

İKTİSADIN SOSYAL BOYUTU

Yrd. Doç. Dr. Burhan BALOĞLU*

ÖZET

Uzun yıllar ekonomi ve sosyoloji disiplinleri araları açık kalmış ve birlerini eleştirmişlerdir. Bir çok ekonomik sosyolog ekonomi bilimine düşmanken, daha sonra yavaş yavaş anlaşıldı ki; ekonomi çok yönlü bir bilimdir ve aynı zamanda ekonomik sosyolojiye uygun bazı fikirleri içinde taşır. Diğer taraftan bazı ekonomistler de sosyolojik kavramlar ve düşünme yoluna analizlerini açarak kendi analizlerini geliştirecekleri düşünmeye başlamışlardır. Bu makalede bu gelişmelere dayanarak iktisadın sosyal boyutu egemen ekonomi ile ekonomik sosyoloji arasındaki farklılıklar belirtilerek irdelenmeye çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: İktisat Sosyolojisi, Egemen İktisat, Rasyonelite, Ağ İlişkileri,

ABSTRACT

For many decades, the diciplines of Economics and Sociology have been at odds with each other, and criticized each other too. While may economic sociologists were hostile to economics, it has gradually come to be understood that economics is a multifaceted science and that is also contains some ideas that are relevance to economic sociology. Some economists have also come to think that they can improve their own analyses by opening these up to sociological concepts and ways of thinking. In this paper , the social dimension of economics is tried to examine by determining the differences between mainstream of economics and economic sociology based on this development.

Key Words: Economic Sociology, Mainstream Economics, Rationality, Network

İktisatçıların sürekli “ekonomi yapan” insanla uğraşıp durarak uğraşmaları; buna karşılık toplumsal bir varlık olan, kendini sosyal ilişkileri içinde geliştiren ve bunun için topluma ihtiyacı olan insanın özelliklerini yok saymaları, ve dolayısıyla, bu insanın ihtiyaçlarına cevap veren toplumsal düzenlemeler üzerine düşünmeyi reddetmeleri¹, belki de zaten aynı konular üzerinde çalışan, sosyoloji ve iktisat disiplinlerini birbirine yaklaştırarak, iktisat sosyolojisi disiplininin gelişmesini sağlamıştır. Çünkü (Halbuki), ekonomi çok yüzlü ve aynı zamanda ekonomik sosyolojiye uygun olan analizleri ve fikirleri de taşımaktadır. İşte biz de bu makalede; öncelikle pür iktisat ile iktisat sosyolojisi arasındaki farkı ele alıp, ekonomik faaliyet alanı içinde, bir iktisatçının aynı zamanda sosyolojiyi dikkate alması gerektiği üzerinde duracağız.

İktisat biliminin bütün yöntemleri kullanabileceğini ileri süren Alfred Marshall, iktisadın; insanı gerçek hayatta yaşadıkları ve davrandıkları biçimiyle incelemesi gerektiğini savunuyordu. Çünkü, iktisadın iş hayatını etkileyen en önemli saik olan maddi çıkar saikiyle ilgilendiğini söylüyordu. O’na göre maddi saikle hareket eden insanın amacının parayla ifade edilebilmesi, iktisadı diğer sosyal bilim dallarından daha kesin çözümlere ulaşabilen bir bilim dalı haline getirmektedir².

Özellikle pozitif iktisatçılar klasik ve neo-klasik iktisadın hakim kurallarını uygulayan egemen ekonomi veya pür iktisat (mainstream) bakış açısı, olanı belirli ölçüler koyarak inceler. İktisat dışı etkenlere yer vermemek suretiyle de iktisat bilimini diğer sosyal bilimlerden ayrı bir yerde tutar. İnsana, yalnız iktisadi insan veya insanın davranışlarına iktisadi insan davranışı (homo economicus) olarak bakılır. Siyasi, tarihi, sosyal ve kültürel değişkenleri iktisat dışı bırakarak; evrensel nitelikli mono ekonomi kuralları hakimdir. İktisatta hipotez ve teoriler ancak iktisadi değişkenlere bağlı olarak kabul veya reddedilirler. Rasyonel iktisadi insan önermesi başarısız olduğunda başarısızlık iktisadi olmayan faktörlere yüklenmektedir³. Pozitif iktisatçılar olarak da nitelendirilen iktisattaki bu görüşe göre; iktisadi insan davranışları önceden tahmin edilir ve rasyoneldir. Yani akılcı insandır. İktisadi insan boş yere para harcamayarak ihtiyaçlarından fazlasını tasarrufa ayırır. Biriktirdiği sermayeyi hemen yatırıma dönüştürür. Pozitif iktisatçılar, değer yargılarının

* İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi

¹ Ayşe Buğra, İktisatçılar ve İnsanlar, İstanbul 1995, s. 36.

² A. Buğra, aynı eser, s.155, 161.

³ Eren Ercan, İktisatta Yöntem, Bursa 1994, s. 38.

sınamamayacağını düşündüklerinden pozitif önermeleri kullanarak⁴, uygulanan yöntemi ortaya koymaya çalışırlar. İktisadı sayısal ifadelerle kesinleştirmeye çalışırlar, tümdengelimcidirler.

Diğer yandan pür iktisatçılar çeşitli varsayımlara dayanan önermeler yapmaktadırlar. “Varsayalım ki mallar homojendir” veya “tüketicilerin bütün fiyatlardan haberdar olduklarını varsayalım” gibi önermeler şeklinde ileri sürülmektedir. Böyle sınırlı sayıda varsayımla çalışmak, alınan kararların sonuçlarının test edilmesi, soyutlamalar yapmak, modeller oluşturmak, hesaplamalarda kesinlik sağlamak ve tıpkı bir fizikçi gibi ölçüp biçmek iktisatçının -beklentilere cevap vermek için- vazgeçemeyeceği bir çalışma biçimi haline gelmiştir⁵: Çünkü onlara göre iktisat bilimi, bilimsel olma yolundaki çabasını temel aldığı değişkenlerden bir kısmını soyutlayarak -analiz dışı bırakarak- elde etmiştir. Serge C. Kolm’un deyişi ile, “her şeye rağmen iktisat matematik sayesinde büyük bir aşama kaydetmiştir.” Varsayımların bir anlamda böyle yoksullaşması, sayesinde iktisatın diğer sosyal bilimlere göre daha kesin sonuçlar elde etmesini sağlamıştır. Varsayımların gerçeği yansıtmadığı, hatta gerçekliğin bir kısmının model dışında bırakıldığı, varsayımların niteliğinden çok modelin iç uyumundaki mükemmelliğin ön plana geçtiği tezi doğrudur. Çünkü iktisattan, iktisadi olguların tasviri kadar (descriptive) yol gösterici, politika önerici yani (prescriptive) olması beklenilmektedir. Buna bağlı olarak kabul edilen varsayımlardan beklenen problemin sadece matematiksel boyuta indirgenmesidir. Burada modelin sadece iç tutarlılığı ile yetinilmektedir. Bu da kullanılan sofistike matematiksel tekniklerle sağlanmaktadır.

Özellikle Walras’la beraber iktisat, doğa bilimlerinden etkilenmiş ve özellikle, matematiği kullanarak ciddi bir aşama kaydetmiştir. Hatta kendisinden beklenen müdahale veya yol göstericiliği, kurduğu matematiksel modellerle sağlamış; ölçümlerinde gerekli olan kesinliği, kantitatif sonuçların test edilebilir olması ile elde etmiştir. Toplumdan kopuk bireylerin tüketim ve üretim niyetlerini özerk bir şekilde fiyat sistemi yolu ile nasıl koordine edebilecekleri sorusuna indirgemıştır.

Ancak bu durumda iktisat, sosyal bilimlerden gittikçe uzaklaşarak doğa bilimlerine benzemiş oldu. Hatta eğitimde “tarihsel perspektif yokluğu“, neoklasik teorinin egemenliğini perçinlemesini sağlamıştır. Walras ve genel

⁴ E. Ercan, aynı eser, s. 161, 2.

