

RASYONALİTE ve EKONOMİK SOSYOLOJİ

Dr. Filiz BALOĞLU*

GİRİŞ

Toplumun sosyal ve kültürel yapısının ekonomik sistemi belirlediği bilinen bir gerçektir. Sosyo-kültürel alanın düzenlenmesi de belli normlara bağlı olarak gerçekleşmektedir. Toplumsal sürecin kendi tarihsel gelişmesi içinde oluşan normlar, toplum yapısının kendi iç dinamiğinin oluşturduğu normlardır. Kendi varlığını koruyan unsurlar, sosyo-kültürel sürecin tarihi gelişmesinde ortaya çıkan din, gelenek, görenek, alışkanlık, ahlak ve sosyal norm ve değer sistemleridir. Çoğunlukla bireyler, sosyo-kültürel alanı oluşturan unsurların etkisiyle ekonomik kararlarını alırken iktisadi olarak rasyonel davranmayabilirler. İşte bireylerin davranışlarının ne derece rasyonel olduğu veya olmadığı bu makalenin konusunu oluşturmaktadır. Buradaki rasyonellikten kastettiğimiz ekonominin işleyişi içerisinde bireylerin yaptıkları tercihlerdir.

Rasyonel davranış ekonomik birimin –makalemiz açısından bireyin– tercih ve kararlarında düşünerek, hesaplayarak, bir sonucu en az kaynakla veya belli bir kaynakla en iyi (optimal) sonucu elde etmesi demektir. Yani burada şu önermeyi çıkarmak mümkündür: ekonomik davranmak rasyonel davranmaktır¹.

Aslında bireyler toplumda ihtiyaçlarını giderirken, belli kararlar verip, belli davranış ve tutum içinde bulunurlar. Sosyal alt sistemler genellikle karar ve davranış sistemleri olarak ele alınmaktadır. Çünkü bu davranışlar insan unsurunun sosyal sistem içindeki özellikleri, zaman boyutu içinde davranışlar, normlar yoluyla düzenlenmekte ve genellik kazanmaktadır. Böylece normlar, kurumlar ve roller insanların davranış imkanları alanını şekillendirerek sosyal

* İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi.

¹ Hüsnü Erkan, Sosyal Piyasa Ekonomisi, İzmir 1987, s.31.

bütünün **karmaşıklığı**nı azaltmaktadır. Çünkü bu yolla sosyal yaşamın izin verdiği davranışlar belirlenmekte ve düzenlenmektedir. Böylece insanların davranış süreçleri ve bu davranışların sonuçları belirlenmektedir. Bu sonuç, normların hem sosyal sistemin düzen ve yapısını, hem de ekonomik sistemin belirlenmesindeki önemini ortaya koymaktadır. İşte burada ekonomi ile sosyoloji arasında bir köprü görevi gören ekonomik sosyoloji devreye girer. Daha önce belirttiğimiz gibi, normların bu belirleyiciliği ve ekonomik davranışları etkilemesi, bireyin her zaman tam olarak rasyonel davranmasını engellemektedir. Bu durumda sosyal olarak neyin rasyonel, neyin rasyonel olmadığını tespit etmek veya bir rasyonalite tanımı yapmak oldukça güçtür. Buna karşılık ekonomide rasyonalite aşağıda da belirteceğimiz gibi daha basittir.

EKONOMİDE RASYONALİTE

Pür ekonomi; kurumlar, siyaset, hukuk, aile, ahlaki değerler, din ve diğerlerini de kapsamak üzere bütün sosyal fenomenleri mekanik bir açıklayıcı (deus ex machina) gibi **maksimum fayda** prensibi altında sınıflandırır.

Bu teorik program, **rasyonel tercih teorisi** veya tüm insan **davranışlarına ekonomik yaklaşım** olarak adlandırılır ve burada ekonomik sosyolojiye hiçbir eğilim yoktur. Aksine rasyonel seçim taraftarları "herkes için rasyonalite, bütün fertler iyi öğrenim görmüş bir ekonomist gibi davranır" fikrine atıfta bulunarak bütün sosyal hayatı ekonomik prensipler yoluyla açıklamaya çalışırlar².

Kısaca ekonomi bilimi bireyin rasyonel maksimizasyonu üzerinde odaklanmıştır. Bu anlayış çerçevesinde ekonomide rasyonel seçim modelinin ekonomide iki tür açıklaması bulunmaktadır³. Şimdi bunları açıklamaya çalışalım.

