

T.C.
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSI ANABİLİM DALI
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSI BİLİM DALI

İSLAM EKONOMİSİNDE HAREKETLE
DAVRANIŞSAL İKTİSADA BİR KATKI: KİŞİSEL
ÇIKAR KAVRAMI ANALİZİ VE DENEYSEL BİR
ARAŞTIRMA

DOKTORA TEZİ

Eyyüp Yakup GEDİKLİ

İstanbul
Mayıs-2025

T.C.
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSİ ANABİLİM DALI
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSİ BİLİM DALI

İSLAM EKONOMİSİNDE HAREKETLE DAVRANIŞSAL
İKTİSADA BİR KATKI: KİŞİSEL ÇIKAR KAVRAMI ANALİZİ
VE DENEYSEL BİR ARAŞTIRMA

DOKTORA TEZİ

Eyyüp Yakup GEDİKLİ

Tez Danışmanı
Doç. Dr. Zeyneb Hafsa ORHAN

İstanbul
Mayıs-2025

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürlüğüne,

Bu çalışma, jürimiz tarafından İslam Ekonomisi ve Finansı Anabilim Dalı, İslam Ekonomisi ve Finansı Bilim Dalında DOKTORA TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Danışman Doç. Dr. Zeyneb Hafsa ORHAN

Üye Prof. Dr. Ahmet TABAKOĞLU

Üye Prof. Dr. Seyfettin ERDOĞAN

Üye Doç. Dr. İsa YILMAZ

Üye Dr. Öğr. Üyesi Ensari YÜCEL

Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

.....

Prof. Dr. Erhan İÇENER
Enstitü Müdürü

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Doktora tezi olarak hazırladığım “İSLAM EKONOMİSİNDEN HAREKETLE DAVRANIŞSAL İKTİSADA BİR KATKI: KİŞİSEL ÇIKAR KAVRAMI ANALİZİ VE DENEYSEL BİR ARAŞTIRMA” adlı çalışmanın öneri aşamasından sonuçlandığı aşamaya kadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığımı, bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

İmza

Eyyüp Yakup GEDİKLİ

ÖN SÖZ

Doktora tezimin hazırlanması aşamasında desteklerini hiç esirgemeyen, kendi yoğun mesaisinin yanında vakit ayırarak kelime kelime hatta harf harf düzenlemeler yapan, tezin bütün aşamalarını hassasiyetle takip eden, akademik konularda olduğu kadar hayat içerisindeki davranışlarıyla da örnek olan değerli hocam Doç. Dr. Zeyneb Hafsa ORHAN başta olmak üzere, tez süreci boyunca iş süreçlerimde kolaylık sağlayan Türkiye Finans Katılım Bankası ve orada çalışan kıymetli yöneticilerim, tez izleme süreci boyunca görüşleri ve deneyimleri ile bizi yönlendiren Prof. Dr. Ahmet TABAKOĞLU ve Prof. Dr. Seyfettin ERDOĞAN, deneysel metot kısmında görüşlerine başvurduğumuz Dr. Öğr. Üyesi Merve Büşra ALTUNDERE ve Dr. Öğr. Üyesi Ali Can YENİCE ve bu süreçte desteklerini hep yanımda hissettiğim sevgili annem Sevcan GEDİKLİ ile sevgili babam Hasan GEDİKLİ'ye teşekkürlerimi sunuyorum.

Eyyüp Yakup GEDİKLİ

ÖZET

İSLAM EKONOMİSİNDEN HAREKETLE DAVRANIŞSAL İKTİSADA BİR KATKI: KİŞİSEL ÇIKAR KAVRAMI ANALİZİ VE DENEYSSEL BİR ARAŞTIRMA

Eyyüp Yakup GEDİKLİ

Doktora, İslam Ekonomisi ve Finansı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Zeyneb Hafsa Orhan

Mayıs, 2025 – 217 + XI Sayfa

Geleneksel iktisadın merkeze aldığı ekonomik insan figürü kendi kişisel çıkarına düşkün, rasyonel karar veren ve aldığı kararı uygulamaya geçirme konusunda herhangi bir irade zaafiyeti bulunmayan bir varsayım üzerine kuruludur. Bu varsayım insan davranışları üzerinden genel tahminler yapma konusunda belli ölçülerde işe yarar olsa da, insan fitratındaki başka birçok bileşenin göz ardı edilmesine sebebiyet vermektedir. Nitekim bireylerin psikolojik ve bilişsel eğilimleri ile ekonomik tercihleri arasındaki ilişkiyi inceleyen davranışsal iktisadın hedefi tam da bu varsayımları gerçek hayata uyarlamaya çalışmaktır. Davranışsal iktisat bu yönleriyle geleneksel iktisadın eksikliklerini düzeltse de, dürtme tarzı politikaların piyasa sistemi içerisinde kâr odaklı faaliyetler kapsamında suistimal edilmesi, ilişkilerde rekabetin esas alınması ve davranışları etkileyen dini inançların göz ardı edilmesi gibi hususlar açısından eleştiriye açık yönler barındırmaktadır. Tez çalışması kapsamında ilgili eleştirel yönler detaylı olarak ele alınmakla birlikte kişisel çıkar kavramının entelektüel yolculuğu İslam ve Modern Batı düşünce tarihi içerisinde beş farklı dönem altında ele alınmakta ve mukayeseli olarak analiz edilmektedir. İslam iktisat düşüncesine göre toplumun ayrılmaz bir parçası olan bireyler nefis mekanizmalarını işletmelerine bağlı olarak ekonomik hayat içerisinde bencillik veya cömertlik gibi birbirine zıt tercihlerde bulunabilmektedir. İslam'a göre olması beklenen insan davranışı ise parasal ödüller karşısında bile kendi kişisel çıkarı yerine bir başkasını tercih eden, az kazandırmasına rağmen helal olan tercihi seçen bir yapı üzerine kuruludur. Teorik çerçeve içerisinde ele alınan bu hipotez oyunsal bir deney formatı ile ölçümlenerek istatistiksel bir anlamlılık içerisinde tezin önemli bir çıktısı olarak ortaya konmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İslam İktisadı, Davranışsal İktisat, Kişisel Çıkar

ABSTRACT

A CONTRIBUTION TO BEHAVIORAL ECONOMICS BASED ON ISLAMIC ECONOMICS: A CONCEPTUAL ANALYSIS OF SELF-INTEREST AND EXPERIMENTAL RESEARCH

Eyyüp Yakup GEDİKLİ

PhD Dissertation, Islamic Economics and Finance

Supervisor: Assoc. Prof. Dr. Zeyneb Hafsa ORHAN

May, 2025 – 217 + XI Pages

Traditional economics' view of economic man is based on the assumption of a man who thinks only of his own interests, makes rational decisions and has no weaknesses in implementing his decisions. While this assumption can be useful for making general predictions about human behaviour to a certain extent, it ignores many other aspects of human nature. The goal of behavioural economics is to examine the relationship between individuals' psychological and cognitive tendencies and their economic preferences in order to adapt these assumptions to real life. While behavioural economics corrects the shortcomings of traditional economics in this respect, it is open to criticism regarding the exploitation of nudge policies within the market system for profit-oriented activities, the basis of competition in relationships, and the disregard for religious beliefs that influence behaviour. Within the scope of this thesis, the concept of self-interest is discussed and analysed comparatively under five different periods in the history of Islamic and modern Western thought. According to Islamic economic thought, individuals are an integral part of society and can act selfishly or generously in economic life, depending on how their ego mechanisms operate. Islamic thought expects people to prioritise others over their own personal interests when faced with monetary rewards, and to choose halal even if it means earning less. This hypothesis is discussed within the theoretical framework and tested using a game experiment, with the results presented as an important output of the thesis with statistical significance.

Keywords: Islamic Economics, Behavioral Economics, Self-Interest

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAYI	i
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ.....	ii
ÖN SÖZ.....	iii
ÖZET.....	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi
TABLolar LİSTESİ.....	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
KISALTMALAR	xi
BİRİNCİ BÖLÜM	
GİRİŞ	1
1.1. Tezin Konusu ve Soruları	2
1.2. Tezin Araştırma Yöntemi	3
1.3. Tezin Önemi.....	4
1.4. Tezin Düzeni	5
1.5. Tezin Kısıtları	5
İKİNCİ BÖLÜM	
TEORİK ÇERÇEVE VE İLGİLİ LİTERATÜR	7
2.1. İktisat ve İnsan İlişkisi	7
2.2. Davranışsal İktisada Giriş	11
2.3. Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişimi.....	12
2.3.1. İlk Düşünürler	12
2.3.2. Yakın Döneme Doğru Gelirken	15
2.3.3. Birinci Kuşak Davranışsal İktisat (1943 – 1974).....	16

2.3.4.	İkinci Kuşak Davranışsal İktisat (1974 – 2024).....	20
2.3.5.	Davranışsal İktisada Genel Bir Bakış	30
2.4.	Davranışsal İktisada Dair Temel Eleştiriler	33
2.4.1.	Yeterli Kanıt Sunulmadığı Eleştirisi	33
2.4.2.	Ekonomik İnsan Kavramını Yerleştirme Çabası Üzerine Getirilen Eleştiriler.....	33
2.4.3.	Hayvan Davranışlarının İnsanlar İçin Genelleştirilmesi Üzerine Getirilen Eleştiriler	34
2.4.4.	Metodolojik Bireysellik Eleştirisi	35
2.4.5.	Değer Odaklı Davranışların Önemi Üzerine Bir Eleştiri	36
2.4.6.	Dini Değerlerin Etkisinin Göz Ardı Edilmesi Eleştiri	38
2.5.	İslam İktisadına Giriş	41
2.5.1.	İslam İktisadının Temel Özellikleri	47
2.5.2.	İslam İktisadının Temel Kaynakları: Kur'an ve Sünnet	50
2.5.3.	Kur'an ve Sünnette İnsan Psikolojisi ve Ekonomik Davranış	51

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KARŞILAŞTIRMALI KAVRAM ANALİZİ.....	56
3.1. Davranışsal İktisatta Kişisel Çıkar Kavramı.....	56
3.1.1. Antik Yunan'da Kişisel Çıkar	56
3.1.2. Modern Dönem Öncesinde Kişisel Çıkar	64
3.1.2.1. Hristiyan Dünyasında Din Adamları ve Kişisel Çıkar	65
3.1.2.2. Hristiyan Dünyasında Sekülerleşme ve Kişisel Çıkar.....	67
3.1.3. İktisadın Modern Çağı ve Kişisel Çıkar.....	71
3.1.4. Yakın Dönem İktisatçıları ve Kişisel Çıkar	83
3.1.5. Davranışsal İktisatçıların Gözünde Kişisel Çıkar	91
3.2. İslam İktisadında Kişisel Çıkar Kavramı	109
3.2.1. Kur'an-ı Kerim'de Kişisel Çıkar.....	109

3.2.2.	Sünnet-i Seniyye’de Kişisel Çıkar	113	
3.2.3.	Erken Dönem İslam Filozoflarında Kişisel Çıkar.....	117	
3.2.4.	Tasavvufta Kişisel Çıkar	126	
3.2.5.	Osmanlı Dönemi İlim İnsanları ve Kişisel Çıkar.....	138	
3.2.6.	Cumhuriyet Sonrasında Bir İslam Alimi ve Kişisel Çıkar.....	143	
3.2.7.	Modern Dönemde İslami Psikoloji ve Kişisel Çıkar.....	152	
3.3.	Kişisel Çıkar Kavramının Mukayeseli Analizi	163	
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM			
YÖNTEM VE DENEY			171
4.1.	Davranışsal İktisatta Deneysel Çalışmalar.....	171	
4.2.	Üniversite Öğrencilerinin Finansal Tercihlerine İlişkin Davranışsal Bir Oyun	174	
4.3.	Katılımcıların Dini Tutum ve Finansal Tercihlerinin Genel Görünümü	182	
4.4.	Davranışsal Oyun Tasarımının İstatistiksel Analizi.....	190	
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME			198
KAYNAKÇA			202
ÖZGEÇMİŞ.....			216

TABLolar LİSTESİ

İKİNCİ BÖLÜM

Tablo 2.1: Zihinsel Kısayollar	23
Tablo 2.2: Bireylerin Kararlarını Etkileyen Psikolojik Eğilimler	32
Tablo 2.3: Davranışsal İktisat ve Dini Değerler Çerçevesinde Bazı Eserler	39

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Tablo 3.1: Aristo'nun Değindiği Bazı Davranışsal Kavramlar	61
Tablo 3.2: Ekonomik Güdüler ve Rasyonel Tepkiler	92
Tablo 3.3: Kişisel Çıkar Kavramının Batı'daki Entelektüel Yolculuğu	102
Tablo 3.4: Bilişsel Hiyerarşi ve Bilgi İşleme Süreci	146
Tablo 3.5: İnsanın Manevi Donanımı	158
Tablo 3.6: 3N Modeli: Nefis İlmi ve Aşamaları	160
Tablo 3.7: Nefis Aşamalarına Göre Üç Temel Kuvvetin Katmanları	160
Tablo 3.8: Kişise Çıkar Kavramının İslam'daki Entelektüel Yolculuğu	161
Tablo 3.9: İslam ve Batı Medeniyetini Birbirinden Ayrıştıran Temel Esaslar	165

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Tablo 4.1: Deneysel İktisada Katkıda Bulunan İsimler	175
Tablo 4.2: Parasal Teşviklerle İlgili Bazı Deneysel Çalışmalar	177
Tablo 4.3: Likert Ölçeği ve Sayısal Değer Ataması	186
Tablo 4.4: Deney ve Kontrol Grupları	191
Tablo 4.5: Katılımcı Kümesinin Temel İstatistiksel Verileri	191
Tablo 4.6: Grup Bazında Temel İstatistiksel Veriler	192
Tablo 4.7: Grup Bazında T Testi Sonuçları	193
Tablo 4.8: Cinsiyet Bazında Temel Veriler	195
Tablo 4.9: Cinsiyet Bazında T Testi Sonuçları	195
Tablo 4.10: Bölüm Bazında Temel Veriler	195
Tablo 4.11: Bölüm Bazında T Testi Sonuçları	196
Tablo 4.12: Sınıf Bazında Temel Veriler	196
Tablo 4.13: Sınıf Bazında T Testi Sonuçları	197

ŞEKİLLER LİSTESİ

İKİNCİ BÖLÜM

Şekil 2.1: Beklenti Teorisi – Değer Fonksiyonu	26
Şekil 2.2: Dürtme Teoreminin Adımları.....	29

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Şekil 3.1: Nefsin Akleden Kalp İle Kötülüklerden Arındırılması	126
Şekil 3.2: İnsanın Manevi Anatomisi	157

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Şekil 4.1: Katılımcıların Cinsiyet Dağılımları.....	183
Şekil 4.2: Katılımcıların Öğrenim Gördükleri Bölümler.....	183
Şekil 4.3: Katılımcıların Sınıf Dağılımları	184
Şekil 4.4: Dini Tutum Ölçeği – 1. Soru	184
Şekil 4.5: Dini Tutum Ölçeği – 2. Soru	185
Şekil 4.6: Dini Tutum Ölçeği – 3. Soru	185
Şekil 4.7: Dini Tutum Ölçeği – 4. Soru	185
Şekil 4.8: Dini Tutum Ölçeği – 5. Soru	185
Şekil 4.9: Bölümlere Göre Ortalama Dini Tutum Ölçeği Puanı.....	187
Şekil 4.10: Sınıflara Göre Ortalama Dini Tutum Ölçeği Puanı.....	187
Şekil 4.11: Cinsiyete Göre Ortalama Dini Tutum Ölçeği Puanı	188
Şekil 4.12: Finansal Tercihler – 1. Soru	188
Şekil 4.13: Finansal Tercihler – 2. Soru	188
Şekil 4.14: Finansal Tercihler – 3. Soru	189
Şekil 4.15: Finansal Tercihler – 4. Soru	189
Şekil 4.16: Gruplara Göre Elde Kalan Para Dağılımı.....	194

KISALTMALAR

BEDR:	The Behavioral Economics and Decision Research Center
BM:	Birleşmiş Milletler
TDV:	Türkiye Diyanet Vakfı
TÜİK:	Türkiye İstatistik Kurumu



BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

Sosyal bir bilim dalı olarak iktisat, birey ve firmaların ekonomik tercihleri ile toplumsal ve kurumsal ekonomik ilişkileri ve bunların mikro ve makro ölçekteki yansımalarını inceleyen bir bilim dalıdır (Orhan ve Erdoğan, 2016). Firmaların karar vericileri de birer birey oldukları için en temelde bireyin tercih ve davranışları esastır. Bireyler ise psikolojik ve bilişsel kısıtlardan ötürü her durumda ve şartta rasyonel karar veremeyebilirler. Bu kısıtları merkezine alan ve geleneksel iktisadın varsaydığı “ekonomik insan” kavramına gerçeklik kazandırma gayretinde olan bilimsel alan ise davranışsal iktisattır. Davranışsal iktisatta sadece rasyonellik değil, bireylerin her durumda kendi çıkarlarını maksimize etmeleri varsayımı da deneyler yoluyla sorgulanmaktadır. Davranışsal iktisat bu yönleriyle geleneksel iktisattan ayrılmakta ve daha gerçekçi bir yaklaşım ortaya koymaktadır. Bilimsel literatürdeki bu gelişmelere rağmen pozitivizm ve materyalizmin getirdiği anlayışın bir sonucu olarak dini değerlerin tamamıyla göz ardı edilmesi ve metodolojik bireysellik her iki yaklaşımda da ön planda tutulmasıyla birlikte epistemolojik, tarihsel ve kurumsal etkenlerin geri planda kalması insan gerçekliğinin doğru bir şekilde anlaşılmasının da önüne geçmektedir. Nitekim toplumun bir parçası olan bireyin içerisinde bulunduğu ortam ve şartlardan bağımsız olarak salt bir bireysellik içerisinde hareket ettiğini düşünmek de eksik bir yaklaşım olmaktadır. Bunun yanı sıra empati, hırs, diğerkâmlık ve cimrilik gibi his ve duygular da laboratuvar ortamında gözle görülemeyen ancak ekonomik hayatta bireylerin tercih ve davranışlarını etkileyen içsel yönlendiricilerdir. Dini değerler de bireylerin kararları ve özellikle de kişisel çıkarlarını yönetmeleri hususunda önemli bir rol üstlenmektedir. İslam’ın getirdiği iktisadi ilkeleri benimseyen bireylerin kişisel çıkarlarının teşvik edildiği maddi ödüller karşısında bile cömertliği tercih etmeleri bu üstlenilen rolün bir yansıması olarak kabul edilebilir. İslam iktisadı bağlamında ele alınan toplumsal hayat içerisindeki kapsayıcı dayanışma anlayışı, psikolojik eğilimlerin suistimal edilmediği etik ve değer odaklı bir piyasa sistemi, bireyin mânevi anatomisinin (nefis, ruh, vicdan, akıl, şeytan) ekonomik tercihleri üzerindeki etkisi, sorumluluk ve emanet bilinciyle gerçekleştirilen infak anlayışı, faiz yasağı, zekât müessesesi ve bu yaklaşımların pratik yaşamdaki bir karşılığı olan vakıf kültürü, özelde davranışsal iktisat ve daha genelde neoklasik iktisadın pozitif mânada gelişimine katkı sağlayacak dinamikler arasında yer almaktadır.

1.1. Tezin Konusu ve Soruları

Bu araştırmanın temel konusu, İslam ve Batı iktisadi düşünce tarihi içerisinde ele alınan ‘kişisel çıkar’ kavramının entelektüel yolculuğunun mukayeseli olarak analiz edilmesi ve ayrışan noktaların ortaya konulması üzerinedir. Bu bağlamda İslam iktisadı, geleneksel iktisat ve davranışsal iktisadın karakteristik özellikleri üzerinde durulmaktadır. Davranışsal iktisat 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren popülerlik kazanmış, iktisadi çalışmalarda bireyin psikolojik ve bilişsel özelliklerinin de göz önünde bulundurulması gerektiğini savunan ve bu yanlarıyla Nobel Ekonomi Ödül’lerine konu olmuş bir iktisadi alt disiplindir. Bireyi merkeze alan davranışsal iktisat, geleneksel iktisadın ileri sürdüğü salt rasyonellik ve kişisel çıkar duygusuna eleştirel bir yaklaşım getirerek deneysel metotlarla daha gerçekçi bir iktisadi insan modeli ortaya koymaktadır. Davranışsal iktisadın bu olumlu yönleri olmakla birlikte İslam iktisadı bağlamında konuya yaklaşıldığında; bireyin ve dolayısıyla toplumun mânevi ve ahlaki yönlerinin ihmal edildiği, piyasa sistemi içerisindeki kâr arayışının suistimallere yol açtığı, bireysellik ve bencilliğin ön planda olduğu ve Darwinizm anlayışı ile ekonomik hayatta ezici bir rekabetin var olduğu gibi varsayımlar sağlam bir bilimsel temele oturmayan ve toplumsal hayatta da bireyler arası çatışmalara yol açan bir anlayışa yol açmaktadır. Dolayısıyla tez çalışması kapsamında sırasıyla aşağıdaki sorulara cevap aranacaktır:

- Davranışsal iktisadın gelişim süreci nasıl olmuştur ve onu geleneksel iktisattan ayıran yönler nelerdir?
- Davranışsal iktisada getirilen temel eleştiriler nelerdir?
- Kur’an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyye’de geçen insan psikolojisi ile ilgili yaklaşımlar ve İslam iktisadının temel prensipleri nelerdir?
- Antik Yunan’dan davranışsal iktisatçılara uzanan tarihsel süreç boyunca “kişisel çıkar” kavramının entelektüel yolculuğu nasıl olmuştur?
- Erken dönem İslam filozoflarından modern dönem İslami psikoloji alanında çalışan araştırmacılara gelen tarihsel süreç boyunca “kişisel çıkar” kavramının entelektüel yolculuğu nasıl olmuştur?
- “Kişisel çıkar” kavramı özelinde İslam ve Batı düşünce tarihini birbirinden ayıran temel noktalar nelerdir?

- İslami ilkeler çerçevesinde davranış ve kararlarını düzenleyen bireyler, öyle olmayanlara göre daha cömert ekonomik tercihler de bulunuyor mu ve dışsal etkilerden ne derecede etkileniyorlar?

1.2. Tezin Araştırma Yöntemi

Araştırma kapsamında ele alınan “kişisel çıkar” kavramı, hem İslam hem de Batı düşünce tarihi içerisinde yüklenilen anlam derinlikleri üzerinden mukayeseli ve derinlemesine bir içerik analizi metoduyla incelenmiştir. Bu kapsamda her iki düşünce sisteminden beş farklı dönem ve bu dönemler içerisinde yaşamış olan farklı isimler seçilerek iktisadi hayat içerisinde bireyin kişisel çıkar arayışı duygusuna kapsayıcı bir bakış akışı getirmek mümkün olmuştur. Kavram analizi bölümünün akabinde ise deneysel bir çalışma ile katılımcıların parasal bir ödül teşviği karşısında diğerkâmlığı mı yoksa kendi kişisel çıkarlarını mı tercih edeceği ölçülmüştür. Bu ölçümün yanı sıra, maddi açıdan daha az kazandırsa bile İslami bir finansal yöntem mi yoksa konvansiyonel bir yöntem mi tercih edileceği de bir diğer önemli araştırma sorusu olarak ele alınmıştır.

Deney çalışmasının başında katılımcılara geniş bir bilgilendirme yapılarak oyunun içeriği ve ödülü hakkında bilgiler verilmiştir. 1.500 TL ile oyuna başlayacak olan katılımcılar arasında en çok para ile oyunu bitiren ilk üç katılımcıya ödül verileceği duyurulmuştur. Oyun tasarımı üç ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde kişisel verilerin gizliliği esasıyla katılımcıların kişisel bilgileri toplanmıştır. Ardından kendi tez konusu bağlamında literatürdeki dini tutum ölçekleri incelenerek araştırmanın amacına uygun olacak şekilde beş soruluk bir dini tutum ölçeği bölümü hazırlanmıştır. Son bölümde ise 1.500 TL ile oyuna başlayan katılımcılara dört farklı soru yöneltilerek yatırım veya infak kararları arasında bir finansal tercih yapmaları istenmiştir.

Deney çalışması için Google Forms üzerinden hazırlanan oyun tasarımı İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi’nde öğrenimine devam eden lisans öğrencileri ile paylaşılmıştır. Oyuna katılım sağlayan öğrencilerin 26 tanesi “Uluslararası Ticaret ve Finansman”, 17 tanesi “İslam İktisadı ve Finans”, 8 tanesi “İşletme” ve 5 tanesi “İktisat” bölümlerinden olmak üzere toplam 56 öğrenci katılım sağlamıştır. Bu öğrencilerin 6 tanesi en yüksek para (1.819 TL) ile oyunu tamamlamıştır. Oyunun başındaki bilgilendirme formunda da belirtildiği üzere en çok para ile oyunu tamamlayan öğrenciler arasında kura çekimi yapılarak kurada çıkan ilk

3 öğrenci ile iletişime geçilmiş ve 1.850'şer lira olan oyun ödülü banka hesaplarına aktarılmıştır.

Sonuç olarak kavram analizi bölümü ile nitel, deneysel çalışma ile de nicel bir araştırma yöntemi takip edilerek karma bir metot uygulanmıştır. Yönteme dair detaylar tezin son bölümünde paylaşılacaktır.

1.3. Tezin Önemi

Tez çalışmasının temel yörüngesinde kişisel çıkar kavramının İslam ve Batı iktisadi düşünce tarihi içerisindeki analizi yer alsada, aslında çok boyutlu bir içeriğe sahiptir. Davranışsal ekonomi nispeten yeni bir bilim dalı olduğu için onun tarihsel gelişimi ve bu gelişim safhaları içerisinde bilimsel katkılar sunan araştırmacıların temel çalışmalarına değinilmesi, ileride bu konu hakkında çalışacak araştırmacılar için bir kaynak hükmü görebilecek olması önemli bir noktadır. Davranışsal ekonomi üzerine getirilen “ekonomik insan kavramını yerleştirme çabası”, “Darwinizm’in sosyal ve ekonomik hayat uyarlaması”, “dini değerlerin etkisinin göz önünde bulundurulmadığı”, “bireysellik” ve “piyasa sistemi içerisinde suistimal edilmesi” gibi eleştirilerin bir araya getirilerek bir bütün halinde değerlendirilmesi de konuya bütüncül ve yeni bir yaklaşım getirmiştir. Akabinde “kişisel çıkar” kavramının hem İslam hem de Batı düşünce tarihi içerisinde beş farklı dönem altında ve çok çeşitli isimler özelinde değerlendirilmesi, kavramın entelektüel yolculuğunu göstermek ve bu alandaki ilk Türkçe kaynak olması itibariyle de özel bir öneme sahiptir. Nitekim İngilizce kaynaklara bakıldığında da “kişisel çıkar” kavramına tarihsel süreç içerisinde yüklenen anlam farklılıkları özelinde yazılmış çok sınırlı makale veya kitap bulunmaktadır. Kavram analizi bölümünde İslami bakış açısının “nefis” kavramı temelinde ele alınması İslam iktisadi alanında yapılan çalışmalara da yeni bir yaklaşım sunmaktadır. Son olarak tasarlanan oyun veya deneysel çalışma ile maddi bir teşvik karşısında üniversite öğrencilerinin dini tutumları ve kişisel çıkarları arasındaki ilişki incelenmektedir. Deneyin sonucunda İslami değerleri benimsemiş ve kararlarını ona göre belirleyen bireylerin parasal ödüller karşısında bile kendi kişisel çıkarlarını düşünmedikleri ve diğerkâmlıkta buldukları sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç, her durumda kendi kişisel çıkarını maksimize etmeye çalışan “ekonomik insan” kavramının bir kere daha sorgulanmasına yol açmaktadır. Ek olarak bu araştırma, gelecek dönemlerde İslam iktisadi alanında yapılacak olan mikro iktisat, davranışsal ekonomi ve deneysel çalışmalara da bir örnek teşkil etmektedir.

1.4. Tezin Düzeni

Tez çalışması dört ana bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünü takip eden ikinci bölümde iktisat ve insan ilişkisi, davranışsal iktisadın tarihsel gelişimi, bu gelişim süreci içerisinde öne çıkan araştırmacıların çalışmaları, davranışsal iktisada getirilen temel eleştiriler, İslam iktisadının temel karakteristikleri ve Kur'an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyye'de insan psikolojisi üzerine getirilen yaklaşımlar üzerinde durulmaktadır.