⁵ Metin Sarfati, “İktisat ‘Bilimi’ Üzerine Tartışma”, İktisat Dergisi, S. 415, s.5-9.

denge teorisinden beri iktisat, sadece bir modelin sınırları içine giren olguların dikkate alınması, ister istemez ispatlanamayan olguların analiz dışında tutulması sonucunu getirecektir. Halbuki, tarihsel bir perspektifin dışında rasyonalite boş bir kavram haline gelir. Arrow'un da dediği gibi tüm çözümlenmeyi rasyonaliteye olduğu gibi irrasyoneliteye dahi dayandırmak mümkündür.

Friedman'ın 1953 yılında yayınlanan "Pozitif İktisadın Yöntemi" (Methodology of Positive Economics) adlı makalesinde belirttiği gibi ekonomik rasyonellik kavramı önemli sonuçlar vermiştir. Friedman insanların kendi bilgileriyile nasıl daha rasyonel davranabilecekleriyle pek ilgilenmez. Aksine, insanlar rasyonel olmasalar bile, davranışlarının sanki öyle olacakmış gibi veya işleyen piyasa ekonomisindeki şartların onları öyle davranmaya zorlayacağını, iktisadi faaliyetlerde insanın, piyasa mekanizmasına ayak uydurması gerektiğini vurgulamaktadır⁶.

Anlaşılabacağı gibi, Friedman, insan davranışlarının ahlaki, felsefi ve insana uygun yönünü iktisat dışında tutmaktadır. Ancak yine de Friedman, kuralları en ayrıntılı şekilde formüle ederek olguları genişletirken, piyasa kurallarını uygulamada yargı payının ortadan kaldırılamayacağını belirtir. Çünkü olayların kendine özgü en küçük detayına kadar formülendirilebilmesi zor olduğu gibi bu ayrıntıların modele dahil edilip edilmeyeceğine karar verilmesinin ancak deneyimle kazanabileceğini belirtir⁷.

Görüldüğü gibi pür iktisat, diğer değişkenlerle uğraşmadığından "temiz model (clean models)"i yöntem olarak kullanmaktadır⁸. Ancak soyut bir dünyada geçerli olabilecek bu önermeler, insanın yer aldığı somut bir dünyada rasyonel davranan insana ve ona etki eden sosyal olaylara nasıl indirgenecektir. Böyle bir yaklaşım Richard Swedberg'e göre; "sosyal problemler ekonomik boyutu yokmuş gibi ve ekonomik problemlerin de sosyal boyutu yokmuş gibi analiz edilecektir."⁹ İktisadi bir olayın analizinde, sosyoloji kullanılmadan, çok sayıda karmaşık olayın sınanması oldukça zordur.

⁶ A. Buğra, a.g.e., s. 286.

⁷ A. Buğra, aynı eser, s. 290, 291.

⁸ Paul Hirsch, Stuart Michaels ve Ray Friedman, "'Dirty Hands' versus 'Clean Models' is Sociology in Danger of Being Seduced by Economics?", Economic Sociology, Ed.Richard Swedberg, Vermont 1996, s.281.

⁹ Michael E. Davern ve D. Stanley Eitzen, "Economic Sociology: An Examination of Intellectual Exchange", American Journal of Economics and Sociologys, Vol.54, No.1, January 1995, s.81.

Ekonomi ve sosyoloji arasındaki temel farklılık, konulara yaklaşımlarından da kaynaklanmaktadır. Ekonomik sosyoloji aktörün bir grubun ve toplumun bir parçası olduğunu ve diğer aktörlerden etkilendiğini savunurken, pür ekonomi aktörün diğer aktörlerden etkilenmediğini (yöntemsel bireycilik) ileri sürer.

Ekonomik sistem ve ekonomi içinde mantıki-rasyonel davranışlar yaygındır; böylece denge, zevkler ve engeller, fayda veya talep ve kıtlık veya arz arasındaki ilişki tarafından belirlenir¹⁰.

İktisattaki bu yapıya rağmen (hatta Pareto'nun da söylediği gibi) sosyal sistem çok daha karmaşıktır. Yalnızca rasyonel hareketleri değil, aynı zamanda rasyonel olmayanları da kapsar¹¹. Piyasa kurallarının işleyişinde aktörlerin davranışları, rasyonel olan ve olmayanlarla birlikte, toplumsal değerlerin içine sinmiş gibidir.

Bu anlayışı destekleyen iktisat sosyolojisinde önemli bir yer edinmiş olan Mark Granovetter de yeni bir öneriyle ortaya çıktı: Karl Polanyi'nin içkinlik (gömülülük) hakkındaki fikirleri ile ağ (network) analizi buna benzer şekilde birleştirilebilirdi. Ekonomik sosyolojinin görevi, sadece ekonomik faaliyetlerin ağlar yoluyla yapılandırılması tezini takip ederek; gözle görülür biçimde varolan daha karmaşık ağların örnekleri üzerinde çalışmaktır. Yani kısa ve direk maksimizasyon örneklerini takip etmez¹². Mantık dışı davranışlardan da etkilendiği için bütün bunlar hesaba katılmalıdır. Pür ekonomi; bütün sosyal fenomenleri (sosyal kurumlar, siyaset, hukuk, aile, ahlaki değerler, din, yanlış anlama, aşk, nefret, görenek, alışkanlık ve alicenaplık) mekanik bir açıklayıcı (deus ex machina) olarak maksimum fayda prensibi altında sınıflandırır.

Hirschman tutkuların, çatışmaların yani rasyonel olmayan (nonrasyonel) unsurların insan davranışları üzerindeki belirleyici niteliklerini ortaya koymuş, hatta piyasanın yetersiz kaldığı durumlarda kişisel çıkarı gerektiğinde ikame etmek için normlara ve etik değerlere başvurulmasını önermiştir¹³. O halde,

¹⁰ Milan Zafirovski, *Economic Sociology In Retrospect and Prospect: In Search of Its Identity within Economics and Sociology*, American Journal of Economics and Sociology, Vol. 58, s.3.

¹¹ Amitai Etzioni, *The Moral Dimension: Toward A New Economics*, New York 1990, s. 94, M. Zafirovski, a.g.e., s.3.

¹² Richard Swedberg, "On the Present State of Economic Sociology (1990)" *Economic Sociology European Electronic Newsletter*, Vol. 5, No. 2, January 2004, S. 2-17, <http://econsoc.mpifg.de>, s.6.

¹³ M.Sarfati, a.g.m., s.10.

insan davranışlarının temelinde bulunan; tutku, haz ve çatışmalar gibi etkilerin varlığını görmezden gelmek mümkün değildir. Polanyi de insanı, piyasa ilişkileri içinde ele alıyor ve ekonomiyi bu ilişkilerden oluşan bir alan olarak kabul etmektedir.

İşte bu sebeple iktisat sosyolojisi, ekonomik hayat içinde yerleşmiş olan sosyal özellikler; sosyal tabakalaşma, işbölümü, mülkiyet, üretim, tüketim, kıymet hükmü gibi sosyal normlar üzerinde odaklanırken, ekonomiyi toplumun ayrılmaz bir parçası olarak görür ve toplumu daima temel referans olarak alır¹⁴. Buna karşılık çoğunlukla pür ekonomi analizlerinde, sosyolojik perspektifin dikkate alınmadığı görülmekte; “sanki insanlar robotmuş gibi, şaşmaz bir biçimde tek bir amaca ulaşmak için kullanılması gereken araçları tutarlı bir biçimde seçip kullanan homo economicus’tan daha gerçek ve daha anlamlı bir seçim özgürlüğüne sahip bir bireyden söz edilmektedir. Hatta gerçek insanla yüzyüze gelmekten kaçıp durmaktadırlar”¹⁵.

