

Zayıf Bağlar, Girişimcilik ve Muhteşem Toplum: Ekonomik Gelişmenin Anahtarı

Sandy Ikeda

Çeviren Arda Akçiçek

Liberal Düşünce, Yıl 16, Sayı 61-62, Kış-Bahar 2011, s. 199 - 201

Değerli hocam ve piyasa süreci çalışmasındaki öncüm, Israel Kirzner bana sıklıkla, girişimcilerin, keşfetmekte bir menfaate sahip oldukları şeyleri keşfetmeye eğilimli olduklarını söyler. Örneğin ne bir plastik cerrah internet tabanlı öğretim teknolojilerinin kullanılmasının yeni ve kârlı bir yolunu bulmaya yatkındır ne de bir ekonomi profesörü deri tedavilerinde gümüş nitrat uygulamasının yeni ve pazarlanabilir bir metodunu keşfetmekte hünerlidir.

Bu durumun makul gerekçesi plastik cerrah ile ekonomi profesörünün farklı sosyal dünyalarda yaşıyor olmasıdır. Peki, bu iki farklı ortam ilgili bilgiyi onlara tam olarak nasıl taşımaktadır? Kanımca bu sorunun cevabı ekonomik gelişme ve girişimci keşfin vuku bulduğu matris hakkında önemli bir noktayı açığa çıkarıyor.

Zayıf ve Güçlü Bağlar

Geçen hafta, derslerimin birinde sosyolog Mark Granovetter'in ünlü makalesi "Zayıf Bağların Gücü" hakkında konuştuk. Bu makale toplumsal düzenin nasıl çalıştığını anlamamıza gerçekten katkıda bulunmuş yaratıcı ve etkili makalelerden biridir. Granovetter'e göre bireyler ne tamamen atomistik hareket ederler ne de tamamen çevreleri tarafından belirlenirler. Daha çok güçlü ya da zayıf bağlarla oluşturulmuş çeşitli sosyal ağlara dahildirler.

"Bir bağın gücü, muhtemelen, süreden, duygusal yoğunluktan, samimiyetten ve bağı ayırt eden karşılıklı hizmetlerden müteşekkil bir karışımdır" der Grano-

vetter. Bir anneyle çocuğu ya da iki iyi arkadaş arasındaki bağ genelde iki iş arkadaşının arasındaki ilişkiden daha güçlüdür.

Ancak, Granovetter, güçlü bağı olan ağlarda – iki yakın arkadaşın ilişkisinde diyelim – çok fazla vakit ve çok fazla mekân beraber paylaşıldığı için ilişkinin tarafları açısından birçok şey hakkındaki aynı sınırlı bilginin geçerli olduğunu iddia etmektedir. Herhangi bir yeni ve muhtemelen değerli bilgi daha çok ağın dışından gelmektedir. Dolayısıyla, bu bilginin akacağı kanal bir ağ ile diğeri arasında yerel bir köprü gibi çalışan “zayıf bağ” olmak zorundadır.

Granovetter, bireylerin son çalıştıkları işle ilgili bilgileri nasıl elde ettiklerini görmek üzere yaptığı çalışmada elde ettiği sonuç insanların bu bilgileri elde etmek için en önemli kaynağı güçlü olmayan bağları olduğuydu. En son yayınlanan New Yorker’da Malcolm Gladwell’in “Küçük Değişiklik (*Small Change*)” adlı bir denemesi yayınlandı. Yazıda Gladwell, büyük fedakârlıklar yapması istenilen bireyler arasında (Güney Amerika’da insan hakları hareketlerinde sıklıkla olduğu gibi) güçlü bağlara ihtiyaç duyulduğunu iddia etti. Oysa zayıf bağlar, bir kampanya mitinginde bir araya gelmek gibi küçük fedakârlıkların gerektiği uyumlu eylemleri düzenlemekte daha etkiliydi.

