

### Din ve Rasyonel Seçim: Dinî Davranışın Ekonomik Açıklamasının Bir Eleştirisi\*

#### Religion and Rational Choice: A Critique of Economic Explanation of Religious Behavior

Steve BRUCE

Çev.: Talip DEMİR\*\*

Din ve Rasyonel Seçim: Dinî Davranışın Ekonomik Açıklamasının Bir Eleştirisi

*Yakın zamanlarda, Gary Becker'in çalışmasından esinlenerek, ekonomik bakış açısını dini davranış ve inançlara uygulamak isteyen bazı girişimler ortaya çıkmıştır. Bu yazı, dini davranışın akla yatkın ve makul olma anlamında genel olarak rasyonel olabileceğini, ancak bu durumun ekonomik rasyonalitenin ya da rasyonel seçim modellerinin beklentileri çerçevesinde gerçekleşen uygulamalar tarafından aydınlatılamayacağını savunmaktadır. Aslında, bu tür bir yaklaşım olsa olsa bütünüyle seküler olan bir toplumda anlamlı olabilir.*

Din sosyolojisinde iki soru, her zaman gündemde olmuştur. Biz, insanların inandıkları şeylere neden inandıklarını ve ayrıca inançtaki değişimlerden kaynaklanan makro sosyal kalıpları açıklamak istiyoruz: Dinlerin önemi niçin artar ya da azalır? Bu çalışmada, bu iki soruya yaratıcı ve oldukça iddialı, ama bana göre esasında yanlış olan bir yaklaşımı eleştireceğim. Son zamanlarda çok sayıda Amerikan bilim adamı, Amerika'nın "serbest dini pazarındaki" kiliselerin göreceli gücünden etkilenerek, bu gizemlerden her ikisini ya da birini çözmeye çalışmak için ekonominin kavramlarını kullanmaya başladı. Genel olarak ele alındığında, ekonomiden ilham alan sosyolojilerde yeni olan hiçbir şey yoktur. Örneğin Simmel, her iki tarafla da ilgiliydi. Homans, fikirlerinin "alışveriş teorisi" adıyla anılmasından hoşnut olmasa da, bu kavramları en uygun şekilde kullandı. Hatta bir eleştirmen alışveriş kuramının, insan motivasyonu hakkında ekonomistler tarafından ortaya atılmış birçok varsayımının, insan eyleminin bütün açıklamalarında tamamen ortak bir geçerliliğe sahip olduğunu bile savunmuştur (Bredemeier, 1978: 418-30). Din sosyolojisinde Stark ve Bainbridge (1987), ana unsur olarak maliyet ve ödülü esas aldıkları genel bir teori ortaya koydular ve manidar bir bi-

\* Religion and Rational Choice: A Critique of Economic Explanation of Religious Behavior, *Sociology of Religion* (1993), 54: 2, ss. 193-205.

\*\* Arş. Gör., Şırnak Üniversitesi, İlahiyat Fakültesi, Din Sosyolojisi A.B.D.  
talipdemir83@gmail.com

çimde kitaplarını Homans'a ithaf ettiler. Yaklaşık on yıl önce Wallis ile birlikte, Stark ve Bainbridge'in teorisinin ana unsurlarını eleştiren ortak bir çalışmamız (1984) olmuştu. O yazıda, dini davranışa rasyonel seçim modelini uygulamanın genel bir hata olduğuna dikkat çekerek bu tartışmayla ilgili bir eksikliği düzeltmek istedim.

Son zamanlarda ekonominin sosyoloji içindeki uzantıları büyük oranda Gary Becker'in eserinden ilham almaktadır. Becker şöyle demektedir:

Ekonomik yaklaşım, para fiyatları ya da gölge fiyatlara atfedilen şeyleri, tekrarlanan ya da nadiren verilen kararları, büyük ya da küçük kararları, duygusal ya da mekanik sonuçları olan davranışlar dahil tüm insan davranışlarına uygulanabilen kapsamlı bir yaklaşımdır... Ekonomik yaklaşım, geçtiğimiz yirmi yılda geliştirilen; dilin evrimi, kiliseye devam, ölüm cezası, yasal sistem, hayvan neslinin tükenmesi ve intiharların yaşanma sıklığı gibi neredeyse sonsuz çeşitlilikteki bir dizi problemi analiz etmek için kendisini kullanan oldukça geniş bir literatür tarafından desteklenmiştir (1986:112, 114).

Her şeyden önce bu makalede ekonomik modellerin değeri göz önünde bulundurulacak, bu modellerin kullanışlı metaforlar sağladıkları ve bazen zemini kaygan olan konularda ekstra analitik dayanak noktaları sundukları, ancak sonuç olarak bu modellerin aydınlattıklarından daha fazlasını belirsizleştirdikleri ve vadettikleri şeyleri gerçekleştirme noktasında başarısız oldukları savunulacaktır. Özellikle kültürü göz ardı eden ekonomik yaklaşımın, ancak bütünüyle seküler olan bir toplumsal bağlamda geçerli olabilecek dini davranışların çarpıtılmış bir görüntüsünü ortaya koyduğunu belirtmek istiyorum.

Rasyonel seçimin dine yönelik bazı uygulamalarına geçmeden önce Becker'in "ekonomik yaklaşım" la neyi kastettiğini açıklığa kavuşturmak yararlı olacaktır, böylelikle aşağıdaki argümanlardan herhangi birinin gerçekten farklı bir yaklaşıma ne ölçüde dayandığı değerlendirilebilecektir. Becker'a göre, insan davranışlarına yönelik ekonomik yaklaşım aşağıdaki varsayımları ihtiva eder: insanlar "maksimize edilmiş davranış" la ilgilenirler ve

Farklı katılımcıların eylemlerini koordine eden çeşitli düzeylerde etkinliğe sahip pazarlar mevcuttur... Böylece insanların davranışı karşılıklı olarak dengelenmeye başlar ve bireylerin tercihleri de sabittir. Ekonomistler, tercihlerin nasıl şekillendiğini anlama noktasında çok az gayret sarf ettikleri için tercihlerin, ne zengin ve fakir insanlar arasında aşırı farklılaştığı ne de zaman içerisinde büyük ölçüde değiştiği varsayılmıştır.

Sabit olan tercihlerle kastedilen (örneğin mikrodalga fırından ziyade buzdolabını tercih etme) yüzeysel tercihler değildir; aksine bazı hususlarda belirleyici olduğu düşünülen alanlardaki- örneğin sağlık, itibar, tensel haz, yardımseverlik ve kıskançlık- bir dizi tercihtir. Son olarak Becker, "fiyatlar ve diğer pazar araçları,

toplumdaki kıt kaynakları paylaştırır” diye ekler. Maddi olmayan ürünler ya da ticari hizmetler söz konusu olduğunda klasik anlamda “fiyat” olarak düşündüğümüz şey geçerli olmayabilir; fakat biz bu durumda anlamlı olarak “gölge fiyatlar” dan bahsedebiliriz. Baba olmanın parasal açıdan olduğu gibi zaman ve enerji açısından da bir bedeli vardır (1986:110).

