

# İktisadî Adamdan Toplum Adamına

İsmail Özsoy\*

**Özet:** Ortodoks iktisadî düşüncenin temelini oluşturan iktisadî adam modeli, sosyal normları göz ardı etmesi; piyasa aksaklığı, dışsallıklar ve istikrarsızlıklara yol açması, böylece bir paradoks olarak, modelin bizzat kendisi tarafından reddedilen devlet müdahalesine davetiye çıkarması sebebiyle eleştirilmiştir. Heterodoks iktisadî ekoller, genel olarak daha dengeli bir iktisat modeli geliştirmek ve ekonomiyi toplumla bütünleştirmek amacıyla ortodoks yaklaşımdan ayrılırlar. Bu ekoller insan ve davranışlarına daha gerçekçi bir yaklaşımı temsil etmelerine rağmen yine de her biri insan tabiatının bazı elemanlarını göz ardı etmektedir. İktisadî adam modelinin kritiğe tabi tutulduğu bu çalışmada, 'toplum adamı' adını verdiğimiz bir insan modeli önerilmiştir. Bireysellikte toplumsallığı dengeleyen ve "Yaşa ve Yaşat" özdeyişiyle özetlenebilecek toplum adamı modeli, ortodoks ve heterodoks ekolleri barıştırarak, insan ve onun hayatını bütüncül bir yaklaşımla ele almakta ve insanı toplumsal kaygılar taşıyan sorumlu bir birey olarak değerlendirmektedir. Çalışmada, modelin Gürcü toplumuna uygulanabilirliğini ölçmek amacıyla Gürcistan'da uygulanan anket çalışmasından elde edilen bulgulara da yer verilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** İktisadî/ekonomik adam, toplum adamı, ortodoks iktisat, heterodoks iktisat.

## Giriş

Evrenin, bilinmezleri en fazla varlığı olan insanı tanıma ve anlamaya yönelik olarak insanlıkla yaşıt denebilecek görüş ve teoriler ortaya konmuş, bilim dalları ortaya çıkmış ve birçok model geliştirilmiştir. Adam Smith'in iktisadî adam (homo economicus) modeli, insanın iktisadî davranışlarını açıklamaya yönelik en etkili ve başarılı olduğu kadar en çok eleştirilen bir model olarak göze çarpmaktadır. Geleneksel iktisadın temel aldığı bu model, insanın pazaryerindeki davranışlarını oldukça ikna edici bir şekilde açıklamakla birlikte, onun sosyal hayattaki, iktisadî olmayan -veya olmadığı düşünülen- davranışlarını açıklamakta yetersiz kalmıştır. Bu model, insanın davranışlarında belirleyici rol oynayan sosyal ve kültürel normları göz ardı etmesi; piyasa aksaklığı, dışsallıklar ve istikrarsızlıklara engel olamaması, böylece bir paradoks

---

\* Fatih Üniversitesi, İİBF Ekonomi Bölümü / İSTANBUL  
iozsoy@fatih.edu.tr

olarak, modelin bizzat kendisi tarafından reddedilen devlet müdahalesine davetiye çıkarması gibi gerekçelerle yoğun eleştirilere uğramıştır. Bu sebeple, geleneksel iktisadın dışında kalan heterodoks iktisat okullarının yanı sıra başta sosyoloji olmak üzere diğer sosyal ve beşeri bilimler tarafından iktisadî adam modeline alternatif ve insanın sosyal hayattaki davranışlarını da açıklamaya yönelik modeller geliştirilmiştir. Her birinin şu veya bu şekilde eleştirildiği bu modellerin de insanı bütüncül bir yaklaşımla ele almayı başaramadıkları görülmektedir.

İnsanı tanımlamada yanlış değil ama eksik kaldığı anlaşılan iktisadî adam modelinin yanı sıra ona alternatif geliştirilen modellerin de kısaca kritiğe tabi tutulduğu bu çalışmada, ‘toplum adamı’ adını verdiğimiz yeni bir insan modeli ele alınmıştır. Eklektik bir yaklaşımın ürünü olan toplum adamı modelinin ayaklarını esas itibarıyla, iktisadî adamının etkinlik ve üretkenliği; Neoklasik iktisadın, birey ve firmaların rasyonel tercihlerle daima fayda ve kâr maksimizasyonu peşinde koştukları varsayımı; azalan marjinal fayda yasasına dayanan marjinalist okulun kaynakların optimal dağılımına bakan yönü ve Ken Wilber’in insan gelişimi ile Abraham Maslow’un insan ihtiyaçlarının hiyerarşisi modelleri oluşturmaktadır. İnsanı, yaşamak kadar yaşatmaktan da haz alan bütün ve üstün bir varlık olarak değerlendiren modelin Gürcistan’da Gürcü toplumu üzerinde bir uygulaması yapılmış ve çalışmada bu uygulamanın sonuçlarına ve değerlendirilmesine yer verilmiştir.

### **İktisadî Adam ve Eleştirisi**

Adam Smith’e göre, iş bölümü tamamen tesis edildiğinde, her insan mübadele ederek yaşar ve toplum ticarî, gelişmiş ve medenî bir toplum olmak üzere gelişir. İş bölümünün tamamlandığı toplumun durağan hali değişerek en yüksek zenginlik düzeyine ulaşır. Böylece millet zengin ve varlıklı, toplum ise olgun ve medenî olur. Smith, hem firmalar hem de tüketiciler arasında rekabetin var olması halinde, fiyat sisteminin bireyleri toplum için en iyi olanı yapmaya yönlendireceğini savunur. Smith (2004) “Her birey muhakkak toplumun yıllık gelirini arttırmak için yapabildiği kadar emek harcar. ... Kendi çıkarının peşinden koşarken çoğunlukla, gerçekten katkıda bulunmayı amaçladığı vakitten daha etkili olarak toplumun çıkarına katkıda bulunur” demektedir. Smith’in medenî toplum için aldığı esas, insan tabiatı ve davranışının bu bencil, rasyonel, ince hesaplı ve açgözlü yönüdür. Smith’in oluşturduğu ‘görünmeyen el’ hipotezinin, bireylerin kendi çıkarlarını gözetken eylemlerini ortak servette ve üretkenlik kapasitesinde dramatik bir artışa yönlendirdiği genel olarak kabul görmüştür. Yine de, bu artış ekonomilerin sahip olduğu potansiyellerin gerisinde kalmış, üstelik bazı ciddi problemleri berabe-

rinde getirmiştir. Dolayısıyla, Smith tarafından geliştirilen ve 'iktisadî adam (homo economicus)' adı verilen insan tipi birçok eleştiriye maruz kalmıştır.

Aslında iktisadî adamın net bir eleştirisi ilk olarak bu modeli ortaya koyan Smith'ten gelmiştir. O, sınıf kimlikleri oluşumunda ortaya çıkan kişisel çıkarın serbest ticaret olasılıklarını etkin olarak sınırladığını ve demokratik devletin kurumlarını bozduğunu fark etmiştir. Gagnier'e (1993) göre Smith, ekonomik büyümenin, kendi çıkarlarını pazarın etkin işleyişinden fazla önemseyen birey, sınıf veya milletler tarafından engellenebileceğini itiraf etmiştir. Örneğin, tekel durumunda, kişisel çıkar herkesin büyümesini engelleyen grupların oluşmasına yol açar. Bu yüzden, bazıları sınıf pozisyonlarıyla sınırlandırıldığından bütün insanlar rasyonel iktisadî adam değildir; piyasalar da güçlülerin güdümüne konu olduğundan serbest değildir.

Bu yüzden, bireylerin çıkarına olan bir şeyin toplumun da çıkarına olacağı kesin değildir. Bunun sebebi, fiyat sisteminin, güçlü taraflarına karşılık belirli temel eksikliklerinin bulunmasıdır. Nitekim, piyasalar ancak rekabetçi olduğunda iyi çalışır ve iyi çalıştıkları zaman bile kamu malları ve dışsallıklar sözkonusu olduğunda toplumca optimal miktarda çıktı üretmekte başarılı olamazlar. Kamu malları, -sağlıklı bir çevre veya güvenli bir ülke vs. gibi- bir kez sağlandığında herkesin yararlandığı mallardır. İnsanlar onlardan faydalanmaktan dışlanamaz ve her birey diğer bireylerin faydasını düşürmeksizin onlardan faydalanabilir. Kamu mallarının özelliği, bu malların arz edilen miktarın toplum düzeyinde arzulan miktardan az olmasıdır. Herkes serbestçe faydalandığından kimse kamu mallarına para vermek istemez. Bu yüzden özel girişimciler, gerekli olmalarına rağmen kamu mallarını üretmek istemezler. Benzer sorunlar, bir insanın eylemlerinin üçüncü bir tarafa zarar veya fayda sağladığı dışsallıklar ile ilgili olarak da ortaya çıkar. Çevreyi kirletmek bu konuda en güzel örnektir. Kamu malları ve dışsallıklar, rekabetçi piyasaların kaynakların verimli dağılımını başaramadığı piyasa başarısızlığının örnekleridir. Eğer kaynak dağılımı etkin değilse, bu, kaynakların daha uygun bir dağılım ihtimalinin bulunması anlamına gelir; yani en azından bir kişi, başkaları zarar görmeden daha iyi bir duruma gelebilir. Bu durum iktisatçılar tarafından Pareto etkinliği (Pareto efficiency/optimality) olarak adlandırılır. Fiyat sistemi, ayrıca bütün tüketiciler için temel yaşam standartlarını garantileyemediğinden, gelirin yüksek derecede eşitsiz dağılımına neden olur. Dahası, fiyat sistemine dayanan ekonomiler hatırı sayılır derecede ekonomik istikrarsızlıklarla da karakterize edilir.

Bu tartışmalar, devlet müdahalesinin doğruluğunu kanıtlamak amacıyla birçok kişi tarafından kullanılmıştır. Bu çerçevede, devletin, piyasada yeterli

miktarda arz edilmeyen malları sağlamak ve piyasa mekanizmasındaki aksaklıkları düzeltmek için vergilendirme gücünü kullanma sorumluluğunun bulunduğu ileri sürülmüştür (Backhouse 2002). Bu yüzden 1960'lardan 1970'lere kadar devletler, görünmez elin yerine geçerek, piyasa sonuçlarını bundan böyle görünen elleriyle değiştirmeye çalışmışlardır. Böylece, makro-ekonomiyi dengelemek, geliri yeniden dağıtmak ve tam istihdamı temin ederek bütün tüketiciler için temel yaşam standartlarını garantilemek amacıyla piyasaya müdahale etmişlerdir. Bu noktada, 1960'larda Batılı ülkelerdeki devlet müdahalesi trendinin, devlet müdahalesini destekleyen ve onu karar verme/politika geliştirme sürecinin merkezine koyan Sovyet sosyalist sisteminin nispeten parlak dönemiyle aynı zamana rastladığını kaydetmekte yarar vardır. Dolayısıyla, 20. yüzyılın son on yılında Sovyet sosyalist sistemindeki devlet başarısızlığının da Batılı ülkelerdeki piyasa başarısızlığıyla aynı zamana rastladığını söyleyebiliriz.

