



T.C.

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT TARİHİ

HIRSCHMAN'IN POLİTİK EKONOMİSİ

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

Ecem ERKAN

BURSA-2023



T.C.

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT TARİHİ

HIRSCHMAN'IN POLİTİK EKONOMİSİ

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

Ecem ERKAN

Danışman:

Doç. Dr. Adem LEVENT

BURSA-2023

ÖZET

Yazar Adı ve Soyadı : Ecem ERKAN
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+81
Mezuniyet Tarihi : .../.../2023
Tez Danışmanı: : Doç. Dr. Adem LEVENT

HIRSCHMAN’IN POLİTİK EKONOMİSİ

Bu çalışmada 20. Yüzyılda iktisat bilimine önemli eleştiriler getiren isimlerden biri olan Albert O. Hirschman’ın erken dönem kalkınma iktisadı ve politik ekonomi ile ilgili fikirleri ele alınmaktadır. Hirschman ortodoks iktisattaki fayda maksimizasyonu sağlamaya çalışan tek bir tip rasyonel bireyin varlığına karşıdır. Hirschman’a göre bireyler sınırlı bilgiye sahip olmakla birlikte yapacakları her eylem hakkında önceden düşünceleri bulunmamaktadır. Hirschman için ‘amaçlanan ama gerçekleşmeyen etkilerin gücünü göstermek istemiştir’ de denilebilir.

Bu çalışmanın amacı politik ekonomi yaklaşımının içinde insan doğasını ve kapitalizmin yapısını inceleyen Hirschman’ın çalışmalarının davranışsal iktisat literatüründe ele alınabileceğini göstermektir. Bu bağlamda çalışmanın, davranışsal iktisat ve politik ekonomi literatürüne bir katkı sağlaması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: İnsan Doğası, Politik Ekonomi, Rasyonalite, Tutkular, Çıkarlar

ABSTRACT

Name and Surname : Ecem ERKAN
University : Bursa Uludag University
Institution : Social Science Institution
Field : Economic History
Branch : Economics
Degree Awarded : Master
Page Number : x+81
Degree Date : .../.../2023
Supervisor : Assoc. Prof. Adem LEVENT

HIRSCHMAN'S POLITICAL ECONOMY

In this study one of the figures that significantly criticized the field of economics in the 20th century was Albert O. Hirschman, whose theories on political economy and early development economics are examined. Hirschman is opposed to the idea that there is a single category of rational person who seeks to maximize utility in orthodox economics. Hirschman contends that although people lack knowledge, they do not have preconceived notions about every course of action they will take. Hirschman allegedly wished to demonstrate the potency of effects that were intended but never materialized.

The purpose of this study is to demonstrate how Hirschman's research, which uses a political economy framework to explore human nature and capitalism's organizational principles, can be discussed in the literature on behavioral economics. The study is anticipated to add to the body of knowledge in the fields of political economy and behavioral economics in this context.

Keywords: Human Nature, Political Economy, Rationality, Passions, Interests

İÇİNDEKİLER

ÖZET	i
ABSTRACT	ii
İÇİNDEKİLER	iii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

HİRSCHMAN'IN POLİTİK EKONOMİ VE İNSAN DOĞASI YAKLAŞIMI

1.1 Politik Ekonomi	4
1.1.1 Politik Ekonominin Gelişimi.....	4
1.1.2 Politik Ekonomi'nin Daralan Kapsamı	5
1.1.3 Adam Smith'in Politik Ekonomisi	6
1.2 Hirschman'ın Politik Ekonomisinde Aydınlanma Düşüncesi	8
1.3 Hirschman'ın İnsan Doğası ve Kapitalizm Yaklaşımı	13
1.3.1 Bir Araştırma Nesnesi Olarak 'Kapitalizm'	13
1.3.2 Hirschman'ın Tutkular ve Çıkarlar Yaklaşımı.....	14
1.3.2.1 Tutkular.....	16
1.3.2.2 Çıkarlar	17
1.3.2.3 Rasyonel Bir Ajan Olarak İnsanın Karar Alma Sürecinde Kişisel Çıkar	19
1.4 Hirschman'ın Ekonomiye Karmaşılaştırma Teorisi: İkinci Düzey Tercihler.....	20
1.4.1 Tercih Sonrası Hayal Kırıklığı	24
1.4.1.1 Tüketici Egemenliği.....	24
1.5 İtici Güç: Hayal Kırıklığı	25
1.5.1 Hayal kırıklığının İtici Güç Olmasına İtirazlar.....	27
1.5.2 Özel Kaygılara Karşı Kamu Eylemi	28
1.6 Hirschman ve Davranışsal İktisat	31
1.6.1 Davranışsal İktisat: Genel Bir Bakış	31
1.6.1.1 Birinci Kuşak Davranışsal İktisatçılar	32
1.6.1.2 İkinci Kuşak Davranışsal İktisatçılar	33
1.6.2 Hirschman'ın Çalışmaları ve Davranışsal İktisat	34

İKİNCİ BÖLÜM

HİRSCHMAN'IN KALKINMA İKTİSADINA KATKILARI

2.1 Kalkınma Kavramına Genel Bir Bakış	36
2.2 Kalkınma İktisadının Tarihsel Gelişimi	37
2.2.1 Alman Göçmen İktisatçıları ve Kalkınma İktisadının Gelişimi.....	39
2.2.2 Kalkınma Stratejileri	40

2.2.2.1 Dengeli Kalkınma Stratejileri.....	40
2.2.2.2 Dengesiz Kalkınma Stratejileri.....	43
2.3 Hirschman'ın Dengesiz Kalkınma Yaklaşımı: Hirschman'a Göre Dengeli Kalkınmanın Başarısızlık Nedenleri.....	45
2.3.1 Gizli Rasyonaliteler	51
2.3.2 Ekonomik Kalkınma Sürecinde Tünel Etkisi	52
2.4 Hirschman'ın Gizli El Yaklaşımı (İlahi Cehalet Teorisi)	54
2.5 Hirschman'ın Perspektifinden Kalkınma İktisadının Krizi.....	60
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	
HİRSCHMAN'IN ÇIKIŞ, SES VE SADAKAT YAKLAŞIMI	
3.1 Çıkış	64
3.2 Ses.....	66
3.2.1 Çıkış'ın Bir Alternatifi Olarak: Ses	67
3.3 Sadakat	68
3.3.1 Sadakatin Bir Fonksiyonu Olarak Sesin Aktivasyonu.....	68
3.3.2 Sadakat Çeşitleri.....	69
SONUÇ	73
KAYNAKÇA.....	75

GİRİŞ

Albert Otto Hirschman 1970'ten sonra yayınladığı 4 önemli eseriyle tanınmaktadır. Bu eserler; *Çıkış, Ses ve Sadakat (Exit, Voice and Loyalty)* (1970), *Tutkular ve Çıkarlar (The Passions and The Interests)* (1977), *Değişen İlişkiler (Shifting Involvements)* (1982) ve *Gericiliğin Retoriği (The Rhetoric of Reaction)* (1991). Ancak Hirschman'ın ilk profesyonel kimliği kalkınma iktisatçısı olmasıdır. 1952 ve 1967 yılları arasında neredeyse 15 yıl boyunca kalkınma çalışmaları yapmıştır. Bu yıllar arasında çok sayıda makale ve 3 önemli kitap yayınlamıştır: *Ekonomik Kalkınma Stratejisi (The Strategy of Economic Development)* (1958), *İlerlemeye Doğru Yolculuklar (Journeys Toward Progress)* (1963) ve *Kalkınma Projeleri Gözlemi (Development Projects Observed)* (1967). Hirschman'ın erken dönem kalkınma çalışmalarına yaptığı katkılar o kadar büyüktür ki kendisi ikinci dünya savaşı sonrası kalkınma ekonomisinin kurucu babası olarak kabul edilmiştir. Günümüzde Hirschman'ın kalkınma deneyimi ihmal edilmemiş ancak sonraki dönemlerde yayınladığı çalışmalarına daha çok odaklanılmıştır (Alacevich, 2017: 1).

Jeremy Adelman'ın tanımladığı gibi Exit, Voice and Loyalty, Latin Amerika'da kalkınma ile ilgilenen erken dönem Hirschman'ı daha geniş bir paletten çalışan sonraki Hirschman'a bağlayan bir tireydi (Adelman, 2013: 442). Hirschman'ın erken dönem kalkınma çalışmalarının ihmal edilmeye yüz tutmasının bir sebebi de Hirschman'ın az gelişmiş ülkeler için ortodoks iktisattan kavramsal olarak farklı yeni bir ekonomik analiz tasarlama projesinin ekonomistler tarafından başarısız olarak atfedilmesidir. Hirschman ise bunu mono ekonominin reddi olarak tanımlamıştır (Alacevich, 2017: 1-3). Erken dönem kalkınma çalışmalarını inceleyen Krugman, erken dönem kalkınma iktisatçıları için “Yüksek kalkınma teorisinin geliştiği yıllarda, önde gelen uygulayıcılar sezgisel içgörülerini kalıcı bir disiplinin çekirdeği olarak hizmet edebilecek net modellere dönüştürememişler” cümlesiyle eleştirmiştir. Aslında Hirschman, kurulmasına katkıda bulunduğu kalkınma ekonomisinin sınırlarını çok iyi biliyordu. Ancak bu sınırları, modelleme eksikliğinden ziyade kalkınma analizi ve politikalarının çoğunun aşırı dar sınırlara sahip olmasında görüyordu. Dolayısıyla dengesiz süreçler ve siyasi reformların ekonomik değişim çalışmalarının temel unsuru haline gelmesi ve kalkınma projeleri

değerlendirilirken yan etkiler de dikkate alınacak şekilde genişletilmesi gerekmektedir (Alacevich, 2017: 4).

Hirschman anomalileri, sürprizleri ve istenmeyen etkilerin gücünü tercih eden bir şüpheciydi. Avrupa'da dolar açığının kemer sıkma politikalarıyla kapatılması, 1950'lerde planlamaya duyulan inanç, 1960'larda dış yardımlara duyulan coşku, Latin Amerika'da bozgunculuk ve 1980'lerde serbest piyasa ideolojilerinin zaferi gibi ortodoksi ne olursa olsun Hirschman kendisini hep bir karşıt olarak konumlandırdı. Bunun nedeni, ortodoksluğun ve kesinliğin, şüphenin ve sürprizlerden öğrenmenin yaratıcı olanaklarını dışlamasından her zaman korkmuş olmasıdır. Hirschman'ın daha çok sosyal bilimlerdeki karmaşıklığı anlamaya olan düşkünlüğü, güçlü tahminler aramaktan daha fazladır (Adelman, 2013: 13).

Kariyerinin geriye kalan bölümünde politik ekonomi ve insan doğası çalışmaları yürüten Hirschman, bu çalışmaları yürütürken dolaylı olarak davranışsal iktisat literatürüne de önemli katkılar sunmuştur. Çalışmaları disiplinlerarası bir niteliğe sahip olan Hirschman bu bağlamda iktisat emperyalizmine de karşı çıkmaktadır. Buna bağlı farklı disiplinlerden ihraç kavramlarla birlikte anlaşılır bir iktisadi analiz yürütmeyi hedeflemiştir. Bu bağlamda Hirschman, ekonomiye izinsiz giren heterodoks bir ekonomist, şüpheciligi ilgi ile birleştiren ve kendi kendini yıkan bir entelektüel olarak tanımlanabilir.

Bu çalışmanın amacı ise Hirschman'ın bu çok yönlü entelektüel portresini ortaya çıkarmak ve insan doğası incelemeleriyle birlikte davranışsal iktisada vermiş olduğu dolaylı katkıları incelemektir. Genel kanıya göre Hirschman, politik iktisatçı veya iktisadi düşünce tarihçisi olarak ele alınır. Ancak bu çalışmada Hirschman'ı davranışsal iktisatçı olarak ele almak daha mümkündür. Çünkü Hirschman, insan doğasını pür rasyonel olarak ele almamakta ve insanın rasyonel karar alma sürecinden sapmalarını iktisadi çözümlemeye dahil etmektedir. Söz konusu sapmalar hayal kırıklıkları, gizli rasyonelitelere, tünel etkisi, gizli el gibi bulgulardır. Her ne kadar davranışsal iktisat literatürü 1960'lı yıllar sonrası birinci ve ikinci kuşak davranışsal iktisatçılar diye ikiye ayrılıp Hirschman bu kategorizasyona dahil edilmese de elinizdeki teze göre Hirschman birinci kuşak davranışsal iktisatçı olarak ele alınabilir. Zira insan doğası ve rasyonelite ile ilgili çalışmaları, Herbert Simon, George Katona ile paralellikler arz eder. Onlar gibi

Hirschman ortodoks neoklasik iktisada ve onun evrensel yasalarına muhaliftir. Ama Hirschman'ın genel anlamda davranışsal iktisat literatürüne dahil edilmemesinin nedeni, çalışmalarının dağınıklığıdır. Bu nedenle Hirschman, genel anlamda politik iktisatçı ve iktisadi düşünce tarihçisi olarak heterodoks iktisatçı gibi ele alınmaktadır. Bu teze göre ise heterodoks iktisatçı kimliğinin yanı sıra davranışsal iktisatçı olarak anılmasında da bir beis yoktur.

Bu bağlamda çalışmanın birinci bölümünde politik ekonominin ortaya çıkışından itibaren kullanım alanı ve değişen içeriği, Hirschman'ın politik ekonomisinin niteliği, insan doğasına ve insan doğasında yüzyıllardır önemi değişmeyen tutkular ve çıkarların analizi son olarak da Hirschman'ın ekonomik analizdeki sadeleşmeye karşı 'ekonomiyi karmaşıklıklaştırma' çabasına değinilecektir.

Çalışmanın ikinci bölümünde Hirschman'ın kalkınma iktisadına katkıları ele alınacaktır. Hirschman akademik kariyerine kalkınma iktisatçısı olarak başlamış ve dengesiz kalkınma yaklaşımının öncüsü olmuştur. Bu bölümde Hirschman'ın dengeli kalkınmaya yönelik düşünceleri, dengesiz kalkınma yaklaşımı, gizli rasyonaliteler, tünel etkisi, gizli el (ilahi cehalet teorisi) ve son olarak kalkınma iktisadının gerilemesine yönelik düşünceleri ele alınacaktır.

Çalışmanın son bölümü olan üçüncü bölümde ise Hirschman'ın çıkış, ses ve sadakat analizine yer verilecektir. Çıkış, ses ve sadakate ayrıntılı değinildikten sonra çalışma sonuç kısmına bağlanacaktır. Hirschman'ın analizlerinde gerek insan doğası yaklaşımı gerek ortodokside eleştirdiği noktalar gereği ile erken dönem Davranışsal ekonomist olarak nitelendirilebileceğine dair çıkarımda bulunulacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM

HİRSCHMAN'IN POLİTİK EKONOMİ VE İNSAN DOĞASI YAKLAŞIMI

1.1 Politik Ekonomi

Politik Ekonomi, politik kurumların, politik ortamın, ekonomik sistemlerin birbirleri ile ilişkilerini açıklamaktadır. Bu ilişkileri açıklarken iktisat, sosyoloji ve siyaset biliminden faydalanmaktadır. Politik ekonomi çalışmaları disiplinlerarası bir yaklaşıma sahiptir. Ortaya çıktığı dönem ticari ve sanayi kapitalizm dönemlerine denk geldiği için kitlesel üretim ve sınıflar arası bölüşüm sorunlarıyla ilgilenmiştir. Politik sıfatı, iktisadın sosyal felsefi içerikli davranışlarını kapsayan bir bilim olduğuna işaret etmektedir. Ancak günümüzde ekonomi içindeki politik anlamı kaybolmuştur (Levent, 2021: 11-15). Aşağıda politik ekonominin gelişimi ve ekonomiden politik sıfatının çıkarılarak ekonomi biliminin teknik bir yapıya sahip olmasına değinilecektir.

1.1.1 Politik Ekonominin Gelişimi

Ekonomi (Economy) teriminin kökeni Eski Yunanca olup, ev anlamına gelen Eco ve astronomi ile ilgili olarak yıldızların kanunu ve düzeni anlamına gelen yönetim olarak anlamlandırabileceğimiz Nom'dan türemiştir. Geleneksel anlamda ev (hanehalkı) yönetimi (Oikonomike) manasına gelmektedir (Groenewegen, 2008: 447). Yunan düşünürler arasında ekonomiyi en detaylı analiz eden filozof olarak Aristoteles, iktisadi düşünce tarihçilerinin analizinin ilk adımını oluşturmaktadır (Levent, 2021: 28). Aristoteles'in ekonomi analizinde, efendi/köle, anne/baba ve çocuklar olmak üzere başlıca üç aktör vardır. Bu yapının temelini mülkiyet oluşturur. Hanehalkının başındaki kişi olan baba kendi mülkü içerisinde bulunan her nesnenin yetkisine sahiptir (Üşür, 2003: 212). İlk olarak ekonomi açıklandığı gibi ev ekonomisi anlamında kullanılmış, kavramın kapsamı genişleyerek daha büyük bir aile, devlet yönetimine dönüşmüş ve bu ikinci anlam politik ekonomi olarak anlam kazanmıştır (Rousseau, 2005: 7).

Ekonomi politik, ilk kez Louis de Mayerne Turquet tarafından 1611'deki çalışmasında kullanılmıştır (Üşür, 2003: 213). Ekonomi politik kavramı 17.Yüzyıl'da merkantilist düşünürlerin ulus devletin sorunlarını çözme amacı taşıyan çalışmalarından ortaya çıkmıştır (Levent, 2021: 32). 1776'da *Ulusların Zenginliği (The Wealth Of Nations)* kitabını yayınlamasıyla klasik dönemi başlatan Adam Smith ise fizyokratlar ile

aynı yolu izlemiş ve zenginliğin kaynağını üretimde bulmuştur. Ancak Smith'in bahsettiği üretim endüstriyel üretimden kaynaklanmaktadır (Üşür, 2003: 232).

1776'da Adam Smith meşhur sorusunu sormuştur: Neden bazı ülkeler zenginken diğer ülkeler fakirdi? (Boettke vd., 2013: 285). Adam Smith'in bu sorusu ekonomik çalışmanın disiplinlerarası doğasını temsil eden sorulardan en ünlüsü olmuştur (Boettke vd., 15). Smith'in soruya cevabı ise genişleyen iş bölümü ve değişkenliğin sonucunda üretken yeteneklerin, insanın maddi yaşam koşullarında iyileşme sağlamasıdır. Geçmişte bazı uluslar uzmanlaşma ve değişimi teşvik eden, üretkenliğin artmasına olanak sağlayan özel mülkiyet hakları geliştirmişlerdir. Özel mülkiyet kurumları geliştiren ülkeler zengin ülkeler olmuştur. Fakir ülkelerdeki kurumsal yapı ise üretkenliği geciktiren, verimsiz yapılar olmuştur (Boettke vd., 2013: 285).

Boettke, politik ekonomiyi insanların ekonomik ajanlar olarak tüketim ve üretim kararlarını optimize etmek için nispi fiyat değişikliklerini dikkate alacak kadar rasyonel olmadığı, insan doğasının kusurlu görüldüğü, tarih, ahlak, psikoloji, hukuk ve siyasetin analize dahil edildiği normatif bir bilim olarak tanımlamıştır (Boettke vd., 2013: 17). Özetle politik iktisat, politik felsefe ve sosyal teori şemsiyesi altında ekonominin incelenmesidir (Levent, 2019: 255).

1.1.2 Politik Ekonomi'nin Daralan Kapsamı

1850'lerden 1890'lı yıllara geçiş politik ekonomiden iktisada geçişin yaşandığı yani politik ekonominin kapsamının daralıp politik ekonomiden politik sıfatının çıkarıldığı yıllardır (Levent, 2021:36; Eren, 2022). Bu geçişte marjinalist devrimin yaşanması ve disiplinin merkezinin İngiltere'den Amerika'ya doğru kayması etkili olmuştur. Marjinalizm'in 1870'lerde ortaya çıkışı birbirlerinden habersiz bir şekilde çoğunluğu matematik ve mühendis olan düşünürlerin, değerin kaynağını, karar alma süreçlerini ve bölüşümü yeniden açıklama çabalarının bir sonucudur. Sosyalist ve Marxçı iktisadın saldırılarına maruz kalmış ana akım iktisat marjinalist devrim ile yeniden onarılmıştır. Marjinalizm 1871'de Carl Menger, William Stanley Jevons ve Leon Walras'ın birbirlerinden habersiz olarak yazdıkları marjinal fayda teorisi üzerine olan eserleri ile başlar. Marjinalist devrimde değeri yaratan tek faktörün emek olmadığı vurgulanmış sermayenin üretimden aldığı payın haklı olduğu gösterilmiştir. Klasik iktisadın İngiliz

kökenli olmasına karşın Marjinalist iktisatçılar Avusturya, İsveç, İngiliz, İtalyan ve Fransız ağırlıklıdır (Bocutoğlu, 2016:158).

1945 sonrasında iktisat bilimi hem uluslararasılaşmış hem de Amerikanlaşmıştır. Ekonomik analizlerde ekonometrik modeller ve matematik kullanımı yaygınlaşmış tek bir iktisadi dil oluşturulmaya başlanmıştır. Güçlü iç tutarlılığa sahip matematikselleşmiş, doğa bilimi olma yolunda ilerleyen iktisat bilimi ile diğer sosyal bilimlerin arasına mesafe girmiştir. İktisat daha izole bir bilim olmuştur ancak Ortodoks iktisatçılar bu durumdan hoşnutsuzluk duymamışlardır (Yılmaz, 2001:92). İktisadın Amerikanlaşmasında iki savaş arasında gelen iktisatçıların da payı oldukça büyüktür. Simon Kuznets, Wassily Leontief, Evsey Domar, Gregory Grossman, Franco Modigliani, Leonid Hurwicz, Tibor Scitovsky, Zvi Griliches, Tjalling Koopmans, Oscar Lange, Trygve Haavelmo, Joseph Schumpeter, Jacob Marschak, Gottfried Haberler, Fritz Machlup, Albert Otto Hirschman Amerika'ya göç etmiş önemli iktisatçılar arasındadır (Hagemann, 2011:643). Bu iktisatçılar ile birlikte iktisat biliminin dili de İngilizce olmuştur (Levent, 2021: 40).

İktisat biliminde yaşanan marjinalist devrim ve Amerikanlaşma ile iktisat matematiksel bir formalizme doğru evrilmiş, tıpkı doğa bilimleri gibi homojenizasyonunu sağlamıştır. İktisadın bilim olma hassasiyeti iktisadi doğa bilimleriyle yakınlaştırmıştır. İktisat sosyal, felsefî ve politik teoriden izole olmuştur. Ekonomi iktisadın, iktidar politığın, toplum ise sosyolojinin araştırma nesnesi haline gelmiş ve sosyal bilimler arasındaki iş bölümü tamamlanmıştır (Yılmaz, 2002: 92-123).¹

1.1.3 Adam Smith'in Politik Ekonomisi

Adam Smith, İskoç aydınlanması düşünürlerindendir. Yalnızca iktisat disiplinin kurucusu değil aynı zamanda yaşadığı dönemdeki gelişmeleri sistematik olarak ilk kez analiz eden düşünürlerdendir (Yılmaz, 2018: 65). Smith'in ilk eseri 1750'lerde yazdığı *Astronomi Tarihi* ile alakalı risalesidir. Smith meşhur görünmez el kuramını bu eserinde ilkel insanların açıklayamadıkları doğa olayları için kullandıkları bir metafor olarak betimlemiştir. Smith'in kitap olarak yayınladığı ilk eseri ise *Ahlaki Duygular Kuramı*

¹ Hirschman iktisadın metodolojik emperyalizmine şüpheyle yaklaşmıştır. 1980'lerdeki bir röportajında iktisadın daha karmaşık olguları incelemesine izin vermeyen aşırı basitlik tarafından yönlendirildiğini, dolayısıyla iktisadın diğer disiplinlere ihraç edildiğinde potansiyel olarak zararlı hale geldiğini iddia etmiştir (Galvao, 2021:18).

(*The Theory of Moral Sentiments*)’dır. Smith *Ahlaki Duygular Kuramı* (*The Theory of Moral Sentiments*)’nı 1759’da yayınlamıştır. Bu eserinde ise görünmez el kuramını zengin kişilerin bencil davranışlarının nasıl toplumun bütününün çıkarına hizmet ettiğini anlatırken kullanmıştır. Yaşam için gerekli olan şeyler, görünmez bir el tarafından toplumdaki tüm bireylere dağıtılmaktadır. Smith’in ekonomiyi sistematik olarak analiz ettiği, iktisat biliminin başyapıtı sayılan eseri ise 1776’ da yazdığı *Ulusların Zenginliği* (*The Wealth of Nations*)’dir. Smith bu eserinde de yine görünmez ele değinmiş ve ithal kısıtlamalarının olmadığı bir durumda toplumun refahının daha iyi olacağı ve kendi çıkarları peşinde koşan tacirlerin toplumun faydasına hizmet ettiği gibi noktaların üzerinde durmuştur. Kısaca Smith’in ifade etmek istediği her bireyin kişisel çıkarı ile alakalı olan amaçladığı eylemlerin peşinde koşması onu görünmez el vasıtasıyla toplum adına yararlı amaçlanmayan sonuçlara götürecektir (Aydınolat, 2018: 142-159).

Günümüzde iktisat yazınında birden fazla Adam Smith yorumlaması bulunmaktadır. Bu durum iktisatçıların bağlı bulunduğu politik çerçeveler ve onların yorumlamaları etrafında gelişmiş, Adam Smith ekonomistler için ideolojik bir tartışma konusu haline almıştır. Smith ile ilgili en ses getiren çalışma Adam Smith Sorunu (*Das Adam Smith Problem*) olmuştur. 19. Yüzyılın ikinci yarısında bir grup Alman düşünür Smith’in *Ahlaki Duygular Kuramı* ve *Ulusların Zenginliği* eserlerindeki ahlaki ve felsefi özleri tartışmışlardır. Smith ilk eseri olan *Ahlaki Duygular Kuramı*’nda sempati kavramı, *Ulusların Zenginliği*’nde ise kişisel çıkar kavramı üzerinde durmaktadır. Smith’in insan doğası hakkındaki düşünceleri arasında bir felsefi ayrım söz konusudur (Levent, 2017: 126-127). Problem, sempati temelli insan doğası kavramına sahip *Ahlaki Duygular Kuramı* ile bencil bir kişisel çıkar teorisi üzerine kurulu *Ulusların Zenginliği* arasında uzlaşmaz bir fark veya tutarsızlık olduğunu ifade etmektedir (Montes, 2003: 66).

Bu tartışma daha sonra 4 farklı grup entelektüel tarafından ele alınmıştır. İlk gruptaki entelektüller Adam Smith sorunun varlığını kabul etmektedirler ve Smith’in Fransa gezisi sonrasında antropolojik görüşlerinin değiştiği kanısına varmışlardır. Bruno Hildebrand, Carl G. A. Knies, Witold von Skarzynski ve Lujo Bretano gibi birçok sosyal bilimci ve tarihçi Smith’in Francis Hutcheson ve David Hume’dan etkilendiğini, Hutcheson’dan cömertlik ve Hume’dan sempati kavramını aldığını iddia etmişlerdir. Smith’in ahlak felsefesi cömertlik ve sempati kavramları çerçevesinde gelişmiş ancak

Fransa gezisi sonrasında Smith, Fransız materyalist yazarlardan etkilenecek insan doğasını sempati temelinde değil de çıkar temelinde ele almaya başlamıştır. Bu görüşü benimseyen entelektüellerin Smith üzerine düşüncelerine “Fransız Bağlantılı Teori” denilmektedir (Levent, 2018:127).

İkinci gruptaki entelektüeller, Adam Smith problemini kabul etmekte ve Smith’in antropolojik yaklaşımında herhangi bir çelişki görmemektedirler. Etik ve iktisat iki ayrı alandır ve her ikisinin de kendine özel bir doğası vardır (Levent, 2018: 127).

Üçüncü grup entelektüeller, Adam Smith sorununu kabul etmezler. Smith’in terminolojisinde herhangi bir ikilik görünmemektedir. Smith burada sadece kendi dönemini betimlemektedir (Levent, 2018: 127).

Dördüncü grup entelektüeller ise Adam Smith sorununu tarihsel bir yaklaşım perspektifinde anlamaya çalışmışlardır. Sorun Smith’in kendi sorunu olmaktan ziyade ticari topluma ait bir sorundur. Smith hem etiğin varlığını korumuş hem de ticari toplumun etik ile birlikte var olabileceği bir oluşum yaratmak istemiştir. Smith’in çalışmalarındaki çelişki yaşadığı dönemin ruhuyla ilişkilidir (Levent, 2018: 127).

Smith, yaşadığı dönemi en iyi analiz eden düşünürlerdendir. Eserlerinde düzenin görünmeyen bir el tarafından yönlendirildiğini ama aslında ortada görünmez bir varlık olmadığını bireylerin kişisel çıkarlarına yönelik davranışlarının toplumsal bir faydaya dönüştüğü söylenebilir. Bu duruma Mandeville Arılar Masalı’nda değinmiş ve bireysel günahları toplumsal faydaya dönüştürmekten² bahsetmiştir. Hirschman’ a göre Smith, Mandeville’in bu düşüncesinden etkilenecek geliştirdiği “avantaj” ve “çıkart” kavramlarıyla analizi hem renksizleştirmiş hem de yumuşatmıştır (Aydınolat, 2018: 150; Hirschman, 2018: 39).

1.2 Hirschman’ın Politik Ekonomisinde Aydınlanma Düşüncesi

Hirschman’ın politik ekonomik fikirlerinin oluşmasında aydınlanma düşünürlerinin önemli bir yeri vardır. Burada hem Fransız hem de İskoç Aydınlanma düşünürlerine atıflar yapan Hirschman, iki devrimin yaklaşık olarak aynı zamanda ve

² İyilikseverlikten ziyade bencillik tarafından bir arada tutulan toplumların hem günahkâr hem de daha işlevsel olabileceği Blaise Pascal, Pierre Nicole ve Jean Domat tarafından da dile getirilmiştir (Hirschman, 2018: 37).

birbirine karşıt temellerde ortaya çıktığını belirtmiştir (Hirschman, 1982). Aydınlanma çağı aynı zamanda akıl çağı olarak anılmaktadır. Akıl kavramı, Aydınlanma yüzyılındaki başarılımış her şeyin ifadesi olarak birleştirici ve merkezi bir konumda bulunmaktadır. Burada akıl kavramı tarihsel ve toplumsal olarak belirlenmiş bir kavram olmaktan ziyade, bütün uluslar ve bireyler için geçerli, gerçek ve evrensel bir öz taşıyan bir kavramdır. Ancak İskoç Aydınlanma geleneği daha ayrıksı bir konumdadır. Bu geleneğe mensup düşünürler insanı insan yapan her şeyin tarihin bir ürünü olduğunu ve evrime açık olduklarını ortaya koymuştur. Bu bağlamda İskoç Aydınlanma geleneğinin temel kavramları insan doğası ve tarihtir (Levent, 2021: 61-62). Her şeyden önce, toplumsal düzenin mükemmelleştirilebilirliği fikri, esas olarak Fransız Aydınlanması sürecinde ortaya çıkarken, istenmeyen sonuçlar fikri, çağdaş İskoç ahlakçıların başlıca katkısıydı. Ayrıca, İskoç Aydınlanması'nın başlangıçta aldığı biçim, iyi niyetli sosyal reformların talihsiz sonuçlarını ortaya çıkarmaktan ziyade, geleneksel olarak kınanması gerektiği düşünülen kendi kendine hizmet eden bireysel davranışın mutlu ve sosyal olarak arzu edilen sonucunu vurgulamaktı. Her halükârda, mükemmelleştirilebilir bir toplum fikri tomurcuklanmamalıydı (Hirschman, 1982: 1463-1464).