Ekonomik yaklaşım, Becker’ın her bir durum için “ekonomi dışı” örnekler vererek listelediği birkaç önerme ortaya koymaktadır:

(i) Fiyatlardaki artış talep miktarını azaltır, bu durum (eğer “gölge” fiyatlar artarsa) yumurtalar için geçerli olduğu gibi çocuk sahibi olma talebi için de geçerlidir.

(ii) Fiyatlardaki artış arz miktarını artırır, bu durum marketlere taşınan sığır eti miktarı için olduğu gibi kadının işgücü piyasasına katılımı için de geçerlidir.

(iii) Rekabetçi piyasalar, tekelci piyasalardan çok daha etkili bir biçimde tüketici tercihlerini karşılar- bu durum alüminyum piyasasında ya da fikir piyasalarında da böyledir.

(iv) Bir piyasanın çıktılarına uygulanan vergi, söz konusu “çıktıları” azaltır, bu durum benzin kullanımını azaltan benzindeki tüketim vergisinde ya da suçluların cezalandırılmasında (suçun bir ‘vergisi’ olarak) ya da piyasa sektörüne işgücü arzını düşüren maaşlar üzerindeki vergiler için de geçerlidir” (1986: 111).

Ekonomik yaklaşım belirginleştikçe dini davranışa dair bazı uygulamaların detaylarını değerlendirebilme imkânına kavuşacağız. Yazımızın kapsamı dar olduğu için söz konusu eserle ilgili madde madde eleştiri yapmayacağız; bu nedenle ekonomik yaklaşımın altında yatan varsayımlara geçmeden eserin en ayırt edici özelliklerini göz önünde bulunduracağız.

İlk olarak oldukça yaygın olan bir karmaşanın giderilmesi gerekmektedir: Benim ve bu konuyla ilgilenen diğer yazarların ilgisini çeken bir yaklaşım olarak dini davranışın ekonomik izahı, yukarıdaki kavramlar üzerine inşa edilen genel bir eylem teorisidir. Ancak bu, dini organizasyonlar içindeki birçok insanın parasal sıkıntılar ve ekonomik kaygılar yüzünden yapmış olduğu eylemlerle karıştırılmamalıdır. İnsanların ekonomik sorunlarla başa çıkmak için irrasyonel yöntemler kullanması oldukça muhtemeldir. Bir davranış kalıbının odak noktasının para olması, insan davranışının ekonomik bir yaklaşım açısından açıklanabileceği anlamına gelmemektedir. Mali/parasal kaygılar dini organizasyonlardaki davranışların içine ne ölçüde sirayet ederse etsin, eylemin hedefi ile değil de mantığı ile ilgilenen Becker’ın kapsamlı ekonomik izahlarıyla ilişkilendirilmeleri gerekmez.

### **Makro-Ekonomiler ve Dinî Pazar**

Finke (1990) ve Iannaccone (1989a)’un son yazıları Amerikadaki yüksek din-

darlık oranlarının, orada serbest bir dini pazarın var olmasıyla açıklanabileceğini iddia etmektedir. Finke, sömürgeci Amerika'da dinin yapısında meydana gelen değişimlerin genel sonucunun şu olduğunu iddia etmiştir: "Dini pazardaki kısıtlayıcı düzenlemeleri kaldırmak (*de-regulation*) dini hareketliliğin artmasına neden olur" (1990:622). Onun, bu durumun neden böyle olması gerektiğine dair açıklamalarının çoğu Tocqueville'den ve Caplow'un çoğulculuğun dindarlığı azaltmaktan ziyade artırdığı yönündeki yakın zamanlarda yeniden şekillendirdiği görüşlerinden bu yana bilinen şeylerdir (1985). Burada tanımlandığı şekliyle çoğulculuğun etkisi hakkındaki tartışma oldukça karmaşıktır. Ancak ben, Tocquevilleci bakış açısına itiraz ettim ve Finke'le beraber yakın zamanda yayımlanacak olan çalışmada konu ile ilgili duruşumuzu yineledik (Bruce,1993; Finke, 1993). Burada Finke'in aşağıda tekrar ele alacağım açıklamasının bir ögesini ön plana çıkarmak istiyorum. Finke, yeni mezheplerin Amerika'da neden başarılı olduklarını açıklarken *de-regülasyon* kavramını "başlangıç maliyetlerini" azaltan bir faktör olarak tanımlıyor. Bu konu, her ne kadar Amerika ve İngiltere açısından karşılaştırmalı olarak ele alınmasa da önemli bir düğüm noktasıdır; çünkü erken dönem Amerika'sında olduğu gibi 18.yüzyılın İngiltere'sinde de muhalefetin tohumları vardı. Bunlar arasındaki en büyük fark, muhalif hareketlerin popülerliğidir ve "başlangıç maliyetleri" düzenli/düzenlenmiş ve düzensiz/düzenlenmemiş pazarlardaki (*regulated and unregulated markets*) muhalefetin konumlarında muhtemel bir etkin farklılık sunar. Aslında Finke, dini tercihin belirli bir modelini açıklamak için ekonominin "ucuz ürünleri daha çok insan satın alır" şeklindeki genel prensibini kullanıyor. Acaba böyle genel bir önermenin bu özel durum için uygulanabilir olduğunu kabul edebilir miyiz?

Erken dönem Hıristiyan Kilisesi oldukça fazla başlangıç maliyetlerine (*start-up costs*) sahipti; Hıristiyanlara eziyet ediliyordu ve bazıları aslanlara yem oluyordu. İlk zamanlar İngiliz Quakerlar' da eziyet gördüler fakat sonraları yayılıp geliştiler. Kuşkusuz eğer devlet Anglikan Kilisesini korumamış olsaydı bu hareketin bunu nasıl başarabileceği sorusu sorulabilir, ancak biz devletin; resmi kilisenin taraftarlarına oranla muhaliflerin yasal, politik, sosyal ve ekonomik haklarını sınırlandırarak Kilise karşıtı hareketin bedelini ağırlaştırma girişimlerinin başarısız olduğunu ve buna rağmen muhalefetin serpilip geliştiğini biliyoruz.<sup>1</sup> Bu noktada "maliyetler" ile bağlılık arasında bir bağlantının evrensel olmadığını belirtmek sanırım yeterlidir.

Finke'in eseri ekonominin diliyle tasvir edilmiş bir tarih sunarken, Becker ile birlikte çalışmış olan Iannaccone, aynı durumu, biçimsel açıdan oldukça fazla önermeden oluşan ekonomik bir üslupla tartıştı ki şimdi ele alacağım çalışma bu-

\* 17. yüzyılın ortalarında İngiltere'de ortaya çıkan ve genel olarak inananların kendi kendilerinin rahipleri olduğu görüşünü benimseyen bir dini hareket. (ç. n.)

