



T.C.

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT TARİHİ

**DOUGLASS C. NORTH'UN DÜŞÜNCESİNDE KURUMLAR
VE RASYONALİTE İLİŞKİSİ**

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

Yusuf Kaan ACAR

BURSA-2023



T.C.

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT TARİHİ

**DOUGLASS C. NORTH'UN DÜŞÜNCESİNDE KURUMLAR
VE RASYONALİTE İLİŞKİSİ**

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

Yusuf Kaan ACAR

Danışman:

Doç. Dr. Adem LEVENT

BURSA-2023

ÖZET

Yazar Adı ve Soyadı : Yusuf Kaan ACAR

Üniversite : Bursa Uludağ Üniversitesi

Enstitüsü : Sosyal Bilimler Enstitüsü

Ana Bilim/ Ana Sanat Dalı: İktisat Tarihi

Bilim/ Sanat Dalı: İktisat

Tezin Niteliği: Yüksek Lisans Tezi

Sayfa Sayısı : x+86

Mezuniyet Tarihi : .../.../2023

Tez Danışmanı:: Doç. Dr. Adem LEVENT

DOUGLASS C. NORTH’UN DÜŞÜNCEİNDE KURUMLAR VE RASYONALİTE İLİŞKİSİ

Bu çalışmada yeni kurumsal iktisadın en önemli isimlerinden biri olan Douglass C. North’un kurumlar ve iktisat bilimindeki rasyonalite varsayımına ilişkin fikirleri ele alınmaktadır. Kurumları ‘bir toplumdaki oyunun kuralları’ olarak tanımlayan North, kurumların toplumları şekillendirmesinin yanında bireylerin karar alma süreçlerinde de etkili bir rol oynadığı vurgulamıştır. Bireyleri rasyonel olarak kabul eden neoklasik iktisatçıların aksine North, bireylerin içinde yaşadığı toplumdan ve kültürden etkilendiğini ve sonuç olarak bireylerin toplumdan bağımsız olarak ele alınmasının yeteri kadar içgörü sağlamadığını vurgulamaktadır.

Bu çalışmanın amacı North’un iktisat bilimindeki rasyonalite varsayımına olan eleştirilerini ele alarak, iktisat biliminde rasyonalite varsayımının durumunu ve geleceğini tartışmaktır. Bu bağlamda çalışmanın, rasyonalite varsayımıyla birlikte ana akım iktisattaki değişime vurgu yaparak, bu alanda gelişen literatüre bir katkı sağlaması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Birey, Kurumlar, Kültür, Neoklasik İktisat, Rasyonalite.

ABSTRACT

Name and Surname: Yusuf Kaan ACAR

University: Bursa Uludag University

Institution: Social Science Institution

Field : Economic History

Branch : Economics

Degree Awarded : Master

Page Number : x+86

Degree Date: .../.../2023

Supervisor : Assoc. Prof. Adem LEVENT

RELATIONSHIP BETWEEN INSTITUTIONS AND RATIONALITY IN DOUGLASS C. NORTH'S THOUGHT

This study focuses on the ideas of Douglass C. North, one of the most important figures of new institutional economics, on institutions and the assumption of rationality in economics. Defining institutions as 'the rules of the game in a society', North emphasized that institutions not only shape societies but also play an influential role in the decision-making processes of individuals. Contrary to neoclassical economists who consider individuals as rational, North emphasizes that individuals are influenced by the society and culture in which they live, and as a result, it emphasizes that considering individuals in isolation from society does not provide sufficient insight.

The aim of this study is to discuss the status and future of assumption of rationality in economics by addressing North's criticisms of the assumption of rationality in economics. In this context, the study is expected to contribute to the developing literature in this field by emphasizing the change in mainstream economics with the assumption of rationality.

Keywords: Individual, Institutions, Culture, Neoclassical Economics, Rationality.

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
ABSTRACT	ii
İÇİNDEKİLER.....	iii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KURUMSAL İKTİSAT

1.1 Kurumsal İktisadın Tanımı, Kapsamı ve Özellikleri	4
1.2 Kurumsal İktisadın Tarihsel Gelişimi	7
1.2.1 Eski (Orijinal) Kurumsal İktisat	7
1.2.2 Yeni Kurumsal İktisat	11
1.2.2.1 Yeni Kurumsal İktisadın Temel Kavramları	13
1.2.2.1.1 Mülkiyet Hakları	14
1.2.2.1.2 İşlem Maliyetleri	15
1.2.2.1.3 Eksik Sözleşmeler	16
1.2.3 Eski ve Yeni Kurumsal İktisadın Karşılaştırılması	16
1.3 Kurum Kavramı	18
1.3.1 Kurumlar ve Organizasyonlar	20
1.3.2 Kurumlar ve Ekonomik Performans	21

İKİNCİ BÖLÜM

İKTİSAT VE RASYONALİTE

2.1 Rasyonalite Kavramı	24
2.2 İktisat Biliminde Rasyonalite	25
2.2.1 Klasik İktisatta Rasyonalite	25
2.2.2 Marjinalist Devrim, Neoklasik İktisat ve Rasyonalite	27
2.2.3 Rasyonel Seçim Teorisi	31
2.3 Davranışsal İktisat ve Rasyonalite Kavramı	34
2.4 Avusturya Okulu ve Rasyonalite	38
2.5 Kurumsalcılar ve Rasyonalite	40
2.6 Bilişsel Bilim, İktisat ve Rasyonalite	42

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

NORTH, KURUMLAR VE RASYONALİTE

3.1 Douglass North'un İktisadi Yaklaşımı	45
3.2 North, Kurumlar ve Kurumsal Değişim	47
3.3 North ve Neoklasik İktisat	50

3.4 North, Kurumlar ve Birey	56
3.4.1 North ve Neoklasik Rasyonalite Varsayımına Eleştirileri.....	56
3.4.2 Kültür ve İformel Kurallar	59
3.4.3 İdeolojiler	63
3.4.4 Zihinsel Modeller	66
3.4.5 North, Bilişsel Bilimler ve İktisat	72
3.5 Kurumlar ve Rasyonalite İlişkisi.....	73
SONUÇ.....	75
KAYNAKÇA.....	78

GİRİŞ

İktisat biliminde kıtlık olgusu önem arz etmektedir. Hatta 1930'lu yıllardaki meşhur iktisat tanımı bu kavram etrafında şekillenmiştir. İktisat teorisyenlerinin ise, bireylerin bu kıtlık karşısında ihtiyaçlarını giderirken her zaman ve her koşulda en doğru seçimi yapacaklarına dair bir inançları vardır. Yani bu durumda bireyler tam bilgiye sahip ve tam rasyonel kabul edilmiş ve veri olarak ele alınmıştır. Rasyonellik varsayımı birçok iktisadi teorinin oluşmasını sağlamış ve gelişimini kolaylaştırmıştır.

İktisat biliminin ortodoksisi neoklasik iktisat etrafında şekillenmektedir. Neoklasik terimini ilk defa 1900'lü yılların başında Thorstein Veblen kullanmıştır. Devam eden süreçte ise marjinalizmin Marshall'cı versiyonunu karakterize etmek için kullanılmıştır. Çünkü Marshall'ın iktisadi duruşu diğer marjinalistlere göre klasik iktisat ile önemli bir süreklilik ilişkisi içindedir. Yani bu dönemde neoklasik iktisat hem bir sürekliliği hem de bir değişimi ifade etmek için kullanılmıştır. 1930'lu yıllardan itibaren ise Hicks ve Stigler ile birlikte neoklasik terimi bütün bir marjinalizmi kapsayacak şekilde genişletilmiştir (Aspromourgos, 1986). Bu aşamadan sonra ise terimin klasik gelenek ile teorik anlamda neredeyse bir bağı kalmamıştır. Ancak neoklasik iktisatçılar klasik gelenekten devraldığı liberal serbest piyasa ideolojisini devam ettirmişlerdir. Yani teorik olmasa da aralarındaki ideolojik bağ devam etmiştir.

Neoklasik iktisat ortaya çıktığı dönemden bu yana sürekli bir değişim içinde olmuştur. Günümüze kadar gelindiğinde ise temelde üç aksiyomu her zaman teorinin temelinde var olmuştur. Bunlardan birincisi metodolojik bireycilik, ikincisi araçsalcılık, üçüncüsü ise denge yaklaşımıdır. Bu üç neoklasik aksiyomun sosyal ekonominin herhangi bir bilimsel analizi için gerekli olduğu varsayımını savunmak isteyen neoklasik iktisatçılar, neoklasik açıklama yönteminin 'doğal bir yöntem' olmamakla birlikte, yine de özgür, aydınlanmış bireylerden oluşan bir toplumu incelemek için en uygun yöntem olarak tarihsel olarak geliştiğini iddia etmektedir. Kısacası, Aydınlanma projesinin çelişkisiz tek somutlaşmış halidir. Temsili liberal demokrasinin kötü bir hükümet sistemi olmasına rağmen mevcut en iyi sistem olması gibi, neoklasizm de liberal insanlık durumuyla tutarlı en iyi ekonomik analiz olarak gelişmiştir (Arnsperger ve Varoufakis, 2006).

Yine de iktisat biliminin ortodoksisini temsil eden neoklasik iktisat ortaya çıktığı dönemden beri bütün iktisatçılar tarafından kabul görmüş bir iktisadi düşünce değildir.

Zaman içinde farklı iktisatçılar, neoklasik iktisadın farklı eksikliklerini ele almış ve neoklasik iktisada rakip olmak veya onu desteklemek adına farklı iktisadi düşünceler altında toplanmışlardır. Bunlardan biri de kurumsal iktisattır. Kurumsal iktisat okulu eski ve yeni olmak üzere iki düşünce tarafından temsil edilmektedir. Eski (ya da orijinal) kurumsal iktisat 1800'lü yılların sonunda Thorstein Veblen'in düşünceleri etrafından örgütlenmiş ve iki dünya savaşı arasındaki dönemde ABD 'de neoklasik iktisada rakip bir düşünce okulu olarak iktisat ortodoksisinde söz sahibi olmuştur. Yeni kurumsal iktisat ise 1970'li yıllarda neoklasik iktisadın ele almadığı konuları ele alarak, neoklasik iktisadı geliştirmeye yönelik bir yaklaşımla ortaya çıkmıştır. Temel de farklı görüşlere sahip olmalarına rağmen bu iki iktisat okulu arasında ortak görüşler yok değildir. Örneğin iktisadi süreçlerde kurumların önemi, denge yerine sürecin ele alınması, evrimsel düşünce, rasyonalite varsayımının eleştirilmesi bunlara örnektir.

İktisat biliminin ortodoksisini oluşturan neoklasik iktisadın en temel varsayımlarından biri olan rasyonalite varsayımı, iktisat bilminde sürekli tartışılmış ancak her dönem daha da güçlenerek varlığını sürdürmeye devam etmiştir. Neoklasik iktisatçılar kullandığı modellerde iktisadi süreçlerde rasyonellik varsayımının basitleştirici etkisinden vazgeçememiştir.

Yeni kurumsal iktisat geleneğinin en önemli isimlerinden biri Douglass North'tur. North'un 'oyunun kuralları olarak kurum' tanımı en kabul görmüş kurum tanımlarından biridir ve günümüzde kurumlar, birçok kurumsal iktisatçı tarafından bu şekilde ele alınmaktadır. Neoklasik geleneğin içinde başlayan iktisadi yolculuğunda birçok farklı konuya değinen North, kurumların önemini hem toplumların gelişmişlik düzeyleri açısından hem de bireylerin tercihlerindeki rolü açısından ele almıştır. Kurumları bireysel tercihler açısından ele alırken ise neoklasik iktisadın rasyonalite varsayımının eksikliğini sık sık vurgulamıştır. Aynı zamanda iktisatçıların neredeyse hiç değinmediği 'kültür' meselesini de ele almış ve kültür farklılıklarının ekonomilerdeki ve birey kararlarındaki rolüne de değinmiştir.

Rasyonalite varsayımı birçok düşünce okulu tarafından eleştirilmiş olmasına rağmen, North kendi dönemine kadar olan eleştirilerden daha kapsamlı bir rasyonalite eleştirisi yapmıştır. Eleştirilerinde bireyi sadece bireysel psikolojik faktörlerle değil, aynı

zamanda yaşadığı toplumun ve kültürün bir parçası olarak ele almış ve daha kapsamlı bir tercih teorisi oluşturulması adına iktisatçılara farklı bir yol göstermiştir.

İktisat biliminde rasyonalite eleştirileri günümüzde artarak devam etmektedir. Ancak bu eleştiriler neoklasik geleneğin çok fazla dışına çıkılmadan yapılmaktadır. Bu bağlamda özellikle sınırlı rasyonel bireyleri içeren modeller geliştirilmiş ve iktisadi insan modeli günümüzdeki insana daha fazla benzetilmeye çalışılmıştır. Ancak bu geliştirilen modeller neoklasik iktisadın bireyci yapısının dışında olmadığı için hala günümüzdeki insanı tasvir etmekten uzaktır. North ise rasyonalite eleştirilerini neoklasik geleneğin daha önce ele almadığı konuları da içerecek şekilde yapmaktadır ve bireyi toplumun bir parçası olarak ele almaktadır. Bu bağlamda North'un neoklasik iktisada ve özellikle onun rasyonalite varsayımına eleştirilerinin ele alınması iktisat biliminin gelecekte ele alması gereken konular açısından önem arz etmektedir.

Bu tez çalışmasının en önemli amacı, iktisat biliminde yıllardır tartışılan bireyin nasıl daha gerçekçi olarak ele alınabileceğine dair farklı bir görüş ortaya koymaktır. Neoklasik iktisattan farklı olarak bireyi kültürel ve toplumsal olarak ele alan North, bu açıdan önemli bir referans noktasıdır. North'un düşünceleri etrafında hem iktisat bilimi içinde bireyin hem de bu bağlamda neoklasik iktisadın geleceği de tartışılacaktır.

North'un iktisadi düşüncelerinin ve özellikle rasyonalite varsayımına eleştirilerinin ele alınacağı bu tez çalışmasının birinci bölümünde kurumsal iktisat literatürüne ve kurumların iktisat bilimi için önemine değinilecektir. İkinci bölümde neoklasik gelenek içinde rasyonalite varsayımının önemi ve tarihsel süreçte nasıl güçlenerek iktisadın ortodoksisinde hakim bir varsayım olduğu ele alınacaktır. Ek olarak bu bölümde bazı rasyonalite eleştirilerine de değinilecektir. Üçüncü bölümde ise North'un iktisadi düşünce süreci, North açısından kurumların iktisat bilimindeki önemi ve rasyonalite varsayımına olan eleştirileri ve çözüm önerileri detaylı bir biçimde ele alınacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KURUMSAL İKTİSAT

1.1 Kurumsal İktisadın Tanımı, Kapsamı ve Özellikleri

Kurumsal iktisat, kurumların iktisadi incelemede önemli olduğunu ve hatta temel bir düşünüm noktası olması gerektiğini ortaya koyan bir teori olarak tanımlanabilir (Chavance, 2009: 21). Aynı zamanda, iktisadi sistemlerin ve süreçlerin temelinde bireylerin değil kurumların olduğunu ve bireylerin bu kurumlardan bağımsız olarak ele alınamayacağını savunan yaklaşımların genel adıdır (Demir, 1996: 65).

Eyüp Özveren'e (2007) göre kurumsal iktisat, kurumların iktisadın çalışma alanına katılması yerine iktisadın geleneksel çalışmalarındaki süreçlerin temelde kurumsal oldukları varsayımından ortaya çıkar. Yani geleneksel iktisadın temelinde karşımıza çıkan piyasa ve firma gibi kavramlar, her ne kadar geleneksel iktisat onları görmezden gelse de aslında birer kurumdurlar. Bunlar olmadan bir iktisat düşünülmemeyeceğine göre, iktisat tanımı gereği kurumsaldır¹.

Kurumsal iktisadın ilk olarak Veblen'in '*İktisat Neden Evrimci Bir Bilim Değildir*' makalesi ile başladığı kabul edilir. Yirminci yüzyılın başlarında ABD'de ortaya çıkan bu yaklaşım, neoklasik iktisadın soyutlayıcı ve tümdengelimci yöntemine ve devlet müdahalesini en aza indirmeye çalışan iktisat politikalarına karşı bir alternatif oluşturmuştur (Şenalp, 2007: 49). Neoklasik iktisat piyasa ekonomisini kendi terimleriyle açıklama ve rasyonelleştirme eğilimindedir. Neoklasik iktisatçılar dar bir piyasa modeli aracılığıyla kaynakların tahsisine odaklanırken, kurumsal iktisatçılar kaynakların tahsisini analiz ederken daha geniş bir değişken seti kullanırlar. Ek olarak kurumsal iktisatçılara göre ekonomi piyasadan fazlasıdır ve piyasa ile kurumlar arasında etkileşim vardır. Yine de kurumsal iktisat sadece neoklasik iktisada bir eleştiri olarak görülmemelidir. Kurumsal iktisatçılar ekonomideki güç sorunlarına odaklanarak kendi perspektiflerini ve paradigmalarını da geliştirmişlerdir. Ekonomiyi sadece piyasaya

¹ Bu tanım aynı zamanda Karl Polanyi'nin yazmış olduğu '*Kurumsallaşmış Bir Süreç Olarak Ekonomi*' adlı makaleye aittir.

indirgeyip incelemek yerine daha geniş olarak düzen, kontrol ve değişim teorileri geliştirmişlerdir (Samuels, 1984: 212-213).

‘Kurumsal İktisat’ terimini ilk defa 1919 yılında Walton Hamilton, yayınlamış olduğu ‘*The Institutional Approach To Economic Theory*’ (İktisat Teorisine Kurumsal Yaklaşım) adlı makalede kullanmıştır (Rutherford, 2011: 16). Bu makalede Hamilton bir doktrinin iktisat teorisi olabilmesi için beş şart taşıması gerektiğini dile getirmiştir. Bu şartlar şöyle sıralanabilir:

- 1- İktisat teorisi iktisat bilimini birleştirmelidir.
- 2- İktisat teorisi modern kontrol sorunuyla ilgili olmalıdır.
- 3- İktisat teorisinin asıl konusu kurumlar olmalıdır.
- 4- İktisat teorisi süreç meselelerini ele almalıdır.
- 5- İktisat teorisi kabul edilebilir bir insan davranışı teorisine dayanmalıdır.

Aynı zamanda Hamilton bu şartları taşıyan tek iktisadi doktrinin kurumsal iktisat olduğunu vurgulamıştır (Hamilton, 1919: 312-317).

Amerika’da ortaya çıkan ve orada gelişen kurumsal iktisadın felsefi temelleri Amerikan pragmatizmine dayanır. Kurumsal iktisadın kurucusu kabul edilen Veblen’in çalışmalarında bu pragmatik felsefenin etkisi fazlasıyla görülür (Yılmaz, 2012: 10). Veblen burada özellikle Charles Pierce, John Dewey ve William James’ten etkilenmiştir. Pierce’a göre bir toplumun kültürü, bireysel davranışları etkileyen inançların oluşumuyla açıklanabilir. İnançlar kendi aralarında etkileşime girerek sabitlenmiş yeni inançlara yol açar. Ancak yeni etkileşimler ortaya çıktıkça bu inançlar değişebilir ve sonuç olarak dış çevreyi değiştiren yeni inançlar ortaya çıkabilir. Bu sabitlenmiş inanç yaklaşımı ise Veblen’in kurum analizinde somutlaşmıştır. Veblen, Dewey ve James’in alışkanlık yaklaşımlarından etkilenmiştir. Üçüne göre de alışkanlıklar sosyalleşme ve eğitim yoluyla kazanılır. Ancak alışkanlıklar ‘bireyin eylemlerini tekrarlanan davranışlarla sınırlamak’ gibi düşünülmemelidir. Bir uyarıcı tarafından tetiklenebilecek potansiyel davranışlar olarak görülmelidir (Taioka vd., 2020: 750-752).

Kurumsal iktisadın doğuşunda Alman Tarihçi Okulu’nun da önemli bir etkisi olduğu kabul edilir². Klasik düşünceye tepki olarak doğan Alman Tarihçi Okulu’nun

² 1880’li yıllarda Amerika’dan öğrenciler yükseköğretim için Almanya’ya gitmişlerdir ve kurumsalcılığın temelleri böylece atılmıştır.

önemli düşünürleri Wilhelm Roscher, Bruno Hildebrand ve Karl Knies'tir. Roscher klasik iktisadın soyut kalmaması gerektiğini ve somut tarihsel örneklerle desteklenmesi gerektiğini savunmuştur. Hildebrand ve Knies ise bütün çağlar ve bütün toplumlar için geçerli iktisadi kanunların olmadığını savunurlar. İktisadi faaliyetler, diğer toplumbilimleriyle bir arada tarihsel değişim sürecini ele alarak incelenmelidir. Bu üç önemli düşünürün görüşlerini, kurumsal iktisadın temel görüşleri içerisinde bulabilmek mümkündür (Aktan ve Vural, 2005: 7-8).

Warren Samuels (1995) kurumsalcıların temel yaklaşımlarını şu şekilde sıralamıştır:

- Kurumsalcılar sosyal ve ekonomik evrime vurgu yaparlar.
- Kendi kendini düzenleyen piyasa fikrine karşıdırlar. Sosyal kontrolün ve bundaki kolektif faaliyetin önemine vurgu yaparlar.
- Teknolojinin önemine vurgu yaparlar. Teknolojiyi ekonomik sistemin dönüşümünde temel güç olarak görürler.
- Kurumsalcılara göre kaynak tahsisinin belirlenmesinde soyut piyasa mekanizmaları değil, kurumlar ve güç yapıları rol oynar.
- Kurumsalcıların değer teorisi malların fiyatlarıyla ilgili değildir. Onlara göre değer kurumlara, sosyal yapıya ve davranışlara yerleşmiş bir süreç olarak ortaya çıkar.
- Kültür kavramı kurumsalcıların çalışmalarında merkezi bir rol oynamaktadır. Kültür kümülatif nedensellik ve evrimde ikili bir işlev görür. Kültür, bireysel kimliklerin, hedeflerin, tercihlerin belirlenmesinde rol oynarken; aynı zamanda bireyler ve alt gruplar arasında gidip gelen ilişkiler ağının bir sonucudur.
- Kurumsalcılar, neoklasik iktisatçıları eşitsiz ve hiyerarşik düzene oturtulmuş iktidar ve toplum yapısını meşrulaştırdıkları için eleştirirler. Kurumsalcılar çoğulcu ve demokratik bir yapıyı tercih etmektedirler.
- Kurumsalcılar bütüncül bir yaklaşıma sahiptirler. Ekonomiyi piyasaya indirgemek yerine daha geniş bir perspektifle incelemekten yanadırlar ve soyut bir ekonomi bilimi yerine daha disiplinler arası bir yaklaşımı tercih ederler.

Özellikle iki dünya savaşı arası dönemde çok popüler olan kurumsal iktisat, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Keynesyen iktisadın yükselişiyle birlikte popülerliğini büyük

oranda kaybetmiştir. 1970’lerden sonra ise kurumsal iktisat bu sefer ‘yeni kurumsal iktisat’ olarak yükselmiştir. Ancak yeni kurumsal iktisat neoklasik iktisada karşı değildir. Birçoğu rasyonel seçim teorisine dayalı standart neoklasik modeli kabul edip, bu modelin değiştirilmesi veya genişletilmesi gerektiğini vurgularlar (Rutherford, 1995: 443).

1.2 Kurumsal İktisadın Tarihsel Gelişimi

Kurumların rolüne ve işleyişine farklı yorumlar getirilmesi nedeniyle kurumsal iktisat iki farklı çizgide varlığını sürdürmektedir. İlki 1898’de Veblen’le başlayan ve iki savaş arası dönemde özellikle Amerika’da önemli bir yere sahip olan eski (orijinal) kurumsal iktisat, ikinci yaklaşım ise 1970’li yıllardan sonra evrimciliğin yeniden gündeme gelmesiyle beraber ön plana çıkan yeni kurumsal iktisat’tır. İki yaklaşımda kurumların bireysel davranış ve ekonomik performans üzerinde etkisi olduğunu kabul etmesine rağmen yeni kurumsal iktisatçılar kendilerini eski kurumsal iktisatçılardan farklılaştırma çabasında olmuşlardır. Bu bölümde bu iki yaklaşım incelenecektir.

1.2.1 Eski (Orijinal) Kurumsal İktisat

İlk kurumsalcıların doğasını anlamak için hem Veblen’in etkisini hem de bir gündem oluşturmak için diğer unsurlarla nasıl karıştığını anlamak gerekir. Veblen’in genel çerçevesi, kurumsal değişimin birikimli ve yola bağımlı doğasını, yeni teknolojilerin kurumsal değişimdeki rolünü ve mevcut Amerikan kurumlarının ‘maddi’ karakterini vurgulayan bir çerçevedir. Veblen için kurumlar sadece bireysel eylem üzerindeki kısıtlamalar değildir. Genel kabul görmüş düşünce ve davranış biçimlerini de içermektedir. Böylece kurumlar, kendi hakimiyetleri altında yetişen bireylerin davranışlarını şekillendirmede etkilidirler (Rutherford, 2001: 174).

Veblen’in düşüncesinde pragmatist düşünürlerin ve Darwin’in evrimci yaklaşımının etkisi büyüktür. Hakim iktisat anlayışını erekbilimsel ve sınıflandırmacı olduğu için eleştirmiştir. Ona göre iktisadi sistem durağan değildir ve deterministik yasalar bu durumu açıklayamazlar. İktisadi düşüncesini açıklarken birikimli nedensellik kavramını sürekli vurgulayan Veblen, bireyi hazcı ve fayda maksimizasyonu peşinde koşan bir makine olarak ele almak yerine, alışkanlıkları olan ve yaşadığı çevreden etkilenen bir varlık olarak incelemenin gerekliliğini vurgulamıştır (Veblen, 2017).

Veblen’in bakış açısı öncelikle antropolojiktir. Ekonomik sistemlerin ve kurumların kaçınılmaz evrimsel değişimini vurgulayan ekonomik kavramların durağan

değil dinamik olması gerektiğine ve ekonomideki bilimsel araştırmanın, değişimin nedenlerinin ve doğasının incelenmesine yönelik olması gerektiğine inanmıştır (Zingler, 1974: 323).

Veblen'e göre bireyler rasyonel bir şekilde karar almazlar. Bireyler karar alırken kurumların, alışkanlıkların ve içgüdülerinin etkisi altındadır. Kurumlar insan davranışının yapısını sınırlar ve insan faaliyetlerine şekil verir. Kurumlar durağan değildir, ortaya çıkan yeni bilgilerle sürekli evrimleşme eğilimindedir ve bireyler ve kurumlar arasında karşılıklı bir etkileşim vardır. Alışkanlıklar ise bir uyarıcı tarafından tetiklenebilecek potansiyel davranışlardır. Alışkanlıklar sosyalleşme ve eğitim yoluyla kazanılır (Taioki vd., 2018). Veblen içgüdüleri yağmacı ve ustalık içgüdüsü olmak üzere ikiye ayırır. Bu içgüdüler ise düşünce alışkanlıkları olarak kurumları oluştururlar. Kapitalizmin dinamiğini ise endüstriyel ve parasal kurumların çatışması olarak açıklar. Temelinde yağmacı içgüdüler bulunan parasal güçleri işletme olarak, temelinde ustalık içgüdüleri bulunan güçleri ise endüstri olarak tanımlar. Yalnızca karını arttırmak için çalışan işletme sınıfı için Veblen 'aylak sınıf' terimini de kullanır. Bu sınıf iktisadi açıdan verimsizdir ve toplumsal refaha herhangi bir katkısı yoktur. Ayrıca karını arttırmak için endüstrinin üretkenliğini de sabote edebilir. Endüstri güçleri ise toplumun üretken kesimidir ve toplumsal refaha katkıyı bu kesim sağlar. Mühendisler, teknisyenler, işçiler ve diğer üreticilerden oluşmaktadır (Yılmaz, 2018: 229-230).

Özetle Veblen genellikle mevcut kurumsal yapıyı eleştirmiş ve daha çok insan davranışlarının arkasında yatan baskın unsuru bulmaya çalışmıştır. İnsan davranışlarının temelinde yatan baskın unsur ise Veblen'in "düşünce alışkanlıkları" olarak nitelendirdiği kurumlardır. Ayrıca eserlerinde genel olarak eleştirel bir yaklaşım göstermiş, yaşadığı dönemde Amerikan kapitalizminin olumsuzluklarına karşı çıkmıştır. Hatta o dönemde 'Amerika'nın yetiştirdiği en iyi Amerikan eleştirmeni' olarak ün salmıştır (Demir, 1996: 88).

Kurumsal iktisadın bir diğer önemli ismi J. R. Commons'dır. Commons akademik camiadan ziyade, uygulama alanında olmayı tercih etmiştir. Geleneksel iktisatçıların soyut ve evrensel yasalarını dikkate almamış ve analizlerinde kurumları yeteri kadar ele almamış olmalarını eleştirmesine rağmen Veblen ve diğer kurumsalcılar kadar geleneksel

iktisada karşı durmamıştır. Daha uzlaşmacı bir pozisyon da olmayı tercih etmiştir (Yılmaz, 2007: 100).

Commans'a göre kurumsal iktisadî tanımlamanın zorluğu, kurum tanımının belirsizliğinden kaynaklanır. Bir ekonomik davranış bilimi neden, sonuç veya amaç benzerliklerinin analizini ve birleşik bir ilkeler sisteminin sentezini gerektirir. Buna ek olarak kurumsal iktisat kendisini klasik ve psikolojik iktisatçıların keşiflerinden ve içgörülerinden ayıramaz (Commons, 1931). Bu bağlamda Commons'ın iktisat anlayışının neoklasik iktisattan tamamen bağımsız olmadığı söylenebilir. Bireysel eylemi kontrol eden kolektif eylem olarak tanımladığı kurumsal iktisadın neoklasik iktisada karşı olmadığını düşünmektedir (Commons, 1936). Commons hem firmalar ve sendikalar gibi örgütler anlamında hem de toplu olarak uygulanan örf ve hukuk kuralları anlamında kolektif eyleme ekonomideki hak ettiği yeri vererek teoriyi daha eksiksiz ve bütüncül bir kurumsal politik ekonomiye dönüştürmenin yollarını aramıştır (Rutherford, 1994: 13).

Her ne kadar kurumsal iktisadın, neoklasik iktisadın devamı olduğunu düşünse de Commons; bireylerin barışçıl ve başarılı bir şekilde iş birliği yapabildikleri bir haklar yapısının varlığını şartsız bir şekilde kabul eden neoklasik iktisatçılara bazı eleştiriler getirmiştir. Kıtlik sebebiyle ortaya çıkan çıkar çatışmalarına karşın, barışçıl iş birliğine neyin sebep olduğuna yeterince önem vermemişlerdir. Kişisel çıkarın, temel uygulamalara hakemlik edip, onları uygulayacak bir toplumsal gücün varlığında iş birliği yaratacağını düşünür. Yani çıkar çatışmalarını asıl çözen görünmez el değil kolektif eylemdir (Bilir, 2018: 17-18).

Commons'a göre bireyler büyük ölçüde alışkanlıkların ve geleneklerin bir ürünüdür. Eksik bilgi ve belirsizliğin varlığını vurgulayan Commons, bireylerin belirli sınırlar dahilinde rasyonel olduğunu vurgulamaktadır. Kurumlar bütün bireyleri şekillendirir; yani bireysel amaç ve tercihler toplumdan bağımsız olarak ele alınamazlar. Bireysel eylemde kurumların önemini vurgulayan Commons kurumların önemini vurgularken, bireylerin kurumları ve toplumu yaratma gücünü de küçümsememektedir. Yani bireyler ve kurumlar arasında karşılıklı bir etkileşim vardır. Sonuç olarak Commons'ın analizinde bireyler kolektif eylemlerden aktarılan alışkanlıkların, geleneklerin ve kuralların bir ürünü olan 'kurumsallaşmış zihinler'dir (Bilir, 2018: 20-22).

