

Görünmez El, Rasyonellik ve Yozlaşma: Liberal Yaklaşım

Vural Fuat Savaş*

Giriş

Devlet Gücünü temsil eden kişilerden (politikacı ve bürokrat) bazılarının çeşitli yasa dışı yollarla kendilerine çıkar sağladıklarını gösteren skandalların artması, bütün toplum kesimlerinin ilgi ve dikkatinin “yozlaşma” (corruption) konusu üzerinde yoğunlaşmasına neden olmuştur.

İlgili literatür, yozlaşmanın hem sebebini hem de çözümünü, genellikle devlet yapısındaki değişimlerde aramıştır. Devletin geleneksel görevlerine ek olarak, “refah devleti” kimliğinden doğan yeni görevler, devleti oluşturan kadroların (politikacı ve bürokratın, veya, başka bir deyişle, seçilmişler ile atanmışların) siyasi ve idari takdir yetkisiyle zor kullanma gücünü arttırmış, bu artan güç, gereği gibi kontrol edilmemesi nedeniyle politikacı ve bürokratın çıkar aracı haline dönmüştür. Öte yandan bu gelişmenin doğal bir sonucu olarak siyasi ve idari yapı aşırı ölçüde merkezileşmiş ve geleneksel demokratik yöntemlerle kontrolü güçleşmiştir. Bu durum da yozlaşmanın bir başka sebebini oluşturmuştur.

Bu satırların yazarının da aralarında bulunduğu bir grup sosyal bilimci, yozlaşmanın ana

nedeni olarak devlet yapısındaki bu değişmeyi görmüş ve yozlaşmanın önlenmesini sağlayacak çareleri de bu yapının değiştirilmesinde aramıştır. Bunların başında siyasi iktidarın ekonomik yaşama müdahalesinin sınırlandırılması, bunun için de gerekirse anayasal bazı kuralların getirilmesi, özelleştirme yolu ile devletin “minimal devlet”e dönüştürülmesi, devlet bütçesinin denk olmasını sağlayacak adımların atılması, personel atamalarının ciddi standart ve yöntemlere kavuşturulması gibi önlemler gelir (Savaş, 1994, 1997/A).

Bu önlemlerin gerekli ve yararlı olduğunda kuşku yoktur. Nitekim yazımızın sonunda yapacağımız önerilerin başında yine bu kurumsal tedbirler yer alacaktır. Ancak biz bu çalışmada konunun bir başka yönüne ağırlık vermek çabasında olacağız. Bilindiği gibi devlet soyut bir kavram olup, siyasi ve idari gücü kullanan kişilerin davranışları ile şekillenir. Dolayısıyla devletin işleyişi ve bu işleyiş içinde bir takım yasa dışı faaliyetlerin bulunması, doğrudan doğruya devleti temsil eden ve devlet adına görev yapan kişilerin davranışından kaynaklanır. Bu nedenle devletteki yozlaşmayı incelemek ve önlemek için yukarıda kısaca açıkladığımız kurumsal yaklaşım yanında ve belki de ondan önce “kişi davranışları”nı incelemek gerekir. Kişiler devlet adına davranır-

* Prof. Dr., Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F. Öğretim Üyesi

ken ve devlet otoritesini kullanırken nasıl davranırlar? Devlet adına görev yaparken kişisel çıkarlarını niçin ve nasıl gözetirler? Yasa dışı bu gibi davranışlar nasıl önlenebilir? Kısacası, bireyin duygu ve davranışları nasıl şekillenir, bu duygu ve davranışların belli ahlâki normlar içinde kalması nasıl sağlanabilir? Bu yazımızda cevap arayacağımız konular bunlar olacaktır. Böyle bir açıklamanın çeşitli bilim adamlarının ortak konusu olduğu açıktır. Başta ahlâk ilmi olmak üzere, sosyoloji, sosyal psikoloji, siyaset ilmi, felsefe, antropoloji ve tarih insan davranışını belirleyen etkenlerin neler olduğu konusunda söylenecek çok şeyi olan bilim dallarıdır. Bu satırların yazarı bir iktisat öğrencisidir ve bu nedenle konuya iktisat ilminin çerçevesi içinde bakacaktır.

İktisat ilminde insan davranışlarını belirleyen etkenlerin önemli bir rolü vardır. Çünkü iktisatın temel amacı, diğer ilimlerde olduğu gibi, “geleceği tahmin etmek”tir. İnsan davranışlarını belirleyen etkenlerin neler olduğunu bilmeden veya etkenlerin neler olduğu ile ilgili bazı varsayımlara başvurmada, ekonomik olayların bugünden yarına nasıl bir seyir izleyeceğini, bugün alınan kararların kısa ve/veya uzun dönemde ne gibi sonuçlar ortaya koyacağını kestirmek mümkün olmaz. Geleceğin neler getireceğini kestirmek mümkün olmayınca da bugünün davranışlarını nasıl şekillendirmek gerektiği bilinmez. Bugün ile gelecek arasındaki bu karşılıklı etkileşim, insan davranışlarını belirleyen etkenleri bilmeyi, eğer kesin bir bilme sözkonusu değilse, bu etkenleri tahmin etmeyi gerektirir.

Özetle belirtmek gerekirse; iktisat doğrudan doğruya insan davranışları ile ilgilenen bilimlerden biridir. Dolayısıyla insan davranışlarını belirleyen etkenlerin neler olduğu iktisat için özel bir önem taşır. Bu önem nedeniyledir ki, iktisat, bir ilim olarak ortaya çıktığı günden beri insan davranışlarını belirleyen etkenlere özel bir önem vermiştir.

Günümüz ortodoks iktisatının Neo-klasik Teori adı verilen ve büyük ölçüde birey davranışlarının ekonomik analizi ile ilgili dalı, insan davranışları konusunda birbirini tamamlayan iki varsayıma dayanır. Bunların birincisi, insan davranışlarına egemen olan, onlara yön veren etkenin “kişisel çıkar” içgüdüğü olduğu varsayımdır. Buna göre kişiler, ister üretici ister tüketici olsun, daima kişisel çıkarlarını gözetecek ve bir ekonomik davranıştan elde edeceği kişisel yararı (faydayı veya kârı) maksimize edecektir. Bir başka deyişle kişi belli bir faydaya en az zahmetle, belli bir kâra da en az masrafla ulaşmayı amaçlayacaktır.

Neoklasik iktisat teorisinin insan davranışları ile ilgili bir diğer varsayımı “rasyonellik” varsayımdır. Buna göre insanlar akıl ve mantık kurallarına göre davranırlar. “Homo Economicus” (Ekonomik İnsan) kavramında somutlaşan bir varsayım ile kişisel çıkar iç güdüsü arasında sıkı bir ilişki vardır. Aşağıda inceleneceği üzere rasyonellik kavramının çeşitli tanımlarından bir tanesi kişisel çıkar iç güdüsüyle yapılan davranışları kapsar.