Görünmez elden görünen el (devlet)'e doğru gelişen bu süreç, geldiği bu noktada da durmamış, devletçi anlayış da göz ardı edilemeyecek eleştirilere uğramıştır. Devlet müdahalesi topluma yarar sağlama konusunda bir dereceye kadar potansiyel sunmasına rağmen, seçmen, devlet ve bürokrasi üçlüsünün nasıl davranması gerektiği konusunda yeni teorilerin ortaya çıkmasıyla bu devletçi eğilime de karşı çıkmış ve ilerleyen yıllarda devletin rolü konusundaki geleneksel görüş değişmiştir. James Buchanan, Gordon Tullock, Mancur Olson ve Anthony Downs gibi iktisatçılar tarafından geliştirilen bu teoriler, devletin kamu yararına hareket eden ve çıkarı olmayan bir organizasyon olduğu görüşünü terk ederek; devletin, kendi çıkarlarına ulaşmayı amaçlayan bireylerden oluştuğu görüşüyle değiştirmişlerdir. Bir başka deyişle, devlet politikası; iyi, her şeyi bilen bir Tanrı tarafından değil, çıkar peşinde olmaması çok zor olan, kişisel duygular ve önyargılardan ya da kendileri için avantaj sağlama fırsatlarından etkilenen politikacılar tarafından yapılmaktadır. Üstelik bu politikacılar özel çıkar gruplarından gelen baskılara yenilip boyun eğerse; bundan daha kötüsü, yozlaşmışlarsa, devlet müdahalesi faydadan çok fiilen topluma zarar verecek hale gelebilir. Böylece, vergi ve kamu harcama politikaları, birbiriyle rekabet eden çıkarların ifade edildiği siyasî süreçlerin sonucu ve yansıması olarak görülmeye başlanmış, bunun sonucunda da, devlet başarısızlığı kavramı ile piyasa başarısızlığı kavramı bir görülmeye başlanmıştır (Backhouse 2002). Bu nedenle, fiyat sisteminin zayıflıklarına rağmen, devletin her zaman toplumca tercih edilen sonuçları doğurduğu sonucuna ulaşılmaması gerektiği düşünülmüştür.

İktisadî adam modelini sağlıklı değerlendirmenin etkin bir yolu da onun fiilen yaşanmış ekonomik ve sosyal sonuçlarını izlemektir. Bu bağlamda, 18. yüz-

yıldan itibaren Batı medeniyetinin ekonomik hayatında bu modelin baskın bir figür olduğu iktisat tarihi evresine bakmak çok yardımcı olabilir. Ben-Ner ve Putterman'a (1997: 8) göre, 19. yüzyıl eşitsizliklere, insanlık dışı muamelelere ve sınaî kapitalizmin toplumu atomlarına ayırıcı eğilimlerine karşı mücadele etmek için sayısız sosyal hareketlerin ve felsefelerin doğuşuna tanıklık etmiştir. 20. yüzyıl ise piyasa sistemi dışı ekonomide çok büyük bir deneye ve bu deneyi kabul eden ve karşı çıkanlar arasında küresel bir yarışmaya sahne olmuştur. 1980'lerin sonunda Sovyet sisteminin çöküşüyle, bu yarışma aşağı yukarı sona ermiştir. Kişisel çıkarı veri olarak kabul eden ve siyasî demokrasiye ve bireysel özgürlüklere karşı göreceli bir konukseverlik gösteren sistem, istenen refah ve özgürlüğün en iyi şekilde serbest ticaret ve özel mülkiyetin kurumları aracılığıyla gerçekleştirilebileceği inancını destekleyerek yarıştan galip çıkmıştır. Yine de, galip gelen sistemin sürdürülebilirliği giderek daha çok sorgulanmaktadır. Çünkü endüstriyel piyasa toplumlarının içsel hoşnutsuzlukları her zamankinden daha büyük ve korkunç olarak ortaya çıkmaktadır. Bu sorunlar, Ben-Ner ve Putterman tarafından sıralandığı üzere, yüksek oranda suç ve şiddeti, aile istikrarsızlığını, ırkçı gerilimleri ve yabancı düşmanlığını, baş edilmesi zor görünen fakirlik ve işsizliği, madde kullanımı ve intihar dâhil kişinin kendi kendine zarar veren davranışları, sosyal ayrılığı ve depresyonu ve gençler arasındaki geniş çaptaki yabancılaşmayı içermektedir. Bu meseleleri medya ve düşünce platformlarında sürekli tartışan çağdaş siyasî yelpazenin her renkteki politikacılarından duyulan feryatlar, endişelerin gerçek temelleri olduğunu göstermek için yeterlidir.

'İktisadî Adamın Sonu: Herhangi Bir Gelecek Ekonomisinin İlkeleri' adlı kitabında George P. Brockway (1991), insanî değerlerin bugün temel amaç olarak görülen 'ürün' ve 'kâr' gibi ekonomik terimlerin üzerinde tutulduğu bir ekonomiyi savunur. Birçok yazar gibi Brockway de iktisadî adamın üretkenliğini bir noktaya kadar kabul etmektedir. Ancak, bu artış yıkıcı sosyal problemler ve dağıtımdaki eşitsizlikler ile birlikte gelmektedir. Ona göre, iktisadî adam egemenliğinin daha fazla ekonomik büyümeye engel olduğu bir noktaya gelmiş bulunmaktayız. Smith'in görünmez elinin yerine, Brockway'e göre, zenginlik yerine ekonomik durgunluk üreten bir insan geçmiştir. Laissez-faire kapitalizminin bu aşamasında spekülasyon/vurgunculuk üretken yatırımdan önce gelmekte ve işsizlik piyasayı işlemez hale getirmektedir. Bugün ihtiyaç duyulan, gerçek bir tam istihdam politikası, daha düşük faiz oranları ve maksimum kâra karşılık makul kâra vurgu yapılmasıdır. Bu yarı fedakârane tedbirler gelişmiş bireysel zenginliğe yol açacaktır. 'İktisadî Adamın Sonu' mevcut siyasî ve iktisadî kurumlar göz önünde tutulduğunda bir gelecek ekonomisinin nasıl işleyeceği konusunda zayıf ipuçları sunuyor. Yine

de, Brocway'e göre, iktisadî adam yetersiz bir model olabilir, ama iyi ifade edilmiş bir alternatifin yokluğunda onu tamamen reddetmek zordur.

### **Alternatif İnsan Modelleri**

Görüldüğü üzere, sosyal bilimciler arasında iktisadî adam kavramına karşı önemli tartışmalar ortaya çıkmış ve insanı hem iktisadî hem de sosyal hayatta iktisadî adamdan daha gerçekçi olarak tanımlayan yeni bir insan kavramına ihtiyaç olduğu yönünde kuvvetli görüşler ileri sürülmüştür. Bu sebeple sosyal bilimler, davranış bilimleri ve birçok heterodoks iktisat okulu, iktisadî adam yerine başka insan modelleri önermişlerdir. İktisadî adamı davranış bilimlerinin ışığında ele almaya gelince, onun insan motivasyonunu tanımlaması modern davranış bilimleriyle nadiren aynı doğrultuda bulunmaktadır. Nitekim bu durum, daha 1927 gibi erken bir zamanda, Gunnar Myrdal'ın (1927) ekonominin 'bir dinazor psikolojisi' üzerine kurulduğundan şikâyet etmesine neden olmuştur. Ben-Ner ve Putterman (1997) sadece insan davranışlarının iktisadî adam modelinin öngörülerine karşı çıkmadığını, daha önemlisi, bilimin aksini beklemek için hiçbir neden öne sürmediğine dikkati çekiyor.

İktisadî adam modeline karşı sosyoloji bilimi, kendi insan modeli olarak "eylemleri, sadece saf ve kültürden bağımsız bireysel çıkar hesapları değil, kültürel değerler tarafından yönlendirilen bir 'sosyolojik adam' (homo sociologicus) modelini (Hirsch and Friedman 1990) oluşturmuştur. Aynı şekilde her bir heterodoks iktisat okulu, birkaç istisnası dışında, en azından iktisadî adamdan ve birbirinden biraz farklı bir insan doğası kavramı ve insan modeli geliştirmiştir. Bu bağlamda, kurumsal ekonomi kurumsal iktisadî adamı (homo institutional economicus) (Hodgson 1998 ve Tomer 2001), sosyal ekonomi sosyal iktisadî adamı (homo socio-economicus) (O'Boyle 1994, Waters 1988, Etzioni 1988) ve insancıl ekonomi insancıl iktisadî adam (homo humanistic economicus) (Tomer 2001) geliştirmiştir. Farklı insan modelleriyle bile olsa, bu iktisat okullarının, genelde insanın iktisadî ve sosyal hayattaki yerini ve işlevlerini tanımlamayı, daha dengeli bir iktisat bilimi geliştirmeyi, toplum ve ekonomi bütünlüğünü sağlamayı ve çağımızın karmaşık soyut meselelerini daha iyi anlama yeteneğini geliştirmeyi amaçladıkları görülür. Yine de, bütün bu modellerin 'bireysel inisiyatif' ile 'toplumsal sorumluluk ve kaygılar' arasında bir denge kuramamaktan kaynaklanan eksikliklerden kurtulduklarını söylemek zordur.

İktisadî adam modeli sosyal kaygıları ve değerleri ihmal ederken, neredeyse bütün alternatif heterodoks modeller iktisadî adama gerektiğinden az değer vermektedir. Her biri genel kavrama oldukça katkıda bulunmuş olsa da bir-

birleriyle uyumlu değildirler. Gerçek şu ki, her model ‘insan’ gerçeğinin bir ya da birkaç yönünü ele almakta ve neredeyse hiçbiri onu olduğu gibi ya da bütün olarak anlayamamakta, hatta zaman zaman bazıları insanı yanlış değerlendirmektedir. Meselâ, sosyolojinin insan modeli insanı olan ‘sosyolojik adam’, kaçınılmaz olarak toplumsal bir grupta temsil ederken, onun pazaryerindeki davranışlarını açıklayamamaktadır. Kurumsal iktisadî adam kendi çıkarını düşünebilmekle birlikte, istediği şeyler çoğunlukla kurumlar ve toplumsal evrimle belirlenir (Whalen 1996). İktisadî adam tarzında rasyonel değildir; iyi bir fayda hesaplayıcısı değildir ve faydayı maksimize etmeye çalışmaz (Hodgson 1998). Oysa onun bu tarz tutumları ekonomik kaynakların etkin kullanılmamasıyla sonuçlanabilir.

Aynı eksiklik ‘sosyal iktisadî adam’da da görülebilir. Sosyal iktisadî adam, zaman zaman iktisadî adam kadar rasyonel olsa da, daha çok hem alışkanlıklarını hem de önyargılarını yansıtarak rasyonel olmayan davranışlar sergiler (Waters 1988). Rasyonel bir karar verici olmayan bu adam modeli, çoğunlukla duyguları ve değer yargıları temelinde ve ancak ikincil olarak mantıksal-deneysel düşünceler temelinde seçim yapar (Etzioni 1988). O; pazaryerinde, iş yerinde, basketbol oyununda ve tabii ki mabedde sosyal bir şekilde davranmalı, yani sosyal sorumluluk bilinci içinde ve gerçekten insanlarla iç içe yaşamalıdır (Nitsch 1982). Sosyal iktisadî adamın sosyal parçası diğer merkezli, toplumsal, bağımlı ve kültürüne sadıktır. Toplumsal bir varlık olarak, bir güçlü birlikte yapma ögesini, kolej ruhu ögesini (bir grup emeğinde sorumluluğu paylaşmak) ve rekabetçilikle beraber yardımsever ögeyi birleştirir. Karakterinin daha yüksek ve idealist bir yanı vardır; vicdanı vardır ve adalet, insan saygınlığı, görev, bağlılık ve birçok başka ahlaki ve etik düşüncelerden kaynaklanan endişelerle hareket eder. Elinden alınamayacak hakları olan kutsal bir kişidir. Dahası, daha yüksek kişisel potansiyelini gerçekleştirmek için karakterini geliştirmek ihtiyacını hisseder. Dini referans alan sosyal iktisatçılar sosyal iktisadî adamı Allah’a kavuşarak mükemmelliğe ulaşma kapasitesine sahip bir varlık olarak görürler. Daha seküler sosyal iktisatçılar ise, “bütün toplumun refahını arttırmak için elbirliğiyle yapılan bir çaba” yoluyla sosyal mükemmelliğe ulaşma imkânını kabul ederler (Samuels 1990, Tomer 2001). Toplumsal alandaki bütün erdemlere ve kaliteli kişisel özelliklere sahip olmasına rağmen, sosyal iktisadî adam bireysel inisiyatif ve kişisel çıkar ile sosyal sorumluluklar ve bağlılık arasında dengeyi kuramaz. Rasyonel davranış açısından zafının yanında, sosyal iktisadî adam kendisinin ‘Ben’ ve ‘Biz’ parçaları arasındaki çelişkiyi çözemez.