Bir başka önemli kurumsalcı ise Wesley Mitchell'dir. Wesley Mitchell 'para ekonomisi' üzerine ampirik çalışmalar yapmış ve kurumsalcılığın ampirik bilim idealini de temsil ettiğini öne sürmüştür. Kariyerinin başlarında para ekonomisi kurumlarının evrimini ve işleyişini ampirik bir çalışma ile incelemek istemiş ancak bu projeyi çok büyük ve çok spekülatif olduğu için terk etmiştir. Daha sonra bu çalışmanın bir kısmına odaklanmıştır ve '*İş Çevrimler*' (*Business Cycles*) adlı kitabını çıkarmıştır. Bu kitabında Mitchell konjonktür dalgalarını gelişmiş bir ekonominin kurumları tarafından üretilen davranış kalıplarından doğan bir fenomen olarak düşünmüştür. Amerikan Ekonomik Birliğine Başkanlık konuşmasında ve diğer makalelerinde, nicel çalışmayı analiz eden insanların davranışlarındaki düzenlilikleri yaratanın kurumlar olduğunu öne sürerek nicel çalışma ile kurumsal yaklaşımı açıkça ilişkilendirmiştir (Rutherford, 2001: 177).

O dönemde ekonomik dalgalanmalar meselesiyle ilgilenen Mitchell, gerçekçi varsayımlar, nicel araştırmalar ve veri toplama konusunda öncülerden biri olmuş ve konjonktür dalgalanmaları, fiyat hareketleri gibi konularda ampirik çalışmalar yapan ve bazı ekonomik büyüklükler üzerine istatistiksel veriler sağlayan National Bureau of Economic Research (NBER)'in kurucularından biri olmuştur (Özalp, 2020: 51). 1920 ve 1930'larda NBER'de yapılan çalışmalar milli gelir hesaplamasına kolaylık sağlamasının ötesinde, ampirik meşruiyet sağlamış ve indirgemeciliğe karşı atılmış bu adım ile Keynesyen devrimin önü de açılmıştır. Milli gelir hesabının Keynes'in iktisadına temel olduğu düşünülürse, bu durumun post keynescilik ve kurumsalcılığın benzetilmesinde haklı bir gerekçe olarak görülebilir (Hodgson, 1998: 172).

Öğrencisi olduğu Veblen gibi evrimci fikirleri benimseyen Mitchell yine de neoklasik iktisada tamamen karşı durmamıştır. Ancak neoklasik iktisadın metodolojisinde bazı zaafırlar olduğunu vurgulamıştır. Bu bağlamda özellikle rasyonalite ilkesini eleştiren Mitchell psikolojik unsurlara önem atfetmiştir. İktisatçıların bir teori oluştururken insan doğasını veri kabul etmesini eleştiren Mitchell, iktisat biliminin psikolojik unsurları içermesi gerektiğini vurgulamıştır (Mitchell, 1910a). Ona göre insanı sadece hedonist hesaplar üzerinden ele almak büyük ölçüde gerçek dışıdır. Çünkü insan rasyonalitesinin kurumsal temelini ve kısmi karakterini ortaya çıkarmaz. İktisatçıların hayal gücüyle yaratılmış olan insan, ondan önceki tüm çağların mirası olan kalıtsal içgüdülerin, alışkanlıkların ve toplumsal kavramların zenginliğiyle kıyaslandığında son derece zayıf kalmaktadır (Mitchell, 1910b: 210). Sonuç olarak neoklasik iktisadın varsayımlarının

gerçek dışı olduğunu vurgulayan Mitchell, iktisadi analizin kurumsal temelli olması gerektiğini vurgulamıştır. Çünkü hem insan hem de insan ürünü olan kavramlar ve teoriler toplumsal ve dolayısıyla kurumsal kökenlidir. Buna bağlı olarak insan davranışları ve iktisadi faaliyetler kurumsal ve toplumsal olandan ayrı olarak ele alınamazlar (Bilir, 2018: 27-28).

İki dünya savaşı arası dönemde hem akademide hem de hükümette Amerikan ekonomisi için önemli bir konuma gelmiş olan kurumsalcılık, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra bu konumunu kaybetmiştir. Bunun sebepleri; 1920'lerden itibaren iç güdü/alışkanlık psikolojisinin yerini davranışçı psikolojiye bırakması, neoklasik iktisadın 1930'lardan itibaren ekonometrinin yükselişiyle birlikte ampirik içeriğini geliştirmesi, kurumsalcıların toplumsal normlar, teknolojik değişme, yasal ve hukuki karar süreçleri ve işlemler gibi konularda teori geliştirememiş olmaları (Rutherford, 2001: 182-183), bilimde Amerikan pragmatik felsefesinin yerini pozitivizmin alması ve o dönemde sosyal bilimlerde Darwinci-evrimci yaklaşımların gerilemesi (Hodgson, 2009: 6) olarak sayılabilir.

1.2.2 Yeni Kurumsal İktisat

Yeni kurumsal iktisat sosyal, politik ve ticari hayatın kurumlarını anlamak için iktisat, hukuk, organizasyon teorisi, siyaset bilimi, sosyoloji ve antropolojiyi birleştiren disiplinler arası bir girişim olarak tanımlanabilir. Çeşitli sosyal bilimlerle iç içe olmasına rağmen temel vurgusu ekonomidir (Klein, 1999: 456). Aynı zamanda yeni kurumsal iktisat, kurumsal yaklaşımın bir uzantısı olarak değil, daha çok, kurumlar sanki sosyal düzen için gerekli değilmiş gibi, optimal dünya ile kusurlu gerçek dünyamız arasındaki post-neoklasik bir tanımdır (Maucourant, 2012: 195).

Kurumlar, organizasyonlar, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları, sınırlı rasyonalite gibi kavramlar ile birlikte daha gerçekçi bir iktisadi dünya sunmaya çalışan yeni kurumsal iktisat, neoklasik iktisadın tam bilgi, rasyonalite gibi gerçek dışı varsayımlarını reddedip, kıtlık ve rekabet gibi önemli kavramlarını kendi bünyesinde inceleyerek eski kurumsalcılar gibi neoklasik iktisadı tamamen reddetmeden, eski kurumsalcılık ve neoklasik iktisat arası bir yerde varlığını sürdürmektedir (Çetin, 2012: 44-45).

Yeni kurumsal iktisat yaklaşımının kökenleri Ronald Coase'un yazmış olduğu '*Firmanın Doğası*' (*Nature of Firm*) adlı makaleye dayanır. Ancak bu terimi ilk defa 1970

yılında Olivier Williamson kullanmıştır (Coase, 1998: 72). Williamson’a göre (1998) yeni kurumsal iktisat iki önermeye dayanan bir düşünce bütünüdür. Bunlardan birincisi ‘kurumlar önemlidir’, ikincisi ise ‘kurumlar analize açıktır’. Kurumların önemli olduğu hem eski hem de yeni kurumsalcılar tarafından vurgulanmıştır. Bu bağlamda yeni kurumsal iktisadın eski kurumsal iktisattan ayıran şey kurumların analize açık olduğunun vurgulanmasıdır. Eski kurumsal iktisat sadece ana akım iktisadı eleştirmekle yetinmiş ve bir teori ortaya koyamadığı için çökmüştür³.

Yeni kurumsal iktisadın ortaya çıkışı, ana akım iktisadın firmayı üretici birim olarak bir tür ‘kara kutu’ olarak görmesini eleştirmekle olmuştur. Coase çalışmasında üretimi, piyasadaki bir dizi mübadele işlemi aracılığıyla düzenlenen fiyat hareketlerinin yönlendirdiğini ancak firmaların dahilinde ise piyasadaki işlemlerin ortadan kalktığını ve mübadele işlemlerinden oluşan karmaşık piyasa yapısının yerine, üretimi idare eden girişimci bir eşgüdümünün geçtiğini vurgulamıştır (Coase, 1937). İlk defa Coase’un çalışmasında kullanılan işlem maliyetleri kavramını geliştiren Olivier Williamson ise neoklasik iktisadın işlem maliyetlerini sıfır kabul etmesini eleştirmiş ve gerçek hayatta işlem maliyetlerinin pozitif olduğunu göstererek kavramın ayrıntılı analizine girişmiştir. Yeni kurumsal iktisadın temellerinin sağlamlaşması ise North ile birlikte olmuştur. North, kurumların ve işlem maliyetlerinin kapitalist ekonomilerde ne tür iktisadi performans farklılıklarına yol açtığını kapsamlı bir şekilde incelemiş ve yeni kurumsal iktisadın gelişmesinde önemli bir rol oynamıştır (Yılmaz, 2018: 240-241).

1970 ve 1980’lerde yeni kurumsal iktisadın ilk amacı politik, yasal ve sosyal kurumların varlığını verili bir bireysel davranış modeline atıfta bulunarak açıklamak ve bunun sonuçlarını insan etkileşimleri açısından takip etmektir. Verili, rasyonel bireylerin varsayımı temelinde, kurumların ve geleneklerin gelişimi hakkında önemli buluşlar elde edilmiştir. Ancak kurumların ortaya çıkışı ve evrimi hakkında genel bir teori ortaya konulamamıştır (Hodgson, 2009: 6).

Yeni kurumsal iktisatçıların bireylerin amaç, davranış ve kararlarını açıklamada ‘metodolojik bireycilik’ varsayımını kullandığı görülür. Metodolojik bireycilik, tüm

³ Bu konu iktisat metodolojisi literatüründe tartışmalı bir konudur. Örneğin Uskali Maki’ye göre (2005), eski kurumsal iktisadın teorik olmama iddiası neoklasik iktisadın varsayımlarına uymamasından ortaya çıkmıştır. Buna göre neo-klasik iktisadın bazı temel varsayımlarına veya bunların değişikliklerine uymayan her araştırma, tanımı gereği teorik değildir. Ya da en azından iktisat teorisi olarak sayılmaz.

açıklamaların ve analizlerin temelinde birey olduğu varsayımından gelir. Bir organizasyon yapısı içinde bireyler karar alıcıdır ve aldıkları kararlar ile yapıların değişiminde etkili olabilirler. Bir sosyal varlık olarak bireylerin kararları içinde yaşadığı toplumdan tamamen bağımsız olamaz. Bunun sonucu olarak birey bir karar alırken kendi faydasının yanında toplumsal ilişkileri de göz önünde bulundurur (Kama, 2011: 190). Aynı zamanda yeni kurumsalcılar ‘sınırlı rasyonelite’ vurgusu da yapmaktadırlar. Ana akım iktisat bireyi ‘tam rasyonel’ kabul eder. Yani bireyler olası bütün durumları gözlemleyebilir, bütün seçenekler hakkında tam bilgiye sahiptir ve seçimlerin olası sonuçları hakkında anında değerlendirme yapabilir. Ancak iktisat literatürüne ‘belirsizlik’ kavramı girdikten sonra, bireylerin gelecekle ilgili sağlıklı öngörülerde bulunamadıkları ve gerçek dünyada bütün olası sonuçları görebilme yeteneğinden mahrum oldukları vurgulanmıştır. Bu belirsizlik durumunda bireyleri rasyonel kabul etmenin hatalı olacağını vurgulayan Herbert Simon ‘sınırlı rasyonelite’ kavramını ortaya atmıştır. Belirsizlik durumlarında ise kuralların kılavuzluğuna başvurmak doğru bir seçim olacaktır. Belirsizliğin olmadığı bir dünyada kurumlara da ihtiyaç yoktur. Çünkü kurumlar belirsizliği azaltmak için vardır (Şenalp, 2007: 62-63).

Yeni kurumsal iktisat ile alakalı çalışmalar incelendiğinde, yazarların katkıları genel olarak üç madde de incelenebilir:

- 1- Mübadeleyi yöneten kurallar ve sözleşmelerin kısıtları modellenmeye çalışılmıştır
- 2- Neoklasik iktisadın tam bilgi ve sıfır işlem maliyeti varsayımları yumuşatılmış ve pozitif işlem maliyetlerinin sonuçları incelenmiştir
- 3- İktisadi olarak değerli kabul edilen malların sadece fiyat ve miktar boyutlarının olduğu varsayımı yumuşatılmış ve mal ve hizmetlerdeki niteliksel farklılıkların ekonomik sonuçları ve ekonomik organizasyonlar üzerindeki etkileri araştırılmıştır (Eggertsson, 1990: 6).

1.2.2.1 Yeni Kurumsal İktisadın Temel Kavramları

Yeni kurumsal iktisat birçok farklı alanda katkılar vermiştir. Ancak bu bölümde çalışmanın kapsamı dışına çok fazla çıkmamak adına en çok üzerinde durduğu konular olan mülkiyet hakları, işlem maliyetleri ve eksik sözleşmeler konuları ele alınacaktır.

1.2.2.1.1 Mülkiyet Hakları

Mülkiyet hakları kısaca ‘bireylerin kaynakları kullanma hakkı’ olarak tanımlanabilir. Bir başka deyişle seçim yapma hakkı verilen ‘sahipler’in, belirtilen malların kullanımında sınırsız bir hakka sahip olmasıdır. Mülkiyet hakları sistemi ise belirli bireylere, belirli mallar için yasaklanmamış bir kullanım sınıfından herhangi bir kullanımı seçme yetkisini verme yöntemidir. İktisadi açıdan mülkiyet hakları üç kategori de incelenir. Birincisi bir varlığı fiziksel olarak dönüştürme hatta yok etme hakkı da dahil olmak üzere, bir varlığın birey için meşru olan potansiyel kullanımlarını tanımlayan kullanıcı hakları vardır. Yüksek değerli kullanımlar hariç tutulduğunda, izin verilen kullanımları daraltan kısıtlamalar bir varlığın ekonomik değerini düşürecektir. İkincisi bir varlıktan gelir elde etme ve diğer kişilerle şartlar üzerinden sözleşme yapma hakkı vardır. Üçüncüsü bir varlık üzerindeki mülkiyet haklarını başkasına devretme hakkı vardır. Bu haklardan her birinin iktisadi performans üzerindeki etkileri birbirinden farklıdır (Eggertsson, 1992: 34; Demir, 1996: 227).

Herhangi bir toplumda bireylerin kaynakları kullanma hakları (yani mülkiyet hakları), görgü kuralları, sosyal gelenekler, dışlama ve devletlerin ceza gücü tarafından desteklenen yasalar tarafından belirlenir. Özel mülkiyet üzerindeki kısıtlamalar ise daha çok görgü kuralları ve sosyal dışlanmanın gücünü içermektedir. Gürültü seviyesi, giydiğimiz kıyafetlerin türü, diğer insanların mahremiyetine izinsiz girişimiz yalnızca polis gücü tarafından desteklenen yasalarla değil, aynı zamanda toplumsal kabul görmüş davranış kuralları tarafından da sınırlandırılır (Alchian, 1965: 817).

Williamson’a göre (2000) kaynaklarda mülkiyet hakları yaratılırsa özel girişim sistemi daha doğru bir şekilde işleyecek ve kaos ortadan kalkacaktır. Mülkiyet haklarının iyi tanımlanması için iyi bir hukuk sistemi ve hükümet gereklidir. Bu haklar tanımlandıktan sonra hükümet geri çekilir ve piyasa doğru bir şekilde işler. Bu açıklama mülkiyet haklarının hem gücünü hem de zayıflığını gösterir. Gücü mülkiyet haklarının hak ettiği değeri görüp ön plana çıkarılmasıdır. Zayıflığı ise abartılı olmasıdır. Mülkiyet haklarının tanımlanmasıyla kaosu ortadan kalkacağı iddiası bu hakların tanımlanmasının ve uygulanmasının maliyetsiz olduğunu varsayar. Ancak birçok işlem buna uygun değildir (Williamson, 2000: 598).

1.2.2.1.2 İşlem Maliyetleri

Coase'a ait olan *'The Nature of Firm'* adlı çalışma, yeni kurumsal iktisadın başlangıcı kabul edilmekle birlikte işlem maliyeti kavramının da ilk defa kullanıldığı çalışmadır. Piyasa – firma ayrımını ortaya koyduğu bu makalede Coase piyasa fiyatlarının mal ve hizmetleri yönlendirme de kullanıldığını ancak zaman zaman firmaların piyasanın yerini aldığını vurgulamıştır. İşlem maliyetlerini 'fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetleri' olarak tanımlayan Coase firmaların var oluş sebebini bu maliyetlere bağlamaktadır. Bu maliyetler ise iki temel sebeple ortaya çıkmaktadır. Birincisi, fiyat mekanizması ile üretimi organize etmenin en açık maliyeti bu fiyatları elde etmenin maliyetidir. Bu maliyet bilgiyi piyasaya süren uzmanların ortaya çıkmasıyla birlikte azaltılabilir ancak asla sıfır olamaz. İkincisi ise sözleşme maliyetleridir. Bir üretim faaliyetinde, firmaların var olmadığı bir ortamda, üretici, üretimde kullanacağı her bir faktörle bir dizi sözleşme yapmak zorundadır. Firmaların varlığı ise bu sözleşmeleri bire veya daha az sayıya düşürebilir (Coase, 1937; Yılmaz, 2002: 69-70).

Ortaya çıktığı dönemde yeterli ilgiyi görmeyen işlem maliyetleri yaklaşımı, 1970'li yıllarda Williamson tarafından geliştirilmek üzere yeniden ortaya atılmıştır. Williamson işlem maliyetlerinin açık bir tanımını vermemekle birlikte, kapitalizmin piyasa, firma vb. kurumlarının asıl amacının işlem maliyetlerini düşürmek olduğunu vurgulamıştır (Williamson, 1993).

İşlem maliyetleri esas olarak sözleşme ilişkilerinin yönetişimi ile ilgilidir. Ancak yönetim tek başına çalışmaz. Alternatif yönetim biçimlerinin etkinliği, kurumsal çevreye ve ekonomik aktörlerin özelliklerine göre değişir. Yani yönetim makro düzeyde kurumsal çevreden, mikro düzeyde ise bireylerden etkilenmektedir. Kurumsal çevre işlemlerin gerçekleştiği çevre olarak değerlendirilir ve buradaki bir değişme yönetim maliyetlerinin de değişmesi demektir (Williamson, 1993: 80). Yani eğer mülkiyet hakları, sözleşme hukuku, toplumsal gelenekler vb. kurumlarda bir değişiklik olursa yönetişimin karşılıklı maliyetleri de değişir. Bu da iktisadi organizasyonun yeniden düzenlenmesi anlamına gelmektedir. Eğer bir ekonomide işlem maliyetleri göz ardı edilirse, herhangi bir organizasyonun diğer bir organizasyona karşı üstünlüğü maliyetsiz olarak yapılan sözleşmeler yoluyla giderilebilecektir. Bu da iktisadi faaliyetin organizasyonunu anlamsız hale getirecektir (Çetin, 2012: 60-61).

Neoklasik iktisat işlem maliyetlerini sıfır kabul eder, yani işlem yapmak için herhangi bir ücret veya zaman maliyetine katlanmaya gerek yoktur. Ancak günlük yaşantımıza baktığımız da bunun aksini görmek mümkündür. Örneğin bilgisayar almak için bilgisayarların modelleri ve fiyatları için piyasa araştırması yapar ve bilgi toplarız. Bilgisayar satıcısı ise kendi ürününü satmak için önemli bir reklam maliyetine katlanır. Bunlar işlem maliyetlerine örnek olarak gösterilebilir. North ve John J. Wallis 1987 yılında yaptıkları bir çalışmada o dönemki Amerika Gayri Safi Yurt İçi Hasılası'nın %45'ini işlem maliyetlerinin oluşturduğunu ortaya koymuşlardır (Wallis ve North, 1987).

1.2.2.1.3 Eksik Sözleşmeler

Yeni kurumsal iktisadın önem verdiği konulardan biri de eksik sözleşmelerdir. Mübadele işlemlerinde bilgi sorunlarının ortaya çıkması sebebiyle tam olarak kurulamayan sözleşmeler, eksikliklere yol açmaktadır. Tarafların eksik sözleşme yapmasındaki en temel sorun ise bilgi asimetrisidir. Piyasa aktörleri, aralarındaki bilgi farkını kullanarak fırsatçı davranışlarda bulunabilirler. Bu da tarafların ön göremediği bazı çeşitli risklere yol açmaktadır (Kama, 2018: 196).

Piyasaların doğru bir şekilde işlemesi, etkin bir sözleşme sisteminin varlığıyla da alakalı bir durumdur. Bir ekonomide sözleşme sistemi yoksa ya da etkin bir şekilde işlemiyorsa kaynak dağılımı ve etkinlik sorunlarının çözümlerinde piyasa işleyişi başarısız olacaktır. Böyle bir durumda mülkiyet haklarının tahsisine, işlem maliyetlerinin fiyatlandırılmasına ve yeni bir sözleşme sisteminin inşasına gerek duyulacaktır. İktisadi ilişkiler de tarafların hak ve yükümlülüklerinin bir sözleşme ile sınırlandırılması ve denetim işlemlerinden doğacak tüm maliyetlerin sözleşmede belirlenmesi piyasa başarısızlığının da önüne geçecektir (Özalp, 2018: 59-60).

1.2.3 Eski ve Yeni Kurumsal İktisadın Karşılaştırılması

Kurumsal iktisat literatürüne hem eski hem de yeni kurumsal iktisatçılar önemli katkılar yapmışlardır. Daha öncede değinildiği gibi hem eski hem de yeni kurumsalcılar, kurumların önemli olduğunu ve incelenmeleri gerektiğini ortaya koymuşlardır. Ancak yeni kurumsalcılara göre eski kurumsal iktisat bir teori ortaya koyamadığı için geri planda kalmıştır. İki kurumsalcılık arasında hem teorik ve analitik araçlarda hem de piyasa ve iş kurumlarına yönelik temel bakış açılarında önemli farklar vardır. Bunlara rağmen iki kurumsalcılık arasında bazı benzer yönlerde yok değildir.

Günümüzde eski kurumsal iktisat geleneğini devam ettirmeye çalışan ve bu alana önemli katkılar sunan G. M. Hodgson (1998), eski ve yeni kurumsal iktisat arasındaki en temel farkın bireyi ele alış biçimleri olduğunu vurgulamaktadır. Yeni kurumsal iktisadı ‘firma, devlet gibi kurumların ortaya çıkışını, insan etkileşimleri açısından istenmeyen sonuçların izini süren bir rasyonel davranış modeline atıfta bulunarak açıklama girişimi’ olarak tanımlayan Hodgson, yeni kurumsal iktisadın köhne varsayımlar üzerine kurulduğunu iddia etmiş ve rasyonalite varsayımını eleştirmiştir. Eski kurumsalcı geleneğe ise bireysel tercihler sosyo- ekonomik koşullar tarafından belirlenmektedir. Yani birey içinde bulunduğu koşulların hem üreticisi hem de ürünüdür (Hodgson, 1998: 176).

Bu durumda Hodgson’a göre eski ve yeniye birbirinden ayırmak için bireysel davranış modellerine bakmak yeterlidir. Ancak yeni kurumsal iktisadın ‘sınırlı rasyonalite’ kavramına artan ilgisi bu farkın belirgin olmasının önüne geçmektedir. Yani rutinlerin veya bilişsel yöntemlerin, organizasyonların, sözleşmelerin ve genel olarak kurumsallaşmış kuralların varlığı için gösterilen nedenlerin çoğu, kısmen veya tamamen rasyonalitenin sınırlılığıyla ilgilidir (Rutherford, 2001: 189).

Malcolm Rutherford ise yeni kurumsalcıların kendilerini net bir şekilde eski kurumsalcılıktan ayırmaya yönelik bir tavırlarının olduğunu vurgular. Ancak her ne kadar böyle bir tavır içinde olsalar da iki kurumsalcılık arasında ortak temalar yok değildir. Bunlar şöyle sıralanabilir (Rutherford, 2001: 192-193):

- 1) Olivier Williamson, Commons’un işlemi temel faaliyet birimi olarak kullanmasına itibar eder ve burada eski kurumsalcı geleneğe atıfta bulunur.
- 2) Yeni kurumsalcıların zaman içinde sınırlı rasyonalite kavramına artan ilgisi, eski kurumsalcıların rasyonaliteye olan eleştirileriyle tutarlıdır.
- 3) Yeni kurumsal iktisat içerisinde sosyal fayda üreten kurumların ortaya çıkmayabileceği, verimsiz kurumlarında ortaya çıkıp hayatta kalabileceği görüşüne olan ilgi giderek artmaktadır. Bu da Commons’un kurumsal iktisadındaki genel anlayışlar benzerdir.
- 4) Yeni kurumsal iktisat sadece resmi kuralları değil, aynı zamanda sosyal ağlar, gayri resmi normlar ve bunlar arasındaki ilişkiler hakkında da önemli tartışmalar ortaya atmıştır. Bu tartışmalar sonucunda da iktisat bilimini sosyoloji ve siyaset bilimi

literatürleriyle ilişkilendirmiştir. Böyle bir ilişkinin eski kurumsalcılığın ilk dönemlerinde de görüldüğü bilinmektedir.

1.3 Kurum Kavramı

Kurumsal İktisadın asıl inceleme alanı kurumlar olmasına rağmen, üzerinde uzlaşılmış net bir kurum tanımı yoktur. Birçoğu birbirine benzer tanımlar olsa da kurumsal iktisat ortaya çıktığından beri önde gelen birçok kurumsal iktisatçı kendi kurum tanımını kullanmıştır. Masahiko Aoki'ye göre (2001) kurumların tanımı, yapılacak analizin amacına göre farklılık gösterebilir. Tanımın yanı sıra teorik ve metodolojik düzeyde bir kurumun nasıl ortaya çıktığı ve ortaya çıkış sürecinde nelerin etkili olduğu konusunda da yeterli düzeyde bir açıklama yoktur (Hodgson, 2002: 112). Oliver Williamson bu durumu 'kurumlar hakkında hala çok cahiliz' diyerek ortaya koymuştur (Williamson, 2000: 595).

Kurum nedir? Sorusuna cevap vermek için üç yaklaşım ortaya çıkmaktadır. Birincisi, denge olarak kurumlar yaklaşımıdır. Bu yaklaşımda, karşılıklı aktör tercihlerine ve davranışı optimize etmekten doğacak olan istikrara odaklanılır. Bu gelenekte istikrarlı davranış kalıpları kurumlar olarak ele alınır. İkinci yaklaşım norm olarak kurumlar yaklaşımıdır. Üçüncü yaklaşım ise kurallar olarak kurumlar yaklaşımıdır. Bu iki yaklaşımda ise karşılıklı aktör tercihlerini etkileyen ve davranışı optimize eden dilsel kısıtlamalara odaklanılır (Crawford ve Ostrom, 1995: 582).

Kurumsal iktisatta kurum, kelimenin çağrıştırdığı üzere yasal organizasyonları değil, toplumsal yaşam içinde bizzat insanlar tarafından oluşturulmuş ya da zaman içinde insan iradesinin dışında kendiliğinden oluşmuş kurallar bütünü tanımlar (Demir, 1996: 173). Eski ve yeni kurumsal iktisatçıların her ikisinde de kurum kavramı geniş bir anlama sahiptir. Bu bağlamda hem eski hem de yeni kurumsal iktisatçıların kurum tanımlarına bakmakta fayda vardır. Örneğin kurumsal iktisadın kurucusu kabul edilen Veblen'e göre kurumlar, belirli bir dönemde yaygın olarak kabul gören düşünce ve davranış alışkanlıklarıdır (Veblen, 1898[2017]: 85-86). Kurumsal iktisadın önemli isimlerinden biri olan Commons ise kurumları 'bireysel eylemin genişletilmesinde, serbestleştirilmesinde ve denetiminde ortaya çıkan toplu eylem' olarak tanımlar. Bir başka kurumsalcı düşünür olan Wesley Mitchell'e göre kurumlar 'geniş kabul gören iyi düzeyde standartlaşmış sosyal alışkanlıklar' olarak tanımlanırken, Walton Hamilton'a göre ise 'bir

grubun alışkanlıkları veya insanların gelenekleri içine gömülü belirli düzeyde geçerliliği veya sürekliliği olan bir düşünce veya eylem tarzı' olarak tanımlanır (Demir, 1996: 173-174).

Yeni kurumsal iktisadın önde gelen isimlerinde biri olan Douglass North'a göre kurumlar 'bir toplumda oynanan oyunun kuralları'dır. Ya da vermiş olduğu daha geniş tanıma göre 'insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalar'dır (North, 2010: 9) Williamson'da kurumları 'oyunun kuralları' olarak tanımlamış ve bireylerin bu kurallara göre hareket ettiğini belirtmiştir. Schotter'a göre ise kurumlar 'sosyal davranıştaki genel düzenlilikler' olarak tanımlanabilir (Hodgson, 1998: 179).

Bu tanımlardan yola çıkarak kurumların üç özelliğinden bahsedilebilir. İlk özellik bir insan grubunun faaliyetleridir. Kurumların ortaya çıkması ve sürdürülmesi için birden çok insanın etkileşimi gerekmektedir. İkinci olarak bu faaliyetlere tekrar, istikrar ve düzen kazandıran kurallar olmalıdır. Üçüncü olarak ise bu kuralları ve faaliyetleri açıklayan halk görüşleri olmalıdır (Neale, 1988: 232). G. M. Hodgson (1998) ise eski ve yeni kurumsal iktisatçıların tanımlarından yola çıkarak kurum kavramının sadece şirketler, bankalar, üniversiteler gibi organizasyonları değil para, dil, hukuk gibi sosyal oluşumları da kapsadığını vurgulamıştır. Bu bağlamda kurumların beş ortak özelliğinden bahsetmiştir:

- 1- Kurumlar önemli bilgi birikimleriyle birlikte, ajanların etkileşimlerini gerektirmektedir.
- 2- Kurumların birçok karakteristiği, ortak anlayışları ve rutinleri vardır.
- 3- Kurumlar sürekli ve paylaşılan düşünceler ve beklentilerle sürekli olmaya devam ederler.
- 4- Değişmez veya ölümsüz olmasalar bile nispeten dayanıklı, kendi kendini güçlendiren ve kalıcı niteliklere sahiplerdir.
- 5- Kurumlar, değerleri ve normatif değerlendirme süreçlerini barındırırlar. Özellikle kurumlar kendi ahlaki meşruiyetlerini sağlamlaştırırlar. Kalıcı olan genellikle ahlaki olarak adil görülür.

Kurumlar, günlük yaşantımızı düzene sokarak belirsizliği azaltır. Aynı zamanda kurumlar bireylerin etkileşimini şekillendirmek için her türlü kısıtlamayı da içerir. Bu kısıtlamalar formel veya informel olabilir. İnsanların koyduğu kurallara formel

kısıtlamalar denirken, teammüller ve davranış biçimlerini içeren kısıtlar ise informal kurallardır (North, 2010: 10).