Oysa ki; toplumsal sürecin kendi tarihsel gelişmesi içinde ortaya çıkan normlar toplum yapısının kendi iç dinamiğinin oluşturmakta, hatta tarihsel dönemlere göre, zaman ve mekan bakımından farklılıklar göstermektedir¹⁶. Sosyo-kültürel sürecin tarihsel gelişmesinde ortaya çıkan sosyoloji, psikoloji ve değer yargıları gibi konular iktisat teorilerinden, soyutlanamamaktadır.

Toplumların ekonomik yapılarının, saf iktisat teorileriyle ortak kavramları olsa da, pek çok tarihsel tipleri olması dolayısıyla ayrı bir teorileri olduğu¹⁷ görülmektedir. Bu iktisatçılar arasında Almanya’da tarihçi okul (W. Rosher, Werner Sombart, Max Weber, A. Spiethoff), A.B.D.’de kurumsal iktisatçılar (Thorstein Veblen, Wesley Clair Mitchell, John Kenneth Galbraith) ile bir kısım neo-klasik iktisatçılar (Carl Menger, Ludwig von Mises) sayılabilir.

Sombart, evrensel iktisat kanunlarının bulunabileceğini reddeder. “Modern Kapitalizm” adlı eserinde sosyal hayatla iktisadi hayatın nasıl birlikte yürüdüğünü ve geliştiğini; Yahudilerin iktisadi hayat üzerinde oynadıkları rolü ortaya koyar¹⁸. Weber ise püriten zihniyetin ve davranış kalıplarının iktisadi

¹⁴ Neil J. Smelser ve Richard Swedberg, “The Sociological Perspective”, The Handbook of Economic Sociology, New York 1994, s.4.

¹⁵ A.Buğra a.g.e., s. 300.

¹⁶ Burhan Baloğlu, Sosyal Bilimlerde Araştırma-Yöntemi, İstanbul 2002, s.37.

¹⁷ Gülten Kazgan, İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi, İstanbul 1980, s.208.

¹⁸ Hans Freyer, İçtimai Nazariyeler Tarihi, (Çev. T. Çağatay), İstanbul 1973, s.121.

sistemlerden daha önce doğduğunu ve iktisadi unsurları etkilediğini ileri sürerek, kapitalizm sürecinin başlamasını protestanlığın yaratıcı rolüne bağlamıştır. Protestan ruhunun ve zihniyetinin iktisadi hayat üzerinde; tutumluluk ferdiyetçilik, çok çalışmanın kutsal olduğu inancı, faizin serbest olması anlayışı, çalışma ahlakı, tasarruf anlayışı geliştirmesi; kısaca kapitalizm ruhu, bir dinsel anlayışının; yeni fikirler ve zihniyetler dünyasını ortaya çıkartmıştır. Diğer yandan Schumpeter de iktisadın tarihsel devamlılıktan kopuk olamayacağı, tarihsel boyutta oluşan iktisadi olguların tarihsel deneyimin dışında anlaşılamayacağını bir gerçek¹⁹ olduğunu belirtir.

İnsan davranışlarını belirleyen iktisat ve iktisat dışı unsurların, tarihsel süreç ve tarihi gerçekler ışığında incelenmesi gerektiğini savunanların dışında, kurumsal (institutionalist) iktisatçılar da insanın ekonomik konulardaki davranışlarını çevre etkisiyle ve sosyal bünye eğilimleriyle açıklamaya çalışmaktadırlar. Homo-economicus zihniyetinin ve iktisadi hesabın birey ve firma faaliyetlerine yön verdiğini kabul etmemektedirler²⁰. Onlar sistemli teoriler kurmaktan yana değillerdir. Bunun yerine “gelenekler, davranışlar ve iktisadi kurumların incelenmesini önerirler.” Amaçları iktisadi olayların arkasındaki toplumsal güçlerin ortaya konmasıdır²¹.

Kurumsalcı Okul'a göre; teoriler evrensel geçerliliğe sahip değildir. “Örneğin esneklik katsayısı zamanla değiştiği gibi ülkeden ülkeye” kültürden kültüre de değişebilir. Kurumsalcı iktisat, olguları sadece iktisadi açıdan değil, sosyolojik ve antropolojik bütünlük içinde de inceler. Çünkü bu okul sosyal bilimlerin değer yargılarından bağımsız olmalarını imkansız görmektedir²². Bütün bunlardan yola çıkarak, kurumsal okulun görüşlerini, kaynağını insandan alarak, soyutlama yapmadan olayların sürekli gözleyerek ve bunların teoriyle beraber değişebileceğini kabul ettiği şeklinde özetleyebiliriz.

Buna bağlı olarak Veblen, bireysel davranış güdüsü olarak kişisel çıkarların varsayılmasına karşı çıkarak, iktisat teorisinin insanı zevk-zahmet hesabı yapan yaratıklar olarak saymasının gerçeklerle ilişkisinin olmadığına inanır²³.

¹⁹ M.Sarfati, a.g.c., s.10.

²⁰ Mark .Blaug, The methodology of Economics, Cambridge 1992, s. 109.

²¹ G.Kazgan, a.g.e., s. 210. 211.

²² A.Buğra, a.g.c., s. 167.

²³ G.Kazgan, a.g.e., s. 211.

Avusturya okulu ve bu okulun kurucusu Misses "Human Action: A Treatise on Economics" adlı eserinde rasyonel insan davranışlarını bir teori halinde açıklamıştır. Bu teoride varsayımlar bireylerin amaçlı davranışlarına bağlıdır. Misses'e göre, iktisat dinamik yapıya sahip bir bilim dalı olduğu için ölçülmesi zordur. Çünkü insan faaliyetlerinde benzerlik yoktur. İktisat; mal ve hizmetlerin değil, yaşayan insan faaliyetlerinin sonucunda ortaya çıkan bir bilimdir. Faaliyetlerin parasal hesaplama temelleri üzerinde yapılması gibi, bu iki karakteristikten dolayı, sosyal olayların ampirik yöntemlerle kanıtlanması zordur. Yani ekonomi teorilerinin doğruluğu veya yanlışlığı sadece tecrübeyle sonuçlandırılmaz.

Bu okulun diğer bir üyesi Menger'e göre ise; iktisat, karmaşık ve çok sebepli olaylarla ilgilenir. Tümdengelimci ve matematiğe karşı eleştiricidir. Homo-economicus yaklaşımı benimsemesine rağmen fayda maksimizasyonu, değişmez zevkler, azalan marjinal fayda, malların homojen ve bölünebilir olduğu konusunda şüpheye sahiptir²⁴.

Yani neo-klasik iktisatçıların iddia ettikleri gibi firmalar, tüketiciler ve mallar homojen değildir. Malların kalitesi farklı olabilir. Ayrıca tüketicilerin bu ürünlere karşı zevk ve tercihleri farklı olduğu gibi, tüketicilerin yeni ürünler hakkındaki bilgileri de değişiktir.

Neo-klasik iktisat, bu işlevi yerine getirebilmek için matematiksel yöntemle büyük ağırlık vermiştir. Diğer bilimlerden kendisini ayırmış ve rasyonel tercihlerden başka bir şeyle ilgilenmez olmuş; içine kapanıp realiteden kopmuştur.

Bu görüşü doğrulayan J. M. Keynes, "gereğinden fazla matematik spekülasyondan başka bir şey değildir" diyerek iktisatçıların matematiksel sembollerin dünyasında içine kapanarak gerçek dünyanın kompleks ve birbirini karşılıklı etkileyen çok değişkenli yapısını gözden kaçırabileceklerini belirtmiştir.

Sonuç olarak, neoklasik teorinin de sosyal gerçekliği tüm boyutları ile kavradığı ileri sürülemez. "Homo-economicus'un ise insanı ne kadar yansıttığı tartışılabilir.