En yüksek insan potansiyelini gerçekleştireceği düşünülen insan modeli olarak, ‘hümanistik iktisadî adam’ modeli çoğunlukla sosyal iktisadî adamın

özelliklerini paylaşır. Ek olarak, Mark Lutz'un belirttiği gibi (Lutz 1985, Lutz 1988 Kenneth Lux ile birlikte), diğer heterodoks insanlardan daha anlamlı ve kapsamlı bir insan imajı ortaya koyar. Bu model Tomer tarafından, temel ihtiyaçları Maslow'un hiyerarşisinde gösterilmiş olan, insanın bütüncül anlayışı olarak kabul edilmiştir (Maslow 1971). Bu, insanın daha yüksek insan doğası, başka şeylerin yanında, diğergâmlık kapasitesi, içten bir bağlılıkla inanılan değerler ve gerçekler doğrultusunda iç tefekkür, yaratıcılık, doğallık, sadakat ve güç peşinde olmamayı kapsar. Wilber'in bakış açısından hümanistik iktisadî adam, kurumsal iktisadî adam veya sosyal iktisadî adama kıyasla insan doğasının daha tamamlanmış bir görünümünü oluşturur. Çünkü bu adam modeli, iktisadî adamın zaafalarını diğer heterodoks adam modellerinin yaptığından daha çok tedavi eder (Tomer 2001). Ancak bu yüksek insan potansiyelinin varlığı onun gerçekleşeceği anlamına gelmez ve neredeyse asla bu potansiyele uygun yaşamayı beceremez. Lutz, hümanistik iktisadî adamın düşük/bayağı (süflî) ve yüksek (ulvî) olmak üzere ikili ya da bölünmüş kişiliği olduğunu yazar. Bayağı kişilik, hiyerarşinin aşağı ucundaki maddî ihtiyaçları yansıtan kişiliktir. Yüksek kişilik ise kişiliğin mantıklı, ideal ve ahlakî yönlerini yansıtır. Hümanistik iktisadî adam kendisinin bu iki farklı parçası arasındaki çatışma ve çelişkiyi yaşar (Lutz ve Lux 1988). Sosyal iktisadî adamda olduğu gibi, kişisel çıkar ve sosyal kaygılar arasındaki ikilik, çelişki ve denge eksikliği bu insan modelinde görülen ana eksikliklerdir.

Görüldüğü üzere, Tomer'in de yazdığı gibi (2001), kişisel çıkarlarla sosyal sorumluluk ve kaygıları dengeleyen ve ekonomiyi hem moral değerler hem de insan tabiatının göz ardı edilen diğer yönleriyle birleştiren bir adam modeline şimdi çok büyük bir ihtiyaç vardır. Aynı şekilde, kişisel kaygılar ile başkaları için de kaygılar duyma arasındaki dengeyi sağlama ihtiyacının farkında olan yazarlar olarak Ben-Ner ve Putterman (1997), kısıtlı maksimizasyon problemlerini çözen insan modellerinin, rasyonelliğe getirilen makul sınırlamalarla birlikte iktisat metodolojisinin merkezinde kalmasını önermekle birlikte; bireylerin peşinden koştuğu varsayılan amaçların -onların tanımıyla- 'başkalarını ve davranış sürecini dikkate alan kaygıları' (other- and process-regarding concerns) da içermesini önermektedirler. Aksi halde, Ben-Ner ve Putterman'a göre, -ister dinî şahıslar olsun, ister siyasî liderler, hayırseverler veya sosyal bilimciler olsun- bazı bireyler toplumun bütün olarak çıkarını düşünmedikleri ve erdemli bir ahlakî denge ile uyumlu, üretim ve dağıtımla ilgili birinci sınıf düzenlemeler yapma çareleri bulamadıkları takdirde; mevcut sistem bir bütün olarak sürdürülemez veya hayat kalitesi ile maddî çıkarlar arasında kabul edilemez taviz ve bedeller talep edilebilir.



İktisadî adam modeline getirilen hemen hemen bütün alternatiflerin ortak hatasından sakınmak düşüncesiyle, amacı, faydayı veya kârı maksimize etmek olan iktisadî adam fikri üzerine disiplini kuran geleneksel iktisat teorisinin doğru yaptığı gerçeğine gözümüzü kapatmıyoruz. Çünkü fayda ve kâr maksimizasyonu ekonomik hayattaki başarının ölçüsü olup, fayda ya da kârı maksimize etme çabaları, kıt kaynakların etkin kullanılmasının hem tüketici hem de üretici açısından önkoşullarıdır. Nitekim şimdi ele alacağımız ‘toplum adamı’ kavramının iktisadî adamın pozitif ve yapıcı yönlerini yok saymadığı, bununla beraber onun eksik yanlarını tamamlayarak insanı bütüncül bir yaklaşımla ele aldığı görülecektir.

### **‘Toplum Adamı’ Modeli**

Buraya kadarki tartışmalardan, insan ve onun hayatına tam, bütüncül ve kapsamlı bir yaklaşımda bulunabilmek için, herhangi bir okulun düşünceleriyle sınırlı kalmaksızın, farklı iktisadî düşünce okullarıyla diğer sosyal bilimlerin ve davranış bilimlerinin en doğru tespitlerini bünyesine alan entegre bir insan modeline ulaşmanın gerekli olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Her düşünce okulu ‘insan’ bulmacasında önemli bir boşluk doldurmakla birlikte bünyesinde kabulü kabil olmayan bazı yargıları da barındırabilir. Bundan dolayı, herhangi bir düşünce okulu ne tamamıyla reddedilebilir ne de tamamıyla kabul edilebilir. Faber’in de belirttiği gibi (1997) her insan modeli görüşü insan davranışının bazı boyutlarını temsil etmekle birlikte hiçbir saf haliyle ampirik olarak gözlemlenemez. İşte ‘toplum adamı’ modeli, geleneksel iktisat okulunu heterodoks iktisat okullarının yanı sıra diğer sosyal ve davranış bilimleriyle uzlaştırmakta, bu okul ve bilimlerin bulgularının çoğuyla örtüşmek suretiyle, geliştirilen insan modellerinin hemen hemen hepsinin ortak ve/veya doğru olduğunu düşündüğümüz noktalarını kapsamaktadır.<sup>1</sup>

İnsan davranışının kapsamlı yeni bir kavramla ifade edilmesi demek olan “toplum adamı (homo societius)” modeli şu dört temele dayanır ve onlar tarafından desteklenir:

- (1) A. Smith’in iktisadî adamının üretken yönü
- (2) Neo-klasik iktisadın, “insanların daima rasyonel tercihlerde bulunduğu ve bu bağlamda bireylerin faydalarını, firmaların da kârlarını maksimize ettikleri” varsayımı
- (3) Azalan marjinal fayda yasasına dayanan marjinalist okulun kaynakların optimal tahsis ve dağılımına bakan yönü;
- (4) Ken Wilber’in insan gelişimi ve Abraham Maslow’un insan ihtiyaçlarının hiyerarşisi modelleri.

Bu yönüyle toplum adamı modeli, diğer insan modellerine karşı onları dışlayan bir alternatif değil; tersine, her birinin insanı doğru tanımlayan yönlerini birleştiren, bir bakıma eklektik, yeni bir yaklaşımdır.

### **‘Toplum Adamı’ Kavramının Temelleri**

“Toplum adamı” modeline göre insanın iki yönü vardır. İlki, bireysel bir kişiliğe sahip olması, ikincisi ise toplumun bir üyesi olmasıdır. Kavramda yer alan ‘adam’ (homo/man) terimi insanın bireysel bir varlık olma yönünü temsil ederken; ‘toplum’ (societius/of society) terimi de onun toplumun bir üyesi olduğunu, daha geniş ifadesiyle, onun, bir bütün olarak, diğer insanların yanı sıra hayvanlar ve bitkilerden oluşan dış çevresiyle olan bağlantısına, kısacası, içinde yaşadığı dünyaya işaret eder. İnsan maddî bir bedenini yanı sıra bir ruha ve manevî özelliklere de sahiptir. Bu sebeple, insanın ihtiyaçları ve bu ihtiyaçları karşıladığında elde ettiği hazları, dolayısıyla onun dış dünya ile ilişkileri maddî-fizikî olduğu kadar manevî-ruhî özellikler de taşır.

Erkek veya kadın, siyah veya beyaz, fakir ya da zengin olsun, bir birey olarak insan, kendine has ayrı bir dünyadır. İnsan, dünya üzerindeki en üstün ve değerli, en mükemmel, saygın ve yüce varlıktır. O, bir varlık olarak evrenin bütününden daha değerlidir. Maslow’un (1971) da insan ihtiyaçları hiyerarşisi modelinde kısmen savunduğu gibi, insan, her birisi farklı görünüş, talep ve tatmin yolları olan süflî (bayağı) ve ulvî (yüce) duygu ve ihtiyaçlarla donatılmıştır. Bununla beraber insanın değeri ve rütbesi, onun bu duygularını ve kendisine verilen potansiyeli nasıl, hangi istikamette ve hangi amaca yönelik olarak kullandığına bakılarak ölçülür. Bu anlamda, bu duygulardan hiçbirisi, süflî-aşağı olanları da dâhil, mutlak manada iyi veya kötü olarak değerlendirilemez. Örneğin, ‘bencillik’ duygusu, insanın kendi varlığını koruması ve toplumun eksiksiz bir parçası olarak kalabilmesi için çok önemlidir. ‘Nefret’ duygusu, kabul edilemez davranışları reddetmek, ‘korku’ ise tehlikeler karşısında insanın kendi varlığını korumak için gerekli ve önemlidirler. Aynı şekilde, yüce duygular da kötü kullanıldığında veya yanlış yönlendirildiğinde zarar verici bir duruma dönüşebilir. Meselâ, yanlış geleneklere körü körüne sadakat, insanı yoksulluğa götüren aşırı cömertlik bu noktada örnek olarak gösterilebilir.

İnsanın, ‘toplum adamı’ kavramında yer alan ‘adam’ terimiyle ifade edilen bir ‘birey’ oluşunu daha yakından ele almak gerekirse, insan öncelikle bencildir; başkalarından ziyade kendisini düşünür ve kendi çıkarlarının peşinden koşar. Sonuçta bir toplum teker teker bireylerin toplamından oluştuğu ve kendine faydası olmayanın başkalarına da hayrı olmayacağı için, kendi varlığını ve bütünlüğünü koruma ölçüsünde bu bencillik gereklidir. Dahası, ister

tüketici ister üretici olarak, piyasada kaynakların etkin kullanımını sağlayan şey, insanın işte bu bencil, rasyonel ve kâr ve/ya faydasını hesaplayarak ortaya koyduğu davranış tarzıdır. Bu anlamda A. Smith, insan tabiatını iyi keşfetmiş ve onun kaynakların etkin kullanımı yoluyla topluma yaptığı katkıyı görmüştür. Toplum adamının bu bireyci yönü, onun yaşama ve yaşatma özelliklerinden 'yaşama'yı temsil eder. Başkalarını yaşatmak için öncelikle kişinin kendisinin ayakta durmayı başarması ve 'yaşayarak' varlığını sürmesi ön koşuldur.

Ayrıca biz, Milton Friedman'ın işletmelerin sosyal sorumluluğuna karşı olan görüşüne de katılıyoruz. Friedman'a göre (1970) işletmelere sosyal maliyetleri de yüklemek işletmeleri daha az etkin hale getirir. İşletmelerin önceliği, oyunun kuralları içinde kalmak şartıyla, kaynakları en etkin biçimde kullanarak kârını artıracak faaliyetlere girişmektir.<sup>2</sup>

İnsanın sosyal hayatla olan ilişkisi onu kendisi dışındaki dünyaya bağlar. İnsan yaratılışı, duyguları, ihtiyaçları, hayalleri, umutları ve korkularıyla evrenin bir parçasıdır. Bu yüzden, insanoğlunda başkalarıyla empati (duygudaşlık) kurabilme yeteneği vardır. Bu yetenek, insanın başkalarını düşünmesine, onlar hakkında endişelenmesine ve onlara karşı sorumluluk duymasına yol açar. İnsanın dış dünya ile olan bağı, içinde yaşadığı toplum bireyleri ile en üst düzeydedir. Bununla beraber o, varlığın doğal temeli olan canlı-cansız bütün varlıklarla da ilişki içindedir. Bu yüzden, en yakın aile bireyinden başlayarak, insanın akrabasına, dost ve arkadaşlarına, komşularına, hemşerilerine ve hatta hayvanlara, diğer canlılara ve tabiata karşı sorumlulukları vardır. Yalnız kendisinin değil, başkalarının sevinç ve kederlerinden de etkilenir. İnsanların acılarıyla dertlenmesinin yanı sıra dünyanın en ücra köşesindeki hayvanların bile acılarını duyar ve onlar için ne yapabileceğini araştırır. Toplum adamının bu sosyal yönü onun kendi yaşamının asgarî şartlarını sağladıktan sonra başkalarını da 'yaşatma' özelliğini temsil eder.