Kurumlar ve aktörler arasında çift yönlü bir ilişki vardır. Öncelikle kurumlar - oyunun kuralları- aktörlerin (kuruluşlar ve bireyler) birbirleriyle etkileşime girdiği çerçeveyi oluşturur. Böylece kurumlar, bireylerin ve kuruluşların davranışları için teşvik ve ödül sistemlerinin gelişmesine katkıda bulunur ve toplumdaki birçok sonucu belirler. Öte yandan oyunun kuralları bir defa herkes için belirlenmez, aktörler tarafından her zaman değiştirilir. Bireyler ve kuruluşlar tarafından oluşturulur, uyarlanır ve geliştirilir (Bergström, 2005: 5-6). Bu bağlamda kurumların oluşumu için öncelikle insan eylemi gereklidir. İnsanlar bir eylem ve davranışta bulunurlar. Bu eylem ve davranışlar zaman içinde tekrarlanır ve tekrarlandıktan sonra alışkanlığa dönüşür. Alışkanlıklar ise zaman içinde bir gelenek haline dönüşür. Bu gelenekler, toplum tarafından benimsenir ve zaman içerisinde norm veya kural haline gelir. Oluşturulan bu kurallar ise zaman içinde kurumlaşır (Aktan ve Vural, 2005: 59).

1.3.1 Kurumlar ve Organizasyonlar

Kurum kavramı, ‘organizasyon’ kavramı ile sık sık aynı anlamda kullanılmaktadır. Ancak kurumlar ve organizasyonlar (kuruluşlar) birbirinden farklı kavramlardır. Kurumlar ‘bir toplumda oynanan oyunun kuralları’ iken organizasyonlar ise ‘oyunun oyuncuları’dır. Yani belirli bir hedefe ulaşmak için ortak amaçlara bağlanmış gruplardır. (Eroğlu, 2018: 167). Organizasyonlara örnek olarak siyasi gruplar (siyasi partiler, meclis, denetleme kurulları), ekonomik gruplar (şirketler, sendikalar, kooperatifler), toplumsal gruplar (camiler, spor kulüpleri) ve eğitici gruplar (okullar, üniversiteler) verilebilir. Kurumlar ve organizasyonlar arasında sürekli bir etkileşim vardır. Kurumlar hangi organizasyonların oluşacağını ve nasıl gelişeceğini etkiler. Organizasyonlar ise kurumların evriminde önemli bir rol oynar (North, 2010: 6).

Organizasyon- kurum ayrımı tamamıyla net olmayabilir. Bir firmayı destekleyen kurumların şeması, çalışma saatleri ve ücret yapısı düzenlemeleri gibi, firmanın tercih fonksiyonunu etkiler ve bunun tersi de geçerlidir. Ancak bu tür içsel kararlılığı anlamlandırmak için, organizasyonun amaçları ile kurumsal araçlar arasındaki standart farklılığı ortaya koymak önemlidir. Organizasyonlar (hane halkı, firmalar ve devletler gibi) nasıl sınıflandırıldığına bakılmaksızın, nihai olarak amaçlarına göre tanımlanırlar.

Kurumlar ise nasıl farklılaştığına bakılmaksızın, amaçların peşinden gitmek için gerekli araçlar anlamına gelirler. Organizasyon- kurum ayrımını sürdürmek için ihtiyacımız olan tek şey amaç- araç ayrımıdır (Khalil, 1995: 449).

North'a göre kurumlar ve organizasyonlar aynı zamanda kurumsal değişimin yönünü de belirlemektedir. Kurumlar ve organizasyonların tanımlarından yola çıkarak kurumsal değişimin temel özelliklerini tanımlayan beş özellik sıralanabilir (North, 1993: 17).

- 1- Kaynakların kıt olduğu bilinen bir ortamda kurum ve organizasyonların sürekli etkileşimi ve dolayısıyla rekabet, kurumsal değişimin anahtarıdır
- 2- Rekabet, organizasyonları ayakta kalabilmek sürekli olarak bilgi ve beceriye yatırım yapmaya zorlayacaktır. Bireylerin ve örgütlerin elde etmiş olduğu bilgi ve beceriler, fırsatlarla ilgili gelişen algıların ve dolayısıyla kurumları etkileyerek aşamalı olarak değişecek olan seçimleri de şekillendirecektir.
- 3- Kurumsal çerçeve, maksimum getiriye sahip olduğu algılanan beceri ve bilgi türlerini belirler
- 4- Algılar, oyuncuların zihinsel yapısından elde edilir.
- 5- Kurumsal bir matrisin ekonomik kapsamı, tamamlayıcılıkları ve ağ dışsallıkları, kurumsal değişimi devamlı bir yola sokar ve aynı zamanda bu yola bağımlı hale getirir.

Bu beş özelliğe bakılarak kurumlar ve organizasyonlar arasındaki etkileşimin kurumsal değişimin yönünü belirlediği ve kurumsal değişimin birikimli ve sürekli değişen bir yapısının olduğu görülebilir.

1.3.2 Kurumlar ve Ekonomik Performans

Kurumsal iktisadın gelişimiyle birlikte kurumlar, ülkelerarası refah farklılıklarını açıklamak için temel faktörlerden biri olarak kabul edilmiştir. Gelişmiş olarak kabul edilen yüksek gelirli ülkelerde mülkiyet hakları korunmakta, hukukun üstünlüğü kabul edilmekte ve söz konusu kurumsal yapı yeni yatırımlara teşvik ederek ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. Düşük gelirli ülkelerde ise, sağlam bir kurumsal yapının oluşturulamadığı görülmektedir (Çetin, 2021: 1016). Kurumlar, kurumsal değişim ile birlikte ekonomik performansı etkilemektedir. Bu değişimin kaynağı ise göreceli fiyat değişimleridir. Organizasyonlar, ortaya çıkan fırsatları değerlendirmek için

geliştiğinde zamanla kurumsal sınırlamaları da değiştirmektedir. Fakat uzun vadede ekonomik performansı yalnızca organizasyonların çabası değil, organizasyonlar tarafından yatırım amacıyla kullanılan bilgi ve beceriler de etkilemektedir (Çiçen, 2015: 6).

Standart büyüme modellerine bakıldığında ülkeler arası ekonomik performans farklılıkları ülkelerin sahip olduğu fiziki- beşerî sermaye stoku ve teknoloji ile açıklanmaya çalışılmıştır. Ancak neden bazı ülkelerde yeterli sermaye stoku ve teknoloji olduğu, neden bazılarında olmadığı bu modellerde ortaya koyulmamıştır. İktisadi büyümenin ve kalkınmanın sağlanabilmesi için fiziki ve beşeri sermayenin az olmasına ve teknolojinin yeterince gelişmemiş olmasına neden olan faktörlerde incelenmelidir. Kurumsal iktisat yaklaşımına göre ülkeler arasındaki farklılıkların nedeni ülkelerin sahip olduğu kurumlardır (Acemoğlu ve Robinson, 2010).

Kurumlar ve ekonomik performans konusundaki en önemli katkılardan biri Douglass North'dan gelmiştir. North'a göre kurumlar ve performans arasındaki temel aracı teşviklerdir. Kurumsal matris sadece iktisadi kurumlarla sınırlı değildir, siyasi ve hukuki kurumları da kapsar. Her ekonomi kendine has, karşılıklı bağımlı, formel ve informal kurallar ağı bütününe sahiptir ve bunlar ülkelerin izlediği tarihsel yola bağı olarak nasıl evrileceğine ve uzun dönemdeki büyüme performansına şekil verir. Burada en önemli rolü siyasi sistem oynar. Çünkü formel iktisadi oyunun kuralları burada belirlenir. Özellikle mülkiyet hakları, formel iktisadi kurumların merkezini oluşturur. Güvenceli ve düzgün bir biçimde tanımlanmış mülkiyet haklarını sağlayan siyasi sistemler, Batı'nın refahının kaynağını oluşturmaktadır (Chavance, 2019: 95-96).

Daron Acemoğlu ve James Robinson ise '*Ulusların Düşüşü*' adlı eserlerinde 'kapsayıcı siyasi ve ekonomik kurumlar' ve 'sömürücü siyasi ve ekonomik kurumlar' ayrımı yapmışlardır. Ülkelerin refah farklılıklarını bu iki kuruma bağlayan yazarlar, Sömürücü siyasi ve ekonomik kurumlara sahip olan ülkelerde siyasi gücün dar bir çerçevede yoğunlaştığını ve bu yüzden fakir kaldıklarını, kapsayıcı siyasi ve ekonomik kurumlara sahip olan ülkelerde ise hükümetin yurttaşlarına karşı sorumluluklarını yerine getirdiklerini ve geniş halk kitlelerinin ekonomik fırsatlardan yararlanabildikleri ve böylece zenginleştiklerini vurgulamışlardır (Acemoğlu ve Robinson, 2014).

Eğer ülkeler kurum kalitelerini artırırlarsa, (demokrasi, yolsuzluklar, mülkiyet haklarının güvenilirliği vb.) gelişmekte olan ülkeler gelişen yönetim kapasiteleri sayesinde, diğer gelişmiş ülkelere yakınsar hale geleceklerdir. Büyüme destekleyici reformlar yapıldığında ve politik istikrarı sağlamak için doğru adımlar atıldığında başarılı bir dönüşüm evresinden geçerek kapitalist ülkeleri yakalayabileceklerdir (Çiçen, 2015: 20).

İKİNCİ BÖLÜM

İKTİSAT VE RASYONALİTE

2.1 Rasyonalite Kavramı

Rasyonalite kavramının kökeni ‘ratio’ kelimesinden türemiştir. Ratio kelimesi kökeni itibariyle Latince bir kelimedir ve eski Yunan dilinde ‘logos’ kelimesine karşılık gelmektedir. Ratio ve Logos kelimeleri, etimolojik olarak hesap anlamına gelirken, felsefi olarak uyumlu söylem ve evrensel geçerlilik anlamlarına gelmekteydi. İlk olarak hesap yapma anlamıyla ortaya çıkan sözcük zaman içinde evrilerek rasyonalite biçimini almış ve akla ve mantığa uygun olanı ifade etmek için kullanılan bir sözcük olmuştur (Sarfati, 2005: 109-110).

Aristoteles’ten bu yana Batı düşüncesinde insan logos sahibi bir varlık olarak tanımlanmaktadır. Batı geleneğinde bu tanım genel kabul görmüş haline Latince tercümesi olan ratio kavramı ile yerleşmiştir. Masum bir tercüme gibi görülebilecek bu tanım aynı zamanda Batı düşüncesinin evriminin önemli noktalarından birisi olarak da görülebilir. Yani kavramın tarihsel seyri esnasında, ontolojik rasyonalite, bilimsel rasyonaliteye dönüşmüştür (Yılmaz, 2009: 17).

Batının kendisini rasyonel, gelişmiş ve modern olarak kavrayışı MS. 1500’lü yıllarda bir dizi gelişmenin⁴ sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Onyedinci yüzyıldan itibaren Francis Bacon ve Rene Descartes gibi önemli filozoflar Orta çağ’ın monolitik görüşünü yıkmaya başlamışlardır. Onsekizinci yüzyıl Avrupa Aydınlanması esnasında ise bilim ve bilimsel rasyonalite bilginin, moralitenin ve politikanın nihai yargıçları haline gelmiştir (West, 2020: 27).

Batı düşüncesi içerisinde rasyonalite kavramı bir yandan önemli eleştirilere maruz kalırken diğer yandan, on dokuzuncu yüzyılda sosyal bilimlerin doğuşuna tanıklık ve kaynaklık etmiştir. Yani sosyal bilimler rasyonalite kavramının evriminin önemli tezahürleri iken, diğer yandan da zamanla şekillenecek olan akademik endüstrinin sınırlarını belirleyerek ayrılmış uzmanlık alanları olarak ortaya çıkışlarının adı olmuştur (Yılmaz, 2009: 23).

⁴ Bu gelişmeler rönesans, hümanizmin dirilişi, keşif seyahatleri, doğa bilimlerindeki gelişmeler ve kapitalizmin ve modern ulus- devlet sisteminin doğuşu olarak sıralanabilir.

2.2 İktisat Biliminde Rasyonalite

Diğer sosyal bilimlere nazaran, rasyonalite kavramı iktisat biliminde daha merkezi bir rol oynamaktadır. Bu kavram hem iktisat biliminin gidişatını belirlemiş hem de iktisat bilimine yöneltilen eleştiriler genel olarak bu kavram etrafında şekillenmiştir. Bu bağlamda iktisat biliminde rasyonalitenin gelişimini ele almakta fayda vardır.

2.2.1 Klasik İktisatta Rasyonalite

Bir bilim olarak iktisadın başlangıcı Adam Smith'in 1776 yılında yayınladığı '*The Wealth Of Nations*' (*Ulusların Zenginliği*) adlı esere dayandırılmaktadır. Bu yıldan 1870'lerdeki 'Marjinalist Devrim'e kadar olan dönem iktisatta 'Klasik dönem' olarak bilinir. Bu dönemde iktisat daha disiplinlerarası bir yaklaşıma sahiptir ve diğer sosyal bilimlerden tam olarak ayrılmış değildir.

Rasyonalite kavramını kullanmamış olan Adam Smith, insan davranışları ile ilgili ilk analizini 1759 yılında yayınlanan '*Ahlaki Duygular Kuramı*' adlı eserinde yapmıştır. Bu eserinde Smith insan davranışlarının belirleyici ilkeleri olarak 'sempati' ve 'kendini sevmek' kavramlarını açıklayıcı unsurlar olarak ele almıştır. İnsanlar sosyal varlıklar olduğundan dolayı başkalarının acı ve sevinçlerini paylaşma ve kendi acı ve sevinçlerine başkalarını ortak etme eğilimindedirler. Ayrıca insanlar başkaları tarafından değerlendirilen ve bu değerlendirmelere önem veren varlıklar olduğu için bu ilkeler birbiriyle çelişmezler (Smith, 2018: 112). Ekonomik faaliyeti de bu iki kavram üzerinden açıklayan Smith'e göre zenginliklerimizi sergileyip, yoksulluklarımızı gizlememiz, diğer insanların mutsuzluğumuzdan çok mutluluğumuza sempati duymasından kaynaklanır. Yani zengin kişi zenginliğini gizlemez çünkü dünyanın ilgisini çektiğini düşünür. Yoksul kişi ise yoksulluğunu gizleme eğilimindedir. Çünkü bu sefalet karşısında diğer insanların ona kardeşçe duygular beslemeyeceğini düşünür.

1776 yılında yayınlanan '*Ulusların Zenginliği*' adlı eserinde ise Smith başka bir insan davranışı analizi ile karşımıza çıkmaktadır. Bu kitabında Adam Smith açıklayıcı ilke olarak 'kişisel çıkar' kavramını öne çıkarmaktadır. Smith bu durumu kitabında şöyle açıklar: "*Yemeğimizi, kasabın, biracının ya da fırıncının iyilikseverliğinden değil, kendi çıkarlarını kollamalarından bekleriz. Onların insanlığına değil, ben sevgisine hitap ederiz. Hiçbir zaman kendi ihtiyacımızı ağzımıza almaz, onların kendi faydasından söz*

ederiz” (Smith, 2013: 16). Bu ünlü alıntıda görüleceği üzere Smith’e göre insan özünde bencil bir varlıktır.

Adam Smith’in bu iki temel eserindeki farklı insan davranışı yaklaşımları literatürde ‘*Das Adam Smith Problem*’ olarak bilinen tartışmaya yol açmıştır. Yani Smith’in moral felsefesiyle iktisadının birbirine uymadığı tartışılmıştır (Yılmaz, 2009: 67). Ancak Adam Smith bu iki eseri arasında bir çelişki görmemektedir. Smith’e göre insanlarda başkaları tarafından kabul edilme arzusu her zaman vardır. Bu sempatiyi kazanmak için ise yaşamlarında saygı ve hayranlık kazanacak şekilde hareket etme eğilimindedirler. Bunun ekonomik yaşamdaki adı ise alıcı ve satıcının yaptıkları ticaretten karşılıklı olarak yarar gördüğü ‘kişisel çıkar’dır (Skoussen, 2003: 24).

Adam Smith iktisat bilimine modern anlamda bir rasyonalite tanımı getirmemiştir. Yine de kendi çıkarının peşinde koşan bireylerin ‘görünmez el’ marifetiyle toplam fayda da artışa yol açtığını açıklayan rasyonel bir yaklaşım ortaya koymuştur.

Sonraki dönemlerde iktisadın çok daha ileri boyutlara taşıyacağı soyutlamanın ilk örneklerini ortaya koyan David Ricardo ‘bölüşüm problemi’ne odaklanmıştır. Politik ekonominin temel çabasının üretimin toprak sahibi, sermayedar ve emekçi arasındaki dağılımı belirleyen kanunları bulmak olduğunu ifade etmiş ve bir bütün olarak bu teorik bağlamda bir değer teorisi oluşturmaya çalışmıştır. Ricardo iktisadi model inşalarında soyutlamanın gücünü diğer iktisatçılara göstererek onların bu alandaki özgüvenlerini de artırmıştır. Bu bağlamda ilgili soyutlama içerisinde bencil birey davranışı da veri olarak ele alınmıştır (Yılmaz, 2009: 69).

Ricardo ile başlayan bu soyutlamacı eğilim John Stuart Mill ve onun yüklendiği faydacı felsefe ile birlikte olgunlaşma sürecine girmiştir. J. S. Mill, Jeremy Bentham’ın bir takipçisi olarak, sosyal alturistik davranışların bile metodolojik bireyciliğin ve faydacı hesaplamacılığın bir sonucu olarak iktisadi bireyin rasyonel bencilliğinden türetilbileceğini ifade eder (Kaymakçı, 2018: 63).

Mill’e göre ekonomi politiğin insanı asgari emek miktarıyla azami konfor elde etmeye çalışan bir varlık olarak varsayılır ve bu insan zenginliğe sahip olma arzusu taşıyan ve bu amaca ulaşmak için etkin araçları kullanabilen bir varlıktır (Kırmızıaltan, 2017: 55). Mill, insanı bu şekilde soyutlamanın bütün bir insan gerçeğini ifade

etmediğini, ancak iktisat biliminin ilerleyebilmesi için böyle bir soyutlamaya ihtiyacı olduğunu vurgulamaktadır (Yılmaz, 2009: 71-72).

Klasik iktisatçıların ileriki dönemlere en büyük mirası analizin temeline bireyi koymaları olmuştur. Devam eden dönemlerde iktisat faydacı felsefenin kısıtlayıcı yüklerinden kurtularak daha soyut bir hale gelmiştir.

2.2.2 Marjinalist Devrim, Neoklasik İktisat ve Rasyonalite

Marjinalist Devrim 1870’lerde üç iktisatçının (W. S. Jevons, L. Walras ve C. Menger) farklı dönemlerde azalan marjinal fayda ilkesini keşfetmesiyle başlamış olan harekettir. Klasik teori ile modern ekonomi arasındaki gerçek ayrım çizgisini belirleyen şey ‘marjinal devrim’dir. Marjinal fayda teorisinin önemi verili araçların maksimum etkiyle tahsis edilmesine ilişkin genel problemin modelini sağlamasıydı. Marjinal Devrimle birlikte sadece iktisat teorisinin odak noktası değişmedi. Ayrıca arz, üretim, dağıtım gibi konulardan ziyade sübjektif faktörler olan talep, tüketim gibi konulara vurgu yapıldı. Ek olarak rekabetçi fiyat teorisinin detaylandırılması, değer, üretim ve dağıtım teorilerinin entegrasyonu, ekonomik mantığın iyileştirilmesi ve matematiksel analizin genişletilmesi dahil olmak üzere iktisat biliminde kapsamlı bir sistemleşme hareketi başladı (Coats, 1993: 66-67).

Bu dönemde ekonomik problemin özü, verilen üretken hizmetlerin, rekabet eden kullanımlar arasında optimal sonuçlarla, tüketicilerin memnuniyetini maksimize etme anlamında optimal olarak tahsis edildiği koşulları aramaktı. Bu, hem kaynakların niceliği ve kalitesindeki artışların hem de isteklerin dinamik genişlemesinin, klasik iktisatçıların ekonomik refahtaki iyileşmelerin olmazsa olmazı olarak gördükleri etkilerin dikkate alınmasını dışladı. İktisat, ilk kez, belirli amaçlarla alternatif kullanımları olan kıt kaynaklar arasındaki ilişkiyi inceleyen bilim haline geldi. Klasik ekonomik kalkınma teorisinin yerini, esasen statik bir çerçeve içinde genel denge kavramı aldı (Blaug, 1980: 308).

Marjinalist Devrim’in klasik iktisattan teorik bir kopuş mu yoksa klasik iktisadın devamı mı olduğu tartışmalı bir konudur. Bu durumu marjinalist devrimi gerçekleştiren iktisatçıların çalışmalarını kaynak göstererek açıklayan Philip Mirowski (1984), marjinalist devrimin klasik iktisattan bir kopuş olduğunu ifade etmektedir. Mirowski, i) bu iktisatçıların çalışmalarındaki vurgular ii) aşırı matematiksel söylem ve iii) bilimsel

olma iddiası ile marjinalistlerin klasiklerden koptuğunu ifade eder (Mirowski, 1984: 361-362).

Marjinalist dönemde rasyonalite kavramı karşımıza fayda maksimizasyonu olarak çıkmaktadır. Bireyler haz ve eleme bağlı olarak, faydalarını maksimize etmek üzere hareket etmektedirler (Kırmızıaltan, 2017: 56-57). Örneğin '*Politik Ekonominin Teorisi*' (*The Theory of Political Economy*) adlı kitabında iktisadın matematiksel bir bilim olması gerektiği vurgulayan S. Jevons, birey davranışlarını açıklarken Jeremy Bentham'ın faydacı felsefesini analizinin temeline yerleştirmiştir. Yani bireylerin amacı hazzını (faydasını) maksimize etmektir:

'Bir dizi zevk ve acının cebirsel toplamı, hazları ve acıları toplayarak ve sonra daha küçük olanı büyükten çıkararak dengeyi sağlayarak elde edilecektir. Amacımız, sonuçta ortaya çıkan toplamı, olumlu yön diyebileceğimiz haz yönünde maksimize etmek olacaktır.' (Jevons, 1871: 32).

Ekonominin sorununun hazzı en üst düzeye çıkarmak (Jevons, 1871: 37) olduğunu vurgulayan Jevons'ta, rasyonalite problemi fayda maksimizasyonuna indirgenmiştir ve fayda matematiksel bir dille ifade edilebilir hale gelmiştir (Kırmızıaltan, 2017: 59).

Jevons'a benzer olarak Leon Walras'da '*Teorik İktisadın Unsurları ya da Sosyal Refahın Teorisi*' (*Elements of Theoretical Economics or The Theory of Social Wealth*) adlı kitabında matematiksel söyleme vurgu yapmıştır. Walras'a göre matematiksel yöntem deneysel bir yöntem değil, rasyonel olan yöntemdir (Walras, 1874 [2010]: 27). Birey davranışlarını açıklarken irade kavramına atıf yapan Walras, evrende kendini bilen ve kendi kendini kontrol eden tek kuvvetin insan iradesi olduğunu vurgulamaktadır. Yani insan iradesi eylemde bulunurken bu eylemlerin bilincindedir (Walras, 1874 [2010]: 16). Walras insan iradesinin idrakının kainattaki bütün varlıkları ikiye ayırdığını vurgular: Kişiler ve şeyler. Buna göre kendini kontrol edemeyen ve kendinin farkında olmayan her varlık bir şeydir. Kendini kontrol edebilen ve kendinin farkında olan her varlık ise *insandır*. Bu bağlamda şeylerin amaçları rasyonel olarak kişilerin amaçlarına tabiidir. Bir insan nefsinin bilincinde olduğu için kaderini gerçekleştirmekle sorumludur. Bu nedenle, şeylerin amaçlarını kendi amacına tabi kılmak için sınırsız yetiye ve sınırsız özgürlüğe sahiptir (Walras, 1874 [2010]: 17).

Görüldüğü gibi Jevons'a paralel olarak Walras'ta da rasyonalite fayda maksimizasyonu çerçevesinde ele alınmıştır ve matematiksel olarak ifade edilebilir bir kavram olarak görülmüştür.

Marjinalist devrimin kurucularından sayılmayan ancak bu dönemde önemli katkılar yapan diğer isimler Francis Ysidro Edgeworth, Vilfredo Pareto ve Irving Fisher olmuştur. Özellikle o dönemde Edgeworth ve Pareto iktisadın matematikleştirilmesi konusunda Jevons ve Walras'a büyük destek vermişlerdir (Yılmaz, 2009: 80).

Pareto iktisadın deneysel bir yöntem olarak ele alınması gerektiğini vurgulayarak, iktisadi rasyonel bir yöntem olarak ele alan Walras'ı eleştirmiştir. Pareto deneysel yöntemin, rasyonel olan ile ampirik olanın birleşimi olduğunu vurgulamaktadır. Deneysel yöntemi benimseyen Pareto, iktisadi teorilerin hissiyat yerine seçimle ilgilenen ampirik önermelerden oluşması gerektiğini vurgular. Seçimi merkeze koyarken Edgeworth'un iktisat bilimine katmış olduğu farksızlık eğrilerini kullanan Pareto seçimi doğrudan farksızlık eğrileri ile ilişkilendirir ve böylece psikolojik faktörleri de elimine etmiş olur. Yani mevcut iktisadi denge teorisinde haz ve eleme başvurmadan, sadece farksızlık eğrileriyle önemli olan her şey elde edilebilmektedir (Bruni ve Sugden, 2007: 155).

Irving Fisher ise iktisadın fizik gibi nesnel bir bilim olması gerektiğini, dolayısıyla belirsizliklerden arındırılmış olması gerektiğini vurgulamıştır. İktisadın formüllerle ifade edilirken psikolojik faktörlere ihtiyacı olmadığını belirterek, kavram olarak faydayı kabul etmiş ancak Bentham'ın faydacı felsefesine iktisatçıların ihtiyacı olmadığını dile getirmiştir (Kırmızıaltan, 2017: 67-68).

Marjinalizmin kurucularından biri olan ancak matematiksel söylem konusunda diğer marjinalist iktisatçılardan daha farklı bir konumda bulunan Carl Menger⁵, *'Ekonominin İlkeleri' (Principles of Economics)* adlı eserinde herhangi bir matematiksel denklem kullanmamıştır. Ancak o dönem iktisadi rasyonalite kavramına en önemli katkı Menger'den gelmiştir (Yılmaz, 2009: 79). Menger'in rasyonalitesi ihtiyaçların tatminine dayanmaktadır. İnsanların bütün aktivitelerinin temelinde, ihtiyaçların en mükemmel şekilde tatmin edilme fikri olduğunu vurgulayan Menger, ihtiyaçlarımızın

⁵ Stanley Jevons tarafından atıf yapılmayan, Leon Walras ve devam eden dönemlerde diğer neoklasik iktisatçılar tarafından eleştirilen Carl Menger, Neoklasik iktisadın, Alman Tarihçi Okulu ile girmiş olduğu Methodlar Savaşı (Methodenstreit)'nda Neoklasik iktisadın en önemli isimlerinden biri olmuştur.

dürtülerimizden doğduğunu ve bu dürtülerinde özümüzde gömülü olduğunu ortaya koymuştur. İhtiyaçların tatminini fayda ile ilişkilendiren Menger, faydayı ‘bir şeyin insan ihtiyaçlarının karşılanmasına hizmet etme kapasitesi’ olarak tanımlamıştır. Yani fayda ihtiyaçları tatmin etme amacındaki insanların kullandıkları malları tanımlamak için kullanılmıştır (Menger, 1871[2007]). Eserinde faydacı felsefenin izlerinden kopmayı başarmış olan ve bireylerin amaç-araç ilişkisi çerçevesinde hareket ettiğini ortaya koyan Menger, devam eden yıllarda metodolojik bireyciliğin bütün insan davranışlarını açıklamada kullanılmasının da önünü açmış olacaktır (Yılmaz, 2009: 83).

Devam eden yıllarda marjinalist devrimin temelleri üzerine kurulan neoklasik iktisadın, iktisat bilimine hakim olmaya başladığı görülmüştür. Bu süreçteki en önemli isim ise Alfred Marshall’dır. Teorik münakaşa kısmında soyutlamanın tarafını tutan Marshall, metodolojik yaklaşımlarda daha uzlaştırmacı olmuş ve tarihsel yöntemi tamamen yok saymamıştır. Ancak devam eden yıllarda neoklasik iktisat Marshall’ın marjinalizminden biçimsel, aksiyomatik ve tündengelimci içeriği ayıklayarak kendi içinde büyük bir gelişme göstererek mükemmelleşmiştir ⁶ (Milonakis ve Fine, 2014: 23).

Yirminci yüzyıl başlarında neoklasikler, Alman Tarihçi Okulu ile girdikleri *Methodenstreit* kavgasından galip çıkmıştır. Bu tartışmanın sonucunda daha da güçlenen ve iktisat bilimindeki hakimiyetini güçlendiren Neoklasik iktisat, 1930’lu yıllara gelindiğinde Walrascı genel denge yaklaşımını, Marshall’ın eklektik yöntemine tercih etmiş ve daha formel bir yapıya kavuşmuştur (Yılmaz, 2009: 86-88).

Bu yıllarda yaşanan ‘ordinalist devrim’ ise fayda tartışmalarını bir sonuca bağlamıştır. Ordinalist devrim, temel fayda nosyonlarının reddine ve faydanın bireyler arasında karşılaştırılabilir olmadığı görüşünün genel kabulüne dayanır (Cooter and Rappaport, 1984: 507). J. R. Hicks ve R. G. D. Allen’a göre (1934), Pareto’nun iktisat bilimine en önemli katkısı faydanın ölçülemez olduğunu göstermesidir. Daha önceki yazarlara (Marshall, Walras, Edgeworth) göre fayda teorik olarak ölçülebilirdi. Pareto ise bunu kesinlikle reddetmiştir ve fayda kavramını bir tercihler skalası kavramıyla

⁶ Bu durum günümüz ortodoksisine kadar devam eden üçlü bir indirgemeciliğe yol açmıştır:

- 1) Ekonomiye bireylerin toplulaştırılmış haliymiş gibi davranılmaya başlanmıştır.
- 2) Ekonomi piyasa arz ve talebine indirgenmiştir.
- 3) İktisat bilimi tarihten tamamen kopmuş; toplumsal, tarihsel özgüllükler kaybolmuştur (Milonakis ve Fine, 2014: 24).

değiştirmiştir (Hicks ve Allen, 1934: 53-54). Burada skala bir tür endekstir ve ölçüm olarak değil sıralama olarak kullanılır. Tercihler matematiksel olarak hesaplanmaz, bir mal bilemişinin diğerine tercih edilip edilmemesine göre sıralanır. Bunun sonucu olarak rasyonalite ölçmeye değil sıralamaya bağlı bir duruma gelmiş olur. Yani rasyonalite tercihle ilişkilendirilmiştir ve tercihlerin sıralamasında tutarlı olma manasında kullanılmaya başlanmıştır. (Kırmızıaltan, 2017: 75). Ordinal fayda kavramıyla birlikte fayda, neoklasik teoride kendi yerini bulmuştur ve böylece fayda kavramının faydacı felsefeden ayrı bir şekilde incelenmesinin yolu tamamen açılmıştır (Yılmaz, 2009: 88).

Ordinalist Devrim'in devamında rasyonalitenin tutarlılığa bağlanması Van Neumann ve Morgenstern'in '*Oyun Teorisi ve İktisadi Davranış*' ve Savage'nin '*İstatistiğin Temelleri*' adlı çalışmaları ile tamamlanmıştır. Bu iki çalışmada kişisel çıkar, bazı riskleri içeren ve geleceğe dönük tercihleride içerek şekilde genişletilmiş ve iktisat biliminin rasyonalitesi beklenen fayda teorisinden 'rasyonel seçim'e dönüşmüştür (Kırmızıaltan, 2017: 80).