Varsayımlar aslında tümüyle gerçekten kopukturlar; ya tam rekabet durumunu öngörmektedirler veya temsili ajanların varlığından hareket

²⁴ E. Ercan, a.g.e., s. 254, 255.

etmektedirler. Halbuki iktisatçıların bir kısmı ve genellikle neoklasik iktisatçılar; modeller smanabilirse, bilimsel olma koşullarından birini yerine getirmiş olacaklarını ya unutuyorlar, ya da görmezden geliyorlar. Modellerde kullanılan hipotezler ise basite indirgenmiş olabilir, fakat tarihi ve sosyal gerçeğe aykırı olamazlar.

Maurice Allais'in 1968'de tespiti şöyledir: "İktisat bilimi son derece kompleks olan gerçekliğin yalnızca bir yönünü tahlil edebilmektedir. Derinliğine bir tarihsel, sosyoloji birikimi olmadan bunun başarılması mürakün değildir. Felsefeci Olivier Mongin de egemen iktisadi düşüncenin temel postülasının piyasayı toplumun mükemmel bir örgütlenme biçimi olarak kabul ettiğine dikkat çekip, ancak diye ekliyor, "egemen teori çağdaş toplumu tüm yönleri ile tahlil edip anlamakta zorluk çekince kendini belli varsayımların ve soyutlamaların sınırları içinde oluşturduğu hayali bir dünyanın içine zincirlemiştir, böylece işi kolaylaşmış ama realite ile ilgisi kalmamıştır." Gerçekten de insan davranışları ve özellikle de toplumun ekonomik eğilimlerinin yasaları, tarihsel, sosyolojik, psikolojik, siyasal, kültürel boyutlar ihmal edilerek belirlenemez²⁵."

Keynes'de de iktisat yöntemini kapitalist sistemin tarihsel gelişimi içinde ele alır. O'na göre "iktisat ahlak bilimidir, tabii bilim değildir." Keynes'le birlikte "laissez faire" teorisi kaldırılarak, iktisadi ahlaka yeniden önem vermeye başlanmıştır. Keynes'in sezgi, güdü, beklentiler, belirsizlikler, iç gözlem, ikna anlayışı gibi konularla ilgilenmesi, iktisat bilimini yöntem konusunda sosyolojiye yaklaştırmaktadır²⁶. İşte bu açıdan bakıldığı zaman, Keynes de iktisat biliminin sosyal, psikolojik ve politik faktörlerden soyutlanmasını eleştirmektedir. Ancak kendisi de çarpan, para talebi, tüketim fonksiyonu, azalan gelirler kanunu, marjinal tüketim eğiliminin 1'den küçük olması gibi görüşleriyle ampirik araştırmaya uygun pozitivizme yaklaşmaktadır.

Klasik sosyologların bazıları, pür ekonominin apolitik, ahlaki değerlendirme ileri sürmeyen ve fazlasıyla bireyci bir teori olduğunu ileri sürerler. Ekonominin yardımcı olarak sosyolojinin statüsü, eğer sadece ekonomik prensip sürekli bir değişken olarak ele alınsaydı doğru olabilirdi. Bu ele alış, yukarıda da belirtildiği gibi, toplumun sadece ekonomi olduğu ve bütün insan davranışlarını fayda maksimizasyonuna yönelttiği fikrine dayanır²⁷.

²⁵ M. Sarfati, a.g.m., s. 10.

²⁶ E. Ercan, a.g.e., s. 278, 280.

²⁷ M. Zafirovski, a.g.e. s.4.

Nitekim ekonomistlere göre; bazı grup veya kişilerin ekonomik davranışları diğerlerine göre daha rasyonel olabilir. Ancak bu bir varsayımdır. Salt ekonomik anlayışta, bireyin; rasyonel tercih yapması, onların her konuda tam bir bilgiye sahip olacakları fikrinden kaynaklanır. İktisat sosyolojisinde ise ekonomik davranışlar daha farklı şekillerde ele alınır. Bu sebeple ekonomik sosyolojide rasyonalite bir değişkendir ve bir fenomen olarak açıklanmaya çalışılır.

Samuelson'a göre; ekonomi rasyonel ile ilgilidir, irrasyoneli sosyolojiye bırakılır²⁸. O'na göre "Bir çok ekonomist rasyonel ve irrasyonel davranışların temelini dayanarak ekonomiyi sosyolojiden ayırdı"²⁹. Hirsch, Michaels ve Friedman'a göre; sosyologlar, rasyonel davranış olasılığını inkar etmemelidirler yada bu tür çalışmalarını engellememelidirler. Fakat sosyologların karşılaştırma avantajı –kültüre karşı açıklık, değerlerle ilgilenme ve sosyal yapı- basit bir rasyonel davranış teorisi ile değiştirilmemesi gerektiğini de eklerler³⁰.

Aslında sosyologların görüşü daha geniş bir alan kapsar. Gerçek yaşamda karşılaşılan durumlarda, çözülen problem hemen hemen hiçbir zaman bir maksimizasyon problemi değildir. Simon'a göre gerçek durumları belirleyen temel özelliklerden biri bilgi eksikliğidir. Oysa standart mikro iktisat, Simon'm deyişiyile sınırsız rasyonalite (unbounded rationality) varsayımı temelinde çözümlenmelerini eksiksiz bilgi sahibi olma durumuna göre yönlendirir. Simon, sınırsız rasyonalite kuramlarının gerçekçi olmadıklarını, gerçek yaşamdaki karar süreçlerinin sınırlı rasyonalite (bounded rationality) temelinde incelenmeleri gerektiğini göstermeye çalışıyor. Sınırlı rasyonalite kuramları, karar veren bireyin ne sahip olduğu bilginin ne de ulaşabileceği bilginin tamamını toplayıp bir araya getirme ve bu bilgiyi işleyerek (process) kullanılabilir duruma getirme yeteneğinin sınırsız olmadığı gerçeğinden yola çıkarlar. Bu kuramlarda, bireyin çoğu zaman en iyi seçimi yapabilecek durumda olmadığı, zaten en iyi seçimi yapmak için belirgin bir amacı da olmadığı öne sürülür³¹.

Rasyonel tercih modelinde bireylerin yaptıkları farz edilen bilgi toplamak, tam olarak hesap yapmak, herkesin sahip olduğundan daha fazla enerji ve zaman tüketir. Tam bilgilenmeye çalışan biri, hiç dokunulmamış yüzlerce önemli olayı bırakarak, her hafta için ancak bir avuç dolusu rasyonel

²⁸ Neşe H. Özgen, "Asosyal Egoist Kültürel Diğerkama Karşı", İktisat Dergisi Mayıs'98, s.53.

²⁹ Mark Granovetter, M., "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", American Journal of Sociology, Vol.91, November 1985, s.75

³⁰ P. Hirsch, S. Michaels, R. Friedman, a.g.m., s.283

³¹ A. Buğra, a.g.e., s.298,299

seçim yapabiliirdi. Çünkü zihinsel kapasite de tıpkı diğerleri gibi kıt bir kaynaktır. İşte zihnimizdeki bu kısıtlamalar yüzünden, çoğunlukla bireyler rutin kararlar alırken alışkanlıklara ve göz kararı, yaklaşık hesaplamalarla hareket ederler. Teoriye göre alışkanlıklar ve göz kararı kuralları (rules of thumb), elbette ki rasyonel olmayandır: Her spesifik olay için maliyet ve fayda ne olursa olsun, onlar (rasyonalistler) sabit cevabı vereceklerdir. Bireylerin verdiği bu kararların bir çoğu bütün bu tam bilgilendirmeye, rasyonel ajanın vereceği kararlara göre daha az rasyoneldir. Fakat bu durumda bireylerin başka bir alternatifleri de yoktur. Sahip olunan kıt zihni kaynaklarla, alışkanlıklara ve rasyonel olmayan kurallara güvenmek tamamen rasyoneldir. Bu kurallar bireylere kendi kültürleri ve organizasyonları yoluyla sağlanır veya önceki tecrübelerinin bir ürünüdür³².

