postulats et axioms de l''ecole americainne." **Econometrica,** vol. 21, no. 4, ss. 503–546.

Angner, E. (2012). **A Course in Behavioral Economics**. Palgrave MacMillan, New York, USA.

Ariely, D. (2008). **Predictably Irrational: Hidden Forces that Shapes Our Decisions**, Harper Collins Books, New York, USA.

Baumol, J. W. (1958). "The Cardinal Utility Which is Ordinal" **The Economic Journal**, vol. 68, no. 272, ss. 665-672.

Bourdieu, P. (2016). **Sosyoloji Meseleleri**, Heretik Yayıncılık, çev. Filiz Öztürk, Büşra Uçar, Mustafa Gültekin, Aslı Sümer, Ankara.

Colander, D. (2000). "The Death of Neoclassical Economics". **Journal of History of Economic Thought**. vol. 22, no. 2, ss. 127-143.

Colander, D., Holt, R., and Rosser, B. (2004). "The Changing Face of Mainstream Economics. **Review of Political Economy**, vol. 16, no. 4, ss. 485-499.

Dequech, D. (2007). "Neoclassical, Mainstream, Orthodox, and Heterodox Economics". **Journal of Post-Keynesian Economics**. vol. 30 no. 2, ss. 279-302.

Heap Hargreaves S. (1989). **Rationality in Economics**. Basil Blackwell, Oxford, UK.

Ellsberg, D. (1961). "Ambiguity, and the Savage Axioms." **The Quarterly Journal of Economics,** vol. 75, no. 4, ss. 643–669.

Guala, F. and Luigi M. (2010) "Paradigmatic experiments: The

Dictator Game." **The Journal of Socio-Economics,** vol. 39, no. 5, ss. 578-584.

Heukelom, F. (2014). **Behavioral Economics A History,** Cambridge University Press, New York, USA.

Jevons, W. S. [(1871) 1879]. **Theory of Political Economy.** Second Edition, MacMillan and Co.London, UK.

Kahneman D. and Tversky A. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk" **Econometrica,** vol. 47, no. 2, ss. 263-292.

Kahneman D. and Tversky A. (1984). "Choices, Values and Frames" **American Psychologist,** vol. 39, no. 4, ss.341-350.

Kahneman D., Knetsch J. L. and Thaler, R. H. (1986a). "Fairness and the Assumption of Economics, **The Journal of Business,** vol. 59, no. 4, part. 2, ss. 285-300.

Kahneman D., Knetsch J. L. and Thaler, R. H. (1986b). "Fairness as a Constraint on Profit Seeking Entitlements in the Market" **The American Economic Review,** vol. 76, no. 4, ss. 728-741.

Kırmızıaltın, E. (2017). **İktisat ve Rasyonalite: K. Marx, W. S. Jevons ve T. B. Veblen'de Rasyonalite, İnsan, Teori** Heretik Yayınları, Ankara.

Maas, H. (1999). "Mechanical Rationality: Jevons and the Making of Economic Man", **Studies in History and Philosophy of Science,** vol. 30, no. 4, ss. 587-619.

Maas, H. (2001). **William Stanley Jevons and the Making of Modern Economics,** Cambridge University Press, New York, USA.

Sen, K. A. (1977). "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory" **Philosophy and Public Affairs,** vol. 6, no. 4, ss. 317-344.

Sen, K. A. (2005). "Why Exactly is Comminment Important for Rationality" **Economics and Philosophy,** vol. 21, no. 1, ss. 5-14.

Simon H. (1959). "Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science" **The American Economic Review**, vol. 49, no. 3, ss. 253-283.

Simon H. (1978). "Rationality and as Product of Thought" **The American Economic Review**, vol. 68, no. 2, ss. 1-16.

Simon H. (1986). "Rationality in Psychology and Economics" **The Journal of Business**, vol. 59, no. 4, (part 2, The Behavioral Foundations of Economic Theory), ss. 209-224.

Simon H. (1993). "Alturism and Economics" **The American Economic Review**, vol. 83, no. 2, ss. 156-161.

Stanovich, E. K. (2010). **Decision Making and Rationality in the Modern World**. Oxford University Press, Oxford, UK.

Sugden, R. (1991). "Rational Choice: A Survey of Contributions from Economics and Philosophy", **The Economic Journal**, vol. 101, no. 407, ss. 751-785.

Thaler, R. (1980). "Toward A Positive Theory of Consumer Choice", **Journal of Economic Behavior and Organization**, vol. 1, no. 1, ss. 39-60.

Thaler, R. (1985). "Mental Accounting and Consumer Choice" **Marketing Science**, vol. 4, no. 3, ss. 199-214.

Thaler, R. H. and Sunstein R. (2008). **Nudge Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness**. Yale University Press, USA.

Thaler, R. H. (2016). **Misbehaving The Making of Behavioral Economics**, W.W. Norton and Company, USA.

Tversky A. and Kahneman D. (1974). "Judgement Under Uncertainity: Heuristics and Biases" **Science**, vol. 185, no. 4157, ss.1124-1131.

Tversky A. and Kahneman D. (1981). "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice" **Science**, vol. 211, no. 4481, ss.453-458.

Tversky A. and Kahneman D. (1986). "Rational Choice and the

Framing of Decisions" **The Journal of Business**, vol. 39, no. 4, part. 2, ss. 251-278.

Weirich, P. (2004). "Economic Rationality" **The Oxford Handbook of Rationality** içinde, Ed. By. Alfred R. Mele and Piers Rawling, Oxford University Press, Oxford, ss. 380-398.

White, V. M. (1994) "The Moment of Richard Jennings: The Production of Jevons's Marginalist Economic Agent" **Natural Images in Economic Thought: "Markets Read in Tooth and Claw"** içinde, Ed. By. P. Mirowski, Cambridge University Press, Cambridge, ss. 197-230.

Von Neumann J. and Morgenstern O. [(1944] 1955) **Theory of Games and Economic Behavior**, Princeton University Press, Princeton, USA.

Onbirinci Bölüm

Nöroiktisat: "Kara Kutu"nun Açılması[1]

Hüsnü Bilir

Giriş

İnsan beyninde neler olup bittiğine ilişkin merakımızın ve ilgimizin bir sonucu olarak ortaya çıkan nöroiktisat, 1990'lı yıllarda iktisatçıların, psikologların ve nörologların bir araya gelmesiyle oluşan disiplinlerarası bir yaklaşımdır. Temel iddiası, "kara kutu"nun yani insan beynini[2] artık açıldığı ve insanın karar verme süreçlerinin temelinde yatan nöral (sinirsel) bağlantıların gün yüzüne çıkarıldığıdır. Nörolojinin yöntem ve tekniklerinden – laboratuvar araştırmaları ve deneyleri, beyin görüntüleme teknikleri- yararlanarak karar verirken insan beyninin hangi bölgesinin/bölgelerinin aktif hale geldiğini gözlemleyen nöroiktisatçılara göre karar verme sürecinin asıl belirleyicisi insanın nörobiyolojik yapısıdır. Bu bağlamda neoklasik iktisadın rasyonalite

1 Bu çalışmada, 2017 yılında Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde kabul edilen 'Nöroiktisat: Neoklasik İktisadın Yenilenen Yüzü mü, Eleştirel Bir Yaklaşım mı?' başlıklı doktora tezimden yararlandım.

2 Nöroiktisat çalışmalarında kimi zaman beyin (brain), kimi zaman da zihin (mind) "kara kutu" olarak nitelendirilmektedir. Bu çalışmada da bu iki kavram birlikte kullanılmıştır.

ve *homo-æconomicus* varsayımlarına eleştiriler yönelten ve bu varsayımların insanların karar verme süreçlerini ve davranışlarını açıklama konusunda yetersiz kaldığını savunan nöroiktisatçılar, yeni bir insan modeli önermektedirler: *homo-neurobiologicus*. Bu insan tipinin ayırt edici özelliği ise, insanın neoklasik iktisatçıların iddia ettikleri gibi rasyonel ol(a)maması ve kararlarının ve davranışlarının temel belirleyicisinin beyin ve nöral sistem olmasıdır.

Bu noktada nöroiktisat, iktisat ile sosyoloji arasındaki ilişki açısından ilginç bir yerde durur. Zira neoklasik iktisadın *homo-æconomicus* anlayışını gerçek insan davranışını açıklama konusunda yetersiz kaldığı gerekçesiyle eleştiren nöroiktisatçıların, yaptıkları deneyler ve gözlemler vasıtasıyla önerdikleri ve insan evrimini ve toplumsal faktörleri daha fazla dikkate aldığını iddia ettikleri bu insan anlayışı -*homo-neurobiologicus*- gerçekten daha toplumsal mıdır? Veya iktisat ile sosyoloji arasındaki bağı kuvvetlendirmekte midir? Bu sorunun yanıt hem *evet*, hem *hayır*dır. *Evet*, çünkü bu insan anlayışı duygu, sezgi, içgüdü, alışkanlık gibi unsurların insan davranışı konusundaki önemini vurgulamakta ve toplumsal ve çevresel faktörleri ön plana çıkarmaktadır. *Hayır*, çünkü neoklasik iktisatçılar gibi yine bireyi –hatta bireyi değil bireyin beynini ve nöral sistemini- yalıtılmış bir şekilde ele almakta ve bunun üzerinden bir açıklama getirmektedir.

Dolayısıyla sorulması gereken diğer bir soru şudur: Nöroiktisatçılar neoklasik iktisadın bu temel varsayımlarını eleştirirken, neoklasik iktisadı tümüyle göz ardı etmeyi mi önermektedirler? *Hayır*. Nöroiktisatçıların amacı, daha ziyade, neoklasik iktisatçılar tarafından başlatılan bir görevi tamamlamak ve neoklasik iktisadın eksik yönlerini gidermektir. Zira insan beyninin –iktisat literatüründe- "kara kutu" olarak nitelendirilmesi neoklasik iktisadın kurucularından William Stanley Jevons'a dayanmaktadır. İşte Jevons'un insan beynini "kara kutu"ya benzetmesinden yola çıkan nöroiktisatçılar, günümüzdeki teknolojik imkânlar sayesinde artık bu "kara kutu"nun açıldığını ve insan beyninin

incelenip anlaşılabileceğini iddia etmektedirler. Bu doğrultuda, insan kararlarının ardında yatan süreçlerin anlaşılabileceğini savunmaktadırlar. Dolayısıyla nöroiktisatçıların amacı neoklasik iktisat teorisini tümüyle yerinden etmek değil, neoklasik teoride gözlemlenen eksik gedikleri onarmak ve teoriye daha bütünlüklü ve sağlam bir yapı kazandırmaktır.

Bu bağlamda öncelikle nöroiktisadın ortaya çıkışına ve genel çerçevesine bakmamız yararlı olacaktır. İlk olarak nöroiktisadın ortaya çıkış sürecine ve nöroiktisatçıların iktisadı nasıl ele aldıklarına ve nasıl bir yöntem izlediklerine göz atılacak, ardından nöroiktisadın neoklasik iktisada yönelik eleştirileri ele alınacaktır. Daha sonra nöroiktisadın önerdiği *homo-neurobiologicus* insan anlayışı üzerinde durulacaktır. Son olarak ise neoklasik iktisat ile nöroiktisat arasındaki temel farklılık ve benzerlikler vurgulanacaktır.

1. Nöroiktisadın Ortaya Çıkışı

1970'li yıllarla birlikte, iktisat disiplininde rasyonalite ve *homo-æconomicus* temeline dayanan iktisadi modellerin sınırlılık ve yetersizliklerinin tartışılmaya başladığı ve bu dönemde yeni araştırma programlarının ortaya çıkışı ile birlikte anaakım iktisadın[3] bir dönüşüm sürecinden geçtiği düşünülmektedir[4] (Boettke, Le-

3 Anaakım iktisat, saygınlık ve etki temelinde tanımlanan sosyolojik bir kavramdır. Bu çerçevede Dequech (2007: 281) anaakım iktisadı "en saygın üniversitelerde ve yüksekokullarda öğretilen, en saygın dergilerde yayımlanan, en önemli araştırma vakıfları tarafından desteklenen ve en saygın ödülleri kazanan" iktisat olarak tanımlamaktadır. Diğer bir ifadeyle, Dequech'e (1999: 422) göre anaakım iktisat "öğretildiği üniversitelerin ve yayımlandığı dergilerin saygınlığıyla desteklenen bir bilgi türü" olarak ele alınabilir. Bu çerçevede anaakım iktisat değişken ve dinamik bir kavramdır ve bu bakımdan iktisat disiplininin evrilen yönüne işaret etmektedir. Örneğin 1990'lü yılların başlarında, en azından ABD'de, kurumsal iktisat anaakım iktisat iken, günümüzde anaakım iktisat bünyesinde neoklasik iktisadı, yeni kurumsal iktisadı, davranışsal iktisadı ve nöroiktisadı sayabiliriz.

4 Aslında bu eleştirilerin 1950'li yıllarda başladığı söylenebilir. Bu eleştirilere çalışmanın üçüncü kısmında tekrar değinilecektir.

eson ve Smith, 2008; Davis, 2008a, 2008b). İşte nöroiktisat da bu dönemde ortaya çıkan araştırma sahalarından bir tanesidir. Bu bağlamda nöroiktisat, neoklasik iktisadın rasyonalite ve *homo-æconomicus* varsayımlarına eleştiriler yöneltmesi bakımından davranışsal (ve deneysel) iktisat ile müşterek noktalara sahiptir. Nöroiktisadın önde gelen isimlerinden olan Colin F. Camerer, Drazen Prelec, Ernst Fehr, George Loewenstein, Paul J. Zak, Kevin McCabe, Paul W. Glimcher ve Vernon Smith gibi isimlerin aynı zamanda davranışsal ve deneysel iktisat alanında da çalışan isimler olmaları da, bu ortak paydaya işaret etmektedir.