Üçüncü bölümde “kişisel çıkar” kavramı merkeze alınarak İslam ve Batı düşünce tarihi içerisindeki entelektüel yolculuğu karşılaştırmalı olarak analiz edilmektedir. Batı düşünce tarihi içerisinde ele alınan kişisel çıkar kavramı ‘Antik Yunan’, ‘Modern Dönem Öncesi’, ‘İktisadın Modern Çağı’, ‘Yakın Dönem İktisatçıları’ ve ‘Davranışsal İktisatçılar’ olmak üzere beş farklı dönem altında ele alınmaktadır. İslam düşünce tarihinde de benzer bir yaklaşım takip edilerek öncelikle Kur'an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyye'de kişisel çıkar kavramına değinildikten sonra ‘Erken Dönem İslam Filozofları’, ‘Tasavvuf’, ‘Osmanlı Dönemi İlim İnsanları’, ‘Cumhuriyet Sonrası’ ve ‘Modern Dönemde İslami Psikoloji’ olmak üzere beş başlık altında kavram analizi yapılmaktadır. Son olarak ise iki düşünce sistemi içerisinde vurgulanan temel noktalar özetlenerek mukayeseli olarak analiz edilmektedir.

Dördüncü ve son bölümde ise ‘Üniversite Öğrencilerinin Finansal Tercihleri ve Dini Tutumlarına İlişkin Davranışsal Bir Oyun: Seçim Sizin’ başlığı ile uygulanan deneysel çalışmanın sonuçlarına yer verilmektedir. Davranışsal iktisatta deneysel ve oyunsal çalışmaların önemi, bu yöntemin tercih edilme sebepleri, örneklem ve oyun tasarımının nasıl belirlendiği, çalışma ile hedeflenen hususlar ve literatüre katkısı gibi başlıklar da bu bölüm altında ele alınmaktadır.

1.5. Tezin Kısıtları

Davranışsal ekonominin temel amacı “ekonomik insan” kavramının barındırdığı insanüstü vasıflara gerçeklik kazandırılmasıdır. Bunlardan bir tanesi bireylerin kendi kişisel çıkarlarını maksimize etmeleri olduğu gibi, bir diğer önemli başlık da bireylerin kararlarında mutlak rasyonel oldukları iddiasıdır. Ekonomik davranışlardaki rasyonellik konusu davranışsal ekonominin en başat konularından birisidir. Tez çalışması kapsamında rasyonellik kavramı da hem İslam hem de Batı düşünce tarihi içerisindeki gelişimi yönüyle ele alınabilirdi ancak, kişisel çıkar kavramı başlı başına geniş bir yelpazeye sahip olduğu için ve ek bir kavramla doktora tezinin kapsamı çok

genişleyeceği için tek bir kavram özelinde ilerlenmiştir. Böylelikle tezin genel konsepti ve deneysel çalışmasında da spesifik ve daha odaklı bir ilerleyiş mümkün olmuştur.

Tezin son bölümünde bir oyun formatında tasarlanan deneysel çalışma, sadece İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimi Fakültesi'nde okuyan lisans düzeyindeki öğrencilerle paylaşılmıştır. Katılımcıların nispeten homojen bir yapıda olması ve onlara kolay bir şekilde ulaşabilmek amacıyla bu tercihte bulunulmuştur. Ek olarak, farklı bölümlerde okuyan öğrencileri aynı anda bir bilgisayarlı sınıf ortamında toplamının zorluğundan dolayı kendileri ile Google Forms üzerinden ilgili deney çalışılması paylaşılmıştır.



İKİNCİ BÖLÜM

TEORİK ÇERÇEVE VE İLGİLİ LİTERATÜR

Tezin bu bölümünde davranışsal iktisat ve İslam iktisadı arasındaki bağlam ve bu bağlam kapsamındaki literatür detaylarıyla ele alınacaktır. Öncelikli olarak davranışsal iktisadın genel kapsamı, bu alana katkı sağlayan öncü isimler ve onların çalışmaları üzerinden tarihsel gelişime değinilecek ve ardından davranışsal iktisada getirilen eleştiri ve açık noktalara temas edilecektir. Özellikle ahlaki ve dini değerlerin bireylerin iktisadi davranışları üzerindeki etkilerinin göz önünde bulundurulmamasına değinilerek, İslam iktisadı çalışmalarının önemine ve gerekliliğine vurgu yapılacaktır. İslam iktisadının genel kapsamı ve temel özellikleri açıklandıktan sonra, temel kaynaklar olan Kur'an-ı Kerim ve Hz. Peygamberin (s.a.v.) hadis-i şeriflerinde (sünnet-i seniyye) insan psikolojisine bakan önemli noktalar ele alınacaktır.

2.1. İktisat ve İnsan İlişkisi

İktisat, kaynakların üretimi, tüketimi, paylaşılması ve değişimini inceleyen bir sosyal bilim dalıdır (Orhan ve Erdoğan, 2016). Toplumun sınırlı kaynaklarının en etkili şekilde kullanılarak ihtiyaçların nasıl karşılayacağına araştırılması iktisat biliminin en önemli gündemidir. Bu bağlamda bireylerin, işletmelerin, hükümetlerin ve toplumun karar ve davranışları incelenir. Bu kararlar ve davranışlar, kaynakların nasıl dağıtılacağı, mal ve hizmetlerin üretimi ve tüketimi, fiyatlar, gelir dağılımı, istihdam, enflasyon, ekonomik büyüme gibi ekonomik olayları etkiler. İşletmelerin veya hükümetlerin iktisadi kararlarının incelenmesinin özünde de aslında insan faktörü yer almaktadır. Dolayısıyla bireylerin iktisadi davranışlarının ve kararlarının anlamlandırılması ve analiz edilmesi iktisat biliminin özünü oluşturmaktadır.

İktisadın modern bir disiplin olarak ilk ortaya çıkışı, 1776 yılında Adam Smith tarafından kaleme alınan 'Ulusların Zenginliği' kitabına dayandırılmaktadır. Bu dönemden günümüze kadar birçok iktisat teorisi ortaya atılmış ve bireylerin iktisadi davranışları üzerine çalışmalar yapılmıştır. Klasik iktisat teorisi, Keynesyen yaklaşım, monetarist yaklaşım, neoklasik iktisat teorisi ve yeni Keynesyen yaklaşım, iktisadi düşünce tarihi içerisinde yer alan önemli düşünce akımları arasında yer almaktadır. Bir bilim dalı olarak iktisat sahasında en çok kabul gören ve en yaygın teori olarak değerlendirilen yaklaşımın klasik/neoklasik iktisat teorisi olduğu söylenebilir. Klasik ve neoklasik iktisadın temel yapı taşı, piyasa ekonomisinde serbestliğin vurgulanması

ile birlikte devlet müdahalesinin en aza indirilmesi (piyasayı olumsuz etkileyecek durumlara karşı önlem almak devletin sorumlulukları arasında kabul edilmektedir.) ve bireysel bazda da homo economicus davranış kalıbının ön plana çıkartılmasıdır. Homo economicus olarak isimlendirilen ekonomik insanın iki en önemli vasfından biri, kişisel çıkarlarının peşinde koşması, bir diğeri ise iktisadi kararlarında mutlak rasyonel bir şekilde (deneyimlere ve mantık kurallarına uygun olacak şekilde) hareket etmesidir. Bu varsayımın doğal bir sonucu olarak girişimciler toplam kârlarını en yüksek seviyeye çıkarmaya çalışırken, bireyler de (çalışanlar ve tüketiciler) faydalarını maksimize etmeye çalışmaktadırlar (Orhan ve Erdoğan, 2016).

Modern iktisat teorisine göre bireyin kendi çıkarını gözetmesi, faydasını ve kârını maksimize etmeye çalışırken haz peşinde koşması temel bir hayat gayesi olarak görülmektedir. Bu noktada kişisel çıkar (*self-interest*) ve bencillik (*selfishness*) kavramlarını birbirinden ayırştıran çalışmalar olduğuna da dikkat çekmek gerekmektedir. Rollert'e (2021) göre toplumun veya çevrenin çıkarlarına zarar vermeden bireyin kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmesi "kişisel çıkar" kavramına dahilken, yalnızca kendi çıkarları uğruna hareket eden bireylerin etrafındakilere zarar verecek davranışlarda bulunması "bencillik" kavramı içerisine dahildir. Adam Smith'in kişisel çıkarları uğruna hareket eden bireylerin görünmez bir şekilde toplumun faydasına hizmet edeceği tezi de bu kapsamdaki bir etik çerçeve içerisinde değerlendirilmelidir.

"Topluma ve çevreye zarar vermeden bireyin kendi kişisel çıkarını gözetmesi gerçekten bencillik kavramının kapsamı dışında mıdır?" sorusu ayrı bir tartışma konusu olarak ele alınabilir. Çünkü, bu değerlendirme her ne kadar makul olarak görülse de içerisinde bulunulan toplumun imkanlarıyla elde edilen zenginliğin aynı toplumun bir parçası olan fakirlerle paylaşılmaması veya yasal sınırlar içerisinde hareket ederken bile iklim krizine sebebiyet verecek ciddi problemlerin ortaya çıkması "kişisel çıkar" kavramının "bencillik" kavramına olan yakın ilişkisine işaret etmektedir.

Ekonomik insan tabiatıyla çıkarlarına düşkün ve hazcı (hedonist) bir birey olarak kabul edilmektedir. Bu varsayımların bir sonucu olarak çoğunluk itibarıyla 'ben merkezci' bir hayat tarzı ortaya çıkmıştır. Buna göre birey için iyi olan ve haz veren şey makul, birey için iyi olmayan ve zevk alamadığı bir şey ise kötü olarak addedilmektedir (Bentham, 1789). Akademik sahalardaki teoriler ve varsayımlar her ne kadar soyut ve

pratik hayattan bir ölçüde uzak olarak görülse de; günümüzde insanların bu doğrultuda bir yaşam tarzı izlediği de toplum içerisinde deneyimlenebilen ve gözlemlenebilen bir gerçektir.

Homo economicus (ekonomik insan) kavramının dayandığı temel eser olan ‘Ulusların Zenginliği’ kitabından 17 yıl önce yine Adam Smith tarafından kaleme alınan ‘Ahlaki Duygular Teorisi’ kitabında insanların bencil gibi görünmelerine karşın; farklı kişilerin mutluluklarından lezzet aldıklarına ve onlara sempati ile yaklaştıklarına bakıldığında, insanın sadece tek bir yönünün olmadığı üzerine yapılan vurgular bulunmaktadır. Literatür kapsamında bu iki kitap arasındaki farklılığın kaynağına inildiğinde ise çeşitli değerlendirmeler yapılmaktadır. İlk olarak, tarihsel koşulların getirdiği yeni şartlara değinilmiştir. Tarihsel olarak iki yüzyılı aşan bir süre devam eden ticari kapitalizmin (merkantalizm) sonlarına gelindiğinde ilgili coğrafyadaki ülkenin (Britanya) çıkarlarına uygun ve yeni bir ekonomi politikası ihtiyacı bulunmaktaydı. Bu politikanın esasında ise geleneksel değerlere bağlı diğerkâm ve empatik bir insan tipi yerine, çıkarıcı ve bencil bir insan tipi olan ‘homo economicus’ vardı (Bulut, 2015). Farklı bir değerlendirme olarak, Adam Smith’in salt bencilik ve çıkarıcılığı savunmadığı ve toplumun refahını arttıracak şekilde çerçevelenmiş bir kişisel çıkar duygusundan söz ettiğine değinilmektedir. Smith, Ahlaki Duygular Teorisi isimli kitabında erdem sahibi insanı tasvir ederken; Ulusların Zenginliği kitabında benmerkezci bir aktörü açıklamaktadır (*Das Adam Smith Problem*). Ancak bu iki aktörün birbirine zıt olduğu anlayışı yerine, ortak çıkarlara hizmet edecek şekilde kurgulandığı savunulmaktadır. Buradan yola çıkarak da Smith’in, insanın birbirini tamamlayan iki yönüne dikkat çektiğine değinilmektedir (Boz, 2012).

İktisat biliminde ‘homo economicus’ kavramına gösterilen ilgiyi iki temel neden üzerinden açıklayan Buğra, Smith’in çalışmalarında da (Homo economicus kavramı Adam Smith’in metinlerinde doğrudan yer almamaktadır.) bu iki etkenin geçerli olduğuna vurgu yapmaktadır (Buğra, 1995):

“Bu amaçlardan birinin bilimsel, ötekini ahlaki olduğunu, her ikisinin de 17 ve 18. yy düşüncesine damgasını vuran bilim ve toplum ideallerinden kaynaklandığını söyleyebiliriz. Bilimsel amaç, doğa bilimlerinde başarıyla uygulanan yöntemleri iktisada uygulamaktır. Ahlaki amaç ise, insan üzerinde zorlayıcı baskılara gerek bırakmaksızın işleyen bir toplum düzeninin

kavramsallaştırılmasıydı. Smith, iktisadı bu iki amaç doğrultusunda kurmuştu”.

Buradan yolan çıkarak, “homo economicus” un bütünüyle insan gerçekliğini yansıttığı tezi yerine, bilimsel iktisadi analiz süreci içerisinde gerekli olan soyut kavram ihtiyacını karşıladığına vurgu yapılmaktadır. Aynı bağlam çerçevesinde, Smith’in en çok alıntı yapılan “kasap, fırıncı” örneklerinde de benmerkezciliğe rağmen herkesin faydası doğrultusunda işleyebilecek bir düzene ve sisteme vurgu yaptığı savunulmuştur (Buğra, 1995).

Bu tezi savunan bir diğer isim ise Nobel ekonomi ödüllü Amartya Sen’dir. Sen’e göre, kişisel çıkarların peşine düşülmesi ilk bakışta bencilce gözükse de, Adam Smith bu kavramı sempati ve çeşitli insani duygular ile birlikte ele almıştır. “Smithçi” olarak kendilerini tanımlayan ateşli iktisatçıların bu konuyu gözden kaçırmaları ise şaşırtıcı bir durumdur (Sen, 2003).

İlgili değerlendirmeler göz önünde bulundurulduğunda, Adam Smith’in ekonomik insan hakkındaki görüşlerini tek bir boyut üzerinden ele alıp, salt çıkarıcı ve bencil bir insan tasvir ettiğini söylemek tam olarak doğru olmayacaktır.

Adam Smith’in iktisadi hayat içerisindeki bireysel davranış analizinin sonucu bencillığe de dayansa, diğerkâmlığa da dayansa; burada asıl önemli olan husus, daha ilk dönem iktisatçılarından itibaren bireylerin davranış kalıpları üzerinde yapılan çalışmalara verilen önemdir. Dolayısıyla genellikle büyüme ve enflasyon gibi sayılar üzerinden ifade edilen ekonomik hayatı şekillendiren en temel unsur insan davranışlarıdır. Örneğin, bireylerin gelecek dönemler için fiyat artış beklentileri varsa, mal ve hizmet alım taleplerini erkene çekip bugünden fazlasıyla alım yaparak stoklarında bulundurmaya isteyebilirler. Arzın sabit kaldığı (varsayımı) ve talebin arttığı böylesi bir durumda ise enflasyonda artış gerçekleşecektir. Bu durumu tetikleyen temel etken ise insanların gelecek kaygısı ve kayıptan kaçınma arzudur. Bireysel temel içgüdülerin yanı sıra içerisinde bulunulan toplum ve kültür yapısı, politik ortam ve kurumların işleyişi de ekonomik davranış ve tercihlere etki eden ana unsurlar arasında yer almaktadır.

Son yıllarda insanların bu ve benzer duygularının iktisadi davranışlar üzerindeki etkilerini gözlemlemek için psikoloji biliminden yararlanılmaya başlanmıştır. Bu bağlamda, iktisat ve psikoloji bilimlerinin harmanlanmasıyla ekonomik insan

gerçeğini daha yakından ve doğru bir şekilde tanımaya olanak sağlayan bilimsel araştırmalar ve deneyler yapılmaktadır.

2.2. Davranışsal İktisada Giriş

İktisat özü itibariyle sosyal bir bilim dalı olmasına rağmen, zaman içerisinde matematiksel formölasyonların ve sınırlı bir kapsamda ele alınan iktisadi birey tanımlamalarının (salt rasyonel iktisadi birey – homo economicus) ağırlık kazanması ile birlikte, insan davranışlarını etkileyen psikolojik ve sosyolojik boyutların göz ardı edildiği (insanın mahiyetinden uzak) bir bilim dalı haline gelmiştir (Eser ve Toigonbaeva, 2011). Bu eksiklikten yola çıkan araştırmacılar, insan psikolojisinin iktisadi tercihlerde önemli bir etken olduğunu öne sürerek, konu ile ilgili birçok deneysel çalışma yapmışlardır. İnsanların duygularına ve zihinsel çabalarına odaklanan psikoloji biliminin iktisatla buluşmasının önemli bir çıktısı, psikolojide kullanılan araştırma yöntemlerinin iktisat alanında da sıklıkla kullanılmaya başlanması olmuştur. Bu kapsamda deneyler, standardize psikolojik ölçekler, oyunsallaştırmalar ve anket deneyleri iktisat alanında yeni bulgular elde edilmesine olanak sağlamıştır. Bu sayede işsizlik, gelir dağılımı, vergi politikaları, girişimcilik ve kalkınma problemleri gibi daha birçok olgu daha iyi anlaşılmaktadır.

Hem iktisadın hem de psikolojinin temelinde insan unsuru yer almaktadır. İktisat bilimi insanın ekonomik tercihleri ve seçimlerine odaklanırken, psikoloji bilimi insan davranışları ve bu davranışları etkileyen duygulara odaklanmaktadır. İktisat ve psikoloji bilimlerinin kaynaşması sonucu ortaya çıkan davranışsal iktisat çalışmaları, 20. yüzyılın ikinci yarısı itibariyle popülerlik kazanmaya başlamıştır. Her ne kadar bu dönemde yapılan çalışmalar daha ziyade ön planda olsa da, konunun ilk ele alınış döneminin, kendisi de bir ahlak profesörü olan Adam Smith'e (modern iktisadın kurucusu olarak tanınmaktadır) kadar dayandığı literatürde sıklıkla vurgulanan bir husustur. Dolayısıyla, Adam Smith'ten başlayarak, davranışsal iktisat literatürüne önemli katkılarda bulunan kişileri ve çalışmalarını belirtmek, modern literatürün gelişimini görmek adına yararlı olacaktır.

2.3. Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişimi

2.3.1. İlk Düşünürler

Adam Smith

Tezin bir önceki bölümünde de belirtildiği üzere Adam Smith, ‘Ahlaki Duygular Kuramı’ (1759) başlıklı çalışmasında insan davranışlarına tutkuların yön verdiğini belirtmektedir. Tutkuları ise, açlık, korku, öfke ve sempati gibi kavramlar üzerinden ele almaktadır. Smith’e göre insan, her ne kadar bencil bir varlıkmiş gibi algılsa da; başkalarının mutluluklarından lezzet aldığına ve onlara sempati ile yaklaşmasına bakıldığında, çok farklı hususiyetlerle donatılmış bir varlık olduğu anlaşılmaktadır (Smith, 2017).

Smith (2017) bu kitabında en çok sempati duygusu üzerinde durmaktadır. Bunun yanına eklediği bir diğer önemli kavram ise, ‘kendini sevme’ duygusudur. İnsan sosyal bir canlı olduğu için başkalarının görüş ve değerlendirmelerine fazlasıyla önem verir ve bunlar üzerinden hayatını şekillendirir. Dolayısıyla bu iki kavram birbiriyle çelişmez. Smith, sempati ve kendini sevme duygularını ekonomik faaliyetleri açıklamakta temel bir yapı taşı olarak kullanmaktadır. Smith’e göre (a.g.e) insanların zenginliklerini gösterip, yoksulluklarını gizleme eğilimi de sempati kavramıyla doğru orantılıdır. Zengin insanlar sahip oldukları varlıklarıyla böbürlenirler, çünkü diğer insanların doğal olarak onlara ilgi duyacağını düşünürler. Fakir insanlar ise, bu durumun tam zıddı olarak yoksulluklarından utanırlar ve o durumlarını göstermek istemezler. Sempatik görünme duygusunun altında başkaları tarafından onaylanma ve övgüye değer bulunma arzusu yatmaktadır. Bu kapsamda bir değerlendirme yapıldığında; sempati kavramıyla başkaları tarafından onaylanma ve övgüye layık görülme arasında önemli bir paralellik bulunmaktadır. Ekonomik hayatın temeline sempati kavramını yerleştiren Smith, ‘kendini sevme’ ilkesi olarak adlandırdığı bir diğer ilkeyi bencillik boyutuna ulaşmamış, faydalı ve gerekli bir duygu olarak açıklamaktadır. Dolayısıyla geleneksel iktisadın üzerinde sıklıkla durduğu, insanın salt bencil olduğu vurgusu, Smith’in ‘Ahlaki Duygular Kuramı’ eserinden çıkartılan bir içerik değildir (Dumludağ ve Ruben, 2015).

Bu eserinden 17 yıl sonra kaleme aldığı ve iktisat dünyasının en popüler eserleri arasında yer alan ‘Ulusların Zenginliği’ isimli kitabında (1776) Smith, sempati ilkesi yerine; kişisel çıkar arayışı, takas ve mübadele eğilimi kavramları üzerinde

durmaktadır. Dolayısıyla ilk kitapta yer alan sempati kavramına bu kitapta yer verilmemektedir. Smith, insanların fitraten başkaları tarafından kabul görülme ihtiyacı olduğunu düşündüğünden dolayı, ekonomik hayatı da bu bağlamda değerlendirmekte ve ticari ilişkilerde alıcı ve satıcıların karşılıklı yarar görmelerini kişisel çıkar olarak tanımlamaktadır (Dumludağ ve Ruben, 2015).

Bunun yanı sıra, rasyonalite ve fayda kavramları üzerinden farklı bir pencere açan Smith, insanların 'ıvır zıvır' ve kendilerine fayda sağlamayan, ancak farklı tatmin hisleri ile bağlantılı olan birçok şey satın aldıklarını vurgulamaktadır. Günümüzde kayıptan kaçınma olarak bilinen davranışsal iktisat kavramının da Smith tarafından ele alındığı görülmektedir. Acının mutluluktan çok daha yoğun bir his olduğunu ve aynı derecedeki mutluluğun insanları göklere çıkartmadığı; ancak, aynı acı hissini insan ruhunu ziyadesiyle sıktığını belirtmektedir. Yine güncel bir kavram olan zamanlar arası seçim ile ilgili, insanların bugün elde edebileceği bir şeyin hazzının yıllar sonra elde edebileceği bir şeye kıyasla çok daha baskın olduğu Smith tarafından vurgulanmaktadır. Son olarak, insanların kendi yeteneklerine gerçekte olduğundan fazla değer biçtiğine değinen Smith, günümüzde aşırı güven ön yargısı kavramı başlığı altında işlenen hususa da değinmiştir (Kamilçelebi, 2019).

Jeremy Bentham

Jeremy Bentham (1748-1832), İngiliz filozof, sosyal reformcu ve hukukçu olarak tanınan önemli bir düşünürdür. Klasik iktisadın kişisel çıkar arzusuyla hareket eden birey modeli, Jeremy Bentham'ın 1789 yılında kaleme aldığı 'Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş' kitabındaki faydacılık felsefesine dayanmaktadır. Faydacılık felsefesinin temelinde hazcılık ilkesi bulunmaktadır. Bentham'a göre faydacılık, insanların davranışlarının sonucunda ulaştıkları haz ve acının bütününe dikkate alarak toplumun genel mutluluğunu en üst düzeye çıkarmayı hedefler (Bentham, 1789). Bu durum Smith'in toplumcu bakış açısının aksine metodolojik bireysellik sorununu da gündeme getirmektedir.

Faydacılıkta haz, iyi ve arzulanır bir çıktı olarak değerlendirilirken; acı, kötü ve istenmeyen bir çıktı olarak değerlendirilmektedir. Bu sebeple faydacılık, toplumdaki insanların çoğunluğuna en fazla hazzı ve en az acıyı getirecek davranışları teşvik eder. Klasik iktisat teorisinde yer alan her bir bireyin kendi faydasını maksimize etmeye çalışması da özü itibarıyla hazcılık felsefesiyle ilişkilidir. İnsanların kendi hazzının

peşinde koşması ile toplum mutluluğunun en üst düzeye çıkartılacağı ve faydanın maksimize edilmesiyle de toplam faydanın en düzeye ulaşacağı görüşü üzerinde durulmuştur. Bu varsayımlarda kişisel çıkarla (fayda ve haz arayışı) toplum faydasının arasında uyumsuzluk olabileceği hususu göz ardı edilmiştir. Bu sebeple, klasik iktisat teorisi zevk ve acı arasında gidip gelen bir alan olarak yorumlanmıştır. Dolayısıyla faydacılık felsefesinin özünü oluşturan hazcı psikoloji, klasik iktisat teorisinin oluşumunda önemli bir yere sahiptir (Canatan, 2021).

Sigmund Freud

Psikoloji disiplini insan davranışlarını, duyguları ve zihinsel süreçleri inceleyen bir bilim dalıdır. Psikoloji biliminin başlangıcı her ne kadar eski tarihlere dayandırılrsa da (Antik Yunan Öğretilerileri: Sokrates, Platon, Aristoteles), modern anlamda kuruluşu 19. yüzyılda gerçekleşmiştir. 1870 yılında Almanya, Leipzig Üniversitesi'nde kurduğu deneysel psikoloji laboratuvarı ile Wilhelm Wundt, bilincin yapı ve unsurlarını analiz etmeye çalışmış ve bu tarih ilk başlangıç noktası olarak kabul edilmiştir (Ertürk, 2017).

Aynı dönemde yaşayan Sigmund Freud (1856-1939) ise, Avusturyalı bir psikiyatrist ve nörolog, modern psikanalizin kurucusu ve psikoloji biliminin en önemli isimlerinden biri olarak bilinmektedir. Freud, psikanaliz adını koyduğu psikolojik teori ve tedavi yöntemini geliştirdi. Psikanaliz, içgüdüleri, bilinçdışı süreçleri ve zihinsel süreçlerin insan davranışı üzerindeki etkisini incelemektedir. Freud'a göre, insan davranışlarının altında bilinçdışında bulunan dürtüler ve istekler bulunmaktadır. Bu bilinçdışı içgüdüler, insanların düşüncelerini, duygularını ve davranışlarını ve kararlarını etkiler. Freud, kişiliği üç temel yapı üzerinden izah etmektedir: İd, ego ve süperego (Azadkhan, Mohammad ve Javed, 2019).

- **İd**, kişilik teorisinde bilinçdışı bölümü simgeler. Kişinin doğuştan sahip olduğu temel dürtülerin ve içgüdülerin yer aldığı bölümdür. İd, haz ve zevk prensibiyle hareket eder; yani kısa vadeli tatmin ve keyif arayışı içerisindedir. Bu içgüdülerin ana maksatları, açlık, korku, cinsellik ve diğer temel ihtiyaçların karşılanmasına yöneliktir. İd, toplumsal normları veya gerçek dünya koşullarını dikkate almaz, sadece içgüdüsel arzuları takip eder. Ancak, id'in talepleri toplumda her zaman kabul görmeyebilir veya zararlı olabilir. İngilizce bir kalıp ile bu durum, şeytan üzerinden (*“devil sitting on somebody's*

shoulder”) bağdaştırılmaktadır. Bu sebeple id'in arzularını tamamen serbest bırakmak uygun değildir.

- **Süperego**, kişinin içselleştirdiği toplumsal normları, ahlaki değerleri ve vicdani kuralları temsil eder. Süperego, henüz çocukluk dönemi ile başlar ve aile, toplum ve yaşanan çevre faktörlerinden etkilenecek şekilde şekillenir. Süperego, kişiyi vicdan ölçüsü olarak düşünülebilir. Bu özellik, içgüdülerin ve ego'nun arzularının doğru olup olmadığını ölçer ve ahlaki bir değerlendirmede bulunur. İd'in tam tersi bir yorum ile melek bağdaştırması ise süperego kavramı için kullanılmaktadır (“*angel sitting on one's shoulder*”).
- **Ego** ise kişilik teorisinde bilinçli ve bilinçdışı düşüncelerin ve gerçekçi düşünce süreçlerinin bulunduğu bölümdür. Ego, gerçek dünya koşullarını göz önünde bulundurur ve id'in dürtü ve içgüdülerini makul bir şekilde denetlemeye çalışır. İd'in anında olmasını istediği tatminkâr arzuları ile süperego'nun katı ahlaki ölçütleri arasında bir denge sağlama görevi görmektedir.