Zayıf Bağlar ve Piyasa Süreci

İş hayatında “savaş metaforu”nu (örneğin, “Kedi maması piyasasında ciddi bir mücadele var.”) sıklıkla duyuyor olsak da ticaretin içerdiği şey bunun tam tersidir. Ticaretin temel prensipleri barış ve gönüllü mübadeledir. Riskli yatırımlar yapıldığında, elbette, cesarete ve fedakârlıklara ihtiyaç vardır ancak bu, rekabetin “boğazını kes” edebiyatıyla yapıldığı gerçek savaş alanında ihtiyaç duyulanıkinden oldukça farklıdır. Savaş alanı gibi tehlikeli yerlerde disiplin ve düzeni sağlamak için silah arkadaşları güçlü bağlara sahip olmak zorundadır.

Serbest piyasayı oluşturan alıcı ve satıcılar genellikle ya birbirlerini çok az tanırlar ya da hiç tanımazlar. Egemen ve tebaası arasındaki hiyerarsi güçlü bir bağa gereksinim duyar. Ne var ki alıcılar ve satıcılar arasındaki yatay ilişkiler ağlara, özellikle zayıf bağlarla kurulmuş ağlara dayanırlar.

O halde, girişimciler keşfetmeye ilgileri olan şeyleri keşfetmeye neden eğilimlidirler? Bunun bir yanı onların, alanlarında kâr fırsatı yaratacak şeyi tanımaları konusundaki deneyimleridir. Peki, bu fırsata dikkatlerini çeken nedir? Bir tanıdık ya da arkadaşın arkadaşı “Biri az önce bana, senin ilgini çekecek bir şey söyledi.” diyebilir. Diğer bir deyişle, kurdukları zayıf bağlar ve sosyal ağlar, bunu “kârlı” ya da “kârlı değil” olarak yorumlayacak girişimciye yeni bilgiler aktarmaktadır.

Dinamik Ağlar ve Ekonomik Özgürlük

Ekonomik gelişmenin daha çok zayıf bağlara dayanmasından dolayı bu bağların ortaya çıktığı çevreyi anlamak önemlidir. Ve piyasa sürecinde, piyasa elemanları bir yerden bir yere özgürce hareket ediyorken, bu zayıf bağ köprüleri devamlı

oluşmak ve yok olmak durumundadır. Bahsettiğimiz çevre ekonomik özgürlük çevresidir. Yani, özel mülkiyetin, örgütlenme özgürlüğünün ve hukuk devletinin olduğu alandır.

Ludwig von Mises, büyük Avusturyalı ekonomist ve hocamın hocası, özel mülkiyetin özgürce el değiştirmesinden doğan parasal fiyatların zarar ve kârı hesaplamada ve rasyonel seçimler yapmada nasıl da elzem olduğunu açıklamıştır. Granovetter ve sosyal ağ teorisi de, girişimcilerin, onların bu fiyatları başarılı bir şekilde yorumlamalarına izin veren bilgiyi ve hatta bizzat bu fiyatlara ilişkin bilgiyi nasıl elde ettiklerini açıklayabilir.

Ancak, bağları oluşturmak güven ister; yani sizden faydalanma potansiyeli olan diğerlerine güvenmeyi gerektirir; çünkü burada bahsettiğimiz şey, bize aşına gelmeyen kişi ve fikirlerle bağ kurmaktır. Ne iyi ki ekonomik özgürlüğün hâkim olduğu yerlerde, birinin kendi durumunu [yine] kendi bildiği şekilde iyileştirme dürtüsü (insan eylemi prensibi) neredeyse hep hoşgörü ve güven sözleşmelerinin arkasındaki karşı konulmaz güç olmuştur. Kâr arayışı, ticaret yoluyla farklılıklardan faydalanmak üzere derin farklılıkların hoşgörülmesini ve diğerlerinin karşılık vereceği bir güven sürecini gerektirir. Nitekim, egzotik bir mutfağın lezzetlerini tatmak için rahat mekanlarımızı terk ettiğimizde genelde yüzleştiğimiz yeni rakip fikirler bir inanç sıçraması yaratır. Bütün bunların meyvesi eşsiz sosyal işbirlikleri ve hayal edilmemiş zenginliğin yaratılmasıdır.

Zayıf bağlar, muhteşem bir toplumu mümkün kılar.