Hirschman özellikle İskoç Aydınlanması düşünürlerinden olan ve iktisat biliminin kurucusu olarak görülen Adam Smith'in insan doğası yaklaşımını ele almıştır. Adam Smith'e göre insanlar kendi çıkarları peşinden koşarken, istemeden de olsa toplumun yararına hareket ederler. Bu da bir düzen yaratmaktadır. Devam eden yıllarda Hayek, Smith'in bu yaklaşımını kendiliğinden doğan düzen olarak ele almış ve liberalizm savunmasının ana teması olarak kullanmıştır (Levent, 2021). Ancak Hirschman'a göre Adam Smith'in insan doğası yaklaşımı eksiktir. Adam Smith yalnızca bireysel kazanç peşinde koşmanın getireceği iktisadi yararlarla ilgilenmiştir. Ancak bu kazanç çabalarının önleyeceği siyasal tehlikeler ve felaketleri göz önüne almamıştır (Hirschman, 2008: 81). Yani aslında bireyler iktisadi çıkarları peşinde koşarken sadece bir piyasa düzeni yaratmakla kalmayıp, aynı zamanda genel anlamda bir toplumsal düzende yaratmaktadırlar.

Adam Smith, diğer İskoç Aydınlanması düşünürleri gibi amaçlanmış eylemin amaçlanmamış sonuçları (*unintended consequences of intended action*) ile ilgilenmiştir. Bu konu hakkında 1705'te *Arılar Masalı* (*The Fable of the Bees or Private Vices, Publick*

Benefits) ile Mandeville' de kendi görüşünü belirtmiştir. Arılar Masalı'nda insanları bir arada yaşamaya yönlendiren düzenin temelini araştırmıştır. Düzenin bir güç tarafından zorla oluşturulmadığını aksine insanların eylemlerinin sonucunda kendiliğinden meydana geldiğini belirtmiştir. Bireylerin kendi çıkarları toplum için yararlı bir düzen yaratmaktadır (Mandeville, 1988: 66). Amaçlanan eylemin amaçlanmayan sonuçları yaklaşımı bireylerin kendi kişisel çıkarları doğrultusunda hareket ettiklerinde meydana gelen toplumsal bir düzen anlayışıdır. Smith'in görünmez el yaklaşımı da bu fikrin ekonomiye uyarlanmış halidir. Smith, dönemin ticari kapitalizminin inşa ettiği piyasa şartlarından etkilenmiştir. Bireylerin bu şartlara uygun şekilde kişisel çıkarlarının peşinden hareket etmesi hem toplumsal birliği sağlamakta hem de sürdürülebilir bir düzen yaratmaktadır. Piyasa şartları ve toplumsal düzen arasında birebir bir uyum vardır. Kendi haline bırakılıp müdahale edilmediği takdirde arz ve talep piyasa dengesini sağlayacaktır (Kara, 2018: 199-124).

Hirschman, Smith'in aksine amaçlanan ama gerçekleşmeyen etkilerin gücünü göstermek istemiştir (Hirschman, 1986: 17). Hirschman, bireylerin tercihte bulunduktan sonra hayal kırıklığına uğrayabileceğini belirtmiştir. Özel tüketimin sonucu uğranan hayal kırıklığı bireyi kamuya yönlendirir. Yine kamusal alanda hayal kırıklığına uğramış kişi de özel alanına doğru yönelecektir. Ancak Hirschman bunların arasında bir simetri beklenmemesi gerektiğini belirtmiştir. Hirschman özel alandan kamusal alana geçişi bir örnekle betimlemiştir. Örneğin ilk dönemde portakal ve elma satın alan bir birey portakalların elmadan daha fazla hayal kırıklığı yarattığı bir durumda, ikinci dönemde diğer tüm şeyler sabit kabul edilirse (*ceteris paribus*) daha fazla elma satın alacaktır. Hizmet türleriyle ilgili hayal kırıklığına verilen ilk tepki daha geleneksel bir harcama modeline geri dönmektir. Bu tür değişimlerin yaşandığına dair birçok anekdot mevcuttur. Ancak Hirschman daha büyük bir resimle ilgilenmiştir:” Mutlu Düzen”. Önemli özel tüketim deneyimleri arkalarında bir hayal kırıklığı ya da hüsrana bırakıyorsa ve aynı zamanda hayal kırıklığına uğramış bir tüketici için tamamen farklı bir mutluluk arayışı muhtemel midir? Kamusal alanın özel alanın bir alternatifi olarak görüldüğü her yerde tüketim faaliyetleri yoluyla mutluluk arayışına duyulan özlemin kamusal alanın yararına olması muhtemeldir. Aslında bu kısımda anlatılan Hirschman için çıkışı ifade eder, bir dizi faaliyetle hayal kırıklığı deneyimi yaşayan bireyler başka bir kümeden diğerine yönelirler. Aslında tüketicinin deneyimlenen hoşnutsuzluğa karşı iki tür aktivist eylemi

bulunmaktadır. Bunlardan biri az önce değinilen ve Hirschman'ın tabiriyle ekonomistlerin ilgisini çeken çıkış kavramıdır. Ancak Hirschman'a göre hayal kırıklığına uğrayan tüketiciler, ekonomik analizler tarafından ihmal edilen çok güçlü bir seçeneğe sahiptirler. Hayal kırıklığına uğrayan tüketiciler seslerini yükseltebilirler. Hayal kırıklığı yaratan tüketim deneyimlerinden kaynaklanan sesli tepkiler çıkış tepkisini güçlendirecek kamusal alana sirayet etme olasılığı da buna bağlı olarak artacaktır. Hayal kırıklığına uğramış bir tüketici, genel olarak mevcut sosyal ve siyasi düzenlemeleri sorgulamaya eskisinden daha hazırdır. Yaşadığı hayal kırıklığı tüketiciye kendisini özel alandan kamusal alana tırmanmak için kullanabileceği bir merdiven sunmuştur. Kamusal alandan özel alana dönüşü sağlayan merdivenler de mevcuttur; kamu görevlilerinin yolsuzluk yapması gibi... Aslında hem çıkış hem ses hayal kırıklığına uğramış olan tüketiciyi aynı yöne doğru itmektedir bu sebeple her iki tepki de aynı anda eşit derecede makul olabilir (Hirschman, 2015: 533-536).

Hirschman'a göre özel alandan kamusal alana geçiş hala ikna edici düzeyde gözükmemektedir. Bunun nedenlerinden biri kolektif eyleme katılımın maliyetinin, bireyin katılımından elde etmeyi beklediği faydayı aşması olasılığıdır. Ancak Hirschman'a göre daha sofistike bir engel daha vardır; genellikle kamusal mallarda ortaya çıkan bedavacılık³ problemi. Mancur Olson, 1960'lı yılların ortalarında *Kolektif Eylemin Mantığı (The Logic Of Collective Action)* kitabında, Hirschman'a göre konunun güçlü ve etkili bir formülasyonunu ortaya koymuştur. Olson bir eylemin birey için olası sonuçlarının faydalarının katılım maliyetlerini aşıya bile bireylerin kolektif eyleme katılmamalarının ne kadar olası olduğunu göstermiştir. Bunun nedeni bedavacılık sorunudur. Kolektif eylemin sonucunun başarılı olduğu varsayılırsa, herkesin yararlanabileceği bir kamu malı olduğundan birey beklentideki katkısını geri çekmekten yanadır ve diğer katılımcıların çaba göstermesini bekleme eğilimindedir. Sonuç olarak her birey kendinden bir sonraki kişinin adım atmasını bekler ve hiçbir ilerleme

³ Bedavacılık sorununa ilk değinen düşünür David Hume olmuştur. Hume bireylerin çıkarları tarafından yönlendirildiğini savunmuş hatta bireylerin adalet ararken bile kendi çıkarları peşine düştüklerini belirtmiştir. Bireysel eylem ve kolektif eylem arasındaki farklılıklara değinerek kolektif çıkar ve bireysel çıkar arasındaki çatışmanın sebebi olarak bedavacılık problemini görmüştür (Turan, 2010:59).

sağlanamaz.⁴Kolektif eylem gruplarını oluşturmanın tek yolu kamu yararına çalışan dernekler oluşturmak ve bunu sürdürmek yoluyla olur (Hirschman, 1986: 80).

Hirschman son olarak kolektif eyleme katılımında “*geri tepme*” (*rebound effect*) etkisinden bahsetmiştir. Bu etki daha önceden yapılmış ve kötü sonuçlanmış bir eylemin, karşıt noktasını oluşturan eylemin faydalarının abartılmasına ve maliyetlerinin küçümsenmesine yol açmaktadır. Hirschman konuyu bir ekonomist gibi ifade etmenin bir şekli olarak geri tepme etkisini, bir bireyin girdiği bir eylemin kötü sonuçlandığında, zıt özelliklere sahip bir eylem negatif işlem maliyetine sahip olacaktır (alternatif olarak işlem faydalarından da söz edilebilmektedir). Bu maliyet bireyin kendisi tarafından sübvansede edilmiş olacaktır.⁵

Hirschman’a göre aslında geri tepme etkisi fayda-maliyet analizine dahil edilerek yeniden formüle edilebilir. Böyle bir durumda A eyleminden sonra gelen belirli bir B eyleminin faydası sadece B eyleminin doğrudan olumlu sonucunu değil, aynı zamanda artık A eylemine dahil olmamaktan kaynaklanan tatmini de içerecektir. Böyle bir durumda fayda-maliyet analizi her türlü insan eylemini kapsayan bir karar verme biçimi olarak tanımlanabilecektir (Hirschman, 1986: 80-81).

Hirschman, toplu eylem ve kamu işlerine katılım bulmacasının önemli bir kısmının, geri tepme etkisi dikkate alındığında ortadan kalktığını iddia etmiştir. Ancak bu etki kendi başına sadece öznel maliyetleri azaltır ve öngörülen herhangi bir kolektif eylemin faydalarını artırır ve bu nedenle bedavacılık mantığını ortadan kaldırmaz. Geri tepme etkisi kamusal eyleme dönüşü açıklamanın yalnızca kısmi bir yoludur. Geriye bedavacılık argümanı, yani kendi çıkarları doğrultusunda hareket eden rasyonel bir bireyin normalde kenarda duracağı ve başkalarının "pis işleri" yapmasını bekleyeceği, yeter ki onların çabalarının sonucundan, bu sonucun ortaya çıkmasında iş birliği yapmış olsun ya da olmasın, kendisi de yararlanabilsin. Geri tepme etkisine ilişkin argüman,

⁴ Hirschman, büyük grupların kolektif eyleminin imkansızlığı üzerinde duran Mancur Olson’un yanıldığını günümüzde batı dünyasında birçok halk hareketi, eylem ve protesto yaşandığını dile getirmiş ancak analizin berraklığı konusunda Olson’un övgüyü hakettiğini vurgulamıştır. Hirschman” sahte kehanet şöhret ve itibarın temel taşı olabilir.” Diyerek Olson’u eleştirmiştir (Hirschman, 1986:79).

⁵ Hirschman burada ekonomik analizi daha sağduyulu bir biçimde ifade etmeye çalıştığı için kavramları harmanlarken zorlandığını itiraf etmektedir. Ekonomik analiz giderek sağduyudan uzaklaşır bir hal almıştır. Hirschman ekonomi ve sağduyu arasındaki bağlantıyı yeniden kurmaya çalışmaktadır (Hirschman,1986:80).

hayal kırıklığına uğramış tüketicilerin yeni bir ürüne yönelmekle aradıkları tatmini ima ettiğinden, bu mantık silsilesi üzerinde bir miktar şüphe uyandırmaktadır. Kamu eylemi sadece bu tür eylemlerin beklenen sonuçlarından kaynaklanmamaktadır (Hirschman, 1986: 81-82).

1.3 Hirschman'ın İnsan Doğası ve Kapitalizm Yaklaşımı

Hirschman için, insan doğası tekse tek bir çeşit rasyonel insan varsa ekonomik sistemlerin neden çeşit çeşit olduğu ve bazı zamanlarda başarısız oldukları hep bir merak konusu olmuştur. Hirschman'a göre Ortodoks teorinin kısıtlanmış kapsamı ile bu anlaşılamayacaktır. Hirschman kendi politik ekonomisini inşa etmeye tutkular ve çıkarların gelişimiyle başlamıştır. Analizi boyunca hiçbir zaman formel modeller üretme çabasında bulunmamıştır. Modellemeyi önemli bir konu olarak görmemiştir.

1.3.1 Bir Araştırma Nesnesi Olarak 'Kapitalizm'

Kapitalizm, Batı düşüncesinin gelişimi sürecinde meydana gelmiş hem ekonomik hem politik hem de sosyal bir sistemdir. Aydınlanma ile eş zamanlı olarak gelişen politik iktisat modern ekonominin aksine sanayi devrimi sonucu gelişen endüstriyel üretim ve onun bölüşümü sorunlarıyla ilgilenmiştir. Bu nedenle kapitalizmin analizi politik ekonomi çerçevesinde ele alınabilmektedir. Günümüzdeki iktisat biliminin alanı ise piyasa dengesi, fayda maksimizasyonu, kar maksimizasyonu gibi daha teknik konular ile ilgilenmekte olup kapitalizmin incelemesi sosyal teori kapsamında görülmektedir (Levent, 2020: 483-484; Levent, 2021: 15-18).

Hirschman da *Tutkular ve Çıkarlar*'da kapitalizmin ortaya çıkışını esasında hangi faktörün hızlandırdığıyla ilgilenmektedir. Hem Marx hem Weber kapitalizmin yükselişini bir dizi radikal yeni fikir ve yeni sosyal ve ekonomik ilişkilerin gelişimi ile açıklamışlardır. Ancak Hirschman, kapitalizmin yükselişinin bu türden bir analizine karşı çıkmıştır. Hirschman yeninin eskiden daha derli toplu bir şekilde ve kabul edildiğinden çok daha yakın bir süreklilikle ortaya çıktığını göstermektedir. Hirschman'ın burada tek amacı yalnızca kapitalizmin yükselişini daha iyi bir şekilde açıklamak değil kapitalizm hakkında neden tartışmalar yapıldığını da göstermektir. Politik ekonominin ahlaki boyutunun epistemolojik ilgisi ancak böylece netlik kazanabilecektir (Hess, 1999: 342).

1.3.2 Hirschman'ın Tutkular ve Çıkarlar Yaklaşımı

Marx'tan bir yüzyıl ve Weber'den yaklaşık üççeyrek yüzyıl sonra kapitalizmin zaferinin nedenleri ve ruhu modern tarihçilerin ve politik iktisatçıların zihinlerini meşgul etmeye devam etmektedir. Akademik ilgi özellikle erken dönem modern kapitalist gelişmenin siyasi sonuçları üzerine giderek daha fazla yoğunlaşmıştır. Ancak Hirschman'ın odak noktası nispeten dardır; iktisat tarihi tartışmalarını bir kenara bırakarak ve "bazı insan gruplarının kapitalist birikimin rasyonellik arayışında tek fikirli olabileceğini" kabul ederek, erken dönem modern Avrupa'nın "entelektüel, yönetsel ve idari elit" olarak adlandırdığı kesiminin kapitalist girişime verdiği tepkilere yoğunlaşmıştır. Rönesans döneminde siyaset teorisi ve pratiği, insanı sadece "olması gerektiği" gibi değil, "gerçekten olduğu" gibi ele almak zorunda kaldığında, toplumsal düzenin istikrarının, insanın güçlü toplum karşıtı tutkularının zehirli etkilerine karşı etkili bir araç gerektirdiği ortaya çıktı. 17. Yüzyılın sonunda kişisel çıkar siyasetinde, en önemlisi de ekonomik kişisel çıkar siyasetinde bir panzehir bulundu; devlet adamları, o zamana kadar açgözlülük günahı olarak kınanan şeyleri kasıtlı olarak teşvik ederek, toplumsal açıdan maddi edinimcilikten çok daha zararlı gördükleri anti-sosyal tutkuların etkilerini dengeleyebilirlerdi ve aynı derecede önemli olarak, seçmenlerinin eylemlerini yönlendiren çıkarların hesaplanması yoluyla toplumsal davranışı daha önce görülmemiş bir doğrulukla tahmin edebilirlerdi. On sekizinci yüzyılda bu düşünce çizgisinde iki yeni gelişme oldu: Birincisi, giderek artan bir "duygu" kültürünün ortasında, ekonomik kendini yüceltme dürtüsü iyi huylu tutkularla ilişkilendirildi ve ikincisi, Montesquieu, Steuart ve Millar da dahil olmak üzere kamusalıcılar arasında ticari faaliyetin uygarlaştırıcı etkileri ve siyasi egemenliğin uygulanmasındaki keyfiliği sınırlama kapasitesi konusunda yeni bir farkındalık ortaya çıktı (Kaiser, 2015: 419-420). Hirschman, on dokuzuncu yüzyıla gelindiğinde, kapitalizmin yayılmasının, zorbalığa karşı siyasi direncin zayıflamasına ve insanın çevresine yabancılaşmasına neden olduğunu düşünüyordu; kapitalizmin insan davranışlarında sağladığı varsayılan öngörülebilirlik ve sabitlik, çeşitli eleştirmenler tarafından doğal olmayan, "tek boyutlu" bir insanın özelliği olarak kınanmaya başlanmıştır (Kaiser, 2015: 420).

Tutkular ve Çıkarlar, zaferi öncesinde kapitalizm için siyasi argümanlar alt başlığını taşımaktadır, Hirschman'ın epistemolojik ilgisini tam anlamıyla aydınlatan da bu başlıktır. Hirschman sadece kapitalizmin nasıl yayıldığının iyi bir açıklamasını

yapmamış aynı zamanda insanların neden kapitalizm lehine tartıştıklarını da göstermeye çalışmıştır. Politik ekonominin ahlaki boyutunun epistemolojik ilgisini bu bağlamda netliğe kavuşturmuştur. Hirschman Avrupa tarihinde uzun bir dönem boyunca para kazanmanın ve ticaretle uğraşmanın neden itibarsız faaliyetler olarak görüldüğünü sorgulamakta ve modernitenin yükselişiyle birlikte bu faaliyetlerin nihayetinde bir miktar saygı gördüğüne işaret etmektedir. Avrupa toplumu artık kalıtsal statü çizgisinde işlemediği için bir değişim gerekiyordu. Bu nedenle, toplumu bir arada tutan eski ahlak ve dinin yerini neyin alacağı sorunu ortaya çıktı. Artık statü kalıtsal değilse ve eski hiyerarşi ve düzen mutlak hakimiyete sahip değilse, tutkuları dengelemeye ve dizginlemeye ne hizmet edecekti? Tarih boyunca filozoflar bu sorulara farklı yanıtlar vermişlerdir. İlk yanıt tutkuları güç ve baskı yoluyla kontrol etmeye yönelik Hobbesçu bir çözümden oluşmaktadır. İkinci yanıt ise tutkuları amaçlara kanalize etmektir. Üçüncü bir yanıt tutkular arasında ayrım yapmak ve birini diğerine karşı kullanmaktır. Hirschman bunu tutkuların nötralizasyonu olarak adlandırmıştır. Hume, Kant, Bacon, Spinoza gibi düşünürler de teorilerini bu tür akıl yürütmeler yoluyla geliştirmişlerdir. Ancak entelektüel argümanlar aracılığıyla önerilen en başarılı çözüm, tutkular ve çıkarlar arasındaki ayrımın uzun vadede ortadan kaldırılması ve ilkinin ikincisine kanalize edilmesidir. Bu durumda çıkarlar ilk olarak bir tür rasyonel hesaplama ile bağlantılı faaliyetler bağlamında ele alınmıştır. Daha sonra bu kavramın anlamı daraltılmış ve sadece ekonomik faaliyetler ile ilişkilendirilmiştir. Kavramın başarılı kariyeri zaman içerisinde değişimine bakıldığında açıkça görülebilir. Azınlığın çıkarları, bir grubun yani çoğunluğun çıkarları haline gelmiştir. Çıkar ortak ekonomik başarı ile eşanlamlı hale geldiğinde geri dönüşü olmayan bir yola girilmiş ve olumlu çağrışımlar yapan hegomonik bir paradigma halini almıştır. Rasyonel hesaplamaya dayanan çıkar kavramı aynı zamanda öngörülebilirlik anlamına da gelmektedir. Birbirine bağımlı bir insan ağı gelişmiştir ve bu insanlar ortak karşılıklı çıkarlar sayesinde bir denge kurarlar. Bu denge daha fazla istikrar ve güvenin gelişmesine yol açmıştır. Çıkar, para sevgisi ya da arzusu kavramıyla eşanlamlı hale gelmiş ve kazanca duyulan ilgi masum ve zararsız bir tutku olarak görülmüştür (Hess, 1999: 342-343).

Hirschman'ın 1977'de *Tutkular ve Çıkarlar*'ı yazma motivasyonu, yukarıda değinildiği gibi kapitalizmin ruhunun neyden yapıldığına ilişkin sorgulamalarıydı. Yazınında modern toplumların tutkulardan akıla akıldan çıkara nasıl geçtiklerini

incelemektedir. Tartışmayı Montesquieu tarafından ortaya atılan ve yüzyıl sonra Marx tarafından alay edilen ticaretin insanları yumuşattığını ve onları irrasyonel davranışlara başvurmaktan alıkoyduğunu savunan ‘*doux commerce*’ tatlı ticaret teziyle başlatır ve aydınlanma liberalizmiyle devam eder. Hirschman, çıkar kavramının ortaya çıkışını Rohan’ın *On the interest of Princes and States of Christendom* adlı kitapçığından Adam Smith’in *Ulusların Zenginliği* çalışmasına kadar üç yüzyıllık bir çatışmanın sonucu olarak görmektedir. Tutkular ve çıkarlar arasındaki karşıtlığı kişisel çıkar ve kamu çıkarı alanına doğru ilerleterek ekonomiye iyice sınırlandırılmış bir alan tanımlamıştır (Cot, 2017: 5-10).

1.3.2.1 Tutkular

Hirschman tutkular ve çıkarlar ile ilgili analizine Max Weber’in meşhur sorusunun güncellenmiş bir şekliyle başlar. Yıllardır lanetlenmiş olan para kazanma ve ticaret yapma güdüsü nasıl oldu da modern dünyada ahlaklı uğraşlar olarak görüldü? (Hirschman, 2018: 31). Aslında insan doğası ile ilgili yaklaşımlar devletin nasıl yönetilebileceği ile ilgili argümanlardan beslenerek oluşmuştur. Tek tip ve Hirschman’ın deyimiyle renksiz bir toplum⁶ yönetimi kolay ve ortak çıkarlara hizmet eden bir topluluktur (Hirschman, 2018: 39).

Tutkular arasında ayırım yapmak tutkuların gücünü zayıflatmak tutkuları daha yönetilebilir kılar. Nasıl bir duygu başka bir duyguya karşı kullanılarak yönetilebilir? Şüphesiz bir duygu ancak ondan daha güçlü bir duygu ile dizginlenebilir (Hirschman, 2018: 42). Dengeleyici tutku ilkesi tutkuların tehlikeli olduğu varsayımına dayanan 17. Yüzyıl düşüncesinden türemiştir (Hirschman, 2018: 46). İnsanın kötü dürtülerini çeşitli tutkularını dengeleyerek bastırabilmesi 17. Yüzyıl düşüncesindeki insanın kötü doğasını ve kusurlarını gözler önüne sermektedir (Hirschman, 2018: 48). 17. Yüzyıl’dan 18. Yüzyıl’a geçerken tutkular hakkındaki düşünceler de değişime uğramıştır. En başta vahşi ve yıkıcı olarak görülen tutkular 18. Yüzyıl’da yaratıcı potansiyele sahip güç olarak iyimser bir anlam kazanmıştır. Hirschman’a göre çıkarların hükmettiği dünyada ara sıra tutkuların galip gelmesi daha yaşanabilir bir dünya demektir (Hirschman, 2018: 62).

⁶Mandeville’in *Arılar Masalı*’nda bahsettiği bencil bir toplumun günahkâr olmakla birlikte işlevsel bir toplumda olabileceği düşüncesinde tutku ve günah gibi terimlere yer verirken, Adam Smith çıkar ve avantaj gibi daha renksiz terimler kullanarak analizin keskinliğini yumuşatmıştır (Hirschman, 2018:39).

1.3.2.2 Çıkarlar

Çıkar ya da menfaat ekonominin ve daha genel anlamda sosyal bilimlerin ve tarihin en merkezi ve tartışmalı kavramlarından biridir. Çıkar aynı zamanda çok yönlü bir kavramdır ve anlamı kullanımına göre büyük ölçüde değişmektedir.¹⁶ Yüzyıl ikinci yarısında çeşitli Avrupa ülkelerinde esasen aynı Latince kelime (inte'ret) olarak yaygın kullanıma girdiğinden beri, çıkar, prensin veya devletin, bireyin ve daha sonra benzer bir sosyal veya ekonomik konuma sahip insan gruplarının eylemlerini motive eden veya etmesi gereken, kendini yüceltme dürtüsüne dayanan temel güçleri temsil etmiştir. Birey söz konusu olduğunda, kavram zaman zaman şeref, şan, öz saygı ve hatta ölümden sonraki yaşama yönelik ilgiyi de kapsayacak şekilde çok kapsayıcı bir anlama sahip olmuştur. Çıkar kavramı zamanla iktisadi avantaj anlamında kullanılmaya başlanmıştır. Kabul görülmeye başlandığı 16. Yüzyılda çıkarın kaygılar, arzular ve avantaj anlamı sadece maddi bir mutlulukla alakalı değildir. Çıkar kavramı zamanla iktisadi avantaj eksenine yerleşmiştir. Bu kavramın tartışılmaya başlanmasının kökeninde 17.Yüzyıl'da devlet idaresinin iyileştirilmesi düşüncesi vardır (Hirschman, 2018: 50). Kavram, sonraları dönemin ahlakçıları ve yazarları tarafında insan doğasını analiz etmek ve kavramak amaçlı kullanılmıştır (Hirschman, 2018: 54). Shaftesbury, çıkarı rahatlığımız için kolaylıkları arzulamak; Hume, kazanç ve zenginlik sevdası olarak tanımlamıştır. Çıkar hakkında fikir yürütenlerden biri de Adam Smith'ti. Smith'e göre yaşam şartlarını iyileştirme arzusuna ulaşılabilir tek yöntem kabaca servet artırımındır (Hirschman, 2018: 56). Smith'in herkesin kendi kişisel çıkarını gözeterek genel refaha en iyi şekilde hizmet edeceğini savunan görünmez el doktrini⁷, yurttaşların tamamen kendi işleri ile ilgilenmesini meşrulaştırmış ve böylece 18.Yüzyıl'da ticaret ve sanayini içine çekilmiş, ancak doğrudan kamu yararına hizmet etmelerini emreden sivil hümanist kurallar çerçevesinde yetişmiş pek çok İngiliz'in beslediği suçluluk duygularını yatıştırmaya hizmet etmiştir. Artık özel kazançların peşinde koşarak kamu yararını dolaylı olarak

⁷ Kişisel çıkar doktrininin temel taşı elbette Adam Smith'in Görünmez El'i olmuştur. Ekonomik alanla sınırlı olan bu doktrin, ticaret ve mübadelenin yararlı siyasi etkileri üzerinde durmuştur. Genel çıkar ve refahın, çok sayıda bireyin kendi çıkarlarını gözetken faaliyetleri ile destekleneceğini ifade etmektedir. Toplumdaki bir parçanın çıkarları bir bütünün çıkarlarıyla özdeş ve uyumludur. Hobbes, bu yönetim biçiminin yöneten ve yönetilen arasında bir çıkar özdeşliği getirdiği gerekçesiyle mutlak monarşiyi savunmuştur; İskoç Aydınlanması yazarları İngiliz toplumunun genel çıkarları ile orta sınıfların çıkarları arasında bir çıkar özdeşliği görmüşlerdi; bir sınıfın çıkarları ile diğer sınıfın çıkarları arasında böyle bir özdeşlik daha sonra Marksizm'in temel taşlarından biri haline gelen orta sınıfın yerini elbette proletarya almıştır; ve son olarak Smith'in ekonomik bireylerinin yerini siyaset sahnesinde çekişen "çıkar gruplarının" almasıyla birlikte, esasen Smith'in kişisel çıkar ile genel çıkar arasındaki uyum şemasına geri dönmüştür.

gözettileri güvence altına alınmıştır (Hirschman, 1996: 44). Çıkar güdümlü eylemi karakterize eden iki temel unsur vardır: Benmerkezcilik ve rasyonel hesaplama. Ben merkezlik bireyin herhangi bir eylemin kendisi için doğuracağı sonuçlara yönelik ilgisi ile alakalıdır. Rasyonel hesaplama, olası maliyetleri, faydaları, tatminleri değerlendirmeye yönelik sistematik bir girişimdir. Burada rasyonel hesaplama, baskın ya da temel unsur olarak düşünülebilir: bir eylemin yalnızca maliyet ve faydaların dikkatli bir şekilde tahmin edilmesi, daha fazla fayda sağlayana başvurulması olağandır. Her kişi kendi hakkında en iyi bilgiye sahiptir: kendi arzuları, tatminleri, hayal kırıklıkları ve acıları...

17. Yüzyıl yazınlarının neredeyse tümü açgözlülüğün tutkuların en kötüsü olduğunu savunmaktadır ve bu tutkuların en kötüsü günahların en ölümcülü olan açgözlülük hakkındaki düşünceler diğer yüzyıllarda da değişmemiştir. Hirschman'a göre para kazanma çıkar etiketi altında ifade edilince ve çıkar adı altında diğer tutkular ile rekabet edince diğer tutkuları dizginlemekte kullanılan bir araca dönüşmüştür (Hirschman, 2018: 57). Bu tutkuyu diğer tutkulardan ayıran en önemli nokta, tutarlı ve kişiden kişiye değişiklik göstermeyen bir yapısının olmasıdır. Açgözlülük evrensel bir tutkudur (Hirschman, 2018: 67). Çıkar hem aklın hem de tutkunun iyi yönlerini almıştır. Kendini sevme tutkusu akıl tarafından dizginlenirken, akıl ise bu tutku ile yönlendirilmektedir. Bu ortaya çıkan insan davranışı, tutkunun yıkıcı, aklın etkinsiz etkilerinden arınmış gözükmektedir (Hirschman, 2018: 59).

