

Serbest Piyasa, Birey ve Sosyal İlişkiler

Free Market, Individual and Relational Goods

Dr. Öğr. Üyesi Mehmet KOCAOĞLU¹

Özet

Serbest piyasa sistemi en baskın ekonomik sistem haline gelmiştir. Her ne kadar serbest piyasa sistemi insanların hayatın her alanında önemli kazanımlar elde etmelerine imkân vermişse de, günümüzde pek çok soruna sebep olmaktadır. Yabancılaşma, güvensizlik ve stresten kaynaklanan hastalıkların yaygınlık kazanması, aile-iş çatışması, cinsiyet eşitsizliğinin derinleşmesi, gelirin belli bir azınlığın elinde toplanması, piyasa değerlerinin hayatın tüm katmanlarına sızması ve piyasa dışı değerleri yerinden etmesi, baskıya dayalı yeni güç ilişkileri bu sorunlardan bazılarıdır. Bu makalenin temel amacı bireysel çıkar, güç, hiyerarşi, yıkıcı rekabet ve aç gözlülük gibi değerlere dayanan piyasanın alternatifini olarak altruistik davranış, şefkat ve empati gibi değerlere dayalı farklı bir piyasa anlayışının benimsenmesinin piyasa kaynaklı sorunları azaltacağını ortaya koymaktır. İlk olarak, serbest piyasanın iktisadi özne imgesi eleştirel olarak ele alınmaktadır ve altruistik iktisadi bir öznenin bireysel çıkarı benimseyen iktisadi öznenin yerini alması gerektiği savunulmaktadır. İkinci olarak serbest piyasa anlayışının sebep olduğu bazı sorunları azaltmakta sosyal ilişkilerin önemli bir fonksiyonu olduğu ileri sürülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Piyasa, etik, birey, refah, sosyal ilişkiler

Makale Türü: Derleme

Abstract

The Free Market System has become the most dominant economic system. Although the free market system has provided people with the most significant personal gains, this system still leads to many problems. Alienation, widespread diseases stemming from distrust and stress, family-work conflict, extensive gender inequality, income accumulation in the hands of a few people, free market values infiltrating other spheres of life and overcrowding nonmarket values, relations based on force and power politics are some of the problems that the free market order brings out. The purpose of this study is to put forward an alternative understanding of the free market based on values such as altruistic behavior, compassion and empathy in order to solve problems caused by the free market system based on self interest, power, hierarchy, destructive competition and greed. First, in this study the idea of the economic agent of the free market is critically examined. This study suggests that an altruistic economic agent should replace a self interest oriented economic agent. Second, it is argued that relational goods have a substantial role in decreasing some of the problems yielded by the free market system.

Keywords: Free Market, ethics, individual, well-being, relational goods

Paper Type: Review

¹ Necmettin Erbakan Üniversitesi, Adalet MYO, mkocaoglu@konya.edu.tr, Orcid ID: <https://orcid.org/0000-0002-1104-4223>

Giriş

Piyasa sisteminde bireyin kendi çıkarlarını esas alarak hareket eden bir varlık (homo economicus) olduğu yaygın bir kabuldür. Kendi çıkarlarını esas alan ekonomik öznenin hem kendi refahına hem de toplum refahına katkı sağlayacağı savunulmaktadır. Ayrıca piyasa düzeninin hiyerarşi ve güç esasında rekabeti öne çıkaran felsefesinin piyasanın etkili bir şekilde işlemlerini sağlayacağı ve bunun toplumun refahını artıracığı da bir diğer temel varsayımdır. İnsanların güç, hiyerarşi, rekabet ve aç gözlülük değerlerini temel alan serbest piyasa düzeni altında her geçen gün birçok imkân kavuştuğu inkâr edilemez. Ama aynı zamanda geleneksel piyasa anlayışının sebep olduğu problemlerden kaynaklanan sorunların sayısı da artmaktadır. Son zamanlarda insan doğası üzerine yapılan araştırmalar piyasanın insan doğasına ilişkin argümanlarının sorgulanmasının elzem olduğunu ve farklı bir iktisadi özne tasavvurunun mümkün olduğunu göstermektedir. Özellikle nöroloji ve psikoloji alanındaki araştırmalar piyasanın en temel argümanı olan insanın çıkar temelli doğasına ilişkin inancın değişmez bir gerçeklik olmadığını ortaya koymuştur. Bu araştırmalardan elde edilen ampirik bulgular insanların, altruistik davranışı, diğerlerine duyarlı olmayı, dayanışmayı önemseyen bir doğaya sahip olduklarını göstermektedir. Bu araştırmaların sonuçlarından hareketle insanların piyasa sisteminin işleyişi içinde acı çekmelerine sebep olan güç, hiyerarşi, rekabet, egoizm ve aç gözlülük gibi serbest piyasa düzenine hakim olan değerlerin empati, şefkat ve ortaklık değerlerle yer değiştirilmesiyle mevcut piyasa yaklaşımının yarattığı problemlerin de azalacağı sonucuna ulaşmak mümkün gözükmektedir.

Bu makalenin temel amacı bireysel çıkar, güç, hiyerarşi, yıkıcı rekabet ve aç gözlülük gibi değerlere dayanan piyasanın alternatifini olarak altruistik davranış, şefkat ve ortaklık gibi değerlere dayalı farklı bir piyasa anlayışının benimsenmesinin piyasa kaynaklı sorunları azaltacağını ortaya koymaktır. İlk olarak, serbest piyasanın üzerine oturduğu iktisadi özne anlayışı eleştirel olarak ele alınmaktadır ve altruistik bir öznenin mümkün olduğu savunulmaktadır. Ardından geleneksel piyasa anlayışının sebep olduğu bazı sorunları azaltmakta sosyal ilişkilerin önemli bir fonksiyonu olduğu ileri sürülmektedir.

1. Serbest Piyasanın Temel Dayanakları, Birey İmgesi ve Sosyal Düzen

İnsanlık tarih boyunca farklı ekonomik sistemlerin uygulandığı dönemlerden geçmiştir. Günümüzde serbest piyasa, yaygın olarak kabul gören ekonomik sistemdir. Alışverişte gönüllülüğün ve giriş-çıkış serbestisinin esas olduğu serbest piyasanın, özgürlüklerin gelişimi ve garanti edilmesi noktasında önemli kazanımlar getirdiği yaygın bir kabuldür. Bireylerin farklı alternatifler arasında seçim şansına sahip olması, karar almada merkezin kontrolünde bağımsız olma, zora ve şiddete dayanan ilişkilerin engellenmesi, etnik-dini ayrımcılığın azaltılması, zenginliğin yaratılması ve refahın yayılması noktasında serbest piyasanın bir takım avantajlara sahip olduğu da dile getirilmektedir.

Piyasa, insanların karşılıklı etkileşimde buldukları alandır. İnsanların bu alanda mallarını alıp satmak üzere gönüllülük esasında eylemlerde bulunmaları esastır. Gönüllülük esası üzerine kurulmuş bu düzende, rekabet diğer bir önemli özelliktir. Rekabetin geçerli olduğu bu düzende belirsizliklerin yoğun olduğu söylemek hata olmaz. Ancak bu belirsizlik ekonomik sistemin işleyişinde olumsuz bir özellik olarak değerlendirilmemelidir. Bu belirsizlik içinde insanların kendi çıkarlarını esas alarak hareket etmeleri neticesinde herkesin bu oyundan karlı çıkacağı kabul edilir.