1 Resmi kilisenin muhalif hareketlere tepkisinin detaylı ve sosyolojik bir analizi için bkz. Bruce,1990.

dur.<sup>2</sup> Henüz yayımlanmamış bir çalışmada, pazar serbestliği ile dinin popülerliği arasında nedensel bir bağlantı kurmak için tasarladığı dini pazar kavramıyla ilgili- büyük ölçüde halkın eğitim koşullarına ağırlık vererek- birkaç ilginç önerme ortaya koydu. Çok fazla detaylarına girmeden, bu çalışmanın sadece en önemli önermelerini ele alacağız.

Iannaccone, dinin kamusal şartlarının (*public provision of religion*) yetersizliklerle karakterize edildiğini savunmaktadır:

Her bir fiili üyenin devlet kiliselerine daha pahalıya mal olacağı ve bu durumun ortalama dini inanç ve bilgi seviyesinin altında üyelerin ortaya çıkmasına neden olacağı beklenebilir. Yüksek maliyetlerin nedenlerinden birisi de muhtemelen her bir yeni üyenin maliyetinin, devlet kilisesindeki bir rahibin normal ücretinden ve papaz eğitimi için gerekli olan ücret seviyesinden daha yüksek seviyede olmasıdır (1989a:5).

Yukarıdakilerden hiçbiri bu durum için olmazsa olmaz değildir. Bu hususu tersten alırsak, papazlık eğitiminin süresi (ve dolayısıyla maliyeti) şu şartlar altında resmîyetteki halinden daha fazla olacaktır: (a) söz konusu kilisenin eklesiyolojisi\*\* çalışmaları (Katolik Kilisesi, nadiren bir devlet kilisesi konumunda olmasına rağmen, uzun süreli eğitimleri sever) ve (b) onun sınıf tabanı (yeni gelen üyeleri daha üst sınıflardan toplayan kiliseler eğitilmiş papazlıktan yanadırlar). Örneğin 18. yüzyılda resmî İngiltere Kilisesinin bir hayli eksikliği vardı, fakat papaz eğitimine bir sürü para harcamak bunlardan biri değildi. Çünkü papazlara yönelik bir eğitim yoktu.<sup>3</sup>

Benzer şekilde kiliseler ile genel ücret düzeyi arasında da belirgin bir bağlantının olmadığı görülüyor. 19. yüzyıl ortalarında gerçekleştirilen reformlardan önce, İngiliz piskoposlar prensler gibi yaşardı, fakat birçok piskopos vekili ve yardımcısı asgari düzeyde maaş alıyordu. Trollope'nin *Barchester Chronicles* adlı eserinde belirtildiğine göre, yoksul Bay Quiverful, Baş diyakon\*\*\*\* Grantly'den ya da Piskopos Proudieu'den çok daha tipik bir Anglikan rahibiydi. Dahası, dini makamlara ödenecek vergi miktarlarının belirlenmesinde kiliseler arasında büyük oranda farklılık da söz konusuydu. 18.yüzyılda İskoçya devlet Kilisesi çoğu zaman zor durumdaydı; çünkü rahip maaşları, kilise ve okul inşaatı, fakirlere yapılacak yardımlar gibi konulara karar veren "arazi sahiplerinin" emlak vergileri tarafından finanse ediliyordu. Kirk'lere\*\*\*\* karşı çok az sempatisi olan, kendi sosyal ve dini yükümlülükle-

<sup>2</sup> Iannaccone'un yayımlanmış ve yayımlanmamış yazıları ağırlıklı olarak doktora tezi temellidir (1984).

\*\* Kilise bilimi: Teolojinin bir branşı olup kilisenin doğası, fonksiyonları ve yapısını inceler. (ç. n.)

<sup>3</sup> Eğitilmiş papazlığa atanmak için adaylarda aranan genel yeterlikler vardı, fakat onlar genellikle tüm erkekler gibi sosyal ve beşeri bilimler alanında eğitilirdi. Hususi eğitim, sadece 19.yüzyılın ortalarındaki reformlarından sonra özel teolojik bir müfredatın oluşturulduğu İngiltere Kilisesinde vardı. Elbette ki, farklı eklesiyolojiler açısından papazların eğitiminin maliyeti, genişliği ve doğasında önemli farklılıklar vardı, fakat bunlar makul bir biçimde ekonomistlerin modelinin gerekli gördüğü basitleştirmelere indirgenemez.

\*\*\* Piskoposun yetkisi altında, piskoposluğun belirli bir bölümünü yönetmekle görevli rahiplere verilen unvan (ç. n.).

\*\*\*\* İskoçya kilisesi ya da İskoç kilisesinde görevli papazlara verilen isim (ç. n.).

rinin pek bilincinde olmayan “arazi sahipleri”, vergi matrahını ve dini yardımların miktarını düşük tuttular.

Iannaccone’un ortalama dini bilgi seviyesi hakkındaki iddiasını anlamak neredeyse imkânsızdır. İlk olarak, insanların kilisede öğrendikleri şeylerle başka yerlerde edindikleri bilgileri birbirinden ayırmak mümkün değildir. İkincisi dini tekelleşmenin, cahilliğin her şey hakkında (sadece dinle ilgili değil) yetersiz bilgi sahibi olmak anlamına geldiği, modern öncesi toplumların karakteristik özelliği olduğu yönünde bir ilişki kurmanın tarihsel açıdan belirli sıkıntıları vardır. Yine de, Iannaccone’un iddiasını kabul ederken temkinli olmamız gerekmektedir. Gallup’un da işaret ettiği gibi (1985), günümüzde Amerikalılar -serbest dini pazardan istifade edenler- ne yazık ki çoğu zaman kendi inançlarının temel ilkelerinden habersizdirler.

Bu ve yukarıdaki diğer önermelerin ardından söz konusu modelin öngörülerini sınamak için ortaya konulan bir dizi veri sıralanmaktadır; fakat bunlar doğal olarak önermelere en iyi şekilde uygunluk gösteren dini davranışlardan seçilmiş bir indeksten oluşmaktadır. Kültürlerarası karşılaştırmaların birçoğunun temelinde Barrett’in *World Christian Encyclopedia*’sında (1982) ortaya konulan verilere dayandığını bir kenara bırakırsak, dini pazarın serbestleşmesiyle birlikte dini katılımın artacağına dair böylesi genel bir iddia oldukça sıkıntılıdır ve farklılığın boyutu, Roma Katolik kültürü örneği ile daha da karmaşık bir hale getirilmiştir. Iannaccone şunu itiraf eder: “Protestanlıktaki dini katılım oranları büyük ölçüde piyasa yapısıyla ilgilidir, fakat Katoliklerin durumu büyük oranda pazardan bağımsızdır”(1989a:11). Bu anormalliğin açıklaması, devlet destekli kiliseler (örneğin Lutheryan İskandinavya Kiliseleri) ile devletten bağımsız tekelleşmeler (Katolik Kilisesi gibi) arasındaki farklılıklar üzerine inşa edilmiştir. Bu önemli bir farklılıktır fakat Katolik Kilisesi örneği, modelin temel önermesine vermiş olduğu zararı azaltmaktan ziyade artırır. Ekonomik model, bu tür tekelleşmelerin yasal statüsüyle ve mevcut hegemonyasıyla değil, rekabet düzeyleri ile ilgilenmektedir. Gerçekte, İskandinav ülkelerinde Polonya’da olduğundan daha fazla dini çeşitlilik vardır. Dini fikirler açısından bir pazarın hemen hemen olmadığı ortamlarda gelişip serpiyen ve dünyadaki başlıca mezheplerden biri [olan Katoliklik] (genellikle Fransa, İspanya, Portekiz ve İtalya’daki sekülerist saldırılara rağmen), kuşkusuz toplumsal düzeyde karşılaştırmalar bakımından modelin doğruluğunun sorgulanmasına yol açmaktadır.