Çıkar tarafından yönetilen dünyada iki pozitif etki vardı. Bunlardan ilki çıkar tarafından yönetilen dünyanın öngörülebilir olmasıdır. Kişi kendi çıkarının peşinden giderse, çıkar onu aldatmayacağı için kendi durumu iyileşir. Kişinin çıkarının peşinden gitmesi kamu için de faydalıdır çünkü kişinin davranışları öngörülebilir bir hal alır. Aslında karşılıklı kazanç iktisadi olarak kullanımından çok daha önce çıkarın siyasette olması istenen işlevinden meydana gelmiştir. Uluslararası siyaset için tüm aktörlerin kendi çıkarlarının peşinde koşması ilgili aktörlerin çıkarlarının birbirlerinin tam tersi olduğu önermesine dayalı olarak iki tarafın da farklı kazanımları olabileceğini ortaya çıkarmıştır. Ancak çıkara dayalı insan davranışından en fazla ekonomik etkinlik ile ilgili fayda sağlanabileceği, zamanla görülmüştür. Bireylerin çıkarlarına uygun, öngörülebilir hareket etmeleri sıkı sıkıya bağlı bir ağ oluşturmaktadır. Bu ağ denge gibi kolayca

bozulmayan bir yapıdır. Gelişmiş bir iç ticaret birbirine bağlı bir toplum ve dış ticaretin de yaşanabilecek muhtemel savaşları engelleyebileceği beklentisini doğurmaktadır (Hirschman, 2018: 65-66). Değişen insan doğası düşüncesiyle birlikte düzeni tehdit eden en önemli engel tutarsızlık olmuştur. Açgözlülük hep aynı özellikleri göstermektedir ve kişiden kişiye değişmez. Bu sebeple çıkar tarafından yönetilen dünya öngörülebilir ve tutarlıdır (Hirschman, 2018: 67). Kapitalizmden beklenen tam da tek tip öngörülebilir bir insan kişiliği yaratmasıydı ve kapitalizm böylece amacını gerçekleştirmiştir (Hirschman, 2018:129).

1.3.2.3 Rasyonel Bir Ajan Olarak İnsanın Karar Alma Sürecinde Kişisel Çıkar

Kapitalist toplumda her birey çeşit çeşit açık ve örtük piyasalara katılır fiyat sinyallerini takip eder ve sözde rasyonel seçim yapar.⁸ Açık piyasalar emek, toprak ve fiziksel, finansal, insani, sosyal ve kültürel sermaye ile ilgilidir. Örtük piyasalar ise duygular, aileler, demokrasi gibi zımni ekonomik işlemlerle ilgilidir. Bu tür bir toplumun en önemli değeri zenginlik ve refahtır. Bu da mal ve hizmetlere sahip olmaya ve biriktirmeye bağlıdır. Veblen gibi bazı düşünürler kapitalist toplumun en değerli hedeflerinin göstermelik tüketim ve maddi öykünme olduğunu belirtir. Neoklasik iktisatçıların kullandığı Rasyonel seçim teorisinde ise faydanın ilgili tek amaç olduğu varsayımına dayanan saf bir seçim mantığı vardır⁹ (Cante, 2012: 44). Ne yazık ki bireylerin çoğunluğu hüsnükuruntu, yanılsama ve kendini kandırma gibi sorunlardan mustariptir. Bu nedenle seçme özgürlüğüne sahip olduklarına inanmakta veya öyle

⁸ Tipik bir rasyonel birey bir fayda fonksiyonuna sahiptir ve faydaları maksimize ve maliyetleri minimize eden bir makine gibidir. Bu rasyonel makine temelde zevkleri ile ilgili ekonomik tercihlere sahiptir, her zaman zevklerin ve parasal kazançların maksimizasyonunu ve acıların ve maliyetlerin minimizasyonunu takip eder. Rasyonel seçim teorisyenleri her bireyin kesinlik ve risk senaryolarında bilinen seçenekler mal demetleri hakkında belirli ve sabit tercihlere sahip olduklarını varsaymaktadır. Ancak tüketim ve yatırım ile ilgili günlük tercihler bile değişime ve belirsizliğe açıktır. Çünkü bilişsel sorunlar tercih bağlamındaki değişikliklere bağlı olarak değişebilir. Dünyamız sınırlı bir belirsizliğe tabidir geçmiş değiştirilemez ve bizler de geçmişin ürünleriyiz (nesillerin seçimi, kurumsal kısıtlamalar) yine de gelecek belirlenmemiş ve programlanmamıştır gelecek hakkında bilgi sahibi olmak ve olasılıkları hesaplamak imkansızdır. İnsan olarak rasyonelliliğimiz sınırlı ve bilgilerimiz eksik ve asimetriktir.

⁹ Liberal düşünür J. S. Mill faydacılığı eleştirirken ilginç bir yorumda bulunmuştur: “Memnun bir domuz olmaksızın memnuniyetsiz bir insan olmak daha iyidir, memnun bir aptal olmaksızın memnuniyetsiz bir Sokrates olmak daha iyidir. Ve eğer aptallar ya da domuzlar farklı görüşseyse bunun nedeni sorunu sadece kendi taraflarını ilgilendirdiği kadar bilmeleridir.”

varsaymaktadırlar (Cante, 2012: 41). Cante anlattıklarını somutlaştırmak için bir örnek vermiştir. Bazı bireyleri kuyruklu yıldızlara bazılarını ise kelebeklere benzetmiştir. Bazı bireyler kuyruklu yıldızlar gibidir seçme özgürlükleri yoktur; bazıları ise kelebekler gibidir kendi hedeflerine özgürce ulaşabilirler. Belki de milyonlarca bireyin sesi, hayalleri ve hedefleri kendi seçimleri değildir ve onlar efendilerinin, eşlerinin ya da patronlarının kuklalarıdır (Cante, 2012: 42).

Bireylerin çoğunluğu hüsnükuruntu, yanılsama ve kendini kandırma sorunlarından mustariptir ve bu neden seçme özgürlüğüne sahip olduklarına inanmakta veya öyle varsaymaktadırlar (Cante, 2012: 41). Değindiği gibi bazı bireyler kuyruklu yıldızlar gibidir seçme özgürlükleri yoktur; bazıları ise kelebekler gibidir kendi hedeflerine özgürce ulaşabilirler. Belki de milyonlarca bireyin sesi, hayalleri ve hedefleri kendi seçimleri değildir ve onlar efendilerinin, eşlerinin ya da patronlarının kuklalarıdır (Cante, 2012: 42). Rasyonel seçim saf zevklerle ilgili olduğunda çatışma yoktur. Kaynakların tahsisi, gelir dağılımı gibi daha karmaşık seçimlerde bazı müzakere edilebilir çatışmalar vardır. Rasyonel seçimden sapmalar, ekonomik teşvikler yoluyla iyileştirilebilecek veya çözülebilecek sorunlar olarak kabul edilir. Hirschman'a göre erkekler ve kadınlar zevkler ve işler ile ilgili günlük tercihlerinden geri adım atma, kendilerine bu tercihleri gerçekten tercih edip etmediklerini sorma ve sonuç olarak önceki arzularından farklı olabilecek meta tercihler oluşturma yeteneğine sahiptirler, Wantonlar gündelik tercihler konusunda kayıtsızdır ve bu nedenle hegemonik meta tercihlerinin cahil takipçileridir. Köleler ya da kullanışlı aptallardır çünkü uzun vadede özgün ve kendi amaçları yoktur (Cante, 2012: 46). Formüller ve iyi davranış modelleri ölümün başlangıcıdır. Sürekli yaratıcılık süreci ve yeni yollar bulmak yaşamın ifadesidir.

1.4 Hirschman'ın Ekonomiye Karmaşılaştırma Teorisi: İkinci Düzey Tercihler

Hirschman, 1985'de yazdığı “*Basit Akıl Yürütmeye Karşı*” (*Against Parsimony*) adlı makalesinde ekonomiye karmaşılaştırmanın üç yolundan bahsetmiştir.¹⁰ Hirschman'a göre her teorisyen karmaşık olguları basitleştirmeye ve sınıflandırmaya çalışır ancak rafine edilen konular bazen aşırıya kaçabilir ve elde edilebilecek kazanımları

¹⁰ Hirschman, 1985'te verdiği bir röportajda en büyük düşmanın “ortodoksi” olduğunu farklı hastalık türlerini tedavi etmek için her zaman aynı reçeteyi, aynı tedaviyi tekrarlamak; karmaşıklığı kabul etmemenin yanlış olduğunu dile getirmiştir (Galvao, 2021:20).

sınırlayabilir. Ekonomiye karmaşıklıklaştırmının ilk yolu birinci dereceden ve ikinci dereceden tercihler arasında ayırım yapmaktan geçmektedir. Aslında bu tercihler ve beklentiler arasındaki ilişkiyi içerir. Hirschman'a göre birinci dereceden tercihler ve ikinci dereceden tercihler arasındaki çatışmadan kamusal katılımı ilgi yeni değerler ortaya çıkmaktadır. Ekonomiye daha da karmaşıklıklaştıracak ikinci yol ise araçsal olmayan eylemlerde bulunabilir. Hakikat, sevgi, güzellik, ortak iyilik, adalet, özgürlük, dostluk için çabalamanın hesaplanamaz, ölçülemez sonuçları vardır. Bu faaliyetler için çaba-sonuç, maliyet-getiri gibi ekonomik alandaki ayrımlar uygulanamaz. Bu gibi faaliyetlerin peşinden gitmek çoğu zaman maliyetli ve acı vericidir. Hirschman buna rağmen neden çabaladığımızı sorgular ve bu soruya yanıt bulmak için kişisel gelişim, insani motivasyon ve duygulara başvurmamız gerektiğini anlatır. Hirschman'a göre bu karmaşıklığa ilave olarak eklenebilecek üçüncü bağlam, kamu ahlakı, güven ve yurttaşlık ruhu gibi eylemlere atıfta bulunmaktır. Bu yetenekler kullanım ve deneyim yoluyla artabilir, kullanılmadıklarında ise tükenir. Ayrıca öğrenme yoluyla gelişebilecek beceri ve yeteneklerden farklıdır. Kişi daha yardımsever ve güvenilebilir olmayı öğenebilir ancak yardımseverliğinin ve güvenilirliğinin sınırları vardır. Hirschman'a göre eğer bireylerden vatandaşlık görevlerini yerine getirmeleri için talep edilen şeyler fazla ise, kişisel çıkarı daha fazla dayanan kurumsal düzenlemelere girmek daha iyi sonuçlar elde edilmesini sağlayabilecektir (Bianchi, 2016: 141-142).

Hirschman'ın iktisatta karmaşıklığı artırma çabası, Hirschman'ın yerleşik disiplinin sınırlarını kırma, kendisinin de dahil olmak üzere edinilmiş kesinlikleri geçme, şüphe etme ve altüst etme eğiliminden kaynaklanmaktadır Burada Hirschman'ın ikinci dereceden tercihler yaklaşımı ele alınacaktır. Hirschman'a göre birinci dereceden tercihler ve ikinci dereceden tercihler arasındaki çatışmadan kamusal katılımı ilgi yeni değerler ortaya çıkmaktadır (Bianchi, 2016: 141-142).

Amartya Sen ve Harry Frankfurt tercihleri, birinci ve ikinci dereceden tercihler olarak sınıflandırmıştır. Hirschman da bu ayrımı kabul etmektedir. Geleneksel iktisat biliminin konusu ise yalnızca birinci dereceden tercihlerdir. Tercihlerin arka planında yer alan psikolojik ve kültürel etkiler diğer bilimlerin incelemesine bırakılmıştır (Hirschman, 1985: 8). Ekonomistler genel olarak dürtüsel, karmaşık olmayan, genellikle küçük çaplı zevklerdeki değişiklikler ile ilgilenir (Hirschman, 1985: 9). Aslında zevkler hakkında hiç

tartışmadığımız de gustibus non est disputandum (zevkler ve renkler tartışılmaz) bir tercihtir. Hakkında tartışılan bir zevk değere dönüşür. Bir üst tercih oluşması zevklerdeki bir değişimden ziyade değerle ilgili bir değişimden kaynaklanır¹¹ (Hirschman, 1985: 10).

Person (kişi), people' ın (insanların) tekil hali olan bilinçsel ve fiziksel bir varlık atfedebilen bir varlık türüdür. Bu tanımda insan olmayan canlı türlerinin de person (kişi) olması mümkündür. Harry Frankfurt'a göreyse insan ve diğer canlılar arasındaki fark iradeden kaynaklanmaktadır. Diğer canlı türleri de insanlar gibi birinci dereceden iradeye isteklere sahip olabilirken, ikinci dereceden istekler yalnızca insana özgüdür. İnsan dışında hiçbir canlı kendini değerlendirme (*reflective selfevaluation*) kapasitesine sahip değildir (Frankfurt, 2020: 258). Bir kişi x'i istiyor ve istemiyle uyumlu bir şekilde x'i istiyorsa x onun isteklerinden yalnızca biri değil, onun iradesidir.

Birinci düzey isteklere sahip olan ancak ikinci düzey istekleri olmayanları Harry Frankfurt 'person' olarak değil 'wanton'¹² olarak adlandırmıştır. Hirschman da ikinci dereceden iradesi olmayan failer için 'wanton'¹³ kullanımını benimsemiştir. Wanton olan faili, person failinden ayıran en belirgin özelliği iradesini kullanmamasıdır. Frankfurt wanton sınıfına tüm hayvanları ve küçük çocukları dahil etmiştir. Bazen personlar da ikinci düzey iradelerini önemsemeyerek wanton gibi davranabilmektedirler. Wantonlarda isteklerinden gei adım atma yeteneği yoktur tamamen düşüncesizce tutkularının peşindedirler (Hirschman, 1985: 8). Wanton aklını kullanamayan fail değildir wantolar da akıllarını kullanabilir, istekleri hakkında ayrıntıları düşünebilir ancak isteklerinin uygulanabilirliği konusunda endişe etmezler. Wantonları istekleri ya da başkaları tarafından yönlendirilen istekler harekete geçirir. Frankfurt, person olmanın özünün akıl değil irade olduğunu düşünmektedir. Ancak akli bir kapasite de gereklidir çünkü fail akli kapasitesi ile isteklerinin uygulanabilirliğini ölçebilir. İrade ile ilgili eleştirel bir farkındalık akıl yoluyla sağlanır.

¹¹ Tercihlerdeki bir değişiklikten önce meta bir tercih oluştuğunda, kişi kendi içinde bir tartışma yaşadığında bu değişiklik tipik olarak zevklerdeki bir değişiklikten ziyade değerlerdeki bir değişimi temsil etmektedir (Bianchi, 2014:143).

¹² Aklına eseni yapan anlamına gelmektedir.

¹³ Hirschman'a göre ikinci düzeyden tercihlerin varlığı insanların yaptıkları seçimlerden geri çekilmeye ve seçimlerinin gerçekten istedikleri şey olup olmadığını sorgulamaya imkân vermektedir (Bianchi, 2016:141).

İkinci dereceden tercih kavramı, bize iradenin fiili olarak değişiminin nasıl gerçekleştiği hakkında bilgi vermez. İkinci dereceden tercihi dayatma mücadelesi failin benliği içerisinde verilir. İki tercihten birini seçmek mümkündür. Frankfurt'a göre basit tercih değişimleri wanton tercih değişimleridir ve ekonomistler wanton tercih değişimlerine odaklanmışlardır. Ekonomistler genel olarak wanton tercih değişiklikleri veya etik olmayan tercih değişimleriyle onların maliyetlerini yükselterek başa çıkmaya çalışırlar. Sonrasında bu değişimler gelir ve ikame etkileriyle analitik bir düzleme konur. Hirschman değişikliklerin zaman zaman bireyden bireye nesilden nesile meydana geldiğini ve bu değişimlerin davranış üzerindeki etkilerinin araştırılmaya değer olduğunu savunmuştur (Hirschman, 1985:10).

Person ile ilgili önemli bir nokta da irade özgürlüğüdür. Kişi yapmak istediği eylemleri yaparak irade özgürlüğüne sahip olamaz. İrade özgürlüğü bir şeyi isteyebilme özgürlüğüdür ve fiili özgürlükten farklıdır.¹⁴ İrade özgürlüğü sahip olunmak istenen iradeyle ilişkilidir. Kişi iradesi ve ikinci düzey iradesi uyumlu olduğu zaman irade özgürlüğüne sahip olur (Frankfurt, 2020: 265). Özgür irade sahibi olmak ikinci dereceden isteklerimizin karşılanmasıdır. İkinci dereceden isteklerin karşılanmaması durumunda fail hayal kırıklığına uğramakadır (Frankfurt, 2020: 265).

İktisat biliminde genel kabule göre rasyonellik, bireyin karar aşamasında faydacı ve akılcı bir tavır sergilemesidir. Rasyonel eylemde bulunan kişi faydasını maksimize etme çabası içindedir ve bu amacı gerçekleştirmek için en etkin araçları seçme tutarlılığını gösterir. Aslında rasyonelliğin yukarıda değinildiği gibi iki boyutu vardır : kişisel çıkar ve tutarlılık (Sen, 1990:11). Sen, kişisel çıkarı önceleyerek davranışta bulunan bireylerin iktisadi hayattaki gerçekliğe uygun davranmadıklarını düşünür ve rasyonel ahmaklar (rational fools) olarak nitelendirir.

Sen, faydacı kuramı da eleştirmektedir. Bireyler her zaman kendi faydalarını öncelermeyebilirler ve tam bilgiye sahip bir şekilde seçimde bulunmazlar. Bireyler çevresel faktörlerden etkilenererek daha farklı şekilde davranabilirler. Sen, sadece kendi faydasını maksimize etmeye çalışan rasyonel birey modeline karşı *sempati (sympathy)* ve

¹⁴ İkinci dereceden iradelerin oluşumunda kendini gösteren öz değerlendirme kapasitesi, kişinin olduğu gibi olmayı istemesi veya istememesi insanı wantondan ayıran ve iradenin özgürlüğüne yol açan şeydir (Frankfurt, 1971: 11).

taahhüt (commitment) kavramlarını öne sürer. Sempati, başkalarına duyulan yakınlığın kişinin faydasını, hazzını etkilemesidir. Taahhüt ise kişinin kendi faydasına değil de olumsuz bir durumda olan başkasının faydası için eylemde bulunmasını ifade eder. Taahhüt kavramı daha çok ahlaki değerlerle ilgilidir, rasyonel ahmaklar taahhüt davranışında bulunmazlar çünkü sadece kendi faydalarını maksimize etmeleri birincil amaçlarıdır.

Sen'e göre faydanın materyal bir kapsamda sınırlı kalması ana akım iktisadın büyük bir eksikliğidir. Fayda kavramı içine değerleri de alacak şekilde genişletilmelidir. Sadece hazdan yola çıkılarak metaya bağlanan bu anlayış insanı ahmaklaştırmaktadır (Sen, 1990 :15).

1.4.1 Tercih Sonrası Hayal Kırıklığı

Hirschman, tam bilgi varsayımını kabul eden iktisatçıların neredeyse olabileceğine hiç ihtimal vermeyeceği bir konuya değiniyor. Bireylerin tercihte bulunduktan sonra yaşayabilecekleri hayal kırıklıkları... Tüketim deneyimleri sayesinde bireylerin onlara en fazla tatmini sağlayan durumu bulabilecekleri ve tercihlerini tekrar gözden geçirip değiştirebileceği tanım gereği klasik iktisat ekolünde hiç tartışılmamıştır. Çünkü klasik ekolde bireylerin tercihlerinin neden böyle olduğunun nedenlerini araştırmak iktisatçıların görevi değildir (Hirschman, 1982: 9). Hirschman, bazı otoritelerin insanları davranışları gerektiğini düşündükleri biçimde değil gerçekte oldukları biçimde değerlendirerek bir analiz yürütmüştür (Hirschman, 1982: 12).

1.4.1.1 Tüketici Egemenliği

Tüketici Egemenliği (*consumer sovereignty*) William Hutt tarafından geliştirilmiş bir kavramdır. Hutt tüketici egemenliğini, tüketici yurttaş olarak kaçınmayı talep etme veya kaçınma gücü aracılığıyla toplumsal olarak kullanabileceği gücünü herhangi siyasal bir kuruma devretmediği zaman egemendir olarak tanımlamıştır. Tüketici kıt kaynaklar arasında seçim yapabildiği bir kontrol gücüne sahiptir (Hutt, 1936: 57). Eleştirilere karşı 1940'da yazdığı makalesinde Hutt, iktisat yazınında zımnen bulunan bir kavramı uygun bir şekilde tanımlamak için ödünç aldığını, anlamını ifade etmeye çalışırken özel bir doktrin yaratma çabasında olmadığını ifade eder (Hutt, 1940: 66). Hutt'a göre özgür bireyler tarafından yapılan her etkin seçim tüketici egemenliğinin bir tezahürüdür. Tüm bireylerin kıt kaynaklarla olan ilişkisini tasavvur eder (Hutt, 1940: 72). Tıpkı araç

seçiminin üreticilerin takdirinin tezahürü olması gibidir. Tüketici Egemenliği doktrini, temelde ve ilke olarak talep tarafındaki tercihlerin arz tarafındaki tercihlerden daha önemli olduğunu ifade eder (Persky, 1993:184; Hutt, 1940: 67-68).

Veblen *Aylak Sınıfın Teorisi*'nde, Galbraith *Bolluk Toplumu*'nda tüketici egemenliği kavramını eleştirmiştir. Hirschman *Değişen İlişkiler* kitabının hayal kırıklığı üzerine kısmında Galbraith'in bu eleştirisine yer vermiştir. Tüketicinin bağımsız zevkler edindiğini öne süren tüketici egemenliği kavramının aksine Galbraith büyük kurumların reklamlar ve üretim kararlarıyla tüketici zevklerinin üreticilerin istekleri doğrultusunda şekillendiğini ifade etmektedir. Galbraith tüketici talebini dışardan bir unsur (eksojen) olarak değil de kurumsal sürecin reklamlar gibi enstrümanlarla tüketicinin tercihlerini şekillendirdiği içsel bir süreç olarak görmektedir. Bu içsel süreç bağımlılık etkisidir ve Galbraith bu kavram üzerinden tüketici egemenliğini eleştirmiştir. Galbraith bağımlılık etkisi kavramını *Yeni Sanayi Devleti* kitabında yine aynı manada kullanmıştır. Tüketici egemenliği büyük şirketlerin gücünün saklanması hizmet etmektedir. (Hirschman, 1982: 10-11; Levent, 2016: 92-108).

1.5 İtici Güç: Hayal Kırıklığı

“Bu denemede anlamaya çalıştığım dünya, insanların bir şeyi istediklerini düşündükleri ve sonra onu elde ettiklerinde, dehşet içinde, onu düşündükleri kadar istemedikleri ya da hiç istemediklerini ve gerçekten istedikleri şeyin farkında olmadıkları başka bir şey olduğunu öğrendikleri bir dünyadır” (Hirschman, 1982:21).

Neoklasik analizin yapısına tümüyle karşı olmayan ancak disiplinin bilinemezliğini eleştiren birkaç iktisatçı tüketici ve piyasa modellerinde memnuniyet değişiklikleri oluşturmaya başladı. Scitovsky modern psikolojiden faydalanarak özgün ve teşvik edici bir girişimde bulunmuş ve tüketici memnuniyetinin doğası ve bileşenleri hakkında bir anlayış geliştirmiştir. Hirschman'ın önerdiği yaklaşım, diğer iktisatçıların yaklaşımlarından farklıdır ancak birkaç noktada Scitovsky'e atıfta bulunmuştur. Hirschman, tatmin sağlama için girilen tüketim ve kamu eylemlerinin aynı zamanda hayal kırıklığı ve memnuniyetsizlik de doğurduğunu ifade eder. Ancak bunu farklı derecelerde yaparlar. Hayal kırıklığı, beklentilerin ani bir şekilde aşağı doğru ayarlanmasıyla tamamen ortadan kaldırılmadığı müddetçe 'kendi yıkımının tohumlarını' kendi içinde taşır. Hirschman'a göre hayal kırıklığı zenginlik ve güç ayrımı yapmaksızın ebediyen insanın kaderidir. Çünkü insanlar doğaları gereği doyumsuzdurlar. Hirschman'a

göre doyumsuz olan muhtemelen edebi olarak memnuniyetsiz olacaktır. Karamzin ve Kant'ın bir sohbetine atıfta bulunarak arka planda kendi düşüncesini güçlendirmiştir. Karamzin sohbette bir insana istediği her şeyi verin ama tam şu anda o istediği her şeyin böyle olmadığını hissedecektir der. Burada diğer canlılar ve insan arasında bir karşılaştırma yapılmıştır ve hayal kırıklığı insan doğasının merkezi bir unsuru olarak görülmüştür. Bu insan doğası, insanın ölümlü olması ve bunun bilincinde olmasıyla ilişkilendirilmiştir. Hayal kırıklığına uğrama eğilimi insan doğasının talihsiz bir tuhaflığıdır. İnsan klasik iktisatta öngörüldüğü gibi akılcı bir birey olsaydı hayal kırıklığı yaşamazdı (Hirschman, 1982:10-12).

Tüketim dahil olmak üzere herhangi bir faaliyete fiilen katılmadan önce bireyler bunu yapmak için bir plan tasarlarlar. Beklentiler ile planın bağımsız varlığı plan yürütülürken gerçeklikten önemli ölçüde farklılaşabilir. Dolayısıyla hayal kırıklığı ile sonuçlanması büyük olasılıktır (Hirschman, 1982: 12). Hayal kırıklığının odak noktası, Hirschman için mal ve hizmetlerin özel tüketiminden kaynaklanan hayal kırıklığı kategorisidir. Ancak tüm mallar olası hayal kırıklıkları için eşit potansiyele sahip değildirler. Dayanıklı tüketim mallarının hayal kırıklığı yaratma potansiyeli çok daha yüksektir. Bu mallara (buzdolabı, araba, ev vs) başlangıçta sahip olma hazzını zamanla basit bir rahatlık almaktadır. Bu rahatlık hazza ters düşen bir duygudur. Bu durum kanıksanmaya başlar ve umulan özel mutluluğu yerine getirmediklerinde, tatminsizlik kaynağı haline gelirler (Bianchi, 2014: 145). Hirschman hayal kırıklığının dildeki yerine de dikkat çekmiştir. Hayal kırıklığının tezatı bir kelime olmadığını ve bunun nedeninin muhtemelen genelde beklentilerin gerçeği aşmasının çok daha yaygın görülüyor olmasında bulmuştur (Hirschman, 1982: 12-13).

Kolektif davranışlardaki bir dizi değişiklik hayal kırıklığı dikkate alındığında daha anlaşılır hale gelebilmektedir. Ardışık tüketici grupları sırasıyla hayal kırıklığının mağdurları oldukları için tüketim faaliyetlerinden doğan toplam hayal kırıklığı zaman içinde kabaca sabit olabilir. Ancak belirli büyüklükteki sosyal gruplar tarafından aynı anda ortalamanın üzerinde bir hayal kırıklığı potansiyeli olan tüketim deneyimleri yaşanır, toplam hayal kırıklığı zaman içerisinde değişir. Hirschman, büyük insan gruplarının neden zaman zaman bir tür memnuniyet arayışından diğerine birlikte hareket

etiğini anlamaya çalışırken ekonomik kaynaklı yapısal değişikliklere dikkat etmiştir (Hirschman, 1982: 14).

Bazı dış olayların (savaşlar, devrimler vb.) kamuya katılımı birdenbire önemli ölçüde arttırdığı yadsınamaz bir gerçektir. Bu tür olaylar kısmen önceki özel aşamanın hayal kırıklıklarından kaynaklanabilir ve bir kez gerçekleştiğinde her türden insanı çekerek kamusal kaygıların dolayısıyla kamu- özel döngüsünün senkronizasyonunu zorunlu kılar. Bu hızlı büyüme dönemleri için geçerlidir. Bu tür bir büyüme büyük insan gruplarını kendi işlerine odaklanmaya teşvik eder ve sonuç olarak bu dönemde ortaya çıkabilecek hayal kırıklıklarını birlikte yaşarlar (Hirschman, 1982: 14-15).

1.5.1 Hayal kırıklığının İtici Güç Olmasına İtirazlar

İnsan ilişkilerinde itici güç olarak hayal kırıklığının gösterilmesine karşı iki itiraz bulunmaktadır. İlki psikolojik bilişsel uyumsuzluk teorisinden türetilmiştir.

Teorinin en eski ve bilindik uygulamalarından birinde otomobil alıcılarının araba satın almadan önce çeşitli araba reklamlarına baktıkları ancak bir arabayı almayı seçtikten sonra sadece aldıkları arabanın reklamlarını izlemeye odaklandıklarını ve böylece bir onay mekanizması aradıklarını söylemektedir. Böylece iyi muhakeme yapma yeteneği sınırlanır. Elbette bu teorinin amacı hayal kırıklığını ortadan kaldırmak ve önemini inkâr etmek değildir. Ancak arabasında sorun çıkan bir alıcının bu hataya karşı aldığı marka arabanın reklamlarını daha fazla izleyerek tepki vermesi pek olası bir durum olarak gözükmemektedir. O halde bilişsel uyumsuzluk kuramı tarafından ileri sürülen kendini aldatma türünün belirli sınırları vardır (Hirschman, 1982: 16).

Hayal kırıklığına uğradığımızı kendimize itiraf etmeden önce türlü hileye başvururuz çünkü hayal kırıklığı bize yaptığımız tercihleri yeniden değerlendirmeye mecbur bırakır. Hayal kırıklığı daha önceki geciktirici eylemler nedeniyle bilinçli olarak kabul edilmeden önce sıklıkla belirli bir eşiğin geçilmesi gerekecektir (Hirschman. 1982: 16).

Hayal kırıklığı kavramına merkezi bir önem verilmesine karşı ikinci itiraz, iktisatçıların rasyonel davranış ve mükemmel bilgi varsayımlarından kaynaklanmaktadır. Bu varsayımlara uygun olarak bireylerin satın almalarını tamamen bildikleri tercihlerini eşit derecede iyi bildikleri mevcut tüketim deneyimleri ile eşleştirerek ayarlamaları

beklenir. Tüketim eylemini gerçekleştirdikten sonra asıl tercihlerimizi öğrenebileceğimiz ve tercihlerimizi değiştirebileceğimiz neredeyse bu tanımlar gereği hariç tutulmuştur (Hirschman, 1982: 16-17).