Bu kavramları, aralarındaki ilişkiyi ve yozlaşma olgusunun analizinde nasıl yorumlanacaklarını daha sonraya bırakarak, iktisat teorisinin konumuz yönünden önem taşıyan bir başka özelliğine kısaca değinmek yararlı olacaktır. Yozlaşma ister kurumsal yönden, isterse birey davranışı yönünden incelensin, bir ahlâki sorundur. Ortodoks iktisat teorisi, hem neoklasik iktisat teorisi ve hem de makro iktisat ve onun içinde yer alan çeşitli düşünce okulları, kendini “amoral” (ahlâk üstü, ahlâkla ilgili olmayan) bir bilim olarak tanımlar. Bununla kastedilen şey, iktisat teorisinin ekonomik olayların analizinde sadece “sebeup-sonuç bağıllığı” üzerinde durduğu, bireylerin ahlâki değer yargıları ile ve davranışlarının ahlâki yönleri ile ilgilenmediğidir. Bu nedenle bir iktisatçının iktisat ilminin genel kuralları içinde, bireysel davranışların ahlâki olup olmadığı, ahlâki değilse nasıl ahlâki hale getirileceği ile doğrudan

doğruya bir ilgisi yoktur.

Ancak, insanın ekonomik davranışlarını belli amaçlara ulaşmayı mümkün kılacak şekilde düzenlemek söz konusu ise (örneğin yeni bir idari örgütlenmeye gidilmesi veya yeni bir yasa çıkarılması gibi) yapılacak düzenlemenin nasıl olması gerektiğini belirtmek de iktisatın ve iktisatçının görevidir. Çünkü yapılacak düzenlemenin etkinliği, yani hedeflenen amaca ulaşmadaki başarı derecesi, bu düzenlemenin insan davranışlarını belirleyen etkenlere uygunluğu ölçüsünde artar.

Bu nedenle iktisatçı, kendini ahlâki ilkeler ile ilgili saymayan bir bilim dalının öğrencisi olarak görmekle birlikte, eğer insan davranışlarının belli amaçlara yöneltilmesi gereği doğarsa alınacak önlemlerin niteliğinin ne olması gerektiğini söylemek gücüne sahiptir. Yazımızın son konusunu oluşturan ve yozlaşmayı önleyici, en azından, azaltıcı önlemler konusundaki öneriler neoklasik iktisat teorisinin temel kavramları olan kişisel çıkar içgüdüleri ve rasyonellik kavramlarının analizine ve karşılıklı ilişkisine dayandırılmıştır; ve bu konuda yapılan bir ilk deneme niteliğindedir.

Nitekim son yıllarda öncülüğünü yargıç Posner'in yaptığı ve Coase Teoremi'ne dayanan "Hukukun İktisadi Analizi" adlı yeni bir bilim dalı hukukun bütün dallarında mevcut ilkelerin, neoklasik iktisat teorisinin insan davranışı ile ilgili temel varsayımlarına göre, yani kişisel çıkar ve rasyonellik ilkelerine göre, düzenlenmesi gerektiğini öne sürmüş ve büyük bir ilgi ile karşılanmıştır (Cooter-Ulen 1986:10).

Kişisel Çıkar İçgüdüleri

İncelememize iktisatın temel varsayımlarından biri olan "kişisel çıkar" (self-interest) içgüdülerinin nasıl ortaya çıktığı, ne anlam taşıdığı ve iktisatın temel ilkelerinden biri haline nasıl geldiği konusunu ele alarak başlamak yerinde olacaktır.

İnsan davranışlarını "kişisel çıkar" içgüdülerinin yönlendirdiğini öne süren görüş, insan düşüncesinin yarattığı en eski ürünlerden biridir. Bu kavramın geçirdiği tarihsel gelişimi incelemek konumuz yönünden gerekli değildir. (Ayrıntılı tarihçe için bkz: Savaş, 1997) Çalışmamızın temel amacı açısından ve özellikle yozlaşmayı önleyici önlemlerin belirlenmesi yönünden üç iktisatçının görüşlerini kısaca ele almak yeterli olacaktır. Bunlar Adam Smith (1723-1791), Jeremy Bentham (1748-1831) ve John Stuart Mill (1806-1873) dir.

Kişisel çıkar dürtüsünün iktisat teorisine köklü ve kalıcı bir biçimde girişi Adam Smith'in ünlü eseri *Ulusların Zenginliği* ile olmuştur. Ancak hemen belirtelim ki, bu kavramın "görünmez el" (Invisible Hand) kavramı ile birleştirilip ayrıntılı bir biçimde açıklanması ise Smith'in bir başka önemli fakat ilki kadar tanınmamış kitabı olan *Ahlâki Duygular Teorisi*'nde gerçekleşmiştir.

Smith *Ulusların Zenginliği*'nde kişisel çıkar dürtüsünü literatürde çok sık aktarılan şu sözleriyle açıklamıştır:

"Akşam yemeğimizi, kasabın, biracının ve fırıncının, iyiliksever olduklarından dolayı değil, fakat kendi çıkarlarını düşündüklerinden dolayı, hazır buluyoruz. Kendimizi onların insaniyetine değil fakat kendilerini sevmelerine bırakıyoruz ve onlara kendi ihtiyaçlarından değil, fakat onların çıkarlarından söz ediyoruz" (Smith, 1937: 13).

Smith'e göre kişisel çıkar peşinde koşma, her bireyin ekonomik ve sosyal durumunu iyileştirme isteğinden kaynaklanıyor ve ana rahminden mezara kadar insan yaşamının her alanında kendisini gösteriyordu. Ancak Smith'in en önemli düşüncesi ve bizce liberalizmin temel taşı olan ilkesi kişisel çıkar peşinde koşan insanların "hiç istemeden ve hiç farkında olmadan" toplumun refahını da arttıracaklarını öne sürmüş olmasıdır. Smith "görünmez el" adını verdiği bu kavramlaştırmayı

Ulusların Zenginliği'nde sadece bir defa ve ithal sınırlamaları ile kapital birikimi konusunu açıklarken kullanmıştır:

“Fert genellikle, ne toplumsal çıkarı teşvik etmeğe niyetlenir ve ne de onu ne kadar teşvik ettiğini bilir. Yurtiçi sanayii yabancı sanayie karşı desteklemekle fert, sadece, kendi güvenliğini gözetir; ve sanayii üretimini en çoğa çıkaracak (maksimize edecek) şekilde yönetirken de sadece kendi kazancını düşünür ve fert bu durumda, diğer durumlarda olduğu gibi, bir **görünmez el** aracılığıyla, tasarıları içinde yer almayan bir amacı teşvik etmiş olur.” (Smith, 1997: 456, vurgulama bizim).