Freud'un kişilik teoremi içerisinde, özellikle id bahsinde yer alan ‘insan arzularının sonsuzluğu’ ve ‘zevk arayışı’ klasik iktisatta yer alan temel varsayımlarla da ilişkilendirilen hususlardandır.

2 aylık bir bebeğin annesinden süt emmesini bile cinsellik (*libido*) üzerinden okuyan Freud, ekonomik hayattaki parasal ilişkileri de cinselliğin çok farklı boyutları ve ihtiyaçları üzerinden ele almaktadır. Başlangıçta cinsel ihtiyaçlara yönelik olmayan ekonomi politişinin, aslında cinselliğin bir alt kümesi olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla ekonomik değeri olan dış nesnelere duyulan arzunun kaynağını libido olarak belirten Freud, ‘Homo Economicus’ kavramını ‘Homo Sexualis’ olarak yeniden şekillendirmiştir (Birken, 1999).

2.3.2. Yakın Döneme Doğru Gelirken

20. yüzyıla gelindiğinde iktisatçıların psikoloji, tarih ve sosyoloji bilimlerinden istifade etmelerinde ciddi bir kırılma noktası yaşanmıştır. Bu kırılmanın temelinde mantıksal pozitivistimin getirmiş olduğu dayatmalar bulunmaktadır. Yapılan çalışmaların somut, gözlemlenebilir olması, matematiksel formülasyonlarla açıklanabilmesi ve doğa bilimlerine yakınsanması bu dayatmalardan bazılarıdır. Mantıksal pozitivistim akımına göre elde edilen bilgiler yalnızca deney ve gözleme

dayalı olarak açıklanmalı veya kesin olan önermeler kullanılmalıdır. Bunun dışındaki bilgiler ise anlamlı değildir. Bu sebeple din, ahlak ve estetik gibi konular bilimsel bilginin kapsamı dışarısında tutulmalı ve yalnızca fizik gibi doğa bilimleri esas alınmalıdır. 19. yüzyılda ‘siyasal/politik iktisat’ olarak adlandırılan bilim dalının ‘iktisat’ olarak değiştirilmesinin özünde de bu bakış açısı bulunmaktadır. Böylelikle kurumsal, siyasal, tarihsel ve psikolojik birçok faktör kapsam dışı tutulmuştur. Örneğin Pareto, Jevons ve Walras gibi iktisatçılar (19. yüzyılda) insan davranışlarında duyguların, algıların ve tepkilerin etkisini incelerken; 20. yüzyılda Lionel Robbins’in ‘rasyonel tercih teorisi’ modern iktisadın yapı taşı oluşturulan bir esas teşkil etmiştir. Mantıksal pozitivizmin yoğun bir şekilde yaşanıyor olmasına rağmen, 20. Yüzyılın ilk yarısı içerisinde psikolojik faktörlerin de ele alındığı çalışmalar görülmektedir (Dumludağ ve Ruben, 2015).

Para teorisi üzerine çalışmalar yapan Irving Fisher, 1928 yılında kaleme aldığı ‘Para Aldanması’ isimli kitabında, insanların paranın değerindeki değişikliklere beklenen rasyonellikte tepki vermediklerini belirtmektedir. Ücretli olarak çalışan insanlar, nominal ücretlerinde yapılacak olan bir azalışı hiçbir şekilde kabul etmezken, enflasyon nedeniyle reel ücretlerinde yaşanan azalışa bu ölçüde tepki göstermemektedirler. Dolayısıyla, aynı finansal sonuçla karşı karşıya kalınmış olsa da, çeşitli psikolojik etkenlerden dolayı farklı tavırlar sergilenenmektedir (Fisher, 1928).

Aynı dönemlerde yaşayan ünlü iktisatçı John Maynard Keynes de yaptığı çalışmalarda psikolojik faktörlerin etkisini göz önünde bulundurmuştur. 1936 yılında yayımlanan ‘İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi’ adlı eserinde yatırımcıları yönlendiren en önemli etkenlerin hayvansal içgüdüleri olduğunu dile getirmektedir. Keynes, yatırımcı davranışlarının beklenen fayda modeli ile yeteri kadar açıklanamadığına değinerek; hırs, iyimserlik ve kazanma tutkusunun, iktisadi kararları etkileyen önemli bileşenler olduğunu vurgulamaktadır. Bu duyguların ortadan çekildiği durumda ise girişimciliğin ortadan kaybolacağını iddia etmektedir (Keynes, 1936).

2.3.3. Birinci Kuşak Davranışsal İktisat (1943 – 1974)

Bu bölümde “Sınırlı Rasyonelite” kavramını literatüre kazandıran ve yaptığı çalışmalarının bir sonucu olarak Nobel Ekonomi Ödülünü kazanan Herbert Simon ve “Tüketici Güven Endeksi” gibi günümüzde hâlen daha önemli bir husus olan parametreyi literatüre kazandıran George Katona ele alınacaktır. Birinci kuşak için

Simon'un (1943) "Yönetimsel Karar Teorisi" (A theory of administrative decision) başlıklı makalesi tarihsel olarak başlangıç olarak kabul edilmiş, bitiminde ise Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin (1974) kaleme aldığı "Belirsizlik Altında Karar Alma: Sezgiler ve Ön yargılar" (Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases) makalesi baz alınmıştır.

Herbert Simon

Amerikalı bir sosyal bilimci olan ve yapmış olduğu çalışmalarla 1978 yılında Nobel Ekonomi Ödülüne layık görülen Herbert Simon (1916-2001), davranışsal iktisada katkı sağlayan öncü kişiler arasında yer almaktadır.

İktisat ve psikoloji arasındaki bağlantının yeniden güçlendirilmesi noktasında önemli çalışmaları olan Simon, erken dönem davranışsal iktisadın ortaya çıkmasında önemli bir rol oynamıştır. Simon, özellikle 'sınırlı rasyonelite' (*bounded rationality*) ve 'karmaşıklık' (*complexity*) kavramları üzerine araştırmalar yapmış ve karar alma süreçlerinde sınırlı rasyonelliğin ve belirsizliğin etkisini vurgulayan ilk isim olmuştur (Aktan, vd., 2010).

Simon'a göre mutlak rasyonellik sadece bir hayaldir ve bu sebeple maksimizasyon ve optimizasyon gibi kavramlar da bu hayalin bir yansımasıdır. Buradan yola çıkan Simon, insanların gerçek hayatta en iyiyi (*best*) değil, yeterince iyi (*good enough*) olanı seçtiklerini ve maksimizasyon yerine kişisel tatmin olma hali (*satisfying*) üzerinden bir karara vardıklarına vurgu yapmıştır (Aktan, 2019).

Simon'ın davranışsal iktisada olan katkıları şu şekilde özetlenebilir:

Sınırlı Rasyonellik: Simon (1992), kişilerin mutlak rasyonellik içerisinde hareket etmediğini ve çoğunlukla en iyi kararları vermek için yeterli düzeyde bilgi ve zamanları olmadığını savunmuştur. Bu bağlamda ileri sürdüğü sınırlı rasyonellik kavramı, insanların karar verme süreçlerinde makul veya tatmin edici olan seçeneği tercih etmelerine dayanmaktadır. Dolayısıyla insanlar en iyi olan kararı değil, zaman ve efor açısından makul ve aynı zamanda tatmin edici olanı tercih etmektedirler. Özet olarak, sınırlı rasyonellik (*bounded rationality*) kavramı, insanların sınırlı bilişsel yetenekleri nedeniyle karar alma süreçlerinin belirli kısıtlara tabi olduğunu vurgulamaktadır. Simon, bu tezini şu şekilde ifade etmektedir (Simon, 1976):

“İnsan zihninin karmaşık problemleri formüle etme ve çözme kapasitesi, gerçek dünyadaki problemlerin boyutuyla karşılaştırıldığında çok küçüktür. Kabul edilebilir bir objektif rasyonalite dahilinde bile bunu yapmak güçtür.”

Sınırlı Bilgi: Simon (1976), insanların karar verme süreçlerinde bütün boyutları düşünmediğini ve tam bilgi üzerinden değil de, mevcut bilgilerine dayanarak karar verdiklerini ileri sürmüştür. İnsanların karar verirken yeteri kadar araştırma yapmadıkları sonucuna da buradan ulaşılabilir.

Sezgiler (Heuristikler): Simon (1976), insanların karmaşık kararlar alırken heuristik adı verilen basit kural ve yöntemleri kullandığını ileri sürdü. Bu yöntemler insan aklının kestirme kısa yolları gibidir. Heuristikler, insanların daha pratik ve verimli kararlar almasına yardımcı olabilir, ancak aynı zamanda bazı hatalı değerlendirmelere de sebep olabilirler .

Karar Süreçleri ve Yapısal İlişkiler: Simon, insanların karar alma süreçlerinin çeşitli sosyal ve yapısal ilişkilerle de bağlantılı olduğunu öne sürdü. Sosyal etkileşimler, çevresel faktörler ve organizasyonel yapı, insanların kararlarını şekillendirebilir ve bu sebeple karar alma süreçleri tamamen bireysel bir hareket olarak değerlendirilmemelidir.

Maddi ve Prosedürel Rasyonalite: Sınırlı rasyonalite kavramına giden yolda Simon’un ortaya attığı iki kavram daha bulunmaktadır. Maddi rasyonalite (*substantive rationality*) kararların içeriğini ifade ederken, prosedürel rasyonalite (*procedural rationality*) kararlara ilişkin süreci nitelendirmektedir. Prosedürel rasyonalite, Simon’un rasyonel davranış ile ilgili görüşlerini özetleyen en temel kavramdır. Yukarıda değinilen başlıklarda olduğu gibi, insanların hesaplama gücünün sınırlı olması ve tam bilgiye sahip olamamasından dolayı karar süreçlerindeki prosedürleri makul bir şekilde yerine getirmemesi bu kavram altında ele alınmaktadır (Aktan, vd., 2010).

Simon’a göre ekonomik karar alma süreçlerini anlamlandırabilmenin en önemli yolu öncelikle insan davranışlarını anlamaktan geçmektedir. Çalışmalarının büyük bir bölümünü bu noktaya ayıran Simon, iktisat ve psikoloji ile ilgili laboratuvar çalışmalarının önemine değinmekte ve daha iyi çözümler elde etmek için daha çok vaka çalışmasına ihtiyaç duyulduğunu vurgulamaktadır (Schwartz, 2002).

Mutlak rasyonel insan ile gerçek insan arasında derin bir uçurum bulunmaktadır. Simon'a göre, iktisadi kararlar doğru bir şekilde analiz edilmek isteniyorsa gerçek dışı varsayımların bırakılması ve hayatın gerçekleri üzerine inşa edilen bir metot takip edilmesi gerekmektedir. Bu durum ise, neoklasik teorinin ve metodolojik bireyseliğin terk edilmesi anlamına gelmektedir (Kırmızıaltın, 2021).

George Katona

Macaristan doğumlu ve Amerikalı bir psikolog olan Katona (1901-1981), davranışsal iktisadın ortaya çıkışında yadsınamaz düzeyde katkıları olan bir diğer önemli isimdir. Katona'ya göre davranışsal iktisadın üç temel özelliği bulunmaktadır (Kırmızıaltın, 2021):

- İktisadi aktörlerin davranışlarıyla ilgilenmek (Bu davranışlar, tutum ve beklentiler gibi psikolojik etkenler göz önünde bulundurularak incelenmelidir).
- Bireylerin davranışlarındaki ekonomik sonuçlardan ziyade karar verme süreçleriyle ilgilenmek (Karar aşamasına giden yoldaki etkenlerin incelenmesi).
- Davranışsal iktisat gerçek hayattan uzak teorilerden ziyade ampirik bir metot takip eder ve tümevarımcı yöntemden yararlanır (Bireylerin davranışlarından yola çıkarak genel bir çıkarım yapılır).

Katona'ya göre insanlar, geleneksel iktisadın belirttiği gibi rasyonel ve mekanik varlıklar değildir ve sadece iktisadi yasalara göre karar vermezler. Dolayısıyla iş insanları veya tüketiciler, arz ve talep yasası tarafından oynatılan kuklalar değildir (Katona, 1954).

Katona'nın yoğunlaştığı çalışma alanları ve katkıları aşağıdaki gibi maddeler halinde özetlenebilir:

Psikolojik Faktörlerin Ekonomik Kararlara Etkisi: İktisat bilimindeki genel kanaatin aksine Katona (1954), insanların ekonomik kararlarını sadece rasyonel bir temele dayandırmadıklarını, duygusal ve psikolojik faktörlerin de önemli olduğunu vurgulamıştır. Tüketici davranışlarını anlamlandırabilmek için bu faktörlerin de olmazsa olmaz olduğuna vurgu yaparak, ekonomik analizin salt bir matematiksel formülasyondan ibaret olmadığını savunmuştur.

Tüketici Güven Endeksi: Psikolojik etkenlerin önemi üzerine olan inancının bir sonucu olarak, 1940'lı yıllarda tüketici güvenini ölçmek amacıyla Amerika'da anketler düzenlemeye başlamıştır. Bu güven anketlerinde tüketicilerin geleceğe yönelik beklentileri ve mevcut durumlarını ölçmek üzere çeşitli sorular hazırlamıştır. Günümüzde de yatırımcıların ve ekonomi otoritelerinin yakından takip ettiği 'Tüketici Güven Endeksi' çok önemli bir gösterge değeridir.

Sınırlı Rasyonellik: Sınırlı rasyonellik kavramına katkı yapan isimlerden biri de Katona'dır. Diğer araştırmacıların görüşlerine benzer bir şekilde; çeşitli duygusal etkenler ve sınırlı bilgiye erişimden dolayı insanların ekonomik kararlarında mutlak rasyonel olamayacaklarını savunmuştur (Katona, 1968).

Anket ve Veri Toplama Yöntemi: Tüketicilerin ekonomiye olan güvenlerini ölçmek amacıyla anketler düzenleyen Katona, kullandığı ölçüm yöntemleriyle sosyal bilimlerdeki anket ve veri toplama metodolojine önemli katkılarda bulunmuştur.

Tüketim Fonksiyonuna Getirdiği Eleştiriler: Katona, Keynes'in tüketim fonksiyonundaki nedenselliği eleştirerek tüketimin sadece gelire bağlı olmadığını vurgulamaktadır. Ona göre yapılan kapsamlı araştırmalar tüketici harcamalarının artık sadece gelirden kaynaklı bir bileşen olmadığını göstermektedir. Günümüzde tüketici gruplarının büyük birçoğunluğu gelirlerinin önemli bir kısmını ihtiyaçları yerine keyfi arzuları için harcamaktadır (Katona, 1967).

Katona'nın çalışmaları, ekonomik kararların anlaşılmasında duygusal ve psikolojik faktörlerin önemi adına ciddi bir etki oluşturmuştur. Ekonomik çalışmaların sadece matematiksel modellerden değil, insan mahiyetinin karmaşıklığından da beslenmesi gerektiğine yönelik vurguları bu alanda önemli bir adım olarak kabul edilmektedir.

2.3.4. İkinci Kuşak Davranışsal İktisat (1974 – 2024)

Bu bölümde belirsizlik altında karar verme, zihinsel kısa yollar ve önyargılar, sistem 1 ve sistem 2'nin işleyişi ve kazanç ihtimali olduğunda kesinlik arama ama kayıp anında risk peşinde koşma gibi hususlar üzerinde çalışmalar yapan Daniel Kahneman ve zihinsel muhasebe, batık maliyet yanılması ve dürtme politikaları gibi hususlara yoğunlaşan Richard Thaler ele alınacaktır. Her iki araştırmacı da yaptıkları çalışmalardan ötürü Nobel Ekonomi Ödülü'nü kazanmıştır. İkinci kuşağın dönem başlangıcı olarak Kahneman ve Amos Tversky'nin (1974) kaleme aldığı "Belirsizlik

Altında Karar Alma: Sezgiler ve Ön yargılar” (Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases) makalesi baz alınmıştır. Kahneman ve Thaler’ın araştırmalarının etkisi günümüzde de devam ettiği için bu dönemin bittiğini söylemek mümkün görünmemektedir. Bu sebeple son bir tarih yazmak için güncel tarih esas alınmıştır.

Daniel Kahneman

20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren bilişsel davranışlar, ön yargılar, sezgiler, heuristikler ve karar alma süreçleri ile ilgili kavramlarla iktisat alanı arasında köprü görevi görecek önemli çalışmalara imza atılmıştır. Bu çalışmaların öncüleri arasında Daniel Kahneman ve Amos Tversky isimli iki psikolog araştırmacı bulunmaktadır. İnsanların çeşitli bilişsel sebeplerden dolayı mutlak bir rasyonellik içerisinde hareket etmediklerini vurgulayan araştırmacılar, 1970 yılından 1997 yılına kadar (Amos Tversky’nin vefat tarihi) ‘yeni davranışsal iktisat’ olarak literatüre geçen bir alt bölümün oluşması sürecinde birçok deneysel çalışma yürütmüşlerdir. Bu çalışmalar, 2002 yılında Daniel Kahneman’ın Nobel Ekonomi Ödülünü kazanmasına giden yolun ön adımları olmuştur (Kamilçelebi, 2019).

İsveç Merkez Bankası tarafından yayınlanan bildiriye Daniel Kahneman’ın ekonomi alanına katkıları şu şekilde özetlenmiştir (The Nobel Prize, 2002):

“Daniel Kahneman, psikolojiden fikirleri iktisada entegre ederek yeni bir araştırma alanının temelini attı. Amos Tversky (1996’da vefat eden) ile birlikte, gözlemlenen davranışı daha iyi açıklayan bir alternatif olarak beklenti teorisini formüle etti. Çalışmaları, bilişsel psikolojiden içsel insan motivasyonuna kadar fikirleri kullanarak iktisadi teoriyi zenginleştirmek için iktisat ve finans alanındaki yeni nesil araştırmacılara ilham verdi.”

Daniel Kahneman’nın öne çıkan çalışmaları maddeler halinde aşağıdaki gibi özetlenebilir:

Zihin Dünyasındaki İki Sistem: Kahneman (2017), insan zihninde ‘Sistem 1’ ve ‘Sistem 2’ isimli iki farklı düşünme biçimi olduğunu ileri sürmüştür. Sistem 1 daha ziyade hızlı, otomatik ve sezgisel düşünmeyi temsil ederken; Sistem 2 yavaş, çaba gerektiren ve analitik düşünmeyi temsil etmektedir. Kahneman’a (2017) göre Sistem 2 üzerinden verdiğimiz kararlar Sistem 1’e göre daha güvenilir ve daha rasyoneldir. Sistem 1, gündelik hayatta birçok konuda insanlara kolaylık sağlarken, acelecilik ve

duygusallık gibi etkenlerden dolayı hatalı kararlar verilmesine de yol açabilmektedir. İnsanların ekonomik kararları da bu iki yapının etkileşimi ve kapsamı içerisinde değerlendirilmektedir.

Nitekim Kahneman'ın (2017) verdiği bir deney örneği sistem 1'in sistem 2 üzerindeki etkisini gözler önüne sermektedir. Bu deneyde bireyler kendilerine düzenli olarak çay ve kahve hazırlayan çalışanlara gönüllü olarak yardımda bulunmaktadır. Haftalık sırayla ilk deney senaryosu yardım kutusunun olduğu odaya bir çiçekli saksı resmi, ikinci senaryoda ise bir göz resmi asılmıştır. Haftalık yardım miktarlarına bakıldığında göz resminin asılı olduğu haftalarda bireylerin izlenildikleri algısıyla daha fazla yardımda buldukları tespit edilmiştir.

Zihinsel Kısayollar ve Önyargılar: Kahneman'ın (2017) çalışmalarında öne çıkan konulardan birisi de, özellikle belirsiz ve karmaşık durumlar içerisinde zamandan ve emekten tasarruf etmek amacıyla başvuru zihinsel kısayollardır. Bu kısayollar çoğunlukla mantık ve olasılık hesaplamalarına dayanmadığı için yanlış kararlarla sonuçlanabilmektedir. Bu kısayollar arasında yaygın olan üç tanesi şu şekildedir:

- **Temsiliyet:** Kahneman ve Tversky'e göre, insanlar bir olayı değerlendirirken, genellikle benzer durumlar üzerinden bir değerlendirme yaparak karar verme eğilimindedirler. Örneğin, bir kişi alacağı yeni bir teknoloji ürünü için karar verme aşamasındayken, önceden kullandığı benzer ürünleri düşünerek bir karara varmaktadır. Bozuk paranın yazı ve tura gelmesindeki ihtimaller de (şansa dair yanlış kanılar) bu bağlamda düşünülebilir. Örneğin, bir bozuk paranın art arda 5 sefer yazı gelmesi, bir sonraki atışta tura gelme ihtimalinin daha yüksek olacağını düşündürebilir. Ancak, olasılık hesaplarına bakıldığında aynı ihtimaller söz konusudur.
- **Bulunabilirlik:** İstatistiksel olarak düşük ihtimalli olan olayların göz ardı edilmesi ve günlük hayatta en çok karşılaşılan durumların zihinde daha çok yer tutmasıyla birlikte karar verme süreçleri olumsuz bir şekilde etkilenebilmektedir. Yapılan bir deneyde iki gruba ayrılan kişilere iki farklı şarkı listesi dinletilmiştir. Listelerin birinde erkek sanatçılar daha ünlüyken, diğerinde kadınlar sanatçılar daha ünlüdür. Deneye katılan kişilere çalma listelerindeki şarkıcıların cinsiyetlerinin yoğunluğu sorulduğunda; erkek sanatçıların daha ünlü olduğu gruptakiler erkekleri söylerken, kadın

sanatçıların daha ünlü olduğu gruptakiler kadınları söylemiştir. Dolayısıyla, her grupta görece daha ünlülerin olduğu cinsiyet kategorisi hatalı bir biçimde daha fazla olarak değerlendirilmiştir (Kahneman ve Tversky, 1974).

- **Ayarlama ve Çıpalama:** İnsanlar karar verirken elde ettikleri bilgiler üzerinden bir başlangıç noktası belirlemekte ve bu noktadan ne ölçüde uzaklaştıklarını ayarlamaktadırlar. Örneğin, almayı düşündükleri bir ürün için fiyat önerisi aldıklarında, bu öneriyi bir başlangıç noktası kabul ederek nihai kararlarını buna göre vermektedirler.

Yapılan bir deneyde lise öğrencilerinden oluşan bir gruba tahtaya yazılı olan aşağıdaki işlemin sonucunu 5 saniye içerisinde tahmin etmeleri istenmiştir.

1. Grup: $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$ ifadesini

2. Grup: $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$ ifadesini tahmin edecek.

Sonuç olarak, ilk grupta yer alan öğrenciler ilk birkaç adımda yaptıkları çarpımlarda daha büyük rakamlara ulaştıkları için, ikinci gruba kıyasla daha yüksek bir tahminde bulunmuşlardır. Birinci grubun medyan değeri tahmini 2250 iken, ikinci grubun tahmini 512'dir. Doğru yanıt ise 40320'dir. Bu deneyde de görüldüğü üzere; ilk bakışta bir ayarlama yapılmakta ve son karara da o öngörü üzerinden varılmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1974).

Temelde üç başlık (temsiliyet, bulunabilirlik, ayarlama ve çıpalama) altında işlenen zihinsel kısayolların özet alt başlıkları aşağıdaki gibidir:

Tablo 2.1: Zihinsel Kısayollar

Temsiliyet	Bulunabilirlik	Ayarlama ve Çıpalama
Sonuçların önsel olasılığına duyarsızlık	Örneklerin geri alınabilirliğinden kaynaklanan yanlılıklar	Yetersiz ayarlama
Örnekleme büyüklüğüne duyarsızlık	Bir araştırma kümesinin etkileme gücünden kaynaklanan yanlılıklar	Birleştirici ve ayrıştırıcı olayların değerlendirmesinde yanlılıklar
Şansa dair yanlış kanılar	Hayal edilebilirlik yanlılıkları	Öznel olasılık dağılımlarının değerlendirmesinde çıpalama
Öngörülebilirliğe duyarsızlık	Aldatıcı korelasyon	

Geçerlilik yanılması		
Regresyona dair yanlış kanılar		

Kaynak: Eren Kırmızıaltın (2021), Davranışsal İktisat Kısa Bir Giriş: Kurucu Düşünürler

Çerçeveleme Etkisi: İnsanların tercihleri, ilgilendikleri konuların sunulmuş biçimlerine (çerçevelemelerine) göre değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin, bir yatırım seçeneği %90 kâr beklentisi ile sunulduğunda daha fazla talep toplayabiliyorken, %10 zarar beklentisi ile sunulduğunda daha az rağbet görebilmektedir. Oysa ki, mantıksal olarak iki tercihte aynı ihtimaller içerisindedir. İlk ifade pozitif bir çerçeveleme içerisinde sunulurken; ikinci ifade negatif bir çerçeveleme içerisinde sunulmaktadır. Benzer bir deneyi insanların Asya hastalığına yakalanması varsayımı üzerinden gerçekleştiren Kahneman ve Tversky, hayatta kalacak insanların yüzdesini ön plana çıkarttıkları tercihin insanlar tarafından daha çok kabul gördüğünü tespit etmişlerdir (Kahneman ve Tversky, 1981).

Mülkiyet Yanılması: İnsanlar sahip oldukları varlıkları olduğundan daha değerli görme eğilimindedirler. Örneğin, aynı muhit içerisinde ev satın almak isteyen bir insan 5-6 milyon TL aralığındaki ev fiyatlarını çok yüksek bulabilirken; kendi ev sahibi olduğu durumda o fiyatları gayet normal karşılayabilmektedir.

Onaylama Önyargısı: İnsanlar bir karar verecekleri zaman kendi doğru bildiklerine uygun olan fikirlere daha açık durumda bulunmaktadırlar. Dolayısıyla mevcut düşüncelerini destekleyecek bilgileri kabullenme ve diğer bilgileri ihmal etme gibi durumlarla karşılaşılabilirler.

Beklenti Teorisi: Bu teoriye göre, insanlar aynı seviyedeki kayıpları ve kazançları farklı bir biçimde değerlendirmektedir. Belirli bir referans noktasından hareketle kazanılan kazanç daha az değerli görünürken, yaşanan kayıp daha acı bir durum olarak değerlendirilmektedir. İnsanlar genellikle kayıptan kaçınmayı tercih ederler. Bu tercih, aynı seviyedeki kayıp ve kazanç durumunda kaybı azaltmak veya önlemek için daha fazla risk alınabileceği anlamına gelmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979).

Örneğin, yapılan bir deneyde kişilere iki farklı senaryo sunulmaktadır:

Birinci Senaryo:

1. %80 olasılıkla 4.000 TL kazanacaksınız veya %20 olasılıkla hiç para kazanamayacaksınız.

2. %100 olasılıkla 3.000 TL kazanacaksınız.

İkinci Senaryo:

1. %80 olasılıkla 4.000 TL kaybedeceksiniz veya %20 olasılıkla hiç para kaybetmeyeceksiniz.

2. %100 olasılıkla 3.000 TL kaybedeceksiniz.