Debra Satz (2007: 122) piyasa ekonomisinin bireyin kendini gerçekleştirme ve özgürleşmesi noktasında literatürde dile getirilen olumlu etkilerine işaret eder:

- Piyasa, bireye çeşitli alternatifler arasında seçme fırsatı verir
- Piyasa, bireyin rasyonelliğini geliştirme teşvik eder
- Piyasa, herhangi başka birinin iznini almaksızın bireyin alışveriş yapmasına imkan vererek karar verme gücünü bireye verir
- Piyasa, bireylere her zaman çıkış imkânı tanıyarak sosyal ilişkilerin insan üzerindeki zorlayıcı ve olumsuz etkilerine son verir
- Piyasa, bilgiyi birilerinin tekeli olmaktan çıkarır
- Piyasa, etnik, dinsel ve cinsiyetçi ayrımları azaltır
- Piyasa, bireylerin değerlerden bağımsız olarak eylemde bulunmalarına imkân verir

Serbest piyasanın en önemli savunucularından Adam Smith de özellikle kişisel çıkarın piyasanın işleminde önemli bir rolü olduğuna işaret eder. Smith'e göre (2006: 14-16) insan doğası gereği çıkar temelinde eylemde bulunmaya eğilimlidir. Milletlerin zenginliğini ortaya çıkaran temel faktör insanların doğasında mevcut olan kişisel çıkarıdır. Piyasada eylemde bulunurken malı satan ve hizmeti sunanın hayırseverliğine değil kişisel çıkarlarına hitap ederiz onların hayırseverliklerine değil kişisel çıkarlarına bel bağlarız. Dolayısıyla herkesin kendi çıkarına odaklanması toplumda zenginliğin artması sonucunu ortaya çıkarır; bu sebeple kişisel çıkarın engellenmemesi bilakis teşvik edilmesi gerekir. Çünkü Smith'e göre kişisel çıkar toplumdaki herkes için olumlu gelişmelere sebep olur. Bundan toplumda en dezavantajlı konumda bulunan sınıflar da kazançlı çıkar.

Bütün bireylerin kendi çıkarını aradığı ve serbest ticaretin yapıldığı bir piyasa düzeninin görünmez el vasıtasıyla problemsiz işleyeceği iddia edilir. Herkesin sadece kendi çıkarının peşinden koştuğu serbest piyasa düzeni görünmez el aracılığıyla toplumun tümü için olumlu sonuçlar yaratacağı vurgulanır. 'Görünmez El' dışında herhangi bir dışsal aktörün yönlendirici müdahalesinin olmadığı piyasa düzeni diğer her türlü sisteme göre üstün kabul edilir (Smith, 2006: 763-788). Bu sebeple serbest piyasa sisteminde devletin rolü; sadece savunma, adalet, bireylerin kârlı görmemesi sebebiyle sunmak istemediği hizmetleri sunmakla sınırlıdır.

Serbest piyasa bireyi kendi ekonomik çıkarını arayan rasyonel bir özne olarak kabul etmesi sosyal ve siyasal alana ilişkin bir takım imalar da içerir. Ekonomik alanda çıkarlarının peşinden koşan birey hayatın sosyal ve siyasal alanlarında da benzer bir dürtüyle eylemde bulunur. Piyasa bireyin özerkliğini garanti edebilmek adına bireyi her türlü sosyal bağlamdan ayırarak sadece ekonomik çıkarlarının peşinde koşan bir özneye dönüştürür. Serbest piyasayı savunan düşünürlerden Nozick (2006: 21) bireyin ihlal edilemeyecek hakları olduğunu ve bu hakların diğer tüm değerler ve kurumlar karşısında öncelikli olduğu bir sosyal ve siyasal düzenin önemini vurgulamaktadır. Devlet de bireyin hak ve özgürlüklerini garanti eden ve bunları korumakla sınırlı bir aktör olarak kabul edilir (Hayek, 2004: 101-103). Birey negatif özgürlüklerin öznesi, toplumsal geçmişi ve buna bağlı olarak sosyal ilişkileri sınırlı olan bir aktör olarak resmedilmektedir. Siyasal alan da buna paralel olarak serbest piyasa düzeni içerisinde mümkün olduğunca kişisel çıkarın korunmasının vasatı olarak düşünülmektedir.

Serbest piyasa sistemi insanların özerk ve özgür olmaları için önemli bir zemin sunar. Aynı zamanda insanlar açısından çok önemli sosyal, siyasal ve ekonomik kazanımlar da sağlamaktadır. İnsanlar serbest piyasa sistemi sayesinde hem refah içerisinde yaşamakta hem de tarihte hiç olmadıkları kadar özgür bir hayat sürdürmektedirler. Ancak hayatın çeşitli katmanlarında ortaya çıkan kimi sıkıntıların temelinde de serbest piyasa sisteminin zemininde bulunan bencil özne anlayışı ve sosyal ilişkilerin öneminin ihmal edilmiş olması yatmaktadır.

Feodal dönemin ekonomik sistemiyle kıyaslandığında serbest piyasanın egemen olduğu günümüzde insanların daha özgür oldukları ve refah seviyelerinin arttığı inkâr edilemez. Tüm bu olumlu özelliklerine rağmen serbest piyasanın bir takım sıkıntılar yarattığı da aşîkârdır. Kendi yaptığı işe yabancılaşma, endişe, bağımlılık, güvensizlik ve stresten kaynaklanan hastalıkların yaygınlık kazanması, aile-iş çatışması, cinsiyet eşitsizliği derinleşmesi, gelirin belli bir azınlığın elinde toplanması, piyasa değerlerinin hayatın tüm katmanlarına sızması ve piyasa dışı değerleri yerinden etmesi, baskıya dayalı yeni güç ilişkileri, yoksulluk, dezavantajlı toplum kesimlerinin hayat kalitesindeki yetersizlik bunlardan bazılarıdır. Bu tür sorunların ortaya çıkmasının temel sebepleri piyasanın üzerine temellendirildiği hayatın her alanında bireysel çıkar motivasyonu ile eyleyen özne anlayışı ve piyasanın sosyal ilişkileri yeterince önemsemeyen yapısıdır. Bu sebeple serbest piyasa düzeninin bireysel çıkarı esas alan özne tasavvurunun ve serbest piyasa düzeni içerisinde sosyal ilişkilere verilen öneminin gözden geçirilmesi gerekmektedir. Özellikle davranışsal ekonomi, nöroloji ve psikoloji alanındaki araştırmalar piyasanın en temel argümanı olan insanın bireysel çıkar temelli doğasına ilişkin inancın değişmez bir gerçeklik olmadığını ortaya koymuştur. Benzer şekilde davranışsal ekonomi, nöroloji ve psikoloji alanındaki araştırmalar serbest piyasa düzeninin sosyal ilişkilere verdiği önemde kapsamlı bir değişikliğin zorunluluk olduğunu göstermektedir.

2. Bencil Özne Karşısında Altruistik Özne

Serbest piyasa sistemi içerisinde bireyin sadece bireysel çıkar motivasyonu ile hareket eden özne olarak kabul edilmesi insanları diğerlerine karşı göreceli olarak duyarsız kılmaktadır. İnsanı sadece bireysel çıkar motivasyonu ile hareket eden bir varlık olarak kabul etmek birçok sıkıntı yaratmaktadır. Mevcut piyasa anlayışı içerisinde altruistik davranışın da en az bireysel çıkar kadar vurgulanması zorunludur. Sadece bireysel çıkara dayalı insan anlayışı insanlar arasında sosyal bir bağın mevcut olduğunu unutturabilir. Bireysel çıkara dayalı piyasa anlayışı yüksek oranda gelir üretebilir ama mevcut anlayışın yarattığı problemler ancak ve ancak insanların altruistik motivasyonu yaygın olarak uygulamaya koymasıyla azaltılabilir.