2.2.3 Rasyonel Seçim Teorisi

Rasyonel seçim teorisi, bireylerin kişisel tercihlerine en uygun eylemi seçtikleri varsayımına dayanmaktadır. Rasyonel seçim teorisi, insanın karar verme sürecini modellemek için kullanılır. Özellikle mikroekonomi bağlamında, iktisatçıların bir toplumun davranışlarını rasyonellikle açıklanan eylemler açısından daha iyi anlamalarına yardımcı olur. Burada seçimler kişisel tercihlere göre yapıldığı için tutarlıdır.

Rasyonel seçim teorisi 1950'li yıllarda ortaya çıkmış ve araçsal rasyonalitenin en güçlü hali olarak görülmüştür. İlk olarak iktisat biliminde kullanılan bu teori, zaman içinde diğer sosyal bilimlere de sirayet ederek, iktisat emperyalizmi denilen olgunun da ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

Rasyonel seçim teorisi özellikle John Neumann ve Oskar Morgenstern ile Leonard Savage'nin olasılık teorisi ve ekonominin temelleri üzerine yaptıkları çalışmaların doğrudan mirasıdır. Bu çalışmaların temelindeki fikir, rasyonel bir seçimi, dünya hakkındaki beklenen kazançlarımızı ve inançlar ışığındaki arzularımızı nasıl düzenleyeceğimizi (maksimize edeceğimizi), kısıtlamalar açısından tanımlamaktır (King, 2011: 639).

Von Neumann ve Morgenstern'in analizlerinin temelinde kökenleri eskiye dayanan beklenen fayda teorisi vardır. Ancak Von Neumann ve Morgenstern faydanın ölçümüyle değil, bireylerin riskli durumlar altında neyi tercih edeceğiyle ilgilenmişlerdir ve eylemler arasındaki tercih ilişkisini aritmetik hale getirmişlerdir (Neumann ve Morgenstern, 1947). '*Oyun Teorisi ve İktisadi Davranış*' adlı eserlerinde bu ilişkileri ortaya koyan bu teorisyenler, bireylerin seçimleri belirli aksiyomları takip ettiğinde, bunların sonucunda faydanın da çıkarılabileceğini ortaya koymuşlardır. Alternatiflerden hangisinin beklenen faydası daha yüksek olursa, birey, tercihini ondan yana kullanacaktır (Yılmaz, 2009: 112).

Şimdiye kadar incelenen çalışmaların tamamı, Savage (1954) tarafından rasyonel seçim teorisinin hala genel olarak en tatmin edici ifadesi olarak kabul edilen bir şekilde sentezlenmiştir (Holis ve Sugden, 1981:6). Savage, teorisini '*İstatistiğin Temelleri*' adlı eserinde ortaya koymuştur. Savage'ın teorisi, öznel olasılığın kumar yerine tercihler açısından tanımlanabileceğini gösteren Ramsey'in (1931) ve beklenen fayda teorisinin ilk aksiyomatik türevini sağlayan von Neumann ve Morgenstern'in (1947) çalışmalarına dayanmaktadır. Savage'ın teorisinde, modern karar teorisinin temel kavramları -öznel olasılık, Bayesçi öğrenme ve beklenen faydanın maksimizasyonu- basit aksiyomların kompakt bir sisteminden türetilmiştir. Ekonomistler ve oyun teorisyenleri, bu kavramları kullanmalarını haklı göstermek zorunda hissettiklerinde, her seferinde Savage'a dönerler (Sugden, 1991: 757).

Savage, teorisini belirsizlik altında seçimin yarı-mantıksal bir analizi olarak sunar. Karar vermede akıl yürütmenin sonuçları ile ilgilenir ve çalışmasını, mantık ilkelerini, belirsizliği daha tam olarak ele almak için mantığın kendisi kadar kabul edilebilir ilkelerle "genişletme" girişimi olarak yorumlar. Mantığın inançlarımız arasındaki tutarsızlıkları tespit etmek ve mevcut olanlardan inançlar türetmek için kullanılabilmesi gibi, Savage'ın teorisinin ilkeleri de "kendi kararlarını tutarlılık için denetlemek ve mümkün olduğu yerde, daha basit olanlara bağlı karmaşık kararlar almak için kullanılabilir. Böylece Savage için rasyonalite, kararların birbiriyle tutarlılığı olarak anlaşılmaktadır (Holis ve Sugden, 1981: 7).

Ayrıca Savage, tercihin seçim açısından yorumlanması gerektiğini vurgulamaktadır. Tercihin gayri resmi bir tanımı olarak, 'kişi f'yi g'ye tercih eder' ifadesi,

(burada f ve g iki eylemdir) 'f ve g arasında karar vermesi gerekiyorsa ve başka hiçbir eylem mevcut değilse, f'ye karar verecektir' anlamına gelmektedir. Tercih ve kayıtsızlık arasında davranışsal bir ayrım yapma sorununu kabul ederek (ama çözmayerek), tercihler hakkında bir bilgi kaynağı olarak iç gözlemi kullanma fikrini kesinlikle reddeder. Böylece Savage'ın aksiyomları tercih kavramı açısından formüle edilmiş olsa da görünüşe göre seçimi daha temel bir kavram olarak görmektedir: Buradaki fikir rasyonel tercihler değil, rasyonel seçim teorisi inşa etmektir (Sugden, 1991: 758). Yani burada tercihlerin tutarlılığı ister belirlilik ister belirsizlik durumunda olsun, rasyonel seçimin belirleyicisi olmuştur.

Robert Sugden ile birlikte rasyonalite tercihlerin tutarlılığına indirgenmiş olsa da genel anlamda iktisat biliminde rasyonalite sadece tercihlerin tutarlılığı olarak yorumlanmaz. Neoklasik teori kendi rasyonalite kavramının iki ana yorumu olduğunu belirtmektedir (Walsh, 1994: 401):

1) Tercihlerin tutarlılığı

2) Kişisel çıkarın maksimizasyonu

Amartya Sen'e göre (2017) rasyonelliği tutarlılık olarak görmek bir çekiciliği olsa da bu bizi çok fazla ileri götürmemektedir. "Tutarlılık" olarak sayılan şey, temelde, bireyin motivasyonuna dikkat edilmeden karar verilemez. Ancak bu tür motivasyonel bağlantılara başvurmak, dışsal bir referans anlamına gelir ve o zaman tutarlılık koşulu, seçimin saf iç tutarlılığından biri olamaz. Bu yüzden iktisatçıların favori yaklaşımı 'kişisel çıkarın maksimizasyonu' olmuştur. Bu yaklaşım, kişisel çıkar yaklaşımını tanım gereği rasyonel kılan (terminolojiye göre bir tür fetih olan) rasyonel seçim teorisinin ayrılmaz bir parçası olmuştur (Sen, 2017: 302-303).

Ancak kişisel çıkar maksimizasyonu olarak rasyonalite görüşü iktisatta ciddi tanımlayıcı ve tahmine dayalı sorunlara da yol açabilir. Bireyler eylemlerinin birçoğunda, diğerkâmlık ve sosyal bağlılık gibi diğer değerlerin taleplerine ve iş birliği ihtiyacına açık bir şekilde dikkat etmektedirler. Bireylerin karşılıklı bağımlılık durumlarında neden genellikle birlikte çalıştıklarını, neden toplum ruhuna sahip davranışların sıklıkla gözlemlendiğini ve kurala dayalı davranışın neden pek çok bağlamda kendi çıkarlarını gözeten eylemleri standart olarak kısıtladığını açıklamakta süregelen zorluklar vardır. Teori ile davranışın gerçekliği arasında bu tür bir uyumsuzluğun gözlemlenmesi, bu

zorluklarla başa çıkmak için kişisel çıkar modelini ustalıkla genişletme konusunda dikkate değer ölçüde geniş bir literatüre yol açmıştır (Sen, 2017: 304).

Burada ise özellikle davranışsal iktisatçılar ön plana çıkmaktadır. Özellikle bilişsel psikologların rasyonalite eleştirileriyle başlayan bu literatür, zamanla iktisatçılar arasında da yaygın hale gelmiştir.

2.3 Davranışsal İktisat ve Rasyonalite Kavramı

Davranışsal iktisat, ana akım iktisat olarak bilinen hakim iktisat doktrini klasik iktisadın çıkarıcı ve fayda maksimizasyonu peşinde koşan ekonomik aktörlerin, sınırlı bilişsel yönlerine de dikkat çekip, daha gerçekçi bir analiz yapmaya çalışan bir alt daldır. Yani davranışsal iktisat; ana akım iktisadın boşluğu olan insan davranışlarının ekonomiye nasıl etki ettiğini anlatan bir yaklaşımdır. En bilinen ampirik bulgular da davranışsal iktisadın bilinen ekonomik insanı daha doğru geliştireceğine inanır (Diamond ve Vertiainen, 2016: 8). Günümüzde davranışsal iktisadın; klasik iktisat teorilerinin, (varsayımlarını daha gerçekçi psikolojik temeller kurarak) açıklama gücünü arttırdığı kabul edilir. Bu durumda psikolojik temeller üzerine kurulu bu varsayımların ve devamında modellerin iktisadi davranışları daha doğru analiz edeceğine, daha sağlıklı tahminlerde bulunabileceğine ve bunlara dayanarak daha iyi iktisat politikaları ortaya çıkaracağına inanılmaktadır (Ruben ve Dumludağ, 2018: 33).

Davranışsal İktisat terimi ilk defa 1958 yılında Boulding tarafından kullanılmıştır. Ancak davranışsal iktisadın başlangıcı olarak Herbert Simon'un çalışmaları kabul edilmektedir. Davranışsal iktisat, 'Erken Dönem Davranışsal İktisat' ve 'Modern Davranışsal İktisat' olarak iki ayrı dönemde incelenebilir. Erken dönem davranışsal iktisat öncesi dönemde iktisat ve psikoloji üzerine katkılar yapan iktisatçılar olmuştur. Wesley Mitchell, J. M. Clark, Thorstein Veblen, Irving Fisher, J. M. Keynes ve Tibor Scitovsky bunlara örnek verilebilir (Loewenstein ve Angner, 2006: 15-20; Kamilçelebi, 2019: 17-20) Ancak yine de bu iktisatçılar davranışsal iktisat literatürü içinde kabul edilmez. Bir disiplin olarak davranışsal iktisadın doğuşu Herbert Simon ve George Katona'nın çalışmalarına dayanmaktadır (Kırmızıaltan, 2021: 14).

Doktorasını psikoloji alanında yapan George Katona, 1923'te Almanya'da yaşanan hiperenflasyon sonucunda ekonomik davranışın psikolojik temelleriyle ilgilenmeye başlamıştır. Psikoloji temeline ve birkaç yıllık ekonomik deneyimine

dayanarak 1951 yılında '*Psychological Analysis of Economic Behavior*' (*İktisadi Davranışın Psikolojik Analizi*) adlı kitabı yayınlamıştır. Kitaptaki en önemli vurgu iktisadi süreçlerin insan davranışlarından kaynaklandığı ancak neoklasik iktisadın bunu ihmal ettiğidir. Rasyonalite varsayımını keskin bir dille eleştiren Katona, neoklasik iktisatçıların insanların mekanik davrandığını varsaydıkları için suçlu olduklarını ifade etmiştir (Loewenstein ve Angner, 2006: 22-23).

Erken dönem davranışsal iktisada en önemli katkı ise Simon'dan gelmiştir. Simon davranışsal iktisadi insan davranışının neoklasik varsayımlarının test edilmesine ve test sürecinin sonucunda elde edilen bulgular sonucunda iktisadi teorinin değiştirilmesine yönelik bir taahhüt olarak tanımlamaktadır. Bu bağlamda davranışsal iktisadın işlevini üç madde de tanımlamıştır:

- 1) İnsan davranışı hakkındaki neoklasik varsayımların ampirik geçerliliğiyle ve bunların geçersiz olduğu durumlarda, davranışı mümkün olduğu kadar doğru bir şekilde tanımlayan ampirik yasaları keşfetmek
- 2) Neoklasik varsayımlardan fiili davranışın sapmalarının ekonomik sistemin ve kurumlarının işleyişi ve kamu politikası üzerindeki etkilerini ortaya çıkarmak
- 3) İnsanın ekonomik davranışı hakkında yapılabilecek tahminleri güçlendirmek için fayda fonksiyonunun şekli ve içeriği hakkında ampirik kanıtlar sağlamaktır (Simon, 1987: 2)

Neoklasik iktisadın rasyonel birey tanımlamasının doğru olmadığını vurgulayan Simon, daha gerçekçi bir iktisat teorisi için bireyin karar verme sürecinin doğru bir şekilde incelenmesi gerektiğini ortaya koymuştur. Bu bağlamda bireylerin bilişsel sınırlarını ve bireylerin aldıkları kararların sonucuna değil karar alma süreçlerine odaklanılması gerektiğini vurgulamıştır. Bunun sonucunda sınırlı rasyonalite ve prosedürel rasyonalite kavramları ortaya çıkmıştır (Kırmızıaltan, 2021: 31-33).

"Sınırlı rasyonalite" kavramı karar vericinin bilişsel sınırlamalarını (hem bilgi hem de hesaplama kapasitesinin sınırlamalarını) hesaba katan rasyonel seçimi belirtmek için kullanılır. Sınırlı rasyonalite, gerçek karar verme sürecinin alınan kararları etkileme yollarıyla derinden ilgilenen davranışsal iktisadın merkezi temalarından biridir (Simon, 1987: 15). Karar verme süreciyle ilgilenen prosedürel rasyonalite ise psikolojiden ihraç edilen bir kavramdır. Bu kavram bilişsel sınırlar altında alınan kararların etkinliğiyle

ilgilenmektedir (Simon, 1978: 8-9). Simon “sınırlı rasyonalite” terimini gerçek dünyadaki ekonomik aktörlerin farklı şekillerde davranmasını engelleyen insan bilgisi ve insan hesaplaması üzerindeki tüm sınırlamaları belirtmek için kullanmamızı önerir. Simon, rasyonel seçim teorisinin, bireylerin bir karara varma tarzının doğru bir tanımı olarak değil, yalnızca "seçimi tahmin etmek için bir aygıt" olarak tasarlandığının farkındadır. Buna karşılık sınırlı rasyonellik teorileri, nihai kararın özünü olduğu kadar fiili karar sürecini de yakalamaya çalışırken daha iddialıdır (Simon, 1987: 267).

Ayrıca optimal karar vermenin imkansızlığını vurgulayan Simon bunun yerine tatmin edici karar vermeye odaklanmıştır. Yani seçim yapmamız için gereken ek bilgiye ulaşmak kolay olmadığında bireyler seçim yapmak için duygusal mekanizmasını harekete geçirerek, yeterince iyi olanı belirleyip seçmektedir (Akdere ve Büyükboyacı, 2018: 121-122).

Erken dönem davranışsal iktisatçılar neoklasik iktisadın temelindeki birey davranış teorisinin tamamıyla yanlış olduğunun ve neoklasik iktisadın terk edilmesi gerekliliğinin üzerinde durmuşlardır. Ancak 1970’li yıllarda çıkan Modern davranışsal iktisatçılar neoklasik teoriyi terk etmek yerine, daha uzlaşmacı bir tavır sergileyerek var olan davranış modellerini gerçekçi bir hale getirmeye çalışmışlardır.

Modern davranışsal iktisadın ilk ve en önemli isimleri Amos Tversky ve Daniel Kahneman’dır. Kahneman, Tversky ile yaptıkları çalışmaların üç ayrı araştırma programı olarak incelenebileceğini belirtmiştir (Kahneman, 2003: 1449): Bunlardan ilki, tahminler ve kanıtların değerlendirilmesi de dahil olmak üzere, insanların belirsizlik altında çeşitli muhakeme görevlerinde kullandıkları buluşsal yöntemleri ve yatkın oldukları önyargıları araştırıyordu. Belirsizlik altında karar vermede kullanılan üç farklı buluşsal yöntem ortaya koymuşlardır. Bunlar: (i) genellikle insanlardan bir A nesnesinin veya olayının B sınıfına veya sürecine ait olma olasılığını yargılamaları istendiğinde kullanılan temsililik; (ii) insanlardan bir sınıfın sıklığını veya belirli bir gelişimin akla yatkınlığını değerlendirmeleri istendiğinde sıklıkla kullanılan örneklerin veya senaryoların mevcudiyeti ve (iii) genellikle ilgili bir değer mevcut olduğunda sayısal tahminde kullanılan bir çapadır. Bu buluşsal yöntemlerin oldukça ekonomik ve etkili olduklarını, ancak sistematik ve tahmin edilebilir hatalara yol açtıklarını ortaya koymuşlardır. Bu buluşsal yöntemlerin ve yol açtıkları önyargıların daha iyi anlaşılması, belirsizlik

durumlarında yargıları ve kararları iyileştirebileceğini vurgulamışlardır (Kahneman ve Tversky, 1974: 1130).

İkinci araştırma programı risk altında seçim modeli ve risksiz seçimde kayıptan kaçınma modeli olan beklenti teorisi ile ilgilidir. 1979 yılında yayınladıkları '*Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*' (Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Verme Üzerine Bir Analiz)' adlı makalelerinde iktisat biliminde kullanılan beklenen fayda teorisinin yeterli bir tanımlayıcı model olmadığını iddia etmişler ve risk altında karar vermenin farklı bir versiyonunu ortaya koymuşlardır. Burada, çerçeveleme etkilerini ve diğer çeşitli anormal fenomenleri açıklamak için, diğer şeylerin yanı sıra, değerlerin nihai varlıklardan ziyade kazançlara ve kayıplara atandığı bir teori ortaya koymuşlardır. Bu teori, çerçeveleme etkilerini barındırma yeteneğine sahiptir çünkü neyin kazanç ve neyin kayıp olarak sayıldığı çerçeveye göre değişir; teori, bir çerçeveden diğerine geçerken, ajanın seçim davranışını değiştirmesine izin verir. Yazarlara göre, beklenti teorisi, birçok insanın aynı anda hem kumar oynaması hem de sigorta satın alması gibi, aksi halde şaşırtıcı olan bir dizi davranışı barındırabilir (Kahneman ve Tversky, 1979; Loewenstein ve Angner, 2006: 26-27).

Üçüncü araştırma programı ise çerçeveleme etkileri ve bunların rasyonel birey modelleri üzerindeki etkileriyle ilgilenmiştir. Karar vericinin belirli bir seçimle ilgili eylemler, sonuçlar ve olasılıklar hakkındaki anlayışına atıfta bulunmak için "karar çerçevesi" terimini kullanan Kahneman ve Tversky, bir karar vericinin benimsediği çerçevenin, kısmen sorunun formülasyonu ve kısmen de karar vericinin normları, alışkanlıkları ve kişisel özellikleri tarafından kontrol edildiğini ortaya koymuşlardır. Bunlara bağlı olarak karar çerçevesinin ve dolayısıyla kararın değişebildiğini vurgulamışlardır. Yani problemin farklı şekilde ifade edilmesi sonucunda tercihin değişmesi çerçeveleme etkisiyle açıklanmıştır (Kahneman ve Tversky, 1981).

Modern davranışsal iktisadın bir diğer önemli ismi ise Richard Thaler'dır. Thaler, şimdiye kadar adı geçen davranışsal iktisatçıların aksine iktisat doktoralıdır. Tüketici seçimi, özdenetim, tasarruf davranışı ve finans konularına çok önemli katkılarda bulunmuş olan Thaler, Kahneman ile birlikte bazı çalışmalar da yapmıştır (Sent, 2004: 743-744).

Thaler ilk önemli katkısını 1980 yılında yayınladığı '*Toward a Positive Theory of Consumer Choice*' (*Pozitif Bir Tüketici Teorisine Doğru*) adlı makalesiyle yapmıştır. Neoklasik iktisadın tüketici davranış modelindeki bireyi robot benzeri uzmanlara benzeten Thaler, bireylerin her zaman uzmanca davranmadığını, bunun sebebini ise tüketicinin aptal olmasına değil karar vermek için çok fazla zaman harcamamasına bağlamıştır. Bu makalesinde 'batık maliyet' kavramını ortaya atan Thaler, iktisat teorisinde yalnızca artan fayda ve maliyetlerin kararları etkilediğini, ancak gerçek hayatta yapılan ödemenin de bir malın kullanım oranını arttırdığını vurgulamış ve örneklerle açıklamıştır (Thaler, 1980). Bu makalesinin devamı niteliğinde olan '*Mental Accounting and Consumer Choice*' (*Zihinsel Muhasebe ve Tüketici Seçimi*) adlı makalesini ise 1985 yılında yayınlamıştır. Bu makalesinde bilişsel psikolojiyi ve mikro iktisadı kullanarak yeni bir tüketici davranış modeli geliştirdiğini vurgulamıştır. Burada ise 'zihinsel muhasebe' kavramını kullanan Thaler, piyasadaki bütün oyuncuların bu zihinsel muhasebe sistemine sahip olduğunu ve bu sistemin, oyuncuların kararlarını beklenmedik bir şekilde etkilediğini ortaya örneklerle koymuştur (Thaler, 1985).

Thaler yakın dönemde ise Cass R. Sunstein ile birlikte 'Dürtme' teorisini geliştirmiştir. Bu teoriye göre bireyler her zaman kendilerini kontrol edemezler ve yanlış tercihler yaparlar. Bu yüzden bireylerin tasarruflarını doğru yönlendirmek ve finansal durumlarını daha iyi hale getirilmesi için yönlendirilmesi ya da Thaler'in tabiriyle dürtülmesi⁷ gerekmektedir. Burada aynı zamanda davranışsal kalkınma politikaları hayata geçmektedir ve bu politikalar davranışsal iktisadı pratiğe geçirmeyi amaçlamaktadır (Thaler ve Sunstein, 2008 [2019]; Kamilçelebi, 2019: 73). Aynı zamanda Dürtme teorisıyla birlikte Richard Thaler 2017 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'nü almaya hak kazanmıştır.

2.4 Avusturya Okulu ve Rasyonalite

Avusturya iktisat okulu, 19. yüzyılın sonlarında ve 20. yüzyılın başlarında Carl Menger, Eugen von Böhm Bawerk, Friederich von Wieser, Ludwig von Mises ve Friedrich A. von Hayek'in gibi Avusturyalı iktisatçıların çalışmaları ile ortaya çıkmış bir iktisadi düşünce okuludur. Carl Menger, Avusturya İktisat Okulu'nun kurucusu kabul

⁷ Yönlendirme (dürtme) 'seçim mimarı' denilen kişiler ya da kurumlar tarafından yapılmaktadır.

edilir. Böhm Bawerk ve Wieser'in katkıları ise sınırlı olmuştur. Mises'in 1920'li yıllarda ve Hayek'in 1940'lı yıllarda sosyalizme olan kapsamlı eleştirileri Avusturya'lı iktisatçıların görüşlerinin yayılmasında etkili olmuştur. Özellikle Hayek, Avusturya iktisat okulunu Amerika'ya taşıyarak Avusturyalı iktisatçıların görüşlerinin Avrupa dışında da tanınmasında çok önemli bir rol oynamıştır. Hayek'in 1974 yılında Nobel ekonomi ödülünü kazanması Avusturya iktisat okulunun adeta yeniden dirilişini sağlamış ve bu alanda araştırmalar ciddi oranda artmıştır (Aktan, 2019: 73).

Avusturya okulu yazarlarının iktisadi bilgi sorunuyla ilgilenmelerinin kökleri metodolojik düzeye dayanmaktadır. Avusturyalılar öznelcilik olarak adlandırılan ve kabaca sosyal bilimlerdeki açıklamanın sosyal olguları, bu olguların eylemlerini oluşturduğu aktörlerin algılarına ve niyetlerine kadar takip etmekten ibaret olduğunu savunan bir doktrine bağlılıklarıyla bilinirler. Bu doktrini ciddiye almak, kişiyi derhal ekonomik aktörün amaçları ve daha da önemlisi sahip olduğu bilgi hakkında soru sormaya zorlar (Langlois, 1986). Bununla bağlantılı olarak özellikle Menger'in katkıları ile ifadesini bulan sübjektif değer teorisi, Avusturya okulunun en belirgin varsayımlarından biri haline gelmiştir. Menger'e göre bir malın değerini belirleyen şey, malın üretiminde harcanan emek miktarı, objektif bir ölçü ya da o malın sahip olduğu özellikler değildir. Değerin belirleyicisi, her bireyin o mala atfettiği bireysel ve kişiden kişiye değişebilen öznel değerdir. Menger'in marjinal kavramıyla iktisada yaptığı teknik katkının yanında, değer teorisinin öznel bir niteliğe sahip olduğuna yönelik açıklaması, Avusturya okulunun sübjektif değer teorisiyle anılmasına neden olmuştur. Öznel değerler hakkındaki bu varsayım, bilgilerin ve beklentilerin piyasa mekanizmasındaki işleyişinin yorumlanmasında etkili olmuştur. Sübjektif değer teorisini savunan iktisatçılar, standart iktisadi görüşteki objektif yaklaşıma karşı çıkmasalar da daha çok sübjektif bir yaklaşımı benimsemişler ve sübjektif değeri, kuramlarının önemli bir parçası haline getirmişlerdir. Bireysellik ve öznellik kuram içinde bir arada ele alınmış ve piyasa düzeni bu ilişki çerçevesinde açıklanmıştır (Aytekin, 2013: 148-149).

Sübjektif değer teorisiyle bağlantılı olarak Avusturya okulunun en önemli isimlerinden Hayek, birey davranışlarına ilişkin önemli katkılar sunmuştur. Neoklasik iktisadın bireyciliği rasyonalite ve objektivite varsayımlarına dayanmaktadır. Hayek'in ortaya koyduğu bireycilik anlayışı ise anti-rasyonalist ve sübjektivite temellidir. Hayek, bireyleri neoklasik iktisadın varsaydığı gibi tam rasyonel ve tam bilgiye sahip ajanlar

olarak kabul etmez. Kişisel çıkarı peşinde koşan bireyi de bencil olarak değerlendirmeyiz (Levent, 2019: 106). Neoklasik iktisat, rasyonel birey varsayımından yola çıkarak tüm birimlerin tam bilgiye sahip olduğunu ve bilginin iktisadi hayatta amaçlı bir şekilde değerlendirilerek kullanıldığını vurgular. Hayek ise piyasada dağınık bir halde bulunan kısıtlı bilginin rastgele bir biçimde karşılıklı etkileşim halinde kullanıldığını ortaya koymaktadır. Piyasada dengenin oluşabilmesi bireylerin birbirleriyle uyumlu şekilde aldıkları kararlara bağlıdır. Piyasadaki oyuncular verili bilgiden yola çıkarak hareket etmezler, dengeye giden süreçte dağınık bilgi paylaşılarak süreç boyunca öğrenme gerçekleşir ve denge noktası sürekli değişir (Madenci, 2009: 131).

Bunlara ek olarak Hayek, insan aklının toplumsal yaşamın bir sonucu olduğunu ortaya koymaktadır. Hayek'e göre rasyonalistler her ne kadar karşı çıksa da insanlar tarih boyunca dil, gelenek- görenek, hukuk gibi birçok farklı kurum icat etmiş ve bu kurumlar toplumdan topluma değişim göstermiştir. Bir 'kültürel evrim' süreci içinde kendiliğinden gelişen bu kurumlar aynı zamanda birbirinden çok farklı düşünen zihinlerin de ortaya çıkmasını sağlamıştır. Bu farklı zihinlerden her birinin maksimizasyon koşuluna göre hareket etmeleri ise mümkün değildir (Hayek, 1997: 245). Hayek bu çok farklı zihinlerin tam bilgiye sahip olamayacağını vurgular ve insan bilgisinin parçalı oluşunu benimser. İnsanlar eksik bilgiye sahiptir ve tam bilgiye sahip olmaları mümkün değildir. Bu bağlamda bilginin dağılmış olması kurucu rasyonalitenin imkansızlığını gösterir (Levent, 2019: 102). Hayek bu bilgisizliğin çözümünün ise 'piyasa' olduğuna işaret etmiştir. Çok fazla insandan oluşan büyük bir toplumda bilgiyi koordine edecek nokta piyasadır. Bu bağlamda Hayek'e göre rasyonel olan insanlar değil piyasadır.

2.5 Kurumsalcılar ve Rasyonalite

Daha önce değinildiği gibi eski ve yeni kurumsal iktisat arasında hem teorik hem analitik olarak önemli farklılıklar bulunmaktadır. Ancak bu farklılıklara rağmen bazı benzer yönleri de yok değildir. Her iki yaklaşımda da neoklasik iktisadın rasyonel bireyine önemli eleştiriler yapılmış ve bireyi daha doğru bir şekilde analiz etmenin yolları aranmıştır.

Eski kurumsal iktisat, neoklasik iktisadın rasyonalite modelinin yaptığı gibi insan davranışını sınırlandırmamış, bireyin psikolojik doğasına daha geniş bir yaklaşım benimseyerek, şekilcilikten uzak, davranışsal ve kolektif bir yaklaşım benimsemiştir.

Eski kurumsal iktisatçılar ekonomik eylemin esas olarak alışkanlık temelli olduğunu düşünmektedir. Hodgson alışkanlığı "önceden benimsenmiş bir davranış kalıbına girmeye yönelik büyük ölçüde kasıtlı olmayan ve kendi kendini harekete geçiren bir eğilim" olarak tanımlamaktadır (Hodgson 1998, 178). Bu nedenle alışkanlık, kurumların doğasını anlamak için genel olarak önemli bir kavram olarak kabul edilmiştir. Veblen kurumları "insanların geneli için ortak olan yerleşik düşünce alışkanlıkları" olarak değerlendirmiştir. Wesley C. Mitchell "kurumun, yaygın ve yüksek standartlı sosyal alışkanlıklar arasında daha önemli olanları ifade etmek için kullanılan uygun bir terim" olduğunu iddia etmiştir. Hamilton bir kurumu "bir grubun alışkanlıklarına ya da bir halkın geleneklerine yerleşmiş, yaygın ve kalıcı bir düşünce ya da eylem biçimi" olarak görmüştür.

İlk etapta rasyonel seçim teorisi etrafında şekillenen yeni kurumsal iktisat ise zaman içinde ekonomik dünyanın pozitif işlem maliyetleri ile karakterize edildiğine işaret etmiş, sınırlı rasyonalitenin sonuçlarını kabul ederek araçsal rasyonaliteyi reddetmiş ve zamanın geçişinin önemli olduğunu vurgulamıştır. Yeni kurumsal iktisadın işlemsel perspektifi "maliyetli bilgi, aktörlerin çevrelerini açıklamak için öznel modeller ve anlaşmaların kusurlu uygulanması varsayımları" üzerine inşa edilmiştir.

Yeni kurumsal iktisadın, neoklasik rasyonalite yaklaşımını kusurlu bulmasının iki sebebi vardır: (1) Bireysel motivasyonlar servet ya da fayda maksimizasyonu ile sınırlı değildir, öyle ki özgecilik ve bireyin kendi kendini sınırlandırması da davranışı etkilemektedir, (2) Gerçeklik ve algı arasında ayrım yapma ihtiyacı olduğundan, bireyler çevrelerindeki dünyaya ilişkin eksik bilgileri öznel olarak işlemektedir (North, 2010). Yeni kurumsal iktisat, bireylerin eksik bilgi ve öznel olarak çıkarılan modellerle hareket ettiğini savunur ve bireyi sınırlı bir şekilde de olsa kasıtlı olarak rasyonel olarak düşünerek sınırlı rasyonalite kavramını varsayar.