Bu bakımdan nöroiktisadın kökenlerinin, evrimci iktisat, biyoiktisat, davranışsal iktisat ve deneysel iktisada dayandığı söylenebilir (Schipper, 2008: 496; Glimcher, Camerer, Fehr ve Poldrack, 2009: 4; Zak ve Kugler, 2011: 139). Villeval'ın (2007: 5) belirttiği gibi, rasyonalitenin ve sınırlarının araştırılması deneysel iktisadın ortaya çıkmasında önemli bir rol oynamış ve bu da nöroiktisadın gelişimine yol açmıştır. Deneysel iktisadın kurucusu olarak nitelendirilen Smith'e (2009: 15-16) göre de, deneysel iktisat hem laboratuvar ortamında hem de saha çalışmalarında kontrollü deneyler yaparak insanın karar verme davranışını incelerken; nöroiktisat beyin görüntülemeye ve duyguların kaydedilmesine ilişkin yeni teknolojileri eklemleyerek, bu soruşturmayı genişletip derinleştirmiştir. Nöroiktisat, benzer şekilde, bireysel karar-verme modellerine psikolojik ve duygusal faktörleri de ekleyen davranışsal iktisadın üzerine, "1990'lı yılların sonlarında, kararların verildiği moleküler ve fizyolojik mekanizmaları analiz etmek amacıyla nörobiyolojinin aletlerini ilave ederek ortaya çıkmıştır" (Rinaldi, 2009: 823).

Dolayısıyla nöroiktisadın izole bir şekilde kendiliğinden gelişen bir düşünce okulundan ziyade, deneysel ve davranışsal iktisatçıların yapmış oldukları çalışmaların baz alınmasıyla 1990'lı yıllarla birlikte ortaya çıkan ve iktisat, nöroloji ve psikolojinin bir araya gelmesiyle oluşan bir çalışma sahası olduğu söylene-

bilir[5]. Nöroiktisat asıl patlamasını ise 2000'li yılların başlarında yaşamıştır. Glimcher vd.'nin (2009: 7-8) belirttiği gibi bu dönemde, iktisatçılardan, nörologlardan ve bilişsel psikologlardan oluşan ve benzer fikirlere sahip bir grup araştırmacı toplantı ve konferanslar düzenlemeye başlamış ve disiplinlerarası bu etkileşimlerin ilki 1997 yılında, Colin Camerer ve George Loewenstein tarafından Carnegie-Mellon Üniversitesi'nde organize edilmiştir. Daha sonra ise, 2001 yılında *Gruter Foundation for Law* tarafından ve Princeton Üniversitesi'nde Jonathan Cohen ve Christina Paxson tarafından düzenlenen iki etkinlik sürecin devam etmesini sağlamış ve 2003 yılında Greg Berns tarafından *Martha's Vineyard*'da düzenlenen toplantının ardından, iktisatçı, psikolog ve nörologlardan oluşan bu grup kendilerini nöroiktisatçılar olarak tanımlamış ve nöroiktisadın çalışma sahasını belirlemişlerdir.

2. Nöroiktisadın Metodolojisi

Son yıllarda dünya genelinde oldukça popüler bir hale gelen nöroiktisadın amacı, insanın karar verme sürecine nörobiyolojik temeller sağlamak, yani insanın seçim sürecine ışık tutmaktır. Dolayısıyla nöroiktisatçıların asıl ilgi alanı insanın karar verme veya seçim sürecidir[6]. İktisat ile nöroloji arasındaki bağlantı da bu seçim kavramı aracılığıyla kurulmaktadır. Zira nöroiktisatçılar iktisadı genel olarak bir karar verme veya seçim davranışı incelemesi olarak tanımlamaktadırlar. Örneğin Glimcher'e (2003: 336) göre iktisat, insanların nasıl seçim yaptıklarını incelemek-

5 Bu doğrultuda, *nöroiktisat* terimi 1996 yılında Kevin McCabe tarafından nöroloji ile iktisadı bir araya getirerek türetilmiştir (Chorvat, McCabe ve Smith, 2004: 12).

6 Bu bağlamda, nöroiktisadi araştırmalarda en çok ele alınan konular arasında ise tercihler, rasyonalite, risk ve belirsizlik altında karar verme, değer, oyun teorisi, fayda ve ödül sistemi, adalet, empati, işbirliği, diğerkâmlık ve güven, öğrenme, hafıza ve bilgi, zaman tercihi, motivasyon ve memnuniyet, paranın doğrudan faydası ve bilişsel erişilememe (cognitive inaccesibility) sayılabilir (Camerer, Loewenstein ve Prelec, 2004: 566-570; Kenning ve Plassmann, 2005: 346-349; Eren, 2011: 43; McMaster, 2011: 115).

tedir ve bu seçim kaçınılmaz olarak biyolojik bir süreçtir; dolayısıyla iktisat, nihayetinde, biyolojik bir bilimdir. Bu nedenle, insanların yaptıkları/yapacakları şeyleri nasıl ve niçin seçtiklerinin tam anlamıyla anlaşılabilmesi için nöroiktisadi bir bilime ihtiyaç vardır.

Bu doğrultuda, Glimcher'in (2003: 322) belirttiği gibi (herhangi bir) nöroiktisadi yaklaşımın nihai amacı davranışın temelinde yatan hesaplamaların beyin tarafından nasıl organize edildiğine ve üretildiğine ilişkin kapsayıcı bir teori sağlamak olmalıdır. Nöroiktisatçıların bu açıklamayı getirirken baktıkları yer ise insan beynidir. Çünkü insan eylemlerinin ana merkezi insan beynidir, yani beyin insan davranışını ve dolayısıyla iktisadi seçimi kontrol etmektedir (Fehr ve Rangel, 2011: 3). Nitekim Camerer'a (2008b: 46) göre de nöroiktisat (veya Camerer'ın adlandırdığı şekliyle "akıllı [mindful] iktisat[7]") şu temel ilkeler üzerine inşa edilmiştir:

1. Beyin, kararları veren organdır,

2. Teknolojik gelişmeler sayesinde beyinle ilgili daha fazla bilgi sahibi olunacaktır,

3. Nöroiktisat, fiyat-dışı nöral ve psikolojik değişkenlerin iktisadi kararları nasıl tahmin edeceğini ve değiştireceğini ortaya çıkarmak için, karar veren organı (yani beyni) anlamak için teknolojik gelişmelerden yararlanmalıdır,

4. Yeni psikolojik yapılarla, rasyonel seçim teorisi geliştirilip zenginleştirilebilir[8].

İşte nöroiktisatçılar bu temel ilkeler çerçevesinde, insanın seçim davranışına beyin ve nöral sistem üzerinden bir açıklama getirmeyi amaçlamaktadırlar. Peki nöroiktisatçılar bunu yapar-

7 Camerer bu ifadeyle, nöroiktisadı "akılsız (mindless) iktisat" olarak nitelendiren Gul ve Pesendorfer'e (2005) gönderme yapmaktadır.

8 Ross da (2010: 1) "iktisadi kararlar beyinde verilmektedir" ve "beyin iktisadi bir sistemdir" ifadelerinin, nöroiktisadın iki temel varsayımı olduğunu belirtmektedir.

ken hangi yöntem veya yöntemleri kullanmaktadırlar? Öncelikle nöroiktisadın tek bir bakış açısını içermediğini ve nöroiktisatçılar arasında çalışma yöntemi bakımından farklılıklar bulunduğunu söyleyebiliriz. Zira nöroiktisat, daha önce değindiğimiz üzere, iktisattan, psikolojiden ve nörolojiden oluşan karmaşık bir çalışma sahasıdır. Bunun bir sonucu olarak nöroiktisatçılar insanın nasıl karar verdiği sorusunu incelerken farklı yöntemler kullanmakta ve farklı noktalara dikkat etmektedirler. Ancak bu farklılıklara rağmen genel olarak nöroiktisatçıları iki grupta toplayabiliriz[9]: Bir yanda nörolojik teknik ve yöntemleri bireylerin karar verme sürecine ışık tutmak üzere kullanan nöroiktisatçılar; diğer yanda da iktisadi kavram ve modelleri beynin yapısını anlayabilmek üzere kullanan nöroiktisatçılar[10].

Benzer şekilde Ross (2008: 473) nöroiktisadı *nörohücresel iktisat (neurocellular economics)* ve *tarayıcıdaki davranışsal iktisat (behavioral economics in the scanner)* olmak üzere ikiye ayırmak-

9 Literatüre bakıldığında, bu bölünme ve dallanıp budaklanmaların farklı şekillerde tasvir edildiği görülmektedir. Bu konudaki farklı görüşler için bkz. Montague, 2007; Craver ve Alexandrova, 2008; Kuorikoski ve Ylikoski, 2010.

10 Diğer yandan, nöroiktisatçılar arasında yöntem bakımından farklılıklar olması nöroiktisat alanında yapılan ilk çalışmanın hangisi olduğu konusunda da bir tartışma yaratmaktadır. Zira iktisadın yöntem ve kavramlarını beyni daha iyi anlamak üzere kullanan çalışmalar mı, yoksa nörolojik alet ve yöntemleri insanların nasıl karar verdiğini daha iyi anlamak üzere kullanan çalışmaların mı alanı ilk çalışmaları olarak nitelendirileceği önemlidir. Bu çerçevede ilk grup çalışmalara, Peter Shizgal ve Kent Conover'ın iktisattan türetilen bir seçim modeli kullanarak davranışsal seçimin nörobiyolojik alt-katmanını tasvir etmeyi amaçladıkları "On the Neural Computation of Utility (Faydanın Nöral Hesaplaması Üzerine) (1996)" ve Peter Shizgal'in "Neural Basis of Utility Estimation (Fayda Tahmininin Nöral Temeli) (1997)" başlıklı çalışmaları ile Michael Platt ve Paul Glimcher'in al yanaklı (rhesus) maymunların, ipucu barındıran iki ödül arasında nasıl seçim yaptıklarını anlamak amacıyla iktisadi bir yaklaşım kullandıkları "Neural Correlates of Decision Variables in Parietal Cortex (Perietal Kortekste Karar Değişkenlerinin Nöral Bağlantısı) (1999)" başlıklı çalışmaları örnek gösterilebilir. İkinci grup çalışmalara ise, Paul Glimcher'in *Decisions, Uncertainty and the Brain: The Science of Neuroeconomics (Kararlar, Belirsizlik ve Beyin: Nöroiktisat Bilimi) (2003)* başlıklı kitabı örnek gösterilebilir.

tadır. *Nörohücresel iktisat*, beynin fonksiyonel kısımlarını modellemek üzere, iktisadın modelleme tekniklerini ve matematiğini –sınırlı maksimizasyon ve denge analizini- kullanmaktadır. Bu yaklaşım, beynin de, tıpkı piyasalar gibi, yönetici sistemlerin yalnızca sınırlı ve kusurlu bir kontrol sağlayabileceği muazzam bir bilgi-işleme ağı olduğu olgusuna dayanmaktadır. Davranışsal iktisatçıların neoklasik iktisat konusundaki fikirlerinden doğan *tarayıcıdaki davranışsal iktisat* ise, nörogörüntüleme verilerini kullanarak mikro iktisat teorisindeki standart konuların, insan fizyolojisine ait olgularla yer değiştirmesi gerektiği savunmaktadır.

Nöroiktisat içerisindeki bu heterojen yapının bir neticesi olarak, nöroiktisatçılar çalışmalarında oldukça farklı yöntemler kullanmakta ve muhtelif deneyler uygulamaktadırlar; yani nöroiktisadın birleşik bir metodoloji ortaya koyamadığını söyleyebiliriz. Bununla birlikte nöroiktisadi araştırmalarda yaygın olarak kullanılan yöntemler, genel olarak iki gruba ayrılabilir (Kenning ve Plassman, 2005: 344): Beynin elektromanyetik faaliyetini ölçen prosedürler ve beyin kan akışındaki veya metabolizmadaki değişikliklere duyarlı prosedürler.

Tablo: Nöroiktisadi Araştırmalarda Yaygın Olarak Kullanılan Teknikler

Elektrik Faaliyetindeki Değişiklikleri Ölçen Teknikler	**Beyin Kan Akışındaki/ Metabolizmadaki Değişiklikleri Ölçen Teknikler**
Elektroensefalografi (EEG) Manyetoensefalografi (MEG)	Pozitron Emisyon Tomografisi (PET) İşlevsel Manyetik Rezonans Görüntüleme (fMRI)

Kaynak: Kenning ve Plassmann, (2005: 344).

Nöroiktisatta laboratuvar ortamında yapılan deneysel çalışmalar, saha araştırmaları ve psikoterapi gibi değişik yöntemler de kullanılmaktadır (Camerer, 2007: 30; Rinaldi, 2009: 823). Nöroiktisatta kullanılan deneysel yaklaşımlardan belki de en önemlisi, beyindeki oksijenli kan akışını ölçmek için hızlı frekanslarda manyetik rezonans görüntüleme tekniğini kullanan *fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme*'dir *(functional magnetic resonance imaging) (fMRI)*. Bu doğrultuda, hem hayvanların hem de insanların risk, ödül, kâr, kazanç ve kayıpların da rol oynadığı durumlarla yüzleşirken, beynin striatyum, posterior parietal korteks veya amigdala gibi seçilmiş bölgelerinin taranması oldukça yaygın bir şekilde kullanılmaktadır[11]. Diğer yandan, *transkranyal manyetik stimülasyon (transcranial magnetic stimulation (TMS)* ve *transkranial doğru akım stimülasyonu (transcranial direct current stimulation) (tDCS)* gibi beyin uyarılmasının müdahalesiz yöntemleri de kullanılmaktadır. TMS, beynin bölgelerini devre dışı bırakmakta veya faaliyete geçirmekte ve hedeflenen bölgelerin nasıl işlev gördüğünün idrak edilmesine yardımcı olmaktadır. tDCS ise, beyin üzerinden anod ve katod elektrodları ile çok düşük şiddetli doğru akım geçirilme yöntemidir.