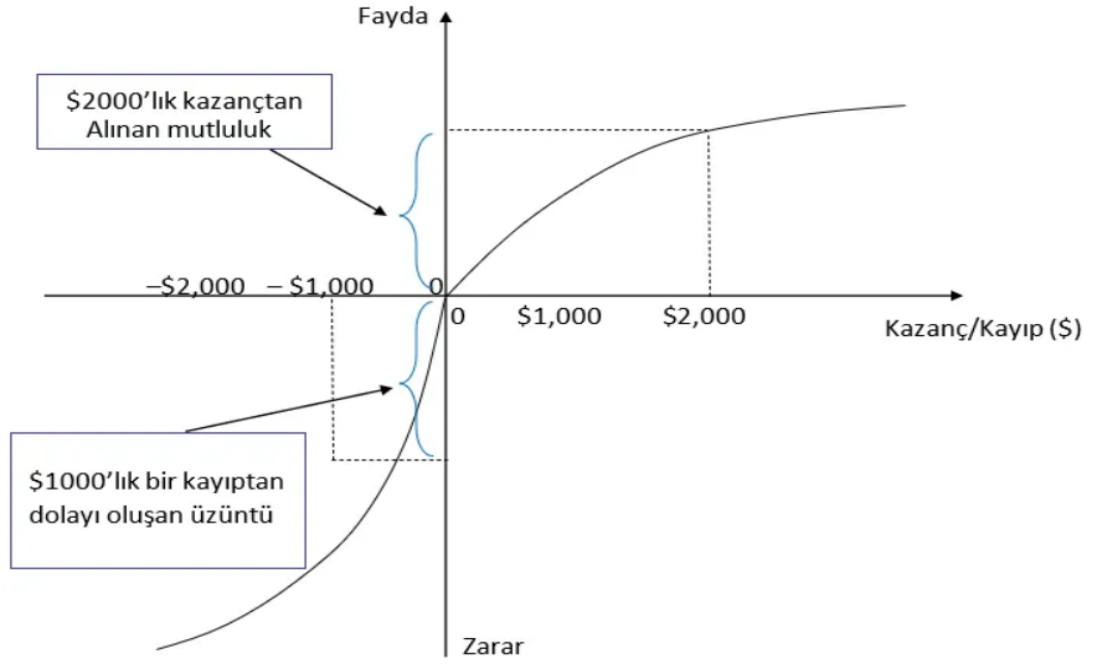
Bu deney sonucunda, ilk senaryoda katılımcıların büyük çoğunluğunun kesin kazanç olan 2. seçeneği seçtiği, ikinci senaryoda ise kaybetmeme ihtimalinin bulunduğu ilk seçeneğin seçildiği görülmüştür. Dolayısıyla insanlar kazanç konusunda kesin seçenekler üzerinde dururken, kayıp konusunda ihtimaller üzerinden risk alma eğilimindedirler.

Beklenti teorisinde bireylerin karar verme süreçleri 'Değer Fonksiyonu' üzerinden açıklanmaktadır. İlgili fonksiyona göre bireyler, vermiş oldukları kararların sonuçlarındaki rasyonellikten ziyade; elde edecekleri kayıp ve kazançlara yükledikleri değere önem vermektedir.

Değer fonksiyonunun 3 temel özelliği bulunmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979):

- Merkezi bir referans noktası baz alınmakta ve bu noktadan sapmalar incelenmektedir.
- Kazançlar için içbükey ve kayıplar için dışbükeydir bir grafik çizimi yapılmaktadır.
- Kazançlara göre kayıplar daha dik bir çizgi takip etmektedir.

Bireyler kazanç ve kayıplarını S şeklini anımsatan değer fonksiyonuna göre değerlendirmektedir. Değer fonksiyonuna göre, kayıplara verilen tepkiler kazançlara verilen tepkilere göre çok daha yüksek bir seviyede gerçekleşmektedir. Ek olarak, zaman içerisinde duyarlılık seviyesinde bir azalma olmakta ve üst üste gelen kazançlarda kat kat mutluluk seviyesi artmamaktadır. Benzer bir durum kayıplar için de geçerlidir.



Şekil 2.1: Beklenti Teorisi – Değer Fonksiyonu

Kaynak: Daniel Kahneman ve Amos Tversky (1979), ‘‘Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk’’, *Econometrica*, 47(2): 279.

Yukarıda yer alan grafikte de görüleceği üzere, 2000 dolarlık kazançtan elde edilen fayda ile 1000 dolarlık kayıptan yaşanan zarar, aynı ölçüde fayda-zarar birim değerine sahiptir. Grafikte yer alan fayda ve zarar kavramları, mutluluk ve üzüntü ile eş değer olarak düşünülebilir.

Beklenti teorisi altında işlenen bir diğer önemli fonksiyon ise ‘ağırlıklandırma fonksiyonu’dur. Bu fonksiyonun ifade ettiği anlama bakıldığında, insanların uç olasılıkları değerlendirme ve kavrama kabiliyetlerinin sınırlılığından dolayı bu durumlarda aşırı ağırlıklandırma yaptıkları veya tamamen yok saydıkları gözlemlenebilmektedir.

Bu kavramlar ve örnekler, Kahneman ve Tversky’nin davranışsal ekonomi alanına yaptığı katkıların ne ölçüde önemli olduğunu gösteren başlıca hususlar arasında yer almaktadır.

Richard Thaler

Amerikalı bir ekonomist olan Richard Thaler (1945-), davranışsal iktisat alanının son dönemdeki öncü isimleri arasında yer almaktadır. Bu alana yaptığı katkılarından ötürü

2017 yılında Nobel Ekonomi Ödülüne layık görülmüştür. Nobel komitesinin duyurusunda Thaler'ın katkıları şu şekilde ifade edilmiştir (The Nobel Prize, 2017):

"Bu yılki Ödül Sahibi Richard H. Thaler, son kırk yılda davranışsal iktisadın gelişiminde çok önemli bir rol oynamıştır. Alan için hem kavramsal hem de ampirik temeller sağlamıştır. İnsan psikolojisinden yeni içgörülerini ekonomik analize dahil ederek, iktisatçılara insan davranışını anlamak ve tahmin etmek için daha zengin analitik ve deneysel araçlar seti sağlamıştır."

Thaler, "akıl hocam" diye hitap ettiği Daniel Kahneman'ın ardından doğrudan davranışsal ekonomi üzerine Nobel Ekonomi Ödülüne layık görülen ikinci bilim insanı olmuştur. Thaler'in bu ödülü kazanması ile birlikte davranışsal ekonomi alanının önemi tescil edilmiştir (Aktan, vd., 2010).

Klasik iktisattaki insanın her bilgiyi çok iyi analiz eden, çok iyi işleyen, tutkuları olmayan kurgusal bir varlık olduğuna değinen Thaler, bu insanın adeta Star Trek'teki Mr. Spock olduğunu ifade etmektedir. Homo economicus olan iktisadi bireyi 'econ' olarak tanımlayan Thaler, davranışsal iktisadın gerçek dünyadaki insanla ilgilendiğine vurgu yapmaktadır (Kırmızıaltın, 2021).

Thaler, rasyonel davranışlarda görünen sapmaların sistematik olarak ekonomik kararları ne ölçüde etkilediğine yönelik çalışmalar yapmıştır. İnsanların bir varlığa sadece kendilerinin olduğundan dolayı fazlaca değer biçmelerine değinerek, 'sahiplenme etkisi' (*endowment effect*) kavramını ileri sürmüş ve bu kavramın beklenti teorisindeki kayıptan kaçınma ile ilişkisi üzerinde durmuştur (Kahneman, Knetsch ve Thaler, 1991).

Zihinsel Muhasebe (*mental accounting*) kavramını literatüre kazandıran Thaler, bireylerin ekonomik kararlarını nasıl sistematik bir şekilde kategorize ettiğini ve böylelikle bilişsel sınırları aştıklarını vurgularken; bu durumun aynı zamanda yetersiz/irrasyonel seçimlere de yol açtığını ifade etmektedir. Örneğin, bir kişi şans eseri olarak önce 100 TL kazansa ve sonrasında 20 TL kaybetse, diğer bir kişi ise doğrudan 80 dolar kazansa, ikinci kişi hiç kayıp yaşamadığı için kendisini daha mutlu hissetmektedir. Farklı bir örnek olarak, havadan gelen 300 doların keyfi bir şey için harcanma ihtimali, bireysel gelirin bu bağlamda harcanma ihtimalinden çok daha yüksektir. Dolayısıyla zihinsel muhasebe, kategorik ayrımlar aracılığıyla harcama ya da tasarruf yapma desenini etkileyebilmektedir.

Thaler'ın kendi deneyimleri üzerinden yola çıkarak değindiği bir diğer kavram da 'Batık Maliyet Yanılgısı'dır. Thaler, kendisinin ve bir arkadaşının, kendilerine bedava bilet verildiği için kar fırtınası nedeniyle bir spor etkinliğine gitmekten vazgeçmeye istekli olduklarını gözlemledi. Ancak biletleri kendileri satın alsalardı, kar fırtınasında araç kullanma tehlikesi değişmese de gitmeye daha fazla istekli olacaktı. Bu durum, insanların kişisel olarak yatırım yaptıkları projelerden daha fazla risk anlamına gelse bile vazgeçmeye daha az istekli oldukları fikri olan batık maliyet yanılgısının bir örneğidir (Yun, 2023).

Thaler'ın üzerinde çalıştığı ve pratik hayatta önemli yansımaları olan en bilindik kavram ise 'dürtme' (*nudge*) terimidir. Dürtme, kişilerin finansal veya finansal olmayan seçimlerini etkilemek için kullanılan bir tür müdahale veya tasarım yaklaşımını ifade eder. Özü itibarıyla insanların daha sağlıklı ve doğru kararlar almalarını teşvik etmek amacıyla kullanılan bu dürtmeler, genellikle belirli bir davranışı teşvik etmek veya kişilerin seçimlerini yönlendirmek için tasarlanır. Dürtme kavramına ilişkin temel hususlar şu şekilde ifade edilebilir (Thaler ve Sunstein, 2018):

Seçenekleri Farklılaştırarak Sunma: Yukarıda da belirtildiği üzere, kişilerin daha doğru kararlar almasını teşvik etmek amacıyla çeşitli yöntemler izlenebilmektedir. Örneğin, bir yemek menüsünde daha sağlıklı yiyecekleri ön sıralara almak ve onları daha çekici bir şekilde sunmak bir dürtme olarak kabul edilebilir.

Varsayılan Seçeneği Uygulamak: Karar verme durumunda kaldığında otomatik olarak uygulanan seçenek, varsayılan seçenek olarak adlandırılmaktadır. Örneğin, kişileri otomatik olarak bireysel emeklilik fonlarına kaydettirmek bir dürtme tasarımıdır.

Dürtme teoreminin uygulanışı ile ilgili belirlen 7 adım ise şu şekildedir:

7 Adımda Dürtme Teoremi



Şekil 2.2: Dürtme Teoreminin Adımları

Kaynak: Visual Paradigm, 2023, “What is Nudge Theory”. Yazar tarafından yeniden şekillendirilmiştir.

Dürtme programları aracılığıyla karar verme süreçleri daha sezgisel ve kolay bir formata getirilmeye çalışılmaktadır. Böylelikle insanlar daha az çaba harcayarak daha doğru kararlar verebilmektedir. Burada önemli olan husus ise, insanların kararlarında özgür (liberal paternalizm) bırakılmasıdır. Bir davranış veya karar doğrultusunda insanlar teşvik edilirken seçim yapma özgürlüklerini ellerinden almamak kritik bir noktadır. Bu durum aynı zamanda suistimale de açık bir husustur. Kendi ürünlerini pazarlamada bu yaklaşımı izleyen küresel ölçekteki firmalar aşırı tüketime sebep olurken, başkanlık seçimini kazanmak için halk kitlelerini etkilemeye çalışan (manipülatif bir şekilde) siyasi partiler de adil olmayan bir seçim yarışına sebebiyet verebilmektedir.

Özet olarak dürtme kavramı, insanların çoğu zaman mutlak rasyonel olmadıkları ve çeşitli davranışsal yatkınlıkları bulunduğu gerçeğini temel almaktadır. Bu sebeple Thaler, insanların daha doğru kararlar almaları amacıyla yönlendirilmesi ve teşvik edilmesinin önemli olduğunu savunmaktadır. Richard Thaler ve Cass Sunstein tarafından kaleme alınan ‘Dürtme: Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk İçin Alınan Kararları Geliştirme Üzerine’ başlık kitabın temel konusu da bu husus üzerinedir. Bu noktada Thaler’in kendi dilinden şu cümlesi konunun netleşmesi adına örnek olarak aktarılabilir (Harford, 2019): “İnsanların bir şey yapmasını istiyorsanız, onu kolaylaştırın” (*If you want people to do something, make it easy.*)

2.3.5. Davranışsal İktisada Genel Bir Bakış

Tarihsel konjonktür içerisinde davranışsal iktisat alanına katkı sağlayan düşünürler ve onların çalışmalarından yola çıkarak denebilir ki: Davranışsal iktisat, insanların iktisadi konulardaki karar verme sürecini psikolojik, bilişsel, sosyal ve kültürel boyutlarıyla birlikte inceleyen ve mekanik birtakım varsayımlardan öte, gerçek hayattaki davranışları mercek altına alan bir sosyal bilim dalıdır. Önceki başlıklarda, çeşitli düşünürlerin çalışmaları altında değinilen bazı hususların ön plana çıkartılması ve maddeler halinde sunulması, gelecek bölümlerde değinilecek olan konuların temelini oluşturması ve genel bir özet olması adına yararlı olacaktır:

- Davranışsal iktisat çalışmaları, bireylerin iktisadi kararlarının makro ölçekteki sonuçlarından (enflasyon, döviz kuru vb.) ziyade; ilgili karar sürecindeki etkenleri ve aşamaları (psikolojik, kültürel vb.) incelemektedir.
- Homo economicus gibi salt rasyonel ve faydacı bir iktisadi birey tanımında bulunmak yerine; gerçek hayattaki gözlem ve deneyimlerden de yola çıkarak bütüncül bir yaklaşımda (iktisadi kararlardaki psikolojik eğilimler dikkate alınarak) bulunmaktadır. Dolayısıyla iktisadi davranışlar, var olan durumla örtüşmeyen varsayımlar yerine; ampirik verilere dayalı gözlemler sonucunda elde edilen bilgiler ışığında açıklanmaya çalışılmaktadır.
- Çoğunlukla psikoloji bilim dalı altında kullanılan deney, vaka analizi ve oyunsallaştırma gibi araştırma yöntemleri, iktisada entegre olarak yeni bilgi ve çıkarımlarda bulunulmasına olanak sağlamıştır.
- Davranışsal iktisada katkı sağlayan düşünürlerin ittifakla üzerinde durdukları başlıca konulardan bir tanesi, insanların mutlak anlamda rasyonel olmadıklarıdır. Ancak, Kahneman'nın bu konu ile ilgili önemli bir açıklaması bulunmaktadır: *“İnsanların, belirli, özellikle de absürt bir rasyonalite tanımına göre rasyonel olmadıklarını göstermek ile insanların irrasyonel olduklarını iddia etmek arasında çok önemli bir ayrım bulunmaktadır”* (Kahneman, 2013). Dolayısıyla insanların salt rasyonel olmadıkları vurgulanırken, doğrudan irrasyonel olmadıklarını da söylemek gerekmektedir. Bireyler her iki tarafa da eğilimli olmak birlikte, bu noktada dengeli tanımlamalar yapmak önem arz etmektedir.
- Davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalar, diğer sosyal bilim dalları için de yeni gelişim alanları oluşturmaktadır. Bu nedenle hukuk ve eğitim

alanlarından, halk sağlığından kamu politikalarına kadar, birçok alanda davranışsal iktisat araçları (yöntemleri ve kavramları) kullanılmaktadır. Bu araçların multidisipliner bir şekilde kullanılıyor olması, insan davranışlarını anlamlandırma ve sistematik bir şekilde inceleme konusunda önemli adımlar atılmasını sağlamaktadır.

- Davranışsal iktisat çalışmalarında genel itibariyle tümevarım yöntemi kullanılmaktadır. Bu yöntemde parçalardan bütüne doğru bir akıl yürütme yapılmakta ve dolayısıyla ayrı ayrı bireylerde gözlemlenen ortak davranış kalıpları genelleştirilerek bir sonuca varılmaya çalışılmaktadır.
- Önceki bölümlerde birinci ve ikinci kuşak olarak değinilen düşünürlerin önemli bir ayrışma noktası bulunmaktadır. George Katona ve Herbert Simon gibi isimler, bireylerin irrasyonel kararlarından yola çıkarak neoklasik iktisat teorisini bütünüyle reddetmektedirler. Ancak, Daniel Kahneman ve Richard Thaler gibi araştırmacılar ise, anaakım iktisat teorisini geliştirmeyi ve ondaki yanlışlıkları düzeltmeyi hedeflemektedirler (Kırmızıaltın, 2021).
- Simon, Kahneman ve Thaler gibi isimlerin Nobel ekonomi ödülünü kazanması, davranışsal iktisat alanının önem ve gerekliliğini tescil eden bir adım olarak görülebilir.
- Bireyler iktisadi kararlarında sanıldığı gibi (her zaman) en iyi (*best*) olanı değil, yeterince iyi (*good enough*) olanı seçmektedirler. Dolayısıyla maksimizasyon yerine kişisel tatmin olma (*satisfying*) hali üzerinden bir karara varılmaktadır.
- Bireylerin kazanç durumunda kesin olan seçeneği seçtikleri, kayıp durumunda ise risk arayışı içerisinde oldukları, ‘beklenti teorisi’ başlığı ile literatüre kazandırılan önemli bir kavramdır. Buradan yola çıkılarak denebilir ki: Bireylerin aynı birim ölçüsündeki kazanç ve kayıplara verdikleri duygusal tepkiler farklılaşmaktadır. Örneğin, 1 birim kazançta 1 birim mutluluk hissedilirken, 1 birim kayıpta 2 birim acı duyulmaktadır.
- Bireylerin finansal veya finansal olmayan seçimlerinde daha doğru ve sağlıklı kararlar almalarını sağlamak amacıyla tasarlanan ‘dürtme’ senaryoları davranışsal iktisadın pratik hayattaki faydalı ıktıları arasında yer almaktadır. Thaler’ın dediği gibi, insanların doğru olanı tercih etmelerini bekliyorsanız,

karar sürecine ilişkin prosedürleri kolaylaştırmalısınız. (Seçim özgürlüğünü korumak koşuluyla)

Davranışsal iktisadın tarihsel süreç içerisindeki gelişimine ve bu alanda öne çıkan çalışmalara bakıldığında, önemi her geçen gün daha da artan bir disiplin olmaya devam edeceği anlaşılmaktadır. Davranışsal iktisat kapsamında yapılan araştırmalar üzerinden literatüre yeni kavramlar kazandırılmış ve devam edegelen çalışmalar da bu kavramları merkeze alarak ilerlemiştir. Önceki bölümlerde özet olarak değinilen belli başlı kavramların geniş bir versiyonu aşağıdaki gibi sınıflandırılabilir:

Tablo 2.2: Bireylerin Kararlarını Etkileyen Psikolojik Eğilimler

	Eğilimler
Kendini İkna Etme	Aşırı iyimserlik
	Para aldanması
	Bilgi yanılsaması
	Aşırı güven
	Kendine atfetme
	Bilişsel çelişki
	Mükiyet/sahiplik yanılsaması
Hevristik Basitleştirme	Temsil Etme
	Çerçeveleme
	Sınıflandırma
	Çıpalama
	Fark Edilebilirlik
	Mevcudiyet (Ulaşılabilirlik)
	Zihinsel Muhasebe
	Zamanlar arası seçim
Duygular	Empati
	Hırs
	Haz/zevk arzusu
	Belirsizlikten kaçınma
	Kayıptan kaçınma/Beklenti teorisi
	Pişmanlık teorisi
Sosyal Etkileşim	Taklit etme
	Bulaşma
	Sürü davranışı
	Bilgi çağlayanı

Kaynak: Küçük, “Davranışsal Finans Açısından Geleneksel ve İslami Bankacılığın Karşılaştırmalı Analizi”, 2021.

2.4. Davranışsal İktisada Dair Temel Eleştiriler

Bilimsel eleştiri, davranışsal iktisat da dahil olmak üzere herhangi bir bilim dalının ilerleyebilmesi için olmazsa olmaz bir araçtır. Özellikle tutarlı, yanıtıcı olmayan ve yapıcı eleştiriler de bulunmak, bilimsel çalışmaların vazgeçilmez bir ilkesidir (Kazan, 2016).

2.4.1. Yeterli Kanıt Sunulmadığı Eleştirisi

Davranışsal iktisat, iktisat biliminin ‘delikanlı’sı (*teenager*) olarak tanımlanmaktadır (Puce, 2019). Bu alan, neoklasik iktisat teorisine kıyasla daha gerçekçi temeller üzerine inşa edilmiş ve bu temellendirmesi Nobel ekonomi komitesi gibi kurumlar tarafından pozitif bir anlamda tescil edilmiş olsa da, insanoğlunun zaman içerisinde edindiği bilgilerin ve deneyimlediği durumların bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla bilimsel sahalarda edinilen yeni bilgi ve gözlemler sonucunda gelişime ve eleştiriye açık bir alandır.

Davranışsal iktisadın en temel meselelerinden bir tanesi, bireyleri rasyonel seçim yapmaktan uzaklaştıran psikolojik ve bilişsel etkenlerin incelenmesidir. Bu noktada neoklasik iktisat teorisine kıyasla gerçek dünyaya daha yakın tespitlerde bulunulmuş olsa da, ilgili sapmalar sonucunda önemli kayıplarla karşılaşılıp karşılaşılmadığı konusunda yeteri ölçüde veri bulunmamaktadır. Örneğin, psikolojik etkenlerden kaynaklanan sistematik sapmalar sonucunda daha düşük kazanç, daha düşük mutluluk veya bozulmuş bir sağlıkla karşılaşıldığına yönelik yeterli kanıt sunulmamıştır (Berg ve Gigerenzer, 2010).

2.4.2. Ekonomik İnsan Kavramını Yerleştirme Çabası Üzerine Getirilen Eleştiriler

Davranışsal iktisadın pratik hayattaki birey kararlarını yönlendirmek amacıyla ileri sürdüğü dürtme kavramı ve uygulamaları da yoğun eleştiri alan hususlar arasında yer almaktadır (Puce, 2019). Seçim mimarisindeki ufak değişikliklerin ciddi bir etki oluşturmadığı, bunun yerine vergi artışı gibi klasik yöntemlere başvurulmasının daha etkin sonuçlar doğuracağı savunulmaktadır (Gigerenzer, 2020). Dürtme tasarımlarıyla bireyleri özüne, yani tekrardan *homo economicus* özelliğine kavuşturmayı savunan özgürlükçü paternalizm görüşü de (*libertarian paternalism*), neoklasik iktisat teorisindeki birey tanımını ciddi bir şekilde desteklediği için eleştiri konusu olan bir diğer noktadır (Hands, 2021).

Mimari dürtme tasarımlarında bireyler kararlarında özgür bırakılmış olsa da, dışsal bir müdahale ile etki altında kalmaktadırlar. Dürtme kavramı, temel itibariyle de dışsal etkenlere bağlanmaktadır. Ancak, herkesin kendi üzerinde gözlemleyebileceği bir gerçek olarak, bireylerin içsel motivasyon ve değerleri, alacakları kararlarda önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla seçim mimarisini değiştirerek bireyleri tekrardan ‘ekonomik insan’ kalıbına sokmaya çalışmak, kendi başına yetersiz ve eksik bir uygulamadır. Bu noktada, bireylerin kararlarını etkileyen faktörleri bütüncül bir perspektifle anlamlandırmaya çalışmak önem arz etmektedir.

2.4.3. Hayvan Davranışlarının İnsanlar İçin Genelleştirilmesi Üzerine Getirilen Eleştiriler

Hayvan davranışları ve insanların iktisadi tercihleri arasındaki bağlam üzerine yazı yazan iktisatçıları Adam Smith’e kadar götürmek mümkündür. Nitekim ‘Ulusların Zenginliği’ isimli eserinde Smith (1776), köpeklerin kendileri aralarında adil bir kemik değiş-tokuşu yaptığının hiç görülmediğini ve taraflardan birinin diğerini aldattığını ifade etmektedir. Ona göre hayvanlar aleminde görülen bu hususlar insanoğlunun geneline uyarlanabilir ve yardımlaşmada bulunmak için kandırmaktan başka bir yol olmadığı ileri sürülebilir.

İnsanlığın ahlaki ve sosyal yapısındaki özelliklerin evrimleşme süreci kapsamında kendi ataları olan hayvanlardan ileri geldiğini ve insanların maymunlardan bir adım ötede olduğunu savunan Wörsdörfer (2015), bu konu hakkında çalışma yapan bir diğer isimdir. ‘Primat Araştırmalarından Alınacak Dersler: Hayvansal Davranışsal Ekonomi’ (*Animal Behavioral Economics’ Lessons Learnt From Primate Research*) başlıklı makalesinde Wörsdörfer, çekişmenin ve rekabetin olduğu ortamda yetişen hayvan ve insanların benzer bir davranış kalıbıyla, bencil ve egoist bir tavır takındıklarını; dayanışmacı bir ortamda yetişenlerin ise daha sosyal ve toplumsal hareket ettiklerini iddia etmektedir (Wörsdörfer, 2015).

‘İktisatçıların zannettiği kadar bencil değiliz’ makalesinde konu hakkında incelemeler yapan Monbiot (2021), eski dönemdeki felsefecilerin (Malthus, Rousseau, Hobbes gibi) insanların evrimi üzerinden yaptıkları yanlış okumalara değinerek, şempanzelerde görülen bazı davranışların insanlara nispet edildiğini vurgulamaktadır. Bu konu hakkındaki feci hataların yıllar öncesinde rafa kaldırılması gerekiyken, hâlen daha insan zihinlerini meşgul eden bir husus olduğuna değinen Monbiot (2021),

insanlardaki empati, yardımlaşma ve derin anlayış duygularını örnek vererek bencilliğin mutlak değil, sadece ek bir bileşen olduğunu ifade etmektedir.

Bu ve benzeri örnekler, davranışsal iktisat alanında hayvansal davranışların insanlara genelleştirilmesine yönelik eleştirilerden bazılarını sunmaktadır.

2.4.4. Metodolojik Bireysellik Eleştirisi

Davranışsal iktisada getirilen en temel eleştirilerden birisi de ana akım iktisat teorisinin (neoklasik iktisat) önemli bir bileşeni olan metodolojik bireysellik tutumunu devam ettiriyor olmasıdır.

Metodolojik bireysellik yaklaşımının iktisat biliminde yer edinmesine olanak sağlayan Avusturya İktisat Okulu'nun temsilcisi Carl Menger'e göre bilimsel çalışmalardaki en doğru yöntem her şeyi en basit bileşenlerine ayırmaktır. Dolayısıyla iktisadın en basit birimi de bireysel ekonomik davranışlardır. Yani bireylerin kendi maddi ihtiyaçlarını gidermek üzere hareket etmesi ve kişisel çıkarları doğrultusunda ekonomik tercihlerde bulunması ulusal boyuttaki ekonomik faaliyetleri oluşturan temel unsurdur. Aynı ekolün bir diğer temsilcisi olan August von Hayek'e göre de sosyal yapının gerçek bileşenlerini şekillendiren bireysel zihinlerin kendi içlerindeki bütünlüğü değil, bireylerin birbirleri ve varlık hakkında ortaya koydukları bireysel kavramlardır (Özel, 2021: 125).

Metodolojik bireysellik özü itibarıyla bir indirgemeciliktir. Bu yaklaşım toplumsal, kültürel ve kurumsal yapıları göz ardı ettiğinden dolayı ahlak, değer olgusu, adalet ve bölüşüm gibi hususları da kendi analizinin kapsamı dışında tutar. İktisadi analizin tüm problemleri bireysel düzeyde çözüme kavuşturulmaya çalışılır. Günümüzün en önemli ekonomik problemlerinden biri olan iktisadi adaletsizlik ve eşitsizlik de bu yaklaşımın bir çıktısıdır. Çünkü, bireyler rekabetçi ve özgür bir piyasa sistemi içerisinde yalnız kendi başlarına olarak düşünüldüğünde elde edecekleri zenginlik veya maruz kalacakları fakirlik de doğrudan kendi kararlarının bir sonucu olarak kabul edilmektedir. Ancak ekonomik ilişki ve çıktılar toplumsal bağlardan, kültürel normlardan ve kurumsal işleyişten bağımsız olarak ele alındığında eksik bir sosyal bilim yaklaşımı ortaya çıkmaktadır. Sosyal bilimin temel inceleme alanı sosyal yapılardır ve bu da ilişki bir analiz gerektirir. Dolayısıyla salt bir bireysellik yaklaşımıyla analiz edilemez.