1. **Tercihle içsel tutarlılık modeli** (internal consistency of choice): Bu modelde birey rasyonel bir ajan olarak önemsenmek için, kendi tercihlerini maksimize etmelidir. Daha doğru bir ifadeyle bu model, bireyin tercihleri geçirgen (transitive) ve mükemmelse, birey mevcut alternatifler içinde en çok tercih ettiğini seçiyorsa bireyin rasyonel olduğunu söyler. Risk ve belirsizlik durumlarında diğer ihtiyaçlar modele eklenir, yani süreklilik ve tercihlerin bağımsızlığı. Bu model insanların sahip olabileceği tercihler hakkında önceden herhangi bir şey farzetmez. Bu model tamamıyla rasyonelitenin **formal** açıklamasını yansıtır.

² Milan Zafirovski, "Economic Sociology In Retrospect and Prospect: In Search of Its Identity within Economics and Sociology". American Journal of Economics & Sociology, Oct99, Vol.58 Issue 4, s.15.

³ Laszlo Zsolnai, "Rational Choice and The Diversity of Choices", Journal of Socio-Economics, Oct98, Vol.27, s.1.

2. **Çıkar Maksimizasyonu Modeli** (self-interested choice): Rasyonel tercih modelinin diğer versiyonu insanların ne tercih ettiği veya neyi tercih etmeleri gerektiği hakkında tözel bir açıklamaya sahiptir. Çıkar maksimizasyonu modeli görüşü, bireylerin sadece kendi çıkarlarına ait tercihleri olduğunu ve daima bunları maksimize ettiğini söyler.

Bu seçim temelde üç ayrı bağımsız özelliği içerir:

a) **Ben Merkezli Refah** (self-centered welfare): Burada bireyin refahının kendi tüketimine bağlıdır. Bu durum toplumun diğer bireylerine karşı hiçbir sempati veya antipati ihtiva etmez.

b) **Kendi Refahını Düşünen Tercih** (self-welfare choice): Burada bireyin amacı kendi refahını maksimize etmektir ve bu durum direkt olarak diğerlerinin refahına bağlı bir önem taşımaz.

c) **Ben Amaçlı Tercih** (self-goal choice): Burada ise bireyin tercihlerinin her biri, bireyin kendi amacını elde etmeye çalışmasıyla yönlendirilir. Bu yönlendirme diğer bireylerin amaçları tarafından kısıtlanmaz veya benimsenmez.

Hem tercihin içsel tutarlılığı modeli hem de çıkar maksimizasyonu modeli normatif görüş açısı bakımından eleştirilir. İçsel tutarlılık rasyonel durum için yeterli değildir. **Amartya Sen** şunu tartışır: Eğer birey tamamen elde etmek için istediğinin tersini yaparsa ve bunu da kusursuz bir içsel tutarlılıkla yaparsa, bireyin nadiren rasyonel olduğu görülür. Doğal olarak rasyonel seçim davranışı bazı tutarlıklar ister, fakat tutarlılığın kendisi rasyonel davranış için yetersizdir. Çıkar maksimizasyonu modeline yapılan eleştirilere gelince, bu model açıktır ki insan tercih davranışının evrensel örneği değildir.

Yukarıdaki iki modelin açıklamalarından da anlaşılacağı üzere, Neoklasik rasyonel kavramının problemi (karmaşası) ya hiçbir farklılaştırmaya gitmemesi ya da bu farklılaştırmayı çok zayıf olarak yapmasıdır. Bu sebeple de bir çok eleştiriler alır. Ya bireysel davranışları rasyonel olarak tanımlar veya rasyonaliteyi öyle bir tavır içinde tanımlar ki; tüm aktörlerin bir çok davranışı, sadece önemsiz artıklar olarak dikkate alınmayabilecek sınırlı istisnalar tanımlanarak kısıtlanır⁴.

Yine ekonomide rasyonel kavramının ele alınışını eleştirerek, 1978'de Nobel İktisat Ödülünü alan Herbert Simon'un görüşü, temelinde şu gözleme dayanmaktadır: "(İktisatçıların kullandıkları rasyonalite kavramı), davranışlar hakkında insanlarla ilgili gözlemler yapmak gerekliliğinin getireceği güçlüklerle katlanmadan çok kesin tahminler yapılmasına imkan veriyor"⁵.