Ayrıca bu kural vasıtasıyla ayrıntılı olarak yapılan hesaplamaların maliyetlerinden tasarruf edilmektedir. Kuralın rasyonaliteyi artırıp artırmadığı ise şüphelidir. Seçimlerin öncelikle akıldaki belirli bir amaç doğrultusunda mi? yoksa, alışkanlıklara göre mi yapıldığından emin olmak mümkün değildir. Pek çok kişi, belki diğer marketler daha düşük fiyatlarla satış yapsalar bile, aynı süper marketten alış-veriş yapar. Hatta bu kurallar dini veya diğer başka normlardan tamamıyla de ayrılmazlar. Görüldüğü gibi göz kararı kuralı aktörlerin tercihlerini kolaylaştırmak, hazır rehberler çıkarmak için kullandığı informel bir kuraldır.

Diğer yandan toplumda bazı genelleştirilmiş davranış (ahlak) kuralları vardır ki, bireyler nerede olurlarsa olsunlar rasyonaliteyi düşünmeden onu yerine getirirler. Mesela bir lokantada bahşiş bırakmak. Bu olayda (garson-müşteri) birbirlerini daha önce tanımıyorlar, muhtemelen böyle bir ilişkileri tekrar olmayacak, bu olayın gelecekte bu aktiviteyi gerçekleştireceklere ulaşması zordur. Öyleyse buradaki olay rasyonel iktisat kurallarıyla açıklanamaz. Burada yapılan bu işlem ancak genelleştirilmiş ahlak tarafından açıklanabileceğidir³³. Bizim ülkemizde de özellikle kırsal kesimde Tanrı Misafiri kanlayışı da benzer şekilde açıklanabilir.

Nitekim Weber, ekonomik sosyolojisinin hangi sosyal durumlarda formal rasyonalitenin mümkün olabileceğini tayin etmek için çalışmıştır³⁴. Weber, "Economy and Society" adlı eserinde herhangi bir ekonomik olayın analizinde

³² Amitai Etzioni, a.g.e., s.166, 167.

³³ M. Granovetter, a.g.m., 60.

³⁴ Neil J. Smelser ve Richard Swedberg, a.g.m, s.5.

ilk önce rasyonel davranış varsayımı ile başlamak gerektiğini belirtir³⁵. Weber kıtlık durumu altında klasik fayda maksimizasyonunu biçimsel rasyonalite (formal rationality) olarak nitelendirir ve sosyal sorumluluk veya kutsal değerler gibi diğer prensiplerin rehberliği ile belirlenen özsel rasyonalite (substantive rationality)'ye işaret eder.

Ekonomide ise ekonomik davranışın rasyonel olacağı varsayılır ve rasyonalite bir varsayımdır. Sosyoloji mümkün olan bir çok ekonomik davranış biçimini kapsar. Max Weber'e göre ekonomik davranış, rasyonel, geleneksel veya spekülatif-rasyonel olmayan şekilde olabilir. Ekonomistlerin ise bir parça alışkanlıklar ve göz kararı dışında geleneksel ekonomik davranışa yer vermedikleri dikkate değerdir.

Ekonomistler rasyonel davranış alanı olarak da kıt kaynakların etkin kullanımı üzerinde dururlar. Çünkü iktisatta önemli olan piyasa kurallarıdır, toplum ise veri olarak kabul edilir. Bunun sonucu, toplumdaki soyutlanmış, "evrensel" ve "doğal" olarak tanımlanmış insan davranışlarından yola çıkarak ekonominin anlaşılabilmesi inancı ortaya çıkıyor. Yani modern iktisat düşüncesinin temelinde, insanların içinde yaşadıkları toplumu hangi amaçlar ve değerler çerçevesinde, nasıl kurduklarına bakmadan, basit bir nedensellik ilişkisi temelinde evrensel bir ekonomi kuramına ulaşılabileceği inancı yatmaktadır³⁶.

Bu teorik program, rasyonel tercih teorisi veya tüm insan davranışlarına ekonomik yaklaşım olarak belirlenir ve burada ekonomik sosyolojiye hiçbir eğilim yoktur. Aksine rasyonel tercih (seçim) taraftarları "herkes için rasyonalite, bütün fertler iyi öğrenim görmüş bir ekonomist gibi davranır" fikrine atıfta bulunarak bütün sosyal hayatı ekonomik prensipler yoluyla açıklamaya çalışırlar³⁷.

Sosyoloji ile ekonomi arasındaki en temel farklılıklardan birisi de insan doğası hakkındaki varsayımlarıdır. Ünlü homo economicus sabit tercihlerle rasyonel, ben merkezli, fayda en çokiaştırıcıdır. Fakat tam tersine homo sociologicus'u tanımlamak daha zordur. Tarihsel olarak gelişmiş kurumlar,

³⁵ Richard Swedberg, "Max Weber's Vision of Economic Sociology", *Journal of Socio-Economics*, Vol.27 Issue 4, 1998, s.12.

³⁶ A. Buğra, a.g.e, s.58.

³⁷ Milan Zafirovski, "Economic Sociology In Retrospect and Prospect: In Search of Its Identity within Economics and Sociology", *American Journal of Economics & Sociology*, Oct99, Vol.58 Issue 4, s.15.

toplumlar ve kültür yazımlarına bağlı olan neredeyse tabula rasa'ya yakın sosyolojik insan modeli sabit tercihlerdense akışkan ve değişebilir olan değerleri, tavırları ve davranışları ele alır. Davranışlar, sadece bazı pür (kültürden bağımsız) bireysel çıkar hesaplamaları değil, kültürel belirli değerleri izler. Böylece davranışlar tamamen faydacı olmaktan daha anlamlı olabilir³⁸.

Ekonomik davranışlarda grup sorumluluğunun ve grup yönlü motiflerin önemi de iki alan arasında farkı vurgular. Nitekim Sen; İnsanların ekonomik işlerinde hem bencil hem de diğergam oldukları karışık motivasyonlarının görüldüğü bir çok durum olduğunu söyler. Sözgelimi; çıkar davranışının ötesinde Japon endüstri başarısında görev, sorumluluk ve iyi niyetin önemli bir rol oynadığına dair güçlü deliller vardır. Japon etos'u olarak adlandırılan bu durumu çıkar davranışının herhangi bir basitleştirilmiş resmine uydurmak mümkün akrabalık ilişkileri ve cemaatlerden sendikalara ve ekonomik baskı gruplarına kadar değildir³⁹.

Aynı şekilde Michel Albert'in geliştirdiği "ren modeli"nde de, toplu çıkarlar bireysel çıkarlardan daha öncelikli bir yer tutma eğilimindedir. Aksine yukarıdaki gibi yoksul insanları dışlamak yerine onları toplum içine almak, onlara kazanma güçlerini artırabilmeleri için gerekli ataçların yanı sıra onlara kazanma isteği de verecektir. Böyle toplumların özelliği, bireyci olmayıp eşitlikçi toplumlar olmasıdır. Genel olarak eşitsizliğin göreceli olarak düşük olduğu toplumlar, zengin ile yoksul arasındaki ayrılıkların daha fazla olduğu toplumlardan daha çok zenginleştiği savunulmaktadır⁴⁰.

Ekonomik perspektif, girişimciye (entrepreneurship) sadece üretim araçlarını bir araya getiren, iktisadi (homo-ekonomikus) ve fayda maksimizasyonu düşünen, temel olarak dünyayı umursamayan bencil ve kar peşinde koşan bir fonksiyon yüklerken; iktisat sosyolojisi, kültürel faktörlere de odaklanır. İktisat açısından bu fikrin ana epistemolojik iması, bütün sosyal bilimlerin sadece yardımcı veya ekonominin uygulamaları olduğudur. Böylece bu düşünce, parça (ekonomi) ile bütün (toplum) arasında ayırım yaparak hataya düşmüştür⁴¹.

Sözgelimi Osmanlı Türk toplumunun özellikle son dönemlerinde ticari ve sanayi faaliyetlerin yapılmaya değmez bir iş olarak hor görülmesi, sağlam

³⁸ Hirsch, Paul, Stuart Michaels, Ray Friedman, a.g.c., s.281.

³⁹ Laszlo Zsolnai, a.g.e., s.2,3.