Yeni kurumsal iktisat içerisinde rasyonalite varsayımına önemli eleştirileri bulunan North, bu varsayımın daha gerçekçi bir hale getirilmesi için 'bilişsel bilimlerle' iktisat bilimi arasında bir iş birliği olması gerektiğini ortaya koymuştur. Bu bağlamda ilk olarak bilişsel bilimlerle iktisat bilimi ilişkisi incelenecek, devam eden bölümde ise North'un perspektifinden kurumlar ve rasyonalite ilişkisi ortaya koyulacaktır.

2.6 Bilişsel Bilim, İktisat ve Rasyonalite

Bilişsel bilim, en genel anlamıyla ‘zihni açıklama girişimi’ olarak tanımlanabilir. Bilişsel bilimin amacı felsefe, psikoloji, yapay zeka, dilbilim, nörobilim ve antropoloji gibi disiplinlerin yaklaşımlarını bir araya getirerek disiplinler arası bir çerçeve sunmaktır. Sosyal bilimlerde felsefenin nesnel veriler üretememesi, psikolojinin deneysel yaklaşım tartışmaları, antropolojinin olay çalışmalarına ilişkin problemleri ve nörobilimin aşırı indirgemeci yaklaşımı bu disiplinleri, zihni ve bilişi anlama da birlikte çalışmaya sürüklemiştir. “Biliş” sözcüğü algı ve bilmeye gönderme yapmaktadır. Bundan dolayı bilişsel bilim için ‘zihnin bilimi’de denebilir. Bilişsel bilim araştırmacıları ise algı, düşünme, hatırlama, dil yetisi, öğrenme gibi zihinsel fenomenleri anlamaya çalışmaktadırlar (Hohol, 2021).

Modern anlamda bilişsel bilimin ortaya çıkışı 1940’lı yılların sonunda yaşanan teknolojik gelişmeler ile 1950’li ve 60’lı yıllarda yukarıda adı geçen bilimlerde ortaya çıkan bir dizi çalışmayla olmuştur. Bunlardan ilki yapay zeka alanında Newell ve Simon’un ‘*Makinenin Mantık Teorisi*’ (*The Logic Theory of Machine*) adlı çalışmasıdır. Bu çalışmada insan zihni bilgisayara benzetilmiş ve bilgisayar ve yapay zeka bilişi anlamak adına önemli araçlar haline gelmişlerdir. İkincisi Miller’ın 1956 yılında yayımlanan ‘*Büyülü Yedi Sayısı*’ (*The Magical Number Seven*) adlı makalesidir. Bu makale bilişsel psikolojinin başlangıcı sayılmaktadır. Üçüncüsü Chomsky’nin ‘*Dilin Üç Modeli*’ (*Three Models of Language*) adlı makalesidir. Bu çalışma bilişsel bilimlerin dönüm noktasıdır. Burada herhangi bir disipline ait olmayan dil, bilişsel bilimlerin bir parçası haline gelmiştir. Antropoloji ve nörobilim ise bilişsel bilimin sınırlarını oluşturmaktadır. Antropologlara göre bütün kültürlerde bazı benzer zihinsel işlevler olsa da genel anlamda zihinsel işlevlerde kültürler göre farklılıklar bulunmaktadır (Pakyürek, 2015: 162-163).

Bilişsel bilim hareketi aynı zamanda bir devrim olarak adlandırılmaktadır çünkü davranışçılığı devirdiği söylenmektedir. Simon davranışçılığın geride kalışını şu sözleriyle ortaya koymaktadır: “Davranışçılık, bilim metodolojisi ve felsefesinin ağırlıklı olarak pozitivist ve operasyonalist görüşlerine uygundu ve insan davranışının metafiziksel, “mentalistik” açıklamalarına karşı bir garanti sağlıyor gibi görünüyordu. Bu nitelikler için ödenen bedel, deneysel psikolojiyi nispeten basit hafıza ve öğrenme deneyleriyle sınırlamak ve karmaşık düşünme ve problem çözme görevleriyle uğraşan insanlardan ziyade laboratuvar fareleriyle meşgul olma’tı. Davranışçılığın yerini alan

bilişsel bilimin ‘yeni bir gelişmişlik’, ‘yeni bir özgüven’ ve ‘kesinlik ve titizlik’ açısından büyük bir yükseliş gösterdiğini de vurgulamıştır (Skinner: 1985: 292). Bilişsel bilim uzmanları, zihni ve zekayı anlamak için sayısal modelleme ve teori oluşturma yöntemlerini kullanmaktadır. Ayrıca bilişsel bilimlerin, bilimsel sonuçlara ulaşabilmesi ve kendi alanını koruyabilmesinde, psikolojik deneyler de önemli bir yer tutmaktadır. Bu deneyler bugüne kadar hafızanın sırlarından, görsel bilginin zihindeki işleyişine kadar birçok bilgiye ulaşılmasında önemli bir oynamıştır.

Bilişsel bilimlerin ilk geliştiği dönemlerde ise iktisat biliminde neoklasik iktisadın ve onun rasyonalite varsayımının mutlak bir hakimiyeti göze çarpmaktadır. Neo-klasik iktisat, tercihlerin sabit olduğunu ve seçimlerin bir kısıtlamalar çerçevesinde yapıldığını varsayar. Kısıtlamalar, bir toplumun kurumları tarafından dayatılanları değil, gelir ve teknolojinin dayattığı kısıtlamaları içerir. Yokluklarının nedeni, seçicinin mükemmel bilgiye ve dolayısıyla alternatifler hakkında kesinliğe sahip olduğunun varsayılmasıdır. Böyle bir ortamda araçlar kendi çıkarları için ne olduğunu bilirler, kendi çıkarlarına göre hareket ederler ve alternatif kararlar arasında ayırım yapmak için gerekli hesaplamaları yapabilirler (North, 2004: 7372).

İktisat bilimindeki bu rasyonalite varsayımının gerçek dışı olduğu eleştirisi ise bu varsayım ortaya çıktığından beri yapılmaktadır. Kurumsal iktisatçılar, davranışsal iktisatçılar ve diğer heteredoks iktisat okullarına mensup iktisatçılar bu varsayımın hatalı olduğunu vurgulamışlardır. Özellikle davranışsal iktisat alanında çalışma yapan uzmanlar bireylerin psikolojik eğilimlerine vurgular yaparak bu varsayımın gerçek dışı olduğunu deneylerle ortaya koymaya çalışmışlardır.

North (2004) ise rasyonalite varsayımının eleştirisinde ve bireylerin ekonomik davranışlarını açıklama da bilişsel bilimlerle iktisat arasında bir bağlantı kurmaktadır:

‘Bilişsel bilim, yalnızca insanların nasıl öğrendiğini ve kararlara ve dolayısıyla ekonomik teoremin altında yatan seçimlere ulaşmak için inançları ve tercihleri nasıl birleştirdiğini açıklamaya çalıştığı ölçüde değil, aynı zamanda nasıl ve neden teoriler

geliştirdiklerini açıklamaya çalıştığı için, potansiyel olarak ekonomiyle büyük bir ilgisi vardır.'

İktisat ile bilişsel bilim ilişkisinin önemini vurgulayan North kurumlar analizinin içerisinde birey davranışlarını açıklarken de bilişsel bilimin temalarından çokça faydalanmıştır. Devam eden bölümde North'un kurumsal analizi ve birey davranışlarına dair görüşleri detaylı bir biçimde ele alınacaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

NORTH, KURUMLAR VE RASYONALİTE

3.1 Douglass North'un İktisadi Yaklaşımı

İktisat biliminde yakın dönemin en önemli isimlerinden biri North'dur. North, 1993 yılında Robert Fogel ile birlikte 'Ekonomik ve kurumsal değişimleri açıklamak için ekonomik teori ve kantitatif yöntemler uygulayarak ekonomi tarihi konusundaki araştırmaları yeniledikleri için' Nobel Ekonomi Ödülü'nü kazanmıştır. Bu ödül, bugüne kadar iktisat tarihi alanında çalışan iktisatçılara verilen tek Nobel ödülü niteliğini taşımaktadır. Nobel ödülü açıklaması, 'iktisat teorisi ve niceliksel yöntemlerin' uygulanmasını vurgulayarak ve 'kurumsal değişim' temasına işaret ederek, North'un katkılarının önemini takdir etmek için ilginç bir anahtar sunmaktadır. Basitçe ifade etmek gerekirse Douglass North, ekonomi alanında bir değil iki büyük bilimsel devrimin başlıca entelektüel liderlerinden ve teşvikçilerinden biri olmuştur. Burada bahsedilen iki bilimsel devrim 'yeni iktisat tarihi' ve 'yeni kurumsal iktisat'tır. Çağdaş iktisat literatüründe bu iki bilimsel tür, hala önemli katkılarının ortaya çıktığı çok canlı iki alandır. North'un Nobel ödülünü kazanmasından sonra anaakım iktisat teorisini benimsemiş olan iktisatçılar da kurumların ekonomideki önemini göz ardı edememişlerdir (Nuvolari, 2016).

North'un katkısı, çeşitli alanlarda uygulanan tek bir teorik fikir etrafında dönmez. Bunun yerine North, yıllar içinde sürekli olarak geliştirdiği ve iktisat tarihine yaptığı önemli uygulamalarla genişlettiği temel bir fikir ortaya koymuştur. Bunun uygunluğunu ve açıklayıcı gücünü çeşitli bağlamlarda göstermiştir. Sonuç olarak ekonomik kalkınmaya, kurumlara ve bunların ekonomik, politik ve sosyal sonuçlarına yeni bir yaklaşım getirmiştir (Weingast ve Myrman, 1994: 185).

Yorumlama açısından North'un akademik kariyeri üç ana araştırma hattı çerçevesinde incelenebilir. Bunlardan ilki yeni iktisat tarihidir. Kariyerinin ilk yıllarında yeni iktisat tarihi devriminin güçlü savunucularından biri olan North, bu devrimi daha sofistike analitik ve niceliksel araçların uygulanması yoluyla tarihsel araştırma için çok daha sağlam bir temel oluşturma girişimi olarak görmektedir. Ekonomi tarihinin daha

sağlam istatistiksel verilerle desteklenmesi gerektiğini vurgulayan North, o döneme kadar olan iktisat tarihi çalışmalarını iktisadi analizle tutarlı olmadığı ve istatistiksel verilerden uzak olduğu için eleştirmiştir (North, 1963: 129; Nuvolari, 2016: 10). Yeni iktisat tarihinin iki metodolojik reçetesi bulunmaktadır. Bunlardan birincisi tarihi kaynaklardan niceliksel kanıtların arındırılması, ikincisi bu kanıtların hipotezlerle test edilmesidir (Uzun, 2001: 86). Yani geçmişin iktisadi kayıtlarının açıklanması için neoklasik iktisada başvurulmaktadır. Ancak devam eden dönemde North, neoklasik iktisadin kritik tarihsel soruları ele almada bazı sıkıntıları olduğunu vurgulamıştır. Neoklasik iktisat, rasyonel birey davranışlarının incelenmesine dayanan, statik bir araştırma çerçevesiydi. Bu yaklaşım uzun vadeli ekonomik kalkınma ve kurumsal değişimle ilgili sınırlı içgörüler üretebilmiştir.

Bu da North'u araştırma çerçevesinin ikinci aşamasına götürmektedir. Bu aşamada North, kurumlar ve ekonomik performans arasındaki bağlantıyı zaman içinde sistematik olarak analiz etmeye ve kurumsal değişimin incelenmesi için bir araştırma çerçevesi geliştirmeye odaklanmıştır. North'un kurumsal değişim konusuna ilk yaklaşma girişimi esasen neoklasik çerçevenin genişletilmesi yoluyla olmuştur. 1961 yılında yazdığı ve ilk kitabı olan '*Birleşik Devletlerin Ekonomik Büyümesi*' (*The Economic Growth of the United States*) adlı kitabında ihracatın rolü ve Amerikan ekonomisinde bölgesel uzmanlaşma gibi neoklasik faktörlerden faydalanmıştır (Weingast ve Myrman, 1994: 186). Devam eden dönemde ise Amerikan ekonomik büyümesine farklı bir yorum getirmiştir. Neoklasik iktisat mülkiyet haklarını, kurumları ve iktisadi oyunun kurallarını veri olarak almaktadır. North ise mübadeleden elde edilen kazançlar arttıkça mülkiyet haklarında ve ekonomik örgütlenme biçimlerinde değişiklikler meydana geldiğini göstermiştir. Yani ekonomik birimler kuralları değiştirerek kar fırsatlarını takip etmektedirler. Sonuç olarak Amerikan ekonomik büyümesi yalnızca faktör birikimi gibi neoklasik yaklaşımlar nedeniyle değil, tamamlayıcı bir kurumsal evrim süreci nedeniyle de meydana gelmiştir.

Bu aşamaya kadar neoklasik kavramlardan faydalanan ve neoklasik iktisadı genişletmeye çalışan bir perspektif sunan North, kariyerinin üçüncü aşamasında ise karar almaya yönelik neoklasik yaklaşımın bazı temel aksiyomlarına meydan okuma konusunda giderek daha açık hale gelmektedir. North'un yaklaşımının kilit noktası, zihinsel modellerin ve ideolojilerin kurumsal değişimde önemli bir rol oynadıkları ve

rasyonalite varsayımının bu değişim süreçlerini açıklamada başarısız olduğunun vurgulanmasıdır. Bunu yaparken bilişsel bilimin bazı temalarından faydalanan North, iktisadın disiplinler arası yaklaşımdan kopmaması gerektiğini ortaya koyarak, eski kurumsalcılarla benzer bir yaklaşımda ortaya koymuştur.

Burada görölmektedir ki North'un neoklasik iktisadın içinde başlayan iktisadi yaklaşımı, zaman içinde neoklasik iktisadın sorgulanmasına ve genişletilmesine, 1990'lı yıllardan itibaren ise heteredoks iktisadın bazı temalarının kullanılmasıyla birlikte özgün⁸ bir yaklaşıma dönüşmüştür.

Devam eden bölümde ilk olarak North'un kurumlar ve kurumsal değişim yaklaşımları ve ardından iktisat biliminin sınırlarına ilişkin görüşleri ele alınacaktır.

3.2 North, Kurumlar ve Kurumsal Değişim

Ekonomiler arasındaki gelişmişlik düzeylerini kurumsal farklılıklarla açıklayan North'a göre kurumlar bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır. Ya da başka bir deyişle 'insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiğı kısıtlamalar'dır. Bu kurallar formel (anayasalar, mülkiyet hakları vb.) veya informal (dinler, gelenek-görenekler vb.) olabilir. Tarih boyunca kurumlar, insanlar tarafından düzen yaratmak ve mübadeledeki belirsizliğı azaltmak için tasarlanmıştır. Ekonominin standart kısıtlamaları ile birlikte, seçim setini tanımlarlar ve dolayısıyla işlem ve üretim maliyetlerini ve dolayısıyla ekonomik faaliyette bulunmanın karlılığını ve fizibilitesini belirlerler (North, 1991: 97-98).

Kurumların iki bileşeni olan formel ve informal kuralları detaylandırmakta fayda vardır. Formel kurallar genellikle devlet eliyle oluşturulan yazılı kurallardır. Bilinen en tipik formel kurallar anayasalardır. Formel kurallar, informal kuralların etkinliğini tamamlayıcı ve arttırıcı bir işlev görürler. Bu kurallar informal kuralları değiştirmek, dönüştürmek ya da informal kuralların yerini almak için çıkarılmış olabilirler. Mübadelede taraflardan birinin pazarlık gücündeki değişim daha farklı bir kurumsal mübadele çerçevesi için etkin talebe yol açabilir ama informal kurallar bunu

⁸ Buradaki özgünlükten kasıt şudur: North'un teorisinin temelinde 'kıtlık' ve 'rekabet' gibi neoklasik kavramlar bulunmaktadır. Ancak North, neoklasik iktisadın girişte verilen üç temel aksiyomunu (bireycilik, araçsalcılık ve denge) eleştirel bir biçimde ele almıştır. Bu bağlamda temelde neoklasik kavramlarla fakat neoklasik iktisatçıların ortaya koyduğından farklı bir iktisat bilimi olması gerektiğini vurgulamıştır.

gerçekleştirmeye engel olabilirler. İşte kimi zaman bu informal kuralların yerine formel kurallar getirilebilir (North, 2010: 65-66). İnfornel kurallar ise toplumun içinde kök salmış yazılı olmayan kurallardır. Bu kurallar genellikle nesilden nesile kültür yoluyla aktarılarak ve zaman içinde değişime uğrayarak varlığını sürdürmektedirler.

North, zaman içinde ekonomilerin yapısı ve performansına iktisadi bir açıklama getirmeyi amaçlamıştır. Bu açıklamayı ise kurumsal değişimi⁹ ele alarak yapmaktadır. İnsan iş birliğinin davranış kuralları, yani bireylerin fırsat kümesini tanımlayan kurumsal kısıtlamalar¹⁰ gerektirdiği düşüncesinden yola çıkar. Maliyetsiz işlemler ve araçsal rasyonalite dünyasında (yani neoklasik dünyada), kurumsal kısıtlamalar önemli değildir. Yönetimin ekonomik performansı üzerinde hiçbir etkisi yoktur. Ancak bu durum, pozitif işlem maliyetlerinin olduğu ve sınırlı öngörüye sahip bireylerin varlığında geçerli değildir. Burada, kurumsal çerçevenin niteliği bir ekonominin performansında önemli bir rol oynar. İnsan etkileşiminin belirsizliğini ve dolayısıyla iş birliğinin maliyetlerini azaltır. Kalıcı dışsal değişkenler nedeniyle göreceli fiyatlarda meydana gelen kalıcı değişiklikler, aktörlerin alternatif kurumsal düzenlemeler altında daha iyi durumda olabileceklerini fark etmelerine yol açacak ve kurumsal değişimle sonuçlanacaktır. Ancak kurumsal değişim patikaya bağlıdır ve ekonomik ve siyasi piyasalar arasındaki geri bildirimle şekillenir. Yüksek (siyasi ve ekonomik) işlem maliyetleri nedeniyle, etkin olmayan kurumlar uzun süreler boyunca varlığını sürdürebilir (Richter, 2005: 175). Bu da ekonomilerin performansını olumsuz yönde etkileyebilir.

Bu bağlamda ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarını kurumsal değişim perspektifinden ele alan North, 1970’li yılların ortalarından itibaren Batı Avrupa’nın ekonomik tarihine odaklanmıştır. 1973 tarihli ‘*Batı Dünyasının Yükselişi*’ adlı eserinde ekonomik büyümedeki en önemli faktörün teşvikler olduğunu ortaya koymuştur. Geleneksel büyüme teorileri açıklayıcı değişkenler olarak sermaye birikimini, teknolojiyi

⁹ Daha önce de belirtildiği gibi kurumsal değişimin dinamiklerini anlamak için kurumları organizasyonlardan ayırmak çok önemlidir (North, 1990). Kurumlar oyunun kuralları, organizasyonlar ise oyunculardır. Girişimciler ve kuruluşların üyeleri, fırsatların gözden geçirilmiş değerlendirmelerine yol açan beceri ve bilgilere yatırım yapar, bu da kuralların değiştirilmesine veya informal kuralların kademeli olarak gözden geçirilmesine neden olur. Yüksek getirisi olduğu düşünülen beceri ve bilgi türleri kurumsal çerçevede yer alan teşvikleri yansıtacaktır.

¹⁰ Kurumsal kısıtlamalar formel ve informal kurallardan oluşur. Formel kurallar siyasi kurallar, ekonomik kurallar (örneğin mülkiyet hakları ve sözleşme kanunları) ve aktörler arasındaki sözleşmeye dayalı anlaşmalardan (örneğin satış sözleşmeleri) oluşur. Siyasi kurallar ekonomik kurallara yol açar, ancak nedensellik her iki yönde de işler.

ve ölçek ekonomilerini kullanır. North'a göre bunlar büyümenin nedeni değil, büyüme sürecinin doğal parçalarıdır. Bunların yerine büyümenin nedenleri verimli örgütlenme için teşvikler ve toplumun bireylere geri dönüşü topluma dönüşe eşit kılan kurumsal düzenlemeleri uygulama yeteneğidir. Bu bağlamda İngiltere'nin dünyanın en zengin ulusu konumuna yükselmesi siyasi sisteminin gelişimi, mülkiyet haklarına ilişkin kararları ve aynı zamanda bireyciliğin bir sonucudur. O dönemde İspanya ve Fransa'nın düşüşü de yine bu kavramlarla açıklanabilir. Çünkü büyümeyi destekleyecek etkin bir kurumsal düzenleme mekanizması geliştirmede başarısız olmuşlardır. Genel olarak İngiltere'nin tam tersi biçimde vatandaşlarının servetlerine el koymuşlar ve canlı, özel bir ekonominin gelişmesini caydırmışlardır (Myhrman ve Weingast, 1994: 188-189).

North bu eserinde mülkiyet hakları temelli bir açıklama yapmıştır. Ancak zaman içerisinde teorisini geliştirmeye devam etmiş ve bu çalışmasında informel kuralları görmezden geldiğini ancak informel kurallarında kurumların ekonomik performansı etkileme biçiminin önemli parçaları olduğunu vurgulamıştır (North, 1993b: 14).

Bunun için insanlık tarihinin başlarından itibaren bir hikaye çizen North, farklı diller ve farklı deneyimlere sahip kabilelerin farklı zihinsel modeller oluşturduklarını, bunun sonucu olarak da, kültür sürekliliği sağlayan ve patika bağımlılığını oluşturan geleneklerin, tabuların ve dogmaların farklılaştığını ortaya koymuştur. Zaman içinde artan iş bölümü ve uzmanlaşma sonucunda kabileler yönetimlere ve ekonomilere dönüşmüş, deneyim ve öğrenmenin çeşitliliği, kıtlık sorunlarını çözmede farklı başarı deneyimlerine sahip, farklı toplumlar ve medeniyetler üretmiştir. Bunun nedeni çevrenin karmaşıklığı arttıkça ve insanlar birbirlerine giderek daha bağımlı hale geldikçe, ticaretten elde edilebilecek potansiyel kazançları yakalamak için daha karmaşık kurumsal yapıların gerekli olmasıdır. Bu tür bir evrim, toplumun zaman ve mekan boyunca anonim, kişisel olmayan değiş tokuşa izin verecek kurumlar geliştirmesini gerektirir. Ancak 'yerel deneyim', bu tür bir iş birliğinden elde edilen kazanımlara ilişkin farklı kurumlar ve farklı 'zihinsel modeller' ürettiği için, toplumların ticaretten elde edilecek kazançları yakalamak adına gerekli kurumları oluşturma olasılığı da değişmiştir (North, 1993b: 16-17). Yani sonuç olarak toplumlar her zaman üretimi teşvik eden kurumsal yapıyı oluşturmamışlardır. Bunun nedeni her toplumun yaşadığı farklı deneyimler ve bu toplumlarda yaşayan bireylerin oluşturduğu zihinsel modellerdir.

Burada varılan önemli sonuçlardan biri ekonomisi zor durumda olan ülkelerin, gelişmiş ülkelerin uyguladığı modelleri kendilerine uygulama girişimlerinin başarılı olamayabileceğidir. Çünkü gelişmiş bir toplumdaki mülkiyet hakları yapısı, aynı zamanda o toplumun kültürünü de yansıtmaktadır. Bu bağlamda kültürel olarak benzerlikleri olmayan toplumlara aynı reçeteleri önermek sağlıklı bir yaklaşım değildir. Davranış normlarını geliştirmek, resmi kurallar oluşturmaktan çok daha uzun zaman alır ve bu tür normların mirasına sahip olmayan ekonomiler için yeniden yapılanma süreci mutlaka uzun olacaktır (North, 1993b: 23). Yani farklı kurumsal süreçlerden geçmiş ekonomilere aynı politikaları önermek yersiz ve yanlıştır.

Neoklasik iktisadın içinde başlayan kariyerinde, neoklasik iktisada eleştirilerini zaman içinde artırarak devam ettiren North, kurumsal değişim sürecini açıklarken, neoklasik iktisat için önemli kavramlar olan 'kıtlık' ve 'rekabet' kavramlarını kurumsal değişim teorisinin merkezine koymuştur. Eleştirilerini ise özellikle neoklasik iktisadın en temel aksiyomlarından ikisi olan rasyonalite ve denge üzerinden yapmıştır. Bu da North'u neoklasik gelenekten gittikçe koparmıştır. Bu bağlamda North'un bu kavramlara ve genel olarak neoklasik iktisada bakış açısını ele almakta fayda vardır.

3.3 North ve Neoklasik İktisat

'Neoklasik' terimi son dönemde akademik iktisat söylemine nüfuz etmiştir. Bu kavram bir dizi temel teori ve politika duruşunu ifade etmek için kullanılmaktadır. Birçokları için ekonomik bir katkıyı neoklasik olarak tanımlama eylemi bir eleştiri biçimi olarak kabul edilir, ancak terim bu şekilde kullanıldığında genellikle açıklama veya detaylandırma yapılmaz; çoğunlukla muhalefete işaret eder. Benzer şekilde, kendi çıktıkları için bu terimi kabul edenler de çoğu zaman ve yine çoğunlukla tanımlama veya açıklama yapmadan, yaptıkları herhangi bir katkının doğası gereği neoklasik olduğunu varsayıyor gibi görünmektedir. Bu terimi daha dikkatli ve sistematik bir şekilde yorumlayan çok sayıda kişi vardır ve bunlar genellikle metodologlar ve/veya tarihçiler arasında bulunur ve terimin anlamını daha ihtiyatlı bir şekilde detaylandırmaya çalışırlar (Lawson, 2013: 948).

Bu bağlamda North'un iktisadi duruşunu anlamak adına David Dequech'in (2008) yapmış olduğu neoklasik iktisat/anaakım iktisat/ortodoks iktisat ayrımına değinmek önemlidir. Neoklasik iktisat, (1) fayda maksimizasyonu şeklinde rasyonaliteye

yapılan vurgu, (2) denge veya dengeler üzerine yapılan vurgu ve (3) güçlü belirsizlik türlerinin ve özellikle de temel belirsizliğin ihmal edilmesi kombinasyonu ile karakterize edilir. Ana akım iktisat kavramı ise prestij ve nüfuza dayalı bir kavramdır. Prestijli üniversitelerde ve kolejlerde lisans düzeyinde öğretilen fikirler ve bu fikirlerin bu ve diğer daha az prestijli yerlerdeki destekçileri hakkında daha kapsayıcıdır. Sosyolojik bir kavram olan ana akım iktisat kavramı zamansal olarak çok geneldir. Belirli bir dönemin ana akımının entelektüel içeriğini tanımlamakla da uyumludur. Bu sosyolojik kavram içinde bulunduğumuz döneme uygulandığında, ortaya çıkan sonuç neoklasik iktisatla sınırlı kalmamakta, ona en azından kısmen eleştirel yaklaşan diğer yaklaşımları da içermektedir¹¹. Bu da mevcut ana akım içindeki çeşitliliği açıkça ortaya koymaktadır. Öte yandan, ana akım içinde ortak noktalar bulmak daha tartışmalıdır. Birleştirici bir özellik için en iyi aday, matematiksel formalizasyona güçlü bir vurgu yapılmasıdır. Ortodoks iktisat ise entelektüel bir kategoridir ve en son hakim düşünce okulu olarak adlandırılır. Bu kategori şu anda neoklasik iktisat tarafından temsil edilmektedir (Dequech, 2008). Bu açıdan bakıldığında North neoklasik iktisatçı değildir ancak iktisat bilimine önemli ve farklı alanlarda katkılar sunmuş önemli bir anaakım iktisatçısı olarak görülebilir.

İktisat tarihçisi ve aynı zamanda yeni kurumsal iktisatçı olan North, neoklasik teoriyi devirmek veya onun yerine geçmek için daha önceki pek çok girişimin aksine, yeni kurumsal iktisadın, neoklasik teoriyi, şimdiye kadar kendi alanının ötesindeki bir dizi meseleyi kavramasına ve ele almasına izin verecek şekilde inşa ettiğini, değiştirdiğini ve genişlettiğini vurgular¹² (North, 1992: 3). Bu bağlamda North, ne tam olarak neoklasik iktisada muhaliftir ne de onu olduğu gibi kabul etmektedir.

¹¹ Son zamanlarda, ana akım iktisadın, son yirmi yılda tümü standart neoklasik iktisattan önemli sapmalar gösteren bir dizi yeni araştırma programının ortaya çıkmasıyla yönlendirilen bir dönüşüm sürecinde olduğu ileri sürülmektedir. Bu yeni araştırma programlarından bazıları klasik oyun teorisi, evrimci oyun teorisi, davranışsal oyun teorisi, evrimci iktisat, davranışsal iktisat, deneysel iktisat, nöro iktisat ve kompleksite iktisadı olarak sayılabilir. Detaylı bilgi için bkz: Davies (2008).

¹² North, neoklasik teorinin 19. Yüzyılın ortalarında ortaya çıkmasını, mülkiyet hakları yapısının o dönemlerdeki gelişme süreciyle açıklamaktadır. O dönemde mülkiyet hakları, toplumdaki grupların çabalarını siyasi süreç yoluyla servet ve geliri yeniden dağıtmaya adamalarını karsız hale getirmek ve herhangi bir grubun siyasi sistemi bu şekilde kullanmasını engellemek üzere tasarlanmıştır. Bunun sonucu olarak neoklasik iktisatçılar, büyüyen serbest piyasaların tarihsel bağlamı ve özel mülkiyet hakları sistemi içinde mübadeleyi teorilerinin temel taşı haline getirmişlerdir. Temel kaygıları, refah teorisinin piyasadaki denge fiyatına ve miktarına atfettiği özelliklerin ortaya koyduğu ekonomik verimlilikti. Bu analiz, 19. yüzyılın büyük bölümünde gerçekliğe iyi bir yaklaşımdı (North, 1978: 967-968).

İlk etapta North, neoklasik teoriden vazgeçilmemesi gerektiğini şu sözleriyle ifade etmektedir:

‘...Neoklasik teori, iktisada disiplinli ve mantıklı bir analitik çerçeve sağlayarak onu önde gelen sosyal bilim haline getirmiştir. Neoklasik teoriyi terk etmek, bir bilim olarak iktisadı terk etmek demektir. Yapılması gereken, bu meselelerin üstesinden gelebilmek için iktisadın ufkunu genişletmektir. İktisat tarihçisi¹³ bu zorluğun üstesinden gelmek için eşsiz bir niteliğe sahiptir.’ (North, 1978: 974).

Neoklasik teorinin iktisadı bilim yaptığını belirten North, devam eden dönemde teoride önemli eksikler olduğunu vurgulamıştır. North ilk olarak iktisat bilimindeki aşırı matematikleşmeyi eleştirmiştir:

‘Resmi iktisat teorisi giderek daha matematiksel, zarif ve kesin hale gelmiştir. Aynı zamanda toplumların ekonomik sorunlarıyla yüzleşmekte de giderek daha başarısız olmuştur. Sonuç olarak iktisat, sürtünmesiz, statik bir kavramsal yapı etrafında inşa edilen resmi matematiksel modellerden yavaş ve acı verici bir şekilde uzaklaşmaktadır’ (North, 1995: 7).

Yani iktisat biliminin kendi içine kapanması ve diğer sosyal bilimlerden uzaklaşıp giderek matematiğin bir alt dalı haline gelmesi, onu toplumların sorunlarına çözüm üretmekten uzaklaştırmıştır. Bu sorunun çözümüne yönelik olarak ise farklı iktisatçılar farklı çözümler aramıştır.