⁴ Amitai Etzioni, *The Moral Dimension Toward A New Economics*, New York 1990, s.139, 140.

⁵ Ayşe Buğra, *İktisatçılar ve İnsanlar*, İstanbul 1995, s.297.

Görüldüğü gibi çoğunlukla pür ekonomi analizlerinde ekonomik olaylar incelenirken, sosyolojik perspektifin dikkate alınmadığı dikkati çeker. Aslında bazı neoklasik iktisatçıların da (Pareto gibi) belirttiği gibi, bir ekonomik olayın analizinde, sosyoloji kullanılmaksızın çok sayıda karmaşık olaylar sınınamaz. Ekonomik sistem ve ekonomi içinde **mantıki-rasyonel davranışlar** yaygındır; böylece denge, zevkler ve engeller, fayda veya talep ve kıtlık veya arz arasındaki ilişki tarafından belirlenir⁶.

Bazı klasik sosyologlar, pür ekonominin apolitik, ahlaki değerlendirme ileri sürmeyen ve fazlasıyla bireyci bir teori olduğunu ileri sürerler. Ekonominin yardımcı olarak sosyolojinin statüsü, eğer sadece ekonomik prensip sürekli bir değişen olarak ele alınsaydı doğru olabilirdi. Bu ele alış, yukarıda da belirtildiği gibi, toplumun sadece ekonomi olduğu ve bütün insan davranışlarını fayda maksimizasyonuna yönelttiği fikrine dayanır. Bu durumda **hepimiz müteşebbisiz**, homo-economicus türünün üyeleri, fayda maksimizasyonu düşünen ve temel olarak dünyayı umursamayan bencil bireyleriz. Bu fikrin ana epistemolojik iması, bütün sosyal bilimlerin sadece yardımcı veya ekonominin uygulamaları olduğudur. Buradan çıkarılacak sonuç, parça (ekonomi) ile bütün (toplum) arasında ayırım yaparak hataya düşmüş olduğudur⁷.

Ekonomistlerin ısrarla üzerinde durdukları rasyonel tercih, rasyonel davranış kavramlarının hayata geçirmenin zorlukları, insan davranışının bir bölümünün toplumdan kopuk olarak açıklanamayışından kaynaklandığı görülmektedir. Şimdi bu zorluklardan bazıları üzerinde örnekler vererek durmak istiyoruz.

RASYONEL SEÇİM YAPMANIN ZORLUKLARI

Pareto'nun söylediği gibi sosyal sistem çok karmaşıktır. Bu durum yalnızca rasyonel hareketleri değil, aynı zamanda rasyonel olmayanları da kapsar. Bir çok muhafazakar yazarın da kabul ettiği gibi piyasa davranışları, sadece rasyonel olanlar tarafından değil, rasyonel olmayan, mantık dışı davranışlardan –yanlış anlama, aşk, nefret, görenek, alışkanlık ve alicenaplık– da etkilendiği için bütün bunlar hesaba katılmalıdır⁸.

Ekonominin bireyin rasyonel tercih yapması konusundaki görüşü, onların tam bir bilgiye sahip olacakları fikrinden kaynaklanır. Aslında gerçek yaşamda karşılaşılan durumlarda, çözülen problem hemen hemen hiçbir zaman bir maksimizasyon problemi değildir. Simon'a göre gerçek durumları belirleyen temel

⁶ M.Zafirovski, a.g.e, s.3.

⁷ M.Zafirovski, aynı eser, s.4.

⁸ A.Etzioni, a.g.c., 94, M.Zafirovski, aynı eser, s.3.

özelliklerden biri bilgi eksikliğidir. Oysa standart mikro iktisat Simon'ın deyişiyle **sınırsız rasyonalite** (unbounded rationality) varsayımı temelinde çözümlenmelerini eksiksiz bilgi sahibi olma durumuna göre yönlendirir. Simon, sınırsız rasyonalite kuramlarının gerçekçi olmadıklarını, gerçek yaşamdaki karar süreçlerinin **sınırlı rasyonalite** (bounded rationality) temelinde incelenmeleri gerektiğini göstermeye çalışıyor. Sınırlı rasyonalite kuramları, karar veren bireyin ne sahip olduğu bilginin ne de ulaşabileceği bilginin tamamını toplayıp bir araya getirme ve bu bilgiyi işleyerek (process) kullanılabilir duruma getirme yeteneğinin sınırsız olmadığı gerçeğinden yola çıkarlar. Bu kuramlarda, bireyin çoğu zaman en iyi seçimi yapabilecek durumda olmadığı, zaten en iyi seçimi yapmak için belirgin bir amacı da olmadığı öne sürülür⁹.