1.5.2 Özel Kaygılara Karşı Kamu Eylemi

Hirschman'ın kamusal yaşamda aktif bir katılıma doğru kayma olasılığına verdiği kendi cevabı, bazı özel koşulların yerine getirilmesi şartıyla böyle bir kaymayı gerçekten de öngörebileceğimiz doğrultusundadır (Bianchi, 2014: 147). Tüketici hem özel hem de kamusal alanın mevcut seçenekleri olduğunun farkında olmalıdır. Bu durum tüketicilere, hayal kırıklığına uğramaları durumunda özel kaygılardan çıkma ve kamusal alanı benimseme imkanı sunacaktır. Bu durumda hayal kırıklığı, tüketicilerin özel alandan çıkmaları için kullanabilecekleri kademeli bir merdiven gibi çalışacaktır. Hirschman bu kısımda tüketicilerin ses seçeneğini de kullanabileceklerini ancak sesin çıkış tepkisine bir alternatif değil onu güçlendirebilecek bir etki olduğunu vurgulamaktadır. Kamusal yaşama katılıma doğru kaymanın ikinci seçeneği ise Frankfurt'un bahsettiği ikinci dereceden iradelere sahip olunmasıdır. Bu durumda hayal kırıklığı, daha radikal kararlara yol açan bir dizi yansıtıcı hareketin önemli bir unsuru olacaktır. Bianchi'ye göre bu koşullar kamusal yaşama katılmak için gerçekleşen olumsuz koşullardır. Hayal kırıklığı özel tüketimden vazgeçmek için motivasyonel bir teşvik olabilir. Ancak bundan direkt olarak kişinin kamusal yaşama katılacağı gerçeği çıkarılamamaktadır. Bianchi, Hirschman'ın kendisinin de bu durumu kabul ettiği ve çeşitli durumların varlığında kabul ettiğini vurgulamıştır. Meşhur seçmen paradoksunda sosyal etkinliğin eylemin maliyetinden düşük olduğu varsayımıyla seçmenler bu eyleme katılmaz ancak Hirschman, bu fayda- maliyet analizine rağmen seçmenlerden bazılarının kamusal kaygılar göstererek seçime katıldığını vurgulamışlardır. Diğer bir sorun ise Mancur Olson tarafından '*Kolektif Eylemin Mantığı*' kitabında kolektif eyleme katılımın faydalarının maliyetini aştığı durumlarda bile katılımın engellenebileceği kamusal mallarda oluşan bedavacılık problemiyle birlikte ele alınmıştır. Kolektif eylemin sonucu katkılardan bağımsız olarak herkesin yararlanabileceği bir kamu malıdır. Bu sebeple birey katılım maliyetlerini üstlenmek istemeyebilir ve bedavacılık yapma güdüsünde bulunabilir. Hirschman, Olson'un bu yaklaşımını rahatlatıcı bulmuş ve uzun süre bu konuya cevap aramaya devam etmiştir. Hirschman'ın ilk itirazı Olson'da insanların mantıklı ve zeki olarak tasvir edilmelerine rağmen bir geçmişlerinin olduğunun analize dahil edilmemesi

üzerinedir. Hirschman’a göre geçmiş geçmişte kalmaz, şimdi için bir ‘geri tepme’ etkisine sahiptir. Önceki deneyimler kötü sonuçlandıklarında, insanları alternatif bir eylemin maliyetini küçümsemeye ve olumlu potansiyellerini abartmaya yönlendirebilir. Tüketici ile ilgili bir hayal kırıklığında kamusal alana katılım cazip hale gelebilir. Geri tepme etkisi alternatif eylemin işlem maliyetlerini negatif hale getirebilir. Yine de Hirschman, bu argümanın bedavacılık sorununu tamamen çözemediğini kabul etmektedir. Kamu katılımı için motivasyonu önyargılı beklentiler ve hatalardan türetmek kabul edilmesi zor bir çözümdür. Hirschman, özel zevkler karşısında kamusal eylemin temel cazibelerinden olan bir durumu vurgulamaya başlamıştır. Özel zevkler söz konusu olduğunda, üretim ya da gelir elde etme yoluyla bu zevkler için çabalamanın bir maliyeti vardır. Ancak kamu tercihlerinde durum böyle değildir. Çünkü kamu tercihleri çabalamak ve elde etmek arasında net bir ayrım bulunmayan insan eylemleri kümesine aittir. Faydalar umulan sonuç ile onu elde etmenin maliyeti arasındaki farkın değil, bu iki büyüklüğün toplamının bir sonucudur. Bedavacılık artık maksimize edici bir strateji değildir (Bianchi, 2018: 147-149; Hirschman, 1986: 81-90).

Hirschman’ın aslında burada hayal kırıklığı, meta tercihler, hayal kırıklığının merdiven işlevi görmesi gibi yaklaşımları hep bir özel-kamusal -özel döngüsünden oluşan insanlık durumunu anlatma çabasıdır. Hirschman tüm analizlerinde şüphe metodolojisini, büyük her şeyi kapsayan teoriler yerine küçük fikirlere bağlılığı tercih etmiştir. *Shifting Involvements*, Hirschman için çok daha büyük şüphelere yol açmıştır. Ampirik analiz eksikliği, Hirschman’ın en çok eleştirildiği noktadır. Hirschman kitabı yayınladıktan iki yıl sonra, *Against Parsimony* makalesini yayınlamış ve konuyu tekrardan ele alma ihtiyacı hissetmiştir. Burada iktisat teorisini karmaşıktırmanın ikinci yolu olarak araçsal olmayan eylemleri ele almıştı. Bu makalede araçsal olmayan eylemlerin, araçsal olan akıl için gizem olan eylemlerin rolünü tekrar tartışmıştır. Bu eylemler bir gizemdir çünkü kendi iyilikleri için sürdürülen bu faaliyetler için, çabaları ve sonuçları araçları ve amaçları veya maliyetleri ve getirileri karşılaştırılan olağan ölçütler geçerli değildir. Bazı faaliyetler, çoğunlukla rutin niteliktekiler sürecin amaç ve araçlara ve buna bağlı olarak maliyet ve faydalara ayrılmasına olanak tanıyan tamamen öngörülebilir sonuçlara sahiptir. Ancak amaçlanan sonucun kesin olarak gerçekleşeceğine güvenilemeyecek pek çok faaliyet türü vardır. Bu tür rutin olamayan faaliyetler için bunun yerine kısa vadeli belirsizlik ile uzun vadeli başarı kesinliğinin bir kombinasyonu söz konusudur ve bu

kombinasyon bu faaliyetleri özellikle teşvik edici kılmaktadır. Aştan, hakikate, dostluktan özgürlüğe sonucun belirsizliği faydalar ve maliyetler arasındaki her türlü güvenilir karşılaştırmayı bozar ve Hirschman’a göre bu faaliyetlerin karakteristik özelliği olan çabalama ve elde etme bileşimi yaratır. Çabalama hedefin tadını çıkarma hazzı ile renklendirilir. Hirschman, araçsal olmayan eylemlerin varlığını ve önemini vurgularken, Tibor Scitovsky’nin “*Joyless Economy*” adlı eserinde acıdan hiçbir öncülü olmayan uyarı faaliyetlerin varlığını açıklamak için ileri sürdüğü argümanlarına çok yaklaşmıştır. Hirschman, Scitovsky’nin çalışmasına da atıfla kendini yıkmanın kendini yenilemenin bir yolu olabileceği görüşüne uygun olarak *Shifting Involvements*’da savunduğu argümanlara baz değişiklikler getirmiştir. Bunu yaparken özel ve kamusal angajman arasında çok güçlü görünen ikiliği yıkmayı ummuştur. Daha önce fark edemediği şey özel ve kamusal angajmanların birbirlerini dışlamadığıdır. Bunların birleştiği bazı durumlar mevcuttur. Hirschman bu örneklerden birini ortaklığın verdiği hazzın bir sonucu olarak önemli sosyal ve kamusal bağların olduğu ortak yemek uygulamasında keşfetmiştir (Bianchi, 2018: 150-159). Ekonomistler, Hirschman da dahil olmak üzere gıda tüketimine tamamen kişisel bir faaliyet olarak bakmışlardır. Açlığın giderilmesi ve beslenmenin keyfi, gıda harcamalarının olumlu ancak azalan bir fonksiyonudur. 19. Yüzyılın ortalarında, Alman istatistikçi Ernest Engel bu işlevsel ilişkiyi göstermiş ve kısa sürede güvenilir görülüp “*Engel Yasası*” olarak benimsenmiştir. Ancak Hirschman’a göre gıda tüketiminin sonuçlarını yalnızca eşzamanlı biyolojik doyma süreciyle sınırlandırmak önemli bir kamusal boyutun ihmal edildiğini göstermektedir. Bir öğün için bir araya gelen insanlar yiyecek ve içecek tüketirken sohbet ve tartışmalara katılır, bilgi ve görüş alışverişinde bulunur, hikayeler anlatılır, dini ayinler gerçekleştirilir vs. tamamen biyolojik açıdan bakıldığında yemek yemenin bireysel refahla doğrudan ilişkisi olduğuna dair şüphe yoktur. Ancak eylem ortaklaşa yapıldığında kamusal ve kolektif faaliyetlerle birlikte ilerler. Ortak yemeğin sosyal, siyasi ve kültürel sonuçları farklılıklar gösterir (Hirschman, 1996: 546-547).

Bu farklı motivasyonlar çerçevesinde, tercihler ve meta tercihler arasındaki ayrımı ve buna bağlı olarak özel tüketim hedefleri ile kamu yararına eylem arasındaki ayrımı ortadan kaldıran daha birleşik bir seçim teorisi için umut bulmaktayız.

1.6 Hirschman ve Davranışsal İktisat

Tezin bu kısımda Hirschman'ın insan doğası yaklaşımı erken dönem davranışsal iktisat çalışmalarına katkı niteliğinde görülmektedir. Davranışsal iktisat geleneği birinci kuşak ve ikinci kuşak davranışsal iktisat olarak iki ayrı dönemde ele alınabilmektedir. Birinci kuşak davranışsal iktisatçılar, ortodoks iktisadın evrensel insan doğası yaklaşımına tümüyle karşıdırlar. Hirschman da her zaman ortodoks teorinin varsayımlarını reddetmiş, karşı teoriler geliştirerek ortodoks teorinin varsayımlarını sınamıştır. İkinci kuşak davranışsal iktisatçılar ise ortodoks teorinin geliştirilebilir yönlerine katkı niteliğinde çalışmalarını yürütmüşlerdir. Bu sebeple Hirschman birinci kuşak davranışsalcılar arasında ele alınacaktır.

1.6.1 Davranışsal İktisat: Genel Bir Bakış

1870 yılında iktisatta yaşanan “marjinalist devrim” tüketicilerin faydalarını maksimize ederken, firmaların karlarını maksimize ettiği varsayımına dayanmaktadır. Marjinalist devrim sonrasında psikoloji ve diğer sosyal bilimlerdeki kavramların ortodoks iktisat çalışmalarında kullanımı etkin bir biçimde dışlanmıştır. Davranışsal iktisat, ortodoks iktisattaki rasyonalite varsayımını eleştiri üzerine kurulmuştur. Çeşitli ülkelerden iktisat ve psikoloji alanında çalışmalar yapan akademisyenler 1920'lerin sonlarına kadar süren bir yoğun ve karmaşık bir tartışmaya tutuşmuşlardır. Tartışma özellikle metodolojik ve doktrinel anlaşmazlıkların güçlü bir şekilde yaşandığı Amerika Birleşik Devletleri'nde şiddetli yaşanmıştır. Tartışma sırasında üç farklı görüş ortaya çıkmıştır: psikolojinin her türlüşünün iktisatla ilgisiz olduğu, çünkü iktisadın piyasa işlemlerine girenlerin güdülerinden bağımsız olarak sadece değişim değerleri ya da fiyatlarla ilgilendiği görüşü; psikolojideki gelişmelerin öznel değer teorisini o kadar zayıflattığı ve iktisadın temellerinin yeniden inşasının gerekli olduğu şeklindeki görüş; ve yeni fikirlerin, terminolojide bir değişiklik, teorik formülasyonda veya yorumda kaymalar veya teorik sonuçlarda değişiklikler yoluyla tamamen veya kısmen özümsenebileceğini görüşü. Üçüncü görüş orta bir yol niteliğindedir. Tartışmanın sonunda zafer, ortodoks ekonomi teorisinin temel "sert çekirdek" varsayımlarını terk etme ya da bunları psikolojik teori veya araştırma bulgularını dikkate alacak şekilde önemli ölçüde değiştirme yönündeki tüm önerileri reddedenlerin olmuştur. Bu sonuç hem 1870 sonrası ekonomi biliminin sınırlarının daralmasıyla hem de sosyal bilimlerin alt bölümlere ayrılması yönündeki eğilimle uyumludur. Bu süreçte, ekonominin merkezi

teorisi sadece olduğu gibi korunmamış: temel terimlerinin daha kesin bir şekilde belirtilmesiyle iktisat teorisi güçlendirilmiştir. En önemlisi ortodoks iktisat öznel psikolojik kalınlılardan arındırılmıştır. Ortodoks teori bireyin öznel değlerlerine dair açıklamalar içerse de rasyonalite varsayımı hedonizme ya da psikolojiye taviz vermeyi gerektirmemiştir (Coats, 1988:210- 212).

1930’lu yıllarda Hick ve Allen’in “*Farksızlık Eğrisi*” analizini geliştirmeleriyle marjinal fayda teorisinden ve kardinal fayda yaklaşımından uzaklaşmıştır. Bu gelişmeleri Samuelson’un “Açıklanmış Tercih” teorisi izlemiştir. Bazı ortodoks iktisatçılara göre sıralı tercihler ile ortodoks iktisat tamamen psikolojiden ayrılmıştır.¹⁵ Sen’e göre salt biçimsel analizin yaygınlığı ve ekonomik davranışa ilişkin yeni bilgiler sağlayabilecek değışkenlerin kasıtlı dışlanması ekonomi teorisini ciddi bir biçimde fakirleştirmiştir. Belki de ortodoks zafer iktisat teorisinin ilerlemesini engellemiştir (Coats, 1988: 210- 212).

Marjinalist devrimin kısıtlayıcı yapısına tepki olarak ortaya çıkan davranışsal ekonomi, ekonomideki aktörlerin davranışlarına ilişkin daha gerçekçi varsayımlar getirmeye çalışmaktadır. Ortodoks iktisadın kullandığı kar ve fayda maksimizasyonu modellerini değıştirmek ve geliştirmek için diğler sosyal bilimlerle birlikte çalışır. Genel anlamıyla davranışsal iktisat, bireylerin karar alma süreçlerinde etkili olan bilişsel, psikolojik, sosyal ve kültürel faktörleri bireyin karar alma sürecini analiz ederken dikkate alan ve Ortodoks iktisattaki mekanik birey anlayışına karşı çıkan bir iktisat okuludur (Kırmızıaltın, 2021: 12). Bu alandaki ilk öncüler George Katona, Herbert Simon ve Harvey Leibenstein olarak gösterilebilir.

1.6.1.1 Birinci Kuşak Davranışsal iktisatçılar

Birinci kuşak davranışsal iktisatçılar, Ortodoks iktisadın kurucularından daha farklı bir bakış açısına sahiptirler. Ortodoks iktisatçılar evrensel bir insan doğası varsayımından hareket ederek mekanistik davranış ilkeleri ortaya koymaktadırlar. Birinci kuşak davranışsal iktisatçılar bireylerin gerçek davranışlarını açıklamaya çalışmışlardır. Birinci kuşak davranışsal iktisatçılar olarak Herbert Simon, George Katona ve Harvey Leibenstein gösterilebilir. Bu iktisatçıların ortak özelliğı Ortodoks iktisattan

¹⁵ Stanley Wong bu çıkarımın yanlış olduğunu savunmuştur. Seçim mantığı yaklaşımı Avrupa’da üstünlük kazansa da tam bir hegemonya elde edememiştir.

hoşnutsuzlukları ve psikolojiyi kullanarak alternatif bir iktisadi bakış açısı yaratma çabalarıdır. Bireylerin davranışlarını doğru bir şekilde tanımlayan iktisadi yasaların keşfine yoğunlaşarak bireylerin davranışlarının neoklasik iktisadın varsayımlarından sapmalarını analiz etmişlerdir (Kırmızıaltın, 2021: 14-16).

Katona, bireysel tüketici davranışları ve kitlesel tüketici davranışları arasındaki ilişki hakkında çalışmalar yürütmüştür. Katona'ya göre ekonomik sürecin temel belirleyicisi insan davranışdır ve iktisadi analiz insan davranışını anlamaya odaklanmalıdır. İnsan davranışlarını ve koşulları dikkate almadan oluşturulan neoklasik varsayım Katona'ya göre hatalıdır ve iktisadi davranış açıkklamaya uygun değildir. Katona'ya göre davranışsal iktisadın üç önemli özelliği vardır. Bunlar: bireylerin iktisadi kararlarıyla ilgilenmesi, bireyin karar verme süreciyle ilgilenmesi ve tümevarımcı yöntemden faydalanmasıdır (Kırmızıaltın, 2021: 19-26).

Simon, neoklasik iktisattaki rasyonalitenin analizi ile ilgilenmiştir. Neoklasik iktisatta birey faydasını maksimize etmeye çalışan, mükemmel hesaplama becerisine sahip bir karar vericidir. Simon neoklasik iktisadın bu varsayımını hatalı bulur ve bireylerin faydalarını maksimize etmeye çalışırken karşı karşıya kaldığı kısıtları olduğunu ifade eder. Davranışsal iktisat da bu kısıtların farkındalığından doğmuştur (Kırmızıaltın, 2021: 19-26).

Leibenstein ise 1966 yılında firmaların, tüketicilerin ve işçilerin kararlarını, faydalarını maksimize etmede gözlemlenen başarısızlıklarını ifade eden “X- Etkinsizliği” kavramını geliştirmiştir (Hattwick, 1989: 142).

1.6.1.2 İkinci Kuşak Davranışsal İktisatçılar

Birinci kuşak davranışsal iktisatçıların çalışmalarıyla ortaya çıkan davranışsal iktisat sonrasında, 1970’li yıllara gelindiğinde davranışsal iktisatta yeni bir dönem başlamıştır. 1970’li yıllarda çalışmalarını yürüten iktisatçılar ikinci kuşak davranışsal iktisatçılar olarak nitelendirilebilir. İkinci kuşak davranışsal iktisatçılar Daniel Kahneman, Amos Tversky ve Richard Thaler’dır. Birinci kuşak davranışsal iktisatçılar, Ortodoks iktisadın rasyonalite anlayışının gerçekçi olmadığını savunarak tümüyle karşı çıkarlar ancak ikinci kuşak davranışsal iktisatçılar, Ortodoks rasyonalite anlayışı ile gerçek hayattaki insan davranışları arasındaki sapmaları ele alarak teoriyi iyileştirmeye

çalışırlar. Birinci kuşaktakiler teoriyi terk etmeyi önerirken, ikinci kuşak davranışsalcılar teoriyi iyileştirmeyi amaçlamışlardır.

İkinci kuşak davranışsal iktisadın temsilcilerinden Kahneman ve Tversky çalışmalarında karar verme süreçlerine odaklanmışlardır. Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisadı, bireylerin mükemmel karar vericiler olmamalarının nedenlerinin ortaya konmasından doğmuştur. Kahneman ve Tversky bunun üzerine “Beklenti Teorisi”ni geliştirmişlerdir. Beklenti teorisi, risk altında karar vermenin teorisidir. Burada fayda kavramı yerine değer kavramı kullanılmıştır. Teorisideki değer fonksiyonu ise neoklasik iktisadın beklenen fayda fonksiyonundan farklıdır. Burada Kahneman ve Tversky kişilerin beklenen fayda teorisinde belli bir referansa bağlı olmadan karar vermesini eleştirmiş, insanların genel olarak bir referansa bağlı olarak beklenen değer hesabı yaptıklarını ortaya koymuşlardır (Kamilçelebi, 2019: 38).

Thaler, Kahneman ve Tversky'nin beklenti teorisinin ortaya koyduğu sonuçlar üzerinden ilerlemiştir. Thaler, davranışsal iktisadın merkezine neoklasik iktisadın aksine hata yapabilen bir insan tasvirini koymuştur. Bu insanın hataları, tutkuları ve bilişsel sınırları bulunmaktadır. Thaler, bunları göz önüne alarak bir seçim teorisi inşa etmeye çalışmıştır. Bu bağlamda Kahneman ve Tversky'nin beklenti teorisini geliştirip daha iktisadi bir dille bir *Tüketici Seçim Teorisi* ortaya koymuştur (Kırmızıaltın, 2021: 58-59).

1.6.2 Hirschman'ın Çalışmaları ve Davranışsal İktisat

Birinci kuşak davranışsal iktisat alanında önde gelen diğer bir düşünür olarak Hirschman gösterilebilir. Hirschman'ın çalışmaları iktisat ve siyaset bilimi sınırında olmuştur (Hattwick, 1989: 142). Hirschman 1984 tarihli “*Basit Akıl Yürütmeye Karşı*” makalesinde iktisadi karmaşıklarıştırmak istediğini açıkça ortaya koymuştur. İlk karmaşıklık, bireysel tercihlerin sabit olmadığı yönünde olmuştur. Tercihlerimiz hakkında düşündüğümüzde tercihlerimiz değişebilmektedir. İkinci olarak rutin olmayan faaliyetlerdeki belirsizlik ile alakalıdır. Sonuçlarının belirsiz olduğu sevgi, adalet, güzellik gibi rutin olmayan faaliyetler vardır. Bu faaliyetlerde amaç ve araç ayrımı ortadan kalkmaktadır. Üçüncü ve son karmaşıklarıştırma alanı ise yaparak öğrenilebilen beceriler üzerinedir. Kıtık kavramı bu tür becerilerin ekonomik yapısını anlamaktan

uzaktır. Bireylerin tercihleri birçok şekilde değişebilmektedir. Bireylerin tercihlerinin sistematik olarak tersine dönme eğiliminde olması, bu koşullarda seçimi yöneten bazı bilişsel süreçler olduğunu göstermektedir. Bireyler iyi biçimlendirilmiş tercihlere sahip olmayabilirler, ancak nasıl bir seçim yapacakları konusunda düşünmektedirler ve bu düşünme belirli bir örüntüyü üretir. Burada düşünceden anlaşılması gereken kararların hangi tercihlere sahip olunacağı konusunda derin bir düşünme sürecinden geçerek verildiği değildir. Önemli olan, bazı bilişsel süreçler tarafından yönlendiriliyor gibi görünmeleridir. Eylemlerimize rehberlik edecek net tercihlerimiz olmadığında seçimlerimiz hakkında düşünme yollarımız vardır. Düşünme olmasaydı bu seçimler rastgele gerçekleşirdi. Ancak Hirschman'ın analizi bilişsel müdahalelerden daha fazlasını içermektedir. Birey yansıma ve tercihlerdeki değişiklik yoluyla bir özerklik duygusu geliştirmektedir. Davranışsal iktisat içinde gelişmekte olan "mutluluk" literatüründe, özerklik kaygısının laboratuvar dışında düşünme ve davranışı motive edebileceğine dair bazı kanıtlar bulunmaktadır. Bildirilen öznel refahla ilgili olarak bu yöne işaret eden iki bulgu vardır. Bunlardan ilki, öznel iyi oluşun yaşam üzerindeki kontrol duygusu ile ilişkili olduğudur. İkincisi ise, insanların öznel refahının tipik olarak 30 yaşından itibaren yaşla birlikte artmasıdır. Standart model, bireylerin mevcut fayda ve gelecekteki indirgenmiş faydanın bir fonksiyonu olan faydayı maksimize ettiğini gösterir. Yaş ile refah arasında şaşırtıcı bir ilişki bulunmaktadır. Bununla birlikte, refah özerklik duygusuyla yakından bağlantılıdır. Hirschman'ın atıfta bulunduğu tercihler üzerine düşünme ve tercihleri değiştirme sürecinden gelmektedir. Bu, yaparak öğrenmenin bir versiyonudur ve geçen zaman, kişinin yaşlandıkça daha fazla öğrenme gerçekleştirdiği ve bunun da daha büyük bir refah duygusuyla sonuçlandığı anlamına gelmektedir. Hirschman'ın kalkınma ile ilgili gizli el gibi birçok argümanı da yaparak öğrenmeye dayalıdır. Yine sevgi, adalet gibi pek çok uğraş da yaparak öğrenme ile yönetilmektedir.¹⁶

Hirschman *“Tutkular ve Çıkarlar”* kitabında bireysel eylem modelini karmaşıktırarmıştır. Hirschman kapitalizmin yükselişi sırasında meydana gelen tartışmaları bir araya toplayarak meselenin karmaşıklığını göstermek istemiştir. Burada karmaşık olan nokta bireylerin tercihlerinin hem iyi hem de kötü yönde değişebilmesidir. *“Doux Commerce”* piyasaların uygarlaştırıcı etkisine vurgu yaparken, *“Self*

¹⁶ Adam Smith de beceri ve kişisel gelirdeki farklılıkları açıklarken yaparak öğrenmeye atıfta bulunmaktadır.

Destruction”¹⁷ piyasaların ahlaki değerleri yıkıcı gücüne vurgu yapmaktadır. Hirschman piyasanın hem iyi hem de kötü yanlarını açıklamaya çalışmıştır. Piyasaların iyiliğini ya da kötülüğünü tartmak, tercihlerin içsel ya da dışsal olması hakkında tartışmaktan çok daha zorludur. Bireylerin piyasa bağlamında karar verirken piyasa dışı bağlama kıyasla daha farklı davrandıklarına dair deneysel kanıtlar bulunmaktadır. Piyasa ile ilgili meseleler sadece toplum yanlısı olup olmadığıyla ilgili değildir deneysel kanıtların birçoğu piyasaların kötü yanlı etkiye sahip olduğu yönündedir. Piyasa aslında iyi veya kötü değil her iki etkinin zorlu bir bileşimidir (Heap,2016:160-172).

Hirschman bireylerin kendilerine özgü yaparak öğrenme süreçleriyle bireylerin farklı kişiler haline geldiklerine inanmaktadır. Bu noktada önemli olan insanların yaparak öğrenme süreçlerine katılacak kaynaklara sahip olmalarıdır. Hirschman, yaparak öğrenme ve tercihlerin değişimi çalışmalarıyla erken dönem davranışsal iktisatçı olarak nitelendirilebilmektedir.¹⁸

İKİNCİ BÖLÜM

HİRSCHMAN’IN KALKINMA İKTİSADINA KATKILARI

2.1 Kalkınma Kavramına Genel Bir Bakış

Kalkınma iktisadi literatürü incelendiğinde, kalkınma kavramının içeriği hakkında anlaşılmaya varılmış bir tanım bulunmamaktadır. Kavram olarak, kalkınma problematik bir konsept olmuştur. Dar anlamı ile kalkınma, kaynakların, tekniklerin ve uzmanlığın bir araya getirilerek daha yüksek bir iktisadi büyüme oranının elde edilmeye çalışıldığı planlanmış bir süreçtir. Daha geniş tanımıyla kalkınma hem pozitif hem negatif, birbirleriyle çatışan hedeflerin olduğu uzun bir sosyal ve ekonomik dönüşüm sürecidir. Des Gasper’e göre genel bir tanımla kalkınma toplumda ekonomik, toplumsal

¹⁷ Kapitalizmin ve piyasaların endüstriyel olmayan tüm değerleri aşındırmasından endişe duyan Marksist ve muhafazakâr argümanları vardır.

¹⁸ Her ne kadar Hirschman’ın Çıkış, Ses ve Sadakat çalışması bazı düşünürler tarafından davranışsal iktisat çalışması olarak nitelendirilse de kurumsal ve organizasyonel teori literatürüne daha uygundur. Anomoliler, hayal kırıklığı vurguları davranışsal iktisat kategorisine daha uygun olduğu için davranışsal iktisada tezin bu kısmında yer verilm¹⁸ Kapitalizmin ve piyasaların endüstriyel olmayan tüm değerleri aşındırmasından endişe duyan Marksist ve muhafazakâr argümanları vardır.

¹⁸ Her ne kadar Hirschman’ın Çıkış, Ses ve Sadakat çalışması bazı düşünürler tarafından davranışsal iktisat çalışması olarak nitelendirilse de kurumsal ve organizasyonel teori literatürüne daha uygundur. Anomoliler, hayal kırıklığı vurguları iştir.

ve siyasal alanda istenilen değişim ve gelişimdir (Gasper, 1995: 209). Robert A. Flammang’a göre ise, ekonomik kalkınma niteliksel gelişme yolunda bir gelişmeye karşılık gelmektedir. Kalkınma üretimde daha fazla çıktı ve teknik ve kurumsal değişiklikleri de kapsamaktadır (Flammang, 1979: 50). Kimi düşünörlere göre Adam Smith ilk kalkınma iktisatçısıdır ve *Ulusların Zenginliği* ilk kalkınma analizidir.¹⁹

“Hiçbir toplum tamamen gelişemez ve mutlu olamaz. Üyelerin çok büyük bir kısmı yoksul ve sefil bir durumdadır.” (Smith, 1776).

Kalkınma iktisadı geniş bir içeriğe sahiptir. Sahip olunan kıt kaynakların etkin kullanımı ve sürdürülebilir büyüme ve az gelişmiş ölkelerdeki yoksul, yeterli beslenemeyen, okuryazar olmayan insanların yaşam kalitelerini iyileştirecek iktisadi, sosyal ve politik mekanizmaları da ele almaktadır. Büyüme kavramı yalnızca milli gelirdeki artış ile ilgilidir. Kalkınma az önce değinilen açıklamada olduğu gibi birden fazla sosyal ve ekonomik değişkene bağlıdır. Kalkınma iktisadının ortaya çıktığı yıllarda kalkınma ile özdeş olarak kullanılan bir kavram da sanayileşmedir. Bu dönemde tarım sektöründen sanayiye doğru bir gelişim yaşanmıştır. Kalkınmaya giden yoldaki en önemli adımlardan biri olarak görölmüştür. (Cypher, 2004: 171; Boz, 2009: 172-173).

2.2 Kalkınma İktisadının Tarihsel Gelişimi

“Kalkınma iktisadı oldukça genç bir disiplin sayılır. Yaklaşık bir kuşak önce ve diğer sosyal bilimlerin uzaktan, biraz kuşku biraz kıskançlık dolu bakışları altında iktisadın alt disiplinlerinden biri olarak doğdu” (Hirschman, 1981:2).

Kalkınma iktisadının, iktisadın bir alt disiplini olarak doğuşu İkinci Dünya Savaşı sonrasına denk gelmektedir. İkinci Dünya Savaşı’nın ardından üçüncü dünyada pek çok dağılmış ve yeni baştan başlayan ölkelerin olması ve savaş sonrasında ekonomilerini düzeltmek isteyen batı ölkelerinin varlığı pek çok iktisatçının çalışmalarını iktisadi kalkınma yönüne doğru çevirmesine neden olmuştur. İktisadi gelişme ile sanayileşme ve büyümeyi eşanlamlı gören geleneksel bakış açısı 1950-1960’lı yıllar arasında bu alt

¹⁹ Gustova Esteva kalkınma kavramının ilk çıkış alanının biyoloji bilimi olduğunu, daha sonra pozitivist tarih anlayışı ile sosyal bilimlere uyarlandığını savunmaktadır (Turhan,2020 :151).

disiplinin temelini oluşturmıştır. Bu geleneksel yaklaşımda kalkınmanın gerçekleşebilmesi daha hızlı sanayileşme ile bağlantılı olarak görülmüştür. Büyümenin sağlanması kalkınmanın gerçekleşmesi için yeterli görülmüş büyümenin sağlanması ile birlikte yoksulluk dahil tüm sorunlara çare bulunacağı görüşü hakim olmuştur. Aslında kalkınma iktisadının doğduğu yıllardaki görüşlere bakıldığında iyimser bir havanın hakim olduğu açıktır. Kalkınma basit bir büyüme sorunu olarak ele alınmıştır. Bu doğrultuda çeşitli politika önermeleri uygulamaya geçmiş ancak başarılı olamamışlardır. Kalkınma literatürünün bu görkemli çağı bu başarısızlıklarla birlikte geride kalmış, 1970’li yıllara gelindiğinde ise iktisat bilimi içerisinde kalkınmanın bir alt disiplin olarak varlığı sorgulanmaya başlanmıştır (Boz, 2009: 174; Çakmak, 2003: 50).