Bütün anılan özellikler, istisnalarıyla beraber bütün insanlar için geçerlidir. Bununla beraber, başkalarına duyulan bu alakanın derecesi, Wilber'in (1996) de ortaya koyduğu üzere, bireyin kişisel gelişim düzeyine ve içinde yaşadığı toplumun bu anlamdaki gelişmişlik seviyesine göre değişir. Nitekim başkalarının derdiyle ilgilenmede duyarlılık nisbeti, Batı toplumlarından Doğu toplumlarına gittikçe değiştiği gibi, aynı toplum içinde kişiden kişiye göre de değişir.

'Toplum adamı' kavramındaki 'toplum' terimi insanın tüm dış dünyasını ifade etmekle beraber, her şeyden önce ve en önemlisi insanın içinde yaşadığı topluma işaret eder. İnsan doğuştan sosyal bir varlıktır ve insan tabiatı,

yalnız yaşamaya elverişli değildir. Doğal olarak insanlar topluluk halinde yaşar. Toplum kavramı, toplum üyelerinin ortak ve karşılıklı ilgi, kaygı ve çıkarları paylaştıkları anlamını da içerir. Toplum bireye genellikle zor zamanlarında yardım eder. Tarihsel olarak, ne zaman birey yardıma ihtiyaç duysa, meselâ doğum, ölüm, hastalık veya felaket anında toplumun diğer fertleri ona yardıma koşar. Bu yardım sembolik, sözlü, fiziksel, zihnî, duygusal, finansal, tıbbî, dinî olmak üzere çok farklı şekillerde olabilir. İster ilkel ister gelişmiş olsun, bütün toplumlar, ortak eylem, cömertlik ve risk-ödül paylaşma özelliklerini sergiler.

### **Toplum Adamı ve ‘Başkalarının Derdiyle Dertlenme’**

Normatif bir yaklaşım olmakla birlikte, etik değerler ve din günlük hayatta iktisadî veya gayri iktisadî bütün kararlarında insanın davranışlarını etkilediğinden toplum adamının tavırlarını destekler. Bu sebeple, toplum adamı kavramı hem pozitif hem de normatif unsurları içerir. İnsanın başkalarına karşı empati yapmasındaki bir çok sebepten bir tanesi, ahlaklı olmanın (morality) ahlaklı insandan sosyal kaygıları olan bir toplumsal varlık olmasını istemesi gerçeğidir (Dingley 1997). Yani ahlaklı insan toplumun dertleriyle dertlenmelidir. Bu nedenle, Campbell’in (1983) de savunduğu gibi, ahlak; başkalarından istediğimiz davranış tarzına ve başkalarının bizim istediğimiz gibi davranmalarının bir maliyeti olarak bizim de aynı sınırlamaları kabul ederek, aynı davranışları sergilememize denir. Bu maliyeti, başkalarının bizi nasıl değerlendirdiğine dikkat ettiğimiz ölçüde kendimizi ahlak sahibi bireyler olarak düşündüğümüz gerçeği sebebiyle kabulleniriz.

Ben-Ner and Putterman’ın (1997) belirttikleri üzere, insan doğası tamamıyla bencil olmayıp diğergâmlığa (başkalarını düşünme) da meyillidir ve zaman içerisinde çevresel faktörlerle şekillenen ahlakî duyarlılıklara karşı da açıktır. Kurumlar, bireylerin davranışları ve ahlakî duyarlılıkları üzerinde oldukça etkilidir. Kurumlarla değerler arasındaki ilişki iki yönlü bir caddeye benzetilebilir. Bireylerin tercihleri hangi kurumun/organizasyonun devam edeceğine karar vermeye yardımcı olurken; buna karşılık, kurumlar da bireysel tercihleri etkiler. Ben-Ner ve Putterman, kurumların iktisadî olan/olmayan şeklinde net bir ayırımlarının olmadığını ve kurumların, firmalar ve pazarlar da dâhil olmak üzere, değerleri etkilediğini ve onlardan etkilendiğini savunurlar.

Ben-Ner and Putterman, özellikle evrimci biyoloji olmak üzere, tabii bilimlerle diğer sosyal ve davranış bilimlerinin bireylerin genetik olarak sadece kendi başarılarıyla değil, aynı zamanda çocuklarının ve yakınlarının başarılarıyla da ilgilendiğini yazarlar. Dahası, onlara göre, insan, şartlı olarak, başkalarıyla işbirliği yapmaya, kendisinin başkaları tarafından nasıl algılandığıyla ilgilen-

meye ve bu ve diğer eğilimlerle uyumlu olan bir etik muhakemeyi kabule doğru eğilim gösterir. Bu eğilimler kültürel, sosyal ve ekonomik faktörlerin etkileri altında karakteristik biçim kazanır. Bu yüzden, Ben-Ner and Putterman'a göre, gerçek olgun insanlar başkalarıyla işbirliği yapmaya, koordineli sosyal davranışlara, davranış ve ahlak kurallarını gözetmeye yeteneklidirler. Toplumsal kural ve normlara bağlı kalmaları ve hırsızlıktan, aldatmaktan -başkalarının malını çalmaktan, bozuk mal üretmekten, verdiği sözü ve sözleşme hükümlerini çiğnemekten- kaçınmaları şartıyla, kişisel çıkar şevkiyle üretip şerefiyle ticaret yapan bireyleri toplum şekillendirebilirse toplumdaki herkes daha müreffeh olabilir. Günümüzde Smith tarzı maksimum bir refah düzeyine ulaşabilmek için gerekli olan şeyin, tek başına kişisel çıkar değil, bilakis bir kişisel çıkar-normatif sınırlandırma karması olduğu ortaya çıkmaktadır (Ben-Ner and Putterman 1997). Görüldüğü gibi, Ben-Ner ve Putterman, bu açıklamalarıyla kişisel çıkar ile toplum çıkarını birleştiren toplum adamının özelliklerini tanımlamaktadırlar.

### **Toplum Adamı ve İktisadî Olmayan Kararları**

İnsanın fizikî bedeninin yanı sıra ruh gibi manevî bir öğeye de sahip olması onun iktisadî olmayan kararlarını açıklamada yardımcı olmaktadır. İnsan, etkin iktisadî kararlarıyla maddî kâr veya faydasını maksimize ettiği gibi, iktisadî olmayan veya iktisadî gibi gözükmeyen kararlarıyla da manevî faydasını maksimize eder. Aslında, toplum adamı başkaları için bir şeyler sarf ettiğinde, hatta kendi ülkesi için canını bile feda ettiğinde, iktisadî adam gibi faydasını maksimize eder. Fakat bu fayda maddî değil, manevîdir. Toplum adamı, ailesinin, toplumun, insanlığın bir üyesi ve içerisinde yaşadığı çevrenin bir parçası olduğu için, bunlar üzerinde yaptığı harcamalar ona fiziksel ihtiyaçlarını karşılarken yaptığı harcamalarla aynı derecede mutluluk, tatmin ve fayda sağlar.

Nitekim, Reuters'den Maggie Fox'un (2008) haberine göre, University of British Columbia ve Harvard Business School'da, aralarında psikolog Elizabeth Dunn'ın da bulunduğu bir grup bilim adamı tarafından yürütülen ve 630 Amerikalıyı kapsayan bir araştırma sonucunda, küçük de olsa başkalarına yapılan harcamaların insanları kendilerine yaptıkları harcamalardan daha fazla mutlu ettiği tespit edilmiştir. Başlığı, "Ancak başkalarına harcamanız halinde para mutluluğu satın alır" şeklinde konulan haberde, Elizabeth Dunn, "insanların ne kadar kazandıkları kadar gelirlerini nasıl harcadıklarının da önemli olduğu" hipotezini test ettiklerini belirtiyor. Katılımcılara sırasıyla önce ne kadar mutlu olduklarını, yıllık gelirlerini; faturalar, kendilerine ve başkalarına aldıkları hediyeler ve hayır kuruluşlarına yaptıkları bağışlar dâhil

olmak üzere aylık harcamaların ayrıntılarını sorduklarını belirten Dunn, ne kadar kazandığına bakılmasızın, başkasına harcamada bulunanların parasını kendisine harcayanlardan daha fazla mutluluk yaşadıklarını ifade ettiklerini bildirmiştir. Dunn, elde ettikleri bulgulardan, insanların 5 dolar gibi küçük bir miktar parayı başkalarına harcama gibi günlük gider kalemlerinde yaptıkları küçük değişikliklerle günlük mutluluklarını arttırabilecekleri sonucuna vardıklarını belirtmiştir.

Bryant'ın "Cost-Benefit Accounting and the Piety Business: Is Homo Religiosus, At Bottom, A Homo Economicus? (Maliyet-Fayda Muhasebesi ve Din Ticareti: Dindar Adam Aslında Bir İktisadî Adam mıdır?)" (2000) sorusunu içeren ve bu soruya olumlu cevap imasında bulunan makalesinde belirttiği gibi, kişi eğer bu harcamayı dinî inançlarından dolayı yapıyorsa, sonrasında dinî bir beklenti içerisinde olarak, Allah'ın rızasını kazanmak, cennete girmek, onun manevî tatmini olacaktır. Dinî açıdan bakıldığında bunlar yüksek manevî kazançlar sayıldığına göre aslında iktisadî olmadığı zannedilen bir kararın son derece iktisadî olduğu anlaşılır. Dinî inancı olmayan biri bile ailesi ve ülkesi için kendi canını ailesindeki ve ülkesindeki birçok insanın canı yerine verdiği için bu onun manevî mutluluğunu arttırır. Feda edilen bir cana karşılık kurtarılan birçok can; bu basit, zor fakat kazançlı bir alışveriş değil midir? O halde, canlarını bile ülkeleri için feda eden/etmeye hazır olan insanlar, neden kazançlarının ihtiyaçlarından artan miktarından bir kısmını açlıktan ölmek üzere olanlarla paylaşmasınlar? Neden yüksek manevî kazançlar uğruna küçük, önemsiz, maddî-fizikî faydalardan vazgeçmesinler?

### **İktisadî Adam ve Toplum Adamı**

Toplum adamının özelliklerine gelince; onun iktisadî adamın bütün pozitif özelliklerine sahip olmasının yanı sıra çok daha fazlasına sahip olduğu da görülür. İktisadî adamın güçlü yönleri toplum adamında da vardır. Buna karşılık, iktisadî adamın zayıf yönleri toplum adamında yoktur. Toplum adamı pazaryerinde iktisadî adam gibi davranıp ekonominin kurallarına uygun hareket eder. Tüketici olarak faydasını, girişimci olarak da kârını maksimize eder. Böylelikle, elinden geldiği kadarıyla topluma katkıda bulunur. Onun iktisadî adamdan daha az toplumun gelirene katkı sağlaması için herhangi bir sebep yoktur. O serbest piyasada çalışır; üretim faktörlerine sahiptir, kendi şirketini kurar, üretir ve satar. Kendi çıkarına olduğundan oyunun kurallarına uyar. Görüldüğü gibi, bir tane istisna hariç iktisadî adamın şu ana kadarki özellikleri toplum adamınıninkiyle aynıdır: iktisadî adam, satıcı veya alıcı olarak, bazan muhatabının zararına bile olsa, her zaman ve sadece kendi menfaatlerini gözetirken, toplum adamı alıcı olduğu durumlarda satıcıyı, satıcı

olduğu durumlarda alıcıyı empati yapmak suretiyle düşünür ve onların haklarını da dikkate alır. Fakat tam bu noktadan sonra ikisinin yolları ayrılır, iktisadî adam hâlâ kendi çıkarının peşinden koşarken, toplum adamı yüzünü topluma çevirir; eğer asgarî yaşam standardını veya geçinme sınırını aşağı-yukarı yakalayabilmişse artık diğer aç olan insanları düşünmeye başlar. Kendisini düşündüğü derecede ihtiyaç sahibi olanları da hiç bir ayırım gözetmek-sizin düşünür. O iktisadî adam kadar ferdiyetçi, bir sosyalist/komünist kadar da toplumdur. O kazancının fazla olan kısmını toplumun geri kalanıyla paylaşır. Pazarda daha düşük fiyatlar için sıkı pazarlık yapan bir alıcının, parasının önemli bir kısmını bir ihtiyaç sahibine vermesi hemen her toplum-da çok da nadir görülen bir olay değildir.