A. Smith “görünmez el” kavramının içeriğini ve toplumsal görevini *Ahlâki Duygular Teorisi* (The Theory of Moral Sentiments) adlı eserinde geniş biçimde açıklamaya çalışmıştır.

Heilbroner tarafından bir “şaheser” olarak nitelendirilen (Heilbroner, 1986: 57) bu kitabında Smith, bireylerin ahlâki yargılarını nasıl oluşturduklarını, “fazilet” ve “günah” kurallarını nasıl tanımladıklarını açıklamaya yönelmiştir. Kitapta ele alınan konuların eksenini, Smith’in “görünmez el” adını verdiği kavram olup, Smith bu kavramı “Tanrı’nın insan faaliyetine yaptığı gizli müdahale” olarak tanımlamıştır. İktisatçılar “görünmez el”den genellikle serbest piyasa mekanizmasının kendi kendine düzenli bir biçimde işleyişini anlar. Oysa ki Smith’in teorisinde “görünmez el”, bu düzenleme görevinin ötesinde çok daha önemli bir göreve sahiptir. Smith’e göre görünmez el olmazsa ne ahlâktan ve ne de toplumsal düzenden söz etmek mümkün olur. Ayrıca “toplumsal düzenin istikrarı ve sahip olduğu hiyerarşik yapı”, görünmez el sayesinde sağlanır.

Ahlâki Duygular Teorisi’nin cevap aradığı ilk soru, kendi çıkarını gözetken bireylerin nasıl olup da egoizmden sıyrılıp bazı ahlâki ilkeler oluşturabildikleridir. Smith, kitabının başında bu soruya şu cevabı verir:

“İnsan ne kadar egoist olursa olsun, doğasında mevcut bazı ilkeler sayesinde, başkalarının mutluluğunu görmekten kendine hiçbir çıkar sağlamasa da mutlu olur” (Heilbroner 1986: 65).

Bu sözler, ünlü “sempati ilkesi” (sympathy principle)nin ifadesi olup, Smith’in ahlâk teorisinin temelini oluşturur. Smith’göre sempati tek “orjinal tutku” olup ahlâki kuralların ana kaynağıdır. Çünkü sempati çevremizdeki insanların davranışlarını onaylayıp onaylamadığımızı gösteren bir kriter rolü görür.

Smith “sempati” ve “onay” ilkelerini (sempati zımni bir onaya dayandığı için sadece “sempati ilkesi”nden söz etmek daha doğru olacaksa da yozlaşma konusunun incelenmesinde ayrı bir öneme sahip olduğu için biz burada sempati ve onayı birbirinden ayrı ele almayı tercih ettik) hem birey davranışlarında ahlâki duyguların oynadığı önemli rolü ve hem de toplum düzeninin istikrarının böyle bir tutumla sağlanacağını açıklamak için kullanmıştır.

Smith’in sempati anlayışı “dinamik” bir yaklaşımı yansıtır. Bir başka deyişle değişen koşullar, sempati duyulan veya duyulmayan davranışları da değiştirir. Smith’e göre bir toplumda bireyler geleneksel ahlâk kuralları ile sınırlı değildir. Aksine her birey yeteneklerine ve tutkularına göre davranmakta serbesttir. Bu nedenle Smith “ahlâki duyguların insanlara verilmediğini fakat insanlar tarafından yaratıldığını” söyler. Akla gelen soru ise şudur: Bu durumda toplum anarşiye ve bir ahlâk kaosuna sürüklenemez mi? Bu soruya Smith “hayır” diye cevap verir; çünkü, kaçınılması mümkün olmayan sempati ilkesi, kişileri toplumun onayını elde edecek şekilde davranmaya zorlayacaktır. Bu durumda bireyin, yeni koşullar yeni sempati biçimleri oluşturmuş olsa dahi, diğer bireylerce onaylanacak davranışlar dışına çıkması mümkün olmaz. Bu durum sadece birey davranışının, günün “ahlâki normları”na

uygun olmasını sağlamakla kalmaz, aynı zamanda, bu durumun bir sonucu olarak toplumda istikrar ve güven de sağlar.

Kişisel Çıkar - Görünmez El İlişkisi

Sempati ilkesi ile görünmez el arasındaki ilişkinin açıklanması, kanımızca, *Ahlâki Duygular Teorisi*'nin en orijinal yanını ve düşünceye en önemli katkısını oluşturur. Smith'e göre insan, doğası gereği, davranışlarının ne gibi sonuçlar yaratacağını, çok sınırlı bir alan dışında, önceden kestiremez. Öyleyse kişi nasıl bir davranışta bulunması gerektiğini nasıl bilecektir? İnsana görev duygusu ve vicdan gibi üstün ahlâki değerlerin Tanrı tarafından verildiğini savunan Smith, bu soruya da aynı yaklaşımla cevap vermiştir. Ona göre Tanrı, dünyayı yaratırken insana "akıldan daha güvenilir bir rehber" vermiştir. Bu da insanın "ihtirasları"(passion)dır. İhtirasların insan davranışlarını yönlendirici etkisi ve bu yönlendirmenin ortaya koyduğu sonuçlar "görünmez el"i yaratır.

Smith'in sözleriyle, görünmez el, "doğanın yaratıcısı" tarafından insana verilen ve insan aklının zayıflığına rağmen insanın Tanrı'nın istediği gibi bir yaşama ulaşımını mümkün kılacak araçları ifade eder. Bu araçlar, Tanrı'nın insanın içine yerleştirdiği güçlü içgüdüler ve dürtülerdir. İnsanlar bu içgüdü ve dürtülere, onların uzun dönemli toplumsal amaçlarının ne olduğunu bilmeden uymak zorundadır. Böylece acil isteklerimizin karşılanması için giriştiğimiz hareketler bizi "amaçladığımız ve farkında olmadığımız" sonuçlara yönlendirir.

Fakir adamın çocuğunun zenginin sahip olduğu olanaklardan nasıl etkilendiğini ve servet sahibi olma büyümesine nasıl kapıldığını anlatan Smith, görünmez el'in oynadığı önemli rolü açıklar. Fakirin zengin olma hırsının insan doğasından kaynaklandığını belirttikten sonra "[D]oğanın bizi bu tür tutkularla donatması iyidir"der. Çünkü doğanın yaratıcısı, bizi

zenginliğin büyümesine kaptırmakla, insan üstü gayretlere yönelmemizi sağlamıştır. Para kazanma duygusu ile koşuştururken "toprağı sürer, evler yapar, şehirler ve devletler kurar, bütün bilimlerde ve sanatlarda yenilikler ve ilerlemeler sağlar... İlkel ormanları hoş ve verimli ovalar haline dönüştürürüz" (Heilborner, 1986:119-123).