İnsanların her zaman sadece bireysel çıkarları tarafından motive olmak zorunda değildir. Psikoloji, nöroloji ve davranışsal ekonomik alanında yapılan pek çok araştırma insanların altruistik amaçlarla hareket ettiğini ortaya koymuştur. Altruistik davranış, insanın kendisine maliyeti olsa da diğerlerinin faydasına ya da onların acısını azaltmak için eylemde bulunmasıdır. Diğerlerine yönelik duyulan empati ve şefkat, insanları çıkarları dışında diğerlerinin acılarını azaltmak adına altruistik bir temelde hareket etmeye yönlendirmektedir. Şefkate dayanan altruistik davranış temel olarak diğerlerinin yaşadığı tüm problemlerin sona erdirilmesi çabasıdır. Özellikle altruistik davranış diğerler insanlar için empati, sempati,

şefkat ve merhamet duyguları hissetmeyi içermektedir. Bu duygular, insanları altruistik motivasyonla eylemde bulunmaya sevk etmektedir.

Batson'ın (2015: 18-21) yaptığı psikolojik deney, insanların empatik kaygı ve şefkate dayalı altruistik kaygılarla hareket ettiğini ortaya koymaktadır. Bu deneyde iki deney grubu, bir öğrencinin bir araştırma görevlisine sayıları okuması esnasında sayıları hatırlamak için duraksaması anında öğrenciye elektrik şok verilmesi olayına tanık olmaktadır. Deney grupları kolay kaçış (easy escape) ve zorlu kaçış (difficult escape) testine tabi tutulmaktadır. Zorlu kaçış testinde kişinin öğrencinin yerini alması ya da ona elektrik şok verilmesini izlemesi seçenekleri mevcuttur. Kolay kaçışta ise öğrencinin yerini alma ya da test ortamını terk etme imkânı tanınmaktadır. Baston, yaptığı bu deney sonucunda kolay kaçış durumunda olan bireylerin öğrencinin acısını azaltmaya daha az meyilli olduğunu saptamıştır. Deneyin bir diğer bulgusu ise empatik kaygı duygusuna sahip olanların her iki senaryoda da yardım etmeye daha fazla meyilli olduğunu saptamışlardır.

İnsanların sadece bireysel çıkar motivasyonu ile hareket ettiği varsayımı insanların altruistik motivasyonları benimsemelerini sağlayan duyguları çoğu zaman göz ardı etmesine sebep olur. Bireyi sadece kendi çıkarlarını maksimize etmeyi öncelikli amaç edinen bir ekonomik özne olduğunu kabul etmek yerine bunun dışında insanın bireysel çıkar dışında da empati, şefkat gibi motivasyonları olabileceğini kabul etmek gerekmektedir. Adam Smith (2004: 11) insanın doğasında bireysel çıkar olmasına rağmen diğerlerinin mutluluğundan da keyif aldığına dikkat çeker.

Singer (2015: 30-31) özellikle bireylerin sadece bireysel çıkar ile hareket etmeyip birbirlerinin acılarına hissetmek noktasında aralarında doğal ve kaçınılmaz bir ilişki olduğunu savunmaktadır. Bu iddiasını yani insanların birbirlerinin acılarına yönelik empati ve şefkat motivasyonu ile hareket ettiklerini gerçekleştirmiş olduğu nöroloji temelli deneylerle ortaya koymaktadır. Bunun için nörolojide beyin görüntüleme tekniklerini (brain imaging techniques) kullanarak çiftler üzerinde deney yapmıştır. Her bir eş parmak uçlarına iliştirilmiş iletkenlerle diğer eşin acısını hissetmektedir. Eşler kimin acı çektiğini önlerinde duran ekrandan görebilmektedir. Bu durum, kendisine elektrik verilmeyen partnerin, diğer partnerin acı çekişine tanık olduğu durumda beyinde oluşan tepkileri ölçmeye imkân verir. Deneyde genellikle elde edilen sonuçta göre insanın kendisinin acı çekmesi sürecinde aktif olan nöral ağ diğer insanın acı çekmesi anında da aktif olmaktadır. İnsanların diğerlerinin acı çekişine tanık olduğu durumda da benzer beyinsel tepkiyi vermesi aslında Singer'inde ifade ettiği gibi hepimizin birbirimizle bir bağ geliştirdiğini kanıtlar. Singer (2015: 34-35) para değişimini temel alan laboratuvar deneylerin de özellikle kadınların erkeklere göre haksızlığa uğrayan ve acı çeken diğer insanlara daha fazla empati beslediğini tespit etmiştir. Benzer laboratuvar araştırmasında insanların grup içindeki bireylere grup dışındaki bireylere kıyasla daha fazla empati duyduğunu gözlemlemiştir.

İnsanların bireysel çıkar motivasyonu ile hareket etmelerinin doğal olduğu serbest piyasa yaklaşımında kabul edilen temel varsayımdır. Oysa insanların diğerlerine acılarına yönelik altruistik şekilde davranmasının doğal olduğunu ortaya koyan pek çok araştırma bulunmaktadır. Diğer türlerle karşılaştırıldığında insanlar genetik olarak bağ bulunmayanlara yönelik daha yüksek seviyede altruistik davranış göstermektedir. Bu altruistik davranışların çocuk yaşlarda insanda mevcut olduğunu gösteren pek çok araştırma bulunmaktadır (Benenson 2007; Fehr vd 2008; Gummerum 2010).

Benenson vd.'nin (2007: 171-173) araştırması empati ve şefkate dayanan altruistik davranış eğiliminin küçük yaşlardaki çocuklarda mevcut olduğunu ortaya koymaktadır. Bu araştırmanın sonuçları İngilterede yaşları 4 ve 9 arasında değişen çocuklarla oynanan diktatör oyunundan (dictator game) elde edilmiştir. Araştırmada çocuklar arasında çok kıymetli olan etiketleri kullanarak çocukların bunları arkadaşlarıyla paylaşma davranışını ölçmüşlerdir. Çocuklar etiketleri paylaşmak zorunda değildir. Küçük yaştaki çocuklar dâhil tüm yaş grupları altruistik davranış göstermişlerdir. Sonuçlara göre 9 yaş grubu en çok etiket paylaşan gruptur. Bu sonuç empati ve şefkat temelindeki altruistik davranışın çocukluğun erken dönemlerde mevcut olduğunu gösterir.

Sosyalleşme pratikleri de insanın altruistik ve rekabetçi davranışlarını şekillendirmekte etkilidir. Çocuklar, yaş ilerledikçe sosyal pratikleri benimseyerek davranışlarını bunlara uydurmaktadır. Özellikle sosyalleşme pratikleri çocuğunun ne ölçüde altruistik davranacağını belirlemektedir. Bireysel çıkarın en önemli motivasyon olduğunu benimseten sosyalizasyon süreci içerisinde çocuklar diğerlerinin acılarını azaltmaya imkan verecek empati ve şefkat duyguları geliştirememektedir (Fehr ve Rockenbach 2008; Gummerum vd 2010).