Devam eden süreçte neoklasik iktisadın çok önemli iki eksiğine değinmiştir:

‘Neoklasik iktisat hiçbir zaman ekonomik kalkınma meseleleriyle ilgilenmek üzere tasarlanmamıştır. On dokuzuncu yüzyılın sonlarında gelişmiştir ve amacı gelişmiş ekonomilerdeki verimli kaynak dağılımını açıklamaktır. Buradaki konumuzla ilgili olarak

¹³ North’a göre o döneme kadar iktisat tarihçilerinin, meslektaşlarının bakış açılarına tarihsel bir boyut kazandırmadaki başarısızlıkları, iktisatçıların çağdaş sorunlarla başa çıkmadaki etkinliğini azaltmıştır. İktisatçıların varsayılan kısıtlamaların geçici karakterini görmezden gelmesi ve bu değişen kısıtlamaların kaynağını ve yönünü anlayamaması, iktisat teorisinin daha da geliştirilmesi açısından bir engel oluşturmuştur (North, 1978). Ancak burada tek suçlu olarak iktisat tarihçileri görülmemelidir. Daha önce değinildiği gibi Marshall iktisat biliminde tarihin önemine vurgular yapmış, ancak Marshall’dan sonraki neoklasik iktisatçılar bu vurguyu görmezden gelerek, sadece salt teorik kısma odaklanmışlardır.

iki devasa başarısızlığı vardı. Birincisi, sürtünmesizdir; ikincisi, konuları açısından dinamik olmaktan ziyade zamansız ve statiktir’ (North, 2003: 1).

Neoklasik teorinin analizi, statik bir teori ve ayrıca bir genel denge teorisi olduğu için ekonomik değişim sürecini açıklayabilecek herhangi bir katkı sağlamamaktadır. Neoklasik ekonomi teorisinin, tarihsel değişim ve yenilik anlamında zamanı hesaba katmayan statik denge modellerine dayandığına dair eleştiriler ise North’tan önce de var olmuştur. Von Mises’ten von Hayek’e kadar Avusturya okulu iktisatçıları da bu statik teoriyi eleştirmişlerdir. Ekonomik denge denklemlerinin gerçekçi olmayan bir şekilde tüm değişkenlerin eşzamanlı karşılıklı bağımlılığını varsaydığı için zamanı hesaba katmadığına işaret etmekle kalmamışlar, aynı zamanda bu eksikliğin para, rekabet, piyasa kusurları ve bilginin rolünün yeterince ele alınamamasına neden olduğunu savunmuşlardır. Keynes’de¹⁴ aynı görüştedir; aslında ekonomik kararların her zaman belirsiz olduğunu, çünkü değişmez bir geçmişten hareketle alındıklarını, ancak belirsiz bir geleceğe yönelik olduklarını belirtmiştir. Keynes için zaman sadece bir ardışıklık değil, belirsizlik ve belirsizliğin ta kendisiydi (Morselli, 2021: 293).

North, eleştirisinin ilk kısmı olan neoklasik iktisadın sürtünmesiz bir dünya varsayımını kurumlar üzerinden ele almaktadır:

‘Belirsizliğin olmadığı sürtünmesiz bir dünyada kurumlar var olamazdı. Kurumlar dünyadaki belirsizliği azaltmak için vardır. Kurumların olmadığı bir dünyada birbirimizle nasıl başa çıkacağımızı bilemezdik. Kurumlar insan etkileşimini yapılandıran teşvik sistemleridir. Her gün birbirimizle olan ilişkilerimizi her türlü biçim ve şekilde öngörülebilir hale getirebilirler. Böylece sadece dünyadaki belirsizliği azaltmakla kalmaz, aynı zamanda günlük işlerimizi sürdürmemize ve sorunları etkili bir şekilde çözmemize olanak tanırırlar. Kurumların insan etkileşimlerini yapılandırıldığını söylediğimizde kastettiğimiz şey, insanların belirli şekillerde davranmaları için teşvikler ve caydırıcılar sağladıklarıdır ve eğer etkili iseler, teşvikleri yapılandırır ve sağlarlar ve aynı zamanda ekonomik, siyasi ve sosyal faaliyetleri de yapılandırırılar’ (North, 2003: 3).

¹⁴ Keynes ve Hayek genel anlamda çok farklı iktisadi kutuplarda olmalarına rağmen neoklasik iktisat eleştirilerinde ortak temalara değinmişlerdir.

North (1995), neoklasik iktisadın sürtünmesiz karakterinin en önemli varsayımının rasyonallite varsayımı olduğunu belirtmiştir. Ancak rasyonallite eleştirilerine gelmeden önce statik ve zamansızlık ile ilgili eleştirilerine değinmekte fayda vardır.

North neoklasik iktisadın ekonomik değişim sürecini açıklamak için yaratılmadığını ifade etmiştir:

‘Sürekli olarak yeni ve özgün şekillerde evrim geçiren, belirsiz ve sürekli değişen bir dünyada yaşıyoruz. Standart teoriler bu bağlamda bize çok yardımcı olmamaktadır. Ekonomik, siyasi ve sosyal değişimi anlamaya çalışmak (ve diğerleri olmadan sadece birindeki değişimi kavramak mümkün değildir), düşünme biçimimizin temelden yeniden şekillendirilmesini gerektirir. Genel denge teorisi ile karşılaştırılabilir zaralette dinamik bir değişim teorisi geliştirebilmek mümkün müdür? Cevap muhtemelen hayır. Ancak değişimin altında yatan süreci anlamayı başarabilirsek, o zaman değişim hakkında biraz daha sınırlı hipotezler geliştirebiliriz ki bu da insan sorunlarıyla yüzleşmede sosyal bilim teorisinin kullanışlılığını muazzam lde artırabilir’ (North: 2005: 6).

‘Neoklasik iktisat teorisi statiktir ve bu teoriden esinlenerek politikalar oluşturan politika yapıcılara karşı kr olma eğiliminde olmuştur. Sonuç, dinamik bir ortamda statik teoriden türetilen politikalar, beklenmedik ve nahoş sonuçlara yol açmaktadır’ (North, 2005: 125).

Solow, en iyi iktisatçıların, ekonomi sanki toplumun fiziğiymiş gibi hareket eden iktisatçılar olduğunu, dünyada evrensel olarak geçerli tek bir model olduğunu ve bu modelin uygulanması gerektiğini söylemektedir. Ancak North’a göre bu oldukça yanlış bir yaklaşımdır. Onun için neolitik devrimin başlangıcından itibaren on bin yıllık insanlık tarihi boyunca, toplumların her alanında olağanüstü değişimler yaşanmış ve geçmişle kıyaslandığında birbirinden çok farklı toplumlar ortaya çıkmıştır (North, 1995: 9). Bu bağlamda geçmiş deneyimlerden türetilen teorinin bugünü ve geleceği anlamada çok bir önemi yoktur. Bugün çevrede yaptığımız değişiklikler, yarın yeni bir evre yaratmaktadır. Ancak bizi bununla başa çıkmaya hazırlayan bir tarihsel deneyime sahip olmak imkansızdır (North, 2005: 25).

Bu eleştiriler çerçevesinde bakıldığında dinamik bir değişim teorisi geliştirmek mümkün değildir. Yine de North’a göre böyle bir değişim teorisinin neden olası

olmadığını belirtmek, bizi dinamik değişimle başa çıkmak için daha sınırlı ama yönetilebilir bir yaklaşıma hazırlamalıdır. Bu yaklaşımın yapı taşlarını ise üç madde de açıklamaktadır:

1- Fiziksel çevredeki değişikliklerin neden olabileceği değişiklikleri bir kenara bırakırsak, insan çevresindeki değişiklikler, genel anlamda kurumlardaki değişiklikleri yansıtacaktır. Bu değişimlerin kaynağı, kurumsal çevrede değişiklik yapabilecek konumda olan kurumsal girişimcilerin inançları olacaktır.

2- Bu tür ilk değişiklikler, tamamlayıcı veya ikame kuruluşların algılanan fırsat maliyetlerini değiştirebilir. Bu bağlantıları çözmek için birbirine bağımlı karmaşık kurumsal matris hakkında detaylı bir anlayışa sahip olmamız gerekmektedir. Ayrıca etkilenen kuruluşların yeni fırsat maliyetlerini de bilmemiz gerekir. Ekonomi ve politik ekonomi, başlangıçtaki bir değişikliğin ikincil sonuçları hakkında bilinçli olabilmek için piyasa yapılarının birbirine bağımlı karakterini anlamaya yönelmemiştir. Örneğin, bir ticari firma tarafından desteklenen bir yasa değişikliği bir sendikanın yaşayabilirliğini olumsuz yönde etkilediyse, sendikanın böyle bir eylemi engelleme, önleme ya da yürürlükten kaldırma konusundaki etkin siyasi nüfuzunu bilmemiz gerekir. Siyasetin yapısını anlamak, sonucu tahmin etmek için çok önemli olacaktır

3- Bir ekonominin kurumsal yapısı hakkında şu anda sahip olduğumuzdan daha detaylı bilgiye ihtiyacımız vardır. Böylece mevcut kurumsal matrisin farkında oluruz ve dolayısıyla bağlantılar konusunda bilinçli oluruz. Sosyologlar tarafından üstlenilen bilgi ağı analizi, kendisi teorik olmakla birlikte, bu matrisi daha iyi kavramak adına önemli bir adım olacaktır. Bu tür çalışmalar yaptıktan sonra, etkilenen kuruluşların fırsat maliyetlerindeki değişiklikleri algılayabilecek ve politika oluştururken bu bilgileri dikkate alabilecek bir konumda oluruz.

Bu yönetilebilir yaklaşım dinamik değişimle tam olarak doğru bir şekilde ilgilenmek olarak nitelendirilemez; ancak bizi ilgilenmemiz gereken konular hakkında daha bilinçli hale getirir (North, 2005: 126).

Dinamik değişim yaklaşımına bakıldığında North, aslında neoklasik iktisadın başka bir eksiği olan ‘disiplinlerarası yaklaşım’a da vurgu yapmaktadır. Maddeler incelendiğinde neoklasik iktisadın özellikle siyaset biliminden bağımsız olarak ele

alınması, bu teorinin en zayıf yönlerinden biri olarak görülebilir. Çünkü bir ülkedeki siyasi yapı, ekonomik yapıyı belirler.

Ayrıca gelecek, insani (ve fiziksel) çevremizi değiştirdikçe değişmeye devam eden kendimize dair anlayışımızı yansıtacaktır. Geleceği bilmek için yarın ne bileceğimizi bugünden bilmemiz gerekir. Nereye gittiğimizi daha iyi anlayabilmek için zihnin çalışma ve dış çevremizi anlamlandırma biçimine odaklanmamız gerekir. Biz insanların sahip olduğu fikirler ve daha yapısal olarak inançlar, bu çevreyi değiştirmeye devam eden kararlarımızı şekillendirir (North, 1995: 13). Bu bağlamda değişim teorisinin temelinde insanların karar alma şekilleri vardır. Karar alma şekillerinin farklılığı ise neoklasik iktisattaki rasyonalite varsayımının sorgulanmasını gerektirir. Önümüzdeki bölümde North'a göre rasyonalite varsayımının sorunları ve bu sorunun çözümüne yönelik yaklaşımları ele alınacaktır.

3.4 North, Kurumlar ve Birey

North'un 1980 sonrası süreçte en önemli temalarından biri neoklasik iktisadın rasyonalite varsayımı olmuştur. Her dönemde bu varsayıma olan eleştirilerini hem artırarak hem de çözüm yolları sunarak ilerleten North, vardığı son durumda ise bilişsel bilim ve iktisat ilişkisine değinmiş ve iktisat bilimi için kendince çözüm önerileri üretmiştir.

3.4.1 North ve Neoklasik Rasyonalite Varsayımına Eleştirileri

Aydınlanma Çağından bu yana filozoflar, insan aklını olasılık ve mantık yasalarıyla eşitlemişlerdir. Bu, yıllar içinde insan davranışına ilişkin modern görüş iki tamamlayıcı model üzerinde gelişmiştir: Beklenen fayda teorisi ve Bayes teoremi. Bu modeller, insanın karar verme sürecini bir bilgisayarınki gibi görür. Genellikle rasyonel seçim teorisi olarak bir araya getirilen bu iki model başta iktisat olmak üzere modern sosyal bilimlerin çoğunda merkezi bir rol oynamaktadır. Modeller bazı sosyal bilimciler için o kadar güçlü hale gelmiştir ki, modelleri 'bir kodlama olarak değil, insan akıl yürütmesinin değerlendirilebileceği normlar' olarak görmektedirler (North ve Drobak, 2008: 140-141). Yani iktisat biliminin davranışsal varsayımı da rasyonel seçim teorisi temellidir. İktisat biliminde kullanılan rasyonalite varsayımının insan davranışını doğru bir şekilde açıkladığına inanan çok az sayıda iktisatçı olmasına rağmen, bu varsayımın ekonomik piyasalarda davranış modelleri kurmak açısından faydalı olduğuna, siyaset ve

diğer sosyal bilimleri incelemekte daha az kullanışlı olmalarına rağmen hala en iyi yöntem olduğuna inanlar da vardır (North, 2010: 27).

Rasyonalite varsayımı iktisat teorisinin temelini oluşturmaktadır. Bu davranışsal varsayımın hem yararlılığı hem de sınırlılıkları üzerine geniş bir literatür bulunmaktadır. İktisatçıların rasyonalite varsayımı, rekabetçi ilan edilmiş fiyat piyasalarında iyi işlemektedir. Rekabetçi ortam, fiyatın etkin bir şekilde bir parametre olarak görülebileceği ve yalnızca satın alınacak veya satılacak miktarın seçilmesi gerektiği durumu yapılandırır. Eğer tüm seçimler basit olsaydı, sık sık yapılsaydı, önemli ve hızlı bir geri bildirim olsaydı ve önemli bir motivasyon içerseydi, o zaman rasyonalite tüm amaçlar için yeterli olurdu. Rasyonalite varsayımı, denge ortamlarının hem öngörücü hem de açıklayıcı bir modeli olacaktır ve buna dayalı öğrenme modelleri denge dışı dinamikleri tanımlamak için kullanılabilir. Ancak bu basit rekabetçi modelden uzaklaşıldığı ve fiyatın diğer alıcı ve satıcıların davranışlarına bağlı olduğu anda kararın karmaşıklığı artar ve bilişsel sürecin çok daha derinlemesine incelenmesi gerekir. Özellikle de belirsizliğin her yerde var olduğu hesaba katılmalıdır. İktisatçıların rasyonellik varsayımını belirsizlik içeren daha karmaşık konulara taşıma eğilimi, insan manzarasını anlamamızı geliştirmenin önünde bir engel olmuştur (North, 2005: 23).

North, rasyonalite varsayımına sıkı sıkıya bağlı olan ve bu varsayıma bağlı olarak kurumları gereksiz gören neoklasik iktisatçıları şu sözleriyle eleştirmiştir:

‘Neo-klasik iktisatçının dünyasında hiçbir kurum yoktur (ya da varsa bunlar bağımsız bir rol oynamazlar), çünkü araçsal rasyonalite varsayımı kurumları gereksiz kılar. Ancak burada insan etkileşimini yapılandıran insan tarafından tasarlanmış kısıtlamalar olarak tanımlanan kurumlar, bu etkileşimden kaynaklanan her yerde bulunan belirsizliği azaltmak için mevcuttur. İnsanların etkileşimde karşılaştığı sorunların karmaşıklığı ve insan zihninin bu sorunları çözmek için kurduğu zihinsel modellerin sınırlamaları, araçsal rasyonalite varsayımının ima ettiği her şeyi bilmeye sahip bireylerin oluşturduğundan çok farklı bir insanlık tarihi üretmiştir’ (North, 1993a: 159).

North’a göre araçsal rasyonalite dünyasında kurumlar gereksizdir. Fikirler, ideolojiler, mitler, dogmalar önemli değildir ve etkin piyasalar hem politik hem de ekonomik olarak toplumları karakterize eder. Ancak gerçek dünyada aktörler eksik

bilgiye sahiptir. Bu bilgiyi işlemek için de sınırlı zihinsel kapasiteye sahiptir. Sonuç olarak, değişimi yapılandırmak için düzenli kurallar ve normlar geliştirmektedirler. Kurumların her zaman düşük maliyetli işlem sağlama anlamında verimli olduklarına dair bir ima yoktur. Fikirler, ideolojiler, mitler, dogmalar ve önyargılar önemlidir çünkü seçim yapmada kilit rol oynarlar ve yüksek işlem maliyetleri bazen çok kusurlu piyasalarla veya hiç piyasa olmamasıyla sonuçlanır (North, 1993a: 160).

North, rasyonel seçim yaklaşımının kurumlara ilişkin eksikliklerini keşfetmek için insan davranışlarının iki özel durumunun incelemesini yapmıştır: (1) Motivasyon, (2) Çevreyi çözümlemek. Birey davranışlarında motivasyon ile kastedilen, bireyin servetini maksimize etmesi davranışı ile tutarlı olmayan ve bazı konularda varoluş açısından daha üstün özellikler olduğu kabul edilen şöhret, güven gibi insan davranışlarının ön plana çıkarılmasıdır. Yani bireysel fayda modeline diğerkamılığın belli yönlerini katarak, daha ayrıntılı modeller inşa edilebilir. Burada ideoloji kavramı da önemlidir. İdeoloji, diğerkamılık ve insanın kendisine getirdiği davranış standartları hakkındaki kanıtlar, refah ve diğer değerler arasındaki dengenin negatif eğimli bir fonksiyon oluşturduğunu ortaya koymaktadır. Bireylerin kendi değerlerini (ideolojisi, normları ve tercihleri) ifade etmelerinin maliyeti düşük olduğu durumlarda, bu değerler yaptıkları seçimlerde önemli bir rol oynayacaktır. Ama kişinin değerlerinin ifade etmesinin maliyeti yüksekse bu değerler insan davranışlarında daha az etkili olacaktır. Çevreyi çözümlemek ise günlük hayatta aldığımız kararların rutinlerden oluşuyor olmasıdır. Yani gün içinde alınan kararların yaklaşık yüzde doksanı alışkanlıklar tarafından alınacak ve fazla düşünme gerektirmeyecektir. Bu sorunlar hakkında düşünmememizi ve bu seçimleri yapmamızı kolaylaştıran ise hayatımızın içine kök salmış olan kurumlardır (North, 2010: 31-35).

Bu bağlamda kurumlar yalnızca toplumu şekillendirmek için önemli değildir; aynı zamanda bireylerin karar alma süreçlerine de etki ederler. North'a göre bireyi yaşadığı toplumun kültüründen (buna bağlı olarak bu toplumun mitlerinden ve dogmalarından) ya da sahip olduğu ideolojiden ayrı olarak ele alıp rasyonel kabul etmek doğru bir yaklaşım değildir. Çünkü her toplum farklı süreçlerden geçerek evrimleşmiştir¹⁵

¹⁵ Burada North'un evrimciliği eski kurumsal iktisatçılardan Veblen'in Darwinci evrimciliğiyle karıştırılmamalıdır. Darwinci evrim teorisinin aksine, insanın evrimsel değişiminin anahtarı oyuncuların niyetliliğidir. Darwinci evrim teorisindeki seçim mekanizmaları, nihai sonuçlar hakkındaki inançlar tarafından bilgilendirilmez. Buna karşılık, insan evrimi oyuncuların algıları tarafından yönlendirilir; seçimler, bu algılar ışığında, hedeflerinin peşinde olan kuruluşların (siyasi, ekonomik, sosyal) belirsizliğini azaltacak sonuçlar üretmek amacıyla yapılır.

ve bu toplumlar kendi içlerinde de farklı zihinsel modellere¹⁶ sahip bireyler ortaya çıkarmıştır.

North kültürel ilişkileri informel kurallar açısından ele almış ve çalışmalarında ideolojinin önemine sürekli vurgu yapmıştır. Bu bağlamda North açısından informel kurallara ve ideolojilere değinmekte fayda vardır.

3.4.2 Kültür ve İformel Kurallar

İformel kurallar, insan davranışını şekillendiren ancak hükümetin dışında olan ve yazılı bir yasal çerçevenin parçası olmayan kurallardır. Belirli bir bölgede günlük etkileşimlere rehberlik eden ve bir yaşam biçimini şekillendiren bu özel mekanizmalar sosyal normları, gelenekleri, tutumları, doğru ve yanlış hakkındaki inançları ve uygulama kurallarını içerir. Bu kurallar toplumsal olarak aktarılan bilgiden, yani kültürden gelirler. Kültür ‘bir kuşaktan diğerine öğrenme veya taklit yoluyla aktarılan bilgi, tavır ve davranışı etkileyen değerler’ olarak tanımlanabilir (North, 2010: 51-52). Kültür, farklı bilgi türlerinin harmanlanmasından daha fazlasıdır; değişim sorunlarını çözmek için evrimleşmiş davranış standartlarıyla değer yüklüdür. Tüm toplumlarda insan etkileşimini yapılandırmak için gayri resmi bir çerçeve gelişir. Bu çerçeve, bir toplumun kültürünü tanımlayan temel 'sermaye stokudur'. O halde kültür, duyuların beyne sunduğu bilgilerin kodlanması ve yorumlanması için dile dayalı kavramsal bir çerçeve sağlar. Sonuç olarak, kültür sadece resmi kuralların şekillendirilmesinde rol oynamakla kalmaz, aynı zamanda kurumların yapısının bir parçası olan gayri resmi kuralların da temelini oluşturur (North, 1988: 488).

Genel olarak iktisatçılar kültürel kavramlarla ilgilenmeyi sevmezler. Çünkü kültür karmaşık bir meseledir ve basit tanımlamalara karşı hassasiyeti yoktur. Bu bağlamda

Dolayısıyla ekonomik değişim, çoğunlukla aktörlerin eylemlerinin sonuçlarına ilişkin algıları tarafından şekillendirilen kasıtlı bir süreçtir (North, 2005: 2).

¹⁶ Bireyler bir bilgi kısıtlamasına tabi olarak belirli bir zihinsel model içinde rasyonelleştirme yapabilirken, kullandıkları modeller o kadar öznel ki rasyonel davranışın ne olduğunu tanımlamak pek mümkün olmayacaktır. Neoklasik iktisadın bireyler arasında belirli bir tek tip rasyonel davranış varsaymasının önemi, ekonomik değişkenlerdeki değişikliklere karşı insan tepkilerini tahmin etmek için modeller oluşturma arzusundan kaynaklanmaktadır. Örneğin Eğer A olayı gerçekleşirse, o zaman bireylerin varsayılan rasyonel hesaplaması veriliyse, bireylerin B yaparak yanıt vereceklerini varsayabiliriz. Ancak, A'yı B'ye bağlayan rasyonel hesaplama, sonsuz sayıda öznel zihinsel süzgeçten geçirildiğinde çok çeşitli tepkiler ortaya çıkar ve bu teorileştirme süreci bozulur. Bu bağlamda rasyonalite varsayımı neoklasik iktisatçılar için teorileştirme açısından önemlidir (Vanberg, 2002).

evrensel yasalar söz konusu olduğunda, kültürel faktörlerin sistematik bir yaklaşım getirebilme yetisi yoktur. Ancak sosyal yaşamın çok önemli bir kısmını temsil eden ekonomik faaliyetler, çok çeşitli normlar, kurallar, ahlaki yükümlülükler ve hep birlikte toplumu şekillendiren diğer alışkanlıklarla sıkı sıkıya bağlıdır. Neoklasik iktisadın da en büyük eksikliklerinden biri bireye özgü davranışlar üzerinde durmamış olmasıdır. Ekonomik hayat, sosyal hayatın derinlerine gömülüdür. Yani faaliyette bulunduğu toplumun alışkanlıklarından, ahlakından ve geleneklerinden ayrı bir birey düşünülemez. Sonuç olarak ekonomi ve bireyler kültürden ayrı olarak tek başına ele alınamazlar (Fukuyama, 1998).

İnformel kuralları (formel kurallar ile beraber) ele alan en bilindik iki yaklaşım vardır: Birincisi Hayek'in hukuk teorisidir. Ortak hukuk deneyiminden etkilenir ve hukuku, avantajlı kuralların grup seçimi yoluyla filtrelediği uzun bir kültürel evrim süreci boyunca seçilen gelişmiş soyut kurallar olarak görmektedir. Kasıtlı yasama, evrimleşmiş genel davranış kurallarını kodladığı ya da bunlarla uyumlu kaldığı sürece olumlu olabilir ya da onları genişletilmiş, kendiliğinden bir düzen için tamamen uygun olmayan teleolojik ve araçsal- örgütsel kurallarla değiştirmeden kenarlarda mükemmelleştirebilir. Bu düşünce çizgisinin takipçileri, sonuç olarak, gayri resmi, evrimleşmiş kurallara büyük ağırlık verirler ve resmi, kasıtlı olanları ancak birincisine yakın olduklarında faydalı olarak görmektedirler. Ancak biçimsel kurallar, teleolojik bir örgütlenme modelini izleyerek genişletilmiş bir düzen inşa etmeye yönelik planlamacı bir girişimi yansıtabilir, bu durumda toplumu ve ekonomiyi tehlikeye atacaktır (Chavance, 2008: 59-60).

İkinci öne çıkan teori, North'un kurumsal değişime bakışıdır. North, resmi ve gayri resmi kurallar arasında bir ayrım yapar ve ikincisinin eylemsiz karakterinin altını çizer. Kurumları kısıtlamalar olarak tanımlayan North, "kültürel olarak türetilen informel kuralların, formel kurallardaki değişikliklere tepki olarak hemen değişmeyeceğini ve değişen formel kurallar ile kalıcı informel kurallar arasında bir gerilime yol açtığını belirtir (North, 2010). Formel kurallardaki değişiklikler yönetim tarafından yapılır ve uygulanırken, informel kurallar kültürel mirasla bağlantılıdır. North ayrıca, kurumsal değişim anlayışımızın sınırlarını vurgulayarak, Dünya Bankası'nın yıllık anketlerinde ve neoklasik iktisatçıların yazılarında açıkça görülen belli bir miktarda kibire karşı çıkarak ana akım geçiş yaklaşımını şiddetle eleştirir. Patika bağımlılığının, her ülkenin kültürel

mirasına ve belirli tarihsel deneyimine bağlı olarak çok çeşitli gelişim kalıpları üretebileceğini ortaya koymuştur. Ortodoksluğun bir başka sınırı da formel kuralların uygulanmasının dikkate alınmamasıdır. Farklı gayri resmi normlar ve uygulama özellikleri nedeniyle başka bir ekonominin formel kurallarını benimseyen ekonomiler çok farklı performansa sahip olacaktır. Bu tutarsızlık, başarılı ülkelerin resmi kurallarını taklit ederken beklenen devrimci değişikliklere sınırlar koymak, performans açısından hayal kırıklığı ile sonuçlanabilir (Chavance, 2008: 60).

Sonuç olarak Hayek'te informal kurallar; 'kültürel evrim' yoluyla gelişmiş ve seçilmiştir. Kültürel evrim kazanılmış özelliklerin aktarılmasına dayandığı için hızlı işleyen bir süreçtir, genellikle faydalıdır ve resmi kuralların temelini oluşturur ancak bunların ötesinde bir etkiye sahiptir (Hayek, 1997). North'ta ise davranış normları, gelenekler, kendi kendine empoze edilen davranış kuralları informal kuralları oluşturmaktadır ve kültür adı verilen toplumsal mirasın parçasıdır. Genel olarak formel kuralların altında yatar ve onların tamamlayıcısıdır.

İnformel kuralların tamamlayıcılığını görmek açısından Williamson'un sosyal analiz düzeylerine bakılabilir.

Williamson'un (2000) belirttiğine göre sosyal analizin dört seviyesi vardır:

- 1) Sosyal gömülülük seviyesi
- 2) Kurumsal çerçeve
- 3) Yönetişim yapıları
- 4) Neoklasik aşama

Bunlardan birinci aşama olan sosyal gömülülük seviyesi normların, adetlerin, geleneklerin vb. bulunduğu aşamadır. Din, bu seviyede önemli bir rol oynar. Bu seviye bazı iktisat tarihçileri ve başka sosyal bilimciler tarafından da analiz edilir. Bu seviyede kurumsal değişim yavaştır. Gömülülük kavramı hem toplum seviyesinde hem de devam eden ağ ilişkileri bağlamında bu sorunların açığa kavuşturulması için kullanılmıştır. Gömülülüğün farklı türleri gözlemlenmiş (kültürel, yapısal, siyasi vb.) ve bu kavramın bir teorik çerçeveye oturtulması gerektiği vurgulanmıştır. İnformel kuralların ortaya çıktığı ve sürdürüldüğü mekanizmaların belirlenmesi ve açıklanması, özellikle sosyal gömülülük düzeyindeki kurumların yavaş değişiminin nedeninin anlaşılmasına yardımcı

olacaktır. Bu bağlamda informal kuralların kendiliğinden kökenleri olduğu tahmin edilmektedir. Bu evrimsel kökenler göz önüne alındığında, bu kurallar benimsenir ve büyük bir atalet gösterirler. Bazıları bir topluluk ile sembolik değer alır, çoğu da tamamlayıcı kurumlarla bağlantılıdır. Sonuç olarak ortaya çıkan bu kurallar bir toplumun kendisini yönetme biçiminde kalıcı bir denetime sahip olmaktadır (Williamson, 2000: 598-599).

North'a göre informal kurallar, koordinasyon sorunlarına çözümler olarak gelişen ve tüm tarafların sürdürmekle ilgilendiği sözleşmeleri, kabul görmüş davranış kuralları olarak kabul edilen davranış normlarını ve dürüstlük veya bütünlük standartları gibi kendi kendine empoze edilen davranış kurallarını içermektedir. Burada sözleşmeler, kendi kendini uygulamaktadır. Davranış normları ikinci taraf (misilleme) veya üçüncü taraf (toplumsal yaptırımlar veya zorlayıcı otorite) tarafından uygulanır ve bunların etkinliği, uygulamanın etkinliğine bağlı olacaktır. Kendi kendine empoze edilen davranış kurallarında ise bireysel fikirler büyük oranda etkilidir. Burada bireyler bazen serveti maksimize eden davranışı benimsemek yerine, serveti veya geliri değerler için feda etmeyi seçebilirler (North, 1993b: 15).

İnformel kurallar; davranış kuralları, dogmalar, tabular gibi sosyal normların bir kümesidir. Toplumsal onayla uygulanır ve belirli davranışların onaylanmamasıyla dışlanır, yetiştirilme yoluyla da miras alınır. Bunlar ideoloji denilen, kapsamlı bir dünya görüşü tarafından pekiştirilme ya da değiştirilme eğilimindedir. Bunları şekillendirmenin alternatif bir aracı, pekiştirmeye, iyileştirmeye veya bazı durumlarda belirli bir ahlaki düzeni oluşturan kümeden bir normun reddedilmesine yol açan deneyimdir (North, 2010). Ortak kültürel geçmişleri ve deneyimleri olan bireyler makul ölçüde daha yakın zihinsel modelleri, ideolojileri ve kurumları paylaşacaklardır ve farklı öğrenme deneyimleri (hem kültürel hem de çevresel) olan bireylerin çevrelerini yorumlamak için farklı teorileri (modelleri, ideolojileri) olacaktır (North ve Denzau, 1994: 24-25). Burada bahsedilen hususlar neoklasik iktisadın 'rasyonel birey' anlayışıyla çelişmektedir. Bireylerin ahlaki olarak desteklenen davranışları evrensel olmadığından davranış normları rasyonel fayda maksimizasyonunun neoklasik soyutlamasına daha yakın olan bireyler elbette vardır. Ancak genel olarak bireyler ahlaki kodlarına sıkı sıkıya bağlıdır. Bireyler, bireysel ahlaki kodları onlara aksini söylediği için bazen rasyonel olan davranışlardan kaçınmaktadır.