Davranışsal iktisatçılar neoklasik iktisadın ekonomik davranış mekanizmasının rasyonel değil de ön yargılı (*heuristics and biases*) bir sistem üzerine kurulu olduğunu savunarak onlardan ayrılan bir noktada bulunsular da, metodolojik bireyselciliği sürdürmeleri yönüyle ortak bir paydada buluşmaktadırlar. Kahneman, Tversky ve Thaler gibi isimler bireylerin ekonomik davranışlarında rasyonel olarak hareket etmelerinin önündeki engeller üzerinde durmuştur. Dolayısıyla davranışsal iktisatçıların neoklasik iktisat teorisindeki kişisel çıkar ve rasyonalite gibi kavramlar üzerine yaptıkları eleştiriler bireyi daha gerçekçi bir bağlam üzerine analiz etmekle ilgilidir. Bu durum da iktisadi analizde toplumsal bağlarından koparılmış bir birey figürünün devam ettiğinin bir göstergesidir (Soylu, 2023: 1867).

Davranışsal iktisadın bir alt dalı olarak ifade edilebilecek nöroiktisat tarafında durum daha da kötüdür. Nöroiktisat, ekonomi, psikoloji ve sinirbilimi (nörobilim) gibi disiplinlerin kesişiminde yer alan, bireylerin ekonomik kararlarını beyinsel aktiviteler düzeyinde inceleyen bir bilim dalıdır. Özü itibarıyla bakıldığında doğa bilimlerinin yöntemlerini sosyal bilimler alanına uyarlanmaya çalışılmasıdır. Bu ve benzeri çalışmalar bilimsel olarak yenilikçi ve içgörü üreten hususlar olsa da, salt bir şekilde ele alınıp bireyin sosyal varlığı, toplumsal, tarihsel, kültürel ve kurumsal bağları göz önünde bulundurulmadığında metodolojik bireyselcilik sorunu ile karşı karşıya kalınmakta ve sınırlı bir insan algısı ortaya konmaktadır.

Bu kapsamda denebilir ki; davranışsal iktisat neoklasik iktisattan doğrudan farklı bir çizgide yer alsaydı rasyonellik eleştirisinden ziyade, atomvari bireysel varoluş anlayışına karşı çıkardı.

2.4.5. Değer Odaklı Davranışların Önemi Üzerine Bir Eleştiri

İnsan faaliyetlerini anlamlandırma üzerine çalışmalar yapan ve bunu ‘sosyoloji’ olarak adlandıran Weber, insanların dört temel davranış kalıbı olduğunu ileri sürmüştür (Weber, 2011):

- Bir gayeye ulaşmak için yapılan rasyonel faaliyetler (*instrumental rationality*)
- Değer odaklı yapılan rasyonel faaliyetler (*value rationality*)
- Örf ve âdet icabı yapılan taklidi faaliyetler (*traditional rationality*)
- Hissiyata tabi olarak yapılan faaliyetler (*affectual rationality*)

Dikkat edileceği üzere, ilk iki maddede rasyonellik vurgusu ve üçüncü maddede taklidilik vurgusu bulunurken; son maddede herhangi bir vurgulama

bulunmamaktadır. İlk madde dürtme kavramıyla ilgilenen davranışsal iktisatçıların yoğun bir şekilde üzerinde durdukları ve bireyleri tekrardan çekmeye çalıştıkları davranış biçimidir (*homo economicus*). Değer odaklı yapılan rasyonel faaliyetler ise, özellikle dini ve ahlaki prensipler doğrultusunda şekillenen davranış biçimlerini ifade etmektedir. Örneğin, dini inançlarına bağlı olan bir insan kendisinden fedakârlık ederek (altruizm) bir başkasına yardımda bulunursa, ekonomik insan tanımı çerçevesinde rasyonel olarak kabul edilmese de, kendi değerleri doğrultusunda rasyonel bir faaliyette bulunmuş olmaktadır. Örf ve âdet üzerine şekillenen faaliyetler de ise, içerisinde bulunan toplumun yapısı ve alışkanlıkları önemli bir rol oynamaktadır. Günümüzdeki aşırı tüketim alışkanlıkları da bu bağlamda ele alınabilecek bir husustur. Hissiyata bağlı olarak gerçekleştirilen faaliyetler ise, yoğun bir duygu bütünlüğü içerisinde yapıldığı için, rasyonel olabildiği gibi irrasyonel davranışlar olarak da değerlendirilebilmektedir.

Sosyoloğun vazifesini, *'ferdin kendi faaliyetlerine kazandırdığı manayı aramak ve izah etmek'* diye tanımlayan Weber (1905), insan hayatına hâkim olan ve onun davranışlarına yön veren altyapıyı madde ve ekonomi olarak değil, manevi ve ahlaki değerler olarak açıklamaktadır (bu görüşleriyle Weber, Karl Marx'ın tam zıddı bir yaklaşımda bulunmaktadır). Bu düşünce sisteminin bir sonucu olarak, toplumlarda yaşanan iktisadi ilerleme ve gerilemeyi de ahlaki ve manevi değerlerdeki ilerleme ve gerilemeyle birlikte değerlendirmektedir (Ortaköy, 2014).

Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu adlı meşhur eserinde Weber, 16. Yüzyılda yaşamış John Kalvin'in görüşlerine dayalı olarak ortaya çıkan Kalvinizmin (Hristiyanlık mezhebi), Batı'daki ilmi ve iktisadi gelişmelerin ruhu ve motoru olduğunu ispatlamaya çalışmıştır. Weber'e göre Kalvinizmin Protestanlık üzerinde üç önemli etkisi bulunmaktadır (Weber, 2011):

- **Çalışkanlık:** Yeryüzünde ilahi saltanatı kurmak için Hristiyanlar çok çalışmak zorundadırlar. Tembellik, aylaklık ve işsizlik en büyük günahlar arasında kabul edilmektedir. Ayrıca çalışma böyle ulvi bir gayeye hizmet edeceğine göre, sadece çalışmak da yeterli değildir; verimli ve devamlı bir çalışma usulü takip edilmelidir.
- **Zühd:** Dünyaya ve nefsin hoşuna giden şeylere iltifat edilmemelidir. Yoğun bir çalışma sonucu elde edilen servet, kişinin kendi zevki ve şahsi eğlencesi için harcanmamalıdır. Kazanılan gelirler hem israf edilmemeli hem de cimrilik

gösterilmemelidir. Kalvinist bir insan kazandığı gelirleri yeni yatırımlara yönlendirmeli ve kendisine yeni gelir kapıları açmalıdır.

- **İlim:** Kalvinist bir Hristiyan ilme çokça ehemmiyet vermelidir. Kalvinistlerin anlayışına göre ilim, Allah'ın eserlerini daha yakından tanıma adına en iyi metot olarak kabul edilmektedir.

Weber, Kalvinizm sayesinde düşünce dünyalarına üç önemli prensip yerleştirmiş olan Protestanların, Avrupa'da kapitalizm ve dolayısıyla sanayi inkılabını başlattığını; ancak, belirli bir olgunluk dönemiyle birlikte dini değerlere yüz çevrildiğini ve onların geri plana itildiğini savunmuştur (Öz, 2013).

Sombart ise, kapitalist sistemin doğuşundaki temel dinamikleri çalışkanlık ve zühd gibi erdemlerden ziyade; kazanma, zevk etme ve harcama arzusu gibi etkenlerle açıklama yoluna gitmiştir. O da Weber gibi, dinin ekonomi üzerindeki etkisi hakkında detaylıca durmuş ve kapitalizmin oluşum sürecini Eski Ahit'e kadar götürmüştür (Öz, 2013).

Davranışsal iktisada eleştirel bir yaklaşım başlığı altında Weber'in ve Sombart'ın görüşlerinin detaylandırılmasının en temel amacı, insan davranışlarının manevi ve ahlaki değerlerden önemli ölçüde etkilendiğine vurgu yapmaktır. Nitekim, Dünya çapında çok önemli bir hadise olan sanayi inkılabının dahi çeşitli değerlere (manevi ve ahlaki değerler: çalışkanlık, ilim vb. veya manevi değerlerden yoksunluk: lüks ve zevk arzusu peşinde koşma) bağlı olarak ortaya çıktığı iddia edilmektedir.

Davranışsal iktisat, özü itibariyle bireylerin iktisadi kararlarını anlamlandırma üzerine yoğunlaşan bir bilim dalı olduğu için, manevi ve ahlaki değerlerin veya yoksunlukların da göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

2.4.6. Dini Değerlerin Etkisinin Göz Ardı Edilmesi Eleştirisi

Nitekim, dini değerler ve davranışsal iktisat bağlamında yapılan akademik çalışmalar incelendiğinde, sınırlı sayıda çıktıya ulaşılmaktadır. Özellikle Türkçe yayınların azlığı göze çarpmakla birlikte, konuların genel itibariyle rasyonalite ve tüketici davranışları çerçevesinde şekillendiği gözlenmektedir. Konu ile ilgili öne çıkan çalışmalar aşağıdaki gibidir:

Tablo 2.3: Davranışsal İktisat ve Dini Değerler Çerçevesinde Bazı Eserler

Yazar	Makale Adı	Dergi/Kitap Adı
Timur Kuran (1983)	Behavioral norms in the Islamic doctrine of economics: A critique (İslam Ekonomi Doktrinindeki Bireysel Normların Eleştirisi)	Journal of Economic Behavior and Organization
Muhammed-Shahid Ebrahim, Akram Safadi (1995)	Behavioral norms in the Islamic doctrine of economics: A comment (İslam Ekonomi Doktrinindeki Bireysel Normlar Üzerine Bir Yorum)	Journal of Economic Behavior and Organization
Jonathan H.W. Tan (2014)	Behavioral Economics of Christianity (Hristiyanlık'ta Davranışsal Ekonomi)	The Oxford Handbook of Christianity and Economics
Osman Sayid Hassan Musse (2015)	Islamic and Conventional Behavioral Finance: A Critical Review of Literature (İslami ve Konvansiyonel Finans: Literatür Eleştirisi)	Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics
Zoheir Tafer, Ahmed Boussahmine (2016)	Behavioral Economic, Rationality and Islamic Ethics (Davranışsal Ekonomi, Rasyonalite ve İslam Ahlakı)	Journal of Business and Economics
Daniele Mathras, Adam B. Cohen (2016)	The effects of religion on consumer behavior: A conceptual framework (Dinin Tüketici Davranışları Üzerindeki Etkisi: Kavramsal Bir Çerçeve)	Journal of Consumer Psychology
Rev Econ Stat (2016)	Religious Identity and Economic Behaviour (Dini Kimlik ve Davranışsal Ekonomi)	Review of Economics and Statistics
Hakan Sarıbaş (2017)	İslami İktisat ve İnsan, Tüketici Talebi Analizi	İnsan, Ahlâk ve İktisat
Ferudun Kaya, Hayal Özçim (2019)	Davranışsal İktisat, Sınırlı Rasyonellik ve İslam İktisadı İlişkisi	Toros Üniversitesi İİBF Sosyal Bilimler Dergisi
Mustafa Ercan Kılıç, Mehmet Çanakcı (2022)	Islamic Solutions for Behavioral Problems in Economy (Ekonomideki Davranışsal Problemlere İslami Çözümler)	Iranian Economic Review

Murat Çokgezen, Mohammed Seid Hussien (2022)	Behavioral Assumptions of Islamic Economics Revisited: Is the Giving Behavior of Muslims Different from Others? (İslam Ekonomisinin Davranışsal Varsayımlarının Gözden Geçirilmesi: Müslümanların İnfak Davranışları Diğerlerinden Farklı mı?)	Turkish Journal of Islamic Economics
--	--	--------------------------------------

Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır.

Yukarıda bahsedilen sınırlara ek olarak, dini değerler bağlanmında yapılan bazı çalışmaların da kendi içerisinde tutarsızlıkları bulunmaktadır. Örneğin, İslami değerlerden yola çıkarak yapılan bazı araştırmalarda (‘İslam Ekonomi Doktrinindeki Bireysel Normların Eleştirisi’, ‘İslam Ekonomisinin Davranışsal Varsayımlarının Gözden Geçirilmesi: Müslümanların İnfak Davranışları Diğerlerinden Farklı mı?’) İslam iktisadının öngördüğü davranış biçimleri günlük hayatta gözlemlenemeyince (araştırma sınırlılığı içerisinde), konunun temelden yanlış olduğu ve İslami değerlerin tekrardan gözden geçirilmesi gerektiği gibi sonuçlara ulaşılmıştır. Oysa ki, inanç ve amel yönünü bir bütün halinde götürememek dini değerlerin sorgulanmasını değil; bireylerin kendi değerlerine ne ölçüde bağlı olduğunu sorgulamayı gerektirmektedir. Nitekim, Kılıç ve Çanakçı (2022) tarafından kaleme alınan makalede (‘Ekonomideki Davranışsal Problemlere İslami Çözümler’) bu konuya değinilmiş olup, Müslümanların İslam’ın ruhundan uzak bir hayat sürmeleri ve materyalist düşüncenin bütün bir dünyayı etkisi altına aldığına vurgu yapılmıştır. İlgili makalede öne çıkan bir diğer önemli nokta ise, tarihsel süreç boyunca ekonomi ve dini değerlerin karşılıklı etkileşim içerisinde olduğu ve içsel kararlılık ve motivasyonun sağlanması adına dini değerlerin oldukça önemli olduğudur. Bu bağlamda hipotezler öne süren araştırmacılar, dini ve bilimsel çalışmaların bir bütün halinde ele alınması sonucunda davranışsal problemlere gerçekçi ve doğru çözümler sunulacağını savunmuşlardır.

Kahneman’ın (2017) davranışsal iktisada olan katkılarına değinildiği bölümde de geçtiği üzere; insanların duvara asılan bir göz resminden bile etkilenecek, izledikleri varsayımıyla gönüllü çalışanlar için daha fazla katkı payı verdikleri düşünüldüğünde, içlerindeki inanç duygusu ve bunun getirdiği ahiret hayatı bilinciyle iktisadi davranışları da önemli ölçüde etkilenecektir.

Değer ve özellikle dini değer eksikliği bağlamında davranışsal iktisadı destekleme amacını gerçekleştirebileceğini düşündüğümüz bir yapı, İslam iktisadıdır. Nitekim bundan sonraki kısımda bundan bahsedilecektir.

2.5. İslam İktisadına Giriş

Günümüzde materyalist bakış açısının hakimiyeti her alanda kendini hissettirmektedir. Bu durum iktisat çalışmalarının yapıldığı akademik sahalarda da göze çarpmaktadır. İktisat sosyal bir bilim dalı olarak, her türlü ahlaki durum veya normatif yargılardan bağımsız (Friedman, 1953) olarak tanımlanmış olsa da kilisenin baskısından kopuşla birlikte gerçekleşen aydınlanma hareketinin bir sonucu olarak; bütün manevi değerleri reddeden ve yalnızca akılla bir çıkarımda bulunabileceğini savunan yanlı bir bilim dalı haline gelmiştir (Aydın, 2013). Oysa, zannedildiği gibi aklın alanı ‘bilim’, dinin alanı ise ‘dogmalar’ değildir. Her iki alan da insanın varlığını ilgilendirdiği için bir bütün olarak ele alınması gerekmektedir (Açıkgenç, 2006). Bu sebeple hem pozitif hem de normatif bir iktisat disiplini olarak tanımlanabilecek olan ve “İktisada İslami açıdan yaklaşmak” (Orman, 2019) manasına gelen İslam iktisadının yaklaşımları bu bağlamda önem arz etmektedir.

İslam iktisadı temelde üç temel sacayağı üzerine inşa edilmiştir denebilir (Orhan, 2021):

- **Fıkıh:** Sözlükte “bir şeyi bilmek, derinlemesine kavramak” anlamına gelen fıkıh kelimesi, İslam dininin temel kaynakları olan Kur’an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyyeye dayalı olarak şer’i (dini) ve ameli hükümler çıkarma faaliyeti olarak tanımlanmaktadır (Karaman H. , 1996). Fıkıh başlığı, ahlaka ilişkin hususları da kapsamaktadır.
- **Tarih:** Doğrudan ‘İslam iktisadı’ olarak adlandırılan sistematik çalışmaların tarihi günümüze yakın bir zamanda gerçekleşmiş olsa da son 14 yüzyıllık tarihsel süreç içerisinde Müslümanlar birçok ekonomik tecrübeler yaşamış ve kendi temel kaynaklarından hareketle çeşitli eserler kaleme almışlardır. Tarih başlığı altında özel olarak, ‘İslam iktisat tarihi’ ve ‘İslam iktisadi düşünce tarihi’ incelenmektedir.
- **Ekonomi Bilimi:** Ekonomi biliminin bilimsel bir disiplin olarak gelişmesi, ekonomiyle ilişkili teorilerin, kavramların ve düşüncelerin sistematik bir şekilde ele alınmasını gerektirmektedir. Arz, talep, fayda gibi temel kavramlar;

azalan fayda kanunu, paranın zaman değeri teorisi gibi temel teoriler ve klasik ve Keynezyen gibi iktisadi düşünce akımları bu alanın temel başlıkları arasında yer almaktadır.

İslam ekonomisi (*Islamic economics*) terimi ilk olarak 1936 yılında meşhur İslam alimi Muhammed Hamidullah tarafından kullanılmış olsa da (Islahi, 2017), esas olarak 1960'lı yıllardan itibaren yaygınlaşmaya başlamıştır. İslam ekonomisini bilimsel bir bilim dalı haline getirme çabalarının başlangıcı ise, 1976 yılında gerçekleştirilen Birinci Uluslararası İslam İktisadı Kongresi olarak kabul edilmektedir (Orhan, 2021).

Günümüzde ekonomi bilimi için ders kitaplarında geçen yaygın bir tanım bulunmaktadır (Erdoğan ve Orhan, 2015): “*Kıt kaynaklarla sınırsız ihtiyaçların karşılanmasını sağlamaya yönelik araştırmaları yapan bilim.*” İslam ekonomisi için ise temelde benzer olan farklı tanımlamalar bulunmaktadır. Bu tanımlardan bazısına değinen Chapra (1996), ilgili tanımları şu şekilde sıralamaktadır:

- **Syed Muhammad Hasanuz Zaman (1984):** “İslam ekonomisi, maddi kaynakların ele geçirilmesi ve idaresinde adaletsizliği önleyen şeriat kurallarının ve emirlerinin bilgisi ve uygulamasıdır.”
- **Muhammad Abdul Mannan (1986):** “İslam ekonomisi, insanların ekonomik problemlerini İslam'ın değerleriyle inceleyen bir sosyal bilimdir.”
- **Khurshid Ahmed (1992):** “Ekonomik problemleri İslami perspektiften anlamaya dair sistematik bir çabadır.”
- **Sabahattin Zaim (1991):** “İslam iktisadı, aslında serbest piyasa ekonomisinin İslam ahlakı ile düzenlenmiş halidir.”
- **Muhammad Nejatullah Siddiqi (1992):** “Müslüman düşünürlerin, zamanların ekonomik zorluklarına karşı tepkisidir. Bu tepkiyi oluştururken Kur'an, sünnet ve akıl ile tecrübeden yararlanmaktadır.”

Türkiye'de İslam iktisadı alanının öncü isimlerinden biri olan Zaim (1991), İslam iktisadının Batı merkezli iktisadi sistemden birçok noktada ayrıştığını belirterek, bu hususları şu şekilde maddelendirmektedir:

- İslam iktisat teorisi, “ekonomik insan” modelinin yerine “Müslüman insan” modelini yerleştirir.
- Seküler piyasa modelinde ahlakilik aranmazken, İslam iktisadı ahlakidir.

- Seküler modelin salt objektif olma arayışına karşı, İslam daha işin başında değer temelli bir iktisadi düşünce sistemi olduğunu açıklar.
- Batı iktisadi düşünce sistemi insan yapımı ve akılcılık üzerine kuruluyken, İslam iktisadi düşüncesi en başta ilahi prensiplere dayalı olarak şekillenmektedir. Bu durum insan aklının, istişarenin ve emeğin önemini yok saymayı gerektirmemekte ve işletilmesi gereken araçlar olarak kabul görmektedir.
- Batı merkezli teorilerde bireysel çıkarın ön plana çıkartılması ve toplumsal menfaatle birlikte yürütülmesi esas alınırken, İslam açık bir şekilde bireysel menfaati toplumsal çıkarla bütünleştirme iddiasındadır. Dolayısıyla bireysel özgürlük toplumsal sorumluluk ile sınırlandırılmıştır.
- Batı iktisat modeli bireysel kâr arttırmanın peşinde iken, İslam iktisadında helal kazancın arttırılması esastır.
- Seküler iktisadi görüşe göre her türlü ihtiyacın karşılanması hedef olarak görülürken, İslam'da israf ve aşırı lüks yasaklanmıştır.
- Batı modelinde parasal yatırımlar faiz üzerinden teşvik edilirken, İslam iktisadında kâr ve zarar paylaşımı esas alınmıştır.
- Son olarak, seküler iktisat modelinde tam istihdam sağlanamazken, İslam iktisadında çalışma bir ibadet olarak görüldüğü için tam istihdamın sağlanması hedef olarak konulmuştur.

Erken dönemlerde İslam iktisadı alanında çalışmalar yapan isimlerden birisi de Iraklı alim Muhammed Bakır Es-Sadr'dır. Türkçeye "İslam Ekonomik Doktrini" adıyla çevrilen 2 ciltlik bir eser kaleme alan Sadr, bu çalışmasında İslam iktisadının temel çizgilerini üç ilke üzerinden açıklamaktadır (Es-Sadr, 1979):

- **Karma Mülkiyet İlkesi:** Yazara göre, kapitalizm mutlak mülkiyeti, sosyalizm mutlak kolektif mülkiyeti esas alırken; İslam bireysel ve özel mülkiyeti esas almakla birlikte toplumsal mülkiyeti de kabul eder ve dengeli bir yaklaşım ortaya koyar.
- **Sınırlı Ekonomik Özgürlük İlkesi:** İslam'da toplumun ve kamunun düzenini korumak için özgürlük sınırlandırılabilir. Dolayısıyla liberalizm de olduğu gibi sınırsız bir özgürlük anlayışı bulunmamaktadır. Ayrıca ilahi bir sistem olduğu için topluma görünür bir zararı olmasa dahi, çeşitli manevi ve ahlaki sınırlamalar getirilebilir.

- **Sosyal Adalet İlkesi:** İslam, iktisadi dağıtımda emek ve ihtiyaçları esas olarak kabul etmiştir. Toplumda çalışabilen herkes emeğine göre dağıtımdan payını alabilir ve burada bir sınırlama bulunmamaktadır. Aynı şekilde çalışma gücünden mahrum olan kişiler (çocuklar, engelliler vb.) de ihtiyaçlarına göre dağıtımdan (zekât ve sadaka gibi ikincil dağıtım araçlarıyla) pay almaktadırlar.

Dağıtım meselesini çalışmasının merkezine koyan Es-Sadr, üretim konusuna da özel bir önem vermiştir. Üretimin objektif ve sübjektif iki ayrı boyutu olduğunu vurgulayan yazar, objektif boyutta daha ziyade ekonomi biliminin ilkelerinin geçerli olduğunu; sübjektif tarafta ise üretime karşı olan genel yaklaşımın (bakış açısının) yer aldığını ifade etmektedir. Mevcut iktisadi düzen ile İslam iktisadı arasında üretime yönelik ortak bir nokta bulunmaktadır: Üretim arttırılmalı ve büyüme sağlanmalıdır ki ihtiyaçlar karşılanabilsin! Ancak, İslam iktisadında üretim ve büyüme ana gaye değildirler, onlar sadece birer araçtır. Bu bağlama göre, insan, bu dünyaya doğrudan üretmek ve tüketmek üzerine gelmemiştir; onun daha yüce hedefleri (İslam dinine göre, kişinin Rabbisini tanınması ve ona kullukta bulunması en temel yaratılış gayesidir) bulunmaktadır. Bu amaçlara ulaşmak için ise kişi üretimini arttıracak ve kendi ihtiyaçlarını karşılayacaktır (Es-Sadr, 1979). Es-Sadr'ın dile getirdiği bu hususlar, davranışsal iktisada katkı yaparken insana dair göz önüne alınabilecek ilave hususlara dair de ipucu vermektedir.

İslam iktisadında ele alınan ve birbirinden ayrı düşünölmeyen konulardan bir tanesi de iktisat ve ahlak ilişkisidir. Konu ile ilgili 1981 yılında İngiltere'de basılan ve 1985 yılında Türkçeye çevirisi yapılan, N. Haydar Nakvi tarafından kaleme alınan "Ekonomi ve Ahlak" isimli çalışma dikkat çekicidir. Nakvi, ahlakın ekonomik ilişkilerdeki en temel etken olması gerektiğini savunmaktadır. Ona göre, Marksist teoride ekonomik sistemin bir dalı olarak görölen ahlak, İslam iktisadının en temelinde bulunmaktadır. Sadece Marksizm de değil, diğeri sistemlerde de ahlak arka plana itilmiştir. Bu noktada Nakvi'nin tasnif etmiş olduğu ahlaki ilkelere daha derinlemesine bakmak gerekmektedir. Nakvi, yapmış olduğu çalışmalar sonucunda İslam ahlakının dört temel ilkedden oluştuğı sonucuna varmış ve bu ilkeleri ekonomiye uyarlamıştır (Nakvi, 1985):

- **Tevhid:** Modern dünyanın getirmiş olduğu düalist yaklaşım, insan hayatını dünyevi ve uhrevi olmak üzere iki ayrı bölüme ayırmıştır. İslam dini ise böyle bir anlayışı en başından reddeder. Tevhid kavramı İslam'ın dikey boyutunu

temsil etmektedir. Buna göre insan, ekonomik, siyasal veya toplumsal herhangi bir kararını doğrudan Allah tarafından vaaz edilen emir ve yasaklar doğrultusunda belirler ve çevresiyle kopmaz bir ahlaki ilişki içerisinde bulunur.

- **Denge:** Yazara göre, İslam'ın yatay boyutu da denge kavramıyla temsil edilmektedir. Allah'ın esmalarından (isimlerinden) bir tanesi de el-Adl'dır. Bu esmanın bir tecellisi olarak evrendeki her şey bir denge ve mizan içerisinde bulunmaktadır. İnsandan istenen şey de bu genel denge ve ahenge uyumlu hareket etmesidir. Dolayısıyla ekonomide üretim, dağıtım ve tüketim ilişkileri arasında tam bir uyum bulunmalıdır.
- **Özgür İrade:** Allah insana eylemlerinde özgür bir şekilde hareket etme imkânı vermiştir. Ancak, bu özgürlük, liberalist sistemlerdeki gibi mutlak bir özgürlük değildir. En başta Allah'ın emir ve yasakları ile şekillenen özgürlük anlayışı, bir sonraki ilke olan sorumluluk aksiyomuyla birlikte bir anlam ifade etmektedir.
- **Sorumluluk:** Bir önceki başlıkta da değinildiği gibi, hiçbir sınırı olmayan ahlak dışı bireyselleşmenin İslam'da yeri bulunmamaktadır. İnsan özgür irade sahibidir ancak, yapıp ettiklerinden de sorumlu bir varlıktır ve hesaba çekileceğinin bilinci ile yaşar. Toplumda çeşitli sınıflar arasında kaynak transferi ve dağıtımında (zekât, sadaka vb.) bulunma bilinci de bu ilke doğrultusunda ortaya çıkmaktadır.

Ekonomik sistemleri bu ilkeler üzerinden analiz eden Nakvi, sosyalizmin toplumsal dengeye verdiği önem açısından bir yönüyle İslam ekonomisine benzediğini vurgulamaktadır. Ancak sosyalizmde, toplumsal sınıflar arasında bir uyum aranırken tevhid görüşü reddedilmekte ve toplumsal yapının temeli materyalizm üzerinden şekillendirilmektedir (Nakvi, 1985). Günümüzde sosyalizmin genel bir hakimiyeti bulunmasa da genel ekonomik işleyişin temelinde benzer bir maddeciliğin bulunduğu söylenebilir.

İslam ekonomisinin politik hedeflerine de değinen Nakvi, dört temel başlık üzerinden konuyu açıklamaktadır (Nakvi, 1985):

- Toplumsal adalet
- Kapsayıcı eğitim
- Ekonomik gelişme

- Maksimum istihdam

Bu hedeflere ulaşmak için belirli politik araçlar (faizin yasaklanması, eğitimde fırsat eşitliği için atılan adımlar vb.) uygulanır, ancak amaçlarla araçlar arasında bir uyum bulunması gerekmektedir. Dolayısıyla amaçlara götüren araçlar da meşru daire (İslam hukukuna uygun bir şekilde) çerçevesinde olmalıdır. Nakvi'nin üzerine eğildiği hususlar da daha sonra İslam'ın davranışsal iktisada katkısı bağlamında gündeme gelecek olan temel farklılıklara vurgu yapmaktadır. Örneğin, mutlak bireyseliğin reddi gibi.