### Bireysel Karar Alma

Makro-ekonomi ve mikro-ekonominin, ekonomik modelin farklı türlerini ihtiva ettiği tartışılabilir; bu nedenle bunlardan birinin eleştirisi diğerini geçersiz kılmaz. Burada ayrıntılara girmeyecek olsam da şunu söyleyebilirim: Tıpkı sosyal yapı hakkındaki hikâyelerin en nihayetinde meşhur kişilerin hipotezlerine dayan-

dırılması gibi (yani şahsen Durkheimcı bir sosyal-yapısal gerçekliğin olduğuna inanmıyorum), dini pazarlarla ilgili modeller de bireylerin rasyonel seçimiyle ilgili varsayımlara dayandırılmalıdır. Iannaccone “Dini Davranış: Beşeri Sermaye Modeli” (1990) adlı çalışmasında bireyin dini karar alma süreciyle yakından alakalı çeşitli olgulara dikkat çekmektedir. O, ekonomik yaklaşımın mezhepsel hareketliliği (*denominational mobility*), din değiştirenlerin ortalama yaşlarını, farklı dinler arası evliliğin genel kalıplarını ve farklı evlilik türlerindeki dini katılım seviyelerini açıklayabileceğini savunmaktadır (1990: 297).

### Mezhepsel Hareketlilik

“Yatırım” kavramı, birçok Amerikalının neden içinde yetişip büyüdüğü kiliseye bağlı kaldığını, şayet kiliseden uzaklaştırılırsalar dahi neden tekrar döndüklerini (tipik olarak erken yetişkinlik döneminde yaptıkları gibi) ya da neden sadece çok az ayrı kaldıklarını açıklamak için kullanılmaktadır. Örneğin, Güneyli bir Baptist büyük ihtimalle Güneyli bir Baptist olarak kalacaktır, şayet farklı bir mezhebe geçse dahi büyük olasılıkla Amerikan Baptisti gibi benzer bir mezhepsel çerçevede kalacaktır. Iannaccone, tüm bu örneklerin; bir kişinin belirli bir dini geleneğin inançlarını benimseyerek ve o dini geleneğin ayinsel prosedürlerini iyice öğrenerek zaten belirli miktarda beşeri bir sermayeyle (zaman ve çaba) donatıldığı gerçeğiyle açıklanabileceğine inanmaktadır. Uzun vadeli yeni bir yola girmek epeyce yeni yatırımı gerektirmektedir ve bu ayrıca daha önce elde edilen birikimin de heba olması anlamına gelmektedir. Bundan dolayı Baptistler içinde sonradan Katolik olan çok fazla kişi yoktur.

Bu noktada “beşeri sermaye” yaklaşımının yanı sıra onun alternatif açıklamalarına da uygun düşün ve herkesin aşına olduğu bazı verilerin mevcut olduğunu ifade edebiliriz. İnanç “tortularının”, daha önce birçok din sosyoloğunun vurguladığı gibi, gelecekteki [dini] alternatiflere açık oluşumuza yönelik kavrayışımızı (*receptivity*) şekillendirdiği varsayılabilir. Bir süreliğine Baptist olan birinin dindarlığında bir aksama olmayabilir, fakat büyük ihtimalle, şayet bu kişi yaşamının daha sonraki evrelerinde dindar olarak kalırsa ya da doğaüstü başka bir inanca yönelmek isterse, inancının önceki evrelerinin kalıntılarıyla çok daha uyumlu makul inançlar bulacaktır. İnançların az ya da çok bir şeyleri makulleştirdiğini dikkate alırsak, Iannaccone tarafından ortaya konulan davranış kalıplarının ekonomik metaforlar olmadan da mükemmel bir şekilde anlaşılabilirliğini söyleyebiliriz.

### Din Değiştirme Yaşları

Beşeri sermaye modeli din değiştirmenin, tıpkı iş değiştirme gibi, insanların dini mal (emtia) ürettikleri bağlam ile kendi yetenekleri arasındaki en iyi eşleşmeyi aradıkları bir dönem olduğu için, bireylerin yaşamlarının erken dönemlerinde meydana gelme eğiliminde olacağını öngörür. Ancak



zaman içinde bu eşleşmelerdeki potansiyel ilerleme ve birey için bu ilerlemenin sermayeye dönüştürüleceği yıllar azalacağı için ilerleyen yıllardaki din değıştirmeden elde edilecek kazançlar azalacaktır.

Hâlihazırdaki bu veri, beşeri sermaye modelinin “öngörüsüne” uygun düşmektedir; ancak bu öngörü, modeli ciddi bir şekilde test etmemize imkân vermez; çünkü aynı veri oldukça farklı bir açıklamayla da uyumludur: (a) inançların makuliyeti, aynı düşünceleri paylaşan diğer inananlarla kurulan sosyal bir etkileşimin ürünüdür ve (b) bu inançlar, bu dünyayı ve içindeki bireyin konumunu anlama noktasında bir dereceye kadar tatmin edici bir açıklama sağlar. Muhtemelen her ikisi de zamanla azalan bir makuliyet meydana getirecektir. Ellili yaşlarındaki İskoç Presbiteryenlerin, Moon tarikatının bir üyesi olması pek muhtemel değildir; bunun nedeni yeni yatırımlarının karşılığını alacakları yılların az kaldığını bilmeleri değil, Presbiteryanizme olan uzun vadeli bağlılıklarından dolayı Moon inancına ve onun temsilcilerine karşı soğuk ve mesafeli olmalarıdır.

### **Farklı Din Mensuplarının Evliliği**

Bu noktada, ekonomik yaklaşımla fikir ayrılığı yaşadığım asıl konuya geliyoruz. Iannaccone şöyle diyor:

Bir hanede, karı ve koca aynı dini (inancı) paylaştığında çok daha verimli dini mallar (emtia) üretilebilir. Tek-inanlı hane halkı “ölçek ekonomisinden” istifade eder: herkes aynı arabayla kiliseye gider; böylece farklı dinlere zaman ve paranın nasıl paylaşılacağı konusunda sorun yaşanmaz; üstelik çocukların, eşlerden hangisinin dini geleneklerine göre yetiştirileceği ile ilgili bir tartışma da söz konusu olmayacaktır (1990: 301).