Yani herhangi bir zamanda, davranış standartları onların seçim setini kısıtlamada önemli bir rol oynamaktadır (Krazsnai ve Winecki, 1995: 241-242).

3.4.3 İdeolojiler

İdeolojiler, bireylerin çevrelerindeki dünyayı açıklamak için sahip oldukları öznel çerçevelerin temelini oluşturur. İdeolojiler temel bir normatif unsur içerirler; yani hem dünyanın nasıl olduğunu hem de nasıl olması gerektiğini açıklarlar. Öznel modeller inançlar, dogmalar, sağlam teoriler ve mitler yığını olabilirken ve genellikle de öyleyken, genellikle onları bilgi alma ve yorumlama için ekonomik bir araç haline getiren organize bir yapının unsurları vardır (North, 1988: 486). North'a göre ideolojiyi dışlayan hiçbir kurum teorisi eksiksiz olamaz. Bunun nedeni olarak ise performansı ve insanların davranışlarını ölçmenin maliyetli olduğunu ve bunun sonucu olarak performansın, sözleşmelerin adilliği veya adaleti hakkındaki kanaatlerden etkilenebileceğini vurgulamıştır:

'Buna göre, insanların kurumsal düzenlemelerin adilliği hakkındaki görüşlerine nasıl ulaştıklarını anlamaya çalışmalıyız. İdeolojinin her yerde var olduğunu kabul ederek işe başlayabiliriz: bireylerin çevrelerindeki dünyayı rasyonelleştirme ihtiyacı vardır. Bu anlamda ideoloji, günlük yaşamda karşılaşılan çok sayıdaki sorunla başa çıkmak için kullanılan bir araç olarak, insanların sahip olması gereken bilgi miktarından tasarruf sağlar. Ancak ideoloji bundan daha fazlasıdır: Bireylerin içinde yaşadıkları ve hareket ettikleri sözleşmeye dayalı düzenlemelerin veya kurumsal düzenlemelerin adilliği veya meşruiyeti hakkında bir yargıyı da içerir' (North, 1984: 10).

Neoklasik teoride ideolojilerin bir yeri yoktur. Rasyonel seçim modelleri, bireylerin çevrelerindeki dünyayı yorumlamak için doğru modellere sahip olduklarını veya başlangıçta yanlış olan modellerini gözden geçirip düzeltmelerine yol açacak bilgilere kolayca ulaşabildiklerini varsayar. Modellerini revize etmede başarısız olan bireyler ve onların kuruluşları ise toplumları karakterize eden rekabetçi piyasalarda yok olacaktır. Söz konusu olan, bireylerin öznel modellerini güncellemelerine yol açacak bilgilere ulaşımıdır. Aslında, ekonomi teorisinin araçsal rasyonalite varsayımı doğru olsaydı, yanlış teorilerin bir kenara atılacağını ve servet maksimizasyonunun insanların temel bir davranış özelliği olduğu ölçüde, ekonomik büyümenin ekonominin evrensel bir özelliği olacağını tahmin ederdik. Yeterince uzun bir zaman ufku bu sonuç belki doğru

olabilir, ancak 10000 yıllık insanlık ekonomi tarihinde evrensel ekonomik büyümeden hala çok uzaktayız. Açık gerçek şu ki, tek bir doğru teoriye ulaşmak için öznel teorilerimizi güncelleyecek bilgiye sahip değiliz; sonuç olarak tek bir denge yoktur. Bunun yerine, ekonomilerin durgunluğu ve gerilemesi de dahil olmak üzere bizi birçok yöne götürebilecek çoklu dengeler mevcuttur (North, 1988: 487). Yani North çevreyi yorumlamak adına bireylerin çok farklı modelleri olduğunu ve bu modellerin çok farklı sonuçlar doğurabileceğini ileri sürmektedir. Bu bağlamda ideolojiler önemlidir.

İdeolojiler insanların sahip olduğu deneyimlerden üretilmiştir. Eğer bütün insanlar aynı deneyimlere sahip olsaydı, dünya hakkındaki görüşleri de aynı olurdu. Ancak dünya üzerindeki her insan kendince farklı deneyimlere sahiptir. Bunun sonucu olarak birçok farklı ideoloji bulunmaktadır. Farklı ideolojiler, bireylerin çevrelerindeki dünya hakkında farklı görüşlere sahip olmalarına yol açan çeşitli deneyimlere sahip olmaları nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Farklı görüşler coğrafi veya mesleki uzmanlaşma tarafından belirlenebilir. Coğrafi olarak farklı grupların farklı sorunlarla karşılaştıkça farklı gelenekler, görenekler ve diller geliştirmeleri nedeniyle coğrafi uzmanlaşmadan kaynaklanabilirler. Ya da mesleki uzmanlaşmadan kaynaklanabilir, bu da kişisel olmayan bir değişim ve işveren ile çalışan arasındaki kişiselleştirilmiş ilişkinin kaybolması ile sonuçlanır. Bir toplumun üyeleri aynı ideolojik çerçeveye sahip oldukları ölçüde, kurumları oluşturan kısıtlamaları tanımlayan toplumun resmi kurallarının çok net bir şekilde tanımlanması gerekmeyecek ve uygulama mekanizmaları ve prosedürleri asgari düzeyde olabilecek, hatta hiç olmayabilecektir. Ancak toplum, uzmanlaşma ve iş bölümünün gelişimini yansıtan farklı ideolojilere sahip olduğu ölçüde, ilk olarak kuralların tam olarak tanımlanması ve ikinci olarak da bu kuralların uygulanması için daha fazla kaynak ayrılması gerekecektir. Bu tür bir tanımlama ve uygulama gereklidir, çünkü çatışan ideolojilerde, bireysel katılımcılar diğer tarafın zararına bireysel maksimizasyonu (hile, kaytarma, vb.) kısıtlama ihtiyacı hissetmeyecektir. Performans ölçümünün maliyetli olduğu göz önüne alındığında, ideolojik uzlaşma veya yabancılaşma kurumun şekli üzerinde temel bir etkidir (North, 1984: 11). Bu bağlamda ideolojilerin oluşması toplumdan bağımsız değildir. Yani kurumsal yapısı gelişmiş toplumlarda çok fazla farklı ideolojiye rastlanmaz, bu da çok farklı ideolojiye yol açmadan insanların benzer deneyimlerden geçmesi demektir.

North'a göre ideolojilerin iki kritik işlevi vardır. Birincisi; basit bireysel fayda-maliyet hesabı üzerinde bir kısıtlama olarak hareket etmektir. Bunu, belirli bir mülkiyet ilişkileri kümesini meşrulaştırmak ve böylece işlem maliyetlerini¹⁷ azaltmaya yardımcı olarak yapar. North'a göre bir toplumun güçlü ahlaki ve etik kodları, bir ekonomik sistemi uygulanabilir kılan sosyal istikrarın temelidir. İkincisi ise; çoğunlukla büyük grup eylemlerinin başlatıcısı ve olarak seküler değişimi açıklamak için pozitif bir ideoloji teorisi gereklidir. Zaman içindeki değişimin farkında olan bir tarihçi olarak North'un, ideolojinin maddi dünyayı tamamlayan, etkileşime giren ve onunla bütünleşen, kendi kendini yeniden üreten bir eser olduğu bir dengeye bel bağlamaması şaşırtıcı değildir. Gerçekten de North'a göre, bireysel tercihlerin oynadığı temel rolü kabul etmeden tarihten (ya da çağdaş ekonomilerden) bir anlam çıkarmak imkansızdır (Milonakis ve Fine, 2003: 560). North'un teorisinde ideolojiler gerçekten güçlü bir açıklayıcı faktör olarak görülmektedir. Çünkü rasyonalite ile açıklanamayan her şeyi kapsar (ki bu da piyasa kusurlarına yapılan itirazlarla genişletilmiştir). Bu, sadece rasyonalitenin var olduğu ve başka herhangi bir davranış biçimine başvurma keyfi ve kabul edilemez olduğu, kesinlikle iktisatçılar tarafından ilan edilen yeni yaklaşımdan bir çıkış noktasıdır (Milonakis ve Fine, 2003: 559).

North insan davranışının, ideolojilerde veya 'zihinsel modellerde' şekillenen bir dünya anlayışı tarafından yönlendirildiğinin farkındadır. North, ideolojinin hem bireylerin bilişsel kısıtlamaların üstesinden gelmelerine izin verdiğini hem de onlara neyin doğru olduğu konusunda bir fikir verdiğini öne sürmüştür (Vandenberg, 2002). Ancak Rutherford (1995)'un da belirttiği üzere North tam olarak bir ideoloji veya ideolojik değişim teorisi¹⁸ sunmamış, bu tarzda ortaya konulacak teorilere bir başlangıç yaptığını iddia etmiştir (Rutherford, 1995: 450).

¹⁷ North'un kurumsal analizinin temelindeki anahtar kavram işlem maliyetleridir. İktisatçıların görmekte geç kaldığı şey, mübadele sürecinin maliyetsiz olmadığıdır. İktisatçılar mübadeleye dahil olan maliyetleri görmezden gelmektedirler. Bu tür maliyetlerin pasif olduklarını ve ekonomiler üzerindeki sonuçlar bakımından tarafsız olduğunu iddia ederler. Ancak işlem maliyetleri kavramı ekonomiler açısından son dönemde büyük önem kazanmıştır. Bu kavramı ilk ortaya atan Ronald Coase, neoklasik modelin, son derece kısıtlayıcı olan sıfır işlem maliyeti varsayımı altında geçerli olduğuna işaret etmiştir (Milonakis and Fine, 2003: 258).

¹⁸ Rutherford (1995), iki kurumsalcılık (eski ve yeni kurumsal iktisat) arasındaki farklı bakış açılarına rağmen, aynı nedensel faktörlerden bazılarının tespit edildiği ve benzer sorunlarla karşılaşıldığına değinmiştir. Belki de bu sorunların en önemlisi, insan davranışının rasyonel ve kurallara dayalı yönlerinin uzlaştırılması ve bir ideoloji ve ideolojik değişim teorisinin geliştirilmesi ile ilgilidir. Eski kurumsalcılar bunu çok önceden fark etmiştir ve övgüyü hak ederler. Ancak yeterli ve kesin bir ideoloji teorisi

North kültüre ve ideolojilere değindikten sonra bireylerin zihinsel modelleriyle ilgili olarak çalışmalar yapmış ve neoklasik rasyonalite varsayımına karşı olarak kendince bir teori ortaya koymaya çalışmıştır. Önümüzdeki bölümde North'un 'zihinsel modeller' yaklaşımına değinilecektir.

3.4.4 Zihinsel Modeller

Neoklasik teori, tercihlerin istikrarlı olduğunu ve seçimlerin gelir ve teknoloji tarafından dayatılan kısıtlamalar çerçevesinde yapıldığını varsayar, ancak bir toplumun kurumları tarafından dayatılan kısıtlamalar eksiktir. Bunların yokluğunun nedeni, seçicinin alternatifler hakkında mükemmel bilgidен kaynaklanan kesinliğe dolaylı olarak sahip olmasıdır. Böyle bir dünyada kurumlar gereksizdir. Ancak kurumlar, belirsizlik dünyasında insan etkileşimini yapılandırmak için vardır. Kurumlar olmadan ne düzen ne toplum ne ekonomi ne de yönetim olur. Bu nedenle, kurumsal bir çerçevenin inşası medeniyetin temel yapı taşlarından biri olmuştur. Kurumların belirsizliği azaltmadaki bu temel rolünü kabul ettiğimizde, ekonomi ve sosyal bilimlerde kullandığımız teorik çerçeveyi yeniden yapılandırmamız gerekir. Kurumlar sadece bir toplumun zamanın bir anındaki teşvik yapısını sağlamakla ve dolayısıyla seçim setini kısıtlamakla kalmaz, aynı zamanda değişim sürecinin de taşıyıcılarıdır. Bu nedenle ister zamanın bir anında ister zaman içinde ekonomik performans modelleyelim, kurumlar teorik yapının merkezinde yer alır veya almalıdır (Knight ve North, 1997: 214).

Kurumlar rasyonel karar alma sürecini basitleştirebilirler. Ancak optimal olmayan sosyal sonuçlara yol açabilecek tüm sorunları çözmezler. North bu durumu şöyle açıklamaktadır:

'Artan değişim, siyasi ve ekonomik örgütlerdeki girişimcilerin mevcut kurumsal çerçeveyi belli bir oranda değiştirerek daha iyisini yapabileceklerine dair algılarından kaynaklanır. Ancak bu algılar kritik bir şekilde hem girişimcilerin aldıkları bilgilere hem de bu bilgileri işleme biçimlerine bağlıdır. Eğer siyasi ve ekonomik piyasalar etkin olsaydı (yani işlem maliyetleri sıfır olsaydı), yapılan seçimler her zaman etkin olurdu.

sunamamışlardır. Yeni kurumsalcılardan North'ta benzer şekilde kurumsal değişim teorisi içinde ideolojilerin değişebileceğine değinmiş ancak giriş düzeyinde bir yol çizmesine rağmen yeterli katkıyı verememiştir. Rutherford, iki kurumsalcılık arasında köprü kurmanın yolunun 'bu tarz ortak zorlukların üstesinden gelme çabası' olacağına dikkat çekmiştir.

Yani aktörler her zaman doğru modellere sahip olurlardı ya da başlangıçta yanlış modellere sahip olsalar bile bilgi geri bildirimi onları düzeltirdi. Ancak rasyonel aktör modelinin bu versiyonu bizi yoldan çıkarmıştır. Aktörler sıklıkla eksik bilgilerle hareket etmek ve aldıkları bilgileri sürekli olarak verimsiz yollarla sonuçlanabilecek zihinsel yapılar aracılığıyla işlemek zorundadır. Siyasi ve ekonomik piyasalardaki işlem maliyetleri verimsiz mülkiyet haklarına yol açarken, karşılaştıkları sorunların karmaşıklığını anlamaya çalışan oyuncuların kusurlu öznel modelleri de bu tür mülkiyet haklarının kalıcı olmasına neden olabilir." (North, 2010: 10).

Ekonomilerin ve yönetim biçimlerinin çeşitli performansları hem tarihsel olarak hem de eşzamanlı olarak, bireylerin kendi çıkarlarını gerçekten bilmelerine ve buna göre hareket etmelerine karşı çıkmaktadır. Bunun yerine insanlar kısmen mitler, dogmalar, ideolojiler, kısmen de tam olgunlaşmamış teoriler temelinde hareket eder. Fikirler önemlidir ve fikirlerin insanlar arasında iletilme şekli, bireysel düzeyde güçlü belirsizlik problemleriyle başa çıkmamızı sağlayacak teoriler için çok önemlidir. Politik ve ekonomik piyasalardaki ilginç konuların çoğu için, risk değil belirsizlik, seçim yapmayı karakterize eder. Belirsizlik koşulları altında, bireylerin çevrelerini yorumlamaları öğrenmelerini yansıtacaktır. Ortak kültürel geçmişleri ve deneyimleri olan bireyler makul ölçüde yakınsak zihinsel modelleri, ideolojileri ve kurumları paylaşacaklardır ve farklı öğrenme deneyimleri (hem kültürel hem de çevresel) olan bireylerin çevrelerini yorumlamak için farklı teorileri (modelleri, ideolojileri) olacaktır. Ayrıca, seçimlerinden elde edilen bilgi geri bildirimi, gerçekliğin rakip yorumlarının yakınsamasına yol açmak için yeterli değildir (Denzau ve North, 1994: 3-4).

Arthur Denzau ve North'un 1994 yılında yayınlamış olduğu '*Paylaşılan Zihinsel Modeller: İdeolojiler ve Kurumlar*' adlı makale bu tarz durumları incelemek adına önemli çıkarımlar ortaya koymuştur. Çoklu dengelerin ortaya çıktığı bu gibi durumlarda, belirsizlik koşullarında karar vermeyi anlamak için, bireylerin etraflarındaki dünyadan anlamak adına oluşturdukları 'zihinsel modeller'in ilişkilerini, bu tür yapılardan gelişen ideolojileri ve bir toplumda kişilerarası ilişkileri düzenlemek için gelişen kurumlar arasındaki ilişkileri incelemiştir (Denzau ve North, 1994).

Kurumsallaşma tamamlandığında, paylaşılan zihinsel modeller iki şekilde çalışır: ideolojiler veya kurumlar olarak. İdeolojiler, paylaşılan zihinsel modellerin 'zihinsel' ve

'içselci' boyutuna daha yakındır çünkü birey gruplarının sahip olduğu ve hem çevrenin yorumlanmasını hem de bu çevrenin nasıl yapılandırılması gerektiğine dair bir reçete sunan ortak zihinsel modeller çerçevesinden oluşurlar. Başka bir deyişle, benzer ortamlara maruz kalmış bireyler tarafından paylaşılan dünya görüşleridir (inançlar, yargılar, reçeteler, vb.). Kurumlar ise zihinsel boyuttan daha uzaktır, çünkü ideolojilerin somutlaştığı yollardır. North'un ünlü tanımını takiben, kurumlar 'bir toplumun oyun kuralları olarak düşünülür ve kişiler arası ilişkileri düzenlemek için inşa edilen resmi ve gayri resmi kurallardan oluşur' (Denzau ve North, 1994: 4). Yani zihinsel modeller, bireysel bilişsel sistemlerin çevreyi yorumlamak için yarattığı içsel temsillerdir. Kurumlar ise çevreyi yapılandırmak ve düzenlemek için bireylerin yarattığı dışsal mekanizmalardır.

Zihinsel modeller, sosyal ve fiziksel çevreyi kusurlu bir şekilde algıladıklarında bireysel tercihleri ve dolayısıyla toplam ekonomik performansı doğrudan etkiler. Bireyler eksik bilgilerle ve sıklıkla hatalı olan öznel olarak türetilmiş modellerle hareket ederler. Bilgi geri bildirimi tipik olarak bu öznel modelleri düzeltmek için yetersizdir. Bu nedenle, bireyler rasyonel olarak uygun şeyin ne olduğu konusunda anlaşmazlığa düşecektir. Bireyler, bireysel aktörler arasında farklılaşan öznel olarak türetilmiş modellere dayalı seçimler yapar ve aktörlerin aldığı kalıp bilgiler o kadar eksiktir ki çoğu durumda bu farklı öznel modeller yaklaşma eğilimi göstermez. Dolayısıyla, farklı geçmişlere sahip bireyler aynı olayı farklı yorumlayabilir ve bunun sonucunda farklı seçimler yapabilirler (Denzau ve North, 1994; Knight ve North, 1997: 216).

Ayrıca zihnin aldığı bilgiyi yorumlama biçiminin bir fonksiyonu olan inançlar, insanların yaptıkları seçimleri açıklamada en önemli faktördür. Buna göre inançlar, bireylerin çevrelerindeki dünyayı açıklamak ve yorumlamak için oluşturdukları zihinsel yapıların ürünüdür. İnsanların, çevreyi anlamak ve karşılaştıkları sorunları çözmek için önceden var olan zihinsel yapılar aracılığıyla bilgiyi işleyerek çevreyi deşifre ettiklerini görüyoruz. Hem oyuncuların hesaplama yetenekleri hem de çözülmesi gereken sorunların karmaşıklığı, konuların anlaşılmasında dikkate alınmalıdır. Bu yapılar kısmen kültürel miraslarının bir sonucu, kısmen karşılaştıkları ve çözmeleri gereken yerel günlük sorunların bir sonucu ve kısmen de yerel olmayan öğrenmenin bir sonucudur. Hayek'in terimleriyle kültürel miras, bir toplumun geçmişteki öğrenmelerini somutlaştıran kolektif öğrenme kalıbıdır. Kurumların kendileri, gelişimlerini ve sürdürülmelerini etkileyecek güce sahip olanların tercihlerinin ve inançlarının bir ürünüdür. Kurumlar bir toplumun

mevcut inanç sistemini yansıttığından, neden bazı toplumların kolektif öğrenimi ekonomik büyüme için gerekli kurumların gelişimine yardımcı olurken diğerlerinin olamadığını görmek için farklı toplumların çeşitli kültürel miraslarına bakmalıyız (Knight ve North, 1997: 216-217).

Eğer kurumlar ekonomik büyümeyi anlamak için iddia ettiğimiz kadar önemliyse, ekonomik analiz kültürel inançların bilişsel etkilerini dikkate almalıdır. Ancak, bu noktaya kadar, kültürel faktörleri ekonomik karar alma süreçlerinin açıklamalarına dahil etmeye yönelik çok az açık ilgi olmuştur. Aslında, iktisatçılar rasyonalite ve biliş arasındaki genel ilişkiyi ele aldıkları ölçüde, kendi modelleriyle ortak bir özelliği paylaşan bireysel psikoloji yaklaşımından yararlanma eğiliminde olmuşlardır: Sosyal bağlamdan soyutlama (Knight ve North, 1997: 217). North burada iktisatçıların yanında davranışsal iktisatçılara da bir eleştiri getirmektedir. North'a göre sosyal bağlamdan soyutlanmış insanlar yaklaşımı bilişin ve inançların ekonomik performans üzerindeki etkilerini anlamamıza engel olmuştur. Bu bağlamda bireyler yaşadığı toplumun kültürünü de içerecek şekilde ele alınmalıdır.

Öğrenme süreci bireyseldir. Ancak ortak bir kurumsal yapı, ortak inanç ve algılara yol açacaktır. Dolayısıyla ortak bir kültürel miras, bir toplumdaki insanların sahip olduğu farklı zihinsel modellerin azaltılmasını sağlar ve birleştirici algıların nesiller arası aktarımı için bir araç teşkil eder (North, 2005: 24).

Genel olarak, insanın öğrenme süreci aşağıdaki gibi bilişsel bir süreç olarak tanımlanabilir:

‘Öğrenme, duymalar tarafından alınan çeşitli sinyalleri yorumlamak için bir yapı geliştirmeyi gerektirir. Yapının başlangıçtaki mimarisi genetikdir, ancak daha sonraki yapı iskelesi, fiziksel çevreden ve sosyo-kültürel dilsel çevreden gelen bireysel deneyimlerin bir sonucudur. Yapı, algılarımızı düzenlemek ve analitik sonuçlar ve deneyimlerle ilgili hafızamızı takip etmek için en erken çocukluktan itibaren kademeli olarak gelişen kategoriler-sınıflandırmalardan oluşur. Bu sınıflandırmalara dayanarak, çevreyi açıklamak ve yorumlamak için zihinsel modeller oluştururuz. Hem kategoriler hem de zihinsel modeller, yeni deneyimlerden elde edilen geri bildirimleri yansıtacak şekilde gelişir. Bazen başlangıçtaki kategorilerimizi ve modellerimizi güçlendiren veya değişikliklere yol açabilen geri bildirimler, kısacası öğrenme. Böylece zihinsel modeller,

başkalarının fikirleriyle temaslar da dahil olmak üzere yeni deneyimlerle sürekli olarak yeniden tanımlanabilir' (North, 2005: 26).

Ekonomilerin performansı, teşvik yapılarının, yönetimin ve ekonominin kurumsal çerçevesinin bir sonucudur. Bunlar da bireylerin fikir ve inançlarının bir fonksiyonudur. İnanç oluşumu, inançların oluştuğu, yeni olayların yaşandığı ve ardından inançların değiştiği dinamik bir öğrenme sürecidir. Ancak inançların değiştiği ve geliştiği süreç karmaşık bir süreçtir. Öğrenmenin varlığı fikirlerde, inançlarda ve daha sonra da kurumlarda yol bağımlılığı yaratır. İnanç sistemleri, geçmişin önemli olduğu şekilde yol bağımlılığı sergiler ve bu da bir ekonomideki büyüme yörüngesini önemli ölçüde etkileyebilir (Denzau ve North, 1994).

Denzau ve North'un 1994 tarihli çalışması, fikirlerin insan zihninde nasıl işlendiğini ve dolayısıyla etrafımızdaki dünyayı nasıl gördüğümüzü daha iyi kavramsallaştırmamıza yardımcı olacak tutarlı bir analiz çerçevesi sunması bakımından önemlidir. Denzau ve North, fikirlerin nasıl geliştirildiği ve paylaşıldığı ile bu dinamiklerin maddi konuları nasıl anlamlandırdığımızı ve gerçek dünyadaki insan deneyimini nasıl yorumladığımızı nasıl etkilediği arasındaki nedensel bağlantılara dikkatimizi çekmeye yardımcı oldu (Denzau, 2020: 327).

Denzau ve North'un paylaşılan zihinsel modeller üzerine çalışmaları, birçok durumda farklı liderlikler altında benimsenen kapitalist zihinsel modellerin önemli ölçüde farklılaştığı gerçeğini ortaya koymamıza yardımcı olan kavramsal bir mercekte sağlamıştır. Bu şekilde paylaşılan zihinsel modeller, konuyla ilgili önceki çalışmalardan ayırt edilmesine yardımcı olan anlamlı ve titiz bir kavramsal çapa sağlamıştır. İşte bu nedenle bu çalışma 'kalkınma' alanında ilgi görmeye devam etmiştir. Dünya Bankası Grubu, Akıl, Toplum ve Davranış başlıklı 2015 Dünya Kalkınma Raporu'nda (Dünya Bankası, 2014) Denzau ve North'un paylaşılan zihinsel model çalışmasının devlet ve devlet dışı bireylerin kalkınmayla ilgili yatırım kararlarını ve stratejilerini nasıl etkilediğini açıklayan çalışmalarına vurgu yapmıştır. Dünya Bankası'na göre (2014, 62-63):

Zihinsel modeller kategorileri, kavramları, kimlikleri, prototipleri, stereotipleri, nedensel anlatıları ve dünya görüşlerini içerir. Dünyanın zihinsel modelleri olmaksızın insanların günlük hayatta çoğu kararı almaları imkansızdır. Ayrıca paylaşılan zihinsel

modeller olmadan, insanların kurumlar geliştirmesi, kolektif eylem sorunlarını çözmeleri, aidiyet ve dayanışma duygusu hissetmesi ve hatta birbirlerini anlaması çoğu durumda imkansız olurdu. Zihinsel modeller bize etkileşimde bulunduğumuz insanlar ve karşılaştığımız durumlar hakkında varsayılan varsayımlar sağlar. Sonuç olarak, varsayımlarımıza ters düşen bilgileri görmezden gelebilir ve zihinsel modellerimizin doğru olabileceğini öne sürdüğü bilgilere dayanarak eksik bilgileri otomatik olarak doldurabiliriz.

Dünya Bankası (2014, 62), paylaşılan zihinsel modellerden elde ettiği içgörülerden yola çıkarak, "dünyanın işleyişine dair farklı algılar da dahil olmak üzere, toplumlar arasında zihinsel modellerde muazzam bir çeşitlilik olduğunu kabul etmiştir. Gerçekten de durumları takdir etmede ve anlamada başarısız olmak, "rasyonalist" iktisat teorisinin en önemli sorunlarından biridir. Farklı merceklerle hareket eden kalkınma aktörleri, faaliyet gösterdikleri gerçek dünya ortamlarını şekillendiren pek çok konuyu, durumu ve sorunu yanlış anlama eğilimindedir (Denzau, 2020: 329).

Siyasi ve ekonomik aktörlerin davranışları doğrudan doğruya kendi faydalarını maksimize ve zararlarını minimize edeceğine inandıkları zihinsel modellere uygun olarak gerçekleştirilir. Bilgi maliyetleri, sınırlı görüş açısı, önceden var olan önyargılar, paradigma öğrenimi ve eğitim gibi faktörler, insanların kendi içlerinde meydana gelen siyasi, sosyal ve ekonomik olayları anlamlandırmaya çalışma biçimlerini etkileyen bilişsel filtreler yaratır. Ekonomik aktörler tarafından karar verme hesaplamalarında kullanılan risk değerlendirmeleri, büyük ölçüde önceki deneyimler ve ampirik veriler tarafından bilgilendirilir. Ancak bu ortamlar değişime yatkındır ve kriz dönemlerinde önemli ölçüde değişebilir. Bu nedenle, bireyler sürekli olarak "her yerde bulunan yenilik" olarak bilinen bir olguyla (önceki deneyim, bilgi veya verilerin son derece sınırlı veya zor olduğu koşullarla) karşı karşıya kalmaktadır (Denzau, 2020: 331).

North rasyonel birey eleştirisini bugüne kadar neoklasik teori içerisinde ele alınmayan bir şekilde ele alarak, bireyin kültürel yönüne vurgu yapmıştır. Bu bağlamda bireyi sadece psikolojik kavramlarla ele alan davranışsal iktisatçılardan da farklılaşmaktadır. Bireyin fikirleri, düşünce yapısı ve karar alma biçimi yaşadığı toplumdan bağımsız olarak ele alınamaz ve ortak düşünce yapılarına sahip bireyler benzer zihinsel modellere sahip olduğundan dolayı bu durum kurumsal yol bağımlılığına sebep

olabilir. Yol bağımlılığı ise bir ülkenin kurumsal gelişmesinin ve buna bağlı olarak büyümesinin ve kalkınmasının yönünü belirlemektedir. Sonuç olarak North'a göre iktisatçılar bireyi daha geniş bir toplumsal perspektiften ele almalıdır. Bu da bizi iktisat ve bilişsel bilimler ilişkisine götürmektedir.

3.4.5 North, Bilişsel Bilimler ve İktisat

North iktisat bilimindeki rasyonel birey eleştirilerini alırken bu eleştirilerini bilişsel bilim üzerinden geliştirmiştir. Modern batı dünyasının gelişmiş ekonomilerinin ötesine bakma girişiminde bulunacak iktisatçılar için rasyonalite varsayımının yetersiz kalacağı açıktır. North bu yetersiz varsayıma çözüm olarak bilişsel bilime işaret etmiştir:

'Bilişsel bilimler farklı deneyimlere sahip bireylerin etraflarındaki dünyayı açıklamak için farklı zihinsel modeller türetme biçimlerine ilişkin bir açıklama sağlama vaadi sunar. Kısacası, bireylerin ve grupların sahip oldukları ideolojiler, neden evrimleştikleri, onlara neyin kalıcılık kazandırdığı ya da yok olmalarına neyin yol açtığı konusunda bir açıklama sağlamanın yolunu göstermektedir' (North, 1993b: 160).

North'a göre iktisat ve bilişsel bilimler arasında benzer anlaşmazlık kaynakları bulunmaktadır:

'İktisat bilimindeki rasyonalite varsayımı, en saf haliyle, insanların kendi çıkarlarına neyin uygun olduğunu bildiklerini ve buna göre seçimler yaptıklarını varsayar. Bunun anlamı sadece insanların tüm olası alternatifler hakkında mükemmel bir şekilde bilgilendirilmiş olmaları değil, aynı zamanda seçimlerinin teknoloji ve gelir tarafından dayatılan kısıtlamalar tarafından engellendiği, ancak insanların seçim yaptıkları bağlam tarafından engellenmediğidir. Buna karşılık, yeni kurumsal iktisat, insanların tipik olarak belirsizlik koşulları altında seçim yaptıklarını ve bu seçimlerin kurumsal bağlam tarafından kısıtlandığını savunmaktadır. Benzer bir ikilem bilişsel bilimde de mevcuttur. Baskın gelenek, zihni bilgisayara benzer bir bilgi işleme makinesi olarak görmüştür. Buna zıt ve azınlıkta kalan bir görüş ise, bir biliş kuramının, insanın bilişsel davranışının içine gömülü olduğu kültürel dünyanın tanımlanmasından önce değil, sonra gelmesi gerektiğidir' (North, 2004: 7376).