Ancak kullanılan yöntemler sadece beynin görüntülenmesinden ibaret değildir ve daha eski alet ve teknikler de kullanılmaya devam etmektedir. Örneğin, *elektroenselogram (EEG)*, beynin dış tarafındaki çok hızlı (milisaniye) elektriksel faaliyeti kaydetmekte ve beynin daha derin bölgelerindeki faaliyetleri değerlendirmek için kullanılmaktadır. Psikofizyolojik kayıt da (deri iletkenliği, kalp ritmi ve göz bebeğinin büyümesi) son derece ucuz ve kolay bir yöntemdir. *Pozitron emisyon tomografisi (positron emission tomography) (PET)* ise, radyoaktif çözelti (genellikle glükoz) enjekte eden eski bir tarama teknolojisidir. Ayrıca

11 Nöroiktisat kapsamında, insanın karar verme sürecinin anlaşılabilmesi amacıyla hayvanlar üzerinde de pek çok deney yapılmakta ve hayvanların davranışları da mercek altına alınmaktadır. Bu nedenle, Watson ve Platt (2008: 3832) nöroiktisadın alt bölümleri arasına iktisat, psikoloji ve nörolojinin yanı sıra etolojiyi de dâhil etmektedir.

karar-vermede önemli rolleri bulunan sinir iletici dopamin ve serotonin genleri merkezli çalışmalarla da iktisadi davranışın genetik belirleyicileri araştırılmaktadır.

Nöroiktisatta kullanılan diğer ölçüm teknikleri ve yapılan deneyler arasında ise şunlar sayılabilir (Bhatt ve Camerer, 2005: 429; Houser ve McCabe, 2009: 57; McMaster, 2011: 113): Beyin hasarlarının davranışsal neticelerini inceleyen "lezyon" çalışmaları; iktisadi kararlarda ilaç etkilerinin araştırılması; hormonların (bilhassa Zak tarafından "ahlak molekülü" olarak adlandırılan oksitosin hormonunun) iktisadi davranış üzerindeki etkilerinin gözlemlenmesi/ölçülmesi; göz hareketlerinin izlenmesi; nörofarmolojik etki (exposure), bilişsel yük manipülasyonu (load manipulation), tepki süresi ölçümleri; genotipleme; *(yinelenen) transkraniyal manyetik stimülasyon ((r)TMS)*, tek nöron elektrofizyoloji deneyleri.

Kısacası -nöroiktisatçılar uzun dönemde bütünleşik bir disiplin oluşturmayı amaçlasa da (bkz. Glimcher ve Rustichini, 2004; Glimcher, Dorris ve Bayer, 2005; Rustichini, 2005; Glimcher vd., 2009)- nöroiktisatçıların gerek amaçlarının, gerek kullandıkları yöntemlerin ve gerekse çalışma konularının oldukça farklı olduğunu söyleyebiliriz. Yine de, nöroiktisatçıları araştırma yöntemleri ve amaçları açısından kabaca iki grupta toplamak mümkündür: Birinci grup, insan beynini anlayabilmek için iktisat teorisindeki kavramlardan yararlanırken, ikinci grup iktisat teorisindeki rasyonalite varsayımını beyin görüntüleme tekniklerinden yararlanarak sorgulamaktadır. Yani birinci grupta yer alan nöroiktisatçıların amacı iktisattan yararlanarak insan beynini daha iyi anlamak, ikinci grupta yer alan nöroiktisatçıların amacı ise nörolojiden yararlanarak iktisadın temel varsayımlarını sorgulamaktır. Bu bağlamda, bizi asıl ilgilendiren ikinci grup kapsamında yapılan çalışmalardır. Zira bu çalışmalar çerçevesinde nöroiktisat neoklasik iktisadın rasyonalite ve *homo-æconomicus* varsayımlarına eleştiriler yöneltmektedirler. Şimdi bu eleştirilere daha yakından bakabiliriz.

3. Nöroiktisadın Neoklasik İktisada Yönelttiği Eleştiriler

İktisat, psikoloji ve nöroloji gibi farklı disiplinlerin bir araya gelmesiyle ortaya çıkan nöroiktisadın en önemli iddiası, daha önce ifade ettiğimiz gibi, karar verme sürecine nörobiyolojik temeller sağlamaktır. Bu doğrultuda, neoklasik iktisadın rasyonalite ve *homo-æconomicus* varsayımları nörolojik teknik ve yöntemler aracılığıyla test edilmektedir. Camerer'a (2007: 31) göre nöroiktisat kapsamında yapılan çalışmalar iktisadi davranış hakkında üç tip bulguyu gözler önüne sermektedir:

a) Bilhassa, türler arasında yaşamsal açıdan (görüş, yiyecek, cinsellik ve tehlike) son derece faydalı kararlar vermek üzere biçimlendirilmiş görevlerde rasyonel seçimi yerine getiren mekanizmalara ışık tutan bulgular,

b) Davranışsal iktisadın sunduğu türdeki değişken ve parametreleri destekleyen bulgular,

c) Rasyonel seçim teorisinde zımni olarak bulunan, ağırlığı tam olarak idrak edilememiş veya gözden kaçmış "yeni" değişkenlerin etkilerini gösteren bulgular.

Camerer'a (2007: 35) göre bu bulgular arasında nöroiktisadın getireceği en önemli yenilik, neoklasik teoride ağırlığı tam olarak idrak edilemeyen veya göz ardı edilen ve davranış üzerinde çok büyük bir etkisi olan biyolojik değişkenlere dikkat çekilmesidir. Bu bağlamda, tercihler (Pareto'nun öne sürdüğünün aksine) ilksel değildir ve bir yandan nöral seçim sürecinin bir çıktısıyken; diğer yandan da iktisat teorisinde fiyat ve zenginlik değişimlerine verilen tepkileri incelemek üzere kullanılabilecek girdilerdir. Dolayısıyla tercihleri etkileyen değişkenlerin anlaşılması, tercihlerin ve davranışın değiştirilmesine imkân tanıyacaktır.

Bu bağlamda nöroiktisat, neoklasik iktisadın rasyonel seçim teorisine ve dolayısıyla rasyonalite varsayımını eleştirirler, neoklasik iktisadın rasyonalite ve *homo-æconomicus* varsayımla-

rının gerçek dünyayı ve insanı açıklamak açısından yetersiz kaldığını savunmaktadırlar. Peki neoklasik iktisadın kullandığı bu varsayımlar ne ifade etmektedir? Bu doğrultuda, nöroiktisadın yönelttiği eleştirilere geçmeden evvel, neoklasik iktisatta rasyonalite ve *homo-æconomicus* varsayımlarının ne anlama geldiğine bakmamız faydalı olacaktır.

Rasyonalite, her şeyden önce, neoklasik iktisadın temel varsayımlarından biridir (Hodgson, 1988: 74; Kjosavik, 2003: 228) ve bir bireysel eyleyenin, veri tercihler durumunda, algıladığı fırsatlar seti içerisinde en avantajlı seçeneği seçtiğini ifade eder. Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere, rasyonalite bir "seçim" durumu yani "araç-amaç ilişkisi" üzerinden ele alınmaktadır ve buradaki amaç "ölçülebilen" ve "hesaplanabilen" bir kavram olarak faydanın maksimize edilmesidir. Bu durum neoklasik iktisadın kurucuları olarak nitelendirilen isimlerin çalışmalarında net bir şekilde görülmektedir. Örneğin Walras, bireysel eylemin amacını maksimizasyonla özdeşleştirmiştir: "(Bir tüketici) fiyat duyurulduğunda ve ilan edildiğinde, mümkün olan en yüksek toplam faydayı elde etmek amacıyla gelirini bu farklı metalar arasında nasıl bölüştürmesi gerektiğini hesaplar. Ve son olarak da, muhtelif ürünler ve hizmetlerden belli miktarlarda talep eder" (Walras, [1898]2005: 164). Başka bir çalışmasında ise şöyle der: "Müteşebbisler açısından da hizmet talebi ve tüketim malları ve yeni sermaye malları arzı, kâr etme ve zarardan kaçınma arzusunca; toprak-sahipleri, işçiler ve kapitalistler açısından ise, hizmetlerin teklif edilmesi ve tüketim ürünleri ve yeni sermaye malları talebi maksimum tatmin arzusunca yönlendirilmektedir" (Walras, [1874]1954: 427).

Fayda ve faydanın maksimize edilmesi temelli anlayış Jevons'un analizinde de göze çarpmaktadır. Bu doğrultuda Jevons, iktisadı matematiksel bir bilim olarak tanımlamış ve Bentham'ın faydacı felsefesi ışığında, tüm haz ve elemlerin "fayda"ya, tüm arzuların da faydayı maksimize etme arzusuna indirgenebileceğini belirtmiştir (Sugden, 1991). Dolayısıyla iktisadın meselesi

de bireysel hazzı -faydayı- maksimize etmektir: "Haz ve elem, şüphesiz ki, iktisat hesaplamasının nihai nesneleridir. İktisadın meselesi, isteklerimizi en az çabayla en yüksek derecede tatmin etmektir -azami miktarda arzu edileni, asgari zararla yani arzu edilmeyenle elde etmek-, diğer bir ifadeyle hazzı maksimize etmektir" (Jevons, 1879: 40, italik orijinalinde).

Dolayısıyla, neoklasik iktisatta rasyonalite bir seçim meselesidir ve iktisadi davranış, bireylerin rasyonel olarak kişisel-çıkarları doğrultusunda seçim yaptıkları şeklinde ele alınmaktadır. Bu anlayışa göre bir insan, seçimleri birbiriyle tutarlı olduğu ölçüde rasyoneldir veya diğer bir ifadeyle, neoklasik iktisatta eyleyenler araçlarını amaçları doğrultusunda etkin bir biçimde kullandıkları ölçüde rasyoneldirler; yani araçsal rasyonalite söz konusudur. Bu bağlamda, temel kavramı nedensel bağ yani araç-amaç bağı olan araçsal rasyonalite, amaçlara ulaşmanın en etkin yoludur (Bilir, 2017: 27). Kelly de (2003) araçsal rasyonaliteyi şu örnekle izah etmektedir: "Eğer amacım konuşmacıya soru sormaksa ve elimi kaldırdığımda konuşmacıya soru sorabileceğimi biliyorsam, bu durumda (diğer her şey sabitken) el kaldırmak benim için araçsal anlamda rasyoneldir." Kısacası, neoklasik iktisat veri amaçlara ulaşmak için araçların nasıl kullanılacağı konusuna odaklanmakta ve bu amaçların niteliğini veya rasyonalitesini sorgulamamaktadır.

Rasyonalite varsayımının doğal bir sonucu *homo-æconomicus*'tur, zira rasyonalite varsayımına göre her birey kişisel-çıkar peşinde koşmakta ve beklenen faydasını maksimize etmeye çalışmaktadır ve bu birey anlayışı *homo-æconomicus* yani *iktisadi insan* olarak ifade edilmektedir. Rasyonel olduğu, kişisel-çıkarı peşinde koştuğu ve faydasını/kârını maksimize etmeye çalıştığı varsayılan *homo-æconomicus'un* dünyasında belirsizlik ve risk söz konusu değildir, o toplumdan yalıtılmış bir bireydir, sonuç-odaklıdır ve toplumsal etkileşimleri, yalnızca nihai tüketimini ve refahını etkilediği ölçüde dikkate almaktadır. Kısacası *homo-æconomicus* bağımsız olarak hareket eden (atomist), bencil ve limitte

fayda ve maliyet hesabı yapan rasyonel bir bireydir (Bilir, 2017: 32-33).

Dolayısıyla rasyonalite ve *homo-æconomicus* varsayımlarına dayanan neoklasik iktisat teorisinin amacı, Glimcher'in (2011: 5) belirttiği gibi, *gözlemlenen* seçimi izah etmektir; yani neoklasik iktisadın açıklamaya çalıştığı şeyler, dış dünyada, ölçülebilen ve diğerlerinin eylemleri üzerinde etkisi olan seçimlerdir. Diğer bir ifadeyle, neoklasik iktisat teorisi, tercihleri ve inançları, doğrudan gözlemlenmesi olanaksız veya çok zor olduğu şeklinde telakki etmekte ve etkilerinin, yalnızca doğrudan seçimler aracılığıyla anlaşılabileceğini varsaymaktadır. Bu durum kuşkusuz en net biçimde Walras'ın analizinde göze çarpmaktadır, zira Walras'a göre iktisadi kararlar tahmin edilemez, zaten teorinin böyle bir yükümlülüğü de yoktur; teori sadece bu kararların sonuçlarını tahlil etmektedir:

> Serbest rekabette fiyatların belirlenmesinin unsurlarından biri özgür iradedir ve bu özgür irade de kararların tahmin edilemez olmasını gerektirir. Aslında tam özgürlük koşulları altında verilen kararları tahmin etmeye asla kalkışmadık; sadece bu tür kararların etkilerini matematiksel ifadelerle açıklamaya çalıştık (Walras, 1874/1954: 256).

Seçimin nasıl yapıldığıyla ilgilenmeyen ve yalnızca seçimlerin gözlemlenebilir sonuçlarını dikkate alan neoklasik iktisadın aksine nöroiktisat, bu seçimleri doğuran süreçlere odaklanmakta ve bu doğrultuda iktisadın, psikolojinin ve nörolojinin öngörü, kavram, yöntem ve modellerinden yararlanmaktadır. Bu çerçevede, iktisatçılar ve psikologlar davranışın anlaşılması ve modellenmesi konusunda zengin kavramsal aletler sağlarken, nörologlar da mekanizmanın işleyişini açıklamaya yönelik araçlar temin etmektedir (Glimcher ve Rustichini, 2004: 447).