Kısacası, toplum adamı; kazancından veya sahip olduğundan yahut kendisine bahşedilmiş/verilmiş olan şeylerden, kendisi ve aile fertlerine yaptığı gibi, akraba ve komşuları dâhil, ihtiyacı olanlara harcama yapan yahut bu işi yapan organizasyonlara bağışta bulunan kişidir. Onun başkaları için yapabileceği şeyler bir hastane veya okul inşa etmek gibi büyük harcamalardan, yaşlı veya görme özürlü bir kişiyi caddede geçirmeye veya üzüntülü bir adamı güzel ve tatlı sözlerle teselli etmeye kadar çeşitlilik arz edebilir. Bu demektir ki, herkes potansiyel olarak bir toplum adamıdır. Çünkü herkesin, varlıklı veya yoksul, başkalarına verebilecek maddî veya manevî bir şeyi vardır. Hatta bazan manevî, ruhî ve moral katkılar maddî olanlardan daha fazla anlam taşıyabilir. Anlaşıldığı üzere, toplum adamının temel prensibi, 'Yaşa ve Yaşat' tır.

Toplum adamını başkalarıyla ilgilenmeye götüren temel motif, iktisat biliminin temel esaslarından olan azalan marjinal fayda yasasında bulunabilir. Meselâ, on lokma yemiş olan bir adam, on birinci lokmayı kendisi yemek yerine aç bir çocuğa bağışladığında<sup>3</sup> onu kendisi yediğinde alacağı maddî/fizikî faydadan daha fazla manevî haz almaz mı? Aslında bunu yaparken kişi hem kendi manevî-ruhî faydasını maksimize eder hem de toplumun toplam maddî refahına önemli bir katkıda bulunur. Çünkü, aç bir adamın ilk lokmadan alacağı marjinal fayda, zaten doymuş/doyma noktasına gelmiş olan adamın on birinci lokmadan alacağı marjinal faydadan çok daha fazladır. Toplumda herkesin böyle yaptığını, yani tüketimin marjinal faydası düşük sonraki birimlerini başkalarına transfer ettiklerini varsayacak olursak, bu toplumun hayat standardı bunun yapılmadığı durumdan çok daha yüksek olacaktır. Çünkü yüksek marjinal faydaların toplamı daha yüksek toplam fayda demektir. Bu konuyu daha ayrıntılı ele almakta yarar vardır.

## **Toplum Adamı, Marjinalizm ve Faydacılık (Utilitarianism)**

Toplum adamı modelinde fayda, hem maddî/fizikî hem manevî/ruhî olarak ele alınmaktadır. İnsan, hem beden hem ruhtan müteşekkil olduğundan, onun ihtiyaçları ve bu ihtiyaçların tatmin edilmesinden elde ettiği hazlar da hem fizikî hem ruhîdir. Ancak bu hazlar kişide aynı anda tezahür etmeyebilir. Nitekim tüketimin ilk aşamalarında maddî/fizikî tatmin en üst düzeyde iken, manevî/ruhî tatmin henüz söz konusu değildir. Bir maldan daha fazla tüketildikçe marjinal fayda gittikçe azalır, hatta sona erer ve manevî fayda ihtiyacı ortaya çıkar. Maddî tatminin sona erdiği işte bu noktada, kendisinden başka hiç kimsenin ihtiyacı ile ilgilenmeyen ve manevî tatmin nedir bilmeyen bir iktisadî adam için yaşamının anlamı ortadan kalkar. Bu durum, varlıklı toplumlarda görülen yüksek orandaki intihar vakalarının bir sebebi olarak görülebilir. Halbuki, aynı durumdaki toplum adamı başkalarına harcamada bulunmak suretiyle faydasını maksimize etmeye devam eder; fakat bu maddî değil, manevî tatmindir.

Aslında beden sınırlı ve ölümlü, ruh ise sınırsız ve ölümsüz olduğundan, bize göre, insanda doyumsuz olan bedenî/bayağı ihtiyaçlar değil, manevî/ulvî ihtiyaçlardır. Tatmin edilmeyen manevî ihtiyaçlar genellikle bedenî ihtiyaçlardan daha büyük sıkıntı, stres ve acıya sebep olur ve insana bedenî ihtiyaçlarının sınırsız ve doyumsuz olduğu zannını verir. Buna mukabil, manevî/ruhî ihtiyaçlar bir kez tatmin edilmeye başlandığında bedenî tatminden daha büyük haz, doyum ve mutluluk verir. Dahası, manevî tatminin bir sınırı da yoktur. Bu sınırsızlık, daha fazla isteyen fakat karşılığında daha fazlasını veren üretken bir süreç olup, çok isteyip az veren fâsit/kısır bir döngü değildir. Bu kısır döngü, tatmin edilmeyen manevî ihtiyaçlar sebebiyle, gerçek haz ve manevî huzuru üretemeyen bedenî/maddî tatminin sebep olduğu bir durumdur. Başka bir ifadeyle, azalan marjinal fayda yasası, manevî tatmine değil, yalnız maddî/bedenî tatmine uyar.

İnsanın fizikî fayda kadar ruhî faydasını da maksimize etmeye çalıştığını ve daha fazla manevî faydayı daha azına tercih ettiğini varsayarsak, bu durumda bile iktisadî adam modeli insanın tüm hayatına, yani ekonomik hayatı kadar sosyal hayatına da uygulanabilir. Şu halde, insan başkaları için harcama yaptığında, manevî tatmin ihtiyacı maddî olanı aştığı ölçüde, hâlihazırda tatmin edilmiş olan bedenî ihtiyaçlarına yaptığı harcamadan alacağı ek maddî tatminden daha fazla manevî tatmin elde eder. Bu sebeple, maddî ihtiyaçları tatmin edilmiş olup, başkalarının ihtiyaçları için harcama yapan bir kişinin davranışını iktisadî adam gibi rasyonel bir davranış olarak tanımlayabiliriz. Öyle ki, maddî/bedenî hazlar sınırlı, manevî hazlar ise sınırsız oldu-



ğundan, toplum adamını iktisadî adamdan daha rasyonel olarak değerlendirmek mümkündür.

Bu yaklaşım, fayda maksimizasyonunu toplum organizasyonu için moral kriter olarak gören Faydacılık (Utilitarianism) doktrini ile de uyum içindedir. Jeremy Bentham (1748-1832) ve John Stuart Mill (1806-1876) gibi faydacılara göre, toplum, en fazla insana en büyük mutluluğu sağlamak amacıyla bireylerin toplam faydasını maksimize etmeyi amaçlamalıdır. Buna göre, insan başkalarının ihtiyacı için harcama yaptığında, onlar maddî tatmin sağlarken kendisi manevî haz alır. İhtiyaçların sınırsız olduğu düşünüldüğünden, başkalarına harcama yapmaktan elde edilen manevî haz sonsuz olacak, bu da toplumun toplam faydasını maksimize etmekle sonuçlanacaktır. Başka bir ifadeyle, geleneksel iktisat tarafından kabul edildiği üzere, faydayı maksimize etmek insanın amacı olduğundan; şu açıktır ki, toplum adamı kendi faydasıyla birlikte toplumun çıkarını maksimize etmeye, ancak kendi maddî tatmininin artık daha fazla marjinal fayda elde etmediği belli seviyesinden (bu seviye kişiden kişiye değişir<sup>4</sup>) itibaren gelir fazlasının bir kısmını başkalarına harcadığı takdirde devam edebilir. Bir taraftan kendisinin daha önce maksimize edilmiş olan fizikî faydasına ek olarak manevî faydasını maksimize etmeye devam ederken, diğer taraftan da başkalarına yaptığı (ve artık kendisine daha fazla fizikî fayda sağlamayan) harcama ile henüz tüketimin ilk aşamalarında bulunanların mümkün olan en yüksek fizikî faydayı elde etmelerine vesile olmak suretiyle toplumun çıkarına katkıda bulunmuş olur.

Toplum adamı, böylece ürünün hem ona daha az ihtiyacı olandan daha fazla ihtiyacı olana transfer edilmesini sağlaması hem onun maddî ve manevî ihtiyaçlar arasında en uygun ve etkin dağılımına yol açması suretiyle toplumun refah ve mutluluğunu maksimize etmesine yardımcı olur. Bu demektir ki, bir toplum, maddî ve manevî fayda anlamında en üst refah düzeyine ancak gelir fazlası olanların gelirlerinin bir kısmını geçim sıkıntısı olan muhtaçlara harcamaları halinde ulaşabilir.

Toplum adamı üretim ve değişimde ekonomik anlamda etkin ve en yakın aile bireylerinden ve akrabasından başlayarak toplumdaki ihtiyaç sahiplerine, hatta dünyanın en uzak köşesindeki muhtaç insanlara kadar etrafındaki insanlara harcama konusunda da eli açık davranır. Birinci durumda etkinlik ekonomik kaynakların en uygun kullanımı için gerekli iken, ikinci durumda toplum adamı toplumdaki gelir dengesizliklerini azaltmada önemli rol oynar.

İdeal toplum, devlet müdahalesinin en az olduğu ve devlete düşen bazı kamu hizmetlerinin fertler ve sivil toplum kuruluşları tarafından yürütüldüğü topluluklardır. Fertlerin topluma karşı görevleri vatandaşların vergi sorumlu-

luğu şeklinde ortaya çıkar. Devlet, ancak bıraktığı boşluklar fertler ve sivil toplum kuruluşları tarafından doldurulduğu takdirde küçülebilir. Gerçekten günümüzde devletler fertleri ve sivil toplum kuruluşlarını vergi muafiyetleri sağlamak suretiyle birçok kamu hizmetini yürütme konusunda teşvik etmektedir. Böylece, devlet küçüldükçe, finansal kaynaklarla kamu hizmetleri arasındaki mesafe kısaldığı ve bürokrasi de azaldığından, kamu hizmetleri devletin vergi toplayıp harcamada bulunduğu durumdan daha ucuza ve daha kolay sağlanır. Dahası, bu fonksiyon büyük oranda toplum adamları tarafından ifa edilir.

Toplum adamı sadece teorik bir kavram değildir. Bu fenomenin en önemli delili, modern toplumlarda birçok önemli kamu hizmetini sunmada devletin yerini alan ve toplum adamlarının katkılarıyla varlığını sürdüren vakıflar ve diğer sivil toplum kuruluşlarıdır. İnsanlığın ortak moral değerlerinin geliştirilmesi ve sosyal projelere yapılan harcamalarda vergi muafiyetlerinin sağlanması bu tip adam modelini teşvik eder.