⁴⁰ Anthony Giddens, Sosyoloji, Ankara 2000, s.291, 298.

⁴¹ M. Zafirovski, a.g.m., s.4.

girişimci kültürünün olmamasından kaynaklanmaktaydı. Bu yüzden bu tür faaliyetler o dönemlerde azınlıkların elinde kaldığı için Türk müteşebbis sınıfı gelişmemişti. Benzer durumu Sovyetlerin serbest piyasa ekonomisine geçtiği ilk yılında, bu ülkelerde de görmek mümkündür. Sözgelimi Azerbaycan halkının “Al-verci” dediği; çok az bir sermaye ile yol kenarlarında farklı malları satanları, eğitilmiş ve meslek sahibi kişiler; “sahtekar”, “başkalarının üstünden para kazanan”, “başkalarını aldatan” olarak gördüklerine bizzat şahit olmuştum.

Max Weber, girişimcileri sosyal, kültürel ve dinsel değişkenlerin bir fonksiyonu olarak görürken, J. A. Schumpeter değişmeyi yaratan teşebbüs olarak “yaratıcılık” (innovation) etkisi üzerinde durmuştur. Yeni tüketim maddeleri, yeni üretim metotları, yeni ulaşım metotları, yeni pazarları ve yeni örgütlenmelerin etkilerini inceler.

Schumpeter’e göre; ekonomik liderler, sosyolojik bir bakış açısıyla, etnik olarak homojen yapılardan ortaya çıkmaktadır. Girişimcinin niteliklerini belirli bir amaca yönelme, geleceğe olan inanç ve düşüncenin sıkı alışkanlık kalıplarını aşabilme kapasitesi olarak vurgular.

Habakkuk “az gelişmiş ülke girişimcilerinin kapalı bir sınıf sistemi, yetişme tarzının otoriterliği, ekonomik yapıdaki riskler ve sosyal yapı nedeniyle gelişemeyeceğini savunur”. Hoselitz de ortam olmaksızın girişimcinin gelişemeyeceği görüşündedir. Jenks ve Cochran ise “tek tek bireylerin performanslarının bir toplamından ibaret olan” girişimcilik kavramından ziyade “dikkate değer sayıda bireyin benzer fonksiyonlarının bir performansı”⁴² şeklinde bir yorumunu gündeme getirmişlerdir.

Girişimci insan tipinin az gelişmiş yörelerde de nadir olduğu da düşünülürse, mikrokredi yollarıyla yeni fırsatlar yaratma isteği, az gelişmiş yöreleri kalkındırma çabaları ekonomik sosyoloji açısından büyük değer taşımaktadır. Demek ki sadece bireyin akli ve yaratıcılığı yetmez. Aynı zamanda kültürel değerlerin iticiliği ve yöneltici etkileri de söz konusudur.

Tüketim de iktisat ve iktisat sosyolojisinin ilgilendiği bir alanı oluşturmaktadır. Kapitalizmin başlangıcında Veberin tanımladığı pürüten ahlakının tüketici tipi bunun bir sebebi olabilir. Ancak Pürüten kültürdeki

⁴² Neşe Özgen, “Girişimci Profili ” s. 220.

tüketim alışkanlıkları ile hedonist tüketim anlayışı birbirlerinden farklıdır⁴³ ve bu farklılık iktisat sosyolojisini tüketimfaaliyetlerinin incelenmesinde bir imkan yaratmıştır. Yine Duessenberry'ye göre; bireyin gelirinden ve malın kalitesinden başka, bir malı satın alan bireyler sosyal ilişki içinde bulunduğu kişiler ve gruplardan da etkilenmektedirler. Nitekim yenilen, içilen ve kullanılan birçok ürünün kültürel değerlere göre şekillenmesi inkar edilemez bir gerçektir.

Veblen'in bir kavram haline getirdiği gösteriş tüketimi (conspicuous consumption); talebin arasında ihtiyaç ve arzuların başka gösteriş amacıyla yapılan harcamaların önemli bir payının bulunduğunu ileri sürmektedir⁴⁴. Nitekim bazı bireylerin ve sosyal grupların kendilerini diğerlerinden ayırmak, statü ve sosyal prestij elde etmek için farklı bir harcama yaptıkları görülmektedir. Dünya nimetlerinden sonsuz derecede faydalanmayı yansıtan hedonist tüketim anlayışını tüketimi desteklemektedir. Gösteriş için bir malı satın alan, malın hem gerçek fiyatını hem de gösteriş fiyatını ödemektedir. Buna karşılık gereksiz tüketimden kaçınmayı emreden islam dini de yine sosyal hayata şekil vermektedir.

Ayrıca İktisat sosyolojisi finans çalışmalarına etnografi ve kültürü getirdi. Böylece sorulabilecek soru çeşitleri ve aynı zamanda ne tür materyallerin aranacağı değişmiştir. Sözgelimi bu yolla Viviana Zelizer, insanların günlük hayatlarında parayı bölünmez bir madde olarak görmediklerini, aksine parayı farklı paralara ve geçerli paralara (currency) böldüklerini keşfetmiştir⁴⁵.

Çeşitli piyasalar (pazarlar), da iktisatta olduğu gibi başlangıçtan beri, bağlantılarıyla (ağlarıyla) birlikte ekonomik sosyolojinin de temel konuları arasına girmiştir. Harrison C. White'in teorisine göre; tipik sanayi market, fiyat ve miktar yoluyla birbirine işaret veren (signaling), istikrarlı bir sosyal yapıyla ahenkli bir grup oluşturabilen – kısaca market – az sayıda aktöre sahiptir. White'a alternatif bir teori Neil Fligstein tarafından önerilmiştir. Buna göre; modern piyasaların karakteristik özelliği istikrar üzerine öneminin vurgulanmasıdır. Piyasa aktörleri, bu perspektife göre, fiyatlarda dalgalanma veya amansız rekabet istemezler, sürprizsiz istikrah piyasalar isterler⁴⁶.

⁴³ Freud'a göre narsizmin iki özelliği var. Birincisi megalomani, ikincisi ise ilginin "bcn"e yönelmesidir. Bu ikinci tutum narsizmdir. Bireyin kendisini aşırı beğenmesidir. İçine kapanıktır. Geleceğe yatırım yapmak yerine hayatta kalmayı savunur.

⁴⁴ Thorstein Veblen, *The Leisure*, s. 312.

⁴⁵ R. Swedberg, a.g.m., s.9.

⁴⁶ R. Swedberg, aynı makale, s. 8.

Sanayileşen toplumlarda insanların çok fazla yüz yüze ilişki kuracak zamanları da olmadığı için, herkes işiyle evi arasında tek düze bir hayat geçiriyor; dolayısıyla bu böyle bir çalışma temposu toplumsal hastalıklara da sebep oluyor. Aslında, fiyatlarda bir indirim yaptığında malın çok fazla bir önemi olmayabilir. Çünkü yüz yüze sosyal ilişkiler de çok önemlidir. Büyük marketler açılmasına rağmen, insanlar yakındaki bakkaldan alışveriş etmeye bir müddet daha devam ettiler. Alvin Toffler'in "modüler ilişki" dediği, yüzeysel ilişkiler kapitalist toplumlarda çoğalmaya başladıkça, insanlar hep eskiyi özler hale geliyor. Sosyal ilişkiler ekonomik davranışları bir noktaya kadar etkilemektedir.