1995 yılında yayınlanan, 'İslami İktisadın Felsefesi' adlı eserinde ekonomi bilimi ve İslam arasındaki bağlantıya değinen Mutahhari, ekonomi biliminin arz ve talep yasası veya para enflasyon ilişkisi gibi başlıklar üzerinden formüller geliştirdiğini ve bu yönüyle teorik bir bilim dalı olduğunu ifade etmektedir. İslam ekonomisi ise normatif anlamda prensipler büketi gibidir ve kendi ilkeleri doğrultusunda ekonomiyi düzenlemek ister. Mutahhari'ye göre, ancak bu düzenlemelerden sonra bilimsel bir çaba içerisinde olunması gerekmektedir. Bu noktada İslam hangi yönleriyle ekonomiyi düzenler diye bir soru akla gelebilir. Mutahhari bu konuyu iki katman halinde ele alır (Mutahhari, 1995):

- **Doğrudan düzenleyen hükümler:** Faizin yasak oluşu veya zekâtın toplanması gibi ilkeler doğrudan ekonomiyi etkilemektedir.
- **Dolaylı ilke ve prensipler:** Bu kısım özellikle emanete riayet etmek, doğruluk, dürüstlük ve adil olmak gibi ahlaki prensipleri içermektedir.

Mutahhari'ye göre (1995) İslam, dünyayı ve serveti esas maksat yapmayı kötülemiştir; onun dışında tevhid ilkesi çerçevesinde büyümek, gelişmek ve dünyayı imar etmek İslam nezdinde makbul bir faaliyettir. Onun özellikle dolaylı ilke ve prensipler bağlamında zikrettikleri, insanın iktisadi davranışıyla doğrudan bağlantılı olanlardır.

Çeşitli düşünürlerin İslam iktisadı hakkındaki görüşlerine ek olarak, İslam iktisadının özü itibarıyla bir denge üzerine kurulu olduğu söylenebilir. Bu konuyu özet bir şekilde açıklayan Canatan, 'İktisat Felsefesi' isimli kitabında 'iktisat' kelimesinin kökeninin arapça bir kelime olan mutedil olma manasından geldiğine vurgu yaparak, İslam iktisadının temelinde üretim, dağıtım, mübadele ve tüketimde orta yolu tutmak olduğunu ifade etmektedir. Esas olan toplumun ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olan üretim ve ihtiyaçları karşılamaya yönelik olan tüketim tarzıdır. Bir başka deyişle İslam

iktisadi ihtiyaç ekonomisini ifade etmektedir. Bir uçta açlık ve yoksulluk, diğer uçta israf ve savurganlık yer almaktadır. İslam'a göre esas olan şey bu iki uçtan da uzak durup dengeyi sağlamaktır (Canatan, 2021).

2.5.1. İslam İktisadının Temel Özellikleri

İslam iktisadı menşe itibariyle Kur'an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyyeye dayandığı için, İslam fiqhının özellikleri ile eş değer bir karakteristik yapısı bulunmaktadır. İslam iktisadının özelliklerini başlıklar halinde ele alan Tabakoğlu, ilgili hususları şu şekilde maddelendirmektedir (Tabakoğlu, 1979):

- **İlkecilik:** İslam iktisadı Kur'an ve sünnetin ruhuna uygun ilkeler doğrultusunda şekillenmektedir. Aile, miras, kazanç yolları, zekât, israf ve faiz yasakları ve kamu menfaatiyle sınırlı ferdi mülkiyet gibi hususların temelleri bu ilkeler doğrultusunda tespit edilmiştir. Genel ekseninde kul hakkının yer aldığı bir iktisadi sistem hedeflenirken, spesifik hedefler şu şekildedir: Mülkiyetin yaygınlaştırılması, içtimai adalet, iktisadi ve siyasi bağımsızlığın sağlanması, güvenlik ve refah.
- **Esneklik:** İslam hukuk ve iktisadı zamanın şartlarına göre esneklik özelliğine sahiptir. İslam hukuk metodolojisine göre zamanın şartları değerlendirilerek, sorunların çözümü adına yeni yöntemler geliştirilebilmektedir. Bu özellik son dönem Osmanlı Hukuk Sistemi'nde şu şekilde ifade edilmiştir (Mecelle, 39): *“Zamanın değişmesiyle hükümler de değişir.”*
- **Şahsiyetçilik ve Cemaatçilik:** İslam'ın sosyal ve iktisadi hayata bakan en önemli ilkelerinden bir tanesi de toplumculuktur. Toplumun genel menfaati her zaman bireysel çıkarların üzerinde tutulmuştur. İslamiyette kişiliğe, yani şahsiyete çok önem verilir ve topluma hizmet edilmesi hedef olarak gösterilir. Nitekim, Hadis-i Şerif'te geçtiği üzere (Deylemi, 324): *“Bir kavmin efendisi o kavme hizmet edendir.”* Hizmet ahlakı dayanışma içerisinde bir toplum oluşturmayı esas alırken, İslam ekonomisinde infak kavramına özel bir önem verilmektedir. Yani İslam ekonomisi biriktirme merkezli değil, harcama yörengelidir. Daha ıstılahi bir deyişle, gelir oluşumunun temelinde tasarruf değil, harcama bulunmaktadır. Toplumun geneli en yakınlarından başlayarak dış halkalara kadar infak olgusu ile birbirine bağlanmaktadır. Bu bir bakıma arz yönlü ekonomiyi ifade etmektedir. Bu yaklaşıma göre, ekonomi insan içindir. Çağdaş düzen de olduğu gibi insan ekonomi için var olmamıştır. Aynı

zamanda metodolojik bireyselciliğin yerine şahsiyet sahibi bireyler ve onların birbirleri arasında kurdukları sağlam bağlardan teşekkül eden bir toplumsal yapı esastır.

- **Hukuki Devletçilik ve Denetim:** İslam ekonomisinde devletin önemli bir yeri bulunmaktadır. Devletin ekonomi içerisindeki görevi, esas itibariyle örgütlenme, sosyal adaleti ve güvenliği sağlama üzerine yoğunlaşmaktadır. Dolayısıyla devlet üretimden değil, denetimden sorumludur. Devlet sadece özel olarak kişilerin başaramayacakları veya onlara bırakıldığında genel bir zararın olduğu durumlarda aktif olarak ekonomik faaliyetler içerisinde bulunur. Madenlerin işletilmesi veya savunma sanayisi gibi alanlarda faaliyet içerisinde bulunulması bu duruma örnek olarak gösterilebilir.
- **Sınıfsızlık:** İslam'da iş bölümü kabul edilmekle birlikte, bu olgunun sınıflaşmaya dönüşmemesi için karşı bir tutum alınmıştır. Bireyler gelirleri veya yetenekleri açısından birbirlerine karşı üstünlük içerisinde olabilirler. Ancak, gelir ve yetenek farklılaşmaları bir üstünlük sebebi değil, imtihan vesilesi olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla İslam toplumlarında Batı'daki gibi bir sınıflaşma (toprak aristokrasisi) görülmemiştir.
- **Adil Gelir Dağılımı ve İktisadi İstikrar:** Servet ve mülkiyetin yaygınlaştırılmasıyla birlikte adil gelir dağılımının sağlanması, İslam iktisat siyasetinin en temel hedeflerinden biri olarak değerlendirilmektedir. Bu hedef doğrultusunda tek veya birkaç elde (tekelleşme) büyük mülkiyetlerin oluşması engellenmekte ve küçük üreticilik ve girişimcilik teşvik edilmektedir. Bireysel yetenekler ancak toplumsal talep karşısında bir zenginlik kazanabilirler. Dolayısıyla zenginlik bireysel değil, daha ziyade toplumsal bir olgudur ve toplumla paylaşılması gereken bir varlıktır. Adil gelir dağılımının esası ise iktisadi istikrardır. Bunun da üç önemli gerekliliği bulunmaktadır:
 - Üreti ve arzın yüksek bir seviyede tutulması
 - İstikrarlı bir para politikası
 - Fiyat ve kalite denetimi
- **Emek ve Sermaye:** İslam ekonomisinde emek, temel değer kaynağı ve üretim faktörüdür. Teşebbüs yani girişimler de emek kavramı içerisinde ele alınmaktadır. Aşağıdaki ayet-i kerime ve hadis-i şerif, emeğin değerini belirtmek adına önem arz etmektedir:

- “Doğrusu insanın sa'yinden başkası kendinin değil.” (Necm, 53/59)
- “Hiç kimse elinin emeğinden daha hayırlı bir şey yememiştir.” (Buhari, Buyu, 15)

Emeğe bu denli bir önem verildiği için, emeksiz kazanç sayılan riba (faiz) gibi faaliyetler İslam ekonomisinde yasaklanmıştır. Buna karşılık girişimcilik ve kâr/zarar paylaşımı esas tutulmuştur. Ribanın en aza indirilmesinin yolu ise, öz sermayeye dayalı bir ekonomik düzenin kurulmasından ve kredi kullanımının azaltılmasından geçmektedir. Az sayılı ortaklıkların çoğaltılması, servetin atıl bırakılmaması ve harcamaların (infakın) teşvik edilmesi, riba ortamının oluşmasını engelleyen önemli adımlar arasında yer almaktadır.

- **Mülkiyet:** İslam'da mülkün asıl sahibi Allah'tır. İnsanlar ise Allah'ın mülkünü kullanma noktasında bir emanetçi statüsündedirler. Mülkiyet bir bakıma insan şahsiyetiyle bağlantılı bir konudur. İslam insana büyük önem verdiği için özel mülkiyeti de tanımaktadır. Zira özel mülkiyeti tanımayan sistemler insana değer vermemekte veya ona güvenmemektedirler. İslam'da özel mülkiyet esas olmakla birlikte, toplumsal çıkarlar kapsamında çizilmiş bir mülkiyet sınırlaması bulunmaktadır.
- **Zekât, dayanışma ve miras:** Önceki maddelerde de bahsedildiği üzere, dayanışma içerisinde olan bir toplumun inşa edilmesi İslam dininde çok önemlidir. Bu noktada zekât ve miras uygulamaları önem arz etmektedir. Zekât, ister finansal isterse sosyal güvenlik kurumu olarak düşünölsün, servet ve mülkiyetin yaygınlaştırılması için önemli bir araçtır. Bilindiği üzere zekât, temel ihtiyaçlar düşöldükten ve oluşan gelir üzerinden bir yıl geçtikten sonra, temel asgari geçim sınırının (nisab) üstünde olanların vermekle mükellef oldukları mali bir ibadettir. Müslömanlar ürün ve gelirlerinden %5-50 arasında, servetlerinden ise %2.5 oranında yıllık zekât vermekle yükömlödürler. (Hz. Osman'dan sonra zekât, devlet tarafından takip edilmeyen, tıpkı namaz gibi ferdi bir ibadet ve sorumluluk olarak yaşamıştır.) Mirasın Kur'an-ı Kerim ayetinde (Nisa, 4/11) belirlendiği üzere, geniş bir yakınlar çevresi arasında bölöştürölmesi de servet ve mülkiyetin yaygınlaştırılması adına önemli bir sorumluluktur.
- **İhtiyaç:** İslam ekonomisi, bir ihtiyaç ekonomisidir. Klasik fıkıh literatüründe ihtiyaçlar üç grup altında tasnif edilmektedir: Zaruriyyat, haciiyyat, tahsiniyyat. Bunları insan hayatının devam ettirilebilmesi için gerekli olan yeme-içme,

giyinme, barınma gibi temel ihtiyaçlar ve bu ihtiyaçların karşılanmasına en güzel bir biçimde olanak sağlayan kültürel, entelektüel ve sanatlar boyutları olarak tanımlayabiliriz. Mevcut iktisat literatüründe de ihtiyaçlar, zorunlu, kültürel ve lüks olarak gruplandırılmaktadır. Dolayısıyla benzer bir yaklaşım bulunmakla birlikte, İslam ekonomisinin kendi değerleri ve öncelikleri doğrultusunda şekillenen bir ihtiyaç hiyerarşisi olduğu muhakkaktır.

İslam iktisadının özellikleri ve mahiyeti bir bütün halinde düşünüldüğünde, İslam'ın kendine has ve orijinal bir ekonomik düzen tesis etmeye çalıştığı ve bu doğrultuda çeşitli ilke ve prensiplere yer verdiği görülmektedir. İslam, tepeden inme bir düzenlemede bulunmak yerine; tedrici olarak insan davranışlarını şekillendirmeyi ve içlerindeki iman duygusunun etkisiyle birlikte ekonomi de dahil olmak üzere hayatlarının bütün alanlarını düzenlemeyi (huzur ve refaha ulaştırmak gayesiyle) hedeflemektedir.

2.5.2. İslam İktisadının Temel Kaynakları: Kur'an ve Sünnet

İslam usul ilmine göre bilgiye ulaşmanın üç temel kaynağı bulunmaktadır: Beş duyu organı (havâss-ı selîme), akıl ve haber-i mütevatir. Beş duyu organı ile varlıkların özellikleri anlaşılmaktadır. Akıl ise sezgi, tecrübe, tümevarım veya tümdengelim gibi yöntemlerle bilgi üretir. Bu bilgi özü itibarıyla beşeridir. Haber-i mütevatir olarak tanımlanan esas bilgi kaynağı ise Kur'an ve sünnettir (Açıkgenç, 2006). Nitekim aşağıda hadis-i şerif bu konunun delili hükmündedir:

“Size iki şey bırakıyorum, onlara sıkıca sarıldığınız sürece doğru yoldan sapmazsınız; bunlar, Allah'ın kitabı ve benim sünnetimdir.” (Tirmizî, Menâkıb, 31)

Kur'an ve sünnet dışında kalan kaynaklar ise zaman ve mekanın getirdiği şartlara göre değişebilirler. Belirli bir dönemde uygulanan hususların getirmiş olduğu tecrübe birikimi günümüz şartlarında da değerlendirilerek, bağlayıcı olmadan uygulamaya alınabilir.

Klasik fıkıh tasnifine göre temel kaynaklar umumi ve hususi olmak üzere iki başlık altında toplanmaktadır (Tabakoğlu, 1979):

Umumi Kaynaklar

- Kur'an-ı Kerim

- Sünnet-i Seniyye
- Kıyas [Hakkında ayet veya hadis (nass) bulunmayan bir konuda illet (gerekçe) benzerliğinden dolayı, hakkında nass bulunan bir konudaki hükmün geçerliliğinin kabul edilmesi.]
- İcma [Belirli bir zaman ve mekânda, belirli bir konu üzerinde müçtehidlerin (uzmanların) ittifak etmeleridir.]

Hususi Kaynaklar

- Örf ve âdet (Bilinen ve iyi karşılanan gelenekler. İçerisinde yaşadığımız toplumun örfü doğrultusunda verdiğimiz iktisadi kararlarımız da davranışsal iktisat bağlamında önemli bir husustur.)
- Maslahat-ı Mürsele (Kamu yararı)
- Sedd-i Zerâi (Doğrudan veya dolaylı olarak kötülüğe götüren yolların kapatılması.)
- İstishâb (Aksine bir delil bulunmadığı müddetçe evvelce var olan bir şeyi geçerli saymak.)
- Sahâbî Kavli [Hz. Peygamber'in (s.a.v.) sohbetine katılan arkadaşlarının görüşleri.]

Kur'an-ı Kerim ve Hz. Peygamber'in (s.a.v.) sünneti İslam iktisadının merkezinde olduğu için, bu kaynakların tez konumuza bakan yönüyle insan psikolojisine ait verdiği bilgileri incelemek yararlı olacaktır.

2.5.3. Kur'an ve Sünnette İnsan Psikolojisi ve Ekonomik Davranış

Kur'an, kelime manası itibariyle 'harfleri bir araya getirip seslendirmek, okumak' manasına gelmektedir. Asıl terim anlamı ise şu şekildedir:

“Hz. Muhammed'e vahiy yoluyla Arapça olarak indirilen; Allah'tan geldiği, ezberden ve yazılı olarak aynıyla intikal ettiği konusunda şüphe bulunmayan, müslümanca yaşamak isteyenler için hayat kılavuzu olan ilahi bir kitaptır. (Karaman, vd., 2020)”

Kur'an-ı Kerim, Hz. Peygamber'e (s.a.v.) miladî 610 yılında inmeye başlamış ve 23 yıl boyunca bu iniş süreci devam etmiştir. İlahi kelâm hicaz yarım adasının orta bir yeri olan Mekke'de nazil olmuştur. Kur'an-ı Kerim'in belli bir iniş zamanı ve mekânı

olsa da İslam inancına göre, Kur'an'ın mesajları belli bir alana sıkıştırılmış olmayıp bütün insanlık için geçerli olan evrensel hükümler içermektedir.

Yaratan, yarattığını en mükemmel bir şekilde bilmez mi fehvasınca; Kur'an, insanlara hitap ettiği gibi muhtevasının en göze çarpan tarafı da insandır. Kur'an, insanları çok çeşitli yönleriyle ele almaktadır. Yaratılışından mizacına, ahlakından huylarına, fitratından tabiatına ve zafiyetlerinden kabiliyetlerine kadar birçok mesele detaylarıyla anlatılmaktadır (Yıldırım, 2020).

Bu noktada Kur'an-ı Kerim ayetlerinde geçen ve özellikle davranışsal iktisada bakan insana ait kabiliyet ve zafiyetleri aşağıdaki gibi örneklendirebiliriz:

İnsanın Kabiliyetleri

- **İyilik ve ihsân sahibidirler:**

“O takvâ sahipleri, bollukta da darlıkta da Allah yolunda harcar, öfkelerini yutar ve insanların kusurlarını affederler. Allah da böyle iyilik ve ihsân sahiplerini sever.” (Âl-i İmrân, 3/134)

- **İhtiyaç sahiplerine yardımda bulunurlar:**

“Yardım isteyenlere ve yoksullara mallarından belli bir pay ayırırlardı.” (Zâriyât, 51/19)

- **Akıllarını doğru bir şekilde kullanırlar:**

“Göklerin ve yerin yaratılışında, gece ile gündüzün birbiri ardınca gelişinde, insanlara faydalı şeyler taşıyarak denizde akıp giden gemilerde, Allah'ın gökten indirip de kendisiyle ölümünden sonra yeryüzünü dirilttiği ve üzerinde dolaşan her türlü canlıyı yaydığı yağmurda, gökle yer arasında emre hazır bekleyen rüzgarları ve bulutları farklı yönlerde evirip çevirmesinde aklını kullanan bir topluluk için elbette Allah'ın varlığını ve birliğini gösteren deliller vardır.” (Bakara, 2/164)

Yukarıdaki ayete ek olarak, Kur'an-ı Kerim'de aklını kullanma ve akıl sahibi olma yönünde çokça ayet-i kerime bulunmaktadır. (Bakara, 2/44 - Âl-i İmrân, 3/65 – Mâide, 5/58 vb.)

- **Yüksek bir ahlak sahibidirler:**

“Muhakkak ki sen pek yüce bir ahlâk üzerindesin.” (Kalem, 68/4)

- **İktisath bir yaşam sürerler:**

“Onlar verdikleri zaman israf etmezler; cimrilik de etmezler; ikisi ortası bir yol tutarlar.” (Furkan sûresi 25/67)

- **Sorumluluk sahibidirler:**

“Biz emaneti göklere, yerküreye ve dağlara teklif ettik, ama onlar bunu yüklenmek istemediler, ondan korktular ve onu insan yükledi.” (Ahzab, 33/72)

İnsanın Zafiyetleri

- **Mala ve dünya hayatına düşkünlük (hırslıdırlar):**

“Nefsânî arzulara, (özellikle) kadınlara, oğullara, yığın yığın biriktirilmiş altın ve gümüşe, soylu atlara, sağlamal hayvanlara ve ekinlere düşkünlük insanlara çekici kılınmıştır. İşte bunlar dünya hayatının geçici menfaatleridir.” (Âl-i İmrân, 3/14)

- **Heveslerini kendilerine ilah edinmişlerdir:**

“Kendi nefsinin arzusunu kendisine ilâh edineni gördün mü? Ona sen mi vekil olacaksın?” (Furkan sûresi 25/77)

- **Cimridirler:**

“De ki: Rabbimin rahmet hazinelerine eğer siz sahip olsaydınız, harcanır korkusuyla kısıtıkça kısırdınız. İnsan oğlu çok eli sıkıdır!” (İsrâ, 17/100)

- **Acelecidirler:**

“İnsan, şerri de hayrı istediği gibi ister. İnsan pek acelecidir!” (İsrâ, 17/100)

- **İsrafkârdırlar:**

“Akrabaya, yoksula ve yolda kalmış yolcuya hakkını ver; fakat malını israf ederek saçıp savurma. Çünkü saçıp savuranlar, şeytanların kardeşleridir. Şeytan ise Rabbine karşı çok nankördür.” (İsrâ, 17/26-27)

- **Akıllarını doğru bir şekilde kullanmazlar:**

“İnkârculara: “Allah’ın indirdiğine uyun” dendiği zaman: “Hayır! Biz, atalarımızdan gördüğümüze uyarız” derler. Peki, ya ataları aklını kullanamayan ve doğru yolu bulamayan kimseler ise!” (Bakara, 2/170)

İslam'a göre bu kabiliyet ve zafiyetlerle iç içe olarak yaratılan ve kapsayıcı bir varlık olan insan, dünya hayatına imtihan vesilesi için gönderilmiştir. Nitekim bu husus Kur'an-ı Kerim'de şu şekilde ifadelendirilmiştir: *“Hanginizin davranışça daha iyi olduğunu denemek için ölümü ve hayatı yaratan O'dur”* (Mülk, 67/2). Dolayısıyla Allah'ın vermiş olduğu kabiliyetleri doğru bir şekilde kullanabilen ve sâlih ameller (iyi, erdemli, dünya ve âhiret için yararlı işler) işleyebilen bir insan Kur'an-i bir ifadeyle 'ahsen-i takvim' (en güzel bir biçimde yaratılış) sırrına mazhar olacağı gibi, tam tersi bir yönde adım attığında da 'esfel-i safilin' (aşağıların aşağısı) olarak tanımlanan çukura düşmüş olacaktır (Karaman, vd., 2020).

Bir İslam âlimi ve mutasavvıfı (tasavvufî hayat tarzını benimseyen ve bu yolla Allah'a yakınlığını kazanmaya çalışan kişi) olan Mevlana (1207-1273), konuyu şu veciz ifadelerle özetlemektedir (Abul, 2018):

“Hiç şüphe yoktur ki; âdemoğlu, aşağısının aşağısının aşağısı bir bedenle, yücenin yücesinin yücesi bir candan meydana gelmiştir. Yüce Hak, en üstün kudretiyle bu iki zıddı birleştirmiştir.”

İnsan mahiyetinde bulunan bu hususlar Kur'an-ı Kerim'de geçtiği gibi, O'nun en önemli bir tefsirini kendi hayatı, yaşantısı, sözleri ve davranışları ile ortaya koyan Hz. Peygamber'in (s.a.v.) sünnetinde de önemli bir yere sahiptir. Nitekim insanın kendi heva ve heveslerine karşı hep bir mücadele içerisinde olması gerektiği (büyük cihad) aşağıdaki hadis-i şerif'e dayanmaktadır:

Hz. Peygamber (s.a.v.) Efendimiz, Tebük seferinden dönünce, “Hoş geldiniz! Küçük cihattan büyük cihada geldiniz.” buyurdu. Bunun üzerine Sahabiler, büyük cihadın ne olduğunu sordular. Hz. Peygamber (asm): “Büyük cihad: nefisin heva ve hevesine karşı yapılan cihaddır.” diye açıkladı. (Beyhaki, ez-Zühd, 1/165)

Başta da belirtildiği üzere Kur'an-ı Kerim'in en birinci muhatabı insan olduğu gibi, sünnet-i seniyyenin de en birinci gündeminde insan bulunmaktadır. Dolayısıyla hadis-i şeriflerde de insan psikolojisine ait birçok husus bulunmaktadır:

“İnsanoğlunun bir vadi dolusu altını olsa, bir vadiyi daha ister. İnsanoğlunun karnını topraktan başka bir şey doyurmaz.” (Müslim, Zekât, 117)

“Hayat şartları sizinkinden daha aşağı olanlara bakınız; sizden daha iyi olanlara bakmayınız. Bu, Allah’ın üzerinizdeki nimetini hor görmemenize daha uygun bir davranıştır.” (Müslim, Zühd, 9)

“Akıllı kişi, nefesine hâkim olan ve ölüm sonrası için çalışandır. Âciz kişi de, nefisini duygularına tâbi kılan ve Allah’tan dileklerde bulunup duran (bunu yeterli gören) dir” (Tirmizî, Kıyâmet, 25)

Hadis-i şeriflerde geçen insanların maddi anlamda doyma bilmemesi, kendilerini daha iyi konumda olanlarla kıyaslaması, israf ve cimrilik gibi iki aşırı uçta bulunması, aklını yeteri ölçüde kullanmaması gibi pek çok olumsuz tutum, iktisadi davranışları da etkilemektedir. Gelecek bölümlerde detaylarıyla ele alınacak bu hususlar davranışsal iktisat bağlamında da önem arz etmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KARŞILAŞTIRMALI KAVRAM ANALİZİ

Tezin bu bölümünde İslam ve Batı düşünce tarihi içerisinde “kişisel çıkar” kavramına yüklenen anlam boyutları karşılaştırmalı olarak ele alınmaktadır. Bugünkü anlamıyla yeni bir kavram olarak değerlendirilebilecek olan kişisel çıkar kavramı İslam medeniyetinde yakın anlamlarıyla incelenecektir. İlk olarak beş farklı dönem altında Batı düşüncesi, ardından da yine beş farklı dönem içerisinde İslam düşüncesi analiz edilmektedir. Her bir dönem için tarihte önemli izler bırakan isimlerin yaklaşımları kapsamlı olarak incelenmektedir. Kişisel çıkar kavramının tarihsel süreç içerisindeki entelektüel yolculuğunu tamamladıktan sonra ise son olarak mukayeseli bir analiz yapılmaktadır.

3.1. Davranışsal İktisatta Kişisel Çıkar Kavramı

İktisadi ekoller göz önünde bulundurulduğunda, homo economicus kavramı üzerine derinlemesine analizler yapan ve psikolojik ve bilişsel ağırlıklı çalışmalarıyla bireyi odağına alan disiplinin davranışsal iktisat olduğu görülmektedir.

Bu odak noktasından yola çıkarak kavram analizi bölümünün bu kısmında bireylerin iktisadi tercih ve davranışlarını tetikleyen, homo economicus kavramının önemli bir sacayağı olan, iktisadi düşünce sistemi içerisinde sürekli tartışılabilen ve davranışsal iktisadın da önemli bir konusu olan kişisel çıkar (self-interest) kavramı ele alınacaktır.

Antik Yunan’dan modern iktisat düşüncesine kadar farklı dönemlerde, farklı isimlerin kişisel çıkar kavramına yükledikleri anlamlar bütüncül bir bakış açısıyla analiz edilecektir. Bu kapsamda beş farklı dönem belirlenmiştir:

- Antik Yunan (M.Ö. 399 - M.Ö. 262)
- Modern Dönem Öncesi (354 - 1733)
- İktisadın Modern Çağı (1723 - 1939)
- Yakın Dönem İktisatçıları (1886 - 2006)
- Davranışsal İktisatçıları (1943 – 2024)

3.1.1. Antik Yunan’da Kişisel Çıkar

Bilindiği üzere ekonomi fiziki değil, sosyal bir bilim dalıdır. Dolayısıyla fiziki bilimlerde var olan kanun ve prensipleri doğrudan sosyal bilimlerde göremeyiz. Bilim

çatısı altında konumlandırıldığı için ideolojilerin, inançların ve kültürlerin etkisinden arındırılarak evrensel birtakım teoriler üretildiği veya üretilmeye çalışıldığı iddia edilse de, gerçek dünyada bunun böyle olmadığı ortadadır. Bu bağlam çerçevesinde ekonomik hususlar toplumlara göre farklılık gösterebilmektedir. Örneğin, Kapitalist ekonomi teorileri Batı’da yüzyıllar süren toplumsal gelişmelerin ve kendilerine özgü ihtiyaçların bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır (Tabakoğlu, 1979).