Zaten rasyonel tercih modelinde bireylerin yaptıkları farzedilen bilgi toplamak, tam olarak hesap yapmak, herkesin sahip olduğundan daha fazla enerji ve zaman tüketir. Eğer bu mümkün olsaydı, tam bilgilenmeye çalışan biri, hiç dokunulmamış yüzlerce önemli olayı bırakarak, her hafta için ancak bir avuç dolusu rasyonel seçim yapabilirdi. Çünkü zihinsel kapasite de tıpkı diğerleri gibi kıt bir kaynaktır.

İşte zihnimizdeki bu kısıtlamalar yüzünden, çoğunlukla bireyler rutin kararlar alırken alışkanlıklara ve göz kararı, yaklaşık hesaplamalarla hareket ederler. Teoriye göre alışkanlıklar ve göz kararlamalar, elbette ki rasyonel olmayandır. Her spesifik olay için maliyet ve fayda ne olursa olsun, onlar (ekonomistler) sabit cevabı vereceklerdir. Bireylerin verdiği bu kararların bir çoğu bütün tam bilgilendirmeye rağmen, rasyonel ajanın vereceği kararlara göre daha az rasyoneldir. Fakat bu durumda, zaten bireylerin başka bir alternatifleri de yoktur. Sahip olunan kıt zihni kaynaklarla, alışkanlıklara ve rasyonel olmayan kurallara güvenmek tamamen rasyoneldir. Bu kurallar bireylere kendi kültürleri ve organizasyonları yoluyla sağlanır veya önceki tecrübelerinin bir ürünüdür¹⁰.

Ayrıca, davranışsal karar araştırmaları insanların tercihlerinde sistematik bir peşin hüküm olduğunu keşfetmiştir. İnsanlar özellikle risk ve belirsizlik durumlarında tercihleri konusunda uzağı göremezler ve tutarsızdırlar. Ayrıca, faydalarını maksimize etmek için zihni kapasiteleri yetersizdir¹¹.

Bazıları **göz kararı kurallarını** (rules of thumb) diğer kişisel veya kolektif kuralları; din gibi ayırmak için tanımın gerekliliğini ileri sürerler. Göz kararı kuralı, hareketin rehberliğinde ayrıntılı hesaplamaların maliyetlerinden tasarruf etmek için kullanılan kurallardır. Fakat bu durumun rasyonaliteyi

⁹ A. Buğra, a.g.c., s.298,299.

¹⁰ A. Etzioni, aynı eser, s.166,167.

¹¹ L. Zsolnai, a.g.c., s.2.

artırıp artırmadığı şüphelidir. Çünkü bu kuralların akıldaki belirli amaçlarla kullanılmasının, seçimlerin alışkanlıkla yapılmasından daha öncelikli olduğundan emin olmak mümkün değildir. Sözelimi çoğu kişi, her hafta bazı diğer marketler daha düşük fiyatlara sahip olsalar bile, aynı süper marketten alış-veriş yapar. Ayrıca bu kurallar dini veya diğer başka normlardan tamamıyla ayrılmazlar. İşte burada göz kararı kuralı aktörlerin tercihlerini kolaylaştırmak, hazır rehberler çıkarmak için kullandığı informal kurallardır.

Neo-klasikler göz kararının rasyonel olduğunu çünkü onların toplam tecrübeyi yansıttığını ve onların evrimsel gelişmenin faydaları olduğunu tartışırlar. Onlara göre; **rasyonel olmayan kuralları izleyenler, rasyonel olana bağlı olanlar tarafından kovulacaklardır**¹².

Tercihin en önemli temelleri hissi ve normatiftir. Yani, insanlar sık sık rasyonel olmayan ve rasyonel altı tercihler yaparlar. Çünkü ilk olarak bu seçimlerini kendi normatif-hissi dayanakları üzerine inşa ederler ve ikinci olarak insanlar zayıf ve sınırlı entelektüel kapasiteye sahiptirler.