Eşler arasında dini inanç ve bağlılık konusunda yaşanan bir çatışmanın sıkıntı yaratabileceği muhakkaktır; bu nedenle Iannaccone’un, insanların kendileriyle aynı dini gelenekten gelen kişilerle evlenme eğiliminde olduklarını göstermek için ortaya attığı iddialar şaşırtıcı değildir. İnsanlar bu tür ihtilafları düşünüp bundan kaçınmak için bazı girişimlerde bulunabilirler. Bu durumun çok daha basit bir örneği ise kiliselerin, sadece din bakımından değil sosyal sınıf, kültür ve etnik köken bakımından da birbirine benzer olan gençlerin buluşması için mükemmel toplantı yerleri temin ediyor olmasıdır.

Iannaccone’un modelinin daha sağlam kanıtları, aynı inancı paylaşan çiftler arasında kiliseye katılım oranlarının farklı mezheplere sahip çiftlerden daha yüksek olduğunu gösteren verilerle birlikte ortaya konmuştur. Fakat yine de, bu “ölçüleri” ya da özellikle “Aynı dine mensup olan eşler çok daha verimli dini mal üretebilirler” şeklinde bir kalıp yargı ortaya koyan “beşeri sermaye” modelini destekleyen yeterince veri yoktur. Çünkü bu noktada Iannaccone’un “ortak inancın bireysel inançlar üzerinde sadece dolaylı bir etkisi vardır” derken göz ardı ettiği bir alternatif söz konusudur (1990: 303).



Bu noktada inançların gücü konusunu yeniden düşünelim. Bilindiği gibi sosyolojinin aksiyomlarından biri de gerçekliğin toplumsal olarak inşa edildiği, sürdürüldüğü ve değiştirildiğidir. Bir başka çalışmamda (1990), Berger ve Luckmann'ın çalışmasından yararlanarak, inançlar arasında fizik ve doğaüstü âleme ilişkin çok keskin ayrımlar olmamasına rağmen, birey için doğaüstüne yönelik önermelerin empirik açıdan test edilmesinin genellikle çok zor olduğunu savunmaya çalışmıştım. Dolayısıyla, bütün inanç sistemleri makuliyet açısından toplumsal bir desteğe gereksinim duymasına rağmen inançların doğaüstüne yönelik makuliyetinin sosyal etkileşim kalıplarına dayanması oldukça zordur. Kişinin içselleştirdiği inançlarını pekiştiren bir hayat arkadaşının olması ve söz konusu inançların müşterek söylemlerine katılması o kişinin inancının sağlamlığı ve şevki üzerinde oldukça etkili olacaktır. Bu iddianın içini doldurmak için kitap uzunluğunda bir değerlendirme gerekecektir. Ancak Iannaccone'un iddiasının aksine, şunu yeterince belirttiğimi umuyorum: Bir inancın paylaşılması, o inanca olan bağlılık üzerinde büyük ihtimalle kuvvetli bir etkiye sahip olacaktır ve ayrıca kiliseye katılım oranlarının aynı inanca sahip eşler arasında inançları farklı olanlara göre neden daha yüksek olduğunu da açıklayacaktır.

Üstelik bu nedensel ilişkinin yönü ile ilgili bir sıkıntı da söz konusudur. Iannaccone'un verileri ne aynı inancı paylaşan çiftlerin ne de yüksek dini katılımın öncelikli olduğunu ortaya koyuyor. Onun beşeri sermaye modeline göre, herhangi bir değer diğerinden öncelikli olmalı fakat değilse bile en azından eşit seviye olmalıdır. İnançlarına fazlasıyla adanmış insanların kendi inançlarını paylaşan kişileri yalnızca uygun evlilik partnerleri olarak dikkate alacakları son derece makul görünüyor. Çünkü Aziz Paulus'un "İnanmayanlarla evlilik bağı kurmayın" şeklindeki kesin emrini ciddiye alanlar ve "hakikati temsil eden inançlar"ın çeşitliliği konusunda çok daha dar görüşlü olanlar gerçek müminler olarak addedilmektedir.

### **Anlam, Belirsizlik, Totoloji ve Maliyetlendirme Problemi**

Ekonomik yaklaşıma yöneltilebilecek en bariz eleştiri, insan davranışlarının anlamlarıyla çok az temas etmiş olmasıdır (*resonance with*). Üstelik sosyologlar, bu konunun önemi noktasında görüş ayrılığına düşmüşlerdir. Ben burada, toplumsal yapıların bireylerin eylemlerinden bağımsız olmadığı görüşünü ele alacağım. Örnek davranış kalıpları çıkarmak için pozitivist araştırmalar (Durkheim'in *İntihar*'ı gibi) iyi bir başlangıç noktası olmasına rağmen, bu tür modellerin açıklamaları en nihayetinde bu ya da şu grubun üyelerinin kendilerini öldürmeye neden ya da çok meyilli olduklarına dair ikna edici açıklamalara dayanmaktadır. Ancak makro-ekonomik modeller insan güdülerini hakkında makul hikâyeler barındıran kalıplara sahip olmamalıdır. Bu nedenle biz, her şeyden önce akla yatkın olmayan "eylem türleri" üreten yaklaşımlara kuşkuyla yaklaşacağız.

Bu düşünceye en iyi cevap, sıradan insanların ekonomiyle ilgili olmayan çeşit-

li ortamlarda kendi davranışlarını tanımlamak için sıklıkla ekonomik metaforlar kullandıklarıdır. Çocuklarımızla birlikte “harcadığımız” zamandan bahsediyoruz! Burada tüketici dilinin popülerliği su götürmez bir gerçektir. Ancak bunun yeni bir durum olup olmadığı çok belirgin değildir; Zira İsa nimetlerle ilgili kıssalar anlatmıştır. Ayrıca “profan” olan metaforların kullanımının, aktörün tüketici davranışları konusundaki kendi görüşlerini yansıtıp yansıtmadığı da kesin değildir. Bu konuya ilerde tekrar döneceğim.

Bir aktör ile araştırmacının davranışa yükledikleri anlamlar (*account of behavior*) arasında bariz bir uyuşmazlık olduğu için, bu durum ikincisinin doğruluğu konusunda sorgulayıcı olmamızı gerektirmektedir ve bu tür bir şüphecilik, söz konusu modelin verilerle desteklenen önermeler üretmesiyle giderilebilir. Biz zaten serbest dini pazarlar ile kiliseye katılım oranları arasında ilişki kurmaya yönelik çabalarda büyük bir zayıflık olduğunu görebiliyoruz: örneğin Roma Katolikliğinin (çok da azımsanmayacak boyutta) sıra dışı durumunda.