Sadece kişisel çıkar için girişilen bu açgözlü davranışlar sonunda, zenginlik yaratan ve herkesin yararına olan toplumsal sonuç ortaya çıkar. Bu Smith'in *Ulusların Zenginliği*'nde savunduğu görünmez el'in ekonomik yaşamdaki önemini gösterir.

Bentham ve "Utilitarianism"

"Kişisel çıkar", "görünmez el" ve "özgür birey" üçlüsünün gelişim sürecindeki ikinci aşama faydacılık doktrini'nin (utilitarianism) kurucusu olan Jeremy Bentham'ın yazılarıdır.

Eski Yunan felsefi ekollerinden biri olan hedonizm'den kaynaklanan ve "zevk (haz) psikolojisi" (hedonistik psychology) adı verilen bir temele dayanan Bentham, *Ahlâk ve Yasama İlkelerine Giriş* (Introduction to the Principles of Morals and Legislation) adlı kitabında, "Doğa insanı iki bağımsız efendinin, acının ve zevkin yönetimi altına koymuştur" dedikten sonra, bu iki efendinin yanlışı ve doğruyu ve sebep sonuç bağıllığını gösterecek tek ölçüt olduğunu savunmuştur:

"Doğa insanlığı iki bağımsız efendinin yönetimi altına koymuştur: *Acı* ve *zevk*. Ne yapmamız gerektiğini ve ne yapacağımızı sadece bunlar gösterir. Bir taraftan doğru, diğer taraftan da sebep ve sonuç bağıllığı onların tahtına bağlanmıştır." (Harris 1980:37)

Bentham'a göre bir davranışın doğru ve yerinde bir davranış olması ancak "faydalı" olması koşuluna bağlıdır. "Fayda ilkesi" (utility principle) adını verdiği bu ilkeyi de şu sözlerle açıklamıştır:

“Fayda ilkesi ile kastedilen, her hareketin; söz konusu tarafın mutluluğunu arttırıp azaltmasına göre, veya başka bir deyişle, mutluluğunu teşvik edip etmemesine göre onaylayıp onaylanmayacağı ilkesidir.” (Harris 1980:37)

Faydanın ölçülmesinin mümkün olduğunu öne süren Bentham’a göre hem birey davranışlarının ve hem de devlet faaliyetlerinin yanlışlık veya doğruluğunun tek bir ölçütü vardır. Düşünür “Temel Kural” adını verdiği bu ölçütü şöyle açıklamıştır:

“Yanlış veya doğrunun ölçüsü, en büyük sayıda insanın en büyük mutluluğudur.”

“Zevk matematiği”(felicific calculus) diye adlandırılan bu düşüncelerden hareket eden Bentham “faydacı ahlâk” (utilitarian moral), “faydacı devlet” (utilitarian state) kavramlarını yaratmıştır. İnsan davranışlarının sadece zevk ve acı ile yönlendiriliyor olması, hem bireysel davranışlarda ve hem de devlet faaliyetinde “fayda prensibi”nin dikkate alınması gerektirir. Ferde fayda sağlayan faaliyet “iyi” ve “mutluluk yaratici”, acı veren faaliyet ise “istenmez” (kötü) ve “üzüntü verici”dir.

Bentham’a göre toplum hayali bir varlıktır ve ortak çıkar ancak bireysel çıkarın bilinmesiyle belirlenebilir. Çünkü toplum çıkarı denilen şey, “onu oluşturan bireylerin çıkarının toplamından meydana gelir.” Ona göre devlet, zora dayanarak kurulmuş ve alışkanlıklarla devam ettirilmiştir. Bentham’ın bu görüşleri “bireycilik”in (individualism) ve liberalizmin temellerini oluşturmuştur.

Ferdin çıkarından başka gerçek çıkar olmadığını ve bunu da fertten başka hiç kimsenin bilemeyeceğini söyleyen Bentham, ulusal zenginliğin ve mutluluğun artması için “devletin hiçbir şey yapmaması ve sadece susması gerektiği”ni iddia etmiştir.

Smith’in, kişisel çıkar dürtüsüyle hareket eden bireyin onay ve sempati ile sınırlanması

gerekeceğini düşünmesine karşılık, Bentham, yukarıda kısaca belirttiğimiz devletle ilgili görüşleri ile tezat teşkil edecek bir tavır takınmış ve kişisel çıkar peşinde koşan bireylerin davranışlarına yasal yönden müdahale etmeyi ve ceza tehdidi getirmeyi savunmuştur. Ancak bu yasalar bireylerin kişisel çıkarlarını izleyen doğal davranışlarına ters düşmemeliydi. Doğal biçimde davranan insanlar, öyle bir kural ve yaptırımlar sistemi içine yerleştirilmeliydi ki, kendi doğal davranışlarını takip ederek, hem kendilerini tatmin etsinler hem de “en büyük mutluluğu” yaratabilsinler. Bu nedenle Bentham, insanlığa yapılacak en büyük yardımın “iyi yasalar” yapmak olduğunu söylemiştir. İyi yasa yapmak için de iki ilkeye sadık kalmak gerekecekti. Birinci ilke “en çok sayıda insana en büyük faydayı sağlamak”, ikinci ilke de “psikolojik hedonizm”e yani insanların zevke koşup acıdan kaçtıklarını söyleyen teoriye uygun davranmaktı (Bentham’ın hukuk felsefesindeki yeri ve önemi için bkz: Güriz 1992:255-286).

J. S. Mill ve Aydınlatılmış Kişisel Çıkar

Üzerinde duracağımız üçüncü aşamayı John Stuart Mill’in yaklaşımı temsil etmektedir. Mill, hem Bentham’ın *İspatın Mantiği* (*Rationale Evidence*) adlı beş ciltlik kitabını yayınlamış ve hem de onunla birlikte “felsefi radikaller” adı verilen grupta yer almış olmasına rağmen Bentham’ın bazı görüşlerine karşı çıkmıştır (Savaş 1997: 441). Özellikle Bentham’ın insan davranışlarının sadece kişisel çıkar tarafından yönlendirildiği yolundaki görüşünü reddetmiş, Smith’in vurguladığı sempati ve iyilikseverlik gibi insancıl davranışlara yer vermediği için onu eleştirmiştir. Aynı zamanda faydacı teoride zevkler arasında bir derecelendirme yapılmamış olmasını, kişisel zevklerin birbirinden farklı olabileceğine yer verilmesini eleştirmiştir. “Tatmin edilmiş bir domuz olmaktansa tatmin edilmemiş bir insan olmak daha iyidir” demek suretiyle zevk ve

mutluluğun izafi (görelî) olduğunu belirtmiştir.

Ancak Mill'in bu eleştirileri Faydacı Teori'nin reddedilmesinden çok teorisin ıslah edilmesine yöneliktir. Çünkü Mill de bir "hedonist", yani kişi davranışında zevklerin ve duyguların önemli olduğunu savunan bir düşüncüdür ve davranışın ahlâki niteliğinin insanın mutluluğuna olan katkısı ile ölçülmesi gerektiğini düşünüyordu.