Diğer yandan sosyal sermaye de üretim faktörlerinden biri olan fiziki sermaye ile beşeri sermaye gibi bireyin üretimini sağlayan bilgi ve beceriler edinmesini, bireyin aldığı eğitimi, sağlık ve mesleki harcamalarını beşeri sermayenin yönünü olumlu yönde etkilemektedir. İnsanların sosyal ilişkiler ağı ve grup birliği içinde bağlantı kurdukları hale geldiklerinde "ahlaki bir kaynak" olabilecek ortak değerler ve inançlar çerçevesi içinde geliştirdikleri sermayedir ve toplumsal bir öneme sahiptir. Karşılıklı sosyal güven ve sosyal normlar katılımcıların kolektif faydadan elde ettiği memnuniyeti artırır. Robert Putnam tarafından popüler hale getirilmiş olan sosyal sermaye "koordine edilmiş faaliyetleri harekete geçirmek yoluyla toplumun etkinliğini geliştirebilecek organizasyon özellikleri" olarak tanımlanır⁴⁷. Böylece sosyal kapital girişimci bireyin veya kolektif aktörün her an güvenebileceği sosyal ilişkiler seti olarak düşünülebilir. Bu ilişkiye dayanan bir kapitalin varlığı yoluyla bilgi, güven gibi kognitif ve normatif kaynaklar bireye fark edemeyeceği veya daha yüksek maliyetle elde edebileceği hedefleri fark etmesine imkan verir⁴⁸. O halde sosyal sermaye, en az elle tutulabilir olan sermaye çeşididir. Kişiler arasındaki ilişkiler ağında mevcuttur. James Coleman, ise bu kavramı elit olmayan grubun ilişkilerini de kavrayacak şekilde daha da genişletmiştir⁴⁹. Pierre Bourdieu, ekonomik, sosyal ve kültürel sermayenin birbirine dönüştürülebilir olduğunu ileri sürmüştür⁵⁰.

⁴⁷ Nan Lin, Karen S. Cook ve Ronald S. Burt, *Social Capital: Theory and Research*, New York: Aldine de Gruyter, 2001, s. 3-41.

⁴⁸ Carlo Trigilia, *Economic Sociology*, Massachusetts 2002, s. 226.

⁴⁹ James Coleman, "Social Capital in the Creation of Human Capital", Lesser, E.L. (ed.), *Knowledge and Social Capital*, Butterworth-Heinemann 2000 içinde, s:17-41.

⁵⁰ Davit Swartz, *Culture and Power: The Sociology of Pierre Bourdieu*, Chicago 1997, s. 80.

Dünya Bankası'nın 2001 yılında yayınlanan raporunda⁵¹; sosyal kapital için toplumun sosyal etkileşiminin niteliğini ve niceliğini şekillendiren kurumları, ilişkilere ve normlara atıfta bulunur. Giderek artan kanıtlar, sosyal bağlılığın toplumların ekonomik başarısı için ve sürdürülebilir bir kalkınma için önemli olduğunu göstermektedir. Hemen herkes başarı için ilişki ağlarının iş yaşamında, çalışma piyasasında, sanatta, akademiye ne kadar önemli olduğunu bilir. Fakat sosyal ilişkiler ağı ve ortaklaşa hayat, hiçbir zaman, liderlik konumunda olan kalkınma kurumları arasında sürdürülebilir kalkınma ve ekonomik büyüme için bir reçete olarak bu kadar öne çıkmamıştı. Artık sosyal kapitali kalkınma için anahtar bir muhteva olarak savunmaktadır.

Sosyal sermaye ekonomik kurumlar ve çevreler tarafından liberal gelenek içinde bir kültürel varlık veya servet olarak yorumlanır. Böyle bir kültürel servet, dayanışmayı harekete geçirerek etkinliği artırır⁵². Bu bireyin piyasadaki özgürlüğünü sosyal dengeleme ile bağdaştıran bir yaklaşımdır⁵³. Sosyal sermayenin kaynaklarının aile, cemaat, etniklik, cinsiyet, gibi iktisat dışı sosyal faktörler tarafından etkilendiğini söyleyebiliriz.

Diğer yandan yoksulluk da kavramıda nereden ve nasıl bakıldığına göre farklılık göstermektedir. Yoksulluk içinde yaşayanlar farklı bir hayat tarzına sahip olabilirler ve kendilerine bir alt kültür yaratırlar. Toplumsal kültür içinde marjinal konumunda olanların kendilerine özgü davranışları vardır. Hatta birey diğerlerinden farklı bir takım ortak değerleri yansıttığı için bu kültür kuşaktan kuşağa da geçmektedir. Bu sebepten dolayı yoksulluktan daha önemlisi yoksulluk kültürünü yok etmektir. A. Giddens'e göre; bireyde alt kültürün temel değerleri böyle bir psikolojik etki altında adeta şartlanmıştır⁵⁴. Yoksulluk kültürü sadece düşük geliri içermez, bunun yanında toplumun temel değerlerini umursamazlık, hayattan vazgeçmişlik, gelecek için plansızlık, ekonomik hayatın avantajlarını kendilerine göre değerlendirememeye, günü birlik yaşama, sorumsuzluk gibi kendine özgü tutumları içerir. Böyle bir ortamda yoksullar ortak değerler ve normlar üreterek yoksulluk koşullarına uyum sağlarlar. Hatta yoksullara sürekli karşılıksız yardım yapmak da onlara bu şekilde yeni bir yaşama tarzı kazandırdığı için devamlı yardım alan muhtaç insan psikoloji yaratmaktadır. İşte biyolojik ihtiyaçların sağlanması, sosyal sınıflar içinde

⁵¹ World Bank. 2001. "Social Capital for Development." Online, <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/August> 7 (3 Eylül 2001).

⁵² N. Lin ve diğerleri, a.g.e., s.3.

⁵³ Hüsnü Erkan, Sosyal Piyasa Ekonomisi, İzmir 1987, Konrad Adenauer Vakfı, s.110.

⁵⁴ Anthony Giddens, Sosyolojisi, Ankara 2000, s. 288- 292.

bireylerin birbirlerine göre durumları ve bireyin etiketlenmesi toplumda statüye dayalı bir dışlaşma söz konusu olmaktadır. Ailenin bu yaşama tarzı içinde olması, çocukların da yeni yaşama tarzını benimsemelerine sebep olmaktadır.

Mutlak yoksulluk bireyin veya ailenin yaşamını sürdürebilmesi için gerekli olan asgari, temel ihtiyaçlarının karşılanması için gerekli gelirin belirlenmesiyle ortaya çıkan yoksulluğu dolayısıyla bu seviyesinin altındaki aynı ve nakdi geliri olanlarını; en basit ifadeyle günlük gerekli asgari kaloriyi sağlayacak harcamaları gösterir. Ayrıca sadece tüketim düzeyiyle sınırlı kalmayıp, hiçbir toplumsal haktan yararlanması mümkün olmayan kesimlerin ayırt edici özelliği için de aşırı yoksulluk kavramıyla birlikte kullanılmaktadır.

Daha çok gelişmiş ülkelerde kullanılan göreceli yoksulluk ülke içindeki ortalama gelirin belli bir oranının altındaki geliri olanları içerir. Dikkat edilmesi gereken nokta, yoksulluk kavramının bile göreceli olmasıdır. Çünkü bir bireyin yoksul olarak nitelendirilmesi, o bireyin var olan toplum koşullarında göreceli bir dezavantajı sürekli yaşaması önem taşımaktadır. Göreceli yoksulluk; temel gıda gereksinimleri dışındaki giyim, enerji, barınma gibi zorunlu ihtiyaçların karşılanması için gerekli olan gelirden yoksun olma durumunu tanımlanmaktadır⁵⁵.

Ayrıca kişinin yoksul sayılmaması için gereken minimum yaşam seviyesine göre alınması, gereken gıda miktarını ve yapılması gereken harcama miktarını belirleyen izafi bir çizgiyle ifade edilir. Yoksulluk kavramı; 1997 İnsani Gelişme Raporu'nda minimum gıda harcamasına göre değil de biraz daha genişleterek insani yoksulluk (human poverty). Anlayışı bile değişiktir. İnsanların yaşadıkları yaygın yoksulluk yaklaşımlarına (deprivation); yoksulluğun insanlık onurunu kırıcı ve çok yönlü boyutlarını da ekleyerek açıklamayı hedeflemektedir. Yani yaşam için gerekli asgari gıdanın yanında, istihdamın seviyesindeki düşüklük, eğitim seviyesindeki yetersizlik, yaşam kalitesinin düşüklüğü ve kısalığı ile yüksek risk taşıyan hastalıkların görülmesine göre tanımlanan bir yoksulluk çeşididir⁵⁶. İster istemen böyle bir yoksulluk kendine özgü bir hayat üslubunu da beraberinde getirmektedir.