Nöroloji alanında yapılan araştırmalar bireysel çıkar motivasyonunun önemini vurgulayan kültür içerisinde yetişen bireylerin kısa bir eğitimle diğerlerinin acılarını azaltmak eylemini içeren altruistik davranışı benimseyebileceklerini ortaya koymaktadır (Davidson, 2015: 52; Singer, 2014: 3). Davidson (2015: 52-56) gerçekleştirdiği laboratuvar deneylerinde iki haftalık eğitim neticesinde deneklerin ekonomik kararların alınmasında daha fazla altruistik davranış gösterdikleri sonucuna ulaşmıştır. Bu deneyde denekler iki gruba ayrılmış, grupların birinde deneklerin bir kısmı şefkat, sevgi ve kibarlık alanında eğitilirken geri kalan denekler ise bilişsel terapi (cognitive therapy) ile olumsuz durumlarda olumlu sonuçlar bulma eğitimine tabi tutulmuşlardır. Şefkat eğitimini alan denekler altruistik davranışları ekonomi alanındaki faaliyetlerine taşımışlardır.

Richard (2015: 60) da benzer şekilde başkalarının acılarına karşı duyarlılığın ifadesi olan altruizmin diğer pek çok davranış gibi öğretilbileceğini belirtmektedir. Özellikle erken yaşlarda şefkati esas alan altruistik davranışlarda bulunma eğiliminde olan çocuklara eğitim yoluyla şefkatin, empatinin ve dayanışmanın önemini aşıl原因an eğitim verilirse insanlar diğerlerinin acılarını azaltmak noktasında altruistik davranışı daha çok gösterme eğiliminde olur.

Başkalarının acılarına azaltma amacı taşıyan altruistik eğilimi eğitimle yeniden hatırlatma ya da öğretmek gerekmektedir. Çünkü mevcut ekonomik anlayışın övdüğü bireysel çıkar davranışı altruistik davranışı yerinden etmekte ve insanlar birbirlerinin acılarına karşı kayıtsız kalmasına sebep olmakta ve bireysel çıkar peşinde koşan bireylerin sayısının artmasına sebep olmaktadır. Fehr'e (2015: 77; Fehr ve Fischbacher, 2004: 64; 2003: 785) göre bir toplumda ya da sistemde bireysel çıkar ve altruistik davranış arasında bir çatışma olduğunda bireysel çıkar bu çatışmadan galip çıkar. Bu sebeple altruistik davranışın yaygınlaşması aynı zamanda bireylerin diğerlerinin de altruistik davranışı benimsediğine inanmasını gerektirmektedir.

Fehr'in (2015: 79-84) güven oyunu (trust game) deneyinden elde ettiği sonuçlar altruizmin güven esasında yaygınlık kazanacağını kanıtlamıştır. Bu deneyde altruistik

davranış güven oyununda test edilmiştir. Bu deneyde taraflardan her birine \$10 verilir, A bu paranın hepsini ya da istediği tutarı B'ye transfer edebilir. Deneyi yapan, A'nın verdiği tutarın iki katını B'ye öder. B'de aynı şekilde paranın hepsini ya da istediği kadarını A'ya geri gönderebilir. Deneyi yapan aynı şekilde verilen tutarın iki katını A'ya verir ya da paranın hepsini alıp gidebilir. Fehr, bu deney neticesinde insanların genel olarak altruistik davranıp karşı tarafa para transfer ettiklerini tespit etmiştir. Burada dikkat çeken nokta deneklerin bireysel çıkar motivasyonu ile hareket etmedikleri tamamen altruistik davranış takip etmeleridir.

Yaygın olarak toplumda benimsenen altruistik davranış değerlerinin acılarını azaltmak ve toplumda işbirliğini sağlamanın önemli zeminidir. Son zamanlarda yapılan araştırmalar aralarında yakınlık olmayan insanlar arasındaki ilişkilerin ve işbirliğinin sadece bireysel çıkar motivasyonu ile açıklanamayacağını ortaya koymuştur. Henrich vd.'nin (2005) araştırmalarında küçük topluluklardan büyük topluluklara market temelli toplumlara bireyler, akraba olmayan insanlara (non kin people) karşı altruistik davranış gösterdiğini tespit etmiştir.

Altruistik davranış pek çok toplumda ödüllendirilirken bencillik bir dereceye kadar cezalandırmaktadır. Gintis vd.'nin (2003: 154-157) nihai oyun (the ultimate game) deneyinde insanlar arasındaki güçlü mütekalibiyete (strong reciprocity) dayalı altruistik davranışın işbirliğini sağlamada önemli bir motivasyon olduğunu tespit etmişlerdir. Nihai oyun birbirlerini tanımayan insanlar arasında oynanmaktadır. Oyuncuların biri 1-10 dolar arasında bir tutarı karşı tarafa vermektedir. Karşı taraf bu teklifi kabul etmekte ya da reddetmektedir. Eğer karşı taraf red ederse kimse bir şey kazanmamaktadır. Araştırmanın bulgularına göre oyun oynandığında genel olarak teklifi yapan bireysel çıkar ile hareket etmemektedir. Aksine önemli miktarda parayı genellikle yüzde 50'sini karşı tarafa önermiştir. Dolayısıyla bu sonuçlar insanların doğal olarak sadece kendi çıkarlarını düşünen varlıklar olmadığına işaret etmektedir. Gerektiğinde değerlerinin acılarını ve yaşadıkları haksızlıkları azaltmak adına eylemde bulunan varlıklar olduğunu göstermektedir.

İnsanların değerlerinin acılarını ve yaşadıkları sorunları azaltmak motivasyonuna sahip olduklarının önemli bir diğer göstergesi ise üçüncü tarafın kendi zararına da olsa, bireysel çıkarı işbirliğinin önüne alan kişileri cezalandırmasıdır. Davranışsal ekonomi alanında yapılan araştırmalar (Fehr ve Rockenbach 2004; Fehr ve Fischbacher 2004; Fehr 2015; Ohtsubo vd 2010) insanların altruistik gerekçelerle şahit oldukları haksızlıklara müdahale ettiklerini göstermiştir.

Fehr ve Rockenbach (2004: 785) kendisine maliyetli olsa bile adil olan davranışı ödüllendiren, adaletsiz davranışı da cezalandıran kişiyi güçlü eyleyen özne (strong reciprocator) olarak adlandırmaktadır. Yapılan bir diğer araştırma da (Fehr and Fischbacher, 2004: 73-85) diktatör oyunu ve kamusal iyi oyununu esas alan çalışmalarında Zürih Üniversitesindeki öğrencilerden seçilen üçüncü kişiyi gözlemlemişlerdir. Yapılan diktatör oyun deneyinde üçüncü kişi rolündekilerin yüzde 60'nın, sahip olduklarının yarısından azını veren kişiyi cezalandırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Benzer şekilde kamusal iyi oyununda üçüncü kişi rolündekilerin 45.8'i bu oyunda işbirliği yapmayan kişiyi cezalandırmıştır. Dolayısıyla bu yazarlara göre üçüncü kişi işbirliğini tesis etmek, acıların ve haksızlıkların azaltılması noktasında altruistik kaygılarla hareket etmektedir.

Andreoni ve Rao (2011: 513-518), yaptıkları araştırmada insanların bireysel çıkarı aşmaya imkân veren iletişimin kurmasıyla altruistik davranışın arttığını ortaya koymuşlardır. Yaptıkları araştırmada diktatör oyununda sadece paylaştırıcının konuştuğu deney 1’de gelirin yüzde 6’sı verilmektedir. Fakat ne zaman alıcı konuşsa yüzde 24 gelir paylaşılmaktadır. Her iki taraf konuştuğunda ise yüzde 30 gelir paylaşılmaktadır. Sosyalleşme ve altruistik davranış güçlü bir şekilde ilişkilidir. Özellikle iletişimin varlığı paylaştırıcının empati seviyesini artırmakta ve altruistik esaslarda bir ilişkinin kurulmasına imkan vermektedir.