Faydacı teoriye Mill'in yaptığı katkı "aydınlatılmış kişisel çıkar" (enlightened self-interest) diye adlandırılan katkıdır. Gerçek yaşamda kişiler zevkleri arasında bir tercih sıralaması yapabilir, uzun dönemde daha çok zevk elde etmek için bugünkü zevkinden vazgeçebilir veya elindekileri kaybetmemek için, bazı kişi veya gruplara bazı ödünler verip kendi zevkinden fedakârlıkta bulunabilir. İşte Mill bu gibi durumları incelemeye yönelmiştir. Bunun için de "fayda" kavramını yeniden tanımlamış, objektif bazı kriterlere göre zevkleri sınıflandırmaya ve aralarındaki nitelik farklarını belirlemeye çalışmıştır. Buna göre bazı zevkler sahip oldukları nitelik nedeniyle diğerlerinden üstündür. Bazıları az sayıda kişi için zevk kaynağı olabilir, bazıları ise çok sayıda insana fayda verebilir. Zevkleri bu şekilde sınıflandırma söz konusu olunca karşımıza kaçınılmaz bir sorun çıkar: Zevkleri, arzu edilebilirlik sıralamasına kim tabi tutacaktır? Bir "diktatör" mü, bir "filozof-kral" mı? Yoksa bireylerin kendi başlarına doğru tercihte bulunabileceklerini mi varsayacağız? Bu önemli soruya Mill ve diğer faydacı düşünürler, "bireyin doğru tercihte bulunacağı" şeklinde cevap vermişlerse de, bütün ümitlerini bireyin eğitime ve toplumun orta sınıfını oluşturan kimselerin, hırslarını kontrol altında tutmayı başaracak akıl ve basiret sahibi olmalarına bağlamıştır. "Aydınlatılmış kişisel çıkar" kavramı, kişisel çıkar dürtüsü ile hareket eden bireyin davranışlarının ancak eğitim sayesinde diğer kişilerin onay ve sempatisini kazanacağını öne sürer (Macridis 1986, 32).

Buraya kadar anlatılanları ve Smith, Bentham ile Mill'in görüşlerini özetlemek gerekirse şunu söyleyebiliriz: İnsanlar kişisel çıkar içgüdüsü ile hareket ederler. Kişisel çıkar içgüdüsü ile hareket eden insanlardan oluşan bir toplumda, anarşinin değil, düzen ve istikrarın egemen olması ise, kişisel çıkar dürtüsü ile hareket eden insanların bu davranışlarının, bir taraftan kontrol altında tutulmasından (bu kontrol Smith'de sempati, Bentham'da yasa, Mill'de ise eğitim ile sağlanır) diğer taraftan toplumun tümünün bireyler farkında olmasa da, zenginliğini arttırmasından kaynaklanır. Bu olumlu sonucun ortaya çıkması ise, bireyin karar ve davranışlarında özgür olmasına bağlıdır. Liberalizmin benimsediği ve savunduğu insan davranışı ve insanlar arası karşılıklı ilişkiler, bu ilkelerden kaynaklanır.

Burada özenle altı çizilmesi gereken bir nokta vardır. Bu da "kişisel çıkar içgüdüsü" ile bütün insanlık tarihi boyunca, her türlü düşünce tarafından horlanan ve eleştirilen "açgözlülük" kavramının birbirinden ayrı kavramlar olduğudur. Kişisel çıkar içgüdüsü insan yaşamının her alanında, ekonomide, siyasette, eğitimde ve sanatta "ideal"e ulaşma istek ve çabasını yansıtır. Bu nedenledir ki basit bir "açgözlü davranış" (tamah veya hırs kavramları da eş anlamlıdır) olmayıp, "rasyonel" bir davranış temsil eder. Kişisel çıkar dürtüsüne verilen bu anlam, bizi "rasyonellik" kavramını incelemeye götürür.

Rasyonellik ve Kişisel Çıkar İçgüdüsü

Kişisel çıkar iç güdüsünün yukarıda belirttiğimiz niteliği kabul edilince, rasyonellik ile bu içgüdü arasındaki ilişkiyi ortaya koymak çok kolay olacaktır, çünkü aşağıda belirtildiği üzere kişisel çıkar dürtüsü ile rasyonellik tanımı arasında çok sıkı bir ilişki vardır.

Konu ile ilgili literatürde, rasyonellik iki şekilde tanımlanmaktadır. Bunlar "tutarlılık" (consistency) tanımı ile "kişisel çıkar" tanı-

mıdır. Tutarlılık tanımına göre, “rasyonellik çeşitli alt kümelerden yapılacak bir tercihin birbiriyle tutarlı olması demektir; bir başka deyişle x 'in y 'ye tercih edilmesi hali”dir (Sen 1987/A 69; Sen 1987/B, 15 vd.). Bu tanımı günlük yaşama uygularsak; rasyonellik “belli koşullarda hep aynı davranışın tekrarlanması” gerektirir.

Rasyonelliğin ikinci tanımı ise doğrudan doğruya, kişisel çıkar içgüdüsüne dayanır ve rasyonel davranışı, “kişisel çıkarın optimizasyonu” olarak tanımlar. Sen'in belirttiği gibi, insan davranışını belirleyen başka etkenlerden söz etmek mümkün olsa dahi, “acımasız bir şekilde, kendi çıkarını gözeterek “ekonomik adam” varsayımı iktisatta çok uzun süreden beri insan davranışını belirleyen bir rol oynamıştır” (Sen 1987/A, 69).

Neo-klasik iktisatın temel konularını oluşturan “fayda maksimizasyonu” (tüketici dengesi) ve “kâr maksimizasyonu” (üretici dengesi) rasyonel bireyin ulaşmayı amaçladığı “ideal durum”ları gösterir. Bu ideal durumlara ulaşılması, ancak bireylerin kişisel çıkar dürtüsü ile hareket etmeleri halinde mümkündür. Çünkü ancak bu dürtü ile hareket eden bireyler arasında “iş bölümü”, “rekabet” ve “gönüllü mübadele” mümkün olur.