1990 İnsani Gelişme Raporu'nda ise yoksulluk anlayışı; "kalkınmanın temel amacı doğrultusunda, insanların sağlıklı ve yaratıcı bir yaşam sürdürmeleri için elverişli ortam yaratan" insani gelişme kavramıyla

⁵⁵ UNDP Poverty Report, 2000, s.20.

⁵⁶ UNDP Poverty Report, 2000, s.20.

değerlendirilmektedir. Burada insanlar bir ulusun gerçek varlığı sayılır. Bu doğrultuda ulusal gelir ve ekonomik büyümeyi ölçen istatistiki toplamaları da çoğu kez kalkınmanın ana amacı olan insanlara fayda sağlama şartını göz ardı etmemektedir. İnsani yoksulluk anlayışı “iyi bir yaşam standardıyla özgür, onurlu, özgüvenli ve diğer insanlara da saygı duyabilir şekilde uzun, sağlıklı ve yaratıcı bir hayat sürdürebilme olanak ve seçimlerden mahrum” olma durumunun kavramsallaştırılmasıdır. Yani, doğrudan “insan olma” durumunu savunmaktadır⁵⁷.

Birisinin başlangıçta yoksul olması, onun özgül yoksul toplumsal kategorisine ait olduğu anlamına gelmediğini söyleyen, sosyal İnşa ve etiketleme kuramcıları; yoksullar ancak yardım edildikleri andan itibaren, yoksullukla tanımlanan bir grubun parçası haline geldiğini ileri sürerler. Böyle bir durum bireyin kendisini tüm sosyal fırsatlardan ve ilişkilerden dışlanmış olarak hissetmesine neden olacaktır.

Ahlaki-manevi değerler de ekonomik davranışları belirleyebilir. Bir değişiklik için direnme (beklenmeyen düşük elastikiyet) moral değerler tarafından belirlenir. John Elster'e göre; insanların tercihleri ya çıkarlar ya da onaylanmış sosyal normlar tarafından belirlenir veya şekillenir, çünkü insanlar onayladıkları normlara bağlıdırlar. Ancak normlar tamamen çıkara indirgenemez. Bilinmeyen arta kalan kısım mantıksız gerçektir.

Ayrıca tasarruf zihniyeti; halkın altına, dövize, gayrimenkul yönelmesi, faiz anlayışı, yastık altında para saklama alışkanlıkları, sosyal sınıfların tayininde objektif ve subjektif kriterlerin varlığı, yatırım zihniyetindeki farklılıklar, evlenenlere hediye alma adeti, yoksula yardım etme anlayışı hep kültürel değerlerle alakalıdır.

Sonuç olarak kendi kendine işleyen ekonomik bir alan düşüncesi ile sosyal ilişkilerden kopuk bir ekonomik anlayışı hayata geçirmenin zorlukları veya daha açık bir ifadeyle insan davranışının bir bölümünün toplumdan kopuk olarak açıklama çabaları gerçekçi görülmemektedir.

Bu yüzden iktisat sosyolojisi bireyin bir grubun ve bir toplumun parçası olduğunu ve diğer bireylerden etkilendiğini savunurken; pür iktisadın bireyin bunlardan etkilenmediğini ileri sürmesi ve bütün sosyal davranışları açıklayabileceği iddia ederek kanun haline getirme çabaları iktisadı gerçek

⁵⁷ Yeşim M. Oruç, “Küresel Yoksulluk ve Birleşmiş Milletler”, Toplum ve Bilim, S.89 Yaz 2001, s.80.

hayattan uzaklaştırarak, daha soyut ve insan ekonomisinin gerçeklerinden daha uzak modeller geliştirme çabaları fazla kuramsal kalmakta ve gerçekleri yansıtmamaktadır.

İnsanlar sadece kişisel çıkar saikiyle (dürtüsüyle) hareket etmezler. Kültürel ve ahlaki gayelere uysun olarak hedeflenmiş amaçlar doğrultusunda piyasa ilişkilerinin özelliklerini yansıtmaktadır. İnsan davranışları toplum içinde, kurumsal varlıklarıyla birlikte, belirli ekonomik sonuçlar vermektedir. İktisat ile sosyal olgular arasında yakın bir ilişki vardır. Ekonomik bakımdan kurumlaşmanın işleyişini ekonomik faaliyetlerin dışında da aramak gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Baloğlu, Burhan; Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemi, Der Yayınevi, İstanbul 2002.
- Blaug, Mark; The Methodology of Economics, Cambridge University Press, Cambridge 1992.
- Buğra, Ayşe; İktisatçılar ve İnsanlar, İletişim Yayınları, İstanbul 1995.
- Davern, Michael E. ve Eitzen, D. Stanley; "Economic Sociology: An Examination of Intellectual Exchange", American Journal of Economics and Sociology, Vol.54, No.1, January 1995, s.79-88.
- Ercan, Eren; İktisatta Yöntem, Ezgi Yayınları, Bursa 1994.
- Erkal E., Mustafa; İktisadi Kalkınmanın Kültür Temelleri, Kuşak Ofset, İstanbul 1992.
- Erkal E., Mustafa; Sosyoloji, Der Yayınevi, İstanbul 2000.
- Erkan, Hüsnü; Sosyal Piyasa Ekonomisi, Silm Ofset, İzmir 1987.
- Etzioni, Amitat; The Moral Dimension: Toward A New Economics, The Free Press, New York 1990.
- Freyer, Hans; İçtimai Nazariyeler Tarihi, (Çev: T. Çağatay), İstanbul 1973.
- Giddens, Anthony; Sosyoloji, Ayraç Yayınevi, Ankara 2000.
- Granovetter, Mark; "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", American Journal of Sociology, Vol.91, November 1985, s. 58-83.
- Hirsch, Paul, Stuart Michaels, Ray Friedman; "'Dirty Hands" versus "Clean Models" Is Sociology in Danger of Being Seduced by Economics?", Economic Sociology, Ed. Richard Swedberg, Vermont 1996, s.278-297
- Kazgan Gülten; İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi, Remzi Kitapevi Yayınları, İstanbul 1980.
- Lin, Nan, Cook Keren S. Ve Burt Ronald S., Social Capital: Teory and Research, New York: Aidine de Gruyter, 2001.
- Özgen, H., Neşe; "A sosyal Egoist Kültürel Digerkama Karşı", İktisat Dergisi Mayıs 1998.

- Sarfati, Metin; "İktisat 'Bilimi' Üzerine Tartışma", **İktisat Dergisi**, S. 415, Temmuz 2001.
- Smelser, Neil J., Swedberg, Richard; "The Sociological Perspective", **The Handbook of Economic Sociology**, Princeton University Press, New York 1994, s.3-26.
- Swedberg, Richard; "Max Weber's Vision of Economic Sociology", **Journal of Socio-Economics**, Vol.27 Issue 4, 1998, s.535-556.
- Swedberg, Richard; "On the Present State of Economic Sociology (1990)" **Economic Sociology: European Electronic Newsletter**, Vol.5, No.2, January 2004, s. 2-17.
<http://econsoc.mpifg.de>
- Zafirovski, Milan; Barry B.Levine, "Economic Sociology Reformulated: The Interface Between Economics and Sociology", **The American Journal of Economics and Sociology**, Vol.56, July 1997.
- Zafirovski, Milan; "Economic Sociology In Retrospect and Prospect: In Search of Its Identity within Economics and Sociology", **American Journal of Economics and Sociology**, Vol.58, October 99, s. 3-21.
- Zsolnai, Laszlo; "Rational Choice and The Diversity of Choices", **Journal of Socio-Economics**, Vol.27, October 98, s.613-623.