Altruistik davranış yaygın olarak zenginlerden beklenen bir davranıştır. Oysa altruistik davranış farklı gelir gruplarından insanlar arasında gözlemlenmektedir. Fakat son zamanlarda yapılan araştırmalar (Piff 2010; Harbaugh 2015) beklenmedik şekilde alt gelir grubuna dâhil insanların daha fazla altruistik davranışta bulunduğunu göstermektedir. Normal olarak alt gelir grubuna mensup bireylerin kendi temel ihtiyaçlarını karşılamak noktasında daha çok endişeli olmaları beklenmektedir. Fakat bu zorunlu olarak alt gelir grubundaki insanların altruistik davranışlarını kısıtlamamaktadır.

Amerika’da yapılan araştırmalar daha düşük gelire sahip olanların zenginlere oranla daha fazla bağış yaptığını ortaya koymaktadır. Yapılan araştırmada (Piff, 2010: 775-776) güven oyunu sonucunda düşük gelir grubuna sahip insanların kendilerine verilenin yüzde 43’nü verme eğilimi ortaya koymuştur. Piff’e göre (2010: 772) alt gelir grubuna mensup olanlar var olan acıların ve zor durumların sosyal ilişki ve altruistik davranışlarla aşılacağı motivasyonu hareket etmektedir.

Harbough (2015: 121-123) yaptıkları nöroloji araştırmasında ise insanların para alırken ve bağış olarak para verirken beyinlerinin benzer bölgesinin (the ventral striatum) aktif olduğunu bulmuşlardır.

Yukarıda davranışsal ekonomi, nöroloji ve psikoloji alanlarında gerçekleştirilen farklı araştırmalar serbest piyasa savunucularının ifade ettiği gibi bireylerin doğaları gereği sadece bireysel çıkarlarını kovalayan özne olmak dışında altruistik altruistik kaygıları olan başka bir tür özne olabilmelerinin imkân dâhilinde olduğuna işaret etmektedir.

Davranışsal ekonomi, Psikoloji ve Nöroloji alanındaki yukarıda değinilen araştırmalar bireysel çıkar dışında insanların ekonomik konuları içeren bir çok olayda empati ve şefkate dayalı altruistik motivasyonla hareket edebilme kapasitesine sahip olduğunu göstermektedir. İnsanın doğası gereği bencil olmadığı gibi kendi çıkarını aramakla altruistik olmak zorunlu olarak birbirini dışlayan özellikler olmak zorunda değildir. İnsanın hem kendi çıkarını (self interest) arayıp hem de altruistik olması mümkündür. Sadece bireysel çıkarı takip etmeyen aynı zamanda altruistik kaygıları olan bir ekonomik özne anlayışına doğru geçiş insanların piyasadan kaynaklanan problemlerini azaltmak açısından önemli bir fırsat yaratacaktır.

3. Bireysel Mutluluk ve Piyasa

İnsanların sosyal ilişkilerin önemine ve mutluluğun ne olduğuna ilişkin farklı bakışları mevcuttur. Kimileri mutluluğu sahip oldukları mallarla, kimileri sosyal ilişkilerle ve insanlara yardım etmekle çabalamakla ilişkilendirir. Serbest piyasa anlayışında özellikle gelir ve mutluluk arasında doğrudan bir ilişki kurulur. Gelirde yaşanan artışın yaşanan

problemleri azaltacağı ve mutluluk seviyesini artıracacağı yaygın bir kabuldür. Son zamanlardaki çeşitli araştırmalar (Easterlin 1974, 1995, 2001; Blancflower ve Oswald 2004; Bartolini ve Bilancini 2010; Schütz vd 2013) gelişmiş ülkelerdeki rapor edilen mutluluk seviyesi ile gelir seviyesi arasında aynı ölçüde bir paralellik olmadığını göstermektedir. Bir başka deyişle gayri safi milli hasıladaki artış her zaman insanların öznel refah seviyelerinde iyileşme yaratmaz (Bartolini ve Bilancini, 2010: 199).

Son zamanlarda insanlar hem iş ortamında hem de gündelik hayatlarında daha fazla sorunla karşılaşmaktadır. İnsanların iktisadi alanda ve sosyal alanda yaşadıkları problemleri azaltmak adına sosyal ilişkilerin önemli bir işlevi olduğu savunulmaktadır (Gui ve Sugden 2005; Gui ve Stanca 2010; Bechetti vd 2008, 2011; Binswager 2006).

Serbest piyasa sistemi sosyal hayatın ekonomik ve ekonomik olmayan katmanları arasına sınır çeker. Oysa Gui ve Sugden'in (2005: 3-5) de ifade ettiği gibi sosyal hayatta ekonomik ve ekonomik olmayan ilişkiler birbirinden kolay bir şekilde ayrılamaz. İnsanlar son zamanlarda hem ekonomik alanda hem de bu alanın dışındaki diğer alanlarda daha fazla sorun yaşamaktadır. Özellikle insanların ekonomik alanda ve bu alanla doğrudan ilişkili sosyal hayatta yaşadıkları sorunları açıklayan koşu bandı metaforunu kullanan araştırmalar (Binswanger 2006; Gui ve Stanca 2010) bunu doğrular niteliktedir.

Haz koşu bandı (Hedonic treadmill) insanların gelirlerindeki artışla birlikte ortaya çıkan yeni gelişmelere kısa sürede adaptasyon sağlayacakları ve kendilerine yeni hedefler belirleyecekleri varsayımına dayanır (Brickman ve Campbell 1971). İnsanlar gelirlerine paralel olarak her defasında yeni duruma adapte olur ve mutluluğun başka bir yerde onları beklediğini inanır. Dolayısıyla bu durum insanların farklı sorunlarla mutsuzluk ve tatminsizlik formlarıyla karşılaşmalarına sebep olur.

Statu koşu bandında (Status treadmill) ise insanlar sürekli olarak yeni tüketim malları elde etmek ve tüketmek için birbirleriyle yarışır. Bazen sadece diğerlerini etkilemek amacıyla yaparlar. Arzuladıkları şeyi elde ettikten sonra bir diğerine yönelirler. Bunun sonucu olarak işe daha fazla zaman ayırıp aile ve arkadaşlara daha az zaman ayırır (Frank 1999). Tüketim koşu bandı ise bir anlamda insanın sosyal ve psikolojik sorunlara maruz kalmasına sebep olur.

Binswanger (2006: 367-369) insanların sıklıkla içinde sıkışmış olduğu statü ve haz koşu bandına iki tane daha yeni koşu bandını, çok seçenekli koşu bandı (multi option treadmill) ve zaman sınırlı koşu bandı (time saving treadmill) eklemektedir. Çok seçenekli koşu bandı insanların gelir artışıyla birlikte alım gücünün arttığını ama bu sefer de seçim yapma noktasında zorlanmaları sebebiyle yoğun bir stres altında kaldıklarına işaret eder. Zaman sınırlı koşu bandı ise insanların zamanlarını etkili kullanmak noktasında yetersiz kaldıkları boş zaman (free time) yaratmakta başarılı olmadıkları, bunun üstlerinde büyük stres yarattığının altını çizmektedir. Bu iki koşu bandı insanların elde ettikleri gelire rağmen ekonomi ve sosyal alanda sorunlar yaşamaya devam ettiğinin delili olarak kabul edilmektedir.