Bu konuya son vermeden önce bir noktayı belirtmek gerekiyor. Kişisel çıkar dürtüsüne dayalı rasyonellik kavramı, çok çeşitli yönlerden eleştirilmiş olmasına rağmen iktisatın neo-klasik iktisat adı verilen ve bugünkü ders kitaplarında “Fiyat Teorisi” diye adlandırılan bölümünde temel yaklaşımı oluşturur. Keynesyen İktisat ile Moneterizm'in bu yaklaşım ile ilgisi ya hiç yoktur veya çok zayıftır (Arrow 1987, 70). Son çeyrek yüzyılda ortaya çıkan ve “Rasyonel Beklentiler Hipotezi”ne dayalı “Yeni Klasik İktisat” (New Classical Economics) teorisi “fertler optimize eder” ve “piyasalar dengeye getirir” ilkelerini makro iktisada da uygulama gayreti içindedir. Yeni kla-

sik iktisadın yaygınlık kazanması halinde, kişisel çıkar dürtüsüne dayalı rasyonellik kavramı, hem Fiyat Teorisi'nin ve hem de Milli Gelir Teorisi'nin (eğer birey davranışlarından soyutlanmış böyle bir teori varlığını sürdürülebilirse) temel varsayımı haline gelecektir.

Rasyonellik Yaklaşımının Eleştirisi

Yukarıda açıklanan rasyonel yaklaşımı çeşitli yönlerden eleştirilmiştir. Bu eleştirilerin bir kısmı rasyonellik için öngörülen koşulların gerçek dünyada bireyler tarafından yerine getirilmesinin mümkün olmadığı noktası üzerinde yoğunlaşmıştır. Homo economicus kavramında şekillenen ve bireyin, ilgilendiği konu ile ilgili tüm enformasyona (information) sahip olduğu ve bütün alternatifleri inceleyip değerlendirdiği varsayımı gerçekçi değildir. Kişiler bir konu ile ilgili tüm enformasyona her zaman sahip olmayacakları gibi, elde ettikleri bilgileri de her zaman mantık kurallarına uygun biçimde değerlendiremeyebilirler.

Rasyonellik yaklaşımına yöneltilen eleştirilerin diğer bir kısmı da bu yaklaşımın, sadece kişisel çıkar dürtüsünü insan davranışlarını etkileyen tek etken olarak ele almaya yöneltilmiştir. Bu görüşe göre insan davranışını etkileyen sayısız etken vardır ve bu etkenlerin bir kısmı, örneğin diğergamlık (altruizm); ihtiyaç içindeki kimselere sadaka verme ve yardım etme gibi, kişisel-çıkâr motifine aykırı etkenlerdir. Dolayısıyla rasyonel davranışın sadece kişisel çıkar duygusuna dayandırılması gerçekçi bir tutum değildir (Etzioni, 1988).

Birinci gruptaki eleştiriler, yani kişilerin karar vermek için gerekli tüm enformasyonu toplayamayacakları ve mantıksal biçimde değerlendiremeyecekleri eleştirisi tam rasyonellik yerine “sınırlı rasyonellik” kavramının önüne sürülmesine neden olmuştur (Bazan bu yaklaşıma “eksik rasyonellik” adı da verilmektedir). Ancak böyle bir rasyonellik anlayışı da esas i-

tibariyle, kişisel çıkar-rasyonellik ilişkisini reddetmektedir.

Bireylerin kişisel çıkar dürtüsü yanında toplumda saygınlık kazanmak gibi manevi hazlar elde etme arayışları veya diğer insanları mutlu etmek gibi diğergam motiflerin de dikkate alınması halinde, rasyonel davranışın kapsam ve amacı genişler. Dolayısıyla bu gibi etkenlerin de dikkate alınmasını savunanlar rasyonellik kriterinin genişletilmesini isterler. Bu tür bir yaklaşım da “genişletilmiş rasyonellik” (extended rationality) olarak adlandırılır.

Bu tartışmalar, rasyonellik ile ilgili literatürde geniş bir yer tutar. Neo-klasik iktisat teorisinin, kişisel çıkara dayalı rasyonellik kavramını savunanlar, bu eleştirilere hak vermekle birlikte; kişisel çıkar kavramının kapsamının çok geniş olduğunu; diğer etkenlerin de bu kavram içinde düşünülebileceğini öne sürmektedir. Örneğin başkalarının fayda ve mutluluğuna önem veren (diğergam) bir yaklaşımın da, özünde o kişilerin sempatisini ve güvenini kazanmak gibi, tamamen kişisel çıkar dürtüsüne dayalı bir davranış olduğunu savunan düşünürler vardır. (Hammond 1975, 115-132)

Birey Davranışı Üzerindeki Sınırlar ve Rasyonellik

Rasyonellikle ilgili yukarıdaki açıklamamızda, belli koşullar içinde bulunan bireyin, kişisel değerlendirmeleri dışında hiçbir sınırlamaya tabi olmadığını varsaydık. Böyle bir varsayım, hem yukarıda “kişisel çıkar-görünmez el” ilişkisi ile ilgili teorik açıklamalar yönünden ve hem de gerçek dünya koşulları yönünden gerçekçi değildir. Bireyler, davranışları ile ilgili kararları çeşitli sınırlamalar altında almak zorundadır.

İnsan davranışı üzerindeki bu sınırlamaları iki gruba ayırmak mümkündür. Birinci grup sınırlamalara “bireyden kaynaklanan sınırlamalar” adını verebiliriz. Bu gibi sınırlamalar,

büyük ölçüde Smith’in öne sürdüğü “sempati” ilkesinden kaynaklanır ve bireyin kendi düşünce ve inançlarına dönüşerek, bireysel davranışlarına yön veren “ahlakî ilkeler” halini alır. Mill’in büyük önem verdiği “eğitim’in, bu ilkelerin hem sayıca çoğalmasında ve hem de bağlayıcılıklarının artmasında etkin bir rolü vardır.

İkinci grup sınırlamalar ise Bentham’ın önemini vurguladığı türden sınırlamalar olup “kurumsal sınırlamalar” diye adlandırılabilir. Kurumsal sınırlamalar, bireyin davranışının diğer bireyler üzerinde olumsuz etkiler yapmasını engellemek amacıyla, bazı kurumlar tarafından getirilen sınırlar olup, bunların en önemlisi “yasalar”dır.

Bu iki grup sınırlamanın rasyonellik ilkesi ile ilişkisi birbirinden farklıdır. Bireyden kaynaklanan ve kısaca “ahlakî ilkeler” diye adlandırabileceğimiz sınırlar, rasyonellik ilkesi ile uyum içindedir. Çünkü ikisinin de ana kaynağı bireyin kendi düşünce ve çıkar sistemidir. Bireyin benimsediği bir ilke onun rasyonellik sınırlarını da çizeceği için, ikisi arasında herhangi bir çatışma söz konusu olmayacaktır.

Yasalar açısından durum büyük ölçüde farklı olacaktır. Yasalar, belli davranışları, devletin zor kullanma gücüne dayanarak, sınırlayacak, hatta bazı hallerde tamamen imkânsız kılacaktır. Bu nedenle “rasyonellik” ile “yasalara uyum” arasında devamlı bir “gerginlik” sözkonusu olacaktır. Bu durum, yasaların yapılış ve uygulanış biçiminin toplumu oluşturan ve çeşitli çıkarları temsil eden birey tercihlerini yansıtması ölçüsünde, daha da şiddetle kendini gösterecektir. Bentham’ın “iyi yasa” kavramını özenle neden vurguladığını, bu açıklamanın ışığında anlamak kolaydır.