## **Toplum Adamı Modeli: Gürcistan Örneği**

### **Gürcistan ve Geçiş Dönemi Problemleri**

Karadeniz'in doğu kıyısında ve Güney Kafkasya'da yer alan Gürcistan, Türkiye'nin kuzey doğu sınır komşusudur. Gürcü dilinde Sakartvelo olarak geçen ve eski Sovyet cumhuriyetlerinden biri olan Gürcistan'ın kuzeyinde Rusya, güney doğusunda Azerbaycan, güneyinde Ermenistan yer alır. 1991 yılında bağımsızlığını kazanan Gürcistan, 69,7 bin kilometrekare yüzölçümüne ve 4 milyon 693 bin nüfusa (2004 sayımı) sahiptir. Tipik bir Kafkasya ülkesi olarak Gürcistan, etnik yapısının çeşitliliği ile dikkat çeker. Nüfusun yaklaşık %83,8'ini Gürcüler (Acaralar, Lazlar, Megreller, Svanlar dâhil) oluşturur. Diğer büyük etnik guruplar Azeriler (% 6,5), Ermeniler (% 5,7), Ruslar (% 1,5), Abhazlar ve Osetlerdir. Ülkede, Çeçenler, Kabardeyler, Kürtler, Tatarlar, Yahudiler, Rumlar, Türkler, Ukraynalılar, Asuriler ve Çinliler gibi daha küçük guruplar da yaşar. Gürcistan nüfusunun büyük çoğunluğu Ortodoks Hristiyan'dır ve nüfusun %81,9'u Gürcistan Ortodoks Kilisesi'ne bağlıdır. Dinî azınlıklar başında Müslümanlar (% 9,9), Ermeni Apostolikler (% 3,9), Rus Ortodokslar (% 2), Katolikler (% 0,8) gelir. Ayrıca başka dinlere mensup küçük guruplar vardır.<sup>5</sup>

Sovyet dönemi boyunca Gürcistan, Sovyetler Birliđi'ndeki en yüksek hayat standardına sahip ülkelerden biri olmuştur. Sovyet Sistemin çöküşü, diğer Sovyet Cumhuriyetler gibi Gürcistan'ı da politik, ekonomik ve sosyal yapısını yeniden yapılandırmaya itmiştir. 1991'deki kısa ömürlü diktatörce rejimden

sonra, Eduard Shevardnadze uluslararası ilişkileri ve ekonomik bağları yeniden kurmuştur. Gürcistan, planlı ekonomiden demokratik ve serbest piyasa ekonomisine geçerken ekonomik büyümeye giden bir yol olarak, serbest piyasa ekonomisini ve hukuk devleti olmayı seçmiştir. IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların da desteğiyle, piyasa ekonomisinin temelleri atılmıştır. Rekabetçi bir ekonomiye ulaşma başarısı, devlet mülkiyetinin özelleştirilerek ekonominin tekelci yapıdan kurtulması, iktisadî faaliyetlerin serbestleştirilmesi, dış ticaret ve fiyatların serbest bırakılması vs. gibi reformları içeren belirli politik adımların atılmasını gerektirmiştir.

Gürcistan'ın geçiş dönemindeki temel sorunları zayıf malî yapı, fakirlik, işsizlik, yaygın rüşvet, yasa ve düzenlemelerin fiyat sistemindeki kısıtlamalarla birlikte keyfi uygulanması olarak sıralanabilir. Aile kurumunun ekonomik hayatta pasif kalışı dilencilik, fuhuş, uyuşturucu kullanımı, uyuşturucu ticareti, yasadışı bebek ticareti vb anormalliklerin ortaya çıkışını beslemiştir (Sulabaridze 2004). Nüfuzlu kimselerle yakınlığı olan bireyler vergi yasalarının adaletsiz uygulanmasına yol açmıştır. Bunun yanı sıra, işletmelerin kimi zaman vergi müfettişlerine rüşvet vermek suretiyle vergiden kaçınması, vergi hâsılâtının çok düşük seviyelerde kalmasını sonuç vermiştir. Ülke ekonomik problemlerle birlikte maddeten daha parlak olan eski günlere duyulan özlemin büyümesi ve yasallaşan reformların sonuçlarındaki bariz eksikliklerin doğurduğu düş kırıklığından çok etkilenmiştir. Geçiş dönemi boyunca devlet bürokrasisi çoğunlukla, piyasa ekonomisi hakkında yeterli bilgi ve deneyime sahip olmayan, komünizm döneminden kalma eski devlet bürokratları tarafından temsil edilmiştir. Bu yüzden, kendileri tarafından denetlenen sektörlerdeki bağımsız girişimciler üzerindeki nüfuzlarını muhafaza etmeye çalışmışlardır. Bunda, birçoğunun denetlenen bu girişimlerde özel çıkarlarının bulunması da etkili olmuştur. Eski zihniyeti temsil eden bu bürokratlar, reformlar karşısındaki en dirençli kuvvetler olarak ortaya çıkmıştır. Özel faaliyetler için yasal çerçeve oldukça uygun olmasına rağmen, yasaların uygulanışı ve Devlet Başkanlık kararları nispeten etkisiz kalmıştır. Memurların yasadışı faaliyetleri Gürcistan'ın bir geçiş ekonomisi olarak performansını zayıflatmıştır. Yeni piyasa sistemini yönetmek için gereken kadronun eksikliği, kronik ve yaygın yolsuzlukla mücadelenin önünü kapatmıştır. Yolsuzluk ve rüşvetin esas kaynaklarının, geleneksel yasa kültürünün eksikliği ve ortamın caydırıcı cezalardan yoksunluğundan beslendiği söylenebilir (Liluashvili 2002). Tüm bu şartlar, düşük ücretlerle birleşip, birçok sivil memuru, pozisyonlarının sunduğu imkân ve fırsatları değerlendirerek ek gelir sağlamaya sevk etmiştir. Bu durum, devleti ve özel sektörü saran yolsuzluk için çok uygun bir ortam

hazırlamıştır. Sonuç olarak Gürcistan, Uluslararası Şeffaflık Örgütü Yolsuzluğu Algılama Endeksi araştırmasında 159 ülke içerisinde 133. sırayı almıştır.<sup>6</sup>

2003 sonlarındaki Gül Devrimi, yolsuzluk probleminin önüne geçmek için azimli ve kararlı bir yönetim tarzını ortaya koymuştur. Vergi reformu, mevcut vergilerin 2/3'ünden fazlasını ortadan kaldırmış ve vergi oranlarını önemli ölçüde azaltmıştır. Sistemin basitleştirilmesi yönetimin yükünü azaltmış, yolsuzluk ve rüşvet fırsatlarını azaltmıştır. Vergi kaçakçılığıyla mücadeleye giren devlet, vergi tahsilâtını arttırarak bütçe açığını azaltmış ve 2005 sonunda tamamen ortadan kaldırma yoluna girmiştir. Doğrudan yabancı yatırımların önündeki engeller kaldırılmış, ülke altyapısı yeniden inşa edilmeye ve sağlık ve eğitim yatırımları yenilenmeye başlamıştır. Memur sayısı azaltılarak toplam istihdamın %60'ını sağlayan devlet küçültülmüş, kamu faaliyet alanı daraltılmıştır. Böylece mevcut memurların maaşını arttırmak ve yolsuzluk kanallarını kapatmak mümkün olmuştur. Özelleştirmede atılan ileri adımlar, sermayenin ve iş alanları açmanın piyasa tabanlı tahsisini desteklemiştir (Taylor 2004).

Gürcistan'da yasama süreci, ülkedeki kültürel ve insanî değişimi sürekli desteklemiştir. Demokratik ve piyasa tabanlı bir topluma geçişi hedefleyen ve bağımsızlığın ilk yıllarından itibaren başlayan bu süreç, Gül Devrimi ile birlikte hız kazanmıştır. Gürcistan da dâhil hiçbir Sovyet sonrası ülkenin, Sovyet kültüründen piyasa sistemine kolayca geçtiği söylenemez. Kültür ve davranış değişikliklerinin gerçekleşmesi on yıllar alacağından, Sovyet iş kültürü, ahlakı ve gelenekleri terkedilmiş olsa bile etkilerini hâlâ sürdürmektedir. Eski politik kültürden ve Gürcistan'ın geleneksel klan yapısından miras kalan eski alışkanlıklar, kişisel bağlantı ve dostlukların iş hayatında etkili olması, makam sahiplerinin kişisel otoritelerini kullanmaları, her türlü görevde kişisel görev ve sorumluluklardan kaçma vs. eğilimlerin zaman içinde zayıfladığı gözlemlenmektedir. Ataerkil yönetme tarzı sadece Sovyet döneminde değil, ülke tarihinin ilk dönemlerinden beri hâlâ Gürcü ailesinde sıkı bir şekilde varlığını sürdürmektedir (Zurabishvili 2004). Ailenin ekonomik davranışlarının hızlı değişimi, aile bireylerindeki eski Sovyet adamı zihniyeti tarafından engellenmektedir. Sosyolojik bir araştırmanın sonucuna göre, çok sayıda ferdin (60,2% ), ailenin maddî güvenlik sorumluluğunu, geleneksel anlayışa paralel olarak hâlâ aile reisine, yani babaya verdiği görülmektedir (Sulabaridze, 2004: 84). Bununla beraber Gürcü kültürü ve insanların davranış tarzı, politik ve yapısal değişikliklere paralel bir değişim gösterme eğilimindedir. Batı kültür ve ahlakına intibak, piyasa ekonomisi ve Batı ile artan ilişkiler sonucu hız kazanmıştır. İş hayatı içinde yer alan ailelerin piyasa sistemine ve yeni kültüre adaptasyon oranı diğerlerine nazaran daha yüksek olarak tespit edil-

miştir. Gelirinin çoğunu kamu kaynaklarından sağlayan ailelerin değişime en az uyum sağlayan grup olduğu görülmektedir. Adaptasyon oranı göstergeleri yaş gruplarına göre de değişim göstermektedir. Genç yaş grubundakiler (18-35) yüksek adaptasyon oranlarıyla diğerlerinden ayrılmaktadır (Orloff 2001).

### **Toplum Adamı Anketi ve Elde Edilen Bulgular**

Günümüz Gürcü yazarlarından bazıları Gürcistan'ın ekonomik alanda çağdaş bir ülke haline gelmesini Gürcü işadamlarının iktisadî adam modeline dönüşmesine bağlamışlardır (Papava ve Chikovani 1997). Buna karşılık, tarafımızdan yürütülen ve Gürcü halkından 200 kişinin katıldığı bir araştırma, Gürcü toplumunun 'iktisadî adam' yerine 'toplum adamı' modelini sergileme eğiliminde olduğunu gösteren bulgular ortaya koymuştur. Elde ettiğimiz bulgulardan başlıcaları şöyledir: 200 katılımcının %34'ü para kazanma amacının çocuklarına gelecek sağlamak, %23'ü ailesini desteklemek, %17'si iş kurmak olduğunu söylerken, yalnızca %12'si parayı kişisel ihtiyaç ve refahları için kazandığını, %1'i de başkalarına yardım etmek için para kazanmak istediklerini belirtmiştir. Cevaplar, Gürcü halkının çocuklara ve aileye olan ilgisini ve Gürcülerin kendi dillerinde de özdeyiş olarak yer alan "Önce can sonra canan" anlayışını açıkça yansıtmaktadır.

"Şu ana kadar hiç hayır amaçlı para harcadınız mı?" sorusunu %96'sı olumlu cevaplarırken, soruya yalnızca %2'si olumsuz karşılık vermiştir. Katılımcıların neredeyse yarısı (%44) maaşlarının %1-5'ini, %36'sı maaşının %6-10'unu, %12'si maaşlarının %10-20'sini, %2'si maaşlarının %20'sinden fazlasını hayır amacıyla harcamaktadır. %6'sı ise soruyu cevapsız bırakmıştır. Bu sonuçlar, Gürcü insanının hayır işlerinde pasif kalmadığını ve diğer insanları da önemseydiğini göstermek için güzel bir kanıt olarak değerlendirilebilir.

Katılımcıların %39'una göre başkalarına da yardım etmeye başlayabilmek için aylık gelir olarak 200-500 Gürcistan larisine (GEL) (4 Haz 2006 itibarıyla 1\$=1.80 GEL) sahip olmak yeterli görülmüştür. Katılımcıların %31'i 500-1000 GEL aylık gelire sahip olmaları gerektiğini açıklarken, %15'i 200 GEL e kadar maaş sahibi olmanın, ihtiyaç duyanlara yardım için yeterli olduğu cevabını vermiştir. %2'si ise gelirin önemli olmadığı ve tüm gelir düzeylerinde yoksunlara yardım edebilecekleri ve destek olabilecekleri konusunda kişisel fikir beyan etmişlerdir. Gürcülerin %2'si soruyu cevapsız bırakmıştır. Katılımcıların %68'inin genellikle düşük maaşla yaşadığı da göz önünde tutulursa, Gürcülerin gelir seviyelerinden bağımsız olarak birbirlerine yardım etmeye hazır oldukları görülmektedir.