Başka bir çalışmada ise North bilişsel bilimlerin sadece iktisat bilimi açısından değil, bütün sosyal bilimler açısından önemli olduğunu da ortaya koymuştur:

‘Sosyal bilimler için en büyük zorluk değişimi, ya da daha net olarak olarak sosyal, politik, ekonomik ve örgütsel değişimi açıklamaktır. Başlangıç noktası, bu tür bir değişimi açıklamak için temel ön koşul olan insan öğrenmesinin bir açıklaması olmalıdır. Öğrenme yeteneği, insan davranışının gözlemlenen esnekliğinin ana nedenidir ve öğrenen bireylerin etkileşimi toplumda, siyasette, ekonomide ve organizasyonlarda değişime yol açar. Öğrenme bilişsel bilimin ana araştırma nesnesi olduğu için, sadece dogmatik bir tutum, değişimle ilgili olgularla ilgilenen sosyal bilimcilerin bulgularına gereken ilgiyi göstermesini engelleyecektir. Bilişsel bilimde son yıllarda yaşanan devrim, farklı ortam türlerinde bireysel öğrenme süreçlerine ilişkin değerli içgörüler üretmiştir. Bilişsel bilimin sosyal bilimciler için sadece çevresel bir öneme sahip olmamasının, aksine toplumsal değişime ilişkin her türlü ciddi tartışmanın başlangıç noktası olması gerekmesinin temel nedeni budur’ (Mantzavinos ve North, 2004: 75).

Bu bağlamda North’ göre ekonomilerdeki değişim süreçlerini anlamak için bireylere, bireyleri anlamak için ise bilişsel bilimin öngörülerine değinmek gerekir. Bireyleri rasyonel kabul etmek bugüne kadar iktisadi değişimi anlamak için bize fazla bir şey söylememiştir. Sonuç olarak rasyonel birey varsayımını değiştirmek için iktisatçılar bilişsel bilimcilerin insan öğrenmesiyle ilgili ortaya attığı içgörülerini dikkate almalıdır.

3.5 Kurumlar ve Rasyonalite İlişkisi

Kurumlar ve rasyonalite arasında bir ilişki olduğu ilk olarak eski kurumsal iktisatçılar tarafından ortaya koyulmuştur. Veblen, Commons ve Mitchell başta olmak üzere eski kurumsalcılar bireylerin karar alırken kurumların, geleneklerin ve alışkanlıkların etkisi altında olduğunu ve rasyonel olmaktan ziyade büyük oranda alışkanlıklarla hareket ettiklerini ifade etmişlerdir. Amerikan pragmatizminin etkilerini taşıyan bu görüş eski kurumsalcıların rasyonaliteye olan yaklaşımlarını ortaya koymaktadır. Yani kurumların varlığında ana akım iktisatta benimsenen rasyonalite varsayımına karşı bir güvensizlik oluşturmaktadır.

Yeni kurumsal iktisatçılar ise ilk ortaya çıktıklarında neoklasik temelli bir analiz yapmışlardır ve metodolojik bireycilik çerçevesinde kurumların ekonomik etkilerine odaklanmışlardır. Yeni kurumsal iktisatçı ve aynı zamanda iktisat tarihçisi olan North ise ülkeler arası gelişmişlik farklarını incelerken zaman içinde iktisat bilimindeki bireycilik anlayışını eleştirmiş ve rasyonalite varsayımına önemli eleştiriler geliştirmiştir.

North'a göre her toplum farklı kurumsal süreçlerden geçerken, toplumdaki her bireyde farklı deneyimler yaşamaktadır. Bu deneyim farklılıkları ise bireylerin karar alma süreçlerinde önemli farklılıklara yol açmaktadır. Bu bağlamda benzer ortamlara maruz kalan bireyler birbirine benzer deneyimler yaşar, birbirine yakın ideolojileri paylaşır ve benzer kararlar almaya yatkındırlar. Burada kurumlar dışsal bir rol oynamaktadır. Her bireylerin alışkanlıkları kurumları belirler ve bu kurumlar zamanla bireyleri etkiler. Bu karşılıklı etkileşim sonucunda her birey kendi zihinsel modelini oluşturur. Çünkü her bireyin herhangi bir kurumdan etkilenme düzeyi farklıdır. Bu zihinsel farklılıklar göz önüne alındığında ise rasyonalite varsayımında ısrar etmek gereksizdir. Zira kurumlar toplumların gelişmişlik düzeylerini etkilediği gibi, bireylerin karar alma süreçlerini de etkilemektedir.

1950'lerden itibaren iktisatçılar sınırlı rasyonalite kavramına fazlaca atıf yapmaya başlamışlardır. Davranışsal iktisatçıların geliştirdiği bu kavram yakın dönemde ana akım iktisadın önemli kavramlarından biri olmuştur. Ancak North perspektifinden bakıldığında bu kavram insan doğasını açıklamak için yeterli değildir. Çünkü sadece bireysel psikolojik kavramları içerir ve kurumlara yer verilmemektedir. Kurumlar sadece ülkeler arası gelişme farklarını incelemek için değil, aynı zamanda bireysel davranışları ele almak için de kullanılmalıdır. Ne rasyonalite ne de sınırlı rasyonalite kavramları kültürel bir varlık olan bireyi yeterli düzeyde ele almamaktadır. Bireyin yeterli düzeyde ele alınması için bireyin sosyal bir varlık olduğu kabul edilmeli ve disiplinler arası bir kavram olan kurum kavramı bireyi ele almak içinde kullanılmalıdır.

Kurumlar ve rasyonalite arasındaki ilişkiye değinmek iktisat biliminin değişimi için önemlidir. İktisat, uzunca bir süredir güçlü bir ana akım tesis ederek sosyal bilimlerin içerisinde öne çıkmış ve bir doğa bilimi gibi belli modeller ve yasalar ile hareket etmiştir. İktisat biliminin bu şekilde gelişmesinde rasyonalite ve bireycilik yaklaşımlarının önemi ise oldukça fazladır. Ancak iktisat biliminin bu duruşu artık ana akım içindeki iktisatçılar tarafından da tartışılmaktadır. İktisadın bir sosyal bilim olduğu ve temelinde bireylerin aldıkları kararların yattığı düşünüldüğünde bireyi doğru bir biçimde ele almak daha önemli hale gelmiştir. Bunu yapmak için de mevcut rasyonalite ve bireycilik yaklaşımlarında değişikliğe gidilmeli ve kurumlar bireyleri incelemek adına da ele alınmalıdır.

SONUÇ

20. yüzyılda ana akım iktisadın en önemli isimlerinden biri North olmuştur. Yeni kurumsal iktisadın Ronald Coase ve Olivier Williamson ile birlikte en önemli üç isminden biri North'un özellikle kurumlar yaklaşımı diğer ana akım iktisatçılar tarafından göz ardı edilememiş ve kurumlar iktisat bilimine bir inceleme alanı olarak dahil olmuştur.

Ancak yeni kurumsal iktisadın özellikle neoklasik iktisadı destekleyici görüntüsüne rağmen North'un neoklasik iktisada karşı olan tutumu zaman içinde değişmiştir. 1990'lı yıllardan sonra özellikle neoklasik modellerdeki denge ve bireyi ele alışa yönelik yaklaşımlara önemli eleştiriler getirmiştir. Dengeyi eleştirirken 'süreç' vurgusu yapan North, rasyonalite eleştirilerinde ise farklı bir yaklaşım ortaya koymuştur.

İktisat biliminde rasyonalite eleştirileri uzun yıllardır var olmaktadır. Özellikle 1900'lü yılların başından itibaren bazı önemli iktisatçılar (Veblen, Mitchell, Keynes vb.) iktisattaki rasyonalite varsayımına yönelik eleştiriler getirmişlerdir. Ancak rasyonalite varsayımına en derin eleştiriler ve çözüm yolları Herbert Simon önderliğinde davranışsal iktisatçılardan gelmiştir. Simon'un ortaya attığı 'sınırlı rasyonalite' kavramı zaman içinde diğer davranışsal iktisatçılar tarafından geliştirilmiş ve iktisadi modellere katkı sağlama anlamında ufuk açıcı bir kavram olmuştur. Özellikle yeni neoklasik sentez içindeki bazı iktisatçılarda bu kavrama atıf yapmaya başlamış ve rasyonalite kavramında önemli bir değişime gidilmeye çalışılmıştır.

Bilhassa 1990'lı yıllardan sonra neoklasik iktisatta, ekonomik aktörlerin eksik bilgilendirildiği, kimi zaman bir başkasını dikkate aldığı, sıklıkla sınırlı rasyonel olduğu vb. modeller kullanılmaya başlanmıştır. Ama yinede bu teorik ilerlemelerin hiçbiri neoklasik iktisadı metodolojik dayanak noktasından uzaklaştırmamıştır. Neoklasik iktisatçıların bireysel yaklaşımının temelinde 'metodolojik bireycilik' fikri vardır. Metodolojik bireycilik sosyo-ekonomik açıklamanın bireysel aktör düzeyinde aranması gerektiği fikrine dayanır. Neoklasik teori köklerini liberal bireyci sosyal bilim içinde sıkı sıkıya muhafaza etmektedir. Yöntem hala değişmez bir şekilde analitik-sentetik tiptedir: incelenen sosyo-ekonomik olgu, eylemleri onu ortaya çıkaran bireylere odaklanarak analiz edilmeli; bireysel düzeyde onların 'işleyişini' tam olarak anlamalı ve son olarak, eldeki karmaşık sosyal olguyu anlamak için bireysel düzeyde elde edilen bilgiyi

sentezlemelidir (Arnsperger ve Varoufakis, 2006). Yani rasyonalite anlayışı değişmesine rağmen bireyleri ele alış şekli yeterince değişmemiş, bireyler yine toplumdan bağımsız olarak tek tek ele alınmaya devam etmiştir.

North'un bireyi ele alış şekli ise neoklasik iktisatçıların ele alışından farklı olmuştur. Yakın döneme kadar iktisatçılar kültürel faktörleri ekonomik karar alma süreçlerinin açıklamalarına dahil etmeye yönelik yeterince bir girişimde bulunmamışlardır. North ise bireysel ve psikolojik faktörlerin yanında özellikle bireylerin bir toplumdaki ideolojilerden, mitlerden, dogmalardan yani kısaca kültürel yapılardan etkilendiğini ortaya koymuştur. Yani bireyleri metodolojik bireyciliğin aksine tek tek ele almamış, yaşadıkları toplumun bir parçası olarak değerlendirmiştir.

Bu bağlamda North kurumları sadece ekonomik büyüme ve kalkınmadaki rolüne atıf yaparak değil, bireylerin karar alma süreçlerindeki rolüne de vurgu yaparak ele almıştır. Kurumları formel kurallar, informal kurallar ve bunların uygulaması olarak ele alan North, aslında birey davranışlarında kültürün rolüne vurgu yaparak sadece formel kurallar üzerindeki değişikliklerin iktisadi gelişme açısından yeterli olmadığını ortaya koymuştur. Çünkü her toplumun farklı süreçlerden geçtiğini ve bunun sonucu olarak toplumlardaki bireylerin de bu süreçlerden etkilenecek kararlarında sadece bireysel psikolojik faktörlerin değil, aynı zamanda kültürel ve toplumsal yapıların da rol oynadığını vurgulamıştır. Yani neoklasik iktisatçıların sunduğundan daha geniş bir birey ve iktisadi süreç açıklaması yapmaktadır.

İktisat bilimindeki aşırı matematikleşme kültürel süreçlerin ele alınmasında büyük bir engel taşımaktadır. Özellikle neoklasik iktisadın ana akım iktisat içerisinde git gide daha fazla sorgulanmaya başladığı son dönemlerde ise North'un toplumun bir parçası olarak bireyi ele alış büyük önem arz etmektedir. Bazı iktisatçılar neoklasik ortodoksinin değişmesi için dinamik bir değişim modelinin gerekliliğini vurgularlar. Ancak North'a göre mevcut şartlarda dinamik bir değişim modeli ortaya koymak imkansızdır. Buna ek olarak uzun yıllardır devam eden neoklasik geleneği yerinden etmekte kolay bir iş değildir. Eğer iktisat biliminin ortodoksisinde bir değişim yaşanacaksa, bu değişim için ilk adım neoklasik iktisadın temelinde olan bireyi ele alış şekli olmalıdır. Çünkü neoklasik iktisat, ilk dönemlerden itibaren bireycilik anlayışını

muhafaza etmiş ve bu anlayışla beraber gelişmiştir. Bu bağlamda değişime bireyi ele alış
şeklinden başlamak diğer değişimlerin de önünü açacaktır.

KAYNAKÇA

Acemoğlu, D. & Robinson, J. A. (2010). The role of institutions in growth and development. *Review of Economics and Institutions*, 1(2), 1-33.

Acemoğlu, D. & Robinson A. J. (2014). *Ulusların Düşüşü*, (Faruk Rasim Velioğlu, Çev.). İstanbul, Doğan Yayıncılık.

Akdere, Ç. ve Büyükboyacı, M. (2018), Davranışsal iktisat ve sınırlı rasyonellik varsayımı. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, Ankara: İmge Kitabevi, ss. 107-139.

Aktan, C. C. (2019). Avusturya iktisat okulunun öğretisi: Avusturya iktisadı. C. C. Aktan ve T. Yay (Ed.). *Avusturya İktisat Okulu* içinde (ss. 73-82), SOBİAD: Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi.

Aktan, C. C. ve Vural T. (2005). Kurallar ve kurumların oluşumu. C. C. Aktan (Ed.). *Kurumsal Sosyoloji: Kurallar, Kurumlar ve Düzen* içinde (ss. 54-64), Ankara: SPK Yayınları.

Alchian, A. A. (1965). Some economics of property rights. *II Politico*, 30(4), 816-829.

Allen, R. G. D. & Hicks J. R. (1934). A reconsideration of the theory of value. *The London School of Economics and Political Science*, 1(1), 52-76.

Aoki, M. (2001). *Toward A Comparative Institutional Analysis*. Massachusetts: The MIT.

Arnsperger, C. & Varoufakis, Y. (2006). What is neoclassical economics?: The three axioms responsible for its theoretical oeuvre, practical irrelevance and, thus, discursive power. *Panoeconomicus*, 53(1), 5-18. <https://doi.org/10.2298/PAN0601005A>

Aspromourgos, T. (1986). On the origins of the term 'neoclassical'. *Cambridge Journal of Economics*, 10(3), 265-270. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a034999>

Bergst rm, L. (2005). *Development of Institutions is Created from the Inside*, Swedish International Development Cooperation Agency.

Bilir, H. (2018), Commons ve Mitchell'in "iktisat" ve "birey" anlayışları. *Sosyoekonomi*, 26(37), 11-32. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2018.03.01>

Blaug, M. (1980). *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge University Press.

Bruni, L. & Sugden, R. (2007). The road not taken: How psychology was removed from economics and how it might be brought back. *The Economic Journal*, 117, 146-173. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2007.02005.x>

Chavance, B. (2008). Formal and informal institutional change: The experience of postsocialist transformation. *The European Journal of Comparative Economics*, 5(1), 57-71.

Chavance, B. (2019), *Kurumsal İktisat*, (T. Akıncılar Onmuş,  ev.). İletişim Yayıncılık.

Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4, 386- 405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>

Coase, R. H. (1998). The new institutional economics. *The American Economic Review*, 88(2), 72-74.

Coats, A. W. B. (1993). The Economic and Social Context of the Marginalist Revolution. A. W. B. Coats (Ed.). *The Sociology and Professionalization of Economics* içinde (ss. 63-81). Routledge.

Commons, J.R. (1931). Institutional economics, *The American Economic Review*, 21(4), 648-657.

Commons, J.R. (1936). Institutional economics, *The American Economic Review*, 26(1), 237-249.

Cooter, R. & Rappoport, P. (1984). Were the Ordinalists Wrong About Welfare Economics?. *Journal of Economic Literature*, 22(2), 507-530.

Crawford, S. E. S. & Ostrom, E. (1995). A grammar of institutions. *The American Political Science Review*, 89(3), 582-600.

Çetin, İ. (2021). Gelişmekte olan ülkelerde kurumlar ve ekonomik performans arasındaki nedensellik ilişkisi üzerine bir inceleme. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 23(3), 1014-1022.

Çetin, T. (2012). Yeni kurumsal iktisat. *Sosyoloji Konferansları*. (45), 43-73.

Çiçen, Y. B. (2015). *Türkiye’de Ekonomik Performansın Kurumsal Temelleri: Yeni Kurumsal İktisat Perspektifi*. [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. Yıldız Teknik Üniversitesi.

Davis, J. B. (2008). The turn in recent economics and return of orthodoxy. *Cambridge Journal of Economics*, 32, 349-366.

Demir, Ö. (1996). *Kurumcu İktisat*. Vadi Yayınları.

Denzau, A. T. & North, D. C. (1994). Shared mental models: Ideologies and institutions. *Kyklos*, 47(1), 3-31. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1994.tb02246.x>

Denzau, A. T. & Roy, R. K. (2020). Shared mental models: Insights and perspectives on ideologies and institutions. *Kyklos*, 73(3), 323-340. <https://doi.org/10.1111/kykl.12244>

Dequech, D. (2007-2008). Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30(2), 279-301.

Diamond, P. & Vartiainen, H. (2016). *Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları*, (Hatime Kamilçelebi, çev.). Nobel Yayıncılık.

Eggertsson, T. (1992). *Economic Behaviour and Institutions*. Cambridge University Press.

Fine, B. & Mılonakıs, D. (2003). From principle of pricing to pricing of principle: rationality and irrationality in the economic history of Douglass North. *Comparative Studies in Society and History*, 45(3), 546-570.
<https://doi.org/10.1017/S0010417503000252>

Fine, B. & Mılonakıs, D. (2014). *İktisat Emperyalizminden Acayip İktisada*, (Eren Kırmızıaltın ve Hüsnu Bilir, Çev.). Heretik Yayınları.

Fukuyama, F. (2005), *Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*, (A. Buğdaycı, Çev.). 3. Basım. İş Bankası Kültür Yayınları.

Hamilton, W. H. (1919). The institutional approach to economic theory. *The American Economic Review*, 9(1), 309-318. /

Hayek, F. A. ([1993] 1997). *Hukuk, Yasama ve Özgürlük*. (M. Öz, Çev.). İş Bankası Kültür Yayınları

Hodgson, G. M. (1998). The approach of institutional economics. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 166-192.

Hodgson, G. M. (2002). The evolution of institutions: An agenda for future theoretical research. *Constitutional Political Economy*, 13(2), 111-127.
<https://doi.org/10.1023/A:1015301101712>

Hodgson, G. M. (2009). Institutional economics into the twenty-first century, *Studi e Note di Economia*, (1), 3-26.

Hohol, M. (2021). Cognitive science: an interdisciplinary approach to mind and cognition. In B. Brożek, M. Jakubiec, P. Urbańczyk (Eds.), *Perspectives on interdisciplinarity* ss. 33–55, Krakow: Copernicus Center Press.

Hollis, M. & Sugden, R. (1993). Rationality in action. *Mind*, 102(405), 1-35.
<https://doi.org/10.1093/mind/102.405.1>

Jevons, W. S. (1957). *The Theory of Political Economy*, Fifth Edition, Reprints of Economic Classics.

John, V. N. & Oskar, M. (1947). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press.

Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449–1475.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511609220.014>

Kahneman, D. & Tversky, A. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211, 453-458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>

Kama, Ö. (2011). Yeni kurumsal iktisat okulunun temelleri. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 183-204.

Kamilçelebi, H. (2019). *Davranışsal İktisat*. IJOPEC Publication Limited.

Kaymakçı, Ö. B. (2018). Politik İktisadın Rasyonel Temelleri. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse ve E. Ruben (Der.). *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* içinde (ss. 53-75). İmge Kitabevi.

Khalil, E. L. (1995). Organizations versus institutions. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 151(3), 445-466.

Kırmızıaltan, E. (2017). *İktisat ve Rasyonalite: K. Marx, W. S. Jevons ve T. B. Veblen'de Rasyonalite, İnsan, Teori*. Heretik Yayınları.

Kırmızıaltan, E. (2021). Davranışsal İktisat, *İktisat Sosyolojisi*, Heretik Yayınları, ss. 325-375.

King, L. (2011). Exploitation and rational choice. *Canadian Journal of Political Science*, 44(3), 635-661.

Klein, P. G. (1999). New institutional economics. *Encyclopedia of Law and Economics*, 1, 456-489.

Knight, J. & North, D. C. (1997). Explaining economic change: The interplay between cognition and institutions. *Legal Theory*, 3(3), 211-226.
<https://doi.org/10.1017/S1352325200000768>

Koç Aytekin, G. (2013). Ekonomi biliminde Avusturya iktisat okulu ve Hayekçi düşünce üzerine. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2 (4), 145-164.

Krasznai, Z. & Winiecki, J. (1995). Formal and informal Constraints in Transition To The Market: Costs of neoclassical utility maximisation. *Communist Economies and Economic Transformation*, 7(2), 239-247. <https://doi.org/10.1080/14631379508427821>

Langlois, R. N. (1986). Knowledge and rationality in the austrian school: An analytical survey. *Eastern Economic Journal*, 11(4), 309-330.

Lawson, T. (2013). What is this 'school' called neoclassical economics?. *Cambridge Journal of Economics*, 37, 947-983. <https://doi.org/10.1093/cje/bet027>

Levent, A. (2019). Kurumsal iktisatçı olarak Hayek: Kültürel evrim, kurallar ve kurumlar. *Liberal Düşünce Dergisi*, 24(96), 91-110.

Loewenstein, G. & Angner, E. (2006). Behavioral economics. *Handbook of the Philosophy of Science*, 5.

Madenci, C. (2009). Hayek'in 'iktisat ve bilgi'sini takdim. *Liberal Düşünce Dergisi*, (54), 129-134.

Maki, U. (2005). Economics with institutions: Agenda for methodological enquiry. In U. Maki, B. Gustafsson, C. Knudsen (Eds.), *Rationality, Institutions and Economic Methodology* (pp. 2-42). Routledge.

Mantzavinos, C., North, D. C., Shariq, S. (2004). Learning, Institutions, and Economic Performance. *Perspectives on Politics*, 2(1), 75-84.
<https://doi.org/10.1017/S1537592704000635>

Maucourant, J. (2012). New institutional economics and history. *Journal of Economic Issues*, 46(1), 193-208. <https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624460108>

Menger, C. ([1871] 2007). *Principles of Economics*. (James Dingwall and Bert F. Hoselitz, Çev.). Ludwig von Mises Institute.

Mirowski, P. (1984). Physics and the 'marginalist revolution'. *Cambridge Journal of Economics*, 8(4), 361-379. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035556>

Mitchell, W.C. (1910a). The rationality of economic activity I. *Journal of Political Economy*, 18(2), 97-113

Mitchell, W.C. (1910b). The rationality of economic activity II. *Journal of Political Economy*, 18(3), 197-216

Morselli, A. (2021). Growth and institutional changes: A historical evolution. *Brazilian Journal of Political Economy*, 41(2), 292-313. <https://doi.org/10.1590/0101-31572021-3133>

- Myhrman, J. & Weingast, B. R. (1994). Douglass C. North's contributions to economics and economic history, *The Scandinavian Journal of Economics*, 96(2), 185-193.
<https://doi.org/10.2307/3440597>
- Neale, W. C. (1987). Institutions. *Journal of Economic Issues*, 21(3), 1177-1206
- North, D. C. (1963). Quantitative research in American economic history. *American Economic Review*, 53, 128-130.
- North, D. C. (1978). Structure and performance: The task of economic history. *Journal of Economic Literature*, 16(3), 963-978.
- North, D. C. (1984). Transaction costs, Institutions, and economic history. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, 7-17.
- North, D. C. (1988). Ideology and economic/political institutions. *Cato Journal*, 8(1), 15-28.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
<https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>
- North, D. C. (1992). Institutions and economic theory. *The American Economist*, Vol: 36(1), 3-6. <https://doi.org/10.1177/056943459203600101>
- North, D. C. (1993a). Institutions and credible commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149(1), 11-23.
- North, D. C. (1993b). What do we mean by rationality?. *Public Choice*, 77(1), 159-162.
- North, D. C. (1995). Economic theory in a dynamic economic world. *Business Economics*, 30(1), 7-12.

North, D. C. (2003). The role of institutions in economic development. *Unece Discussion Papers Series*.

North, D. C. (2004). Economics and cognitive sciences. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 2, 7371-7376.

North, D. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press.

North, D. C. & Drobak, J. N. (2008). Understanding judicial decision-making: The importance of constraints on non-rational deliberations. *Law & The New Institutional Economics*, 26, 131-152.

North, D. C. ([1990] 2010). Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans, (G. Çağalı Güven, Çev.). Sabancı Üniversitesi Yayınları.

Nuvolari, A. (2016). Douglass C. North (1920-2015). *History of Economic Ideas*, 24(1), 9-13

Özalp, H. (2020), *Kurumsal İktisat, Teknoloji ve Ekonomik Performans*, Eflatun Yayıncılık

Özveren, E. (2007). Kurumsal iktisat: Aralanan karakutu. E. Özveren (Der.). *Kurumsal iktisat içinde* (ss. 15-45). İmge.

Pakyürek, G. (2013). Bilişsel bilimlerde disiplinlerarası yaklaşımın tarihsel ve felsefi kökenleri. *Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 30(2), 161-172.

Richter, R. (2005). The new institutional economics: Its start, its meaning, its prospects. *European Business Organization Law Review*, 6, 161-200.
<https://doi.org/10.1017/S1566752905001618>

Ruben, E. ve Duumludağ, D. (2018). İktisat ve Psikoloji. D. Duumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse ve E. Ruben (Der.). *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* içinde (ss. 33-51). İmge Kitabevi.

Rutherford, M. (1994). *Institutions in economics: The old and the new institutionalism*. Cambridge University Press.

Rutherford, M. (1995). The old and the new institutionalism: Can bridges be built?. *Journal of Economic Issues*, 29(2), 443-451. <https://doi.org/10.1080/00213624.1995.11505681>

Rutherford, M. (2001). Institutional economics: Then and now. *Journal Of Economic Perspectives*, 15(3), 173-194. <https://doi.org/10.1257/jep.15.3.173>

Rutherford, M. (2011). Understanding institutional economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 22(3), 277-308. <https://doi.org/10.1080/10427710050122521>

Samuels, W. J. (1984). Institutional economics. *The Journal of Economic Education*, 15(3), 211-216

Samuels, W. J. (1995). The present state of institutional economics. *Cambridge Journal of Economics*, 19(4), 569-590. <https://doi.org/10.1093/OXFORDJOURNALS.CJE.A035331>

Sarfati, M. (2005). Rasyonallite ve neoklasik kuram. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 16(57), 103-130.

Sen, A. (2017). *Collective Choice and Social Welfare*, Harvard University Press.

Sent, E. M. (2004). Behavioral economics: how psychology made its (limited) way back into economics. *History of Political Economy*, 36(4), 735-760. <http://dx.doi.org/10.1215/00182702-36-4-735>

Simon, H. A. (1978). Rationality as process and as product of thought. *American Economic Review*, 68, 1–16. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511598951.005>

Simon, H. A. (1987a). Behavioral economics. *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 413(1), 1-9.

Simon, H. A. (1987b). Bounded rationality. *The New Palgrave: A dictionary of economics*. (John Eatwell, Murray Milgate ve Peter Newman, Ed.). New York: Stockton Press, 266-268.

Skinner, B. F. (1985). Cognitive science and behaviourism. *British Journal of Psychology*, 76, 291-301. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8295.1985.tb01953.x>

Skousen, M. (2003). Modern iktisadın inşası. (M. Acar, E. Erdem ve M. Toprak, Çev.). Liberte Yayınları.

Smith, A. ([1776] 2013). *Milletlerin Zenginliği*, (H. Derin, Çev.), İş Bankası Kültür Yayınları.

Smith, A. ([1759] 2018). *Ahlaki Duygular Kuramı*, (D. Kızılay, Çev.). Pinhan Yayıncılık

Sugden, R. (1991). Rational choice: A survey of contributions from economics and philophy. *The Economic Journal*, 101(407), 751-785. <https://doi.org/10.2307/2233854>

Şenalp, M. G. (2007). Dünden Bugüne Kurumsal İktisat. E. Özveren (Der.). Kurumsal İktisat içinde (ss. 45-92). İmge Kitabevi

Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 39-60. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7)

Thaler, R. H. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199- 214. <https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199>

Thaler, R. H. & Sunstein, C. R. (2013). Dürtme. Pegasus Yayıncılık.

Taiako, T., Almeida, F., Fernandez, M. G. (2020). Thorstein Veblen's institutional economics and Daniel Kahneman and Amos Tversky's behavioral economics: An analysis of convergent points. *Brazilian Journal of Political Economy*, 40(4), 746-765. <https://doi.org/10.1590/0101-31572020-3146>

Uzun, A. (2001). Yeni iktisat tarihi akımı ve iktisat tarihi yazımına katkıları. *Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(1), 80-93

Vandenberg, P. (2002). North's institutionalism and the prospect of combining theoretical approaches. *Cambridge Journal of Economics*, 26(2), 217-235. <https://doi.org/10.1093/cje/26.2.217>

Veblen, T. B. ([1898] 2017). İktisat Neden Evrimsel Bir Bilim Değildir?, Seçilmiş Makaleler, (Eren Kırmızıaltan, Haz.), 71-93, Heretik Yayınları.

Wallis, J. J. & D. C. North (1987). 'Measuring the Transaction Sector in the American Economy: 1870-1970'. Engerman and Gallman, (Eds.). *Long Term Factors in American Economic Growth* (pp. 95-161). Chicago: University of Chicago Press for NBER.

Walras, L. ([1896] 2010). *Elements of Theoretical Economics or the Theory of Social Wealth*, ed. ve çev. Donald A. Walker and Jan Wan Daal, Cambridge University Press,

Walsh, V. (1994). Rationality as Self-Interest versus Rationality as Present Aims, *American Economic Review*, 84(2), 401-405.

West, D. (2020). Kıta Avrupa Felsefesine Giriş. (A. Cevizci, Çev.). Paradigma Yayınları.

Williamson, O. E. (1993). Transaction cost economics and organization theory. *Industrial and Corporate Change*, 2(2), 107–156.

Williamson, O. E. (1998). The institutions of governance. *The American Economic Review*, 88(2), 75-79.

Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), pp. 595-613.
<http://dx.doi.org/10.1093/icc/2.1.107>

World Bank. (2014). Mind, society, and behavior: World Development Report 2015. Washington: World Bank.

Yılmaz, F. (2002). Piyasa-firma ayrımı tartışmaları çerçevesinde firma teorisi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 67-82.

Yılmaz, F. (2007). Avrupa’da Kurumsal İktisat: G. M. Hodgson Örneği. E. Özveren (Der.). *Kurumsal İktisat* içinde (ss. 92-142), İmge Kitabevi

Yılmaz, F. (2009). *Rasyonalite: İktisat Özelinde Bir Tartışma*. Paradigma Yayınları.

Yılmaz, F. (2012). Kurumlar, Kurumsal İktisat ve İktisat Sosyolojisi. *Sosyoloji Konferansları*, (45), 1-17.

Yılmaz, F. (2018). Kurumsal iktisat: İktisat ile sosyolojinin sınırlarında bir tarih. A. A. Eren ve E. Kırmızıaltın (Der.). *İktisat sosyolojisi* içinde (ss. 223-251). Heretik.

Yolal Eroğlu, M. (2018). Kurumsal iktisatta açılan yeni bir pencere: Douglass C. North perspektifinden kurumların değerlendirilmesi. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5(2), 163-178. <https://doi.org/10.17541/optimum.390618>

Zingler, E. K. (1974). Veblen vs. Commons: A comparative evaluation. *Kyklos*, 27(2), 322-344. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1974.tb01909.x>