Dolayısıyla iktisatçıları, psikologları ve nörologları bir araya getiren nöroiktisat, bu disiplinlerin münferit bir biçimde geliştirecekleri açıklamaların bir adım daha ötesine geçmekte ve disiplinlerarası bir bakış açısı sunmaktadır. Glimcher'in (2011:

4) belirttiği gibi, yirmi birinci yüzyılın ilk dönemlerinde iktisatçılar, psikologlar ve biyologlar insanın nasıl karar verdiği ve nasıl davrandığı sorusuna yanıt bulmaya çalışmış; gelgelelim bu teşebbüs sonucunda birbiriyle bağlantısı olmayan yanıtlar üretilmiştir. Bu yanıtların "en çarpıcı hususiyeti de son derece yerel olmaları ve insan (ve hayvan) davranışına ilişkin evrensel bir teori inşa edememeleridir" (Glimcher, 2011: 14-15).

Bu çerçevede farklı disiplinlerden araştırmacılardan oluşan nöroiktisatçılar, neoklasik iktisadın kurucuları arasında gösterilen Jevons'un "kara kutu" olarak nitelendirdiği insan beynini açtıklarını ileri sürmektedirler. Bu bağlamda, Camerer'a (2007: 26) göre, nöroiktisadi bakış açısı iktisadi düşüncede önemli bir kırılmayı yansıtmaktadır; zira on sekizinci yüzyılın sonlarında, neoklasik iktisatçılar beyni bir "kara kutu" olarak tasavvur edip, zihnin detaylarını incelemeyi göz ardı ederek metodolojik bir seçimde bulunmuşlardır. Örneğin Jevons (1879: 15-16) "her zihin diğer zihinler açısından anlaşılmaz ve gizemlidir ve genel bir duygu paydası elde etmek pek mümkün görünmemektedir" ifadesiyle insan zihninin detaylarına vakıf olunamayacağını ima etmiş ve insan beynini/zihnini bir "kara kutu" olarak tasavvur etmiştir. Ancak Jevons şu sözleriyle nöroiktisada uzanan yolun kapısını aralamıştır:

> Beynin hassas (tender) mekanizmasının haritasının çıkarılacağı ve her düşüncenin, belli bir azot ve fosfor miktarının (weight) harcanmasına indirgeneceği günler gelebilir. Hem madde hem de zihin fenomenlerini tartma ve ölçme ve yasanın etkisi altına sokma konusunda kullanılan bilimsel yöntemin başarısının gözle görülür hiçbir sınırı yoktur. Ve eğer zihinsel fenomen, terazi ve mikrometreyle ele alınabilirse, zihnin maddeden ayrı olduğu görüşünü artık savunabilir miyiz? Kaba maddenin (brute matter) hareketlerinde göze çarpan yasanın değiştirilemez hâkimiyeti, insan kalbinin ince (subtle) duygularını kapsayacak şekilde genişletilmemeli midir? (Jevons, 1883: 735-736).

İşte nöroiktisat da bu noktada devreye girmekte ve bir zamanlar doğrudan gözlemlenemeyeceği düşünülen beyni/zihni

görüntüleyerek, Jevons gibi iktisatçıların başlattığı programı tamamlamayı ve müşterek bir ölçü/haz birimi temin etmeyi/saptamayı amaçlamaktadır[12]. Zira Camerer vd.'ne (2004: 556) göre, nörolojide son dönemde meydana gelişmeler sayesinde artık duyguların ve düşüncülerin doğrudan ölçülmesi mümkün hale gelmiş ve Jevons'un bu öngörüsünde yanıldığı ortaya çıkmıştır.

Bu bakımdan nöroiktisatçılar, herhangi bir iktisadi etkileşim ve sistemin temel yapı taşı olan "kara kutu"yu yani insan beynini açarak, gizli mekanizmayı daha derinlikli bir biçimde su yüzüne çıkardığını ileri sürmektedirler (Camerer vd. 2005: 53). Camerer vd. (2004: 556) nöroiktisadın amacını firma teorisi analojisinden yararlanarak şu şekilde izah etmektedirler:

> Geleneksel modeller firmayı, sermaye ve emek girdileri ve bir üretim fonksiyonuyla çıktı üreten bir kara kutu şeklinde ele almaktadır. Buradaki basitleştirme yararlıdır, halbuki modern görüşler bu kara kutuyu açmakta ve firma içindeki sözleşme uygulamalarını –örneğin, sermaye sahipleri işgücünü nasıl kiralamakta ve kontrol etmektedir- irdelemektedir. Benzer şekilde, tıpkı organizasyonal iktisadın firma içinde neler yaşandığını modellemesi gibi, nöroiktisat da tüketicinin zihninde neler yaşandığının detaylarını modelleyebilir.

Bu ifade doğrultusunda, nöroiktisatçıların insan karar verirken beyninde/zihninde neler yaşandığını açıklamaya çalıştıklarını söyleyebiliriz. Nöroiktisatçılar bu amaç doğrultusunda çeşitli deneyler yapmaktadırlar ve bu deneylerde katılımcıların karar verme esnasındaki beyin faaliyetlerinin gözlemlenmesi, davranışı doğuran mekanizmanın doğrudan ölçülmesine imkân tanımaktadır[13] (Zak ve Kugler, 2011: 139). Dolayısıyla nöroiktisat,

12 Bu bakımdan, Glimcher vd. de (2009: 2) bir haz birimi aracılığıyla fiziksel sinyallerden değeri çıkarsamaya çalışan örneğin Edgeworth, Ramsey ve Fisher gibi iktisatçıları erken nöroiktisatçılar olarak adlandırmakta ancak bu iktisatçıların bu tür aletlere sahip olmadıklarını ifade etmektedir.

13 Nöroiktisat bağlamında insanın karar verme sürecinin anlaşılması konusunda yapılan deneylerin belki de en bilineni *Pepsi Challenge* deneyidir. Pepsi'nin 1975 yılında ABD'de başlattığı *Pepsi Challenge* kampanyasından esinlenen bu deneyde katılımcılara Pepsi ve Cola marka içecekleri tattırıl-

yalnızca bireysel seçimlere dair bilgileri içeren standart verilerle ilgilenmemekte, aynı zamanda bireylerin seçim süreçlerine dair verileri de dikkate aldığını ileri sürmektedir (Eliaz ve Rubinstein, 2014: 515). Bu bağlamda, ideal veya optimize edilmiş davranış modelleri veya sistemleri önermeyen nöroiktisat, bireyin gerçek davranışının ve bununla alakalı beyin fonksiyonlarının ölçülmesi ile ilgilenmektedir (Kenning ve Plassman, 2005: 344).

Bu çerçevede modern beyin görüntüleme tekniklerini kullanan pek çok nörobiyolojik araştırma, irrasyonel kararların belirgin bir şekilde beynin duygusal kısmı ile bağlantılı olduğunu ortaya çıkarmıştır. Yani duygular tarafından yönetilen otomatik beyin tepkileri, yalnızca kazara ve tesadüfen bir insanın bencilliği ve rasyonelliği olarak hizmet etmektedir. Dolayısıyla nöroiktisadi yaklaşım hem rasyonalitenin hem de kişisel-çıkar peşinde koşmanın reddedilmesi ile sonuçlanmaktadır (Neumärker, 2007: 64). Bu bağlamda, neoklasik iktisat teorisinde rasyonel davranışın dar ve teknik izahatında sadece bilinçli, kontrollü ve bilişsel-işleyen davranış rasyonel olduğundan, nörolojik insan davranışının büyük kısmının neoklasik iktisat teorisince içerilmediği söylenebilir (Vromen, 2007: 154).

Dolayısıyla nöroiktisadın amacı insanın karar verme sürecini mekanik, psikolojik ve matematiksel olarak açıklamaktır ve bu açıklamanın en önemli özelliği, nörologların, psikologların

---

mış ve bu esnada katılımcıların beyin faaliyetlerini görüntülenmiştir. Bu deneyin amacı, marka algısının tüketici tercihleri üzerindeki etkisini gözler önüne sermektir. McClure vd. (2004) tarafından yürütülen bu deneyde, çalışmaya katılan 67 katılımcıya öncelikle hangi içeceği tercih ettikleri sorulmuştur: Pepsi mi, Cola mı? Bu tercihlerden *ifade edilen tercihler (stated preferences)* olarak adlandırılmış ve daha sonra katılımcılara birer bardak içerisinde Pepsi ve Cola sunulmuş ve hangisini beğendikleri sorulmuştur. Bu esnada, fMRI yardımıyla katılımcıların beyin faaliyetleri incelenmiştir. Çalışmada ulaşılan sonuçlar, ifade edilen tercihlerin davranışsal tercihlerle bağlantılı olmadığı fikrini desteklemektedir. Bu araştırmanın ardından Hyundai, Jack Daniels, Cheetos, Daimler-Chrysler, Allen's gibi markaların da beyin görüntüleme tekniklerinden yararlanarak tüketici kararlarını incelemeye başlamışlardır.

ve iktisatçıların kendi disiplinlerinin sınırları içerisinde kalarak araştırmalarını sürdürmeleri durumunda ulaşabilecekleri açıklamaların çok daha ötesinde olmasıdır (Glimcher ve Rustichini, 2004; Camerer, 2008; Glimcher, 2009a; Glimcher, 2011). Bu çerçevede, nöroiktisat, "sosyal bilimler ile doğa bilimleri arasındaki 'kutsal' sınırları aşmayı ve doğa bilimlerinin aletlerini sosyal bilimlerin geleneksel sınırları içerisinde kullanmayı amaçlamaktadır" (Glimcher, 2011: xi).

Kısacası, nöroiktisat, karar verme esnasında nöropsikolojik faaliyetlerin ölçülmesini sağlamakta ve böylece insan doğasını anlamamıza yardımcı olmaktadır. Yani nöroiktisatçılar iktisadı –tıpkı neoklasik iktisatçılar gibi- bir seçim bilimi olarak ele almakta ve temel amaçlarının insanın karar verme sürecine somut deliller sunmak yani karar verirken beynin nasıl işlediğini göstermek olduğunu ifade etmektedirler. Bu doğrultuda, nöroiktisatçılara göre neoklasik klasik iktisadın *homo-æconomicus* modeli yetersiz kalmaktadır. Nöroiktisatçıların önerdikleri insan modeli ise *homo-neurobiologicus*'tur.

4. Nöroiktisadın İnsan Tahayyülü: *Homo-Neurobiologicus*

Seçimin yalnızca gözlemlenebilir sonuçlarıyla ilgilenen neoklasik iktisadın aksine nöroiktisadi yaklaşım, gözlemlenemezlik varsayımını reddetmekte ve toplumsal ve iktisadi faaliyetin nöral çevrimlerdeki mikro kökenini araştırmaktadır (Fehr ve Camerer, 2007: 419). Genetiğe, öğrenmeye ve çocukluk gelişimine ilişkin bu çerçevede elde edilen daha derinlikli bir anlayış da, tercihlerin nasıl birbiriyle bağlantılı olduğuna ve beslenme, şiddet, tasarruf, risk alma ve eğitim tercihlerinin bireyler arasında nasıl farklılaştığına ve deneyim ve gelişimlerin nasıl değiştiğine dair bir takım fikirler sunmaktadır (Camerer, 2008a: 419).

Dolayısıyla, insan davranışını tek boyutlu, yani faydayı maksimize etmek amacıyla alternatifler arasından seçim yapıl-

ması şeklinde ele alan neoklasik iktisadın aksine, karar verme ve hüküm üzerine yapılan psikolojik ve nörolojik araştırmalar, bu bakış açısının insan davranışına dair tatmin edici bir izahat sunamadığını göstermektedir. Bu çalışmalar, insan davranışının tek bir sürecin sonucu olmadığını, daha ziyade uzmanlaşmış farklı alt-sistemlerin etkileşimlerinin bir sonucu olduğunu öne sürmektedir. Dolayısıyla Park ve Zak'a (2007: 51) göre yapılan nörolojik (ve psikolojik) araştırmalar, beyindeki süreçlerinin büyük bir kısmının bilinçli bir biçimde işlemediğini göstermektedir, yani üzerinde uzun süre düşünülerek karar verildiğini ileri süren neoklasik iktisat modellerinin yapılan bu çalışmalar ışığında doğrulanmadığını söyleyebiliriz.

Bu bağlamda, Sanfey, Loewenstein, McClure ve Cohen'e (2006: 111) göre insan beyni iki sistem temelinde işlemektedir: İnsan beyninde yer alan otomatik süreçler hızlı ve etkindir ve bu süreçler genellikle birbirleriyle bağlantılı olarak işlemektedir, ancak aynı zamanda da alana-özgü (domain-specific) faaliyetler için son derece uzmanlaşmış olduğundan nispeten katıdır. Diğer taraftan insan, yüksek bilişsel yetilerimizin altında yatan kontrollü süreç yeteneğine de sahiptir. Kontrollü süreçler son derece esnektir ve dolayısıyla pek çok amacı destekleyebilmektedir ancak nispeten yavaştır; dolayısıyla belli bir anda sadece az sayıda amacı takip edebilmektedir[14]. Yani neoklasik iktisadın insanların rasyonel oldukları şeklindeki anlayışı kontrollü süreç çerçevesinde işlerken, yapılan çalışmalar kontrollü süreçlerin insan davranışının yalnızca bir parçası olduğunu gözler önüne sermektedir.