‘Ekonomi’ sözcüğünün etimolojisine bakıldığında da Yunanca kökenli ‘Oikos’ (ev) ve ‘Nem’ (idare, yönetim) kelimelerinin birleşiminden türetildiği görülmektedir. Dolayısıyla modern anlamda 18. yüzyılda İngiltere ve Fransa’da ortaya çıkmış olan ekonominin kökenleri bir ölçüde Yunan düşüncesine dayanmaktadır (Buğra, 1995).

Antik Yunan düşüncesi, Batı ve çevresinde gelişen ekonomik teorilerin temel bir etkeni olduğu için, insanı ve ekonomik davranışlarını anlamlandırma üzerine yoğunlaşan davranışsal ekonomi bağlamında da ilgili görüşleri ele almak yararlı olacaktır. Özellikle ‘insanın dünyadaki bulunuş gayesi nedir’, ‘insan ne ile geçinir’ gibi felsefi sorular üzerinde duran Yunan filozoflarının günümüzdeki düşünce akımları üzerinde de etkisi bulunmaktadır.

Antik Yunan filozofları arasında etkileri bugüne kadar ulaşan isimlere bakıldığında aralarında bir hoca-talebe ilişkisi olduğu görülmektedir. Örneğin, Eflatun bir diğer adıyla Platon Sokrat’ın talebesiyken; Aristo da Eflatun’un talebesidir.

Kişisel çıkar (*self-interest*) kavramı, dünya düşünce tarihi ve özellikle ekonomi bağlamında tartışılan önemli terimlerden bir tanesidir. Bireylerin kişisel çıkarlarına nasıl bir anlam yükleyeceği, Antik Yunan Filozoflarının da gündemlerinin bir parçası olmuştur. Tezin bu bölümü içerisinde kişisel çıkar olarak kullanılacak olan kavramın Antik Yunan’da ‘sumpherō’ ismiyle geçtiği görülmektedir (Anastasiadis, 2014). Sözlükten bakıldığında ise ‘çıkâr’ (*benefit*), ‘ortak iyilik’ (*common good*) ve ‘fayda’ (*profit*) gibi çeşitli anlam katmanlarına tekabül ettiği görülmektedir (<http://lexiconcordance.com/greek>, 2024).

Bu bağlamda hocadan talebeye doğru bir yol izleyerek filozofların temel görüşlerini belirtmek yararlı olacaktır.

Sokrat (ö. m.ö. 399)

Sokrat, hayatının yüksek bir kudret tarafından kontrol edildiğine ve kendisinin de bu kudret vesilesiyle sevk ve idare edildiğine inanıyordu. Bu inancının bir neticesi olsa gerek ki; insanın kendi varlığının mahiyetini bilmesi, hayatın anlam ve amacını bulması ve en sağlam ve faydalı bilgi olan ahlakın peşinde olması gerektiğini ileri sürmüştür. Sokrat'a göre, ahlakın dışında ciddi bir felsefeden bahsetmek mümkün değildir. İnsanın yaratılış itibarıyla kötü olmadığını, kötülüğün kaynağının bilgisizlik olduğunu savunan Sokrat, değerler söz konusu olduğunda gerçek hakikati sahtesinden ayırt edebilenlerin hata yapmayacağını belirtmektedir (Kaya, 2009).

Ahbel-Rappe'nin (2012) kaleme aldığı 'Sokrat Etik Bir Egoist Mi?' makalesinde geçtiği üzere; Sokrat, egoizm ve kişisel çıkar kavramını geniş bir perspektiften ele almaktadır. Ona göre kişisel çıkarlar toplumun genel çıkarı düşünülmezsizin gerçekleştirilemez. Ek olarak başkalarına zarar vererek elde edilmesi düşünülen her bir faydanın uzun vadede zarara dönüşeceğini savunmaktadır. Dolayısıyla Sokrat'ın felsefesinde 'ortak iyilik' kavramı ön planda yer almaktadır (Ahbel-Rappe, 2012).

Sokrat'ın, "Bilge insan kendini bilendir" sözü aynı zamanda "kendi" felsefesinin temelini oluşturmaktadır. Ona göre, insanlar kendi içlerine dönerek, kendi erdemlerini arayıp bulmaya çalışmalı. Gerçek mutluluk, bilgelik (rasyonalite) ve erdem arayışındadır. İnsanın doğası da bu iki bileşenden meydana gelmektedir. Kişisel çıkarlar ve arzular geçici ve değişken olduğundan, gerçek mutluluk ve tatmin ancak erdemli bir yaşam sürmekle mümkündür. Dolayısıyla Sokrat'ın felsefesinde kişisel çıkarı merkeze alan bir yaklaşımdan ziyade, insanın daha yüksek bir ahlak ideali peşinde olması gerektiği savunulur (Reda, 2018).

Eflatun (m.ö. 427-347)

Hocası Sokrat'ın idamına ve kendi dönemindeki siyasi ve içtimai kavgalara yakından şahit olan Eflatun da sosyal düzen ve insanın saadeti gibi konular üzerine düşünmüş ve kendi felsefesini bu bağlamda şekillendirmiştir. Eflatun'un felsefesinin temelinde insan vardır. Onun en temel gayesi ise insanın saadetinin sırlarını açığa çıkarmaktır (Olguner, 1994).

Eflatun, içerisinde bulunduğu Antik Yunan toplumunun huzur ve mutluluktan uzak olmaları sebebiyle bunlara ulaşabilecekleri bir sistem hakkında düşünmüştür. Ona

göre insanların çok çeşitli ihtiyaçlara sahip olmalarından ötürü, bir toplum halinde yaşamaları ve yardımlaşmaları elzem bir durumdur. Bu sebeple işbölümünün çok önemli olduğunu vurgulamakta ve insanların yaratılış itibarıyla farklı yetkinliklere sahip olduklarını ve kendileri için en uygun olacak olan işi tercih etmeleri gerektiğini belirtmektedir (Madi, 2014).

Eflatun'un kişisel çıkar kavramına getirmiş olduğu yaklaşımlara derinlemesine bakıldığında Sokrat'tan farklı olarak adalet ve akıl bileşenlerinin öne çıktığı görülmektedir. Ona göre mutluluk ruhun düzgün işleyişinin bir sonucudur. Ruhun düzgün işlemesi ise aklın fitri iştah ve duyguları dizginlemesi ile ilişkilidir. Böyle bir denge ve erdemlilik sergilendiğinde ise adalet ve refah dolu bir sosyal yaşam ortaya çıkmaktadır. Nitekim Eflatun'a göre kişisel çıkar, ancak aklın direktiflerine uymakla mümkün olmaktadır. Çünkü fayda elde etmek ancak sistematik bir şekilde hareket etmekle mümkün olmaktadır. Bu da aklın ve daha da önemlisi adaleti gözetilen bir aklın varlığıyla mümkün olmaktadır. Böylelikle toplumun genel çıkarı da gözetilmiş olmaktadır (Reda, 2018).

Aristo (m.ö. 384-322)

Hocası Eflatun'un akademisinde yirmi yıl ders alan ve hocasının en gözde talebesi olan Aristo, ahlak ve siyaset üzerine yazılar kaleme almıştır. Eskiçağ Yunan felsefesinin Aristo ile en yüksek noktaya ulaştığını söylemek mümkündür. Derslerini öğrencileri arasında gezinerek verdiği için kurmuş olduğu felsefe ekolüne 'Peripatos' (el-meşşâî: yürüyen) adı verilmiştir (Kaya, 1991).

Aristo, mala ve maddiyata karşı olan aşırı düşkünlüğü kınamış, ancak; mülkiyet hukukunu faydalı görmüştür. Bir mülke sahip olmanın veya o yolda çalışmanın insana bir zevk verdiğini belirtmiş ve dostlarına ikram etmenin en tatlı bir duygu olduğunu ve bunun da ancak mülk sahibi olmakla mümkün olabileceğini vurgulamıştır. Kişisel menfaat dürtüsü olmadan insandan maksimum verim alınamayacağını belirten Aristo, kişisel menfaatin ve buna bağlı olarak mülkiyet edinme hissini insanın kendisini sevmesinden ayrı düşünülemediğini söylemiştir. Nitekim mülkiyetin ortak olması durumunda toplumdaki her fert bir işi diğerinden bekleyecek ve sonunda da işlerin tamamlanamaması veya aksaması gibi sonuçlarla karşılaşılacaktır (Madi, 2014).

Aristo'ya göre kişisel çıkar başlığı altında değerlendirilebilecek iki çeşit özsevgi bulunmaktadır. Bunlardan ilki bencillik kavramını, ikincisi ise gerçek özsevgiyi

tanımlamaktadır. İlk anlamıyla özsevgisi olanlar veya bencil kimseler, zenginlik, şan, şeref ve bedensel hazlardan en çok payı kendilere almak isterler. Kendilerini sevdiklerini söyleyen bu kimseler ise nihayetinde tutkularının kölesi haline gelirler. Ona göre özsevginin bu kısmı, dünyevi zevkleri iyi zannedip onların peşinde koşan erdemsiz kişileri yansıtmaktadır. Bu kişiler tutkuları peşinde koşarken hem kendilerine hem de çevrelerine zarar vermektedirler. Bu nedenle Aristo, kendi aleyhlerine fiiller gerçekleştiren bu insanların gerçekte özsevgi sahibi olmadıklarını belirtmektedir. İkinci anlamıyla özsevgi sahibi kimseler ise adalet, ölçülülük ve diğer erdemli vasıflarla ön plana çıkmaktadır. Aristo'ya göre iyi insan tutkularının iyi gösterdiğini değil, ahlaka uygun olanı seçen kimsedir. Dolayısıyla iyi insan kendisine karşı gerçek bir özsevgi sahibi olduğu için tutkularının peşinde koşmaz ve kendi çıkarı için herhangi bir kimseye haksızlık etmez (Tüfenkçi, 2019).

Aristo, mutluluğun ve refahın hem maddi hem de manevi bileşenleri olduğuna inanıyordu. Dolayısıyla ona göre bir bireyin çıkarları tamamıyla ruhi durumu üzerinden belirlenemez. Ancak, ikisine verdiği göreceli ağırlık mevzuu halen daha akademisyenler arasında bir tartışma konusudur. Aristo, bireylerin öncelikli olarak kendilerini sevmeye yatkın olduklarını belirttikten sonra bu sevgi çerçevesinin genişletebileceğini ve ikincil bir fitrat kazanılacağına altını çizmektedir. Özsevgi bahsinde de geçtiği üzere gerçek dostluk, dostlar birbirlerini karşılıklı iyilikleri için sevdiklerinde gerçekleşir tezini öne sürmektedir (Reda, 2018).

Özet olarak Aristo'nun kişisel çıkar kavramına getirmiş olduğu yorumlara bakıldığında; bencil insanlar her ne kadar kendi çıkarları peşinde koştuklarını zannetseler de, sonuç itibarıyla kendilerine ve çevrelerine zarar verdikleri için gerçek manada bir özsevgiye sahip oldukları söylenemez. Aksine gerçek manada özsevgi sahibi erdemli insanlar ise hem kendileri hem de başkaları için iyi olanın peşinde olmaktadır.

Aristo'nun düşünce dünyasında duyguların ve çeşitli davranış kalıplarının insan egosunu tanımlama noktasında ciddi etkileri bulunmaktadır. Nitekim Yunanca'dan Türkçeye çevrilen Aristo'nun 'Eudemos'a Etik' isimli kitabında bu bağlamda birçok kavrama yer verilmektedir (Babur, 2015):

Tablo 3.1: Aristo'nun Değindiği Bazı Davranışsal Kavramlar

Kavramlar		
Haz Düşkünüğü	Kıskançlık	Savurganlık
Açgözlülük	Kendini Beğenme	Gösteriş Budalalığı
Cimrilik	Eli Sıklık	Ölçölülük
Cömertlik	Yüce Gönüllülük	Aklı Başındalık

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Haz düşkünüğü, açgözlülük ve cimrilik kavramları, bir yönüyle yalnız kendi çıkarı doğrultusunda hareket eden egoist ekonomik bireyi tarif etmektedir. Bu durumun tersi olarak ise; ölçölülük, cömertlik ve yüce gönüllülük gibi erdemli vasıflara sahip ekonomik bireyler de mevcuttur. Dolayısıyla bireylerin ekonomik karar ve davranışları belli esaslar çerçevesinde şekillendirilmediği noktada, Aristo'nun vurgulamış olduğu iki aşırı uç arasında gidip gelmek kaçınılmaz bir durum olarak gözükmektedir.

Epikürcülük ve Stoacılık

Haz ve elem kavramları eski Yunan felsefesinde yer edinen ve kişisel çıkar bağlamında ele alınabilecek olan başat kavramlar arasında yer almaktadır. Sokrat sonrası ahlak ekollerinin etkisi ve yaygınlaşmasıyla birlikte, özellikle Epikürcülük ve Stoacılık akımları, haz ve elem kavramlarının ahlak felsefesinin şekillendirici unsuru olmaları anlamında büyük bir rol oynamışlardır.

M.Ö. 341-271 yılları arasında yaşamış olan Epikür, diğer filozoflar gibi erdemli vasıfların esas olması gerektiği üzerinde durmuştur. Ancak, erdemlerin hoş bir yaşam sürmek amacıyla ürettikleri hazdan kaynaklı olarak iyi olduklarını vurgulayarak diğer filozoflardan farklı bir yol açmıştır. Dolayısıyla erdemler araçsal olarak iyi kabul edilmekte ve temel bir amaç niteliği taşımamaktadır. Epikür, felsefeyi dahi bu bağlamda ele almakta ve haz elde etmek için felsefenin gerekli olduğuna, ancak içsel bir değere sahip olmadığına vurgu yapmaktadır (O'Keefe, 2010).

Epikürcü felsefe anlayışı, etik egoist hedonizm (hazcılık) adıyla anılmaktadır. Burada etik kelimesinin kullanılmasının önemli bir sebebi; hedonizmin salt hazcılığının aksine, Epikürcü anlayışta manevi haz ve elemelerin bedeni olanların üzerinde tutularak mutluluk için daha yüksek bir ölçü kabul ediliyor olmasıdır (Kutluer, 1995).

Epikür, benimsediği hazcı felsefe ile Sokrat'ın ortaya koymuş olduğu mutlu bir hayatın ancak erdemlilikle olabileceği eudoimonizm düşüncesini birleştirmiştir. Bu yeni düşüncenin ortaya çıkabilmesi için iki temel gereklilik bulunmaktadır. Bunlardan ilki autarkeia, kişinin özgürlüğü olarak ifade edilen kavramdır. İkincisi ise ataraxia, kişinin dingin bir hayat sürmesini ifade etmektedir. Buradaki dinginlik kavramı hem hem zihnî hem de bedenî durumları kapsamaktadır. Dolayısıyla kişinin bir bütün olarak huzurlu olması hedeflenmektedir (Cevizci, 2016).

Bu anlayışa göre insanların bütün eylemleri haz ve elem duyguları aracılığıyla tetiklenmektedir. Bir eylemi yapmaya sizi teşvik eden sebep, o işin size başka mevcut olanaklardan daha etkili bir şekilde haz vereceğine inanmanız ve onu istemenizdir. Hatta bu argüman bebeklerin haz alma duygusu ile irtibatlandırılmaktadır. Bebekler açlık sancısını hissedince ağlamaya başlar ve süt şişesini alınca hevesli bir şekilde emmeye başlar. Bu süt emiş süreci bebek tatmin oluncaya kadar devam eder. Dolayısıyla bebek kendi hazzını ararken elem duygusundan kaçınmaktadır (O'Keefe, 2010).

Epikürcü düşünce anlayışının ortaya çıkışı Antik Yunan şehir hayatının istikrarını kaybettiği bir döneme rast geldiği için, bireyin erdemli bir yaşama sahip olması için şehir yönetimine ihtiyacı olmadığı anlayışı da o dönemde ön plana çıkmıştır. Bu durum, bireylerin toplumsal hayattan uzaklaşmalarına ve 'ben merkezli' bir yaşam biçimi sürdürmelerine sebebiyet verirken; toplumsal ve dini prensiplerin geri plana itildiği ve bireysel hazların maksimum seviyeye çıkartılması, acıların ise minimuma indirgenmesi ile amaçlanan bir mutluluk arayışı içerisine girilmiştir (Madi ve Erkekoğlu, 2016).

Özet olarak, insanların içinden gelen her bir isteğe karşı 'bunu yaparsam ne elde edeceğim veya elde edemezsem ne olacak' bakış açısıyla bir haz ve elem denklemi kurması, Epikürcü felsefenin temel yapı taşıdır. Bu felsefe, klasik dönemde homo economicus olarak tanımlanan haz merkezli ekonomik insanın önemli bir yönünü teşkil etmektedir. Ek olarak, ekonomideki alternatif maliyet kavramını da bu bağlamda (haz bakış açısıyla farklı alternatifleri değerlendirmek) değerlendirmek mümkündür.

Stoacılık ise sözlükte 'revak' anlamına gelen ve Yunanca bir kelime olan 'stoa' dan türetilmiştir. Epikürcülük'ten sonra önemli bir düşünce akımı olan Stoacılık, Kıbrıslı

Zenon tarafından milattan önce 300 yılı civarında kurulmuş olup, milattan sonra 200 yılına kadar etkisini göstermiştir. Zenon, derslerini Atina’da sütunlu (revak) bir binada verdiği için öğrencileri Stoacılar olarak anılagelmiştir (Kaya, 2008).

Stoacılar, Epikürcülerin aksine insanın en temel eğiliminin haz değil can güvenliği olduğunu ileri sürmüş ve ahlak felsefelerini de bu yapı üzerine kurmuşlardır. Onlara göre bireyin ve toplumun korunması, insandaki diğer duygulardan önde olan ve bütün canlılarda ortak olan bir güdüdür. Bu ortaklıktan yola çıkan Zenon, hayatın gagesinin tabiata uygun yaşamak olduğunu söylemiştir. Bu korumacı felsefe anlayışı, insanın kendisine yönelik ‘birincil sevgi’ (*primary attachment*) olarak adlandırılan bir hareket tarzı benimsemesine yol açmıştır (Lenart, 2010).

Stoacılığı benimsemiş olan Romalı düşünür Lucius Annaeus Seneca’ya (m.ö 4 – m.s 65) göre bir hayvanın öncelikli olarak kendisine karşı bir bağlılığı ve sevgisi vardır. Doğa içerisinde hayvanlar ilk olarak kendilerine emanet edilirler. Çünkü hayatta kalma ve kendini düşünme içgüdüleri en başından kendilerine verilmiştir (Seneca, t.y.).

Ek olarak, Antik Yunan felsefe tarihçisi Diogenis Laertios’ın (m.s. 180 – m.s. 240) ifadeleri de benzer bir noktaya parmak basmaktadır. Stoacılar göre doğa en başından hayvanlara kendi kendilerini sevdirmiştir. Dolayısıyla her hayvan için esas olan en sevgili şey kendisini koruma içgüdüdür (Laertios, t.y.).

Özet olarak, doğada gözlemlenen hayvan iç güdüleri üzerinden insanın ilk olarak kendine güvenmesi ve kendisini sevmesi temelli bir felsefe anlayışı ortaya koyan Stoacılar göre insan, kainat kanunları ve doğa ile uyumlu yaşamalı; devlete ya da Tanrı’ya bağlı olmamalıdır.

Epikürcülük ve Stoacılığın seküler iktisat düşüncesi üzerindeki etkilerini analiz eden Madi ve Erkekoğlu (2016), konuyu şu şekilde maddelendirmektedir:

- Bireyi harekete geçiren temel içgüdü haz arayışı ve elemenden kaçış arzudur. Bu anlayışa göre erdemli varsayılan davranışlar dahi bir araç niteliğinde ve asıl amaç, işin sonunda ulaşılabilecek olan haz duygusudur.
- Birey toplum içerisinde ilk olarak kendisine güvenmeli ve kendisini sevmelidir. Bu bağlamda, doğada gözlemlenen korumacılık iç güdüsünü hayat felsefesi olarak benimsemelidir.

- Birey, doğanın kanunlarına son derece saygılı ve uyumlu olmalıdır. Doğadaki hayvanlar gibi özgür bir şekilde yaşamalı, dolayısıyla devlete veya Tanrı'ya karşı bir bağıllık içerisinde olmamalıdır (Doğüstü güçlere inanmak boş bir kuruntu olarak görülmüştür.)
- Ekonomideki doğa kanunları (*natural laws*) doktrininin menşeinin Stoacılar, Bentham'ın (1789) ileri sürdüğü ve ekonomik insan kavramının temel bir yapı taşı olan 'hedonizm' ilkesinin (Maksimum haz + Minimum elem) ise Epikürcülüğe dayandığı söylenebilir.
- Birey, mutluluğa ulaşmak adına sadece aklını kullanmalı ve dış etkenlere bağlı olmamalıdır.

Burada şöyle bir soru akla gelebilir: Epikürcülüğün bir yandan manevi bir boyutu olduğu dillendirilirken bir yandan da salt maddecilik olarak yorumlanmaktadır. Burada çeşitli fikir ayrılıkları olmakla birlikte, klasik iktisat düşüncesindeki ekonomik insan kavramının önemli bir sacayağı olan ve ilerleyen bölümlerde değinilecek olan salt faydacılık kavramının (ki Jeremy Bentham tarafından ileri sürülmüştür) kökenlerinin Antik Yunan felsefesine dayandığı söylenebilir. Ek olarak o dönemin şartları göz önünde bulundurulduğunda; Tanrı inancının geri plana itilmesi, doğayla uyum arayışı içerisinde olunması, toplumsal hayatta yaşanan kopuş ve bireyselleşmenin ön plana çıkması gibi hususlar, kaynaklarda haz kavramına yüklenen manevi boyutun ne ölçüde etkin olduğunu sorgulamaya yol açmaktadır.

3.1.2. Modern Dönem Öncesinde Kişisel Çıkar

Bu bölümde modern iktisadi düşüncenin ortaya çıkmasına zemin hazırlayan ve o döneme etkiler bırakan isimlerin kişisel çıkar kavramına yüklediği anlamlar ve zaman içerisindeki farklı yaklaşımlar ele alınacaktır. Özellikle Orta Çağ Avrupa'sında etkili olan Hristiyan düşüncesinin kişisel çıkar kavramını Tanrı ve onun akabinde komşu sevgisi ile yorumlaması, dini inançların zayıfladığı ve yenilik arayışlarının (Rönesans) olduğu bir dönemde yaşayan Machiavelli'nin Makyavelist ve kurnaz kişilik tiplmesi, Hobbes'un 'insan insanın kurdudur' ve bencilliğin doğal bir düzen olduğu vurgusu ve son olarak da Mandeville'nin bütün bir ekonomik hayatı düzenbazlıklar üzerinden okuması ve herkesin kendi çıkarını düşünmesi doğrultusunda oluşan toplumsal faydaya işaret etmesi, modern dönem öncesini yansıtan önemli düşünce akımları arasında yer almaktadır.

3.1.2.1. Orta Çağ Hristiyan Dünyasında Din Adamları ve Kişisel Çıkar

Kişisel çıkar kavramı bağlamında modern dönem iktisadi düşünce sisteminin önemli bir figürü olan Adam Smith'e uzanan tarihsel süreç boyunca, Hristiyan dünyasının önde gelen din adamlarının görüşleri özel bir öneme sahiptir. Bu noktada Aziz Augustinus (354-430) ve Aziz Thomas Aquinas (1225-1274) gibi Hristiyan din adamları, sevgi üzerine kurdukları bağlamlarla kişisel çıkar kavramına farklı bir boyut kazandırmışlardır.

Aziz Augustinus, bulunduğu toplum içerisinde kutsalın ve ebedi hayatın, geçici ve dünyevi olanın üzerinde bir yeri olduğuna dair bir anlayış inşa etmeye çalışmıştır. Gerçek menfaatin Tanrı ile paylaşılan ebedi yaşamda olduğuna inanan Augustinus, bu dünyanın ebedi hayata geçiş için sadece bir koridor olduğunu belirtmektedir. Ona göre gerçek manada değerli olan ebedi hayattır. Dolayısıyla bu dünyadan lezzet alma beklentisi içerisinde olmak, ancak bozuk bir aklın işaretçisi olabilir ve bu akıl pek çok insan tarafından benimsenmiştir. Gerçek manada iman etmiş bir kimse ise kişisel çıkarının ancak, Tanrı ile olan yakın ilişkisine dayandığını ve onu güvence altına almaya çalışmayarak aslında güvence altına aldığını bilmelidir. Augustinus'a göre hiç kimse kendisini kendi çıkarı için sevmemeli ve yalnızca gerçek mutluluğun esas kaynağı olan Tanrı adına sevmelidir. Komşusunu kendisini sever gibi sevmeli ancak, Tanrı'yı bütün kalbi, ruhu ve aklıyla sevmelidir (Augustinus, 2009: 22. bölüm).

Esas itibarıyla Augustinus, kişinin kendi menfaatini düşünmesini doğrudan kötü bir durum olarak adlandırmamakta ve bu duyguyu inkar etmemektedir. Ancak ilahi emir doğrultusunda buna gerek olmadığını düşünmektedir. Çünkü zaten Tanrı fitraten ve bir doğa yasası olarak insanlara kendilerini sevmeleri için bir donanım yüklemiştir. Dolayısıyla peygamberlerin getirdiği bütün yazılı yasalar esas itibarıyla en başta Tanrı sevgisi ve ardından da komşu sevgisine dayanmaktadır (Augustinus, 2009: 26. bölüm).

Özet olarak, kendini sevmeyi, kendi menfaatini düşünmeyi Tanrı'yı severek öğren diyen Augustinus, Tanrı'ya karşı duyulan içten bir sevgiyle ancak komşuların sevebileceğini ve böylece menfaatin gözetilebileceğine vurgu yapmaktadır.

Bunlara ek olarak, Augustinus, bencillik duygusunu insanın kurtuluş sürecinde aşması gereken bir engel olarak tanımlar. Ona göre, Tanrı'nın lütfu ve insanın azmiyle birlikte, kişisel menfaat duygusu/bencillik aşılabılır ve insan ruhsal olarak terakki edebilir (Augustinus, 2009).

Hristiyan dünyasında önemli etkiler bırakan bir diğer önemli isim de Aziz Thomas Aquinas'tur. Kişinin kendisini aşırı sevmesi ile günah arasında bağlantı kuran Aquinas'a göre insanın günaha girmesinin ana nedeni kendisine duyduğu aşırı sevgiden kaynaklanmaktadır. Her bir günah özü itibarıyla insanı geçici bir iyiliğe karşı duyduğu aşırı ilgisinden kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla insanın dünyevi şeylere karşı duyduğu aşırı sevgi, aslında kendisine duyduğu aşırı sevgiden meydana gelmektedir (Aquinas, 2017: 29. bölüm).

Hayat gayesi olarak Tanrı inancı ve sevgisini ön plana çıkartan Aquinas, toplumsal ve bireysel çıkarlar meselesine de özel olarak değinmektedir (Aquinas, 2017):

“Kainattaki her bir parça, doğası gereği kendisinden daha çok tümü sever. Ve aynı şekilde, bir türün her bireyi de kendi özel iyiliğinden daha çok türün iyiliğini ister. Tanrı sadece bu veya şu türün iyiliği değildir; o, evrensel iyidir.” (Aquinas, 2017: 29. bölüm).

Aquinas, insanın Tanrı'nın bir imgesi ve yansıması olarak yaratıldığına inanır. Ancak, ona göre insanın doğası ilk günahla birlikte bozulmuştur. Dolayısıyla insan, hem Tanrı'nın imgesi olan iyilik yönlerine sahip, hem de günah ve bencillik gibi olumsuz yönleri içeren bir varlıktır. Aquinas, insanın bencilliğini aşmasının yolunun sevgi ve erdem olduğunu öne sürer. Aziz Augustinus gibi o da, Tanrı'yı ve diğerlerini sevmeyi öğrenerek bu bencillik duygusunun önüne geçilebileceğini ifade etmektedir (Reda, 2018).