İnsanlar yukarıda ifade edilen koşu bantlarında daha fazla gelir, tüketilen mallar ve prestijli pozisyonlar elde etmek uğrana sonu gelmez bir şekilde yarışmaktadırlar. Gelirlerini arttırmak uğruna insanlar neyin kıymetli olduğunu gözden kaçırmış durumdadır. 50 yıl

öncesiyle karşılaştırıldığında insanların yıllık gelirlerinde önemli bir artış olduğu inkâr edilemez. Fakat insanların gelirlerindeki bu artışa paralel bir oranda mutlu olduklarını söylemek de mümkün gözükmemektedir.

Layard'a göre (2015:100) 1945-2000 yılları arasında insanların yaşam standartlarında büyük bir iyileşme yaşandığını ama buna rağmen kendini mutlu hissettiğini söyleyenlerin oranı elli yıl öncesiyle aynıdır. Diğer bir araştırma (Shütz vd, 2013: 6-9) bu koşu bantlarında koşan ve kendine zarar veren (self-destructive) bireylerin tatmin olmuş bireylere nazaran çok daha yüksek oranda stres altında olduğunu, acı çektiğini ve daha az oranda mutlu olduğunu ortaya koymuştur. Shütz vd.'nin (2013) Amerika'da yaptığı bu araştırma özellikle insanların mutlu olabilmeleri ve yaşadıkları problemleri azaltabilmeleri için gelir dışında sosyal ilişkilerin önemini vurgulamaktadır. Sosyal ilişkileri önemseyen iktisadi öznelere daha az depresyon yaşadıkları, daha mutlu oldukları ve hayatlarından daha çok tatmin olduklarını ortaya koymuşlardır. Dolayısıyla iktisadi alanın hem ekonomik hem de sosyal alanda yarattığı problemleri azaltmak için gelirdeki ve statüdeki artışa ek olarak sosyal ilişkilere önem verilmelidir.

4. Sosyal İlişkiler Üzerinden Piyasayı Yeniden Düşünmek

Sosyal ilişkiler insanların birbirleriyle olan ilişkilerini ifade eder. Sosyal ilişkiler izole olmuş birey tarafından üretilemezler. Diğerleriyle birlikte paylaşılan bir ilişkinin sonucu ortaya çıkarlar. Sosyal ilişkiler, özel ve kamusal mallardan farklıdır. Sosyal ilişkiler kendi içinde amaçtır. Sosyal ilişkiler doğrudan ya da dolaylı bir şekilde gerçekleşir (Uhlener, 1989: 254; 2014: 50).

Sosyal ilişkiler, piyasa tarafından organize edilmeyen ve içsel olarak motivasyona sahip sosyal ilişkileri içerir. Bu sosyal ilişkiler kamusal olarak üretilir ve tüketilir (Bartolini, 2014: 5428; Gui ve Stanca, 2010: 108-109). Donati'ye (2014: 10) göre sosyal ilişkiler şu temel özellikleri içermektedir:

- Simetrik, özgür ve sorumlu ilişkilerden oluşurlar
- Araçsallaştırılmazlar
- Tekrarlandıkça gelişir ihmal edildikçe zayıflarlar
- Katılımcıların paylaşılan amaçlara ve ihtiyaçlara ulaşmak için güçlü birliktelikler kurmalarına imkân verirler
- Birlikte yaratılır ve tüketilirler
- Doğası itibarıyla demokratiktirler
- İnsanların kendilerini gerçekleştirmeleri için ilişkisel bir zemin sunarlar

Sosyal ilişkiler, spor aktiviteleri, aile ile geçirilen zamanı, sosyal toplantıları, dini ayinleri, festivalleri, sosyal klüp organizasyonlarını kapsamaktadır. İnsanlar bu sosyal aktivitelere katıldıkları ölçüde sosyal ilişkiler üretilmesine katkıda bulunur aynı zamanda bunlardan faydalanırlar. Dayanışma, sosyalleşme, şefkat, güven, karşılıklılık, arkadaşlık, medeni erdem ve katılım sosyal ilişkilerin temel formlarıdır (Brunori, 2003: 516). Dolayısıyla sosyal ilişkilerde bireyselliği aşan etkileşim esastır.

Sosyal ilişkilerde önemli olan maddi malların tüketimi olmayıp bu malların sosyal bağlamı olan bir zeminde tüketilmesidir. Bechetti vd'nin (2011: 276) ifade ettiği gibi "yalnız

pizza yemek, arkadaşlarla pizza yemekle aynı şey değildir". İnsanların sosyal ilişkilerden yararlandıkları ölçüde refahlarının ve mutluluk düzeylerinin arttığı açıktır. Sosyal ilişkiler katılımı yüksek olan kişi mutlu olmakla kalmayıp diğerleriyle daha fazla ilişki kurup daha fazla üretken ve yapıcı bir tavır geliştirir (Lotito vd, 2015: 700).

Blanchflower ve Oswald (2004: 203-211) dünya nüfusunun yüzde seksenini temsil eden 80'den fazla ülkede 25 yılın üzerinde her ülkeden 300-4000 arasında kişiyle yapılan Dünya Değerler Araştırmasından (the World Values Survey) yararlanarak ve ülke sayısını 19'a düşürerek bir analiz yapmışlardır. Bu 19 ülkeden elde edilen sosyal, ekonomik ve kültürel verileri analiz etmişlerdir. Bu araştırma neticesinde uzun vadede refah ve sosyal ilişkiler arasında çok güçlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Benzer şekilde yapılan bir diğer araştırmada (Betchetti vd, 2009: 273-276) 82 ülkedeki 100000 insanla yapılan anketler ve toplanan veriler ışığında insanların refahı ve sosyal ilişkiler arasındaki ilişkinin güçlü olduğu hipotezi doğrulanmıştır. İnsanların elde ettikleri gelir ve gerçekleştirdikleri üretime bakmaksızın sosyal ilişkiler insanların yaşadıkları problemlerin boyutunu azaltmak ve mutluluğu artırmak noktasında önemli bir fonksiyona sahiptir.

Sosyal ilişkiler aile, kilise, sosyal kulüp gibi daha sıcak ortamlarda üretilebildiği gibi iş arkadaşlığı gibi daha soğuk ortamlarda da üretilebilmektedir. Aile özellikle sosyal ilişkilerin yaratılmasında ve dağıtılmasında önemli bir işleve sahiptir (Prandini, 2014: 224). Bechetti vd.'nin (2011: 276, 2012) araştırmasında aile, kilise ve sosyal kulüp ortamındaki sosyal ilişkilerin insanın refahını geliştirmede daha etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bechetti vd.'nin (2008:344) araştırması aile ve arkadaşlar ile vakit geçirmenin, sosyal toplantılara katılmanın, spor ve kültürel aktivitelere gitmenin tatmin düzeyini olumlu etkilediğini ortaya koymuştur.

Sosyal ilişkilerin üretildiği spor, sanat ve kültür aktivitelerine katılma ve refah arasında bir bağ mevcuttur. Rasciute vd.'nin (2017: 568-575) İngiltere'de yaptıkları araştırma neticesinde sosyal ilişkiler olarak tanımlanan spor, sanat ve kültür faaliyetlerine katılma ve refah arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu tür sosyal ilişkiler aktivitelerine katılmamanın insanın refah seviyesinde azalma yarattığını dile getirmişlerdir.

Benzer şekilde Amerika'da yapılan bir diğer araştırma spor faaliyetlerine katılan insanların refah seviyelerinin katılmayanlara nazaran daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır (Huang ve Humphyers, 2012:782-784). Sosyal ilişkilerin üretildiği bu tür aktiviteler sadece keyifli vakit geçirilen yerler olarak düşünülmemelidir. Bu tür faaliyetlerin insanların farklı sorunlarını tedavi etmek noktasında bir işlevi olduğu da hatırlanmalıdır.