Diğer bir ifadeyle, modern nörolojik çalışmalar ışığında, insanın bilgi ve karar verme sürecinin büyük kısmının otomatik

14 Kahneman da (2015: 26-27) insan beyninin iki sistem temelinde işlediğini belirtmekte ve bu sistemleri 1. Sistem ve 2. Sistem olarak nitelendirmektedir. Buna göre, 1. Sistem otomatik olarak ve hızlı işlemekte, çok az veya sıfır çaba gerektirmekte ve hiçbir bilinçli denetim içermemektedir. 2 Sistem ise dikkati, karmaşık hesaplamalar dâhil, çaba isteyen zihinsel işlemlere yöneltmektedir ve bu sistemin işleyişi sıklıkla eylem, seçim ve yoğunlaşmaya ilişkin öznel deneyimlerle ilişkilendirilmektedir.

biçimde vuku bulduğu görülmektedir ve beynin otomatik mekanizması, kararların genellikle üzerinde fazla düşünülmeden verilmesine neden olmaktadır. Örneğin, nöroktisat literatüründe sıklıkla atıf yapılan nörobiyolog Damasio (1994: xii), sezgilerin, duygulanımların ve duyguların rasyonel karar verme sürecinde rol oynadığını belirtmektedir. İnsanın muhakeme stratejileri muhtemelen, gerek evrimsel gerek bireysel olarak, biyolojik düzenleme mekanizmalarının yol gösterici gücü olmadan gelişmemiştir ki bu mekanizmaların en belirgin tezahürleri de hisler ve duygulardır. Damaiso'ya (1994: 174) göre karar verme sürecinin başında insan zihni "boş sayfa" değildir; zihinde, deneyim aracılığıyla öğrenilen pek çok imge bulunmaktadır. Kararı çevreleyen koşullara bağlı olarak, bu imgelerden bazıları otomatik olarak etkinleştirilmektedir. Muhakeme başlamadan önce, zihin sonucu kötü olan bir seçeneği değerlendirirken birey bir şey sezerse, bu nahoş bir içgüdüsel histir. Sonucu iyi olan bir seçenek olduğunda ise, bu memnuniyet verici bir içgüdüsel his olmaktadır. Damasio'nun bedensel işaretler[15] olarak adlandırdığı bu işaretler duygulanımların yarattığı hislere birer örnektir. Bu duygulanımlar ve duygular, öğrenme yoluyla, belli senaryoların tahmin edilen sonuçlarıyla bağlantılıdır. Benzer şekilde Loewenstein'e (2000: 427-428) göre de, içgüdüsel (visceral) faktörler insan davranışında temel (belki de dominant) bir rol oynamasına rağmen, insanlar bu faktörlerin etkisini küçümseme ve üst-düzey bilişsel süreçlerin etkisini büyütme eğilimindedir[16].

Yani Sanfey vd.'nin (2006: 112) ifade ettiği gibi, duyguları ve düşünerek karar vermeyi destekleyen sistemler de otomatik ve kontrollü süreçlerle bağlantılıdır. Duygular, belli bir uyarı-

15 Somatic markers

16 Loewenstein'e (2000: 427-428) göre iktisatçıların içgüdüsel faktörleri karmaşık olarak değerlendirip, dikkate almamalarının ise iki sebebi bulunmaktadır. Birincisi, içgüdüsel faktörlerin insanları genellikle kişisel-çıkarlarına aykırı olarak şekilde davranmaya yönlendirmesidir. İkincisi ise, insanların, içgüdüsel faktörlerin hem şimdiki hem de gelecek dönemdeki davranışları üzerindeki etkisini küçümsemesidir

cıya veya olaya karşı verilen ani ve son derece otomatik tepkilerdir. Koşullara son derece esnek tepkiler verebilme yeteneği, yani rasyonel olarak düşünüp taşınma ise, insan davranışlarının uzun-dönemli neticelerini göz önünde bulundurma ve davranışlarını buna göre planlama anlamına gelmektedir. Nörogörüntüleme tekniğini kullanarak yapılan çalışmalar da, otomatik ve kontrollü süreçlerde farklı nöral bileşenlerin devreye girdiğini göstermektedir. Örneğin, sorun-çözme ve planlama gibi yüksek-düzeyli ve düşünce temelli süreçlerde, posterior (arka) parietal korteks bölgeleri[17] ve prefrontal korteksin anterior (ön)[18] ve dorsolateral (yan)[19] bölgeleri aktif hale gelirken; otomatik süreçler büyük ölçüde korteksaltı ve posteriorkortikal yapılara[20] bağlıdır.

Kısacası insanın karar verme sürecinde, analitik süreçlerin yanı sıra, hatta belki daha fazla, sezgisel ve duygusal tepkiler rol oynayabilmektedir. Dolayısıyla insan davranışı, sadece kontrollü düşünme süreçlerinden ziyade, kontrollü ve otomatik süreçler ile bilişsel ve duygusal sistemler arasındaki karşılıklı ilişkinin ürünüdür. Bilhassa erişilebilir bilginin tam olmadığı veya son derece karmaşık olduğu –yani tam bilgi varsayımının geçerli olmadığı- koşullarda, bireyler karar verirken sezgilerine veya göz kararı yöntemine başvurmaktadır (De Martino, Kumaran,

17 Posterior parietal korteks vücudun duruş şekline ve çevremizdeki nesnelere göre hareketlerimizi yönelik planlamayı yapan bölgedir.

18 Bu bölge beynin duyguların ve duygusal davranışların düzenlenmesinden sorumlu bölgesidir.

19 Bu bölge beynin düşünme, planlama ve davranışı düzenlemeden sorumlu bölgesidir.

20 Korteksaltı yapılar limbik sistem, orta beyin ve ventriküler sistemden oluşmaktadır. Limbik sistem davranışsal, motivasyon, uzun süreli bellek, ve koku alma duyusu gibi çeşitli fonksiyonlar içerirken, orta beyin talamus, hipotalamus ve hipofiz arka lobu gibi önemli yapıları barındıran bir beyin parçasıdır. Bunlardan hipotalamus, diğer beyin kısımları ya da otonom sinir sistemi yolu ile iç organ çalışmalarının düzenlenmesi gibi hayati görevler üstlenmiştir. Ventriküler sistem ise, beyin omurilik sıvısı ile dolu, beyindeki bir grup yapıdan oluşmaktadır.

Seymour ve Rolan, 2006: 684). Bu çerçevede, nöroiktisada göre duygular tercihlerin doğrudan bir kısmı değildir, fakat tercih-odaklı davranış ve kararların karışmasına neden olmakta ve karar-vermenin optimize olmaması anlamında irrasyonel davranış ve kararlara yol açmaktadırlar. Beynin bilinçli bir şekilde düşünmeden karar vermesinin sebebi ise, kıt kaynaklara sahip olmasıdır; dolayısıyla beyin, kıt kaynaklarını, her kararını tamamen optimize etmek için kullanmamaktadır. İktisadi terimlerle ifade edilecek olursa, "her seçeneğin tam anlamıyla değerlendirilmesinin maliyeti, bunu yapmanın faydasını aşmaktadır". Bu nedenle, insan beyni, büyük ölçüde, işleyişine bilinçli "müdahale" edilmesine gerek kalmadan işleyecek şekilde evrilmiştir[21] (Sapra ve Zak, 2010: 64).

Dolayısıyla nöroiktisatçılara göre insanlar neoklasik iktisadın *homo-æconomicus* anlayışından son derece uzak bir şekilde hareket etmektedir. Zira Lee'nin (2006: 191) belirttiği gibi, gerçek hayatta optimale yakın karar verme rutinleri bulunmaktadır ve bu karar verme süreci duygular tarafından yönlendirilmekte, deneyime dayanmakta, bu süreçte diğer bireylerin kararları dikkate alınmakta ve alternatif eylemlerin neticeleri tahmin edilmeye çalışılmaktadır. Bu çerçevede nöroiktisat, *homo-æconomicus* modelinin aksine, tamamen farklı bir insan doğasına işaret etmektedir: Davranışı, toplumsal ve iktisadi doğası, nörobiyolojinin bir sonucu olan bu insan modeli *homo-neurobiologicus* olarak adlandırılmaktadır. Bu modelde, insanın düşünce ve duygularını, karar vermesini ve eyleme geçmesini ve satın alıp satmasını,

21 Bu bakımdan, Camerer vd. (2005: 10-11) uzun süreli düşünmenin insanın karar verme sürecinin bir parçası olduğunu kabul etmekle birlikte, bu yaklaşımın iki mühim noksana sahip olduğunu ileri sürmektedirler: Hem otomatik hem de duygusal süreçlerin kritik rolünü ele alma konusundaki yetersizliği. Öncelikle beynin büyük bölümü, bilinçli düşünceden daha hızlı olan ve çok az farkındalıkla yürütülen otomatik süreçlerle işlemektedir. İkinci olarak, davranışlarımız duygusal sistemlerden büyük ölçüde etkilenmektedir ki bu duygusal sistemler, beynin günlük işleyişi açısından son derece elzemdir ve bu sistem hasar gördüğünde, mantıksal-düşünce sistemi davranışı uygun bir biçimde düzenleyememektedir.

kısacası iktisadi yaşamını büyük ölçüde nörobiyolojik yapısı belirlemektedir.

Nöroiktisat alanında yapılan çalışmalar, beynin bilişsel bölgelerinin fayda-maliyet tipi iktisadi seçimlerdeki mühim rolünü gözler önüne sermektedir[22]. Ancak bu kararlar, duygulara, motivasyona ve ilgiye aracılık eden evrimsel olarak daha eski beyin bölgelerince verilmektedir. Yani insanlar rasyonel eyleyenler olmaktan uzaktır; diğer yandan sistematik biçimde irrasyonel de değildir. İnsanlar daha ziyade, "rasyonel biçimde rasyonel" olarak tasvir edilebilmektedir. Zira beynin kaynakları kısıtlıdır ve beyindeki öntanımlı patikalar (default pathways) kararların, daha önce verilen benzer kararlardan farklı olmasına yol açmaktadır; bu da karar verirken kullanılan kısa yollar (choice heuristics) şeklinde kendini göstermektedir; insan bu kısa yollardan sapabilmektedir ancak sadece beklenen ödül yeterince yüksek olduğunda. Bu çerçevede, karar silsilesinde, beyindeki enerji kısıtları, sınırlı rasyonel seçimler doğurmaktadır (Zak ve Kugler, 2011: 140).

Yani insan beyni, mükemmel biçimde rasyonel veya irrasyonelden ziyade, "rasyonel biçimde rasyonel"dir ve rasyonel rasyonalite modeli, karar silsilesi içerisinden "yeterince iyi"nin baskın olacağını öngörmektedir. Rasyonel rasyonaliteyi Simon ise "tatminkâr (satisficing)" olarak nitelendirmektedir[23]. Beklenen fayda veya maliyet çok yüksek olmadıkça, rasyonel rasyonalite, kararlara yol göstermek için inançlar olarak hizmet edecek şekilde benzer durumlara ilişkin hafızayı kullanmaktadır. İnanç-bazlı

22 Ayrıca Glimcher vd.'nin (2005: 29) belirttiği üzere, rasyonel ve irrasyonel davranışların, tamamen ayrı iki beyin sistemi tarafından üretildiğine dair hiçbir kanıt bulunmamaktadır.

23 Simon'a (1986: 209-210) göre belli bir davranışın "rasyonel" veya "mantıklı" olduğu hükmüne, davranış yalnızca bir öncüller veya "veriler" seti bağlamında ele alınarak ulaşılabilmektedir. Bu veri şeyler de, davranışın vuku bulduğu durumu, ulaşılan amacı ve amaçlara nasıl ulaşılacağını belirlemek için erişilebilir olan sayısal araçları kapsamaktadır. Bu doğrultuda, (neoklasik) iktisat insan davranışını rasyonel olarak ele alırken; psikoloji, davranışın hem rasyonel hem de irrasyonel veçhesiyle ilgilenmektedir.

kararlar da, erişilebilir seçenekleri tahlil etmek için bilişsel kaynakların tamamını kullanmamaktadır (Sapra ve Zak, 2010: 73). Diğer bir ifadeyle, bireylerin, karar verme sürecinde yalnızca beklenen ödül kararın bilişsel maliyetini karşıladığı zaman, kıt bilişsel kaynaklarını kullandığı fenomeni "rasyonel rasyonalite" olarak adlandırılmaktadır (Vercoe ve Zak, 2010: 124).

Diğer yandan Glimcher'e (2009b: 261) göre yapılan psikolojik ve nörolojik araştırmalar, eylemde bulunma güdüsünün ve motivasyonunun, neoklasik iktisatçıların varsaydıklarının aksine, her zaman için hedonist neticelerle bağlantılı olmadığını göstermektedir. Örneğin "iktisadi insan"ın toplumsal davranışa hangi durumlarda hâkim olduğunu irdeleyen Camerer ve Fehr (2006: 47), stratejik teşvikin çok kritik bir role sahip olduğunu ve bencil bireylerden oluşan bir azınlığın, eğer davranışları, diğerkâm bireylerden oluşan çoğunluğun, azınlığın davranışını taklit etmesi yönünde bir teşvik yaratırsa, "işbirlikçi olmayan" (noncooperative) bir toplam sonuca yol açabileceğini; diğer yandan, diğerkâm bireylerden oluşan bir azınlığın, eğer davranışları, bencil bireylerden oluşan çoğunluk açısından işbirlikçi davranma yönünde bir teşvik yaratırsa, "işbirlikçi" (cooperative) toplam sonuca yol açabileceğini ileri sürmüştür. Toplumsal seçimlerde, katılımcılar stratejik seçimler yaparken ölçülen beyin faaliyetleri, işbirliğinin, yiyecek gibi temel ödüllerle aynı şekilde kodlandığını göstermektedir. Benzer şekilde, Zak ve Kugler de (2011: 140) nöroiktisat çalışmalarının, insanların sadece kişisel-çıkar peşinde koşan rasyonel eyleyenler olmadıklarını, toplumsal beyinlerimizin işbirliğini teşvik ettiği ve buna zorladığı için insanların kolaylıkla işbirliği yaptıklarını gösterdiğini belirtmektedir.

Bu doğrultuda Camerer'a (2007: 28) göre nöroiktisadi birey teorisi -yani *homo-neurobiologicus*- tek bir amaca sahip olan, faydasını maksimize edici birey kurgusunun yerine, bireyin unsurlarının –beyin bölgeleri, bilişsel kontrol ve nöral çevrimler- bireysel davranışı belirlemek üzere nasıl etkileşim ve iletişim halinde olduklarına ilişkin daha detaylı bir analiz sunmaktadır.