Literatürde, yasalara uyum yönünden rasyonelliğin çeşitli tanımları yapılmışsa da (Hamlin 1986, 50-53) bu tanımların hiçbiri rasyonellikle yasaya uyum arasında bir çelişki olduğu gerçeğini gözardı edememiştir. Biz bu

tartışmalara girmeksizin doğrudan iktisat teorisinde konunun nasıl ele alındığına değineceğiz.

Yukarıda ayrıntılı biçimde incelediğimiz ve kişisel çıkar dürtüsüne dayanan Neo-klasik iktisatın rasyonellik yaklaşımında bireyin yasa karşısında ne sorumluluğu ve ne de onlara uyma zorunluluğu vardır. Aksine yasa bireyin karar alma süreci üzerinde doğrudan hiç bir etkiye sahip değildir. Yasanın etkisi, dolaylı bir etki olup, bu da yasanın uygulanmaması halinde uygulanacak ceza tehdidinin, birey davranışını “yasa dışı” kılmasından ve böyle bir davranışın maliyetini arttırmasından ibarettir (Hamlin 1986, 53). Dolayısıyla yasa neo-klasik iktisatın rasyonellik yaklaşımına uygun davranan bir birey davranışını toplumca kabul edilebilir bir davranışa dönüştürecek bir sınırlama olmaktan çıkar ve alternatif davranış biçimlerinin maliyetlerini (dolayısıyla fiyatlarını) değiştiren bir unsur haline dönüşür.

Özetlemek gerekirse, altı çizilmesi gereken sonuç şudur: Neo-klasik iktisatın rasyonelite anlayışı doğrudan doğruya kişisel çıkar dürtüsüne dayanır ve yasalar birey davranışlarının sınırları olarak değil, bireysel karar alma sürecinde, alternatif davranış biçimlerinin nisbi maliyetlerini (dolayısıyla fiyatlarını) etkileyen bir unsur olarak yer alır.

Yozlaşmanın İktisadi Analizi

Kendisini “amoral”, yani “ahlâkî değer yargıları ile ilgisiz” sayan bir bilim dalı, yozlaşmayı nasıl analiz eder ve önlenmesi için ne gibi çareler önerebilir?

Bu zor konunun incelenmesine önce yozlaşmanın, yani devlet parasını çalma (ihtilas), rüşvet alma (irtikap) ve adam kayırma (iltimas) gibi davranışların niteliğini ve taraflarını belirleyerek başlamak yararlı olacaktır.

Yozlaşma diye nitelendirilen herhangi bir davranış, her şeyden önce bir “değişim” (mü-

badele) işlemidir. Olayda bir alan (müşteri) bir de satan (kamu gücünü temsil eden kişi) vardır. Ancak değişim işlemi, piyasada meydana gelen değişim işleminden ayıran bazı özellikler vardır. Bunun başında gizlilik gelir. Gerçekleşen değişim, alan ile satan arasında hiç kimseye haber vermeden, gizli olarak yapılır. Dolayısıyla potansiyel alıcı ve satıcılar arasında herhangi bir rekabet sözkonusu değildir. Rekabet olmayınca, değişimin sayısal büyüklüğü (piyasa benzetmesini sürdürürsek, oluşan fiyat) “karşılıklı monopol” (bilateral monopoly) piyasasında olduğu gibi belirsiz olup, tarafların pazarlık gücüne bağlı olarak şekillenecektir.

Sözkonusu değişim bir “gönüllü değişim”dir. Bir başka deyişle gizlilik ve fiyatın belirsizliği özelliklerine rağmen yozlaşmayı yaratan değişim, tıpkı bir piyasada olduğu gibi tarafların isteği ile gerçekleşen bir alış-veriştir. Gerçi taraflardan birinin devlet gücünü temsil ettiği ve karşı tarafı bu güce dayanarak zorladığı düşünülebilirse de, karşı taraf istemese, böyle bir işlem gerçekleşemez.

Bu gönüllü değişimde tarafların davranış kişisel çıkar dürtüsü açısından benzerlik gösteriyorsa da, aslında durum böyle değildir. Alan taraf kişisel çıkar dürtüsü ile hareket etmekte ve rasyonel davranmaktadır. Çünkü alıcı, ödemeyi kabul ettiği fiyatın (yani devlet gücünü temsil eden kişiye sağladığı çıkarın) karşılığında kendine sağlanacak faydadan (bir inşaat ruhsatı, teşvik tedbiri veya kredi gibi) az olduğu için böyle bir mübadeleye taraftar olmuştur. Devlet gücünü temsil eden bireyin davranışı “risk-yüklenen kişi” davranışı olup rasyonellikten uzaktır. Yüklendiği risk “gizli” olan işlemin açığa çıkması riskidir. Böyle bir risk gerçekleştiğinde makamını kaybetmek, tazminat ödemek ve hatta hapse girmek tehlikesi vardır. Ancak neo-klasik bir iktisatçı soğukkanlılığı ile şunu da eklemek zorundayız: Eğer işlemin fiyatı bu riskleri de karşılayacak kadar yüksek tutulmuş ise, devlet gücünü tem-

sil eden kişinin de rasyonel davrandığını söylemek gerekir.

Alan taraf ile satan tarafın davranışları arasındaki bir diğer fark da böyle bir işleme girişmekteki amaçları yönünden ortaya çıkar. Alan taraf, kişisel çıkar dürtüsünün kapsadığı bütün maddi ve manevi çıkarları (büyük kâr elde etmek, başarılı bir iş adamı olmak, yeni yatırımlar yapmak, toplumda saygınlık kazanmak vs. gibi) optimize etmek amacındadır. Onun için yapılan yolsuzluk, sorunu yasal yollardan çözmek mümkün olmuyorsa, kariyerinin bir gereğidir. Devlet gücünü temsil eden kişi için ise yolsuzluk bir ağırlıklılık davranışından ibaret olup, mesleki kariyerinin devamı için gerekli değildir. Bu bize kişisel çıkar dürtüsü ile ağırlıklılık arasında, yukarıda değindiğimiz, önemli farkı göstermektedir. İşadamlarının davranışının koşulları bilenler tarafından sempati ile karşılanacağını ümit edebilirse de, devlet temsilcisinin böyle bir beklentisi olmayacaktır.

Burada sorulması gereken soru şudur: Eğer bir yozlaşma oluşturan davranış taraflar arasında meydana gelen gizli ve gönüllü bir değişim ise, diğer fertleri neden ilgilendiriyor ve neden bir toplumsal sorun haline geliyor veya getiriliyor?