Sosyal ilişkilerin bir parçası olan gönüllü katılım faaliyetleri de refahı olumlu etkilemektedir. Sosyal ilişkiler faaliyeti olarak gönüllülük diğerlerine yardım etmeyi içerir. Meier ve Stutzer (2008: 43-45) yaptıkları araştırmada Alman Sosyo-Ekonomik Kurulunun (the German Socioeconomic Panel) çalışmalarından 1985-1999 arasındaki verilerini kullanmışlardır. Bu araştırmada insanlara hayattan aldıkları tatmin ve gönüllü faaliyetleri hakkında sorular sorulmuştur. Araştırmanın neticesinde gönüllü faaliyetlere katılanların, katılmayanlara göre refah seviyelerinin daha yüksek olduğunu bulmuşlardır.

Sosyal ilişkiler sadece insan refahının artırılmasına katkıda bulunmakla kalmaz aynı zamanda insanların aralarındaki işbirliğini de geliştirir. Lotito'ya göre (Lotito vd, 2015: 701) sosyal ilişkilere daha az katılan insanlar sınırlı işbirliği eğilimi gösterirler. 128 öğrenciyle yaptıkları kamusal iyi oyunu sonucunda takım çalışması ve daha önceki tanışıklık (previuos acquaintance) kamusal iyinin ortaya çıkarılmasına yapılan katkıyı arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır (Lotito vd, 2015: 719). Kamusal iyi ise doğrudan ya da dolaylı olarak insanların refahını artıran, var olan sorunları gideren ve acıları azaltan boyutlara sahiptir.

Sosyal ilişkiler sadece refahı olumlu etkilemekle kalmaz aynı zamanda şirketlerin çalışanlarından aldıkları verimi de artırlarına imkân verir. Çalışanların çocukları için kreş imkânı oluşturan, çalışanların aileleriyle iş yerinde vakit geçirebilecekleri mekânlar tahsis eden, çalışanların sosyal ve spor aktiviteleri için gerekli ortamı oluşturan şirketler, çalışanlarının artan performansından kaynaklanan bir kâr artışı da elde ederler (Eisler, 2007: 50-54). Bu aynı zamanda şirketlerin çalışanlarının çektikleri sıkıntıların farklı formlarını da azaltan sosyal ilişkileri önemsemeleri gerektiği ve bunu artıracak politikaları benimsemeleri gerektiğinin işaretidir.

Davranışsal ekonomi, Piskoloji ve Nöroloji alanındaki yukarıda değinilen araştırmalar ve sonuçları serbest piyasa düzeninde var olan pek çok sorunun çözümünde sosyal ilişkilerin anahtar bir rol oynayacağına işaret etmektedir. Dolayısıyla serbest piyasa sisteminin bireyin sosyal hayatının ve güçlü sosyal ilişkilerin ekonomi alanındaki pozitif etkilerini görmezden gelen anlayışı tekrar gözden geçirilmelidir.

Sonuç

Günümüze kadar farklı ekonomik sistemler tecrübe edilmiştir. Serbest piyasa, globalleşmenin de etkisiyle dünyada baskın olan ekonomik sistem haline gelmiştir. Alışverişte gönüllülüğün ve giriş-çıkış serbestisinin esas olduğu serbest piyasanın, bireyin refahının gelişmesinde ve özgürlüklerin gelişimi ve garanti edilmesi noktasında önemli avantajlar sağladığı yaygın bir kabuldür. Bireylerin satın alacakları ve satacakları mal-hizmet noktasında geniş bir seçim yelpazesine sahip olması, hayatın her katmanında tek bir merkezden karar almayı engellemesi, bireyi baskıdan azade kılması, zenginliğin yaratılması ve refahın yayılması noktasında serbest piyasanın bir takım önemli özelliklere sahip olduğu açıktır.

Serbest piyasa gönüllülük, rekabet, bireysel çıkar gibi esaslar üzerinden işlemektedir. Serbest piyasa sisteminin bireysel çıkar kaygısıyla hareket eden birey imgesi ve sosyal ilişkilere yeterince önem vermeyen yapısı farklı problemlere neden olmaktadır: Dayanışma, şefkat, empati vb duyguların kaybı, kendi yaptığı işe yabancılaşma, endişe, bağımlılık, güvensizlik ve stresten kaynaklanan hastalıkların yaygınlık kazanması, aile-iş çatışması, cinsiyet eşitsizliği. Bu sorunlar insanların hem özel hayatlarında hem de iş hayatlarında farklı düzeylerde fiziksel, mental ve sosyal sorunlar yaratmaktadır. Bu nedenle güç, hiyerarşi, çıkar, egoizm ve aç gözlülük gibi değerlere dayanan mevcut piyasa anlayışını gözden geçirmek gerekmektedir.

Davranışsal ekonomi, psikoloji ve nöroloji alanındaki araştırmalar serbest piyasa sisteminin bireysel çıkar motivasyonu ile hareket eden özne tasavvurunun aksine bireysel

çıkar dışında insanların ekonomik konuları içeren bir çok olayda empati ve şefkate dayalı altruistik motivasyonla hareket edebilme kapasitesine sahip olduğunu göstermektedir.

Serbest piyasanın sosyal ilişkilere yeterince önem vermemesi de bireyler üzerinde yıpratıcı etkiler yaratabilmektedir. Sosyal ilişkilerin göz ardı edildiği ve bireylerin ekonomik ve sosyal hayatları arasında duvar örülebileceği argümanı artık geçerli değildir. Pek çok araştırma sosyal ilişkilerin gözetildiği piyasa ekonomisinde yapısal sorunların azaldığını ortaya koymaktadır.

Son zamanlarda yapılan araştırmalardan hareketle şu sonuca varmak mümkün gözükmemektedir: Şefkat, altruizm, merhamet, iştirak ve dayanışma gibi değerleri benimsemiş birey imgesine sahip ve sosyal ilişkilerin öneminin farkında bir piyasa sistemi, mevcut piyasa düzeninin yarattığı sorunları azaltacak önemli bir alternatiftir.

Kaynakça

- Andreoni, J. and Rao J. M. (2011). “The power of asking: How Communication Affects Selfishness, Empathy and Altruism”, *Journal of Public Economics*, 95(7-8): 513-520.
- Bartolini, S. (2014). “Relational Goods”, İçinde *Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research*, (Ed. A. C. Michalos), Dordrecht: Springer, 5428-5429.
- Bartolini, S. ve Bilancini, E. (2010). “If not only GDP, What Else? Using Relational Goods to Predict the Trends of Subjective Well Being”, *International Reviews of Economics*, 57(2): 199-213.
- Batson, D. (2015). “The Egoism-Altruism Debate: A Psychological Perspective”, İçinde: *Caring Economics: Conversations on Altruism and Compassion between Scientist, Economists, and the Dalai Lama*, (Ed. T. Singer ve M. Richard), NY: Picador, 15-27.
- Becchetti, L. , Trovato, G. , Bedoya, D. A. L. (2011). “Income, Relational Goods and Happiness”, *Applied Economics*, 43(3): 273-290.
- Bechetti, L., Pelloni A. ve Rosetti, F. (2008). “Relational Goods, Sociability, and Happiness”, *KYKLOS*, 61(3): 343-363.
- Benenson, J., Pascoe, J. ve Radmore, N. (2007). “Children’s Altruistic Behavior in the Dictator Game”, *Evolution and Human Behavior*, 28(2007): 168-175.
- Binswager, M. (2006). “Why does Income Growth Fail to Make Us Happier? Searching for the Treadmills behind the Paradox of Happiness”, *The Journal of Socio-Economics*, 35(2006): 366-381.
- Blanchflower, D.G. ve Oswald A.J. (2004). “Well-being over Time in Britain and the USA”, *Journal of Public Economics*, 88(2004): 1359–1386.
- Brickman, P.E. ve Campbell, D.T., (1971). “Hedonic Relativism and Planning the Good Society”, İçinde *Adaptation-Level Theories*, (Ed. M.H. Appley), New York: Academic Press, 287-303.
- Brunori, L. (2003). “Relational Goods in Society, Mind and Brain: Between Neurons and Happiness”, *Group Analysis*, 36(4): 515-525.
- Davidson, R. (2015). “The Neural Bases of Compassion”, İçinde *Caring Economics: Conversations on Altruism and Compassion between Scientist, Economists, and the Dalai Lama*, (Ed. T. Singer ve M. Richard), NY: Picador, 45-57.
- Debra, S. (2007). “Liberalism, Economic Freedom, and The Limits Of Markets”, *Social Philosophy and Policy Foundation*, 24(1):120-140