5. Sonuç Yerine: Daha Toplumsal Bir İktisat Anlayışına Doğru mu?

İktisat disiplininde son yıllarda oldukça revaçta olan nöroiktisat, görüldüğü gibi, iktisat, psikoloji ve nörolojiyi bir araya getiren disiplinler arası bir çalışma sahasıdır. Bu çalışma sahasının alametifarikası ise, insanın seçim davranışının kökeninin insan beyninde (ve nöral sistemde) olduğunun düşünülmesi ve kullanılan beyin görüntüleme teknikleri aracılığıyla seçim davranışına "mikro kanıtlar" sunulmasıdır.

Bu çerçevede nöroiktisatçılar için insan beyni, bireysel karar verme sürecinin tabii merkezidir ve nöroiktisatçılar, bireysel kararların ardındaki nöral sistemin incelenmesinin, davranışın tam ve kesin biçimde tahmin edilmesi doğrultusunda doğru ve özgün bir karar mekanizmasının oluşturulmasına imkân tanıyacağını iddia etmektedirler. Zira nöroiktisatçılara göre insan, neoklasik iktisadın iddia ettiğinin aksine yalnızca bilinçli veya düşünce temelinde "rasyonel" kararlar ver(e)memektedir. Verilen kararlarda, bilinçli düşünmenin yanı sıra insanların duyguları, sezgileri, içgüdüleri, alışkanlıkları ve bilinçaltı da mühim bir rol oynamaktadır ve nöroiktisadi araştırma ve deneyler de, karar esnasında beyni görüntüleyerek bu faktörlerin beyinde hangi bölgeleri harekete geçirdiğini gözler önüne sermektedir. Yapılan bu çalışmalar neticesinde, hem bu faktörlerin insanların rasyonaliteden sapmalarına neden olabildiği, hem de –neoklasik iktisadın öngörüsünün aksine- rasyonel ve irrasyonel kararlar esnasında beyinde aynı bölgelerin faal olabildiği anlaşılmaktadır.

Bununla birlikte, nöroiktisatçılara göre insanların rasyonel karar ver(e)memelerinin sebebi yalnızca duyguların ve sezgilerin bilinçli düşünce süreçlerine müdahil olması değildir. Nörobiyolojik kısıtlar da insanların rasyonel kararlar vermelerini engellemektedir; zira insan beynini kaynakları sınırlı bir yapı olarak tasvir eden nöroiktisatçılar, beynin bir karar verirken bu kararı verme sırasında sarf ettiği enerji ile bu kararın faydasını kıyas-

ladığını ve bu fayda/maliyet analizi çerçevesinde faydası yüksek olan kararların verildiğini ileri sürmektedirler. Dolayısıyla bir kararın -rasyonel olsa bile- verilebilmesi için aynı zamanda fayda/maliyet testini de geçmesi gerekmektedir. Buna göre, kararlar insan beyninin biyolojik kısıtlarıyla verilmesi zorunluluğu anlamında sınırlı olmak zorundadır. Bu da, davranışsal iktisadın "sınırlı rasyonalite" önermesini akıllara getirmektedir.

Ayrıca bu faktörler insanların yalnızca kişisel-çıkar temelli hareket etmelerine de mani olabilmekte ve diğerkâm ve toplum yanlısı davranışların vuku bulmasına yol açmaktadır. Dolayısıyla neoklasik iktisadın varsaydığı, yalnızca kişisel-çıkar peşinde koşan ve faydasını maksimize etmeye çalışan birey anlayışı yetersiz kalmaktadır; nöroiktisadi araştırmalar ışığında bu ideal *homo-æconomicus* anlayışının yerini, *homo-neurobiologicus* almaktadır. Bu nöroiktisadi bireyin karar, davranış ve eylemleri beyin ve nöral sistem aracılığıyla yani nöro-biyolojik temelde analiz edilmektedir. Bununla birlikte, beyin görüntüleme teknikleri ve kontrollü deneyler doğrultusunda -nörolojik ve nörobiyolojik temelde- insanın karar verme sürecine yani seçim davranışına ilişkin yeni içgörüler sundukları iddiasında olan nöroiktisatçılar, aynı zamanda, insanın nasıl seçim yaptığının daha bütünsel biçimde anlaşılmasının, insanların daha iyi kararlar vermelerine de olanak sağlayacağını savunmaktadırlar.

Peki neoklasik iktisadın *homo-æconomicus* anlayışını yetersiz olduğu gerekçesiyle eleştiren ve yerine *homo-neurobiologicus*'u öneren nöroiktisat gerçekten de daha geniş ve toplumsal bir iktisat disiplinine mi işaret etmektedir? Bu konuda iktisat literatüründe bir görüş birliği bulunmamaktadır. Örneğin şüpheciler olarak nitelendirilen bir grup iktisatçı (örneğin Gul ve Pesendorfer 2005; Harrison 2008; Rubinstein 2008; Bernheim, 2009) karar verme konusunda nöroiktisatçıların katkılarından şüphe duymakta, hatta kimi zaman nöroiktisadın herhangi bir katkıda bulunmadığını ve bulunamayacağını iddia etmektedirler. İstekliler olarak nitelendirilen bir diğer grup (örneğin Came-

rer vd., 2004, 2005; Glimcher ve Rustichini, 2004; Glimcher vd., 2005; Rustichini, 2005; Sanfey vd., 2006; Camerer, 2007) ise nöro-psikolojik içgörülerin, seçimin iktisadi modellerinde kullanılmasının son derece önemli ve muhtemelen de devrimci sonuçları olacağını ileri sürmektedirler. Orta yolu benimseyen ve ılımlılar olarak nitelendirilen iktisatçılar grubu (örneğin, Smith 2007) ise nöroiktisadi bulguların değerlendirilmesi için henüz çok erken olduğunu ve nöroiktisadın iktisat teorisine ne ölçüde bir katkı sağlayacağının yanıt bekleyen empirik bir soru olduğunu belirtmektedirler.

Dolayısıyla nispeten yeni bir çalışma sahası olan nöroiktisadın iktisat disiplinindeki rolü ve geleceği konusunda farklı görüşler bulunmaktadır. Ancak nöroiktisatçıların iktisat tanımlarını, çalışma yöntemlerini, neoklasik iktisada yönelik eleştirilerini ve bu doğrultuda önerdikleri insan anlayışını göz önünde bulundurduğumuzda, nöroiktisadın neoklasik iktisattan çok da kopmadığı ve iktisat disiplininde devrimci bir rol üstlenmesinin zor olduğunu söyleyebiliriz. Zira nöroiktisat ile neoklasik iktisat arasında belli paralellikler bulunmaktadır, bu noktaları 5 başlık altına toplayabiliriz:

1. Her şeyden önce, nöroiktisatçılar da iktisadı, tıpkı neoklasik iktisatçılar gibi, bir seçim bilimi olarak ele almakta ve iktisadı sadece bireylerin iktisadi seçimlerine indirgemektedir. Halbuki neoklasik iktisadın ortaya çıkmasından evvel, iktisadın konusu sadece bireysel seçim değildi, klasik iktisat (veya Marx'ın tabiriyle "klasik politik ekonomi") sınıf ve gelir dağılımı gibi toplumsal sorunlarla ilgilenmekte ve toplumsal koşullarla çevrili olan insanları ele almaktaydı, yani klasik iktisadın odak noktasında kurumlar ve bu kurumlarla insanlar arasındaki ilişkiler yer almaktaydı. Bu anlayış çerçevesinde, iktisadi sistem, daha geniş politik ve toplumsal sistemlere ayrılmaz biçimde bağlı olduğu kabul edilmekteydi. Ancak bu durum neoklasik iktisadın ortaya çıkmasıyla değişti ve iktisadın ana konusu bireysel tüketici ve bu bireyin seçimi haline geldi.

Nöroiktisatçılar da, yine tıpkı neoklasik iktisatçılar gibi, iktisadın bu toplumsal ve tarihsel boyutunu gözden kaçırmakta ve sadece bireylerin seçim süreçlerini açıklamaya çalışmaktadırlar. Tabii ki bireyin karar verme süreci konusunda neoklasik iktisada muhakkak dikkate almamız gereken eleştiriler yöneltmektedirler, ancak bu eleştiriler toplumsal ve tarihsel unsurları hesaba katma konusunda oldukça sınırlı kalmaktadır.

3. Nöroiktisadın neoklasik iktisada eleştirilerine bakalım. Öncelikle rasyonalite eleştirisi. Nöroiktisatçıların rasyonalite eleştirileriyle ilgili söyleyebileceğimiz ilk şey, rasyonalite varsayımını nöral kısıtlar çerçevesinde ele aldıkları görülmektedir. Zira neoklasik iktisadın "birey" modeli *homo-æconomicus*, fiyat mekanizması aracılığıyla piyasada eylemde bulunmakta ve yegâne amacı fayda maksimizasyonu olan bu birey rasyonel olarak hareket etmektedir. Bu bireyin, alternatiflerin fayda ve maliyetlerini hesaplama konusunda herhangi bir bilişsel kısıtı bulunmamaktadır. Nöroiktisatçılara göre ise bu yaklaşım hatalıdır; insanlar rasyonel karar ver(e)memektedir ve nöroiktisatçılara göre insanların rasyonel karar ver(e)memesinin birinci sebebi, insanların bilişsel kısıtlara sahip olmasıdır. Dolayısıyla rasyonalite, kararların insan beyninin biyolojik kısıtlarıyla verilmesi zorunluluğu anlamında sınırlı olmak zorundadır.

Bu yaklaşıma göre, her seçeneğin tam anlamıyla değerlendirilmesinin maliyeti, bunu yapmanın faydasını aşmaktadır; yani insan beyni bütün seçenekleri değerlendirebilecek bilişsel kapasiteye sahip olmadığından dolayı, insanlar rasyonel kararlar ver(e)memektedir. Halbuki nöroiktisadi yaklaşımın ileri sürdüğünün aksine, bir insan nöronlarının toplamından daha fazlasıdır (Ross, 2007: 54). Sacks'ın (1985/1997: 51) da belirttiği gibi, insan sadece beyinden veya hafızadan ibaret değildir; nöropsikolojinin ifade edemediği duyguları, iradesi, duyarlılıkları, vicdani varlığı söz konusudur. Her bireyin farklı bir zihinsel dünyası, iç yolculukları ve kendine has özellikleri bulunmaktadır. İşte bu noktada, duygu ve düşünce gibi faktörleri de "göz-

lemlediğini" ve "ölçtüğünü" ileri süren nöroiktisat, insanların rasyonel kararlar ver(e)memelerinin diğer bir sebebi olarak da, insanın yalnızca bilinçli düşünce temelinde karar vermemesini vurgulamaktadır. Buna göre, duygu, sezgi ve içgüdüler de karar sürecine müdahil olmakta ve bu unsurlar bireylerin rasyonel seçimden "sapma"larına sebebiyet vermektedir. Yani birey duygu, sezgi ve içgüdüleri doğrultusunda veya kişisel-çıkarına aykırı ve diğerkâm/toplum yanlısı bir karar verdiğinde, bu karar "irrasyonel" olarak nitelendirilmektedir. Ancak yine burada da, rasyonalite kavramı toplumsal ve kültürel bağlamından soyutlanarak, yalnızca araç-amaç bağlamında analiz yapılmakta ve kişisel-çıkar amacına uygun sonuçlar doğurmayan kararların rasyonel olarak değerlendirilemeyeceği kabul edilmektedir (Bilir, 2017: 173-174).

Kısacası, nöroiktisatçılar neoklasik iktisatta doğrudan gözlemlenemeyen ve ölçülemeyen şeylerin analiz dışı bırakılmasını eleştirmekte, ancak bununla birlikte, neoklasik iktisat bağlamında doğrudan gözlemlenemeyeceği/ölçülemeyeceği telakki edilen duygu ve düşünce gibi zihinsel fenomenleri laboratuvar ortamında gözlemleyip ölçerek neoklasik iktisatçıların öngörülerini hayata geçirmektedirler. Yani nöroiktisat rasyonel seçim teorisine karşı çıkmamakta, ancak rasyonel seçim teorisinde tabiatı gereği gözlemlenemez olduğu kabul edilen değişkenleri gözlemleyerek, rasyonel seçim teorisinin kapsamını genişletme potansiyelini aramaktadır (Bilir, 2017: 169-171).

3. Şimdi de nöroiktisatçıların *homo-œconomicus* eleştirisine ve bu eleştiriler doğrultusunda öne sürdükleri *homo-neurobiologicus*'a bakalım. *Homo-neurobiologicus*, duygularını, düşüncelerini, kararlarını ve eylemlerini bilişsel kapasitesinin ve nörobiyolojik yapısının belirlediği bir bireyi ifade etmektedir. Dolayısıyla, tıpkı rasyonalite varsayımına yönelik sorgulamasında olduğu gibi, nöroiktisat homo-œconomicus eleştirisini de yine toplumdan yalıtılmış bir biçimde laboratuar ortamında analiz edilen birey –hatta bireyin beyni ve nöral yapısı ve bilişsel kapasitesi- teme-

linde kurgulamakta ve insanın duygu ve düşüncelerini bile nörobiyolojik yapısının belirlediğini ileri sürmektedir.

Bu bağlamda, Elster'in (1983/2008: 31) de vurguladığı gibi, bireysel tercih ve planlar da köken itibariyle toplumsaldır. Zira her şeyden önce insanlar karmaşık bir toplumda yaşamaktadır ve içinde yaşanılan bu toplum, işbirliği üzerine inşa edilmiştir; iktisadi ilişkiler de bu sayısız miktardaki işbirliğine dayanmaktadır (Rankin, 2011). Granovetter'a (1992) göre de, öncelikle, iktisadi eylem toplumsal ilişkiler ağı içine gömülüdür; ikinci olarak, iktisadi eylem hem iktisadi hem de iktisadi olmayan amaçlar peşinde koşmaktadır; üçüncü olarak da iktisadi kurumlar toplumsal olarak inşa edilmektedir.

Ancak Ormerod'un (1994: 37) belirttiği gibi, bireysel davranış yalıtılmış bir biçimde meydana gelmez, aksine diğer bireylerin davranışları bireysel davranış üzerinde etkilidir; bu karşılıklı ilişki sürekli devam etmektedir ve insan davranışı mekanik bakış açısıyla idrak edilemeyecek ölçüde karmaşıktır.