Bazı durumlarda normatif-hissi faktörler yapılan tercihler için tam anlamıyla etraflı bir açıklama getirir. Diğer bazı durumlarda mantıki-amprik düşünce ikinci derece rol oynamasına rağmen, bu faktörler tercihi önemli derecede etkiler. Son olarak, bazı göreceli sık olmayan durumlarda, karşılaştırmalı normatif-hissi bir duruma sahip olan seçenekler arasında bir seçim yapıldığı zaman, insanlar mantıki-amprik rasyonel seçimlere açıktırlar. Bu noktada bireyler yine sahip oldukları daha önce bahsettiğimiz sınırlı entelektüel kapasiteleri ve kaynaklar tarafından engellenirler. Bu durumda bireyler tercihlerini maksimize edemezler, sık sık oldukça zayıf ve rasyonel altı tercihler yaparlar¹³.

Toplumda bazı genelleştirilmiş ahlak kuralları vardır ki bireyler nerede olurlarsa olsunlar rasyonaliteyi düşünmeden onu yerine getirirler. Mesela ekonomik rasyonaliteye tümüyle karşı çıkan efsanevi bir ekonomist evinden çok uzakta, yol kenarındaki bir lokantada bahşiş bırakır. Buradaki bahşiş bırakma olayı üç özelliğe sahiptir: 1) bu olayda karşılıklı ilişkileri olanlar (garson-müşteri) birbirlerini daha önce tanımıyorlar, 2) tekrar muhtemelen böyle bir ilişkileri tekrar olmayacak, 3) bu aktivite hakkında bilgilerin gelecekte bu aktiviteyi gerçekleştireceklere ulaşması zordur. Burada görülen herhangi bir zorlama ve hile olmaksızın yapılan bu işlemin ancak genelleştirilmiş ahlak tarafından açıklanabileceğidir¹⁴. Bizim ülkemizdeki **Tanrı Misafiri** kavramı da benzer şekilde açıklanabilir.

¹² A.Etzioni, aynı eser, s.167.

¹³ A.Etzioni, a.g.e., s.90.

¹⁴ Mark Granovetter, "Economic Action and Social Structure:The Problem of Embeddedness", American Journal of Sociology, Vol.91, November 1985, s.60.

Normlar da bireylerin davranışlarını büyük ölçüde etkiler. İnsanlar bazı şeyleri sadece kendi çıkarları yüzünden değil, **sosyal normlar tarafından istenildiği** için yaparlar. John Elster, norm tarafından yönlendirilmiş (norm-guided) davranışlarla rasyonel hareketleri karşılaştırmıştır. Rasyonel hareket sonuç yönlü bir davranış iken norm izleyen davranışlar böyle değildir. Rasyonalite şöyle der: "Eğer X'i elde etmek istiyorsan, Y'yi yap", Sosyal norm ise şöyle der: "X'i yap" veya "Y'yi yapma" veya "Eğer X'i yaparsan, o zaman Y'yi yap" veya "X'i yap, eğer herkes X'i yapsaydı, iyi olurdu". Rasyonalite temelde şarta bağlı ve gelecek yönlüdür. Sosyal normlar zorunluluğu ifade eder, şarta bağlı değildir veya eğer şarta bağlı ise gelecek yönlü değildir.

Elster'e göre insanların tercihleri, çıkarlar ve onaylanmış sosyal normlar tarafından belirlenir. Normlar kısmen çıkarlar tarafından şekillenir, çünkü insanlar onayladıkları normlara bağlıdırlar. Ancak normlar tamamen çıkara indirgenemez¹⁵.

Bazı durumlarda ahlaki-manevi değerler ekonominin gidişatını belirler. Bir değişiklik için direnme (beklenmeyen düşük elastikiyet) moral değerler tarafından belirlenir. Bu durum günlük alış-veriş sırasında bile görülebilecek bir durumdur. Sözelimi; belirli bir marka kahve için tüketici talebi tipik olarak epey elastiktir. Buna karşılık hazır (instant) kahve ilk defa tüketiciye tanıştırıldığında **uygun olmayan** bir durum olarak addedildi. Bu kahveyi bir misafire ikram etmenin misafire karşı **tembel bir davranış** yolu olduğu düşünülürdü. Bu sebeple bu kahvenin promosyonu için genelden daha fazla maliyet gerekli hale geldi¹⁶.