1970’li yıllarda kalkınma iktisadının sonunun geldiğini belirten çalışmaların yanı sıra bu başarısızlığın geleneksel kalkınma anlayışının başarısızlığı olduğunu kabul eden pek çok sosyal bilimci olmuştur ve 1970’li yılların ikinci yarısından itibaren bu konuda uzlaşa sağlanmıştır. Geleneksel kalkınma anlayışının başarısız olması ve bu konuda uzlaşılmasıyla birlikte 1970 ve 1980’li yıllarda alternatif kalkınma anlayışları geliştirilmeye başlanmıştır. İktisadi kalkınma kavramı yeniden gözden geçirilmiştir. Kalkınma iktisadının gerilemesine denk düşen iki tarihi gelişme kalkınma literatürü adına önemlidir. Bunlardan ilki 1970’li yıllarda başlayan dış ekonomik şoklar nedeniyle 1980’li yıllara kadar gelişmiş ülkeler durgunluğa girmiş ve az gelişmiş ülkelere kalkınma için yardım etme kapasiteleri azalmıştır. İkinci bir tarihi neden ise Batı ülkelerinin olası bir Sovyet tehdidini eskisi kadar ciddiye almaması ve bu nedenle az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunları ile ilgilenmemesi ile alakalıdır (Çakmak, 2003: 52).

Hirschman, kalkınma iktisadının başlangıçta iki başat fikir ile meydana geldiğini düşünmektedir. Bu fikirler “kırsal az gelişmişlik”²⁰ ve “geç sanayileşme sendromu”dur. Kırsal az gelişmişlik fikri, henüz istihdam edilmemiş insan gücünün kullanımı ve sermaye birikiminin hızlandırılması üzerinedir. Geç sanayileşme sendromu ise aktivist devlet ve geç kalmışlığın üstesinden gelebilecek planlar ile alakalıdır. 1930’lu yılların başında yaşanan ekonomik bunalım ve savaş boyunca sanayileşmenin birçok azgelişmiş ülke için

²⁰ Azgelişmişliğin tipik bir özelliği olan kırsal eksik istihdamın en açıklayıcı ifadesi Arthur Lewis’in “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour” çalışmasında bulunabilir. Makalesinin başında azgelişmişlik durumunda emeğin fazla olduğunu belirterek azgelişmiş ülke ekonomisini ve Keynesyen ekonomiyi birbirinden ayırır (Hirschman, 1981:31).

önemi belirlenmiş oldu. Azgelişmiş ülkeler uzun süre ileri sanayileşmiş ülkelere ihraç için hammadde üretme ve karşılığında modern imalat ürünleri almada uzmanlaşmışlardır. Aslında bu durum geç kalma koşullarında bir sanayi yapısı kurmanın ne kadar güç olduğunu göstermektedir (Hirschman, 1981:30-31). Azgelişmişliğin kökeni ve azgelişmişlikten çıkış yollarını inceleyen geleneksel kalkınma iktisatçıları; sanayileşme, emeğin hareketliliği, hızlı sermaye birikimi, aktif ve planlamacı devlet başlıklarının üzerinde durmuşlardır. Üzerinde durulan başlıklar neoklasik iktisadın eleştirisi ile yakından ilişkilidir. Hirschman, neoklasik iktisadın evrensel kullanımının çekincesini mono iktisadın reddi olarak ifade etmektedir²¹ (Boz, 2009:173-176; Sen, 1992: 6-14; Çakmak, 2003: 50-52).

Kalkınma iktisadının gerilemesi o dönemki neoklasik iktisadın yeniden canlanmasıyla da yakından ilgilidir. Kalkınma iktisadı, Keynesyen devrim ile birlikte meşruluk kazanmıştır ve neoklasik iktisadın yeniden canlanması, kalkınma iktisadında da neoklasizmin canlanması ile paralel sürmüştür. Gerek politika başarısızlıkları gerek değişen konjonktür kalkınma iktisatçılarını kötümserliğe doğru itmiş ve bu alana karşı ilgi azalmıştır (Hirschman, 1981: 46).

2.2.1 Alman Göçmen İktisatçıları ve Kalkınma İktisadının Gelişimi

İktisat bilimi 1945'ten itibaren akademik bir disiplin olarak gelişimine, bir Amerikanlaşma süreci olan uluslararasılaşma ile devam etmiştir. Amerikanlaşan iktisat soyut teori, matematik ve ekonometriye ağırlık vermiş felsefe, etik, tarih gibi alanları ise görmezden gelmiştir. Saf matematiksel iktisadın artan önemi, uygulamalı araştırmalarda kullanılan istatistiksel modeller ve ekonometrik tekniklerin yaygın kullanımı ile iktisat evrensel bir bilim haline gelmiştir. İktisadın Amerikanlaşması tartışması Kyklos Sempozyumu'nda "Bir Avrupa iktisadı var mı? Sorusuyla doruk noktasına ulaşmıştır. İktisadın Amerikanlaşması sadece ABD'nin lider siyasi ve ekonomik yönü ve teknoloji ile alakalı değildir. Aynı zamanda ABD'de araştırma odaklı üniversitelerde oldukça gelişmiş lisansüstü eğitim verilmesiyle de alakalıdır. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ABD'de üniversitelerin eğitim sistemlerinin güçlendirilmesi Avrupa'nın

²¹ Azgelişmiş ülkelerin kendilerine has özellikleri nedeniyle sanayileşmiş ülkelere ayrı olarak analiz edilmesi gerektiği fikri mono iktisadın reddidir.

diktatörlüklerinden kaçan bilim insanları ile birlikte olmuştur (Hagemann, 2011: 643-645).

Göçmen iktisatçılar, iktisada oyun teorisini, matematiği, istatistiği ve ekonometriyi katmışlardır. Diğer bir önemli katkıları da kalkınma alanı üzerinedir. Yeni kalkınma ekonomisi alanının oluşum sürecinde Alman dil bölgesinden gelen iktisatçıların önemli katkılarının payı büyüktür. Bu iktisatçılar arasında Albert O. Hirschman, Paul Streeten, Rosenstein- Rodan, Gerschenkron, Hans Singer gibi iktisatçılar bulunmaktadır. Kalkınma iktisadının birçok öncüsü 1910 ile 1917 yılları arasında doğmuştur. İlk akademik eğitimlerini Alman ya da Avusturya üniversitelerinde almışlardır. Sonrasında Anglosakson üniversitelerde doktora eğitimlerine devam etmişlerdir. Alman geleneğinde kapitalist ekonomilerin uzun vadeli kalkınma sorunları, tarih okulu üyeleri, Marx ve Schumpeter gibi farklı yazarlar için temel bir konu olmuştur (Hagemann, 2011: 667).

Kalkınma iktisadı evrensel bir iktisat talebine karşı direncin fazla olduğu kurumsal ve tarihsel faktörlerin kolaylıkla göz ardı edilmediği bir alan olarak iktisadın en heterodoks alt dalı statüsünde bir disiplin olmuştur (Hagemann, 2011: 667-668).

2.2.2 Kalkınma Stratejileri

Strateji ekonomi alanındaki kullanımıyla, bir ekonominin uzun vadede amacına ulaşabilmesi için izlemesi gereken politika ve faaliyetler bütünüdür. Hedefi kalkınma olan ülkeler, seçecekleri kalkınma stratejisi doğrultusunda bir yol izleyeceklerdir. Azgelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeler kalkınma hedeflerine ulaşabilmek için kendi ekonomik, sosyal hedeflerine uygun stratejiyi seçmek durumundadırlar. Bu bağlamda kalkınma stratejilerini dengeli ve dengesiz kalkınma stratejileri olarak incelemek mümkündür. Ekonomide planlanan yatırımların dengeli bir şekilde mi yoksa dengesiz olarak mı gerçekleşeceği sorusu esas alınmıştır.

2.2.2.1 Dengeli Kalkınma Stratejileri

Dengeli kalkınma yaklaşımı, azgelişmiş ülkelerin²² sorunlarına çözüm arayan ve modellerinde denge temelini esas alan bir yaklaşımdır. Dengeli kalkınma stratejileri bir

²²Azgelişmişliği tanımlarken kullanılan üç temel kriter bulunmaktadır. Bunlar; uluslararası gelişme farklılıkları, iktisadi kaynakları kullanabilme kapasitesi ve temel bireysel ihtiyaçların karşılanabilme potansiyelidir. Azgelişmiş ülkeler ekonomik özellikler açısından tarımsal üretimin GSMH içindeki payının yüksek olduğu, emeğin tarımda yoğunlaştığı, gizli işsizliğin yaygın olduğu, düşük tasarruf düzeyinin olduğu, ihracatının tarım ve doğal kaynaklara ithalatının ise sanayi ürünlerine bağlı olduğu ülkelerdir.

tamamlayıcılık ilkesine dayanmaktadır. Dengeli kalkınma stratejisinde, sermaye malları ve tüketim malları, kamu yatırımları ve özel yatırımlar, ihracat ve iç talep arasında bir denge durumu kurulmaktadır. Dengeli kalkınma stratejisinin başlangıç noktası ekonomik durgunluk, yetersiz talep, sektörler arası dengesizlik olgularının az gelişmiş ülkelerin kalkınmalarına engel teşkil etmesidir (Streeten, 1970: 70). Dengeli kalkınma stratejisi, az gelişmiş ülkelerdeki altyapı eksikliği, düşük işçi ücretleri, kişi başına düşen milli gelirin düşüklüğü ve tüm bu etkilerin sonucunda bir pazar darlığı sonucuna varmaktadır. Ekonominin içinde bulunduğu konjonktürden dolayı oluşan yetersiz talep, yatırımcıyı teşvik edecek sosyo-ekonomik ortamın oluşmasına imkan vermeyerek tekil yatırımların ekonomiyi kalkındırıp başarılı olma ihtimalini ortadan kaldırmaktadır. Böylece üretilen ürünün karşısında satın alınabileceği alanla eşanlı olarak kalkınma yatırımları planlanmalıdır. Dengeli kalkınma stratejisi, sadece sanayinin alt sektörlerinde değil, tarım ile sanayi ve ülkenin birbirinden farklı bölgeleri arasında da dengeli kalkınmaya imkan tanıyacak yatırımların yapılması gerektiğini önermektedir (İsmayilov, 2007: 66).

Dengeli kalkınma yaklaşımının ilk öncüsü olarak Friedrich List görülmektedir. List, serbest ticaretin benzer kalkınma düzeyine sahip ülkeler arasında gerçekleştiğinde yararlı olup, farklı kalkınma düzeyine sahip ülkeler arasında gerçekleştiğinde ise yararlı olmadığını savunmaktadır. Serbest ticaret gelişmiş ülkelerin yararınayken az gelişmiş ülkelerin zararınadır (Chang, 2003: 20). Az gelişmiş ülkeler içinde bulundukları konjonktür nedeniyle ancak ekonomideki sektörlerin hepsine yatırım yaparak kalkınma hedeflerine ulaşabilmektedirler.

P.N. Rosentein Rodan'ın 1943 yılında yayımlanmış olan "*Problems of Industrialization of Eastern and South- Eastern Europe*" makalesi kalkınma literatüründe bir öncü olarak kabul edilmiştir. Rodan sanayileşme sürecinin başlatılabilmesi için başlangıçta bir büyük itişe zorunlu olarak görmektedir. Rodan'a göre farklı endüstrilerin birbirini tamamlaması, büyük ölçekli planlı sanayileşme lehine en önemli argüman grubunu oluşturmaktadır. Böyle bir tamamlayıcı sistemin planlı bir şekilde oluşturulması, satış yapamama riskini azaltır, risk bir maliyet olarak kabul edilebileceği için de maliyetleri düşürür. Bu dışsal ekonomilerin özel bir durumudur. Az gelişmiş ülkelerde

Az gelişmiş ülkeler sosyal açıdan ise yüksek doğum ve ölüm oranlarının olduğu, fazla kırsal nüfusun olduğu, okuma yazma oranının düşük olduğu ülkelerdir.

yatırımların yavaş yavaş artması ve yatırımların içsellik ve dışsallıklardan yararlanamaması bir anda büyük ve çeşitli yatırımların gerçekleşmesini gerekli kılmaktadır. Rodan'ın büyük itiş olarak adlandırdığı bu teori ile gelirler yükseltilerek, tasarruflar arttırılır. Yatırımcı için de gerekli koşullar oluşmuş olur ve sektörler arası kalkınma ile de yatırım olanakları doğar (Rodan, 1943: 205-207).

Dengeli kalkınma görüşünü benimseyen diğer bir iktisatçı da Ragnar Nurske'dir. Nurske, ekonominin geri kalmışlığını düşük gelir, düşük tasarruf, düşük yatırım, düşük verimlilik ve tekrar düşük gelir seviyesine bağlamış, az gelişmiş ülkenin bu kısır döngüde bir denge oluşturduğunu savunmuştur. Nurske bu durumu 'bir ülke fakir olduğu için fakirdir' sözüyle açıklamıştır. Nurske tasarrufların, sermaye birikiminin ve emeğin mobilizasyonun önemine vurgu yapmıştır. Az gelişmiş ülke kalkınma hedefini gerçekleştirebilmek için farklı endüstrilere aynı anda yatırımda bulunmalıdır. Bu sayede piyasa genişleyecek ve kısır döngüden kurtulma ihtimali oluşacaktır. Nurske'ye göre az gelişmiş ülkeler fakirlik kısır döngüsünden tek başlarına çıkamaz yabancı sermaye, dış borçlanma, dış yardımlar vasıtasıyla bu döngüyü kırabilirler. Birbirini tamamlayan ve destekleyen yatırımlar ile ekonomi yoksulluk kısır döngüsünden kurtulabilecektir. Nurske de kalkınmanın büyük itiş ile başlayabileceğini ve sanayileşmenin sağlanabilmesi için sanayiler arası bütünleşmenin önemli olduğunu vurgulamıştır (Nurske, 1964: 10-12).

Dengeli kalkınma alanında çalışmalarını yürüten bir diğer iktisatçı Hollis B. Chenery'dir. Chenery az gelişmiş ülkelerin ekonomilerinin gelişmelerinde etkili dinamik etkenleri analizine katarak iki grup çalışma yapmıştır. İlk grup iç kaynak sorunu ile alakalıdır. Chenery'e göre az gelişmiş ülkelerde kaynak ve piyasa arasındaki bağ zayıftır ve istenilen düzeylerde oluşmayacaktır. Bu durum az gelişmiş ülkelerin ekonomilerinde bir dengesizlik hali yaratmaktadır. Piyasa dengesizliği sorununun olduğu bir ekonomide üretim faktörlerinin piyasa fiyatları, sosyal maliyetleri yansıtmamaktadır. Bu fiyatlarla oluşan piyasada kar maksimizasyonuna ulaşan girişimcinin, özel karı ve sosyal karı arasında farklılık meydana gelir. Özel kar ile sosyal kar arasında meydana gelen fark ne kadar büyük olursa kaynak dağılımı optimaliteden o derece uzaklaşmış olur. Optimalite sorunu için Chenery, gölge fiyatları dikkate alan planlama önermiştir. Böyle bir ekonomide ancak müdahale yoluyla maksimum hasıla sağlanabilir. İkinci olarak Chenery, karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde, üretim etkinliğinin zaman içerisinde

değişken olabileceği ve dışsal ekonomilerin varlığının analize dahil edilmediğini eleştirmiştir. Bu unsurları analize dahil etmiştir. Chenery, sosyal marjinal verimliliği dikkate alan iç kaynak dağılımını sağlarken, dinamik faktörleri de analize dahil ederek dış ticaret dengelerini sağlamaya hizmet edecek bir teori geliştirmiştir. Literatürde bu teori *çapraz ülke modeli* olarak anılmaktadır (Chenery, 1981: 12-15).

Dengeli kalkınma alanında çalışan diğer bir iktisatçı da Harvey Leibenstein'dir. Leibenstein, az gelişmiş ülkelerde piyasa mekanizmasının etkin bir şekilde çalışamayacağını bu nedenle az gelişmiş ülkelerin piyasa mekanizmasına bağlı kalmaması gerektiğini savunmuştur. Leibenstein'in analizinde düşük gelir tuzağı adını verdiği bir kısır döngü mevcuttur. Az gelişmiş ülkeler de düşük gelir tuzağı kısır döngüsü toplumun içsel dinamikleri ile alakalıdır ve kişi başı gelirin geçimlik düzeyde olduğu varsayılan bir ekonomide, gelirden küçük bir artış yaşandığında bu artan geliri tekrar eski seviyesine çekecek etkenler devreye girecektir. Böyle bir yapı istikrarlı bir yoksulluk dengesine neden olmaktadır. Diğer yandan az gelişmiş ülkelerde piyasadaki bireysel kar ve sosyal kar arasında zayıf bir bağlantı olması nedeniyle piyasa mekanizması etkin işleyemeyecektir. Leibenstein az gelişmiş ülkelerdeki girişimcilerin, ekonomik kalkınma ortamını sağlayacak fırsat ve yeteneğe sahip olmadıklarını kabul etmektedir (Adaçay, 2012: 60-62).

2.2.2.2 Dengesiz Kalkınma Stratejileri

Dengesiz kalkınma alanında çalışmalarını yürüten teorisyenler, dengeli kalkınma teorilerinin iddia ettiğinin aksine az gelişmiş ülkelerde piyasa ve fiyat mekanizmasının üretim faktörlerinin optimum dağılımını gerçekleştirebildiklerini iddia ederler. Piyasa ve fiyat mekanizmasının kaynakları daha karlı alanlara yönlendirebilecek kadar etkin bir işleyişi vardır. Az gelişmiş ülkelerde kalkınmanın başlangıcı daha serttir ve kalkınma durgun bir ekonomide gerçekleştirilir. Yaşanan ekonomik şoklar ve dalgalanmalar dinamik yapıda devam etmektedir. Dengeli kalkınma yaklaşımında her sektörün eşanlı olarak kalkındırılmaya çalışılması süreci durağanlaştırmaktadır. Az gelişmiş ülkelerde iç piyasanın dar olduğu varsayımı dengeli kalkınma yaklaşımı ile bağdaşmamaktadır ve

sanayideki kalkınma planlarına katı bir biçimde uyulması, optimum ölçeğin altında kalınmasına ve kaynak israfına neden olmaktadır. Dengesiz kalkınma yaklaşımında, dengeli kalkınma stratejilerinin yarattığı durağanlığa karşı ekonominin bazı sektörlerine kalkınmada öncelik verip yatırımların bu sektörlerde başlatılması esastır. Dengesiz kalkınma yaklaşımında zaten kıt olan sermayenin eşit dağılımı düşük ölçekli işletme tiplerine ve düşük verime yol açmaktadır, Yatırımlar ekonomide kalkınmaya liderlik edebilecek sektöre doğru kaydırılmalıdır. Kalkınmaya öncülük edecek sektörün belirlenebilmesi için ileri ve geri bağlantı katsayısına²³ bakılmalı ve bağlantı katsayısı en yüksek olan sektöre öncelik tanınmalıdır.

Dengesiz kalkınma yaklaşımının öncüsü olarak Hirschman görülmektedir. Hirschman'a göre azgelişmiş ülkelerde tüm sektörlerle aynı anda yatırım yapabilecek sermaye ve pazar genişliği bulunmamaktadır. Ekonomideki ileri geri katsayısı yüksek sektöre öncelik verilmesi dengesiz bir biçimde de olsa büyük itişe sağlayacaktır. Konu 2.3 Hirschman'ın dengesiz kalkınma yaklaşımı'nda daha detaylı olarak ele alınacaktır.

Bir diğer dengesiz kalkınma yaklaşımını savunan iktisatçı Paul Steerenten'dir. Steerenten kalkınmanın ancak dengesiz bir süreç içerisinde gerçekleşebileceğine inanmaktadır çünkü kalkınma statükonun değiştirilmesi ile alakalıdır. Dengeli kalkınmanın gerektirdiği planlama ekonomiyi dar bir kalıba koymaktadır. Yeni yatırımlar piyasa öncülüğünde gerçekleştirilmelidir. Steerenten, dengesiz kalkınmayı tüketim ve üretim yoluyla açıklamıştır. İki dengesizlik halini de kendi içerisinde statik ve dinamik etken olarak ayırmıştır. Belirli ihtiyaçlar ve teknoloji karşısında "bölünmezlik" statik bir unsurdur. Dinamik etkenler ise yeni ihtiyaçların doğmasını sağlayacak uyarıcı kuvvetlerdir. Steerenten'e göre en fazla dışsal yaratma potansiyeli olan sektörler yatırım için öncelikli alanlar olmalıdır (Adaçay, 2012: 63).

²³ Bir sektörün ileri bağlantı etkisi, o sektörün çıktısının diğer sektörlerde ara girdi olarak ne kadar önemli olduğunu göstermektedir. Bir sektörün ileri bağlantı katsayısının yüksek olması o sektörün üretimindeki bir birimlik artış olması halinde diğer sektörlerle ara girdi arzının artacağını göstermektedir. Geri bağlantı etkisi, sektörün ara girdi talebi yoluyla diğer sektörlerin üretimini ne kadar uyarabildiğinin bir göstergesidir. Bir sektörün geri bağlantı etkisinin yüksek olması, bu sektörün üretiminde bir birimlik artış yaşandığında diğer sektörlerin üretimini yüksek oranda etkileyeceğini göstermektedir. İleri geri etkileri ilk olarak Rasmussen 1956'da yapısal bağımlılığın bir ölçüsü olarak kullanmıştır. Hirschman ise 1958'de ilk kez ileri geri bağlantıları ekonomideki kilit sektörün belirlenmesinde kullanmıştır. Hirschman ekonomik gelişme ve yapısal değişim için ortalama bağlantı etkilerinden yüksek bağlantı etkilerine doğru birlikte gerçekleşeceğini analiz etmiştir. Sektörler arası bağlantı katsayılarını ölçmenin amacı hızlı endüstrileşme hedefidir (Yılancı, 2008: 77).

Dengesiz kalkınma yaklaşımını savunan iktisatçılardan bir diğeri de François Perroux'tur. Perroux, ekonomik kalkınmanın ülkenin her yerinde aynı anda gerçekleşemeyeceğini, kalkınma aşamasında bazı sektörlerin öncelik kazanacağını, böylelikle kalkınma kutupları oluşacaktır. Böylelikle sermaye etkin kullanılabilir (İlkin, 1979: 117).

2.3 Hirschman'ın Dengesiz Kalkınma Yaklaşımı: Hirschman'a Göre Dengeli Kalkınmanın Başarısızlık Nedenleri

“Benim asıl üzerinde durmak istediğim nokta, teoremin bir kalkınma teorisi olarak başarısız olduğudur. Kalkınma, muhtemelen bir ekonominin daha ileri bir başka türe dönüşme süreci anlamına gelmektedir. Ancak böyle bir süreç, "azgelişmişlik dengesinin" herhangi bir noktada nasıl kırılabileceğini görselleştirmekte zorlanan dengeli büyüme teorisi tarafından umutsuzca terk edilmektedir. [...] Dengeli büyüme teorisi, durgun ve aynı derecede kendi içine kapalı geleneksel sektörün üzerine tamamen yeni, kendi içine kapalı modern bir sanayi ekonomisinin yerleştirilmesi gerektiği sonucuna varmaktadır.” (Hirschman, 1958: 61).

Hirschman, 1952'de Kolombiya'nın yeni ulusal planlama konseyi'nde finans uzmanı olarak görev almak üzere Bogota'ya yerleşmiştir. Önce planlama kurulu'nda ardından bağımsız uzman olarak Kolombiya'da dört yıl boyunca kalmıştır. Hirschman'ın Latin Amerika deneyimi onu henüz daha çok yeni bir alan olan kalkınma iktisadı alanında çalışmaya yöneltmiştir (Cot, 2017: 5-6). Hirschman'ın kalkınma alanındaki ilk yılları tesadüfi olduğu kadar önemli yıllardır. 1952 yılında Dünya Bankası'nın ekonomi uzmanı olarak Kolombiya'ya taşındığında kendi ifadesiyle, “Ekonomik kalkınma hakkında hiçbir bilgisi ya da okuması yoktu”. Hirschman Kolombiya'da yaşadığı dönemde dünya bankasıyla ilişkili küçük bir topluluğa katılmıştır. Bu grup Kolombiya'nın sosyal ve ekonomik koşulları ve Kolombiya'nın yoksulluk döngüsünden kurtulması için epey kapsamlı bir rapor yayınlamışlardır. Raporun ana fikri şöyledir: Ekonomik ve siyasi olgular birbiriyle öylesine bağlantılı ve iç içe geçmiş durumdadır ki, ekonominin bir sektöründe kalıcı bir iyileşme sağlanırken diğer sektörleri bu gelişmeden etkilemeden bırakmak zordur. Yoksulluk, cehalet, düşük üretkenlik sadece birbirlerini takip eden olgular değil aynı zamanda birbirlerini besleyen ve devam ettiren olgulardır. Hirschman Kolombiya' da kaldığı yıllarda “Dengeli

Büyüme Yaklaşımı” olarak bilinen bu yaklaşımla ilgili çelişkiye düşmeye başlamıştır. Bu yaklaşımın pratikte işe yaramayabileceği ile ilgili çelişkileri olmuştur. 1958 yılında *Ekonomik Kalkınma Stratejisi* kitabıyla birlikte bu yaklaşıma karşı atağa geçmiştir. Hirschman dengeli büyüme teorisini ekonomik kalkınmanın evrimsel sürecini açıklamaktan aciz görmüş ve bu nedenle başarısız olduğu sonucuna varmıştır (Lepenes, 2008: 444- 445; Alacevich, 2017: 6).

Kalkınma, belirli kaynaklar ve üretim faktörleri için en uygun kombinasyonların bulunmasından çok, gizli, dağınık veya kötü kullanılan kaynak ve yeteneklerin kalkınma amaçları için çağrılması ve kullanılmasına bağlıdır. Dolayısıyla, kalkınma sürecini başlatmak için bir "bağlayıcı maddeye" ihtiyaç vardır. Aşılması gereken engel, herhangi bir faktörün eksikliği değil, 'birleştirme sürecinin kendisidir'. Hirschman'a göre, az gelişmiş ülkelerin geç gelenler olduğu anlaşılmalıdır; bu ülkelerin kalkınması 'sürecin ilk başladığı ülkelerde olduğundan daha az spontane ve daha bilinçli bir süreç' olmak zorundadır. Hirschman özellikle, az gelişmiş ülkelerin 'geri kalmışlıktan kurtulmak için ne yapılması gerektiğini her zaman bildikleri ve bu nedenle kalkınmanın beklenen faydalarına karşı maliyetleri tartabilecekleri fikrini sorgulamaktadır. Hirschman'a göre bir ortamda ve bir aşamada ilerlemeye engel olan bir şey, farklı koşullar altında faydalı olabilir. Mesele şu ki, az gelişmiş ülkeler önlerindeki yol hakkında çok az bilgiye sahiptir ve neyin ekonomik ilerlemenin faydalarını elde etmek için gerekli olduğunu tam olarak bilmemektedirler. Yol boyunca 'hangi kurumlarının özelliklerinin geri kalmış olduğunu ve reforme edilmesi ya da vazgeçilmesi gerektiğini' belirleyeceklerdir. Buradan bağlayıcı unsurun da 'büyüme perspektifi' içinde ortaya çıktığı ve 'ancak büyüme sürecinde kademeli olarak edinilebileceği' sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu, ekonomik kalkınma arzusunun yanı sıra 'buna giden yolun algılanmasını' da içermektedir. Hans Singer'ın ifadesiyle '*iç içe geçmiş kısır döngülerin*' kırılması, insan eyleminin tüm zorluklarının '*başladığı ve ait olduğu yerde, zihinde*' gerçekleşir. Hirschman, değişimi neyin mümkün kılabilceğine odaklanmıştır. Hirschman, girişimciliğin ve büyümenin ekonominin bir sektöründen diğerine yayılmasına yardımcı olabilecek "teşvik mekanizmaları" ve "bağlantılar" olarak adlandırdığı unsurları vurgulamıştır. Daha da önemlisi Hirschman, sektörler arası ve bölgeler arası dengesizliklerin büyümeyi teşvik eden mekanizmalar olarak oynayabileceği olumlu rolün altını çizmiştir bu tür bir analiz için kullanılan "dengesiz büyüme" terimi de buradan gelmektedir. Hirschman dengeli bir kalkınma

reçetesinin eksik bileşenlerini değil, kendi deyimiyle "*gizli, dağınık veya kötü kullanılan kaynak ve yetenekleri*" aramaktadır. Başka bir deyişle bu bir ülkeye mali kaynak aktarmaktan ziyade zaten var olan ancak saklı tutulan kaynakların ortaya çıkarılmasıyla ilgilidir (Alacevich, 2017: 6-7; Hirschman, 1958: 5).

Ekonomik kalkınma öncelikle durgunluğun tasarruflar ve üretken yatırımlar yoluyla aşılmasıyla ilgilidir. Az gelişmişlik dengesinden kurtulmak için Rosenstein-Rodan, Nurkse, Lewis ve Scitovsky gibi teorisyenler dengeli büyümeye odaklanmışlardır. Ancak Hirschman'a göre dengeli büyüme yararlı bir soyutlama değildir, yanıltıcıdır ve aslında imkansızdır. Paul Streeten dengeli büyüme için şu tanımı önermektedir: 'Tüketicilerin talep örüntüsüne ve farklı endüstrilerin birbirlerinin ürünlerine olan taleplerine uygun olarak çeşitli endüstrilere eşzamanlı yatırım yapılmasıdır' Hirschman'ın eleştirdiği temel fikir budur. Teori, gelişmekte olan bir ekonominin farklı bölümlerinin arz zorluklarından kaçınmak veya talep gereksinimlerini karşılamak için adım adım büyümesi gerektiğini savunmaktadır. Rosenstein-Rodan ve Nurkse talep tarafındaki dengeyi vurgularken; Scitovsky ve Lewis arz tarafındaki dengeye vurgu yapmaktadır. Bu sorunlardan kaçınmak için çok sayıda yeni endüstri aynı anda yatırıma başlamalıdır, böylece birbirlerinin müşterisi olurlar. Bu '*büyük itiş*' teorisidir. Hirschman'a göre, bu şekilde teori 'kendi kendine yeten yeni bir modern endüstriyel sistemi üst üste bindirir' Sorunla yüzleşmek yerine, tamamen gerçek dışı bir varsayımda bulunmaktadır. Az gelişmiş bir ekonomi, böyle bir süreç için gereken yönetsel beceriler ve girişimcilik becerilerine hakim değildir. Planlama ve devlet sürece dahil olsa bile bu süreç kime verilirse verilsin az gelişmiş bir toplumun kapasitesini aşmaktadır. Bu nedenle Hirschman dengeli kalkınma teorisinin bir kalkınma teorisi olarak başarısız olduğunu savunmaktadır.