Birtakım tartışmalı problemlere yol açan bu tür sıra dışı durumlar, önermelerdeki hoş karşılanmayan özgüllük eksikliğiyle kolayca bağdaştırılabilmektedir. Finke (1993), Amerika’daki dini hayatı anlamaya yönelik klasik sekülerleşme modelinin değeri üzerine yaptığı bir araştırmasında, üyelerinden gelen yüksek taleplerin bazı kiliselerin neden başarılı olduğunu açıkladığını ortaya koymaktadır. Kelley (1972) ise Amerika’daki muhafazakâr Protestan kiliselerin, üyelerinin taleplerini büyük ölçüde karşıladığı için liberal olanlara göre kısmen daha iyi durumda olduğunu belirten genel bir tablo ortaya koymaktadır. Ben de aynı durumu İngiltere bağlamında ele alan bir çalışma yapmıştım (1990). Ancak daha önce belirttiğim gibi Finke, düzenlenmemiş dini pazarların sonuçlarıyla ilgili açıklamasında, özgür bir pazarın daha fazla dini çeşitliliğe yol açacağını ve yeni mezhepler için daha düşük başlangıç maliyetleri oluşturacağını iddia etmektedir. Görünen o ki, hem düşük hem de yüksek maliyetler daha fazla dini çeşitlilik (*more religion*) üretebilmektedir. Bu nedenle İannaccone, kiliselerin kendi üyelerinden beklediği taleplerin, söz konusu kiliseye katılımlarından elde edecekleri faydadan daha yüksek olamayacağını öne sürerek bu paradokstan kurtulmaya çalışmıştır (1989b). Bu nedenle kiliseler talep ettiklerinden daha geniş ya da daha “iyi” ödüller sunmalıdır. Bu doğru, ama bizim ödüller ile talepler arasındaki dengenin ideal bir şekilde nasıl sağlanacağını önceden bilme şansımız yoktur. Pekâlâ, “Üyelerinden pek bir talebi olmayan (*undemanding churches*) kiliseler neden büyümüyorlar” sorusuna ekonomik yaklaşımı savunanların cevabını tahmin edebiliriz: Bu tür kiliseler düşük maliyetlerini bile telafi edecek derecede geniş çaplı ödüller sunmuyorlar; ancak liberal Protestanların büyük çoğunluğunun kiliselerine bağlı kalmaya devam ettiklerini görünce hiçbirimizin aklı almıyor.

Daha da kötüsü, İannaccone’un önermesinin yanlış olduğunu ispat eden

herhangi bir durumu düşünemeyiz, çünkü yararlılık kavramı farklı insanlar tarafından oldukça farklı anlamlar çıkarılan sosyal bir inşa meselesidir.<sup>4</sup> Birisi için kiliseyle ilgili hiç bitmeyen aktiviteler bir “ödül” olabiliyorken; kimine göre ise bu durum katlanılmaz bir maliyettir. Kendi seçimlerini yapan bu kişilerin yanıtlarının dışında maliyet ya da ödülü tanımlamanın bir yolu yoktur, çünkü bunlar bizim tam da açıklamak istediğimiz seçimlerdir.

Bu durum bizi, rasyonel seçim modelinin yeteri kadar incelenmemiş bir problemine götürmektedir (hatta Wallis ve Bruce’un Stark-Bainbridge’in alışveriş teorisinin eleştirisinde bile): maliyetlendirme (*pricing*). Ekonomistler bir konuda anlaşmış gözüküyor: “Bir ekonominin mantığı, kabaca, alışverişin ve paylaşımın mantığıdır”. Paylaşımın rasyonelliği ise “ekonomik birimlerin sınırlarının tek bir ölçek üzerinde ölçülebilir ve kıyaslanabilir olmalarını” gerektirir (Diesing, 1973: 22). Ekonomik düşünme (*economizing*), kişinin gerçekten alternatifi olan uçlar/kutuplar arasında seçim yapabilmesini gerektirir.

Ekonomik düşünme, sadece alternatif uçların/kutupların bazı ölçekler üzerinden kıyaslanabildikleri ölçüde mümkündür. Böyle bir durum söz konusu olmadığında, hangi kutup ya da kutupların kombinasyonunun daha büyük getiri sağlayacağını keşfetmenin bir yolu yoktur ve bu yüzden onlar arasında ekonomik anlamda bir seçimden bahsetmemiz mümkün değildir (Diesing, 1973: 45).

Kiliseye gitme nedenlerinden bazıları (örneğin arkadaş edinme) seküler alternatifler tarafından karşılanabilse de, örneğin bowling oynamak, Tanrı’ya ibadet etmenin bir alternatifi değildir. Dahası, başka bir dinin bile kişinin kendi dini için bir alternatif olamayacağı vurgulanmalıdır (Ford’un Chrysler’e alternatif olamayacağı gibi). Bazı seküler ideolojilerde olduğu gibi (tüketim maddeleri benzemesi de) dinler de genellikle taraftarlarından tam bir bağlılık talep ederler. Modern liberal Protestanlık ve Budizm hariç büyük dinlerin hepsi, kurtuluş için yegâne hakikatin kendi anlayışları olduğunu iddia ederler. Roma ortodoksluğunun koruyucularına göre, Katolik Kilisesi dini hakikatin biricik kaynağıdır. Diğer dinler ise olasılıkları artırmak için incelenebilecek makul alternatifler değildir; onlar yanlış, gerçek-dışı ve sapkın düşüncelerdir. Ya da bir başka deyişle, her inançtan sadece ufak bir miktar alarak başarısızlık şansı en aza indirilemez. Farklı inançlara uyum sağlanabilir ve de birçok mümin çeşitli kiliselere katılmayı deneyebilir; ancak bu tür katılımların nihai getirisi hakkında bir kesinliğin olmaması, bu tür bir dini hengâmenin (*religious promiscuity*) bir tür rasyonel yatırım çeşitliliği olarak kabul edilemeyeceği anlamına gelir.

Alternatifler sorununu bir tarafa bıraksak bile, ekonomik düşünme için ge-

4 Stark ve Bainbridge’in din teorisindeki aynı hata, Wallis ve Bruce’un çalışmasında (1986) detaylı bir şekilde analiz edilmiştir.

reken ikinci unsurun- maliyetlerin kıyaslanması için nötr araçlar- yokluğu gibi bir sorunla karşılaşırız. Pentekostal kilisesinin potansiyel bir üyesi için iki saatlik bir dua meclisi ödenmesi gereken bir bedel olarak görülebilirken, bir başkasına göre sadece birlikte dua etmek anlamına gelebilir. Becker'ın belirttiğinin aksine bu problem, gölge fiyatlar olarak “zaman” kavramını kullanarak çözülemez, çünkü insanlar *tek başına* zaman harcamazlar. İnsanlar bunu ya da şunu yaparak zaman harcarlar ve yaptıkları şeye yönelik duygusal tepkileri, söz konusu şeyin maliyetini değiştirir.