Katılımcıların %70'i, kendi ihtiyaçları olsa bile, başkalarına yardım etmek ve sahip olduklarını paylaşmak konusunda istekli olduklarını belirtmişlerdir.

%19'u kendi fiziksel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra destek vereceklerini söylerken; %6'sı sosyal ihtiyaçları ve %5'i kişisel gelişim ihtiyaçları karşılandıktan sonra yardım edeceklerini belirtmiştir. Katılımcıların %70'inin başkalarına yardım etmek istediği ve kendileri ihtiyaç halinde olsalar bile ellerindeki başkalarıyla paylaşmaya hazır olduklarını gösteren sonuç, Gürcistan'da toplum adamlarına sahip olunduğunun en önemli kanıtı olarak ele alınabilir.

Katılımcıların %62'si için hayır yapma sebebi olarak kişisel duygularını öne çıkarırken, %33'ü bunun dinî motiflerle olduğunu düşünmektedir. %3'ü aktivitelerinde tüm listelenen sebeplerin dışında bazı faktörlerin rol oynadığını açıklamıştır. Yalnızca %1'i bunu, insanların kabulünü almak ve birileri tarafından teşvik edildiği için yaptığını düşünmektedir. Bu bulgular, insan tabiatının başkalarına yardım etmeye eğilimi taşıdığını ve bunun, din tarafından da desteklenip teşvik edildiğini göstermektedir. Bu durum, katılımcıların %64'ünün hayır işlerini insanlarla ilgilenmek ve onlara yardım etmek amacıyla yaptıklarını söylemeleriyle de doğrulanmıştır. Onları hayırsever yapan, ihtiyaç sahiplerine duydukları sempati ve merhamet duygusudur.

Ankete katılanların %71'i, hayır işledikten sonra büyük bir mutluluk ve tatmin duyduklarını belirtirken, %8'i derunî bir huzur hissettiklerini ve sadece bu yolla kendilerini insan olarak gördüklerini açıklamışlardır. Bu ise, insan tabiatının ruhsal faydayı, başka bir ifadeyle mutluluğu, başkalarının ihtiyaçlarını karşılayarak bulmaya çalıştığını gösteren bir kanıt olarak görülebilir.

Gürcü toplumunun toplum adamı modelini ne oranda sergilediğini belirleme istikametinde yürütülen anket çalışmasının yanı sıra daha başka kanıtlar da elde edilmeye çalışılmıştır. Yedi yıl görev yaptığımız ve yüzlerce öğrencisine dersler verdiğimiz Tiflis'teki Uluslararası Karadeniz Üniversitesinin, Gürcistan'ın hemen her bölgesinden gelen öğrencilerinin tanıdık çevrelerini ve sosyal bağlantılarını gözlemlemek, bizlere bu konuda kayda değer miktarda malzeme sunmuştur. Toplum adamı modelinin gerçek örnekleri olarak görülebilecek çok sayıda insan ve bunlar tarafından desteklenip finanse edilen ve sosyal hizmetler sunan birçok vakıf tespit edilmiştir. Kısaca değinmek adına, toplum adamı olmak için yapılabilecek ne varsa yapan tipik bir toplum adamı örneği vereceğiz. Bu kişi, kendi aile köklerinin bulunduğu yöredeki insanlar için yıllardır çeşitli hayır işleri ve harcamalar yapan Bidzina Ivanishvili'dir. Bu toplum adamı prototipinin yaptığı çalışmaların bazıları şöyledir: Yaşadığı çevredeki yaşlılara emekli maaşı gibi her ay 100 GEL ödemek; öğrencilere burs vermek; Gürcistan'daki en büyük tapınaklardan birini yaptırmak; herkesin ücretsiz yararlanabileceği büyük bir hastane inşa ettirmek; yolları onarmak; köprüler yaptırmak; doğalgazla çalışan ve çevresindeki tüm aileler için

ödemesini kendisinin yaptığı ısıtma sistemleri kurdurmak; yöre insanı için evler inşa ettirmek; her yeni evli çiftte düğün hediyesi olarak bir ev vermek vs... Bu toplum adamı örneğinin en önemli özelliği ise, yaptığı hizmetleri asla kamuya duyurma çabası içinde olmamasıdır. Yaptıklarını duyurmak için halka açık bir konuşma yapmaması ya da herhangi bir televizyon kanalında ortaya çıkmamış olması, bunları gösteriş için ya da uzun vadeli bir politik amaç için yapmadığını göstermektedir.

Tespit ettiğimiz çok sayıdaki diğer toplum adamı örnekleri arasından şu kişiler de anılabilir: Sade bir mülk ile evsiz yetim ve öksüzlere yardım eden Batum'lu 29 yaşındaki şarkıcı Nino Katamadze; bakmakla yükümlü olduğu bir ailesi olduğu halde tablolar yapıp satarak kazandığı paranın büyük bölümünü ihtiyacı olanlara veren, müzisyen, şair ve ressam Teimuraz Sikharulidze; hastaneleri ziyaret edip fakir hastalara ilaç alan, tüm ihtiyaç sahibi akrabasına yardım eden, iki çocuklu, malî analist Konstantine Latsabidze; ihtiyacı olan tüm akrabasına, komşularına, engellilere ve yaşlı evsizlere yardım eden 'Maersk' ulaşım şirketinde yönetici olarak çalışan 35 yaşındaki işkadını Irina Kovaliova. Bunlar diğer birçokları arasından yalnızca birkaç örnek olarak zikredilmiştir.

Tüm bu insanların esas ve ortak özellikleri; çekingen ve çok tanınmamış olmaları, yaptıkları hakkında konuşup övünmeyi sevmemeleri, başkaları için yaptıklarını duyurma arzu ve eğiliminde olmamalarıdır. Az sayıda istisna dışında, verilen örneklerdeki kişiler, bu tarz davranışlardan servet kazanan veya bu davranışlarını kendi ikballeri için bir tanıtım faaliyeti olarak değerlendiren tanınmış insanlar olarak ortaya çıkmış değillerdir. Yer darlığı sebebiyle burada bahsedemeyeceğimiz bu tarz birçok işadamı ve sıradan insan örneği bulunmaktadır. Bu satırların yazarı, vakıflar aracılığıyla lise ve üniversitelerde okuyan öğrencilere burs veren birçok genç üniversite mezunu tanınmaktadır. Bu mezunların birçoğu burs verdiklerinin insanlar tarafından bilinmesinden hoşlanmamaktadır. Yalnızca bu işadamları değil, şarkıcılar ve ressamlar gibi serbest çalışan insanlar da gelirlerinin büyük bir kısmını hayır işlerine harcamaktadır. Gürcistan'da, bir kısmına yer verdiğimiz bu içten, samimi, gösterişten uzak ve gerçek toplum adamı örneklerine paralel olarak, her biri ayrı bir kamu hizmeti sunan birçok vakıf ve diğer sivil toplum örgütleri hem sayıca artmakta hem büyümektedir.

## Sonuç

Adam Smith'in geliştirdiği iktisadî adam modelinin Batı toplumlarında bireylerin kişisel çıkar temelli davranışlarını bu toplumların üretim kapasitelerini artırma istikametinde yönlendirdiği genel olarak kabul görmüştür. Bununla

birlikte, bu artışın birçok ciddi problemi de beraberinde getirdiği bilinmektedir. Ekonomik temelleri iktisadî adam modeli üzerine kurulmuş olan Batı uygarlığının bugün ürettiği başlıca sonuçlar; dünya çapındaki yoksulluk, yalnızca farklı ekonomiler arasında değil, aynı ekonomi içerisinde bile görülen gelir eşitsizliği, gelişmiş ülkelerde de yaygın olan huzursuzluk ve mutsuzluk olarak göze çarpmaktadır. Bu durum, insan doğası ve sosyo-ekonomik gerçeklerle uyum içinde olan ve insanın yalnızca ekonomik davranışlarını değil aynı zamanda onun ekonomik olmayan davranışlarını da açıklayabilen daha kapsamlı bir insan modeli ihtiyacını ortaya koymaktadır. Bu çalışmada, ortodoks ve heterodoks iktisat okullarının ortak noktalarını bir araya getirmek suretiyle, sosyal bilimler ve davranış bilimlerinin bulgularını da dikkate alarak ‘toplum adamı’ modeli geliştirilmiştir. İnsanın yalnız iktisadî değil, iktisadî olmayan davranışlarını da açıklayan bu model, sosyo-ekonomik refah için gerekli olan ekonomi ve toplum bütünlüğünü esas almaktadır.

Toplum adamı modeli, azalan marjinal fizikî fayda yasası gereği, temel fizikî ihtiyaçları karşılanan ve maddî doyumun zirvesine ulaştığı için marjinal fizikî faydası düşen bireyin, elinde bulunan gelir fazlasını başkalarına harcama eğilimi gösterdiği, böylece başkalarının maddî/fizikî faydalarını artırırken kendisinin de manevî faydasını maksimize ederek mutluluğu yakaladığı hipotezi üzerine oturtulmuştur. Böylece bu modelin, bireyin fizikî ve manevî fayda maksimizasyonu ile birlikte toplumun toplam fayda maksimizasyonunu da gerçekleştirdiği düşünülmektedir. “Yaşa ve Yaşat” ilkesine dayanan ve insandaki empati/duygudaşlık yeteneğinin insan davranışlarındaki etkisini göz ardı etmeyen ‘toplum adamı’ modeli, insanın hem ‘bireysellik’ hem ‘toplumsallık’ yönlerine dengeli bir vurgu yapmakta ve insanın bu iki yönünün birbirini tamamladığını kabul etmektedir.

İktisadî adam modelini reddetmemekle birlikte onu eksik bulan ve bu eksikliği tamamlaması için geliştirilen toplum adamı modelinin, maddî çıkar temeline dayanan iktisadî adam modelini, iktisadî olmadığı düşünülen kararların temel motifi olan manevî fayda (spiritual utility) kavramıyla bir bütünlüğe kavuşturduğu görülmektedir. “Yaşa ve Yaşat” ilkesiyle hareket eden ve insandaki empati/duygudaşlık yeteneğinin insan davranışlarındaki etkisini göz ardı etmeyen ‘toplum adamı’ modelinin, piyasa sisteminin temel zaafı olan kamu malları, gelir eşitsizliği, dışsallıklar ve ekonomik istikrarsızlıklar gibi sorunlara çözüm bulmayı vaat ettiği söylenebilir.

Gürcü toplumuna uygulanan anket çalışmasının ortaya koyduğu ve toplum adamı modeliyle uyumlu olduğunu düşündüğümüz bulguların başlıcalarını şöyle sıralamak mümkündür: Gürcüler,



- “Önce can sonra canan” anlayışı ile hareket etmektedirler;
- Buna rağmen, ellerindekini başkalarıyla paylaşmaya hazır durumdadırlar;
- Hayır işlerinde pasif kalmamakta ve diğer insanları da önemsemektedirler;
- Gelir seviyelerinden bağımsız olarak birbirlerine yardım etmeye hazırdırlar;
- İhtiyaç sahiplerine karşı sempati ve merhamet duygusu taşımaktadırlar;
- Çok doğal bir şekilde, yani bir insan olarak, başkalarına yardım etme eğilimi taşımaktalar ve bu eğilimleri dinî inançları tarafından da desteklenmektedir.