EKONOMİK SOSYOLOJİ İLE EKONOMİ ARASINDAKİ FARKLILIK

Rasyonellik açısından ekonomi ile sosyoloji arasındaki bölüşümü **Samuelson** tanımlamasında şöyle açıklar: "Ekonomi rasyonel ile ilgilidir, irrasyoneli sosyolojiye bırakır"¹⁷. Samuelson'a göre "Bir çok ekonomist rasyonel ve irrasyonel davranışların temeline dayanarak ekonomiyi sosyolojiden ayırırdı"¹⁸.

Aslında rasyonaliteye bakış açısındaki farklılık böyle bir işbölümünden çok ekonomi ile ekonomik sosyoloji arasındaki konuları ele alıştaki yaklaşımdan kaynaklanmaktadır. Her ikisi arasında bir karşılaştırma yapıldığında her konuda keskin farklılıkların olduğu görülür.

¹⁵ L. Zsolnai, a.g.e., s.3.

¹⁶ A. Etzioni, a.g.e., s.69.

¹⁷ Neşe H. Özgen, "Asosyal Egoist Kültürel Diğerkama Karşı", İktisat Dergisi Mayıs'98, s.53.

¹⁸ M.Granovetter, a.g.e., s.75.

Sosyoloji ile ekonomi arasındaki en temel farklılık insan doğası hakkındaki varsayımlarıdır. Ünlü **homo economicus** sabit tercihlerle rasyonel, ben merkezli, fayda en çoklaştıracıdır. Fakat tam tersine **homo sociologicus**'u tanımlamak daha zordur. Tarihsel olarak gelişmiş kurumlar, toplumlar ve kültür yazımlarına bağlı olan, sosyolojik **insan modeli** sabit tercihlerdense akışkan ve değişebilir olan değerleri, tavırları ve davranışlarını kapsar. Davranışlar, sadece bazı pür (kültürden bağımsız) bireysel çıkar hesaplamaları değil, kültürel belirli değerleri izler. Böylece davranışlar tamamen faydacı olmaktan daha anlamlı olabilir¹⁹.

Ekonomik sosyolojide ekonomi toplumun ayrılmaz bir parçası olarak görülür ve toplum daima temel referanstır. Ekonomide ise temel referans ekonomi ve piyasadır. Toplum veridir. Bunun sonucu olarak ekonomik sosyoloji aktörün bir grubun ve toplumun bir parçası olduğunu ve diğer aktörlerden etkilendiğini savunurken, ekonomi ise aktörün diğer aktörlerden etkilenmediğini (yöntemsel bireycilik) ileri sürer.

Ekonomik sosyolojide rasyonel olan da dahil olmak üzere çok çeşitli ekonomik davranışlar (action) ele alınır. Rasyonalite bir değişkendir. Ekonomide ise ekonomik davranışın rasyonel olacağı varsayılr yani rasyonalite bir varsayımdır. Sosyoloji mümkün olan bir çok ekonomik davranış biçimini kapsar. Max Weber'e göre ekonomik davranış, **rasyonel, geleneksel** veya **spekülatif-rasyonel olmayan** şeklinde olabilir. Ekonomistlerin ise bir parça **alışkanlıklar** ve **göz kararı** dışında geleneksel ekonomik davranışa yer vermedikleri dikkate değerdir.

Rasyonel davranışın alanı hakkında ekonomi ile ekonomik sosyoloji arasında temel bir farklılık vardır. Ekonomistler rasyonel davranışı kıt kaynakların etkin kullanımı ile tanımlarlar. Sosyologların görüşü ise daha geniş bir alanı kapsar. Weber kıtlık durumu altında klasik fayda maksimizasyonunu **biçimsel rasyonalite** (formal rationality) olarak nitelendirir. İlave olarak Weber, sosyal sorumluluk veya kutsal değerler gibi diğer prensiplerin rehberliği ile belirlenen **özsel rasyonalite** (substantive rationality)'ye işaret eder.

Ekonomistlere göre bazı grup veya kişilerin ekonomik davranışları diğerlerine göre daha rasyonel olabilir. Bu bir varsayımdır. Fakat ekonomik sosyolojide rasyonalite bir değişkendir ve bir fenomen olarak açıklanmaya çalışılır. Ve bu görüşün bir sonucu olarak Weber, ekonomik sosyolojisinin büyük bir kısmını hangi sosyal durumlarda formal rasyonalitenin mümkün olabileceğini

¹⁹ Paul Hirsch, Stuart Michaels, Ray Friedman, "Dirty Hands" versus "Clean Models" Is Sociology in Danger of Being Seduced by Economics?", *Economic Sociology*, Ed. Richard Swedberg, Vermont 1996, s.281.

tayin etmekle uğraşmıştır²⁰. Nitekim Weber, **Economy and Society** adlı eserinde herhangi bir ekonomik olayın analizinde ilk önce rasyonel davranış varsayımı ile başlamak gerektiğini belirtir²¹.