Ekonomik modeller için önemi artan ancak şimdiye kadar üzerinde pek durulmayan bir boyut söz konusudur ki o da modelin “üreticiler” ve “tüketiciler” için farklı uygulanabilirlik derecelerinin olmasıdır. Kiliseye üye olma davranışını açıklama açısından ekonomik modellerin yararlılığı konusundaki tüm şüphelerim (*reservations*) normal karşılanabilir; ama bu genel modelin, dini malların üreticileri olarak dini organizasyonları açıklamada işe yaraması da beklenebilir. Her şeye rağmen böylesi bir umudun nasıl boşa çıkacağını göstermek için Becker'ın ikinci önermesine geri dönelim: Massey-Ferguson traktörlerinin distribütörü, John Deere'in şirketine transfer olabilir. Şayet tarım sektörü bir kriz yaşarsa bütün traktör sektöründen de çekilip bütün gayrimenkullerini elden çıkararak Japon Yeni satın alabilir. Demek istediğim şey, kiliseler ve Evanjelikler oldukça uzun bir ekonomik irrasyonel tarihinin sahiptir. Savunma Bakanlığı'na alınacak asker adaylarının sayısının belirlenmesinde askerliğin popülerliğinin etkili olması gibi, talebin arz üzerinde bir miktar etkisi vardır; ancak kiliselerin daha popüler olmak adına yapabilecekleri şeylerle ilgili muazzam kültürel kısıtlamalar söz konusudur. Anayol Lutheryan kiliseleri, daha muhafazakâr olan üyelerinin başarılarını kiskanabilirler, ancak inançlarını kolaylıkla değiştiremezler. Batı Avrupa Protestan kiliseleri Katolik Kilisesi'nin istikrarına imrenebilir, ancak traktör distribütörünün aksine, daha popüler bir çizgiye doğru evrilemezler. İdeolojilerin, kendi başarısızlıklarını ideolojik arınmanın (*purity*) bir “ödülü” ya da bu arınmanın bir kanıtı olarak sunma becerileri göz önünde bulundurduğumuzda ideolojiler ve tüketim malları arasında radikal farklılıklar olduğunu görebiliriz: Ford yönetimi Edsel<sup>5</sup> üretmede ısrar etmez ve bu modele ilişkin talebin olmaması halinde, bu modelin yalnızca geçmişteki sıradan vatandaşlar için iyi bir araba olduğunu kanıtlayarak kendilerini teselli ederler.

### Sonuç

Sonuca geçmeden önce iki şeyi belirtmeliyim. Birincisi, bu çalışmadaki hedefimin sınırlı olduğunun fark edilmesi gerekmektedir. Bu noktada, çalışmamızın diğer teorilere ya da belki de yalnızca tesadüfi koşullarla ilişkilendirilen gözlemlere getirilmiş bir eleştiri olarak ele alınması gibi bir tehlike söz konusudur. An-

5 1958-1960 yılları arasında geliştirilip üretilen Ford marka otomobil modeli (ç. n.)

cak bu, birçok davranışın rasyonel olduğu yönündeki düşünceye bir saldırı olarak görülmemelidir. Tam tersine, insan davranışlarının asgari düzeyde rasyonel olduğunu varsaymamız gerekmektedir, ta ki herhangi özel bir durumda bunun böyle olmadığına dair sağlam bir dayanağa sahip olana kadar. Kimileri daha da ileri gidebilir ve sosyal eylemin asgari düzeyde bile rasyonel olmadığını, dahası içeriğinin tam olarak tespit edilemeyeceği, kavranamayacağı ve de açıklanamayacağını savunabilir. Benim bu noktada itiraz ettiğim şey, ekonomik rasyonelitenin (sosyal, yasal ya da politik rasyoneliteden farklı olarak) dini inanç ve davranışları anlama noktasında kullanışlı bir model olmadığıdır.

İkincisi, kendi iddiam ile ilgili temel bir ön koşul ileri sürmem ancak dürüst bir davranış olur ki bu sayede ekonomistler bunu sosyologlara karşı kullanabilirler. Bu problemi tartışmanın yeri burası değildir, fakat tüm sosyal bilimsel “açıklamalar”, dolaylı olarak, ekonomik rasyonelite modellerinde açıkça görülen kar maksimizasyonu ve yararlılık varsayımına dayanır. Rasyonelliğin dört tipinin [ekonomik, sosyal, yasal ve politik] asıl yapıları farklı olabildiği halde, bu tipleri birleştirmede kullanılan temel yöntem aynı olabilir. Ya da sadece tek bir beşeri mantık da olabilir. Dolayısıyla, yukarıdaki eleştiri geçerli olduğu sürece, alternatifler üretebilir ve benim kendi çalışmamın temelini de çürütebilir. Burada ayrıntılarına girmek istemediğim nedenlerden ötürü, rasyonelliğin ekonomik ve diğer formları arasında var olan önemli farklılıkların birbirine karıştırılabileceğini düşünüyorum, fakat bu tür farklılıklar olmasa dahi, Berger’in dini davranışa yönelik “açıklamaları”, Iannaccone’un rasyonel seçim modeline oranla daha tercih edilebilir durmaktadır; çünkü Berger’in açıklamaları aktörlerin algılarıyla hem daha iyi bağdaşiyor hem de bizim bilgi durumumuzu dürüstçe gözler önüne seriyor.

Bütün bunları bir yana bırakırsak, bu çalışmanın sonuç kısmı oldukça basittir. İnsan davranışına yönelik ekonomik ya da rasyonel seçim modelleri, rasyonel seçimin ne olduğunu bildiğimiz varsayımına dayanır. Aynı kahvaltılık tahıl ürünlerini iki farklı yerden alma imkânımız olduğunda, ürünlerin fiyatlarını karşılaştırmayıp daha pahalı olanı almak ekonomik anlamda irrasyonel olacaktır. Ancak, “bu noktada rasyonel seçimin tam olarak ne olduğunu söyleyemememiz halinde, bu teori başarısız olmuş demektir... Kısaca rasyonel seçim teorisi, rasyonelliğin neyi gerektirdiğini belirtmediği için beklentileri karşılamayabilir” (Elster, 1986: 17).

Bu noktada, Diesing’in ekonomik rasyonelliğin sınırları ile ilgili çalışmasından alıntı yapmak istiyorum:

Kurtuluş, belirli ve kesin bir hedeftir, bu yüzden çeşitli araç ve yöntemlere sahip olabilir; ancak diğer hedeflerin alternatifi değildir. O, paha biçilemezdir. Bu noktada, “Kurtulabilmem için ne yapmam gerekir?” sorusu oldukça anlamdır ve cevaplanabilir; fakat ekonomiyle ilgili bir soru

olan “Kurtuluş senin için ne kadar değerlidir?” sorusu pek bir anlam ifade etmemektedir (1973: 63).

Bu teknik soruya verilebilecek cevaplar bir dini gruptan diğerine hatta bu gruplara üye olan ile olmayanlar açısından bile farklılık gösterecektir. Çünkü inançlar söz konusu olduğunda dramatik bir değişim gözlenmektedir. Örneğin, önceleri tamamen gereksiz olarak görülen şeyler gittikçe anlamlı bir aktivite haline gelmeye başlayabilir. Bu tür bir değişim, rasyonel seçim modelinin beklentilerini onaylamamızı engeller, ancak yine de ekonomik modeller bazı şeyleri açıklıyormuş gibi görülebilmektedir.