Hirschman için temel soru, teşvik edilen yatırımdır. O dengesizliğe verilen yatırım tepkisini daha ulaşılabilir bir hedef olarak görmektedir. Dengeli kalkınma yaklaşımını benimseyen ekonomistler için yatırım, büyümeyi yavaşlatan sosyal genel giderlere elektrik şebekeleri, yollar, limanlar gibi alanlara yapılmalıydı. Hirschman bunun tam tersini istemektedir. Gelişmekte olan ülkeler, genişletilmiş altyapıları olmadan beşikte boğulma riski taşıyan kırılgan bebekler değildir. Doğrudan endüstrilere, tarıma ve ticarete yatırım yapmak Hirschman için daha önemlidir. Azgelişmiş ülkelerin genişlemelerine ve engeller, darboğazlar yaratmalarına izin verilmelidir, sosyal giderlere yatırımlarda

eksiklik yaratılmalıdır. Burada ‘baskı noktaları’ yaratma fikri ortaya çıkmaktadır (Adelman, 2017: 346). Bu sadece teknik bir hamle değildir, dikkatleri planlamacılaran uzaklaştırıp girişimcilere doğru çevirmiştir. Aynı zamanda planlamacıların sürecin daha başından her şeyi sıraya koyma konusundaki inançları, planın gidişatını önceden tahmin etmek mümkünmüş gibi yanlış bir durumdur. Hirschman, geri kalmışlığın normal aşamalarını atlamak veyahut tersine çevirmek için fırsatlar sunmaktadır. Hirschman’ın kalkınma stratejisinde ekonomist, bir uzman olarak kenara çekilmekten ziyade hikayedeki daha ince daha farklı bir aktördür. Ekonomistler, sektörün diğer sektörlerle olan bağlantılarına göre hangi üretken sektör ya da endüstriye yatırım yapılacağını belirleyebilirler. Bağlantılar fikri, Strateji’nin en kalıcı katkılarından biri olmuştur. İki tür bağlantı vardır; ileriye doğru (bir ürün pazarlanırken, tüketiciye doğru giderken sonraki ekonomik faaliyeti sağlamak için ona ne olur?) ve geriye doğru (malın üretimi ve işlenmesi için ne tür girdiler gereklidir?). Her biri farklı türde faaliyetlere yol açmıştır.²⁴ Önemli olan, bir endüstri ya da sektördeki bir hamlenin gerilimleri ya da kısıtlılıkları harekete geçirebilmesi ve böylece asıl hamleyle "bağlantılı" diğer endüstri ya da sektörlerde kazançlı girişimler için yeni fırsatlar yaratabilmesidir. İlk itişin yarattığı dengesizlik ve dengesizlik içinde ekonomi gelişebilir. Bu şemada, dengesizliklerin ve istikrarsızlaştırıcıların kasıtlı olarak hedef alınması, büyük sermaye girişlerinin ve "kalkınma planlamasının" soyut ilkeleri altında toplanan "denge" ve "koordinasyon" imgelerinin tercih ettiği genel "büyük itişin" yerini alır. Strateji’nin sonunda, Hirschman’ın geleneksel toplumlarda neyin kısıt olduğuna dair düşüncesinin özü netleşmektedir. Bu sermaye ya da orta sınıf eksikliği değildir. "Girişimcilik" ya da mücadeleci bireyciliğin doğru türden kültürel temelleri de değildir. Tamamen daha özgün bir şeydir: kapitalist bir dünyada sorun çözme kapasitesi, "kalkınma kararları alma yeteneği"dir. Dengeli büyüme, yoksulluk kısır döngüsünün özünde, sermaye yetersizliği olduğunu varsaymaktadır. Hirschman’a göre sermaye, algılanan fırsatların eksikliği nedeniyle yeterince kullanılmamaktadır. Aslında eksik olan şey, "kalkınma kararlarını ve faaliyetlerini iş birliği içinde yürütme becerisidir. Tuzaktan çıkmanın tek yolu bu olduğuna göre, hiçbir Üçüncü Dünya’daki insanların kendilerini aciz hissetmeleri -ya da

²⁴ Bağlantı kavramı sanayileşme sürecinin daha iyi anlaşılması için geliştirilmiştir ve başlangıçta uygulamaların çoğu bu alanda olmuştur. Ancak çok geçmeden bu kavram, sanayileşme sürecinin analizinde daha fazla kullanılmaya başlanmıştır.

hissettirilmeleri- kendi başlarına etkili kararlar alma becerileri gelişmelidir. Burada Hirschman'ın psikolojiye olan borcunu ve hasta travmalarla "başa çıkmaya çalışırken" hayal kırıklığı ve kaygıya olan hayranlığını görebiliriz; gelişim aşamasında toplumlar dengesizlik sorunlarıyla yüzleşerek bunları çözmeyi öğrenmektedirler. Çünkü bunu yapmamayı göze alamazlar. İşin püf noktası, karar alma mekanizmasının, kendi deyimiyle, toplumları enflasyon, ödemeler dengesi sorunları ve nüfus artışı gibi istikrarsızlıkları çözmeye zorlayan bir "bağlayıcı unsur" olarak hizmet etmesini sağlamak için doğru miktarda gerilim yaratmaktır. İnsanların kendilerini bu sınava isteyerek teslim etme konusundaki isteksizliklerinin farkındadır. Kişi her zaman felaketin eşiğindedir ve çağrının başarısız olması halinde felaket baş gösterir. Bu cümle Hirschman'ın sadece ilkelerini değil, şüphelerini de aydınlatmaktadır. Ortaya çıkan bir sorunu çözmek için hiçbir serbestliğimiz yoksa "başarısız olmayı göze alamayız" demek, onu çözmeye "mecbur" olmak demektir. Bu bir baskıdır. Ama en azından başarısızlığı hastaya, geleneksel yöntemlerinden sıyrılmayı reddeden ve yabancılara ve onların zorlayıcı müdahalelerine "direnen" az gelişmiş topluma yüklememektedir.²⁵

Hirschman, bu çalışmasının yalnızca ana akıma bir alternatif olarak konumlandırılmasını istemediği için çalışmasının dayanağı olan “*dengesiz kalkınma*”²⁶kavramını kullanmayı terk etmiştir (Adelman, 2017: 349). Hirschman'ın dengeli ve dengesiz büyüme tartışması ekonomi teorisinin merkezine oturmuşken, kalkınma politikalarının uygulanması pratiği üzerinde pek bir etkisi olmamıştır. Bu ilk tartışmanın yüksek tonuna karşın dengeli ve dengesiz büyümenin pek çok ortak noktası vardır. Amartya Sen, Hirschman'ın davasını abartıyor gibi görüldüğünü aslında her iki doktrinin de ortak bir zemine sahip olduğunu belirtmiştir (Sen, 1960: 591). Alacevich'e göre tartışmanın sıcaklığı entelektüel bir anlaşmazlıktan ziyade kalkınma ekonomisi disiplinin henüz genç bir oluşum olmasından kaynaklanmıştır (Alacevich, 2017: 9). Hirschman da *Ekonomik Kalkınma Stratejisi*'ni yayınladıktan sonra bu tartışmalardan uzaklaşmaya başlamış ve derin tarihsel ve bağlama özgü analizlere yönelmiştir.

²⁵Hirschman azgelişmiş ülke ile asgari bir tanışıklığın ardından ister eski ister yeni olsun, evrensel olarak geçerli ekonomik ilke ve çarelere başvurarak kesin reçete verme alışkanlığını Ziyaretçi ekonomist Sendromu olarak adlandırmaktadır.

²⁶ Hirschman, dengeli büyümenin tek eleştirmeni ya da dengesiz büyümenin tek savunucusu olmamıştır. Paul Streenten 1958 yılında Hirschman ile hemen hemen aynı konulara değinmiştir.

Savaş sonrası dönemin başlarındaki kalkınma literatürünün gelişme dönemlerinde, kalkınma politikaları deneme yanılma yönteminden başka bir yönteme dayanmamaktadır. Teoriler henüz şekillenmeye başladığı için veriler ve gözlemler yetersizdi. 1960'ların başına gelindiğinde sömürge imparatorluklarının dağılmasıyla sayısı hızla artan üçüncü dünya ülkeleri ve bu ülkelerin sosyal ve ekonomik azgelişmişliği geniş genellemeler içeren teoriler tarafından açıklanamamıştır ve teoriler giderek yetersiz kalmaya başlamıştır. Alexander Gerschenkron ve Hirschman kalkınma iktisadındaki yenilik ihtiyacını ilk fark eden iktisatçılardandır (Alacevich, 2017: 11).

Hirschman'ın kapsamlı kalkınma planlarından kaçınması ve dengeli büyüme modelini eleştirmesi onu alternatif olan dengesiz büyüme stratejisinin ana hatlarını çizmeye itmiştir. Ekonomik açıdan verimsiz olan kapsamlı kalkınma planları Hirschman'a göre politika oluşturabilmek için stratejik bir araçtı. Soru ekonomik girişimciliğin nasıl teşvik edileceği olduğu zaman yetersiz görünen kapsamlı plan, soru siyasi kararların nasıl alınacağı olduğunda zengin ve esnekti (Alacevich, 2017: 14). Örneğin aşırı reform vaatlerini genellikle yetersiz sonuçlar takip eder. Ütopik bir politika oluşturma aşaması başlangıçta uygulanmamış olsa bile mevzuatta yerini almıştır. Uygulanamayacak olan politika girişimleri için yasal dayanak sağlanmıştır. Hirschman'a göre başarısızlık retoriği yeni girişimlere alan açar. Her ne kadar önceki çabalar gibi başarısız sonlara mahkum olsalar da, yeni politikalara dair yapılan abartılı anlatımlar politikacılara enerji verici bir etki yaratır, eski başarısızlıklara karşı seçici bir hafıza kaybı oluşması yeni girişimleri mümkün kılar. Alacevich, burada Hirschman'ın bu iyimserliğinin aşırıya kaçtığını kabul etmektedir.

Hirschman'ın 1963 tarihli *Journeys Toward Progress* kitabı ekonomik ve sosyal reform mekanizmalarını açıklamaya yönelik bir girişimdir. 1960'ların başlarında devrim çok popüler bir kavramdı ve en başarılı örneği Küba devrimiydi. Hirschman'a göre iki tip toplum vardı; devrim öncesi ara döneme sıkışmış, çürümüş ve adaletsiz reforma tepkisiz bir toplum ve daha fazla iyileştirmeye ihtiyacı olmayan devrim sonrası toplum.. Aslında Hirschman'ın amacı sadece incelediği politika oluşturma dizilerinde hem reform hem de devrim unsurlarının nasıl mevcut olduğunu göstermektir. Örneğin Kolombiyalı köylüler toprakları yasadışı ve şiddet yoluyla sık sık ele geçirmekteydiler. Bu şiddet patlamaları hükümeti toprağın yeniden dağıtımına ilişkin yasa çıkarmasına mecbur bıraktı.

Hirschman son derece düzensiz olan bu sıralama ile eğlenmiştir; Kolombiyalı köylüler, yeni devrimci yasal düzen çerçevesinde devrimden toprağın yeniden dağıtımına kadar öngörülebilir bir iki aşamalı sıra yerine, önce ademi merkezîyetçi ve yasal olmayan bir dağıtım yürürlüğe koymuş, daha sonra reformist bir hükümet sayesinde bu yeniden dağıtım yasallaşmıştır. Hirschman'ın ekonomik ve siyasi analizi birbirine bağlama girişimi çoğunlukla siyaset bilimciler tarafından takdir edilirken, ekonomistler tarafından eleştirilmiştir (Alacevich, 2017:17).

Hirschman'ın gözlemlenen kalkınma projelerini yazmasındaki amacı aslında dünya bankası epistemolojisine belirsizliği ve sınırlı rasyonaliteyi dahil etmeye çalışmaktır. Bu seçtiği zorlu yol, kitabını ilgisizliğe mahkûm etmiş ve yeterli ilgiyi görememiştir. Ancak günümüzde uluslararası kuruluşlar ve dış yardım tartışmalarının merkezinde yer alan bir sorunun özüne inmiştir: Kalkınma aslında belirsizdir ve standart çözümler özellikle gelişmiş ülkelerin deneyimlerine dayanan standart çözümler, genellikle hayal kırıklığı yaratan sonuçlar üretmektedir (Alacevich, 2017: 30).

2.3.1 Gizli Rasyonaliteler

Hirschman, dengesiz kalkınma fikrinden çok daha temelde, olası gizli rasyonalitelere yönelik arayışının, yaptığı kalkınma çalışmalarına bir bütünlük kazandıracağını düşünmüştür. Görünüşte tuhaf, irrasyonel ya da kınanacak sosyal davranışların gizli rasyonelliğini ortaya çıkarmak, Mandeville ve Adam Smith'ten bu yana sosyal bilimcilerin önemli ve oldukça saygın bir uğraşı olmuştur.²⁷Eğer başarılı olursa, bu arayış sosyal bilimin geliştiği "tipik olarak sezgilere aykırı, şok edici" keşiflerle sonuçlanacaktır. Hirschman'ın başlıca bulguları, eksikliklerin darboğazların ve gelişme sürecindeki diğer dengesiz büyüme dizilerinin olası rasyonalitesi ve sermaye yoğun

²⁷ Rasyonalite farklı bağlamlarda ele alınabilen bir kavramdır. Doğrudan eylem ile alakalı rasyonaliteye araçsal rasyonalite denilmektedir. Araçsal rasyonalite, bireyin amaçlarını en yüksek tatmin düzeyinde gerçekleştirdiği araçların seçimidir. Araçsal rasyonalite rasyonel seçim teorisi olarak ifade edilmektedir. Hirschman gizli rasyonalite ile görünüşte tuhaf, irrasyonel veya kınanacak sosyal davranışların gizli rasyonelliğini ortaya çıkarmak istemiştir. Hirschman'ın başlıca bulguları kalkınma sürecindeki dengesiz büyüme dizilerinin, sermaye yoğun sanayi süreçlerinin ve enflasyon ve ödemeler dengesi açıklarının karar alıcılar üzerinde yarattığı baskıların olası rasyonelliğidir. Bir sosyal uygulamanın gizli rasyonalitesini keşfeden sosyal bilimciler, sıklıkla bir tür oyunbozanlık halinde bulunurlar. Dengesiz büyüme ya da enflasyonun kullanım alanları keşfedilip açıklandıktan sonra, bu kavramları bilinçli olarak uygulamaya ve daha önceki başarıları tekrarlama girişimi çeşitli nedenlerle aksayacaktır. İlk olarak o zamana kadar bu tür araçlara sadece destek veren politika yapıcılar, şimdi yeni keşfedilen bilgiyi aşırıya kaçma ve başka şekilde kötüye kullanma eğiliminde olacaklardır. Etkilenen çeşitli taraflar, rasyonel beklentiler argümanı tarafından aşına hale getirilen akıl yürütme doğrultusunda beklenti içinde hareket ederek politikanın çoğunu etkisiz hale getirecektir.

süreçler ve enflasyon ve ödemeler dengesi açıklarının karar vericiler üzerinde neden olduğu baskılardır. Ekonomik kalkınmada "dengesizliğin", araştırma ve geliştirmede "entegrasyon eksikliğinin", politika yapımında "parçalanmanın" geçilmesi tehlikeli olacak sınırları vardır. Ve farklı koşullar altında bu çeşitli politikaların optimal dozlarını önceden belirlemek açıkça imkansızdır. Dengesiz kalkınma stratejisi aşırıya kaçtığında vahim sonuçlar doğurabilmektedir. Bir sosyal uygulamanın gizli rasyonalitesini keşfeden sosyal bilimciler, sıklıkla bir tür oyunbozanlık yaptıklarının farkındadırlar: Dengesiz büyüme ya da enflasyonun kullanım alanları keşfedilip açıklandıktan sonra, bu kavramları bilinçli olarak uygulama ve daha önceki başarıları tekrarlama girişimi çeşitli nedenlerle tökezleyecektir. Birincisi, o zamana kadar bu tür araçlara sadece destek veren politika yapıcılar, şimdi yeni keşfedilen bilgiyi aşırıya kaçma ve başka şekilde kötüye kullanma eğiliminde olacaklardır. Dahası, etkilenen çeşitli taraflar, rasyonel beklentiler argümanı tarafından aşına hale getirilen akıl yürütme doğrultusunda, beklendiği anda beklentiyle hareket ederek politikanın çoğunu etkisiz hale getirecektir. Dolayısıyla gizli rasyonelliklerin keşfi açıkça "tehlikeli bilgi" ortaya çıkarmaktadır. Ancak, Hirschman'a göre zaten bilgi özünde tehlikelidir. Gizli rasyonelileri ortaya çıkarmak, çok farklı ama birbiriyle ilişkili iki kötü olguya karşı Hirschman'ın mücadele etmesine izin vermiştir. Ziyaretçi ekonomist sendromuna, yani "hasta" ile asgari bir tanışıklığın ardından ister eski ister yepyeni olsun, evrensel olarak geçerli ekonomik ilke ve çarelere başvurarak kesin tavsiye ve reçete verme alışkanlığına karşı tepki göstermiştir. Azgelişmiş ülkeleri kendi gerçekleriyle uzlaştırmaya, yeteneksizliklerinin sürekli yenilenen kanıtlarını gördükleri darboğazlar ve dengesizlikler gibi her yerde rastlanan bazı olguların tam tersine kaçınılmaz eşlikçiler ve hatta bazen yararlı gelişim uyarıcıları olmasıdır (Hirschman, 1962: 90-93).²⁸

2.3.2 Ekonomik Kalkınma Sürecinde Tünel Etkisi

Hirschman'a göre hızlı ekonomik kalkınmanın ilk aşamalarında, farklı sınıflar, sektörler ve bölgeler arasındaki gelir dağılımındaki eşitsizlikler keskin bir şekilde artmaya meyilli olduğu zaman, toplumun bu tür eşitsizliklere karşı toleransı önemli ölçüde artabilmektedir. Bu türden bir hoşgörü meydana geldiğinde artan eşitsizlikler

²⁸ Hirschman bu analizleri Latin Amerika'daki deneyimlerinden türetmiştir. Hirschman'a göre Latin Amerikalılar kendi başarısızlıklarından ders çıkaramaz halledirler. Hirschman bu duruma "Fracosomania" başarısızlık kompleksi adını vermiştir (Hirschman, 1962: 93).

doğal olarak karşılanır. Ancak gösterilen hoşgörünün belirli bir zamana kadar vadesi vardır sonsuza dek devam edemez. Kişilerin kendilerine ait beklentileri gerçekleşmezse sorun çıkması kaçınılmaz bir durum olacaktır. Hirschman bu yaklaşımına tünel etkisi adını vermiştir. Daha anlaşılır olması adına iki şeritli, aynı yönde ilerleyen bir tünelden geçilirken, ciddi bir trafik olduğunu ve sıkışıklık meydana geldiğini varsayıyor. İki şeritte de hiçbir araç hareket etmemektedir ancak bir süre sonra diğer şeritteki araçlar harekete başlar bu durumda trafiğin hala sıkışık olduğu şeritteki sürücüler hareketin birazdan kendi şeritlerine de geleceği beklentisine girerler ve birazdan hareket edecekleri beklentisi sürücülerin moralini düzeltir eskisinden daha iyi hissetmelerine neden olur. Ancak bu beklentinin boşa çıktığı bir durumda trafiğin ilerlemediği şeritteki sürücüler öfkelenecek ve doğrudan eyleme geçerek, iki şeridi ayıran çift çizgiyi geçerek, kendi adaletlerini sağlamış olacaklardır (Hirschman, 1973: 546).

Hirschman'a göre bu durumu refah ekonomisi açısından ifade etmek mümkündür. Bir bireyin refahı, mevcut memnuniyet durumuna (gelirine) ve beklenen memnuniyet durumuna (gelecekteki gelirine) bağlıdır. Birey gelecekteki geliri hakkında çok fazla bilgiye sahip olmadığı bir durumda çevresindeki topluluğun durumuna bakarak bir beklenti oluşturabilir. İçinde bulunduğu topluluktaki kişiler ilerliyor ise kişi bundan zevk alacak ve sırasını bekleyecektir. Bu ilk haz tünel etkisidir. Bu durum ekonomide göreceli gelir eşitsizliği olarak tartışılmıştır. Bu teoriye göre Bir bireyin refahı birlikte yaşadığı topluluğun geliri ya da tüketimiyle orantılı olarak değişecektir (Hirschman, 1973: 546).

Hirschman, tünel etkisinin tersine doğru etki etmesi durumunu da ele almıştır. Bireyin içinde bulunduğu topluluktaki bireylerin durumu kötü gittiğinde, birey gelecekte başına neler gelebileceğini düşünecek ve geleceği için kaygılanacaktır. Bu ekonomide depresyonun başladığı dönemi simgelemektedir. Konjontürel yükselişin yaşandığı bir dönemde ise bireyin ya da topluluktaki diğer bireylerin iyiye doğru gitmesi bireyi daha iyi zamanlar için bir beklentiye sokmaktadır. Hirschman'a göre güçlü kalkınma dalgası yaşayan ülkelerdeki durumlar bu örnektekiyle benzerdir. Tünel etkisi devam ettiği sürece hem zenginleşen kesim hem de zenginleşemeyen kesim kendini iyi hissedecektir (Hirschman, 1973: 551).²⁹

²⁹ Sosyal bilimcilere göre kıskançlık ve göreceli yoksulluk, bir başkasının ilerlemesinden kaynaklanan umuttan daha yaygındır (Hirschman, 1973: 550).

Başkalarının ilerlemesinden duyulan memnuniyet yardımseverlikten değil tamamen beklentisel bir hesaptan kaynaklanmaktadır. Bu beklentisel hesabın gerçekleşmemesi bireyin kurulu düzene öfkesiyle sonuçlanacaktır. Destekçiden düşmana doğru bu değişim tamamen zamanın ilerlemesi ile alakalıdır. Bu dönüşümü herhangi bir dışsal olay tetiklemez (Hirschman, 1973: 552).³⁰

Tünel etkisinin var olabilmesi ve bir süre devam edebilmesi için ilerleyemeyen grubun, ilerleyen grupla bir süreliğine empati kurması gerekmektedir. Sınıf çizgileri üzerinde bir katılık bulunmamalıdır. Her bir sosyal sınıf içinde, ilerlemeyenler ilerleyenlerle başlangıçta empati kurdukça tünel etkisi ortaya çıkmaktadır (Hirschman, 1973: 552).

Kaynakların büyük ölçüde yurtiçine ait olduğu nispeten homojen toplumlarda, geride kalan grupların ilerleyen gruba empati kurmasını engelleyen herhangi bir engel yoktur ve ekonomik eşitsizliklere karşı tolerans oldukça büyük olabilir. Ancak ekonomik ilerlemenin yabancı sermaye tarafından takviye edildiği bir toplumda tünel etkisi geçerli olmayacaktır. Yabancı sermayenin kalkınma sürecindeki rolü ne kadar büyük olursa yerel nüfusun ortaya çıkan gelir eşitsizliklerine karşı toleransı düşük olacak ve sürecin ilk aşamalarında sosyal ve siyasi istikrarı korumak için baskıya o derece ihtiyaç duyulacaktır (Hirschman, 1973: 553).

2.4 Hirschman'ın Gizli El Yaklaşımı (İlahi Cehalet Teorisi)

Hirschman gizli el argümanını orta ölçekli 11 projeyi inceleyerek çok küçük bir örnekleme ortaya çıkarmıştır (Flyvbjerg 2016:6). En sevdiği ve makalesinin başında anlattığı örneklem bugün Pakistan'da bulunan zamanında Doğu Asya'nın en büyük kalkınma projesi olan Karnaphuli kağıt fabrikası ile ilgilidir. Karnaphuli kağıt hamuru ve kağıt fabrikası Pakistan'ın bağımsızlığından sonra kurulan endüstriyel kalkınma kooperatifi tarafından planlanmış en büyük ölçekli projelerden biriydi. 1953'te faaliyetine başlayan işletme 1959'a özelleştirildiği tarihe kadar büyük işler başardı. Özelleştirildiği sene üretimde kullanılan bambular 50 ila 70 yıl arasında gerçekleşmesi beklenen

³⁰ Hirschman bu noktada François Perroux tarafından geliştirilen büyüme kutbu terimini örnek göstermiştir. 1950'lerde ortaya atılan büyüme kutbu terimi, gelişmekte olan ülkelerin büyüyen sanayileşen şehirleri için yaygın olarak kullanılmaktaydı. Sonraki on yılda bir noktada, bu terim yerini yeni bir terime "iç sömürgecilik"e bırakmıştır ve aynı şehirler iç sömürgeciliği kendi ekonomik etki alanlarına uygulamaktadırlar (Hirschman, 1973:553).

öngörülemeyen bir olayla çiçek açtılar. Çiçek açan bambular kendilerini çiçek açmak için öylesine harcarlar ki daha sonra ölürlər. Hirschman'ın deyimiyle bambuların ölümü oldukça şiirsel ancak ekonomik olmayan bir şekilde gerçekleşti. Çiçek açan bambuların taşınırken parçalanacağı ve üretimde kullanılamayacağı planlamacılar tarafından bilinmiyordu. Diğer bir aksaklık ise çiçeklenmeden sonra filizlenen bambuların ticari kullanıma uygun boyuta gelmesi için birkaç yıl geçmesi gerektiği idi. Henüz yedinci yılındaki işletme kendisine başka bir hammadde aramak gibi zorlu bir görevle karşı karşıya kaldı. Geçici ve maliyetli bir yolla kağıt hamuru ithal edildi. Daha sonra daha yaratıcı bir çözümle Doğu Pakistan'daki köyler bambu toplamak için seferber edildi. Bambunun yerini alabilecek daha hızlı büyüyen türleri araştırılmaya başlandı. Bambu krizi değirmen için hammadde çeşitlenmesine yol açtı (Hirschman, 1986: 11-12).

Yukarıda anlatılan örnekte proje planlayıcıları temel hammaddenin kalıcı bir şekilde mevcudiyetine inanmış ve projeyi bu duruma göre tasarlamışlardı. Hirschman'ın aklındaki soru ise olayda gerçekleşen gerçekten bir şans meselesi miydi yoksa ilahi bir dengeleyici sayesinde hataların ilişkilendirilmesini beklemek için nedenler olup olmadığıdır (Hirschman, 1986: 11).

Hirschman bir plandaki temel maddi kaynağın ikamelerinin plan tasarlanırken düşünülmemesi daha sonra bunun bir şekilde telafi edileceği beklentisini mantığa uygun bulmaz. Ancak her proje birbirini tamamlayan iki grup potansiyel gelişme ile birlikte uygulanmaktadır.

1. Projenin karlılığına ve varlığına yönelik şüphelenilmeyen tehditler
2. Projeye ilişkin herhangi bir tehdit meydana geldiğinde gerçekleşebilecek şüphelenilmeyen iyileştirici eylemler

Bu önermelere uyan bir dizi proje bulunmaktadır. Yukarıda anlatılan proje de bu önermelere uyan bir örnektir. Proje planlayıcılar proje için oluşabilecek tüm aksaklıkları bilselerdi muhtemelen projeye başlamazlardı çünkü proje planlayıcılar ülkenin siyasi ekonomik ve teknik yaratıcılığını kullanarak bu aksaklıkların üzerinden gelmelidirler. Aslında kağıt fabrikası örneğinde olduğu gibi projeyi başlattıktan sonra oluşan birtakım aksaklıklar projeye değer katan bir dizi olayı harekete geçirebilir (Hirschman, 1968: 12-13).

Hirschman'a göre her proje doğrudan veya dolaylı etkilerden oluşan benzersiz bir deneyimler ve sonuçlar kümesini temsil eder (Hirschman, 1967: 186). İnsanlar genel olarak büyük projelere girmeye cesaret edemez gerçekleşene kadar onlara inanmaya cüret edemezler. Yaratıcılığımızın ortaya çıkacağı projelere bilinçli olarak girmeyiz. Bu nedenle yaratıcı kaynaklarımızı görevin doğasını yanlış algılayarak devreye sokar projeyi daha basit ve uygulanabilir görürüz. Ya da yaratıcılığımızı hafife aldığımız derecede zorlukları da hafife alırız. Bu iki denkleştirici hafife alma tarafından kandırılır ve görevleri üstleniriz. Aksi halde göreve başlamaya cesaret edemeyiz. Hirschman bu durumda güçlükleri bizden faydalı bir biçimde gizleyen bir tür gizli el olduğunu öne sürer (Hirschman, 1968: 13).

Gizli el ilkesi planlamacıların aslında olduğundan daha iyimser oldukları yani zorlukları araştırıp üstesinden gelmekten çok insanların yanlış bir şekilde zorluğun olmadığını varsayarak görevi üstlenmeye eğilimli oldukları üzerinedir. İnsanlar tarafından yanlış algılandığında görev kolay ve yönetilebilir olarak görünür. Sonuç olarak insanlar görevleri üstlenir daha sonra görevin görüldüğü kadar kolay olmadığının farkına varırlar. İnsanlar daha sonra sorunlara takılıp kalmak istemez üstesinden gelmeye çalışırlar. Hatta bazen başarılı olurlar (Hirschman, 1968: 13). Gizli el kesinlikle tanrı değildir ancak oldukça yardımseverdir (Sunstein, 2014: 3). Zorlukların üstesinden gelmekte başarılı olan insanlar daha önceden bu zorlukların farkında olup görevi bilerek kabul etmiş gibi davranma eğiliminde olurlar. Aslında ekonomik sosyal ve politik ilerleme sağlayan başarılar rasyonel davranış dikkatli planlama zorluklara başarılı yanıtlar verme gibi zorunluluklar olmadan tökezleyerek de elde edilebilir. Hirschman dilin kendisinin bu tür bir asimetriye karşı komplo kurduğunu hataya düşmekten söz ettiğimizi ancak gerçeğe düşmekten söz etmediğimizi sorgular (Hirschman, 1968: 13).

Gizli el özellikle problem çözme yeteneğinin zayıf olduğu inovasyon ve buluşların henüz kurumsallaşmadığı yerlerde özel olarak gereklidir. Gizli el ileriye dönük belirsizliklerin olduğu kişinin yaratıcılığına güvenin eksik olduğu az gelişmiş ülkelerde görev bilinci olan gelişmiş ülkelere göre daha fazla gereklidir (Sunstein, 2014: 3). Sanayi faaliyetleri gizli elin ortaya çıkması için en elverişli ortamdır. Tarım ve eğitim gibi diğer faaliyetlerde, uyum ihtiyacı ve beraberindeki sorunlar hemen belli olduğundan gizli elin ortaya çıkması için elverişli ortam ortaya çıkamamaktadır (Hirschman, 1968: 15).

Hirschman gizli elin gelişmiş ülkelerdeki projelerde de çalışabilen genel bir fenomen olabileceğini de iddia etmektedir (Flyvbjerg ve Sunstein, 2016: 3).