Hirsch, Michaels ve Friedman'a göre sosyologlar rasyonel davranış olasılığını inkar etmemelidirler veya bu tür çalışmaları engellememelidirler. Fakat sosyologların **karşılaştırma avantajını** –kültüre karşı açıklık, değerlerle ilgilenme ve sosyal yapı– basit bir rasyonel davranış teorisi ile değiştirilmemesi gerektiğini de eklerler²².

Sonuç olarak; **kişisel çıkar** ve **fayda maksimizasyonu** anlayışının davranışların tek yönlendiricisi olmadığı kabul edilir bir gerçektir. Toplumun sahip olduğu normlar, ahlaki değerler, insan doğasından kaynaklanan eksiklikler; bireyleri bu tür davranış biçimine bağımlı kalmakta engellemektedir.

İşte ekonomik sosyoloji, bir robot gibi tek bir amaca ulaşmak isteyen homo economicus'un gerçeklerle bağdaşmadığını savunur. Ekonomi zaten kendi varsayımının gerçek hayatta geçerliliğini tartışmaz. Bu saydığımız faktörleri dış faktörler olarak nitelendirir.

Ancak Leinbenstein'in belirttiği gibi "maksimizasyona yönelik davranışları ele alan modellerle geçen yüzyılı aşkın süreden sonra, maksimizasyona yönelik olmayan davranışları temel alan yaklaşımları dikkate almanın zamanı geldi."²³

²⁰ Neil Smelser, Richard Swedberg, "The Sociological Perspective", The Handbook of Economic Sociology, New York 1994, s.5.

²¹ Richard Swedberg, "Max Weber's Vision of Economic Sociology", Journal of Socio-Economics, Vol.27 Issue 4, 1998, s.12.

²² P. Hirsch, Stuart Michaels, Ray Friedman, a.g.c., s.283.

²³ A. Buğra, a.g.c., s.296.

KAYNAKÇA

- Buğra, Ayse, İktisatçılar ve İnsanlar, İstanbul 1995.
- Etzioni, Amitai, The Moral Dimension: Toward A New Economics, New York 1990, The Free Press.
- Granovetter, Mark, "Economic Action and Social Structure:The Problem of Embeddedness", American Journal of Sociology, Vol.91, November 1985, s.481-510.
- Hirsch, Paul, Stuart Michaels, Ray Friedman, "'Dirty Hands" versus "Clean Models" Is Sociology in Danger of Being Seduced by Economics?", Economic Sociology, Ed. Richard Swedberg, Vermont 1996, s.278-297.
- Erkan, Hüsni, Sosyal Piyasa Ekonomisi, Silm Ofset, İzmir 1987
- Smelser, Neil, Swedberg, Richard, "The Sociological Perspective", The Handbook of Economic Sociology, Princeton University Press, New York 1994.
- Swedberg, Richard, "Max Weber's Vision of Economic Sociology", Journal of Socio-Economics, Vol.27 Issue 4, 1998, s.535-556.
- Zafirovski, Milan, Barry B.Levine, "Economic Sociology Reformulated: The Interface Between Economics and Sociology, The American Journal of Economics and Sociology, Vol.56, July 1997, s.265-287.
- Zafirovski, Milan; "Economic Sociology In Retrospect and Prospect: In Search of Its Identity within Economics and Sociology", American Journal of Economics and Sociology, Vol.58, October 99, s.583-628.
- Zsolnai, Laszlo; "Rational Choice and The Diversity of Choices", Journal of Socio-Economics, Vol.27, October 98, s.613-623.

SUMMARY

It is not helpful to assume all people are rational. It is more productive to assume that under some conditions their rationality is well protected and enhanced and relatively high, while under other circumstances it is low and undermined. It is relative to human behavior and to social and cultural conditions.

In economic sociology, economic rationality is not seen as a constant as it is in rational choice theory but as a variable feature of all social life.