Bu bulguların yanı sıra, Gürcü toplumunda, elindeki gelir fazlasını sosyal projelerde değerlendiren azımsanmayacak sayıda insan bulunmaktadır. Bu durumun, Sovyet sisteminin çöküşü ile zoraki Sovyet adamı olmaktan kurtulan bu toplumun, piyasa sistemine geçtikleri bu süreç içinde, saf iktisadî adam yerine, genellikle kişisel çıkarı sosyal sorumlulukla birleştiren toplum adamı modelinin temsilcileri olma eğiliminde bulunduğunu göstermektedir, denilebilir. Toplum adamı modelinin diğer toplumlarda yürütülecek çalışmalarla desteklenmesi gerektiğini ayrıca belirtmeye gerek yoktur.

## Açıklamalar

1. Burada ‘adam’ terimi, kadın-erkek her iki cinsi de içeren ‘birey’ anlamında kullanılmaktadır.
2. Bize göre, işletmeler sosyal sorumluluklarını sosyal projelerle veya iktisadî olmayan kararlarıyla değil, öncelikle faaliyetlerini toplum aleyhine dışsallıklara sebep olmadan yürüterek ve iktisadî kaynakları en etkin bir şekilde değerlendirerek gerçekleştirebilirler. Bir ortağın, sosyal sorumluluğu olan bir kişi olarak, şirketten adına tahakkuk eden kişisel kâr payından bir sosyal projeye yaptığı ve kendisine manevî haz veren bir harcama ise tam anlamıyla bir toplum adamı davranışıdır. Bu sosyal sorumluluk, işletme tarafından, onun bünyesinde ortakların kendi kâr paylarından oluşturulan bir fon tarafından da yerine getirilebilir. Başka bir ifadeyle, bize göre, firmaların sosyal sorumluluğundan ziyade, firma sahip veya ortaklarının bireysel sosyal sorumlulukları ön plana çıkmalı ve bu sorumluluk firma dışında bireysel girişimlerle veya firma dışında ayrıca oluşturulan sivil toplum kuruluşları aracılığıyla yürütülmelidir. Aksi halde firmaların ekonomik etkinliklerini değerlendirme zorlukları söz konusu olabilir. Kâr amaçlı iktisadî faaliyetlerle kamu yararını amaçlayan sosyal projelerin ayrı yürütülmesinin daha yararlı olacağını düşünmekteyiz.
3. Bu yaklaşım, sokaktaki evsiz bir kadının mı yoksa varlıklı bir işadınının mı bir dolardan, daha fazla fayda sağladığı ile ilgili olan neoklasik şüphecilikle tezat oluş-

turur. Neoklasik iktisatçılara göre, bireyler arasında karşılaştırma yapabilmek için ortak bir ölçü bulunmamaktadır. Eğer faydadaki eşitsizliklere değer biçmek için bir zemin yoksa yeniden dağılımı savunmak için de bir zemin olamaz. Bir doların yukarıdaki örnekte evsiz kadına aktarılıp aktarılamayacağı sorulduğunda, açlık sayıklaması anında kadının bu bir doları kaybedip kaybetmeyeceği veya işadınının parayla yatırım yaparak büyümeye katkıda bulunup bulunmayacağı konusunun açık olmadığını tartışırlar. Malthus'u ilk eleştirenlerden biri olarak George Ensor, onun fakirlere yardımı kabul etmeyen yaklaşımıyla "Bu adamın malının bir parçası, başkasının hayatından daha kutsaldır" (Gagnier 1993: 138-9) imasında bulunduğunu belirterek, Malthus'un bu yaklaşımını ahlaki açıdan eleştirmiştir. Kanaatimizce neoklasik iktisatçıların ve Malthus'un bu yaklaşımının sebebi, bu iktisatçıların ihtiyaç sahibi insanlarla empati/duygudaşlık yapamamalarıdır. Aklımıza, neoklasik iktisatçılar ya da Malthus, kendilerinin evsiz ya da aç bir adam olduklarını varsaysalar ve kendilerini ihtiyaç sahibi insanların yerine koysalar aynı şekilde düşünürler miydi diye bir soru takılıyor.

4. Diğergâmlıkta ileri gitmiş olan fedakâr insanlar, kendileri aç iken de başkalarını tercih edebilirler. Böylelerinin başkaları için harcamaya başlamaları için kendi maddi marjinal faydalarının sıfırlanması hatta azalması bile gerekmez. Buna en güzel örnek yavruları için her şeyini feda eden annelerdir. Her toplumda toplum için fedakârlıkta bulunan anne karakterinde insanlar bulunabilir.
5. <http://en.wikipedia.org/wiki/Georgia>, (07.07.2008)
6. <http://www.infoplease.com/ipa/A0781359.html>, 4 Haziran 2006.

## **Kaynakça**

- Backhouse, Roger E. (2002). *The Ordinary Business of Life: A History of Economics from the Ancient World to the Twenty-First Century*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Ben-Ner, Avner and Louis Putterman (1997). *Values and Institutions in Economic Analysis 1*. 27 Jan 1997 version. <http://www.brown.edu> (16.08.2005).
- Brockway, George P. (1991). *The End of Economic Man: Principles of Any Future Economics*. HarperCollins/Cornelia & Michael Bessie Books. <http://search.epnet.com> (25.04.2004).
- Bryant, Joseph M. (2000). "Cost-Benefit Accounting and the Piety Business: Is Homo Religiosus, At Bottom, A Homo Economicus?". *Method & Theory in the Study of Religion*. 09433058. 12(4).
- Campbell, Donald T. (1983). "The Two Distinct Routes beyond Kin Selection to Ultrasociality: Implications for the Humanities and the Social Sciences". *The Nature of Prosocial Development: Interdisciplinary Theories and Strategies*. Ed. Diane Bridgeman. New York: Academic Press.
- Dingley, James C. (1997). "Durkheim, Mayo, Morality and Management". *Journal of Business Ethics*. Augustos '97. 16(11): 1117-29. <http://search.epnet.com> (04.06.2004).

- Etzioni, Amitai (1988). *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York: Free Press.
- Faber, Malte, Reiner Manstetten and Thomas Petersen (1997). "Homo Oeconomicus and Homo Politicus. Political Economy. Constitutional Interest and Ecological Interest". *Kyklos*. 50 (4): 457-83. Item: 318968.
- Fox, Maggie (2008). "Money Buys Happiness If You Spend on Someone Else". <http://www.reuters.com/article>. March 20. (06.07.2008)
- Friedman, Milton (1970). "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits". *The New York Times Magazine*. September 13. <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html>. (06.07.2008)
- Gagnier, Regenia (1993). "On the Insatiability of Human Wants: Economic and Aesthetic Man". *Victorian Studies* 36 (2): 125-53.
- Hirsch, P., S. Michaels and R. Friedman (1990). "Clean models vs. dirty hands: Why economics is different from sociology" *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. Ed. S. Zukin and P. DiMaggio. Cambridge: Cambridge University Press. 39-56.
- Hodgson, Geoffrey M. (1998). "The Approach of Institutional Economics". *Journal of Economic Literature*. March. 36:166-192.
- Liluashvili, Gia (2002). "Legal Culture, Problems and Some Solutions". *Khidi*. 7: 5-7.
- Lutz, Mark A. (1985). "Beyond Economic Man: Humanistic Economics". *Economics and Philosophy*. Ed. Peter Koslowski. Tübingen: J. C. B. Mohr.
- \_\_\_\_\_ and Kenneth Lux (1988). *Humanistic Economics: The New Challenge*. New York: Bootstrap Press.
- Maslow, Abraham H. (1971). *The Farther Reaches of Human Nature*. New York: Penguin.
- Nitsch, Thomas O. (1982). "Economic Man, Socio-economic Man and Homo-economicus Humanus". *International Journal of Social Economics* 9 (6/7): 20-49.
- O'boyle, Edward J. (1994). "Homo Socio-Economicus: Foundational to Social Economics and the Social Economy". *Review of Social Economy*. Fall. 52:286-313.
- Orloff, Pierre (2001). "Business Culture". *Doing Business with Georgia*. Ed. Marat Terterov. London: Kogan Page Ltd.
- Papava, Vladimer and Elene Chikovani (Ed.) (1997). "Georgia: Economic and Social Challenges of the Transition (GESCT)". *Problems of Economic Transition*. November/December.
- Parker, R. A. C. (1989). *The Second World War: A Short History*. London: Oxford University Press.
- Samuels, Warren J. (1990). "Four Strands of Social Economics: A Comparative Interpretation". *Social Economics: Retrospect and Prospect*. Ed. Mark A. Lutz. Boston: Kluwer Academic.

- Smith, Adam (2004). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*: Part 10. Harvard Classics. Kessinger Publishing.
- Sulaberidze, A. (2004). "On Certain Factors That Determine the Present Transformation of Society and the Family in Georgia". *Sociological Research*. November–December. 43(6): 75–86.
- Taylor, John B. (2004). "Economic Freedom and Georgia's Rose Revolution". November 22. Tbilisi. <http://www.treasury.gov> (03.06.2006).
- Tomer, John F. (1996). "Good habits and bad habits: A new age socio-economic model of preference formation". *Journal of Socio-Economics* 25 (6). 619-38.
- \_\_\_\_\_ (2001). "Economic man vs. heterodox men: The concepts of human nature in schools of economic thought". *Journal of Socio-Economics* 30 (4): 281-94.
- Waters, William R. (1988). "Social Economics: A Solidarist Perspective". *Review of Social Economy*. October. 46: 113-143.
- Whalen, Charles J. (1996). "The Institutional Approach to Political Economy". *Beyond Neoclassical Economics: Heterodox Approaches to Economic Theory*. Ed. Fred E. Foldvary. Brookfield: Edward Elgar.
- Wilber, Ken (1996). *The Atman Project: A Transpersonal View of Human Development*. Quest Books. Wheaton. IL.
- Zurabishvili, Tamara and Tinatin Zurabishvili (2004). "Georgia: Persistent Paternalism". *Sociological Research*. November–December 43 (6): 87-97.

# From Economic Man To Social Man

İsmail Özsoy\*

**Abstract:** The model of economic man, which constitutes the basis of orthodox economics, has been criticized for overlooking social norms, for causing market failure, externalities and instabilities, hence paradoxically calling for government intervention, which is a move rejected by the model itself. Heterodox economic schools diverge from the orthodox approach in order to develop a more balanced economic model in general and to integrate the economy with the society. Although these represent a more realistic approach to man and his behaviors, they still ignore some significant elements of human nature. Criticizing economic man and other alternative models, this paper introduces another model titled “social man”. The “social man” model, which balances individualism and social norms and which can be summed up with the epigram “Live and Let Live”, employs a holistic approach towards man and his life, reconciling orthodox and heterodox schools, and regards man as a responsible individual with social concerns. The study also includes the findings of a survey held in Georgia to test the applicability of the model to Georgian society.

**Key Words:** Economic man/homo economicus, social man/homo socialis, orthodox economics, heterodox economics.

---

\* Fatih University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics / İSTANBUL  
iozsoy@fatih.edu.tr

## От экономического человека к общественному человеку

Исмаил Озсой\*

**Резюме:** Модель экономического человека, составляющую основу ортодоксальной экономической мысли, пренебрегает социальными нормами, не в состоянии совершенствовать рынки и поэтому становится причиной неустойчивости, что в свою очередь приводит к парадоксальному решению принятия помощи от государство, тогда как в принципе эта модель отрицает вмешательство государство. За это её очень часто критикуют. Экономические школы гетеродоксии, с целью воссоединить общество и экономику пытаются создать более сбалансированную экономическую модель, чем резко отличаются от ортодоксии. Несмотря на то что, гетеродоксальные школы пытаются более реально отнестись к поведению человека, они не учитывают некоторые элементы человеческой сущности. Модель общественного человека которую можно охарактеризовать как «Живи и дай жизнь» примеряет ортодоксию и гетеродоксию путем целостного подхода к человеку и его жизни, и рассматривает человека как ответственного индивида имеющего общественные обязательства. В работе также предоставлены результаты анкетного опроса в Грузии, целью которого было применение этой модели в грузинском обществе.

**Ключевые Слова:** экономический человек, общественный человек, ортодоксальная экономика, гетеродоксальная экономика.

---

\* Университет Фатиха, факультет экономики и административных наук, кафедра экономики / г. Стамбул  
iozsoy@fatih.edu.tr