Hirschman gizli el ilkesini bir iktisat tarihçisi olan John Sawyer'ın ABD yatırım projeleri hakkında yaptığı çalışmasından türetmiştir. John Sawyer yaratıcı hataya (*creative error*) vurgu yapar (Hirschman, 1968:13). Yaratıcı hata karar verme aşamasında yapılan bir hatanın başarıyla sonuçlanmasıdır. Sawyer yaratıcı hatayı birçok büyük ölçekli yatırım projesini inceleyerek bulmuş ve maliyet tahminindeki hatanın en azından talep tahminine karşılık gelen bir hatayla dengelendiğini bulmuştur. Sawyer yaratıcı hatanın özel bir durum olduğunu ve maliyet ve getirinin belirsiz olduğu büyük ölçekli yatırım projelerini yaratıcı hatanın ispatı için özel olarak seçtiğini ve yaratıcı hatanın her türlü projeye uygulanabilen genel bir önerme olmadığını vurgulamaktadır. Yaratıcı hata Hirschman'ın analizinin de temelini oluşturur. Bent Flyvbjerg Hirschman'ın bu yanlış anlaşılmaya düştüğünü ve gizli elin geçerliliğinin daha en başından hatalı olduğunu düşünmektedir (Flyvbjerg ve Sunstein, 2015: 2). Hirschman'ın analizinde özellikle az gelişmiş ülkelerdeki planlamacılar gerçekçi olamayacak kadar iyimser olma eğilimindedir. Bu iyimserlik Hirschman tarafından bir şans olarak görülmektedir. Çünkü planlamacılar daha gerçekçi olsalardı, projeye başlamak için yeterince cesur olmazlardı. Planlamacılar projelerine, zorlukları ve maliyetleri küçümseyerek başlarlar. Hirschman'a göre, planlamacılar bu nedenle öngörülebilir bir yönde hata yapma eğilimindedir. Sunstein ve Flyvbjerg çalışmalarında ilk kez 1979 yılında Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından geliştirilen insanların projeleri tamamlamak için gereken süreyi sistematik bir şekilde hafife aldıklarını öne süren planlama yanılgısı (*planning fallacy*) ile gizli el arasında bir bağlantı olduğunu yazmışlardı. Hirschman'ın çalışmasının planlama hatasının bir türü olduğunu iddia etmişlerdi (Flyvbjerg ve Sunstein, 2016: 2). Analizini planlamacıların olduğundan daha iyimser olduğu ve yaratıcı hata ilkesine dayandıran Hirschman başlangıçta gizli el argümanı için ilahi cehalet ilkesini kullanmış ancak daha sonra o kadar hırslanmış ve teorisine güveniyor ki Adam Smith'in meşhur görünmez eline karşı oynuyor ve teorisini gizli el olarak değiştirmiştir (Alacevich, 2014: 157).

Gizli elin iki çeşit tekniği bulunur. Tekniklerden ilki sözde taklit tekniğidir. Bu teknikte daha önce gelişmiş ülkelerde uygulanan başarılı projeler geliştirmekte olan ülkelere uyarlanır. Burada amaç halka çok maliyetli ve tamamlanması güç gözükken projelerin yerli

gibi gösterilip projeye başlamaya adım atılmasının sağlanmasıdır. Projenin yeniliği veya zorluğunun sözde taklit tekniğini kullanmayı makul kılmadığı koşullarda ise sözde kapsamlı program tekniği uygulanmaktadır. Sözde kapsamlı program tekniği ile hayal gücünün ve yaratıcılığın altı çizilir ve proje planlayıcılar gerçek zorlukları yavaş yavaş öğrenecekleri bir programı üstlenmeleri için adeta kandırılırlar. Sözde kapsamlı program pek çok bileşene aynı anda vurgu yapmaktadır. Herhangi bir başarısızlık durumunda ise hatanın nedeni ilgili maddelerden birinin uygulanmamasıdır ki ilgili maddelerin hepsinin uygulanabilmesi pratikte pek mümkün olmamaktadır (Hirschman, 1968: 17-18). Her iki teknik de birbirini tamamlamaktadır. Sözde taklit tekniği projelerin gerçekte olduğundan daha az zorlukla dolu görünmesini sağlarken, sözde kapsamlı program tekniği ile proje planlayıcıları, projelerin zorlukları hakkında henüz mevcut olandan çok daha fazla içgörüyeye sahip oldukları yanılgısına kapılırlar. Her iki teknik de esasen planlayıcının problem çözme yeteneğine henüz yeterince güvenmediği bir aşamada koltuk değneği görevi görür ve ilerlemesine izin verir. Bu zorluklar ve risklerle yüzleşme ve bunlarla başa çıkma deneyimi, belirli bir zaman sonra bu koltuk değneklerini bir kenara atmasına ve bir sonuca varmasına olanak sağlar (Hirschman, 1968: 19).

Gelişme arttıkça gizli ele daha az ihtiyaç duyulur. Gizli elin bir faydası da planlamacının belirsizlik ve zorluklarla yüzleşme isteğini arttırmasıdır. Planlamacı artık risk almaktan kaçmaz. Gizli el, esasen karar vericilerin risk almayı öğrendiği bir geçiş mekanizmasıdır; ve geçiş ne kadar kısaysa ve öğrenme ne kadar hızlı olursa o kadar iyidir. Ancak gizli el artık ihtiyaç olmadığı bir aşamada da kullanılabilir ya da daha doğru bir ifadeyle gizli elin faydası suiistimal edilebilir. Çünkü gizli el teknikleri planlamacı için bir tür kamuflajdır ve alışkanlık yaratabilir. Öbür taraftan sözde taklit ile projenin başarısının faydası psikolojik olarak tümüyle elde edilemez çünkü yabancı bir projenin taklit edildiği hissi daima kalıcı olacaktır (Hirschman, 1968: 20-21).

Hirschman bir projede faydaların abartılması durumuna da değinmiştir. Faydaların abartılması durumu en az maliyetlerin hafife alınması kadar tehlikeli bir durumdur. Hirschman bu iki durum birleşince iflaslar ve felaketlerin yaşanabileceğini söylemiştir (Hirschman, 1968: 22). Tam olarak bu noktada Flyvbjerg ve Sunstein yardımsever gizli elin şeytani bir ikizi kötü niyetli gizli ele işaret etmektedir. Kötü niyetli gizli el de engelleri ve zorlukları gizler, ancak yaratıcılığın ortaya çıkmadığı veya çok geç

ortaya çıktığı veya günü kurtarmasının mümkün olmadığı durumlarda ortaya çıkar. Kötü niyetli gizli el yalnızca başlangıçtaki engelleri ve zorlukları değil, aynı zamanda yaratıcılığın önündeki engelleri de gizlemektedir (Flyvbjerg ve Sunstein, 2015: 4). Hirschman'ın yardımsever gizli el ilkesine karşı Streeten, Murphy kanunundan alıntı yapmış bir şeyin ters gitme olasılığı varsa ters gidecektir eleştirisinde bulunmuş ve yumruk gizleme ilkesini önermiştir. Bir doktor tarafından ameliyatı gereksiz görülen hastanın en az iki doktor tarafından ikna edilebileceği gibi örnekler vermiştir (Streeten, 1984: 115).

Kötü niyetli gizli el'i harekete geçiren temel mekanizmalar cehalet, psikoloji ve güçtür. Cehalet, her türden planlamacının, karşılaştığı bilgi sorununa ve özellikle istenmeyen sonuçların ve sistemik etkilerin zorluğuna işaret eder. Psikoloji tek başına kötü niyetli gizli el için yeterli bir açıklama sağlayabilir. Bu nedenle, başlangıçtaki iyimserlik bir sorundur, ancak Kötü niyetli gizli el altında, bu tür bir iyimserlik hem zorlukların/maliyetlerin hem de yaratıcılığın/faydaların tahmini için geçerlidir, oysa yardımsever gizli el için iyimserlik zorluklar/maliyetler için geçerlidir. Kötü niyetli gizli el için, zorluklar ve maliyetler bu nedenle iyimser bir şekilde hafife alınırken, yaratıcılık ve faydalar iyimser bir şekilde fazla tahmin edilir. Başlangıçtaki bu çifte iyimserlik, maliyet aşımaları, gecikmeler ve fayda eksiklikleriyle birleşen diğer beklenmeyen zorlukların çifte darbesiyle projeye teslimat sırasında projeye musallat olur. Planlama yanılgısı çok geniştir, yani yalnızca programa ve başlangıçtaki engellere değil, aynı zamanda en geniş anlamda maliyetlere ve faydalara da uygulanır. İyimserliğin masum ve kasıtsız olduğu yerde, güç oyunu kasıtlı ve hesaplıdır. Kötü niyetli gizli eli etkinleştirmek için güç kullanan planlamacılar, kasıtlı olarak zorlukları/maliyeti hafife alır ve yaratıcılığı/faydaları abartır. Bunu, projelerinin onaylanma ve finanse edilme şanslarını artırdığını düşündükleri için ve projenin kağıt üzerinde iyi görünmesini sağlamak için yapıyorlar. Bu güç kullanımı kurumlar açısından da ahlaki zafiyeti arttırıyor (Flyvbjerg ve Sunstein, 2015: 5).

Hirschman her zaman felaketten çıkışların ve umudun olduğu sonları severdi (Sunstein, 2014: 5). Bu yüzden iyi niyetli gizli elin daha yaygın olduğunu ve cehaletten bir yaratıcılık çıkıp ekonomik olarak gelişmenin sağlanabileceğini düşünüyordu. Paul Krugman ise Hirschman'ın yaptığına sadece İngilizcenin zenginliğini kullanarak

insanları etkilemek olduğunu düşünüyordu. Jon Elster, *Ekşi Üzümler*'de Hirschman'ın gizli eli açıklamasının kendi teorisini baltalayacağına yönelik bir eleştiride bulunmuştur. Aynı zamanda sorunları önemsiz görmemi altında yatan psikolojik nedenleri de irdelenmiştir. Elster'e göre işe yarar yanlışlıklar ve şanslı hatalar, paradoksal işleyişler yalnızca belirli tip insanları kendine çekmektedir (Elster, 2008: 204-205). 11 gibi çok küçük bir örnekleme bu analizi yürüten Hirschman ampirik olarak hangi elin daha yaygın olduğunu ya da gizlin elin varlığını kanıtlayabilecek yeterli ampirik bulgulara sahip değildi. Flyvbjerg ve Sunstein çoğu altyapı projelerinden oluşan 104 ülkedeki 1927'den 2013'e kadar olan geniş bir zaman aralığındaki seçilmiş 2062 proje ile örneklemelerini oluşturmuşlardır (Flyvbjerg ve Sunstein, 2015: 5-6; Flyvbjerg, 2016: 6). Araştırmalarının sonucunda kötü niyetli gizli elin daha yaygın olduğunu kanıtlamışlardır (Flyvbjerg ve Sunstein, 2015: 12; Flyvbjerg, 2016: 6).

2.5 Hirschman'ın Perspektifinden Kalkınma İktisadının Krizi

Kalkınma projelerinin gözlemlenmesi Hirschman'ın kalkınma yazınındaki son büyük eseri olmuştur. Hirschman kalkınma iktisadının gerileme krizini kabul ederken kederli bir biçimde şunları dile getirmiştir.

“Yaklaşık 25 yıl sonra, bu erken iyimserlik çeşitli nedenlerle büyük ölçüde buharlaştı. Büyüme önemli olmakla birlikte, dünyanın zengin ‘kuzey’ ve az gelişmiş ‘güney’ olarak bölünmesinin üstesinden hiçbir şekilde gelinebilmemiştir. Dahası güneyde büyümenin meyveleri tahmin edilenden daha eşitsiz bir şekilde paylaşılmıştır. Ve şu anda hayal kırıklığının genellikle kabul edilmeyen bir başka nedeni daha var: Başarılı olsun ya da olmasın, büyümeyi sağlama çabası, otoriter, baskıcı rejimlerin elinde demokratik özgürlüklerin kaybindan, temel insan haklarının toptan ihlaline kadar siyasi alanda felaket getiren yan etkileri de beraberinde getiriyor gibi görünüyor.” (Hirschman, 1981: 99).

Hirschman kalkınma çalışmalarını reformist bir bakış açısıyla yürütmüştür. Çağdaşları tarafından ekonomik büyüme ve siyasi felaketler arasındaki bağlantılara çok az ışık tutulduğunu yazmıştır. Ancak Hirschman da çalışmalarında çok iyimser bir bakış geliştirdiği için çağdaşları tarafından benzer eleştirilere maruz kalmıştır. Özellikle 1960'ların sonunda yayınladığı *Ekonomik Kalkınma Stratejisi* kitabından sonra

Hirschman aşırı iyimser olarak eleştirilmiştir. David Felix ‘sınırsız ilerleme ile ekonomik kalkınma olabilir’ söyleminde bulunarak alaycı bir eleştiride bulunmuştur. Hirschman’ın Nordeste’deki kuraklık sorununa ilişkin analizini okuyan ABD’nin Brezilya Büyükelçisi ise ‘işler iyiye gitmeden önce daha da kötüye gidebilir’ yorumunda bulunmuştur (Alacevich, 2016: 32).

Hirschman Kalkınma projelerinin gözlemlenmesinden sonra kalkınma yazınındaki çalışmalarına devam etmişti ama bir daha büyük ölçekli bir eser çıkarmamıştır. 1970’de Çıkış, Ses ve Sadakat’i yayınlarak sosyal bilimlerin daha geniş bir alanına hitap etmeye başlamıştır. Kalkınma iktisadı ise o dönemde zaten bir gerileme sürecine girmiştir. Hızlı bir ekonomik gelişme düşüncesi 1940 ve 50’li yıllarda ekonomistleri motive etmiş olsa da daha sonraki geliştirilen kalkınma stratejilerinin başarısızlıkları kalkınma ekonomisinin temellerini derinden sarsmıştır (Alacevich, 2016: 32).

Krugman 1997’de yayınladığı “*Kalkınma Ekonomisinin Düşüşü ve Yükselişi*” kitabında, yüksek kalkınma teorisinin ihtişamlı günlerinin Rosestein- Rodan’ın 1943 tarihli makalesinden Hirschman’ın *Ekonomik Kalkınma Stratejisi*’nin yayınlanmasına kadar geçen yaklaşık 15 yılı kapsadığını yazmıştır (Alacevich, 2016: 19). Krugman, Rosenstein- Rodan’ın büyük itme argümanını temel yüksek kalkınma modeli olarak görmüştür ancak bu model tam da Hirschman’ın eleştirdiği dengeli büyüme doktrininin özüdür (Gualerzi, 2015: 34).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

HİRSCHMAN'IN ÇIKIŞ, SES VE SADAKAT YAKLAŞIMI

Herhangi bir ekonomik, sosyal ve siyasi sistemde bireyler, firmalar ve kuruluşlar verimli, rasyonel, yasalara uygun, ahlaki veya başka türlü işlevsel davranışlardan sapmalara maruz kalmaktadırlar. Bir toplumun temel kurumları ne kadar iyi tasarlanmış olursa olsun, bazı aktörler kendilerinden beklenen davranışları yerine getirmeyeceklerdir. Her toplum bu yanlış davranışların bir miktarı ile yaşamayı öğrenir ancak bu yanlış davranışların toplumun tamamına sirayet etmemesi için yanlış davranışları olması gereken davranışa döndürebilecek güçleri bir araya getirmelidir. Ahlakçılar ve siyaset bilimciler bireyleri ahlaksız davranışlardan, toplumları yozlaşmadan kurtarmakla ilgilenirler ancak Hirschman'a göre ekonomistler ekonomideki aktörlerin onarılabildiği eksikliklerine çok az dikkat etmektedirler. Hirschman bu ihmalin iki nedeninin olduğunu öne sürmektedir. Birincisi, iktisatta ekonomik aktörler üzerinde değişmeyen bir rasyonellik düzeyi varsayılmaktadır. Bir firmanın performansındaki kötüleşme arz ve talep koşullarındaki olumsuz bir kaymadan meydana gelebilirken, firmanın karı maksimize etme istekliliği zarar görmez. Ancak arz ve talep faktörlerinin belirsiz olmasıyla maksimize etme yeteneği bir miktar kaybı gösterebilir. Ekonomistlerin bu ihmalinin ikinci nedeni ise birincisiyle bağlantılıdır. Rekabetçi bir ekonomi modelinde, herhangi bir eksiklik ya da hatanın telafisi önemli değildir. Rekabetçi bir ortamda bir firma kaybettikçe onun Pazar payı diğerleri tarafından alınır. Sonuç olarak kaynaklar yeniden en iyi durumda tahsis edilebilir. Hirschman tüm bu nedenlerden dolayı iktisatçıların herhangi bir eksik ya da hatada daha soğukkanlı davranabileceğini yazmıştır. Rekabet firmaları yanlış yapmaktan uzak tutan önemli bir iyileşme mekanizmasıdır ancak rekabetin bu özel işlevinin sonuçları yeterince detaylı açıklanamamıştır (Hirschman, 1970: 1-2). ³¹Hirschman, rekabetçi mekanizma mevcut olmadığı bir durumda ya da rekabetçi mekanizmayı tamamlayıcı bir alternatif mekanizmanın devreye girebileceğini savunmaktadır (Hirschman, 1970: 8).

Bir firmanın ya da kuruluşun performansındaki bozulmayı yöneticiler iki

³¹ Hirschman'ın "*Exit, Voice and Loyalty*" kitabının alt başlığı "Response to Decline in Firms, Organizations and States"dir. Hirschman burada disiplinlerarası uygulanması amaçlanan bir analiz modeli sunmaktadır (Graham, 1992:190).

alternatif yolla öğreneceklerdir.

1. Bazı müşteriler firmanın ürünlerini satın almayı bırakır veya bazı üyeler kuruluşu terk eder. Bu durum “çıkış” bir opsiyondur. Sonucunda firmanın hasılatı düşer, kuruluşun üyelik sayısı düşer. Yönetim hasıla düşüşü ve ayrılmaya neden olan hatanın çözümü için yollar aramaya başlar.

2. Firmanın müşterileri veya kuruluşun üyeleri memnuniyetsizliklerini doğrudan yönetime genel bir protesto yoluyla ifade eder. Bu durum ise “ses” seçeneğidir. Yönetim bu kez müşterilerin ve üyelerin memnuniyetsizliğine neden olan hatanın çözümü için “ses” vasıtasıyla aksiyon alır.

Yukarıda değinildiği gibi Hirschman’ın araştırması çıkış ve ses olarak iki zıt kategoriye ayrılmaktadır. Bu ayrım ekonomi ve siyaset arasındaki ayrımın aslına uygun bir şekilde yansımasıdır. Çıkış, ekonomiye ses ise siyasete aittir. Bir firmanın ürününden memnun kalmayıp başka bir firmaya geçen müşteri, refahını korumak ya da konumunu iyileştirmek için piyasayı kullanır. Çıkış tepkisinde bulunarak firmanın düşen performansını harekete geçirebilecek piyasa güçlerini de harekete geçirir. Ekonomi bu türden bir mekanizma ile gelişir. Firmanın başarısı ya da başarısızlığı bir dizi istatistik aracılığıyla firmaya iletilir, yani dolaylı bir ilişki söz konusudur. Performansı düşen firmada yaşanan bir iyileşme hali, tüketicinin verdiği kararın bir yan etkisi olarak görünmez el vasıtasıyla gerçekleşecektir. Ses ise çıkışın tam tersi bir argümana sahiptir. Hirschman’a göre ses çok daha karmaşıktır çünkü hafif söylenmelerden toplu protestolara kadar derecelendirilebilmektedir. Kişinin eleştirel görüşlerinin bir imasıdır. Doğrudandır ve Hirschman’a göre ses mükemmel bir siyasi eylemdir (Hirschman, 1970: 16).³²

³² Ekonomistler kendi mekanizmalarının çok daha verimli olduğunu ve aslında ciddiye alınması gereken tek mekanizma olduğunu düşünme eğilimindedir. Bu önyargının özellikle iyi bir örneği, Milton Friedman’ın piyasa mekanizmasının kamu eğitime dahil edilmesini savunan tanınmış bir makalesinde görülmektedir. Friedman’ın önerisinin özü, okul çağındaki çocukların ebeveynlerine özel amaçlı kuponların dağıtılmasıdır; bu kuponlarla ebeveynler, özel teşebbüs tarafından rekabet içinde sağlanacak eğitim hizmetlerini satın alabilirler. Bu planı gerekçelendirirken şöyle demektedir: Ebeveynler okullar hakkındaki görüşlerini doğrudan ifade edebileceklerdir, çocuklarını bir okuldan alıp başka bir okula gönderebileceklerdir. Geri kalanlar görüşlerini yalnızca karmaşık siyasi kanallar aracılığıyla ifade edebilmektedir. Hirschman, bu pasajı ekonomistin çıkış lehine ve sese karşı önyargısının neredeyse mükemmel bir örneği olarak alıntılamıştır. İlk olarak, Friedman geri çekilmeyi ya da çıkış yapmayı, bir kişinin bir kurum hakkındaki olumsuz görüşlerini ifade etmesinin "doğrudan" yolu olarak görmektedir. Hirschman’a göre ekonomi konusunda daha az eğitilmiş bir kişi bile görüşlerini ifade etmenin

Hirschman'a göre ekonomist Veblen'in deyimiyle ifade ettiği gibi 'eğitilmiş yetersizlik'e (*trained incapacity*) sahiptir. Aslında siyasi alandaki çıkış, ekonomi alanındaki sesten çok daha kötü bir performans sergilemiştir. Çıkış, sadece etkisiz ya da hantal olarak görölmek yerine çoğu zaman ihanet olarak damgalanmıştır. Tipik bir ekonomi ile tipik bir piyasa dışı siyasi mekanizmanın birlikte nasıl işlediğini analiz edebilmek için önyargılar azaltılmalıdır. Piyasa ve piyasa dışı güçler arasındaki bu etkileşime yakından bakmak, ekonomik analizin bazı araçlarının siyasi olguların anlaşılmasında ne kadar yararlı olduğunu ortaya koyacaktır. Bu karşılıklı etkileşim analizi ile birlikte sosyal süreçler daha eksiksiz anlaşılabilir. İktisatçıların herhangi bir dengesizlik durumunda tek başına hareket eden piyasa güçlerinin dengeyi yeniden kurup kuramayacağı sorusunu sonsuza dek tartışmalarını gerektiriyor gibi görünmektedir. Hirschman'a göre bu ilginç bir sorudur. Ancak sosyal bilimciler olarak kendimizi daha geniş bir soruya da yönleltmemiz gerekir: Dengesizlik durumunun piyasa güçleri mi yoksa piyasa dışı güçler tarafından mı ya da her ikisinin birlikte hareket etmesiyle mi düzeltilmesi muhtemeldir? Hirschman'ın iddiası piyasa dışı güçlerin piyasa güçlerinden daha az spontane olması gerekmez. Burada dengenin bozulması ve dengeye geri dönölmesi ile ilgilenmiştir (Hirschman, 1970: 19-20).³³

3.1 Çıkış

Tüketicilerin çıkış seçeneğine sahip olması ve bu seçeneğe sıklıkla başvurması, firmanın rakiplerinin olduğu ancak hem fiyat belirleyici hem de kalite belirleyici ve dolayısıyla ikinci sıfatla kalite bozucu olarak bir miktar serbestliğe sahip olduğu "normal" (mükemmel olmayan) rekabetin karakteristik özelliğidir. Hirschman, çıkışın işleyiş biçimini ilk olarak talep fonksiyonu ile ele almaktadır. Hirschman'ın talep fonksiyonunda satın alınan mal, malın fiyatından ziyade kalitedeki değişim ile ilgilidir. Normalde fiyat

doğrudan yolunun onları ifade etmek olduğunu öne sürebilir. İkinci olarak, bir kişinin görüşlerini dile getirme kararı ve bunları kabul ettirme çabaları Friedman tarafından küçümseyici bir şekilde "hantal siyasi kanallara" başvurmak olarak adlandırılmaktadır (Hirschman, 1970:17).

³³Hirschman, Kenneth Arrow ve kendisinin optimal olmayan durumlardan optimal durumlara doğru hareketler için çok benzer çizgilerde analiz yaptığını iddia etmektedir. Hirschman daha sonrasında, piyasa optimal duruma ulaşamadığında, toplumun en azından bir dereceye kadar bu boşluğu fark edeceği ve piyasa dışı sosyal kurumların bu boşluğu doldurmak için ortaya çıkacağı görüşünü önermiştir (Hirschman, 1970:19).

değişikliklerinin talep üzerindeki etkisi düşünüldüğünde kalitenin değişmediği varsayılır. Bu talep fonksiyonunda da kalitedeki bir değişim fiyatı etkilememektedir. Hirschman, bu kalite değişiminde firmanın maliyetleri de sabit kabul etmiştir. Çünkü tanım gereği kalite düşüşü maliyetleri azaltmaya yönelik bir girişimden ziyade rastgele bir verimlilik düşüşünden kaynaklanmaktadır. Tüketicilerin kalite düşüşüne karşı tepki olarak çıkışları, hasılda bir düşme meydana getirecektir. Çıkış ne kadar büyük olursa, herhangi bir kalite düşüşünden sonra yaşanan kayıp da o derece büyük olacaktır. Fiyatta bir artış, müşteri çıkışına neden olmasına rağmen firmanın toplam geliri artmaya devam edebilir ya da en azından aynı kalabilir ancak kalite düşüşünde hasıla istikrarlı bir şekilde azalacaktır (Hirschman, 1970: 23).

İkinci olarak, kalite iyileştirmesini satışlardaki kayıpla ilişkilendiren bir yönetim tepki fonksiyonu vardır. Gelirdeki küçük bir düşüş için hiçbir tepki oluşmaz, orta büyüklükteki bir düşüşün ardından tam iyileşme gelir ve yine, eğer gelirdeki düşüş normal satış hacminin belirli bir büyük yüzdesini aşarsa, hiçbir iyileşme olmaz. Belirli bir noktadan sonra, kayıplar firmayı zayıflayacaktır firma o kadar kötü durumdadır ki, herhangi bir iyileştirici önlem etkili olmadan firma iflas eder.

Hirschman daha sonrasında analizine çıkış ve geri dönüş fonksiyonu arasındaki ilişkiyi tanımlayarak devam etmiştir. Eğer kalitede bir düşüş yaşanacaksa, bu düşüşün telafiye yol açacak boyutta gerçekleşmesi arzu edilir. Eğer talep kalite düşüşüne karşı esnek değilse hasıladaki kayıp küçük olacak ve firma kalitesizliği düzeltmek için tüketiciden uyarıyı alamamış olacaktır. Talebin kalitedeki değişime karşı esnekliğinin çok yüksek olduğu durumda ise firma toparlanma sürecine girmeden iflas edecektir. Firmanın yeniden canlanma potansiyelinin devreye girebilmesi için, talebin kalite esnekliğinin ne çok büyük ne de çok küçük olması istenir.

Rekabetin performans düşüşlerini telafi etme mekanizması olarak çalışabilmesi için, bir firmanın karma bir müşteri grubuna sahip olması gerekir; aksiyon alanlar ve bekleyenler olarak. Aksiyon alan müşteriler firmanın yeniden iyileşme sürecini başlatan geribildirim verirlir. Diğer müşteri grubu ise firmaya iyileşme sürecinin sonuçlarını görebilmesi için gereken zamanı sağlar. Müşterilerin aksiyon alan gruptan olmaları rekabetçi piyasaların işleyişi açısından daha istenilir bir durumdur (Hirschman, 1970: 23).

Tam rekabet durumunda firma, etkili bir performans iyileştirme mekanizmasına sahiptir, kalite düşüşü doğrudan hasılaya yansımaktadır. Tam rekabet durumundan bir sapma meydana geldiğinde firma kalite seviyesini değiştirmek için bir miktar serbestliğe sahip olacaktır. Ancak firmanın satış yaptığı piyasa son derece rekabetçi ise, firma kısa süre içerisinde rekabet dışı kalacaktır. Telif mekanizması tam rekabet halinde işleyebilmektedir (Hirschman, 1970: 25). Talebin gelir esnekliğine bakılmaksızın, sektördeki tüm firmalarda aynı tipteki bir kalite düşüşü yaşandığında her firma diğer firmaların hoşnutsuz müşterilerini kendine çekeceğinden, kalite düşüşü bir gelir kaybına neden olmayabilir. Ancak bu durum pek olası değildir (Hirschman, 1970: 25).

3.2 Ses

Memnuniyetsiz müşterilerin rekabet mekanizmasını harekete geçirmek yerine, seslerini yükselterek devreye alabilecekleri başka bir telif mekanizması sestetir. Çıkış yerine sese başvurmak müşterinin, firmanın uygulamalarını ve politikalarını değiştirmek için bir girişimde bulunmasıdır. Ses, istenilmeyen durumdan kaçmak yerine bu durumu değiştirmeye yönelik her türlü girişimdir. Eğer koşullar kalitedeki bir düşüşün, hoşnutsuz müşteriler tarafından çıkıştan ziyade sese yol açabileceği şeklindeyse, sesin etkinliği belirli bir noktaya kadar artarak devam edecektir. Ancak ses de tıpkı çıkış gibi bazı durumlarda aşırıya kaçabilmektedir. Hoşnutsuz müşterilerin protestoları öyle bir hal alabilir ki bir noktadan sonra rahatsız edici ve performansın düzeltilmesini engelleyici bir hal alır. Ekonomide talep ne kadar esnek olursa, kalite düşüşünde çıkış ne kadar hızlı gerçekleşirse, siyaset bilminde de sesin gerçekleşebilmesi için aktif ve sesini duyurabilen bir halk gereklidir. Sesin bir firmayı ya da kurumu başarısızlıkları konusunda uyarma işlevi vardır ancak belirli bir noktada yönetime, verilen tepkilere karşılık verebilmesi için belirli bir zaman tanınmalıdır. Ses tepkisi ile bir kurumun verimliliğindeki iyileşme arasındaki ilişki, çıkış tepkisi ile hemen hemen aynı ölçüdedir. Ses, çıkışa göre çok daha gelişmiş bir mekanizmadır³⁴ (Hirschman, 1970: 32-33).³⁵

Ses seçeneği, memnuniyetsiz müşterilerin veya üyelerin çıkış seçeneği mevcut olmadığında tepki gösterebilecekleri tek yoldur. Bu durum aile, devlet gibi temel sosyal

³⁴ Sadakatin ön planda olduğu durumlar haricinde çıkış genellikle maliyetsizdir ancak bir kuruluşun veya firmanın üyeleri uygulanan politikalardan memnun olmadıklarında kurum üzerinde bir etki yaratmak için zaman, çaba ve hatta para harcadıkları için sese başvurmak daha maliyetlidir (Hirschman, 1974: 40).

³⁵ Hirschman, ekonomistleri ses gibi özünde siyasi bir kavramın ekonomik olguların analizi için önemi ve faydası konusunda ikna etme çabası içinde olmuştur (Hirschman, 1972:431).