Bu soruya verilebilecek birinci cevap, yozlaşmanın, üretilen mal ve hizmetlerin fiyatını artırmasıdır. Gerçekten de yozlaşmada olan taraf yozlaşmanın fiyatını (ödediği bedeli) ürettiği mal ve hizmetlerin piyasa arz fiyatını yükseltmek suretiyle sağlar. Son günlerde IMF ve OECD gibi kuruluşların, ihracat, ithalat ve uluslararası ihalelerde yıllardan beri süre gelen yozlaşmayı birden sorun haline getirmesi, uluslararası ticarete şiddetli bir rekabetin ortaya çıkması nedeniyledir. Çünkü, yozlaşmaya ödenen fiyatı, mal ve hizmet fiyatlarına yansıtacak gittikçe güçleşmekte ve bu nedenle uluslararası iş yapan firmaların kâr marjları azalmaktadır.

Yozlaşmanın toplumun dikkatini çeken bir başka yönü, bu tür ilişkilerin yarattığı fiili tekelldir. İşlemin gizliliği, satın alan tarafın bir süre, ait olduğu üretim veya hizmet dalında monopol gücüne sahip olmasına yol açmakta, bu da monopolün bütün olumsuz yönlerinin (sınırlı üretim ve yüksek fiyat) doğmasına neden olmaktadır.

Normal düzeyinden daha yüksek fiyat ve monopol gücü, ulusal ve uluslararası ekonomide kaynakların optimal dağılımını da olumsuz yönde etkilemekte, yatırımların yönü ve miktarı, bu tür yozlaşmanın mümkün olduğu alanlara kaymaktadır.

Bu saydıklarımız ve bunlara eklenecek diğer sebepler (gelir dağılımının bozulması, bölgeler arası eşitsizliğin artması ve enflasyonist baskıların doğması gibi) yozlaşmayı, alan ve satanların dışında kalan bireyler için ciddi bir sorun haline getirmektedir.

Öyleyse, şimdi de, şu soruyu sormak gerekiyor: Yozlaşmayı önlemek için ne yapmak gerekir? Yazımızın başında belirttiğimiz gibi alınması gereken tedbirlerin en önemlisi devletin asli görevlerine (savunma, adalet ve polis hizmetleri) döndürülüp küçültülmesidir. Çünkü devleti temsil eden kişilere, bireylerin ekonomik davranışları ile ilgili izin, onay, mali yardım, teşvik, tahsis, kontrol ve benzeri takdir yetkileri vermek, yozlaşmanın temel sebebini oluşturmaktadır. Devlet faaliyeti, asli görevlerle (savunma, polis, adalet) sınırlandırıldığında yozlaşmanın ana kaynağı kurutulmuş olacaktır.

Ana konumuz olan birey davranışları yönünden ise çözüm Smith, Bentham ve Mill tarafından yapılan önerilerin bir sentezinde bulunacaktır. Bireylerin onay ve sempatiğini serbestçe ortaya koymalarına imkân verecek önlemler alınmalıdır. Bunların başında gizliliği ortadan kaldıracak tedbirlerin alınması gelir. Bunun için basın, radyo ve TV özgürlüğünün tam olarak sağlanması gerekir. Son skan-

dalların ortaya çıkarılmasında yazılı ve görsel basının yaptığı büyük hizmet unutulmamalıdır. Gizliliği ortadan kaldıracak bir başka önlem, sözkonusu yasa dışı değişimde satın alan tarafın, yolsuzluğu ihbarı halinde bu yasa dışı değişime konu olan çıkarının güvence altına alınacağı yolunda bir yasal güvenceye kavuşturulması olabilir.

Özgürlük ile birlikte bireylerin eğitimi de ele alınmalıdır. İyi bir eğitim ile sadece eleştiren, soran ve sorgulayan bireyler değil, aynı zamanda, kendisine emanet edilen devlet gücünü yasal sınırlar içinde uygulayacak kamu görevlileri yetiştirilebilir.

Toplumsal düzenin sağlanmasında yasaların oynadığı önemli rol de unutulmamalıdır. Ancak yasalar, bireylerin özgür ve doğal davranışlarıyla uyum içinde olmalıdır. Bunun için de yasa koyucunun birey davranışlarını çok iyi analiz etmesi ve bu davranışlara aykırılığı en aza indirilmiş yasalar yapması gerekir.

KAYNAKLAR

- Arrow, K. J. (1987), "Economic Theory and the Hypothesis of Rationality", J. Eatwell ve diğerleri (Eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: The Macmillan Press, s. 69-75.
- Cooter R. ve T. Ulen (1986), *Law and Economics*, Illinois: Scott, Foresman and Co.
- Eker, A. (Ed) (1994), *Politik Yozlaşma ve Şeffaf Yönetim Sempozyumu*, İzmir: Dokuz Eylül Üni., İİBF, Maliye Bölümü.
- Etzioni, A. (1988) , *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, New York, The Free Press.
- Güriz, A. (1992), *Hukuk Felsefesi*, Ankara: A.Ü. Hukuk Fakültesi Yayını.
- Hamlin, A. P. (1986), *Ethics, Economics and The State*, New York: St. Martin's Press.
- Hammond, P., (1975), "Charity: Altruism or Cooperative Egoism?", E.S. Phelps (Ed.) *Altruism, Morality and Economic Theory*, New York: Russel Sage Foundation.
- Harris, J. W. (1980), *Legal Philosophies*, London: Butterworths.
- Heilbroner, R. L. (1986), *The Essential Adam Smith*, Oxford University Press.
- Macridis, R. C. (1986), *Contemporary Political Ideologies*, Boston: Little, Brown and co.
- Posner, R. (1986) *The Economics and The State*, 1986, 3. Baskı.
- Savaş, V. F. (1994), "Politik Yozlaşma Sürecinde Refah Devletinden Minimal Devlete", Eker, A. (Ed) s. 188-205.
- Savaş V. F. (1997), *İktisatın Tarihi*, İstanbul: Avcıol Mat.
- Savaş, V. F. (1994), *Politik Yozlaşma ve Şeffaf Yönetim Sempozyumu*, İzmir, Dokuz Eylül Üni. İİBF Maliye Bölümü.
- Sen, A. (1987/B), *On Ethics and Economics*, Oxford: Basil Black Well.
- Sen, A. K. (1987/A), "Rational Behaviour" İç. J. Eatwell ve diğerleri (eds) *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, (London: The Macmillan Press, , s. 68-76.
- Smith, A. (1937), *An Inquiry into The Nature and Causes of the Wealth of Nations*, E. Cannan (Ed) New York: The Modern Library.
- Smith, A. (1759), *The Theory of Moral Sentiments*, London: A. L. Millar; Biz bu kitabın Heilbroner, 1986'da verilen kısaltılmış baskısını kullandık. Metinde yer alan sayfa numaraları bu kısaltılmış metne aittir.