Yani insan toplumsal bir bağlamda yer almaktadır ve insanın bu toplumsal yönü, davranışlarının sonuçlarına da yansımaktadır. Toplum değişmektedir ve tercihler de toplumsal olarak etkilendiği ve toplumun genel değerlerini etkilediği için, birey kararlarını verirken bir şekilde bunu hesaba katmak zorundadır. Bu çerçevede, bireysel davranış, kültürel faktörler, geçerli ahlak kuralları, toplumsal gelenekler veya vazifeler, alışkanlıklar ve sürü davranışı vb. şeylerce yönlendirilebilmektedir. Zira birey bir toplum içinde var olmakta ve bir yandan bu toplumu oluştururken, diğer yandan da toplum tarafından biçimlendirilmektedir. Diğer bir ifadeyle, bireyin kişisel dünyası ile toplumsal dünyası arasında kesin bir ayrım yapılamaz; bu ikisi her açıdan ve her anlamda birbirinin aynı olacak kadar iç içe geçmiştir. İnsanların dünyaya ilişkin çeşitli tutum, düşünce, inanç ve bilgilere dayanan belli davranış türlerine sahip olmalarının sebebi, yaşamın en başından itibaren, çeşitli uygulamalarıyla kendi kültürünün

içine yuvalanmış, bu kültürle yoğrulmuş başka bireyleri de kapsayan toplumsal süreçler yaşamasıdır. Bu nedenle, zihinsel süreçler insanların dünyadaki davranışlarının kaynağını ve sebebini oluşturmaz; aksine insan zihninde oluşanların kaynağı ve sebebi onun bu dünyadaki davranışlarıdır (Bilir, 2017: 183-184).

Kısacası, insan doğasına ait hiçbir nesnel bilgi, insanı nöral olayların bir fonksiyonuna indirgeyemez; bu olaylar kültürümüzün, yaşam sürecimizin ve zihinsel hayatımızın karşılıklı bir parçası olarak vuku bulmaktadır. İnsanın toplumsal bir varlık olmasının doğal bir sonucu, insan beyninin de toplumsal bir organ olmasıdır; bu nedenle insan beyni toplumsallaşmanın ve kültürün dışında düşünülemez. Yani her insanın beyninin kendine özgü olduğu ve toplumsal ve kültürel faktörlerce insan beyninin oluşturulduğu ve dönüştürüldüğü söylenebilir. Zira hücrelerinin birbirleriyle sonsuz kombinasyonda bağlantı kurma imkânına sahip olan beyin, sınırsız ayrıntılı örgütlenme kalıbıyla dünyaya gelmektedir ve beynin incelikli örgütlenmesi, kendini içinde bulduğu ortam tarafından (kelimenin tam anlamıyla) biçimlendirilmektedir (Bilir, 2017: 186). Dolayısıyla "beyin her şeyden önce 'yoğrulabilir' bir yapıdadır, yani çevresel faktörlere duyarlıdır" (Camerer, 2007). Park ve Zak da (2007) çevrenin, yaşam öyküsünün, genlerin ve hatta bir insanın son zamanlarda et yiyip yemediği gibi konuların hepsinin beynin işleyişini etkilediğini vurgulamaktadır.

4. Ayrıca nöroiktisatçıların bu eleştirilerinin özgün olduklarını söyleyemeyiz, zira nöroiktisatçıların bu eleştirileri iktisadi düşünce tarihinde daha önce de dile getirilmişti. İnsan davranışında duygu ve sezgilerin etkili olduğu ve insan beyninin ikili sistem uyarınca işlediği, ilk olarak nöroiktisat tarafından ifade edilmemiştir. İktisadi düşünce tarihinde, neoklasik iktisadın kurucularından olan Walras ve Marshall başlamak üzere, hem Menger, Veblen, Hayek, Davidson gibi düşünürler hem de farklı iktisat okulları tarafından insan kararlarında duygu ve sezgilerin rolünün vurgulandığı ve insanların rasyonel davranıp davrana-

mayacaklarının sorgulandığı görülmektedir. Örneğin Marshall'a göre, insanın karar verme süreci sadece bilinçli düşünceden ibaret değildir ve alışkanlıklar, duyular, sezgiler ve sempati ve empati gibi faktörler de seçim davranışı üzerinde etkili olmaktadır[24]. Ayrıca insanın yalnızca uzun süreli düşünüp taşınarak karar vermediği psikoloji literatüründe de daha önceleri vurgulanmıştır. Örneğin Korkmaz'ın (2013) aktardığı üzere, Freudyen teoriye göre, insan kendi zihninin efendisi değildir, zira kendisi diye algıladığı bilinci aslında, denetimi dışında kendi bildiğini okuyan ve zihninin daha büyük kısmını oluşturan bir bilinçdışının güçlü tkisi altındadır; hatta zaman zaman bilinç, bilinçdışının kölesidir. Benzer şekilde Libet'e (1993) göre de, bilinçli bir deneyimin öncesinde 0.5 saniye süreli bir serebral etkinliğin olması gerekmektedir; yani dünya bir gecikme ile algılanmaktadır. Bu durum, zihinsel süreçlerin bilinçli olmadan önce bilinçdışından geçtiğini ifade etmektedir.

Bununla birlikte, davranışsal iktisadın da tıpkı nöroiktisat gibi bu unsurları "sistematik" bir biçimde sunduğu ve yapılan gözlem ve deneylerle beynin işleyişine yönelik bulgular temin ettiği söylenebilir. Örneğin insan beyninin ikili sistem uyarınca işlediği ve insan kararlarında duygu, sezgi, içgüdü ve hislerin etkili olduğu ve bu unsurların insanların rasyonel karar vermesinin önüne geçtiği davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalarda ileri sürülmüştür. Bu nedenle, nöroiktisadın bu hususta bulgu ve iddialarının iktisat literatüründe halihazırda bulunduğu söylenebilir.

5. Nöroiktisadi araştırmalara ilişkin değinilmesi gereken diğer bir nokta da, yapılan araştırma ve deneylerde elde edilen sonuçların, insanların gündelik hayatlarındaki iktisadi kararlarını ne derece yansıttıklarıdır. Zira Levitt ve List'in (2008) belirttiği gibi, laboratuvarda yapılan deneyler ile gerçek piyasa koşulları

24 Bu bağlamda, farklı iktisat okulları tarafından neoklasik iktisadın rasyonalite varsayımına yöneltilen eleştiriler için bkz. Menger, 1871/1981; Veblen, 1899; Hayek, 1937, 1945; Schutz, 1943; Davidson, 1994; Arestis, 1996.

aynı değildir, bireyler bir deneyin parçası veya gerçek eyleyen olmalarına bağlı olarak farklı biçimlerde davranabilmektedirler. Diğer yandan, Kahneman'ın (2015: 261-262) vurguladığı üzere, insanların çevrelerindeki farkına varılmayan uyaranların düşünce ve eylemleri üzerinde mühim etkileri bulunmaktadır ve bu etkiler anı anına azalıp çoğalmaktadırlar; insanlar da zihinlerinde olan bitenler konusunda çok fazla doğrudan bilgiye sahip olmadıklarından dolayı, şartlar azıcık değiştiğinde farklı bir yargıda bulunduklarını ya da farklı bir karara vardıklarını asla algılayamamaktadırlar. Dolayısıyla insan zihnini/beynini etkileyen çevresel koşullardan soyutlanarak laboratuvar ortamında bir deneyde yer aldığının bilincinde olarak seçim yapan bir insanın, içinde yaşamış olduğu ve belli kurallar, normlar ve kalıplar vasıtasıyla seçim, davranış ve eylemlerini filtreleyip koşullandıran toplumda da aynı şekilde bir seçimde bulunacağını varsaymak aşırı basitleştirme anlamına gelmektedir (Bilir, 2017: 189).

Sonuç olarak nöroiktisadın, yapılan deneyler ve gözlemler neticesinde insanın karar verme süreci açısından oldukça heyecan verici ve aydınlatıcı sonuçlara ulaştığını söyleyebiliriz. Bu nedenle Türkiye'de yeterince çalışmaya konu olmayan nöroiktisat alanında daha fazla çalışma yapılması gerekmektedir. Ancak bir noktanın gözden kaçmaması gerekmektedir, nöroiktisat iktisadi düşünce tarihi açısından neoklasik iktisadın yirmi birinci yüzyıldaki temsilcilerinden birisidir. Diğer bir ifadeyle, nöroiktisat iktisadi düşünce tarihinde daha önce dile getirilen eleştirilerin yeni yöntem ve tekniklerle desteklenmesi ve yeniden ifade edilmesidir. Bu bakımdan, Boettke vd.'nin (2008: 14) belirttiği gibi, geçtiğimiz iki yüzyıl içerisinde değişen şey, iktisadın anlamı ve ilkeleri değildir, iktisadi ilkelerin uygulanış şeklidir.

Bununla birlikte, tabii ki neoklasik iktisadın rasyonalite ve *homo-æconomicus* varsayımlarını sorgulamaya açmış ve bu konuda bize yeni öngörüler sağlamıştır. Ancak *homo-æconomicus* anlayışının aksine, insan ile toplum arasındaki karşılıklı ilişkiyi ele alma konusunda nöroiktisadın *homo-neurobiologicus* önerisinin

de yeterince açıklayıcı olmadığını söylemeliyiz. Dolayısıyla klasik iktisat, kurumsal iktisat ve tarihçi okul örneklerinde olduğu gibi, iktisadi sistem ile toplumsal, tarihsel ve kültürel yapı arasındaki karşılıklı ilişkileri daha fazla dikkate alan bakış açılarına ihtiyacımız vardır. Bunun yolu da, iktisadın tarih, psikoloji ve sosyolojiyle kopan bağlarını yeniden güçlendirmesidir. Ve nöroiktisat da, tıpkı davranışsal iktisat gibi, en azından iktisat ile psikoloji arasındaki bağın kuvvetlenmesine yardımcı olabilir.

Kaynakça

Arestis, P. (1996, January). "Post-Keynesian Rconomics: Towards Coherence". **Cambridge Journal of Economics**, 20(1), ss. 111-135.

Baccarini, M. ve Caiani, S. Z. (2009). "Neuroeconomics: An Introductory Review". **Humana Mente**, 10, ss. 219-232.

Bernheim, B. D. (2009). The Psychology and Neurobiology of Judgment and Decision Making: What's in it for Economists? P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr ve R. A. Poldrack (ed.) **Neuroeconomics: Decision Making and the Brain** içinde (ss. 115-125). Amsterdam: Elsevier.

Bhatt, M. ve Camerer, C. F. (2005). "Self-Referential Thinking and Equilibrium as States of Mind in Games: FMRI Evidence". **Games and Economic Behavior**, 52(2), ss. 424-459.

Bilir, H. (2017). **Nöroiktisat: Neoklasik İktisadın Yenilenen Yüzü mü, Eleştirel Bir Yaklaşım mı?**, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Boettke, P. J., Leeson, P. T. ve Smith, D. J. (2008). "The Evolution of Economics: Where We Are and How We Got Here". **The Long Term View**, 7(1), ss. 14-22.

Camerer, C. F. (2007). "Neuroeconomics: Using Neuroscience to Make Economic Predictions". **The Economic Journal**, 117(519), ss. 26-42.

Camerer, C. F. (2008a). "Opening the Gray Box". **Neuron**, 60(3), ss. 416-419.

Camerer, C. F. (2008b). "The Case for Mindful Economics". A. Caplin ve A. Schotter (ed.) **The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook** içinde (ss. 43-69). Oxford: Oxford University Press.

Camerer, C. F., Loewenstein, G. ve Prelec, D. (2004). "Why Economics Needs Brains?" **Scandinavian Journal of Economics**, 106(3), ss. 555-579.

Camerer, C. F., Loewenstein, G. ve Prelec, D. (2005). "Neuroeconomics: How Neuroscience can Inform Economics". **Journal of Economic Literature**, 43, ss. 9-64.

Camerer, C. F. ve Fehr, E. (2006). "When Does 'Economic Man' Dominate Social Behavivor?" **Science**, 311(5757), ss. 47-52.

Chorvat, T., McCabe, K. ve Smith, V. (2004). "Law and Neuroeconomics". **Law and Economics Working Paper Series**, No 04/07.

Craver, C. ve Alexandrova, A. (2008). "No Revolution Necessary: Neural Mechanisms for Economics". **Economics and Philosophy**, 24(3), ss. 381-406.

Damasio, A. R. (1994). **Destarces' Error: Emotion, Reason and the Human Brain**. New York: Putnam.

Davidson, P. (1994). **Post-Keynesian Macroeconomic Theory**. Aldershot: Edward Elgar Publishing.

Davis, J. B. (2008a). "The Change in and State of Recent Economics". **The Long Term View**, 7(1), ss. 7-13.

Davis, J. B. (2008b). "The Turn in Recent Economics and Return of Orthodoxy". **Cambridge Journal of Economics**, 32(3), 349-366.

Dean, M. (2013). "What Can Neuroeconomics Tell Us About Economics (and Vice Versa)?" P. H. Crowley ve T. R. Zentall (ed.) **Comparative Decision Making** içinde (ss. 163-210). Oxford: Oxford University Press.

Dequech, D. (1999). "Expectations and Confidence Under Uncertainty". **Journal of Post Keynesian Economics**, 21(3), ss. 415-430.

Dequech, D. (2007). "Neoclassical, Mainstream, Orthodox and

Heterodox Economics". **Journal of Post Keynesian Economics**, 30(2), ss. 279-302.

De Martino, B., Kumaran, D., Seymour, B. ve Rolan D. J. (2006). "Frames, Biases and Rational Decision-Making in the Human Brain". **Science**, 313(5787), ss. 684-687.

Eliaz, K. ve Rubinstein, A. (2014). "A Model of Observational Learning with Boundedly Rational 'Neuro' Agents". **Economic Theory**, 57, ss. 515-528.