örgütler için de aynıdır. Ekonomik alanda, saf tekelin teorik yapısı çıkışsız bir durumu ifade eder, ancak çoğu gerçek piyasa durumunun karakteristiği olan tekerci ve rekabetçi unsurların karışımı, çıkış seçeneği ile etkileşimde ses seçeneğinin etkileşimini gözlemlemeyi mümkün kılmaktadır. Bir ürünün kalitesinin bozulması ile çıkış seçeneğini kullanan tüketicilerin yanı sıra bu durumdan hoşnut olmayıp, bu hoşnutsuzluğu dile getirme kapasitesine sahip tüketiciler vardır. Çıkış seçeneğini kullanmayan tüketicilerin sesin kaynağıdır. Bu yaklaşımda ses bir artık gibi gözükebilir. Çıkış yapmayan herkes, ses için potansiyel bir adaydır ve ses de çıkış gibi talebin kalite esnekliğine bağlıdır. Çıkış fırsatları azaldıkça, sesin rolü artacaktır ve çıkışın mümkün olmadığı durumda yönetimi başarısızlıkları noktasında uyarma görevi sese düşecektir. Çıkış ve ses arasında, Hirschman'ın deyişiyle bu tahterevalli benzeri ilişki bir noktaya kadar devam edecektir (Hirschman, 1970: 32-34).

Az gelişmiş ülkelerde, gelişmiş ülkelere göre ses çok daha yaygın bir konumdadır. Az gelişmiş ülkelerde çok sayıda meta ya da aynı malın farklı çeşitleri arasında seçim yapmak pek mümkün olmamaktadır. Düşük kaliteli mal veya hizmetlere karşı renkli protestolar memnuniyetsizliğin gelişmiş ülkelerde olduğundan daha fazla sessiz çıkış şeklini alması daha muhtemeldir.

3.2.1 Çıkış'ın Bir Alternatifi Olarak: Ses

Tüketiciler kalitede bir düşüş yaşanması durumunda firmanın davranışı etkileyip etkilemediklerine bakmaksızın ya kalitesi düşen firmayı terk ederler ya da başka bir ürüne geçiş yapmadan kalite düşüşü durumunda sese başvururlar. Tüketiciler sesin firmanın davranışı üzerinde yeterince etkin olduğu kanaatine varırsa çıkışlarını erteleyebilirler. Eğer firmanın ürettiği ürünün kalitesinde yaşanan bozulma belirli bir süre içerisinde aşamalar halinde gerçekleşiyorsa, erken aşamada ses seçeneğinin kabul edilmesi muhtemeldir. Çıkış seçeneğini seçen tüketici, ses seçeneğini kullanma hakkını kaybetmiş olur ancak bu durumun tersi geçerli değildir. Sesin başarısız olduğu bir durumda çıkış seçeneğine başvurulabilir. Ses çıkışın yerine geçebildiği gibi onu tamamlayan bir unsurdur. Ses, çıkış tarafından bir ikame olarak görüldüğünde sesin önemli bir bileşeni kalite kötüleşmesine rağmen firmayı terk etmeyip kalitenin iyileşmesini bekleyen müşterilerdir. Bir de daha az rasyonel bir nedenden hala aynı firmada kalan tüketiciler vardır ki onlar sadakat nedeniyle firmada kalırlar. Ses çok farklı derecelerde faaliyet içerir

ve içerden değişimi sağlama girişimine liderlik eder. Performansı kötüye giden firmaya bağlı kalma kararını da içermektedir. Sese başvurmada piyasadaki ikame malların durumu da önem arz etmektedir. A ve B iki ikame mal varsayıldığında, B'nin A ile ikame edilebilirliği sese başvurma kararında önemli bir etkidir. Tüketici A'nın B'ye göre üstünlük marjı, şu an üstün olan B'den vazgeçmesine degecek kadar geniş olmalıdır. A ve B'nin birbirlerine çok yakın ikameler olması durumunda bu mekanizma işlemeyecektir (Hirschman, 1970: 36-38).

3.3 Sadakat

Çıkış seçeneğinin varlığı, sesin yaygın ve etkili bir şekilde ele alınma olasılığını azaltmaktadır. Tam rekabetin etkin olduğu bir durumda memnuniyetsizliği belirtmenin yolu büyük ölçüde çıkışa bazı durumlarda da sese bağlıdır. Ancak aile, kabile, kilise, devlet gibi kurumlarda çıkış imkansız değildir ancak düşünülen ilk seçenek de değildir. Bir üyenin bu tür organizasyonlarda memnuniyetsizliğini dile getirmesinin başlıca yolu sestir. Bu tür organizasyonlarda yöneten kişiler, organizasyona üye bireyi topluluktan çıkarabilir ya da aforoz edebilir. Hirschman, bunun yönetim üyelerinin seslerini duyurmak için kullandıkları bir araç olarak yorumlanabileceğini yazmıştır. Sadakatin önemi, kalite bilincine sahip tüketicilerin ilk ayrılanlar grubunda olma eğilimlerini belirli sınırlar dahilinde etkisiz hale getirebilmesidir. Sadakatin sonucu olarak potansiyel olarak etkili tüketiciler firmanın içeriden bir düzenleme ile düzeleceği beklentisi ile normalde ayrılacakları süreden daha fazla bir süre vererek firmanın düzelmesini bekler daha uzun süre kalırlar. Bu davranış irrasyonel olmaktan ziyade bozulmanın kümülatif hale gelmesini önleyerek sosyal açıdan faydalı bir amaca hizmet etmektedir. Sadakatin oluşturduğu çıkış engeli belirli bir sınıra sahiptir, koruyucu tarifeler gibi engellerle karşılaşabilmektedir. Hirschman burada örnek olarak bebek sanayileri vermiştir. Bebek sanayi politikası yerli sanayiye verimli olma şansını verdiği gibi sadakat de verimlilikteki bir düşüşü telafi etme şansı vermektedir. (Hirschman, 1970: 76-79).

3.3.1 Sadakatin Bir Fonksiyonu Olarak Sesin Aktivasyonu

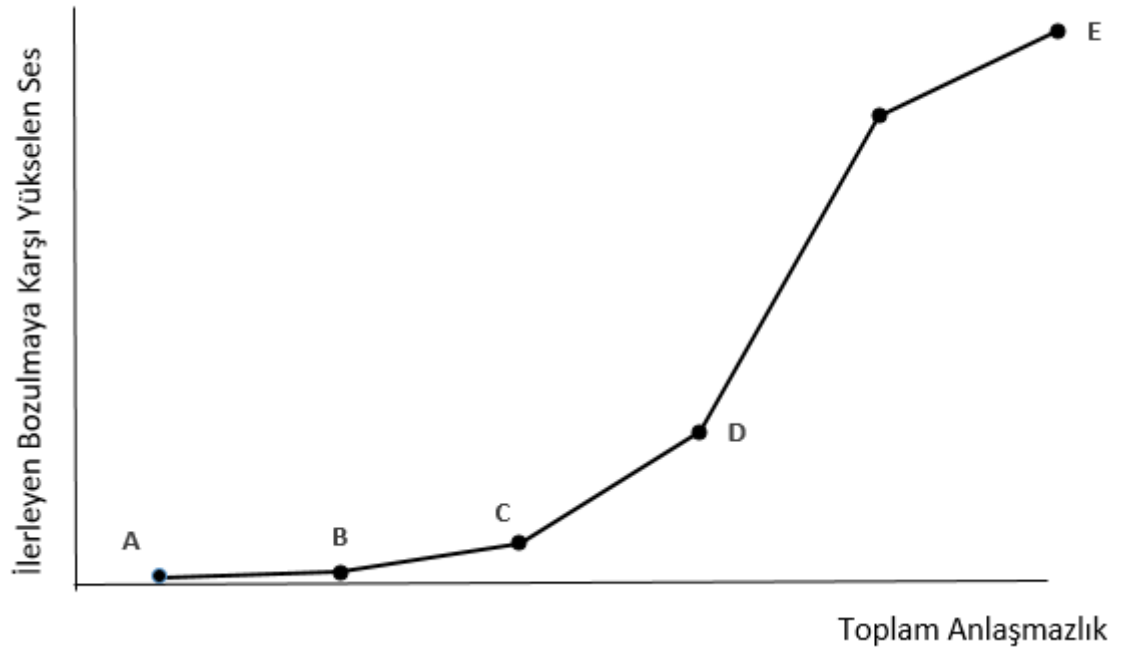
Çıkış ve sesin bir arada var olmasını destekleyen koşulların daha iyi anlaşılabilmesi, sadakatin varlığıyla mümkün olmaktadır. Sadakatin varlığı çıkışa daha az kapsama alanı bırakmaktadır. Ses için ise sadakat çıkışı uzak tutarak, sesi harekete geçirir. Çıkışın mümkün olduğu durumlarda sese başvurmak için iki neden vardır.

Bunlardan ilki tüketicilerin üründe yapılacak iyileştirmeye karşı çıkışın keskinliğinin takasıdır. Diğer durum ise tüketicilerin firmayı etkileyebilme kabiliyetleri ile ilgilidir. İlk faktör doğrudan sadakat ile bağlantılıdır. Bir ürüne ya da kuruma önemli ölçüde bağlı olan üye devamlı kendini etkili kılmanın yollarını arayacaktır. Sadakat, yapılan yanlış uygulamadan dönülmeye dair sinyaller varsa bir anlam ifade etmektedir (Hirschman, 1970: 78).

Sadakatın ön planda olduğu durumlar dışında, çıkış genellikle maliyetsizdir. Bir ürünün tüketicileri memnun olmadıkları firma üzerinde etki yaratmak için zaman, çaba ve belki de para harcadıkları için sese başvurmak daha maliyetlidir (Hirschman, 1972: 432).

3.3.2 Sadakat Çeşitleri

Grafik 1: Hirschman'ın Sadakat Yapısı



(Graham, 1992).

Grafik 1’de yatay eksen bir müşterinin ya da üyenin, firma ya da kuruluş ile anlaşmazlık düzeyini ölçmektedir. Hirschman çıkışı ikili bir değişken olarak gördüğü için, çıkış anlaşmazlık ekseninde yer alan noktalar boyunca temsil edilebilir. Koşullar yeterinde kötüleştğinde müşteri ya da üye çıkar. Ses, çıkıştan farklı olarak ufak sesler ile başlayıp kolektif eyleme kadar gidebilir, bu grafikte dikey eksen de gösterilmektedir. Anlaşmazlık ne kadar büyük olursa ses de o kadar yüksek olacaktır. Ancak anlaşmazlık ve ses arasında doğrusal bir ilişki yoktur. Hirschman bunun nedeninin sadakat olduğunu belirtmiştir. Başlangıç noktasından A noktasına kadar olan aradaki davranışı Hirschman, “*Bilinçsiz Sadık Davranış*” olarak tanımlamıştır. Bu noktalar arasında anlaşmazlık seviyesi fark edilecek kadar büyük değildir. Bilinçsiz sadık davranış dikkatsizlikten kaynaklanabilmektedir. Hirschman bu noktada tüketiciler arasındaki kalite bilinci farklılıklarına vurgu yapmıştır. Kalite bilinci seviyesi arttıkça A noktası orijine doğru daha da yaklaşmaktadır. Hirschman, A noktası ve B noktası arasındaki sadakati ise “*Pasif Sadakat*” olarak adlandırmıştır. Bu iki nokta arasında firmanın kalite düşüşü karşısında pasif bir şekilde firmanın eski performansına dönmesi beklenir. Pasif sadakat, hoşgörü, sabır ve inanç gerektirmektedir. Hirschman’ın istediği sadakat anlayışı D noktası ve E noktası arasındaki sadakat anlayışıdır. Bilinçsiz ve pasif sadakatte performans iyileştirici

mekanizmalar devreye girmez tamamen bilinçsizlikten kaynaklanan bir sadakat söz konusudur. Hirschman, performansında kötüleşme olan firmaların, performanslarını iyileştirici, yöneticileri değişim konusunda uyaran, kalite bilincine sahip kişilerden erken bildirim alınmasına önem vermektedir. D ve E noktasındaki sadakat “*Reformist Sadakat*” olarak adlandırılmıştır. Bu katılımcılar kötüleşen performansı yönetime anlatmakta duyarlıdırlar ve performans kötüleştikçe daha da aktif hale gelirler. Sadakat, çıkışı uzakta tutarak sesi etkinleştirir (Hirschman, 1970:78).

Barry ve diğerleri Hirschman’ın bu görüşünü desteklemektedir. Barry sadakati “bir kuruluşun refahını artırmak için çalışmak, mücadele etmek ve yanlış yolda olduğunu düşündüğü yerde onu değiştirmek için olumlu bir taahhüt” olarak tanımlamaktadır. Ancak Birch, bu görüşün tam tersini düşünmektedir sadakat, “eleştirme eğiliminden ziyade kabul etme eğilimi anlamına gelmektedir.” Farrel sadakati “sessizlik içinde acı çekme” olarak tanımlayarak Hirschman’ın sadakat anlayışından giderek uzaklaşmaktadır (Graham, 1992: 195; Barry, 1974: 93).

A noktası müşteriler tarafından firmadaki kalitenin bozulmasının ilk fark edildiği noktadır. Belirli bir anlaşmazlık seviyesine ulaşana kadar kurumsal anlaşmazlık seviyesini geciktirmektedir. B noktası sesin başlangıç noktasıdır. Bu noktada firmanın faaliyetlerine ilişkin düzeltme çabaları başlamaktadır. C noktası bir firmayı performansını iyileştirme konusunda uyarmaya çalışıp başarısız olunduktan sonra sadakatin olmadığı bir durumdaki çıkışı göstermektedir. Sadakat ayrılmayı geciktirecektir ve kullanılan ses yoğunlaştırılacaktır. D noktası firmaya sadakat gösteren kişiler için çıkış tehdidi noktasıdır. Bu noktaya kadar sesin yoğunluğunu artıran sadık müşteri firmayı terk etmekle tehdit eder. E noktası sadakatle çıkış noktasıdır. Firmadaki anlaşmazlıklar ve firmayı reforme etmeye yönelik yoğun baskılar başarısız olarak devam ettikçe sadık müşteriler de firmayı terk etmeye başlayacaktır. Firmadan çıkan müşteri dışarıdan biri olarak firmanın değişimine devam ettirmeye çalışabilir ya da tamamen ilişkisini kesebilir (Graham, 1992: 193).

Sadakat, performanstaki kötüleşme devam ettikçe yüksek yoğunluklu sesle birlikte devam eder. Ancak tek başına yüksek yoğunluklu ses, sadakatin belirleyicisi değildir. Bazı tüketiciler her zaman gürültücüdür ve itiraz ettikleri noktalar her zaman olur. Bu tüketiciler ile performanstaki düşüş için endişe duyup seslerini yükselten

tüketiciler arasında ayırım yapabilmek önemlidir. Hirschman’a göre yöneticiler bu ayrımı önemsemez ve erken ve doğru geri bildirim alma haklarını kaybederler. Yöneticiler genel olarak sesini çıkaranları “sorun çıkaranlar” olarak gördükleri için kısa vadeli rahatlığı uzun vadeli hedefleri uğruna tercih etmiş olurlar (Graham, 1992: 196).

SONUÇ

Kalkınma iktisatçısı olarak kariyerine başlayan Hirschman, kalkınma iktisadı içerisinde dengesiz kalkınma argümanını ortaya atmış ancak kariyerinin ilerleyen dönemlerinde iktisadi düşünce ve politik ekonomi alanında önemli çalışmalar yürütmüş kamusal bir entelektüeldir. Çalışmalarında politika ve ekonomi arasında bağlantılar kurmaya çalışmıştır. Bu çabası politik bilimciler tarafından takdir edilirken aynı takdir ekonomistler tarafından ihmal edilmiştir. Hirschman'ın çalışmalarının ana özelliği disiplinler arasındaki sınırları reddetmesi ve konuları tarihsel bağlamıyla ele almasıdır. Hirschman, sabit bir “*Weltanschauung*”a (dünya görüşüne) sahip olmanın insanın düşüncelerini kısıtladığını düşünmektedir. Bu sebeple kendisi de disiplinler sınırları aşan, gerektiğinde kendi kendini yıkan ancak iyimser bir ekonomisttir.

Bu bağlamda Hirschman'ın çalışmaları bizi ekonomik kalkınma, sosyal kurumlar, insan doğası, tutkular ve çıkarlar gibi kavramlara götürmektedir. Hirschman teorik bulgularını genellikle kendi hayatındaki önemli olaylarla ilişkilendirmiştir. Hirschman *Tutkular ve Çıkarlar* kitabında kapitalizmin doğasının analizini yürütmüştür. Modern toplumların tutkulardan akla, akıldan çıkara doğru nasıl evrildiğini açıklamıştır. *Tutkular ve çıkarlar* kapitalizmin ruhunun içsel bir dinamiğidir ve sonrasında Hirschman'ın bu konu özelinde ilerlemesine olanak sağlamıştır. Hirschman *Değişen İlişkiler* kitabında kamusal eylem ve kamusal eyleme verilen rolleri incelemiştir. Hirschman'ın kariyerinin başlarındaki Latin Amerika deneyimi ise kalkınmanın siyasi sonuçlarını incelemesine ve geliştirmekte olan ülkelerin kalkınma yapısını analiz etmesine imkân sağlamıştır. Hirschman iktisat teorisine sıklıkla pragmatik yaklaşımlar sunmuş bazı durumlarda alışlagelmedik çözümler önermiştir. Kalkınma alanındaki gizli rasyonaliteler, gizli el ve tünel etkisi yaklaşımları yaparak öğrenme ve kötü gibi görünen olayların iyi sonuçlara sahip olabileceğini anlatmaktadır. Hirschman *Çıkış, Ses ve Sadakat*'te örgütsel davranışın analizini yapmaktadır. Örgütsel davranışın önemine verdiği değeri bu çalışmasında ses ile ilişkilendirmiştir. Çalışmalarının çoğunda ise ortodoks neoklasik iktisadi ve onun evrensel yasalarını reddetmektedir.

Tam olarak bu tezin temel dayanağı da bu husustur. Bununla birlikte, insan doğası ve hayal kırıklığı, gizli rasyonaliteler, tünel etkisi, yaratıcı hata çalışmaları birinci kuşak davranışsal iktisat kategorisine rahatlıkla dahil edilebilir. Birinci kuşak davranışsal

iktisatçılar da Ortodoks teorinin insan doğası tasvirini tamamen reddetmekte ve psikolojiyi kullanarak yeni bir bakış açısı getirme çabasında olmuşlardır. Ortodoks iktisattaki *homo economicus* rasyonel ve faydasını maksimize etmeye çalışan bir bireydir. Ancak Ortodoks iktisadın yarattığı bu dünyadan dışarı çıktığımızda gerçek hayatta bireyin karar alma sürecini etkileyen bilişsel, kültürel ve sosyal birçok etken mevcuttur. Hirschman da analizlerinde gerçek dünyayı esas alan bir perspektif izlemiş hatta analizlerini kendi yaşadığı olaylardan yola çıkarak tartışma imkânı bulmuştur.

Davranışsal iktisadın en önemli katkılarından biri hem birey hem de grupların karar alma süreçlerinde nasıl davrandıklarını analiz edebilmemize imkân vermesidir. Hirschman analizlerinde hem bireyin hem de grupların gerçek hayatta nasıl davrandıklarını gözlemlemiştir. İktisadi analize hayal kırıklığı kavramını kazandırmıştır. Tüketim deneyimleri sonrasında bireyler hayal kırıklığına uğrayabileceklerdir çünkü tam rasyonalite ve mükemmel bilgiye sahip değillerdir. Yine gizli el yaklaşımında üstesinden gelinmesi gereken zorlukları daha basit olarak gören birey, eyleme katılır ve süreç içerisinde yaparak, deneyimleyerek öğrenir. Hirschman'ın ekonomisinde yaparak öğrenme, deneyimler ve geçmiş tercihler üzerine tekrar düşünme vardır.

Hirschman'ın yaşadığı yüzyılda yaptığı çalışmalar rüzgâra karşı yelken açan bir denizcinin hikayesine benzemektedir. Savunduğu ve uğruna savaştığı şey insanların geliştirilebilir varlıklar olduğunu önermesidir. İnsanlar belirsizlik durumunda da hareket edebilir ve gerçekliği gözden kaçırma alternatiflerini kucaklayabilirler. Yazılarında neye karşı olduğu çok açıktı ancak bir modeli yoktur. Bu durum Hirschman'ı sosyal bilimler çalışmalarında geri plana atmıştır. Hirschman çalışmaları boyunca görkemli açıklamalardan ve kesinliklerden kaçınmıştır. Ancak bu hırs eksikliğinden kaynaklanan bir durum değildir. Hirschman'ın istediği öngörü gücüne sahip bir teoriden çok, toplumlar ve ekonomi hakkında düşünmenin bir yolu; dünyada yaşamının, varoluşun gündelik sıradanlıklarından ve gizemlerinden kopuk evrensel yasaları kutsamak yerine zamanın dışına çıkabileceğimiz bir önermedir. İşte bu nedenle gerçek yaşam deneyimi, bireyin tarihteki yerini takdir etmesi Hirschman'ın analizleri için oldukça önemlidir. Nihayetinde hayat başlı başına bir amaçtır.

KAYNAKÇA

- Adaçay, F. R. (2012). Kalkınma ve sanayileşme stratejileri. *İktisadi Kalkınma. Anadolu Üniversitesi Yayınları*.
- Adelman, J. (2013). *Worldly Philosopher The Odyssey Of Albert O. Hirschman*. Princeton University Press.
- Alacevich, M. (2017). Albert Hirschman, Development Economics, and the Social Sciences. *First Conference on Albert Hirschman's Legacy: Theory and Practice*, 1-35.
- Aydınlat, E. (2018). Adam Smith'in görünmez eli: Doğru sanıyor olabileceğiniz yanlışlar. . M. Kara ve E. Aydınlat (Der.). *Görünmez Adam Smith* içinde (ss.137-168), İletişim Yayınları.
- Barry, B. (1974). Review article:Exit, voice, loyalty. *British Journal of Political Science*, 4(1), 79-107.
- Bianchi, M. (2015). Disappointment and public action: Albert Hirschman's ways of complicating economic theory. *University Of Cassino and Southern Lazio*, 1-19.
- Bianchi, M. (2016). Shifting values: private concerns versus public action. *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, 34(1), 139-160.
- Bocutoğlu, E. (2016). *İktisadi Düşünceler Tarihi*. Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Boettke, P. J., Coyne, C. J., Leeson, P. T. (2013). Comparative historical political economy. *Journal of Institutional Economics*, 9(3), 285-301.
- Boz, Ç. (2009). What's the well-being for utilitarianism, John Rawls and Amartya Sen. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27 (2), 169-180.
- Boz, Ç. (2012). Adam Smith ve Amartya Sen. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14 (1), 71-96.
- Chang, H. J. (2003). Kicking Away the Ladder: The 'Real' History of Free Trade. *Foreign Policy in Focus Report*, NM: Inter-hemispheric Resource Center.

- Chenery, H. (1981). Structural change and development policy. The Association for Asian Studies, 1-18.
- Cante, F. (2012). Freedom: A matter of choice and action. *Revista Papales*, 4(8), 40-45.
- Cot, A. (2017). Albert O. Hirschman as a historian of economic thought. Centre d'economiede la Sorbonne, 1-29.
- Cypher, J. M. (2004). *The Process of Economic Development*. (2. Baskı). Routledge.
- Çakmak, H. (2003). Kalkınma iktisadı literatüründe gelişme kavramının evrimi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(2), 49-68.
- Elster, J. (2008). *Ekşi Üzümler: Rasyonalitenin Altüst Edilmesine İlişkin Çalışmalar*. (Çev. Barış Cezar). Metis Yayıncılık.
- Eren, E. (2022). Politik İktisat: Tarihsel ve kavramsal gelişim. *İktisat ve Toplum Dergisi*.
- Flammang, R. A. (1979). Economic growth and economic development: Counterparts or competitors?. *Economic Development and Cultural Change*, 28(1), 47-61.
- Flyvbjerg, B., Sunstein, C. R. (2015). The principle of malevolent hiding hand: or, the planning fallacy writ large. *Forthcoming in Social Research*, 4(3), 1-18.
- Flyvbjerg, B. (2016). The fallacy of beneficial ignorance: A test of Hirschman's hiding hand. *World Development*, 5(2), 1-34.
- Flyvbjerg, B. (2017). Planning fallacy or hiding hand: which is the better explanation?, *World Development*, 1-4.
- Frankfurt, H. G. (2020). Freedom of the will and the concept of a person. *Religion and Philosophical Research*, 3(6), 255-268.
- Galvao, R. (2021). Against a voiceless world: Albert O. Hirschman's political economics as an alternative to public choice. *Iberian Journal of the History Of Economic Thought*, 13-22.
- Gasper, D. (1995), Kalkınma ahlaki: Yeni Bir Alan mı?. Renee Prendergast ve Frances Stewart (Ed.). *Piyasa Güçleri ve Küresel Kalkınma içinde*, Yapı Kredi Yayınları.

- Graham, W. (1992). Hirschman's Loyalty Construct. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 5(3), 191-200.
- Groenewegen, P. (2008). Political economy and economics. *The World Of Economics*, 447-562.
- Hagemann, H. (2011), European Emigres and the 'Americanization' of Economics. *History of Economic Thought*, 18(1), 643-671.
- Hattwick, R. E. (1989). Behavioral economics: An overview. *Journal of Business and Psychology*, 4(2), 141-153.
- Hess, A. (1999). 'The economy of morals and its applications' - an attempt to understand some central concepts in the work of Albert O. Hirschman. *Review of International Political Economy*, 6(3), 338-359.
- Hirschman, A. O. (1972). *Exit Voice And Loyalty Responses to Decline in Firms, Organizations and States*. Harvard Collage.
- Hirschman, A.O. (1974). Exit, voice, and loyalty: Further reflections and a survey of recent contributions. *Social Science Informations*, 13(1), 430-453.
- Hirschman, A. O. (1982). *Shifting Involvements Private Interest And Public Action*. Princeton University Press.
- Hirschman, A. O., Alejandro, D., Streeten, P. P. (1984). A dissenter's confession: The strategy of economic development revisited. *The World Bank*, 85-111.
- Hirschman, A. O. (1985). Against Parsimony: Three easy ways of complicating some categories of economic discourse. *Economic and Philosophy*, 7-21.
- Hirschman, A. O. (1986). The concept of interest: from euphemism to tautology. *Harvard Universty Press*, 35-55.
- Hirschman, A. O. (1996). Melding the public and private spheres: taking commensality seriously. *Critical Review: A Journal of Politics and Society*, 10(4), 533-550.

- Hirschman, A. O. (2018). *Tutkular ve Çıkarlar: Kapitalizm Zaferini İlan Etmeden Önce Nasıl Savunuluyordu?* Metis Yayınları.
- Hutt, W. (1936). *Economists and the Public: A Study of Competition and Opinion*. Honathan Cape
- Hutt, W. (1940). The concept of consumers sovereignty. *Economic Journal*, 50, 66–77.
- İlkin, A. (1979). *Kalkınma ve Sanayi Ekonomisi* (Üçüncü Baskı), İ.Ü. Yayın.
- İsmayilov, A. (2007). *Az gelişmiş ülkelerin iktisadi kalkınma sorunu: Bağımsızlık sonrası Azerbaycan ekonomisi örneği*. [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. Selçuk Üniversitesi.
- Kara, M. (2018). Yerleşik iktisatta bireycilik: Adam Smith ve Friedrich von Hayek üzerine bazı gözlemler. M. Kara ve E. Aydınonat (Der.). *Görünmez Adam Smith* içinde (ss.117-136), İletişim Yayınları.
- Kaiser, T. E. (2015). Reviews: Albert O. Hirschman’s The passions and the interests. *The Johns Hopkins University Press*, 12(3), 419-422.
- Kamilçelebi, H. (2019). *Davranışsal İktisat*. IJOPEC Publication Limited.
- Kırmızıaltan, E. (2021). *Davranışsal İktisat*. Heretik Yayınları.
- Lepenies, P. H. (2008). Possibilism: An approach to problem-solving derived from the life and work of Albert O. Hirschman. *Blackwell Publishing*, 39(3), 437-459.
- Leslie, C. (2016). The Political Economy of Adam Smith. *Fortnightly Review*, 1-10.
- Levent, A. (2016). *John Kenneth Galbraith’in Düşüncesinde Güç, Piyasa ve Teknoloji*. [Yayınlanmamış Doktora Tezi]. İstanbul Üniversitesi.
- Levent, A. (2017). İktisadı yeniden felsefeyle buluşturmak: Amartya Sen’in Adam Smith okuması. *İnsan ve Toplum Dergisi*, 118-137.
- Levent, A. (2019). İktisadın “amerikanlaşma”sı, kamusal entelektüel ve Türkiye: Politik iktisat özelinde bir inceleme. *Muhafazakar Düşünce Dergisi*, 15(56), 251-267.
- Levent, A. (2021). *Politik Ekonomi ve Modern Sosyal Teori*. Albaraka Yayınları.

- Mandeville, B. (1988). *The Fable of the Bees or Private Vices*. Liberty Fund
- Montes, L. (2003). Das Adam Smith Problem: Its origins, the stages of the current debate, and one implication for our understanding of sympathy. *Journal of the History of Economic Thought*, 25, 63-90.
- Nurkse, R. (1964). Azgelişmiş ekonomilerde büyüme. (Çev. Tunca Toskay). *İktisadi Büyüme ve Gelişme: Seçme Yazılar*, İstanbul.
- Persky, J. (1993). Retrospectives: Consumer sovereignty. *Journal of Economic Perspectives*, 7(1), 183-191.
- Rodan, P.N. (1943) Problems of industrialization of Eastern and South Eastern Europe. *Economic Journal*, 53.
- Rosenstein- Rodan, P. N. (1943). Problems of industrialization of eastern and south-eastern Europe. *Blackwell Publishing*, 53(210/211), 202-211.
- Rousseau, J.J. (2005). *Ekonomi Politik*. Paraf Yayınevi.
- Schneider, L. (1978). On human nature, economy and society. *American Sociological Association*, 7(4), 400-402.
- Sen, A. (1960). Review: The strategy of economic development, *The Economic Journal*, 70, 590-594.
- Sen, A. (1977). Rational Fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. Princeton University Press, 6(4), 317-344.
- Sen, A. (1992). Development: which way now?. *The Political Economy of Development and Underdevelopment*, 5-26.
- Şenses, F. (2015). *Kalkınma İktisadi Yükselişi ve Gerilemesi*. İletişim Yayınları.
- Smith, A. ([1776] 2013). *Milletlerin Zenginliği*, (H. Derin, Çev.), İş Bankası Kültür Yayınları.
- Streeten, P. (1970). An institutional critique of development concepts. *European Journal of Sociology*, 11, 69-80.

Sunstein, C. R. (2014). Albert Hirschman's hiding hand. *Harvard Law School*, 1-7.

Üşür, İ. (2003). Ekonomi politik: Zarıf mezar taşları?. *Praksis*, 10(1), 211-238.

Yılancı, V. (2008). Türkiye ekonomisi için kilit sektörün belirlenmesi: Girdi çıktı analizi yaklaşımı. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 58 (2), 75-86.

Yılmaz, F. (2018). İskoç Aydınlanması ve Adam Smith. M. Kara ve E. Aydınolat (Der.). *Görünmez Adam Smith* içinde (ss.65-86), İletişim Yayınları.