- Donati, P. ve Calvo P. (2014). “New Insights into Relational Goods”. *Recerca, Revista De Pensament I Anlisi*, 14(2014): 7-17.
- Easterlin, R. A. (1974). “Does Economic Growth Improve the Human Lot?”, *İçinde Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, (Eds. P. A. David ve M. W. Reder), New York (NY): Academic Press, 89–125.
- Easterlin, R.A., (1995). “Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27(1): 35–47.
- Easterlin, R.A., (2001). “Income and Happiness: Towards a Unified Theory”, *The Economic Journal*, 111(473): 465–484.
- Eisler, R. (2007). *The Real Wealth of Nations: Creating a Caring Economics*, San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc.
- Fehr, E. (2015). “The Social Dilemma Experiment”, *İçinde Caring Economics: Conservations on Altruism and Compassion between Scientist, Economists, and the Dalai Lama*, (Ed. T. Singer ve M. Richard), NY: Picador, 77-85.
- Fehr, E. ve Fischbacher, U. (2003). “The Nature of Human Altruism”. *Nature*, 425, 785-791.
- Fehr, E. ve Fischbacher, U. (2004). “Third Party Punishment and Social Norms”, *Evolution and Human Behavior*, 25(2004): 63-87.
- Fehr, E. ve Rockenbach B. (2004). “Human Altruism: Economic, Neural and Evolutionary Perspective”, *Current Opinion in Neurobiology*, 14, 784-790.
- Fehr, E., Bernhard, H. ve Rockenbach, B. (2008). “Egalitarianism in Young Children”, *Nature*, 454, 1079-1083.
- Frank, R.H. (1999). *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in Era of Excess*, New York: The Free Press.
- Gintis, H., Bowles, S., Boyd, R. ve Fehr, E. (2003). “Explaining Altruistic Behavior in Humans”, *Evolution and Human Behavior*, 24(2003): 153-172.
- Gui, B. ve Stanca, L. (2010). “Happiness and Relational Goods: Well-Being and Interpersonal Relations in the Economic Sphere”, *International Reviews of Economics*, 57(2): 105-118.
- Gui, B. ve Sugden, R. (2005). “Why Interpersonal Relations Matter for Economic”, *İçinde Economics and Social Interaction Accounting for Interpersonal Relations*, (Eds. B. Gui and R. Sugden), Cambridge: Cambridge University Press, 1-22.
- Gummerum, M. , Yaniv, H. , Monika, K., Katie, P., Alegra, H. (2010). “Preschoolers’ Allocations in the Dictator Game: The Role of Moral Emotions,., *Journal of Economic Psychology*, 31(1): 25-34.
- Harbough, W. (2015). “Why People Give To Charity”, *İçinde Caring Economics: Conservations on Altruism and Compassion between Scientist, Economists, and the Dalai Lama*, (Ed. T. Singer ve M. Richard), NY: Picador, 97-115.
- Hayek, F. (2004). *Kölelik Yolu*, (Çev. Turhan Feyzioğlu ve Yıldırım Aslan), Ankara: Liberte Yayınları.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., McElreath, R., Alvard, M., Barr, A., Ensminger, J., Henrich, N. S., Hill, K., Gil-White, F., Gurven, M., Marlowe, F. W., Patton, J. Q., & Tracer, D. (2005). “Economic Man in Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-scale Societies”, *Behavioral and Brain Sciences*, 28(6): 795–855.
- Huang, H. ve Humphreys, B. R. (2012). “Sports Participation and Happiness: Evidence from US Microdata”, *Journal of Economic Psychology*, 33(4): 776–793.

- Layard, R. (2015). "The Economics of Happiness". İçinde *Caring Economics: Conservations on Altruism and Compassion between Scientist, Economists, and the Dalai Lama*, (Ed. T. Singer ve M. Richard), NY: Picador, 97-115.
- Lotito, G., Migheli, M. ve Ortona, G. (2015). "An Experimental Inquiry into the Nature of Relational Goods, and Their Impact on Co-operation", *Group Decision and Negotiation*, 24(4): 699-722.
- Meier, S. ve Stutzer, A. (2008). "Is Volunteering Rewarding in Itself?", *Economica*, 75(297): 39-59.
- Nozick, R. (2006). *Anarşi, Devlet ve Ütopya*, (Çev. Alişan Oktay), 2. Baskı, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Ohtsubo, Y., Masuda, F., Watanabe, E., Masuchi, A. (2010). "Dishonesty Invites Costly Third Party Punishment", *Evolution and Behavior*, 31(4): 259-264.
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Kote, S., Cheng, H. ve Keltner, D. (2010). "Having less, Giving More: The Influence of Social Class on Prosocial Behavior", *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(5): 771-784.
- Prandini, R. (2014). "Family Relations as Social Capital", *Journal of Comparative Family Studies*, XLV(2): 221-234.
- Rasciute, S., Downward, P. and Greene W. H. (2017). "Do Relational Goods Raise Well-Being? An Econometric Analysis", *Eastern Economic Journal*, 43(4): 563-579.
- Richard, M. (2015). "A Buddhist Perspective for Survival: Altruism", İçinde *Caring Economics: Conservations on Altruism and Compassion between Scientist, Economists, and the Dalai Lama*, (Ed. T. Singer ve M. Richard), NY: Picador, 45-57.
- Schütz, E., Sailer, U., Nima, A. A., Rosenberg, P., Arnten, A. A., Archer, T., D. Garcia, D. (2013). "The Affective Profiles in the USA: Happiness, Depression, Life Satisfaction and Happiness Increasing Strategies", *Peer J*, 1-19.
- Singer, T. (2015). "Empathy and the Interoceptive Cortex", İçinde *Caring Economics: Conservations on Altruism and Compassion between Scientist, Economists, and the Dalai Lama*, (Ed. T. Singer ve M. Richard), NY: Picador, 27-45.
- Singer, T. ve Klimecki, O. M. (2014). "Empathy and Compassion", *Current Biology*, 24(18): 875-878.
- Smith, A. (2004). *The Theory of Moral Sentiments*, (Ed. K. Haakonssen), Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, A. (2006). *Milletlerin Zenginliği*, (Çev. H. Derin), İstanbul:Türkiye İş Bankası Yayınları.
- Uhlener, C. J. (1989)."Relational Goods" and Participation: Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action", *Public Choice*, 62(3): 253-285.
- Uhlener, C. J. (2014). "Relational Goods and Resolving the Paradox of Political Participation", *Recerca, Revista De Pensament I Analisi*, 14(2014): 47-72.