Elster, J. (2008). **Ekşi Üzümler: Rasyonalitenin Altüst Edilmesi Üzerine Çalışmalar**. (Çev. B. Cezar). İstanbul: Metis Yayınları. (Eserin orijinali 1983'te yayımlandı).

Eren, E. (2011). "'Yeni' İktisatta Ortak Noktalar". E. Eren ve M. Sarfati (ed.) **İktisatta Yeni Yaklaşımlar** (ss. 13-45). İstanbul: İletişim Yayınları.

Fehr, E. ve Camerer, C. F. (2007). "Social Neuroeconomics: The Neural Circuitry of Social Preferences". **Trends in Cognitive Sciences**, 11(10), ss. 419-427.

Fehr, E. ve Rangel, A. (2011). "Neuroeconomic Foundations of Economic Choice: Recent Advances". **Journal of Economic Perspectives**, 25(4), ss. 3-30.

Frantz, R. (2005). **Two Minds: Intuitionand Analysis in the History of Economic Thought**. New York: Springer.

Fumagalli, R. (2010). "The Disunity of Neuroeconomics: A Methodological Appraisal". **Journal of Economic Methodology**, 17(2), ss. 119-131.

Glimcher, P. W. (2003). **Decisions, Uncertainty and the Brain: The Science of Neuroeconomics**. Cambridge: The MIT Press.

Glimcher, P. W. (2009a). "Choice: Towards a Standard Back-Pocket Model". P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr ve R. A. Poldrack (ed.) **Neuroeconomics: Decision Making and the Brain** içinde (ss. 1-12). Amsterdam: Elsevier, 2009a, ss. 503-521.

Glimcher, P. W. (2009b). "Neuroscience, Psychology and Economic Behavior: The Emerging Field of Neuroeconomics". L. Tommasi, M. A. Peterson ve L. Nadel (ed.) **Cognitive Biology: Evolutionary and Developmental Perspectives on Mind, Brain and Behavior** içinde (ss. 261-278). Cambridge: The MIT Press.

Glimcher, P. W. (2011). **Foundations of Neuroeconomic Analysis**. Oxford: Oxford University Press.

Glimcher, P. W., Camerer, C. F., Fehr, E. ve Poldrack, R. A. (2009). Introduction: A Brief History of Neuroeconomics. P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr ve R. A. Poldrack (ed.) **Neuroeconomics: Decision Making and the Brain** içinde (ss. 1-12). Amsterdam: Elsevier.

Glimcher, P. W., Dorris, M. C. ve Bayer, H. M. (2005). "Physiological Utility Theory and the Neuroeconomics of Choice". **Games and Economic Behavior**, 52(2), ss. 213-256.

Glimcher, P. W. ve Rustichini, A. (2004). "Neuroeconomics: The Consilience of Brain and Decision". **Science**, 306(5695), ss. 447-452.

Granovetter, M. (1992). "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis". **Acta Sociologica**, 35(1), ss. 3-11.

Gul, F. ve Pesendorfer, W. (2005). "The Case for Mindless Economics". **https://www.princeton.edu/~pesendor/mindless.pdf**, Erişim Tarihi: 24.03.2016.

Hayek, F. A. (1937). "Economics and Knowledge". **Economica**, New Series, 33(54), ss. 33-54.

Hayek, F. A. (1945). "The Use of Knowledge in Society". **American Economic Review**, 35(4), ss. 519-530.

Harrison, G. W. (2008). "Neuroeconomics: A Critical Reconsideration". **Economics and Philosophy**, 24(3), ss. 303-344.

Harrison, G. ve Ross, D. (2010)." The Methodologies of Neuro-

economics". **Journal of Economic Methodology**, 17(2), ss. 185-196.

Hodgson, G. M. (1988). **Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics**. Cambridge: Polity Press.

Houser, D. ve McCabe, K. (2009). "Experimental Neuroeconomics and Non-cooperative Games". P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr ve R. A. Poldrack (ed.) **Neuroeconomics: Decision Making and the Brain** içinde (ss. 47-62). Amsterdam: Elsevier.

Jevons, W. S. (1879). **Theory of Political Economy** (2. Baskı). London: MacMillan and Co.

Kahneman, D. (2015). **Hızlı ve Yavaş Düşünme**. (çev. F. Deniztekin ve O. Ç. Deniztekin). Ankara: Varlık Yayınları.

Kelly, T. (2003). "Epistemic Rationality as Instrumental Rationality: A Crituque". **Philosophy and Phenomenological Research**, 66(3), 612-640.

Kenning, P. ve Plassman, H. (2005). "NeuroEconomics: An Overview from an Economic Perspective". **Brain Research Bulletin**, 67(5), ss. 343-354.

Kjosavik, D. J. (2003). "Methodological Individualism and Rational Choice in Neoclassical Economics: A Review of Institutionalist Critique". **NUPI Forum for Development Studies**, (2), ss. 205-246.

Korkmaz, B. (2013) "Nörobilim ve Psikanaliz". **Cogito: Nörobilim ve Felsefe** (75), ss. 126-184. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

Kuorikoski, J. ve Ylikoski, P. (2010). "Explonatory Relevance Across Disciplinary Boundaries: The Case of Neuroeconomics". **Journal of Economic Methodology**, 17(2), ss. 219-228.

Lee, D. (2006). "Neural Basis of Quasi-Rational Decision Ma-

king". **Current Opinion in Neurobiology**, 16(2), ss. 191-198.

Levitt, S. D. and List, J. A. (2008)." Field Experiments in Economics: The Past, the Present and the Future". **NBER Working Papers**, No. 14356. Web: http://www.nber.org/papers/w14356.pdf adresinden 3 Haziran 2015'de alınmıştır.

Libet, B. (1993). "The Neural Time Factor in Conscious and Unconscious Events". **Ciba Foundation Symposium**, (174), ss. 123-137.

Loewenstein, G. (2000). "Emotions in Economic Theory and Economic Behavior". **The American Economic Review**, 90(2), ss. 426-432.

Lo Dico, G. (2013). "Neuroeconomics, Identity Theory and the Issue of Correlation". **Theory and Psychology**, 23(5), ss. 576-590.

McCabe, K. (2003). "Neuroeconomics". L. Nadel (ed.) **Encyclopedia of Cognitive Science** içinde (ss. 294-298). New York: Macmillan Publishing.

McClure, S. M., Li, J., Tomlin, D., Cypert, K. S., Montague, L. M., Montague, P. R. (2004). "Neural Correlates of Behavioral Preferences for Culturally Familiar Drinks". **Neuron**, 44(2), ss. 379-387.

McMaster, R. (2011). "Neuroeconomics: A Sceptical View". **Real-World Economics Review**, 58, ss. 113-125.

Menger, C. (1981). **Principles of Economics**. (Çev. J. Dingwall and B. F. Hoselitz). New York: New York University Press, (Eserin orijinali 1871'de yayımlandı).

Montague, P. R. (2007). "Neuroeconomics: A View from Neuroscience". **Functional Neurology**, 22(4), ss. 219-234.

Neumärker, B. (2007). "Neuroeconomics and the Economic Logic of Behavior". **Analyse & Kritik**, 29, ss. 60-85.

Ormerod, P. (1994). **The Death of Economics**, London: Faber and Faber.

Park, J. W. ve Zak, P. J. (2007). "Neuroeconomics Studies". **Analyse & Kritik**, 29, ss. 47-59.

Platt, M. L. ve Glimcher, P. W. (1999). "Neural Correlates of Decision Variables in Parietal Cortex". **Nature**, 400(6741), ss. 233-238.

Rankin, D. J. (2011). "The Social Side of Homo Economicus". **Trends in Ecology and Evolution**, 26(1), ss. 1-3.

Rinaldi, A. (2009). "Homo Economicus: Neuroeconomics and Other Disciplines Aim to Identify the Biological Traits Governing Our Financial Behaviour, but not Without Accompanying Criticism". **EMBO Reports**, 10(8), ss. 823-826.

Ross, D. (2007). "The Economics of Sub-Personal: Two Research Programs". B. Montero ve M. D. White (ed.) **Economics and the Mind** içinde (ss. 41-57). London and New York: Routledge.

Ross, D. (2008). "Two Styles of Neuroeconomics". **Economics and Philosophy**, 24(3), ss. 473-483.

Ross, D. (2010). "Neuroeconomics and Economic Methodology". **http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1622157**, Erişim Tarihi: 04.04.2016.

Rubinstein, A. (2008). "Comments on Neuroeconomics". **Economics and Philosophy**, 24(3), ss. 485-494.

Rustichini, A. (2005). "Neuroeconomics: Present and Future". **Games and Economic Behavior**, 52(2), ss. 201-212.

Sacks, O. (1997). **Karısını Şapka Sanan Adam** (İkinci baskı). (Çev. Ç. Çalkılıç). İstanbul: Yapı Kredi Yayınları. (Eserin orijinali 1985'te yayımlandı).

Sanfey, A. G., Loewenstein, G., McClure, S. M. ve Cohen, J. D. (2006). "Neuroeconomics: Cross-Currents in Research on Decision-Making". **TRENDS in Cognitive Sciences**, 10(3), ss. 108-116.

Sapra, S. G. ve Zak, P. J. (2010). "Eight Lessons from Neuroeco-

nomics for Money Managers". **The Research Foundation of CFA Institute**, 2, ss. 63-76.

Schipper, B. C. (2008). "On an Evolutionary Foundation of Neuroeconomics". **Economics and Philosophy**, 24(3), ss. 495-513.

Schutz, A. (1943). "The Rationality in the Social World". **Economica**, New Series, 10(38), ss. 130-149.

Sen, A. (1977). "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory". **Philosophy and Public Affairs**, 6(4), ss. 317-344.

Shizgal, P. (1997). "Neural Basis of Utility Estimation". **Current Opinion in Neurobiology**, 7(2), ss. 198-208.

Shizgal, P. ve Conover, K. (1996). "On the Neural Computation of Utility". **Current Directions in Psychological Science**, 5(2), ss. 37-43.

Simon, H. A. (1986). "Rationality in Psychology and Economics". **The Journal of Business**, 59(4), ss. 209-224.

Smith, V. (2007). **Rationality in Economics: Constructivist and Ecological Forms**. New York: Cambridge University Press, 313.

Smith, V. (2009). "Introduction: Experimental Economics and Neuroeconomics". P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr ve R. A. Poldrack (ed.) **Neuroeconomics: Decision Making and the Brain** içinde (ss. 15-19). Amsterdam: Elsevier.

Veblen, T. B. (1899). "The Preconceptions of Economic Science". **The Quarterly Journal of Economics**, 13(2), ss. 121-150.

Vercoe, M. ve Zak, P. J. (2010). "Inductive Modeling Using Causal Studies in Neuroeconomics: Brains on Drugs". **Journal of Economic Methodology**, 17(2), ss. 123-137.

Villeval, M.-C. (2007). "Experimental Economics: Contributi-

ons, Recent Developments and New Challenges". **CNRS Working Paper**, No. 07-06.

Vromen, J. (2007). "Neuroeconomics as a Natural Extension of Bioeconomics: The Shifting Scope of Standard Economic Theory". **Journal of Bioeconomics**, 9(2), ss. 145-167.

Walras, L. (1954). **Elements of Pure Economics or the Theory of Social Wealth**. (Çev. W. Jaffé). London: George Allen and Unwin Ltd. (Eserin orijinali 1874'te yayımlandı).

Walras, L. (2005). **Studies in Applied Economics: Theory of the Production of Social Wealth**. (Çev. J. Van Daal). Oxon: Routledge, (Eserin orijinali 1898'de yayımlandı).

Watson, K. K. ve Platt, M. L. (2008). "Neuroethology of Reward and Decision Making". **Philosophical Transactions of the Royal Society** B, 363(1511), ss. 3825-3835.

Weintraub, E. R. (2007). "Neoclassical Economics. The Concise Encyclopedia of Economics". Erişim adresi: **http://www.econlib.org/library/Enc1/NeoclassicalEconomics.html.**

Zak, P. J. (2004). "Neuroeconomics". **Philosophical Transactions of the Royal Society B**, 359(1451), ss. 1737-1748.

Zak, P. J. ve Kugler, J. (2011). "Neuroeconomics and International Studies: A New Understanding of Trust". **International Studies Perspectives**, 12(2), ss. 136-152.

Editörler: A. Arif Eren-Eren Kırmızıaltın

İktisat Sosyolojisi

Ekonomiyi anlamak ve açıklamak için bütün tarihsel ve toplumsal faktörleri kullanan politik ekonomiden, tarihselliğin dikkate alınmadığı, toplumsalın yerini soyutlanmış bireyin -homo æconomicus- aldığı, marjinalist temeller üzerine kurulu (neoklasik) iktisada geçişle birlikte iktisat ve sosyoloji disipliner olarak ayrıştı. Biri bireyle ve piyasa ilişkileriyle diğeri ise sınıf, aile, kültür vb. ve piyasa dışı ilişkilerle ilgilendi, aralarında inceleme nesnesi ve metodoloji bakımından önemli bir "kopuş" yaşandı.

İktisat sosyolojisi ise bu kopuşa itiraz eden çalışmaların ortaya çıkardığı bir alan oldu. Bu alanda yapılan çalışmalar iki disiplinin birbirini beslemesini sağlamaya, sosyal bilimler alanında daha bütüncül bir analiz ortaya koymaya çalıştı ve çalışmaktadır. Bir bakıma disipliner ayrışmaya temel olan bakış açısının sorgulandığı bir alandır.

Bu kitap, sosyoloji tarafı ağır basan standart iktisat sosyolojisi kitaplarından farklı olan –iktisat okullarını da inceleyen- kurgusuyla ilgili sorgulamaya önemli bir katkı yapacaktır. İktisat sosyolojisi alanında çalışanlar için önemli bir kaynak olmasını umuyoruz.



ISBN: 978-6059436441

/heretikyayin