Son olarak yukarıdaki iddiaları evrimsel bir çerçeveye yerleştirmek ve ironik bir durumu belirtmek istiyorum. İnsanın faaliyet alanlarının çoğu toplumsal normlar tarafından kontrol edildiğinden, ekonomik düşünerek davranmaya (*economizing behavior*) uygun değildir. Kaba bir basitleştirme içermesine rağmen, modernleşmeyi tanımlamanın bir yolu da ekonomik aktiviteler üzerindeki kültürel sınırları yavaş yavaş kaldırması ve ürünlerinin “ticari bir mal” olarak görülmesidir (bu tanım Marksist perspektifin yanı sıra Weberci perspektif için de geçerlidir). Yakın zamanlarda Kanadada yapılan bir araştırmada Bibby (1987), dine yönelik modern bakış açısının tüketim-merkezli (*consumerist*) bir yaklaşım olduğunu savunmaktadır. Ancak bu bana biraz abartı gibi geliyor. Berger geleneksel toplumlardan farklı olarak modern dünyanın kültürel çoğulculuğunun, inandığı gibi yaşamak isteyen kişilerin varlığını zorunlu kıldığını söylerken kuşkusuz haklıdır. Onun ifadesiyle, hepimiz “kâfiriz”, çünkü Tanrı’nın bizi seçmesi yerine bizler Tanrı’yı seçmekteyiz. Doğru, fakat (çoğu zaman yetiştiğimiz bölgedeki gelenekleri devam ettirmek anlamına gelen) kendi seçimlerimizin olması, Marksistlerin “metalaşma” dedikleri sosyal psikolojik bir süreci ifade eder. Bizler seçimlerimizde özgür olduğumuzu inkâr eder ve eylemlerimizin doğal ve kaçınılmaz olduğunu varsayırız. Kuşkusuz yaşamın erken dönemlerindeki ilgilerimiz genellikle kararsız ve deneyimseldir, fakat bir seçim yaptığımızda ömür boyu sadakat yemini ederiz ve diğer alternatiflerle birlikte önceki ilgilerimizi gençlik deneyimleri olarak görüp kapı dışarı ederiz. Yani bulaşık makinemize, bilgisayarımıza ya da arabamıza karşı göstermiş olduğumuz ilgiden çok daha derin ve kalıcı bir bağlılık oluştururuz. Birçoğumuz bu bağlanmanın artık sonuncu olmasını umut etsek de, yine de ölümsüz bir aşk için yemin ederiz ve bunun ideal bir şey olduğuna dair kendimize söz veririz. Tüketicilik kavram olarak ne kadar popüler olsa da, modern dünyadaki birçok dindar insan tüketimci değildir. Dinini değiştirenler bile genellikle “rasyonalite”den ziyade “geleneğe” daha yakın durmayı isterler ve bu yönde kalıcı bir bağlılık oluştururlar.

Geleneksel dünyadan, ekonomik mantığın bütün yaşam alanlarında baskın davranış şekli olduğu modern dünyaya doğru büsbütün bir değişim sürecinde olup olmadığımız konusu burada cevaplandırılmayacak kadar geniş bir sorun-



dur. Yalnız şu kadarını söyleyebilirim ki din, ancak ve ancak tümüyle seküler olan toplumlarda “ticari bir mal” olabilirdi. Başka bir ifadeyle ekonomik modeller, dinin hiç olmadığı yerlerde dini davranışı çok iyi açıklayabilirlerdi. Amerikan toplumunun içeriden sekülerleştiğini iddia ederek sekülerleşme tezini ABD’ye uygulamaya çalışan Wilson ve diğerleri, aralarında Finke’in de bulunduğu bazı Amerikalı din sosyologları tarafından alaya alınmıştır (Wilson, 1975, 1982; Finke, 1993). Dini davranışa yönelik ekonomik ya da rasyonel seçim modellerinin son zamanlardaki popülerliği konusunda ironik olan nokta, Wilson’ın da belirttiği gibi, inananların tarafında olduklarını açıkça ima etmeleridir. Dolayısıyla rasyonel seçim modellerinin geçerliliği, basit bir metodolojik tartışmadan ziyade dini davranışın doğasıyla ilgili temel bir tartışma konusudur. Eğer ekonomik modelin ne tür toplumlarda işe yarayabileceği sorulursa cevap şöyle olmalıdır: dinin hiç mi hiç önemsenmediği toplumlarda.

### Kaynaklar

- Barrett, D. B. (ed.) 1982. *World Christian Encyclopedia*, New York: Oxford University Press.
- Becker, G. 1986. “*The economic approach to human behavior*”, pp: 108-122, in Elster (ed.), q.v.
- Bibby, R. 1987. *Fragmented Gods*. Toronto: Stoddard.
- Bredemeier, H. 1978. “*Exchange theory*”, pp: 420-456 in T. Bottomore and R. Nisbet (eds.), *A History of Sociological Thought*. New York: Basic Books.
- Bruce, S. 1990. *A House Divided: Protestantism, Schism and Secularization*. London: Routledge.
- \_\_\_\_\_. (ed.). 1993. *Religion and Modernization: Sociologists and Historians Debate the Secularization Thesis*. Oxford: Oxford University Press.
- Caplow, T. 1985. “*Contrasting trends in European and American Religion*”, *Sociological Analysis* 46: pp. 101-108.
- Diesing, P. 1973. *Reason in Society*. Westport, CT: Greenwood Press.
- Elster, J. (ed.) 1986. *Rational Choice*. Oxford: Blackbell.
- Finke, R. 1990. “*Religious de-regulation: origins and consequences*” *Journal of Church and State* 32: pp. 609-626.
- \_\_\_\_\_. 1993. “*An unsecular America*”, pp: 145-169 in S. Bruce (ed.) q.v.
- Gallup, G. 1985. *Religion in America 50 years: 1935-1985*. Princeton, NJ: Gallup.
- İannaccone, L. 1984. “*Consumption capital and habit formation with an application to religious participation*” Ph.D. dissertation, University of Chicago.
- \_\_\_\_\_, 1989a. “*The consequences of religious market structure*” Unpublished paper.
- \_\_\_\_\_, 1989b. “*Why strict churches are strong*” Unpublished paper presented at the SSSR annual meeting, Salt Lake City.
- \_\_\_\_\_, 1990. “*Religious Practice: a human capital approach*”, *Journal for the Scientific Study of Religion* 29: pp. 297-314.
- Kelley, D. 1972. *Why Conservative Churches Are Growing*. New York: Harper&Row.
- Martin, D. 1978. *A General Theory of Secularization*. Oxford: Blackbell.
- Wallis, R. And S. Bruce. 1984. “*The Stark-Bainbridge theory of Religion: a cultural analysis and counter proposals*”. *Sociological Analysis*45: pp. 11-28.
- \_\_\_\_\_, 1986. *Sociological Theory, Religion and Collective Action*, Belfast: Queen’s University.
- Wilson, B. R. 1975. “*The secularization debate*”, *Encounter*45: 77-83.
- \_\_\_\_\_, 1982. *Religion in Sociological Perspective*. Oxford: Oxford University Press.