Aziz Augustinus ve Aquinas'un görüşlerine bakıldığında, kişinin kendi çıkarını düşünmesi ve kendisini sevmesi yaratılıştan gelen bir duygu olarak kabul edilmektedir. Ancak, bütün peygamberlerin gönderiliş gayesi bu duygunun doğru yere kanalize edilmesidir. En başta Tanrı sevgisi, onun akabinde de komşulara ve bütün bir topluma karşı sevgi beslenmesi esastır. Parçalarda geçen sevgi kelimesi çıkar veya menfaat bağlamında okunacak olursa; birey kendi çıkarını veya menfaatini düşündüğü kadar, toplumun çıkarını ve menfaatini düşünmekle de mükelleftir. Bu bağlam çerçevesinde, klasik iktisattaki seküler yaklaşımın yerine ebedi hayat merkezli bir kişisel çıkar yaklaşımı olduğu ve toplum ile birey arasında herhangi bir çatışma olmadığı görülmektedir.

3.1.2.2. Hristiyan Dünyasının Sekülerleşme Dönemi ve Kişisel Çıkar

Orta Çağ döneminin sonlarına doğru kişisel ve toplumsal çıkarlar arasındaki çatışma potansiyeli Avrupa'daki entelektüellerin temel kaygısı haline gelmeye başladı. Bu entelektüeller bir yandan kişisel çıkar arayışını meşrulaştırırken, bir yandan da toplumsal dokuyu ayakta tutmaya çalıştılar. Bunlarla birlikte Hristiyanlığa karşı seküler bir alternatif bulma arayışına koyuldular. Bu kişiler arasında modern siyaset felsefesinin kurucuları arasında yer alan Niccolo Machiavelli (1469-1527), Thomas Hobbes (1588-1679) ve Bernard Mandeville (1670-1733) bulunmaktadır (Reda, 2018).

Orta Çağ sonu itibariyle İtalya'da başlayan ve zaman içerisinde bütün Batı Avrupa'ya yayılan Rönesans düşüncesinin etkin olduğu bir dönemde yaşayan Machiavelli, bireyseliğin önünü açan yaklaşımlarıyla dikkat çekmektedir. Yeniden doğuş ve canlanma anlamlarına gelen Rönesans, 15. yüzyılın sonu ve 16. yüzyılın başlarında Machiavelli'nin yaşadığı Floransa'da ortaya çıkmış ve zaman içerisinde etki alanını genişletmiştir. Rönesans, Orta Çağ Hristiyan düşüncesinde olduğu gibi Tanrı'yı değil, insanı merkeze koyan, Antik Yunan ve Roma'dan farklı bir insan anlayışının benimsendiği, yani hümanizmin temellerinin atıldığı bir özgürlük hareketi olarak tanımlanmaktadır. Bu hareketle birlikte o dönemde kültür olarak isimlendirilen materyalizm; maneviyat, edebiyat, siyaset ve insan doğası gibi alanlarda hâkim bir unsur haline gelmeye başlamıştır (Semercioğlu, 2016).

Machiavelli (1513), Hristiyanlığın çizmiş olduğu mütevazı ve alçakgönüllü insan modeline karşı çıkararak; atılgan ve üretken bir insan olabilmek için çeşitli kötülükleri normal bir durum olarak görmek gerektiğini ileri sürmüştür. Ona göre bir insan tilki kadar kurnaz, aslan kadar güçlü olmakla birlikte kurnazlığını gizleyerek başarıya ulaşmaya çalışmalıdır (Machiavelli, 2018: 132).

Machiavelli, bir prensin veya liderin etik ve ahlaki ilkeleri genellikle göz ardı etmesi gerektiğini ve amaca ulaşmak için her türlü aracı kullanmasının uygun olduğunu savunur. Dolayısıyla insanlar kendi çıkarlarını korumak için her türlü yöntemi kullanabilirler. Bu nedenle Machiavelli'nin insan doğasıyla ilgili fikirleri, kurnazlık, güç arzusu gibi düşünceler üzerinden okunabilmektedir. Nitekim daha sonra onun bu düşünceleri Makyavelist olarak adlandırılacaktır.

Machiavelli'nin dünyasında iki farklı din algısı bulunmaktadır. Bunlardan ilki 'paganların dini', ikincisi ise 'bizim dinimiz' olarak ifadelendirilmektedir. Paganların dini cüretkârlık, aktif bir hayat, şan, şöret, güç, iktidar ve maddi kazanç gibi kavramlar üzerinden tanımlanırken, bizim dinimiz pasif bir hayat, razı olma, maneviyat, merhamet, şiddetten kaçınma ve alçakgönüllülük gibi kavramlarla tanımlanmaktadır (Machiavelli, 2018). Machiavelli'nin kendi hayat felsefesinde Hristiyan dininin öğretilerinden ziyade, paganların dini öğretilerini benimsediği ve savunduğu görülmektedir.

Machiavelli'nin sözleri kişisel çıkar bağlamında değerlendirildiğinde, bireyselciliğin ve hatta insanın kendi çıkarı için aldatmacalara girmesinin ne ölçüde gerekli olduğuna dair bir yaklaşıma sahip olduğu görülmektedir.

İngiliz filozof ve siyaset teorisyeni olarak bilinen Thomas Hobbes (1588-1679), modern politik felsefenin önemli figürleri arasında yer alan bir diğer isimdir. Hobbes'un en ünlü eseri olan 'Leviathan' (1651), insan doğası ve devlet yapısı üzerine yazılan önemli bir metindir.

Hobbes, insan doğasını analiz ederken, insanları kendi fitratları gereği çatışma ve kaos içerisinde bulunan varlıklar olarak tanımlamıştır. Ona göre insanlar doğaları gereği bencil ve güç arayışı içerisinde ve bu da doğal olarak insanlar arasında bir çatışma ortamı oluşturmaktadır. Bu nedenle devletin, yani güçlü bir otoritenin gerekliliğine vurgu yapan Hobbes, insanların kendi çıkarları için doğal haklarını devlet otoritesine devretmeleri gerektiğini savunmuştur (Hobbes, 2022).

Hobbes'a göre iyi ve kötü kavramları farklı insanlarda farklı karşılıklar bulduğu için mutlak geçerli kavramlar olarak algılanmamalıdır. Bu durumu şu ifadeleriyle örneklendirmektedir:

“Bir insanın iştahı veya arzusunun yöneldiği şey, o insan bakımından, iyi bir şeydir: onun nefret ve istikrahının yöneldiği nesne, kötü, istihfafının nesnesi ise süfli ve değersizdir.” (Hobbes, 2022: 50).

Bu nedenle mutlak bir iyilikten bahsedilemez, çünkü insanın doyuma erişen bir arzusu yoktur.

“Mutluluk, bir nesneden diğerine, arzunun devamlı ilerleyiştir; bir şeyin elde edilmesi bir başka şeye giden yoldur sadece.” (Hobbes, 2022: 81).

Buradaki devamlı arzuları kudret arzusu olarak tanımlayan Hobbes, insanın bu arzusunu ancak daha fazla kudrete erişerek dindirebileceğini belirtmekte ve bu durumun da nihayetinde bir savaşa yol açacağına değinmektedir. Herkesin bir başkası için tehdit unsuru olduğunu vurgulayan Hobbes, devletin olmadığı durumda insanlardaki bitmez tükenmez rekabet, güvensizlik, şan ve şeref arzularının kaosa yol açacağını belirtmiştir. Hobbes'un bu düşünceleri yine kendi ifadeleriyle şu şekilde özetlenebilir (Hobbes, 2022): 'İnsan insanın kurdudur' (*homo homini lupus*).

Hobbes, bir yandan insanların bencil olduklarını ve kendi çıkarları için savaşa yol açtıklarını vurgularken; bir yandan da, akıllıca bir şekilde toplumsal sözleşme (Bu ifade Hobbes'tan yaklaşık bir asır sonra Jean-Jacques Rousseau tarafından kavramsallaştırılmıştır) ve devlet otoritesi kurumlarını oluşturduklarını ve böylelikle toplumsal düzeni sağlayarak iş birliği içerisinde hareket edebileceklerini belirtmiştir.

Kişisel çıkar kavramı özelinde konuya bakıldığında Hobbes'un görüşlerinin net olduğu anlaşılmaktadır. İnsan, doğası itibarıyla bencildir ve yalnız kendi kişisel çıkarını düşünmektedir. Devlet otoritesi olmadan da bu durumu aşmamaktadır.

Ahlak ve siyaset felsefesi üzerine yaptığı çalışmalarla ün kazanan bir diğer önemli düşünür de Bernard Mandeville'dir (1670-1733). Mandeville en çok, 'Arıların Masalı' isimli kitabıyla bilinmektedir. Arıların kovanlarında tıpkı insanlar gibi bir hayat sürdüklerini öne süren Mandeville, arılar ile insan doğası arasında bir ilişki kurmaktadır. Ona göre insanlar, arı kovanındaki arılar gibi tek bir amaç için bir araya gelmektedir: Bu amaç, arıların kendi menfaatleri doğrultusunda hareket etmeleri ve kendi isteklerinin peşine düşmeleridir. Kitabında şiirsel bir dil kullanan Mandeville, bu durumu şu şekilde örneklendirmektedir:

"Bereketli kovana toplandı herkes ve oluştu hemen burada refah. Hepsi ortaya kendi gücünü koydu ve hepsi de kendi kibrini ve şehvetini doyurmaya çalıştı."
(Mandeville, 1998: 66).

Mandeville'in betimlemesinde, insanların bencil karakterli olduğu ve yalnız kendi menfaatlerini düşünüp, kendi arzularının peşinde koştuğu anlaşılmaktadır.

Ona göre, mesleki faaliyetler bile bütünüyle kişilerin menfaat duygusuna hitap etmektedir. Örneğin, avukatlar, insanlar arasında bir anlaşmazlık çıkmasını beklemekte ve kendilerine gelen davaları daha fazla ücret alabilmek için zamanında

çözümüne kavuşturmamaktadır. Aynı şey doktorlar için de geçerlidir. Bir doktorun saygınlığı ve itibarı, hastalarının sağlığı için yeteri kadar çaba göstermemesinde saklıdır. En fazla düzenbaz olan meslek grubu ise din adamlarıdır. Ona göre, din adamlarının çok azı gerçekten bilgilidir, geri kalan binlercesi ise kendi menfaatlerini din kisvesi altında aramaktadır. Mandeville, kendince meslek gruplarında gördüğü bu olumsuzlukları esasen kötü bir şey olarak yorumlamamaktadır, çünkü, ona göre herkesin kendi menfaati uğruna böyle düzenbazlıklara girmesi en nihayetinde toplumun refahına katkı sağlamaktadır. Dolayısıyla ilerleme ancak bu şekilde gerçekleştirilen düzenbazlıklarla olabilmektedir. Nitekim bu düşüncesini şu şekilde ifade etmektedir:

“Her noktada tam bir düzenbazlık olmasına rağmen, toplumun bütünü sanki cennette oturuyorlardı.” (Mandeville, 1988: 68).

Bu görüşü ile Mandeville'nin, Hobbes'dan farklı bir yol izlediği görülmektedir. İkisi arasındaki temel fark insan doğasının yorumlanması ve toplumsal düzenin temelleri konusundaki bakış açılarıdır. Hobbes, insan doğasını temelde tehlikeli ve kaotik olarak görürken, Mandeville daha 'iyimser' bir bakış açısına sahiptir ve insanın doğal bencillik eğilimlerinin toplum için faydalı olabileceğini savunmaktadır. Bu nedenle Hobbes'un toplumsal düzeni otoriter bir hükümete dayandırma görüşü ile Mandeville'nin bir nevi rekabetçi serbest piyasa ekonomisini öneren görüşü arasında temel bir ayrım bulunmaktadır.

Mandeville'e göre ahlak denen şey, boş ve gereksiz bir sözcüktür. İnsanların bilerek ürettiği bir yanılısamadır. Dolayısıyla diğer insanları düşünmek, onları kendine tercih etmek gibi düşünceler bütünüyle saçmadır. Ahlak ve içerisinde barındırdığı cömertlik gibi kavramlar, sonradan uydurulmuş ve toplumları ileriye götürmeyen hayal ürünleridir (Günör, 2016).

Mandeville'in kişisel çıkarların toplumsal faydaya yol açtığı görüşü kendisinden sonraki düşünürleri, özellikle de ekonominin kurucusu olarak geçen Adam Smith'i etkileyen önemli hususlardan bir tanesidir. Nitekim, bireysel menfaatler, kişisel arzular ve bencilliğin bir şekilde toplumsal düzeni sağlayacağı tezi, kendiliğinden doğan düzen fikrinin (iktisadi liberalizmin temel dayanak noktası) ilk yapı taşı olarak kabul edilebilir.

3.1.3. İktisadın Modern Çağı ve Kişisel Çıkar

Bu bölümde modern iktisadın kurucusu olarak anılan Adam Smith, faydacılık felsefesinin öncüsü olan Jeremy Bentham, ego-id-süperego tanımlamalarıyla insan mahiyetine yaklaşan Sigmund Freud ve mutluluk felsefesi ile ön plana çıkan John Stuart Mill'in kişisel çıkar kavramına yüklemiş oldukları anlamlar ve bakış açıları ele alınacaktır.

Adam Smith (1723-1790)

İskoçyalı bir ahlak felsefesi profesörü olan Smith, modern ekonominin kurucusu olarak kabul edilmektedir. Smith'in kişisel çıkar kavramına getirmiş olduğu yaklaşımlarını kendi çalışma alanı olan ahlak felsefesi üzerinden okumak mümkündür. Ona göre ahlaki ilkelerden bahsederken üzerinde durulması gereken iki soru vardır. Bunlardan ilki erdemin neye dayalı olduğudur. İkincisi ise zihnin bir tercihte bulunurken, diğer bir deyişle bir şeyi doğru diğer bir şeyi yanlış olarak belirlerken bu sürecin nasıl ve ne şekilde gerçekleştiğidir (Smith, 1790).

Dolayısıyla her bir ahlak felsefesinin ilk olarak üzerinde durduğu konu, ahlaki eylemi belirleyen erdem özelliğinin ne olduğudur. Smith, bu soruya cevap verirken ahlak felsefesi tarihini baz alarak, konuyu üç ana grup üzerinden açıklamaktadır (Murteza, 2012).

İlk grup, insanın peşine düştüğü tutkular ile nesnelere uyumunu gözetken, yani erdemin uygunlukta olduğunu söyleyen Stoacı filozoflardan oluşmaktadır. Stoacılar için doğada genel bir düzen olduğu ve bütün hadiseler bu düzen içerisinde gerçekleştiği için, olan biten her şeyin bütünü refahı için olduğuna emin olunmaktadır. Bu noktada Smith ile Stoacı düşünce arasında önemli bir benzerlik bulunduğu söylenebilir. Nitekim Smith'e göre de bedeninin korunması ve sağlığına dikkat edilmesi doğanın bireyden istediği en öncelikli şeyler arasında yer almaktadır. Haz ve acının ya da sıcak ve soğuk vb. verdiği hoş veya nahoş hisler, doğa tarafından insana verilen ve karar süreçlerinde etkili olan unsurlar arasında yer almaktadır (Smith, 1790).

Smith'in meşhur 'görünmez el' kavramının da Stoacı bir temele dayandığı söylenebilir. Görünmez el, serbest piyasa mekanizmasının devlet müdahalesi olmadan doğal işleyişine bırakılması ve böylece eninde sonunda genel bir dengenin sağlanacağı görüşünü ifade etmektedir. Nitekim ona göre birey, sermayesini kendi çıkarı için

kullanırken ve kamu menfaatini gözetmezken, hiç aklından geçmeyen bir şekilde görünmez bir el onu başka bir amaca doğru gütmeye iter. Dolayısıyla kendi çıkarını kollamakla birlikte, istemsiz bir şekilde toplumun çıkarını da gözetmiş olur. Doğadaki genel düzen de bu şekilde yerini bulmuş olur (Smith, 1776).

Smith'e göre yeryüzü üzerinde yaşayan sakinleri için gerekli olan şeyleri kendisi dağıtıyor olsaydı, şimdi yapmış olacağının aynısıyla görünmez bir el tarafından bunu yapıyor olurdu. Böylelikle de amaçlamadan ve bilmeden toplumun çıkarları için hizmet eder ve kendi sakinleri için gerekli koşulları sağlamış olur (Smith, 1790).

Smith'e göre ahlaki eylem özelliğini belirleyen ikinci grup, Epikür'ün temsil ettiği felsefe ekolüdür. Epikür'e göre, bedensel haz ve elemeler, doğal arzu ve nefretin tek ve nihai sebepleridir. Dolayısıyla eylemlerin en temel tetikleyicisi, haz elde arzusu ve elemelerden kaçış çabasıdır. Smith bu erdemi, zevk açısından basiret tabiriyle ifade etmektedir (Murteza, 2012).

Smith, erdemin iyilikseverlikte olduğunu savunanları ise üçüncü grup olarak adlandırmaktadır. Bu bağlamda kendisi gibi İskoçyalı bir düşünür olan Francis Hutcheson'ın (1694-1746) görüşlerini öne çıkarmaktadır. Ona göre Hutcheson için iyilikseverlik, insan doğasındaki tüm eğilimlerin en vakur ve en hoş gidenidir. Hutcheson, iyiliksever eğilimlere bulaşan en ufak bir olumsuzluğun dahi ondaki erdemi alıp götürceğini savunmaktadır. Dolayısıyla önemli olan insanın niyetidir. Bir eylemin ahlaki değeri, kişinin niyeti ve iç dünyasına göre şekillenir. Bu bağlamda kişinin kendi çıkarını gözetmesi, bir yandan da toplumsal faydayı düşünmesi gibi durumlar gerçek erdemi zedeleyen hallerdir (Murteza, 2012).

Smith, kişinin kendi çıkarını gözetmesinin yerine göre erdem olarak değerlendirilebileceğini söyleyerek, Hutcheson'inkine karşı kendi görüşünü ifade etmektedir. Nitekim ona göre kişisel mutluluk ve çıkar arayışı pek çok durumda oldukça övgüye layık birer eylemdir. Çünkü genel ekonomi durumu, üreticilik, sanayi ve ziraat gibi alanların gelişiminde öz çıkarıcı hislerin yattığı farz edilmektedir. Dolayısıyla herkesin onayını ve saygısını kazanan bu ilerlemeler aslında övgüye değerlidir (Smith, 1790).

Smith'in bu görüşüne göre, iktisat ve üreticilik gibi piyasa işleyişine bakan konular, iyilikseverlik temelli erdem görüşünden bağımsız olarak düşünülmeli ve buradaki kişisel çıkarın bir yönüyle erdemi temsil ettiği bilinmelidir.

Erdemi doğaya uygunlukta, basirette (haz ve elem denklemi) ve iyilikseverlikte gören bu üç sistem, erdemin niteliğini açıklayan temel hususlardır. Smith'e göre, geriye kalan tüm erdem tasvirleri iyi veya kötü, bir şekilde bu gruplamalara dahil edilebilir. Örneğin, erdemi İlahi iradeye bağlı olmakta gören bir sistem, bunu uygunluk ve basiret bağlamında değerlendirebilir.

Smith'e göre bu üç sisteme indirgenemeyen bakış açıları ahlak dışı ve zararlı olarak nitelendirilmektedir.

“Bir başka sistem daha vardır ki, ahlak bozukluğu ve erdem arasındaki ayrımı tümünden ortadan kaldırır gibi görünür ve bu açıdan da, tamamen zararlı bir eğilime sahiptir. Dr. Mandeville'in sisteminden bahsediyorum.” (Smith, 1790: 281).

Smith'e göre Mandeville'nin en büyük yanlışı her tutkuyu kötü olarak okuması ve hepsini kibir duygusuna bağlamasıdır. Nitekim önceki bölümde de değinildiği üzere; Mandeville, bütün meslek gruplarını kendi menfaatleri doğrultusunda düzenbazlıklara giren ve böylece de toplumsal refahın oluşmasına katkı sağlayan gruplar olarak yorumlamaktadır. Ona göre lüks arzusu, caka satımı ve menfaatperestlik gibi özellikler aslında kamusal faydalardır. Çünkü bunlar, insan yaşamı için gerekli olan üretim ve ticaret gibi temel alanları teşvik eden en önemli hususlardır. Ancak, Smith'in görüşleri Mandeville'nin bu tezlerine kısmen karşı gelir. Smith, insanların bencil arzularının ve açgözlülüğünün toplumun refahına katkıda bulunabileceğini kabul eder, ancak bu katkının sınırlarını vurgular. Ona göre, bu sürecin etkili olabilmesi için bazı ön koşulların yerine getirilmesi gerekir. Örneğin, rekabetin serbest olması, adaletin ve yasal düzenin sağlanması gibi (Smith, 1776).

Smith'in popüler ifadesi, kişisel çıkarların toplumsal refahı sağladığı görüşünün de en net bir şekilde ortaya konulmuş halidir. Ona göre bireyler yemeğini kasabın veya fırıncının iyilikseverliğinden değil, kendi çıkarlarını gözetmesinden beklerler. Dolayısıyla onların iyilikseverliğine değil, bencilliğine hitap edilmektedir. Hatta ona göre bir dilenci bile bütün bütün karşısındaki insanların iyilikseverliğine bel bağlayarak işini yapmaz (Smith, 1776).

‘Adam Smith'in Yemeğini Pişiren Kimdi?’ kitabının yazarı olan Marçal (2018), Smith'in bu ifadelerini biraz daha açarak; insanların iyi pişmiş bir ekmek alması fırıncıların hiç umurlarında değil ve asıl itici güç de bu değildir diye eklemektedir.

Buradaki temel tetikleyici, insanların bencil ve kişisel çıkarlarıdır. Bu sebeple kişisel çıkarlara güvenilebileceğini, çünkü onların hiç tükenmeyeceğini eleştirel bir dille ifade etmektedir. Piyasa serbest bırakıldığında ekonomi kendi kendini çevirecek ve sınırsız bencillik ve kişisel çıkar üzerinde dönen bir saat gibi tik tak edecek (Marçal, 2018).

Smith'in kişisel çıkar kavramına yüklediği anlamı, iş bölümü ve serbest piyasa mekanizmasının işleyişiyle birlikte okumak, konunun bütüncüllüğü adına da faydalı olacaktır. Ona göre her tedbirle aile reisinin yapması gereken ilk şey evde yapılması satın alınmasından pahalıya gelen hiçbir şeyi evde yapmaya kalkışmamasıdır. Örneğin, bir terzi ayakkabılarını kendi yapmaya kalkışmayıp bunları kunduracıdan satın alır. Kunduracı giysisini kendi dikmeye uğraşmayıp onun yerine bir terziyle anlaşır. Bir çiftçi ise ne o işle uğraşır ne de diğer işle uğraşır. Dolayısıyla herkes kendi uzmanlık alanı içerisinde daha ucuza üretebildiği şeylere odaklanır (Smith, 1776).

Dolayısıyla Smith'e göre, kişinin kendi çıkarını gözetmesi ahlaksız bir davranış olarak görülmemekte ve hatta iş bölümü ve serbest piyasa mekanizması ile birlikte işlediğinde de en makul ve en çok kişi için fayda sağlayan bir araç olarak ele alınmaktadır.

Bu durumun aksine, iyiliksever ve yardımsever eylemler de her zaman olumlu sonuçlar doğurmamaktadır. Smith'in verdiği örneğe göre eski bir zamanda Roma devleti fethettiği bölgelerden topladığı vergi mahsüllerini kendi halkına ücretsiz olarak dağıtınca oradaki mahsül fiyatları düşmüş ve halk kendisi ekin ekmemeye başlamıştır. Dolayısıyla piyasaya yapılan bu şekildeki doğrudan müdahaleler olumsuz bir şekilde sonuçlanmaktadır (Smith, 1776).

Bu örnekte de görüleceği üzere, devletin hayırseverlik anlayışıyla piyasaya müdahale etmesi, bireylerin kendi çıkarlarını gözeterek oluşturdukları doğal düzeni sabote etmiştir.

Son olarak vurgulamak gerekirse, gözünü kâr bürümüş kişilerin serbest piyasa işleyişini bozması ve tekelleşmeye yol açması da Smith açısından olumlu bir durum olarak değerlendirilmemiştir. Devlet bu durumda denetlemesini gerçekleştirmelidir. Ancak denetleme yapmak, yine de müdahale etmek demek değildir. Piyasa mekanizması herkesin kendi çıkarını gözettiği doğal işleyişine bırakılmalıdır. Nitekim Milton Friedman'ın vurguladığı üzere, "görünmez elin gelişmedeki gücü, görünen elin

gerilemedeki gücünden daha üstündür” (Friedman, 2008). Marçal’da görünmez eli ekonomik sistemi evirip çeviren bir bileşen olarak tarif etmektedir (Marçal, 2018).

Jeremy Bentham (1748-1832)

Ahlak, hukuk ve siyaset alanlarındaki görüşleriyle tarihsel süreç içerisinde önemli bir isim olarak öne çıkan Bentham, en çok da ileri sürdüğü faydacılık (*utilitarianism*) ilkesiyle bilinmektedir. Ona göre doğa insanı haz ve acının egemenliği altına yerleştirmiştir. İnsanların eylemleri, söyledikleri, düşündükleri ve diğer her şey konusunda ne yapmaları gerektiğine de onlar karar verir. Bentham’ın faydacılık ilkesini haz ve acı bağlamında ele alıyor olması, Epikürcü felsefenin temel esaslarını da akla getirmektedir (Bentham, 1789: 15).

Bentham ile önceki bölümlerde ismi geçen düşünürlerin en önemli ortak noktalarından bir tanesi doğaya karşı yaptıkları atıftır. İlgili pasajda da görüleceği üzere; Bentham ısrarlı bir şekilde eylemlerin itici gücü olarak haz ve acı, yani faydacılık dışında herhangi bir alternatif kapı aralamamaktadır.

Bentham’ın düşünce sisteminin temelini teşkil eden ‘faydacılık ilkesi’ (*the principle of utility*), diğer bir deyişle ‘en yüksek mutluluk ilkesi’ (*the greatest happiness principle*) en yüksek sayıda insanın en yüksek mutluluk seviyesine ulaşmasını ifade etmektedir. Bu açıdan faydanın bir anlamda kişisel çıkar kavramını temsil ettiği yorumu da yapılabilmektedir (Bentham, 1789: 14).

Bentham’ın faydacılık kavramını ileri sürerken beslendiği temel kaynak insan psikolojisidir. Yine onun ifadesiyle “Doğa, insanı iki efendinin kontrolü altına vermiştir: Acı (*pain*) ve haz (*pleasure*).” Ona göre insan psikolojisindeki bu iki temel unsur inkâr edilemez. Dolayısıyla herhangi bir eylemin ahlakılığı, o eylemin sonucunda ortaya çıkacak olan haz ve acıya göre belirlenmektedir. Bentham’ın bu yaklaşımları, bütün insanlarda ortak bir nokta olan, hazzın peşine düşme ve acı hadiselerden de kaçınma iç güdüsünün bir sonucudur. Bentham’a göre insanlar farklı hazlar peşinde koşup, farklı yöntemler deneyebilirler. Ancak haz, herkes tarafından arzulanan bir şeydir (Bentham, 1789).

Birey ile toplumun çıkarı arasında bir bağlam gözeten Bentham toplumu, bireylerin veya üyelerinin oluşturduğu kurgusal bir yapı olarak tanımlamaktadır. Dolayısıyla toplumun çıkarı da üyelerinin toplam çıkarı ile eşdeğerdir (Bentham, 1789: 15). Bu

durumun aynı zamanda klasik iktisadın arka planını oluşturan temel varsayımlardan biri olan, “bütün parçalardan ibarettir” görüşünü yansıttığı da görülmektedir.

Bentham’ın düşünce dünyasında haz ve acı arasında bir matematiksel denklem bulunmaktadır. Hazların boyutu acıların boyutunu geçerse bu mutluluk göstergesidir. Toplumun mutluluğu veya çıkarı ise bireylerden oluştuğu için, toplumda ne kadar çok mutlu birey olursa, o kadar da mutluluk olur (Bentham, 1789: 32). Bu durum ise klasik iktisattaki faydacılık ilkesinin temel bir özelliği olan faydanın sayılabilirliğine, ölçülebilirliğine işaret etmektedir.

Bentham, her ne kadar bireysel ve toplumsal çıkarları bir bütün olarak görse de, faydacılık ilkesine karşı aşırı bir düşkünlüğü olduğu görülmektedir. Nitekim bir yasanın yürürlüğe girip girmeyeceğini dahi bu bağlamda ele almaktadır. Ona göre bir insanın herhangi bir eylem veya yasayı onaylayıp onaylamaması o işin toplumun mutluluğunu artırıp artırmadığına göre belirlenir. Bu ilke bir toplum içerisinde işletiliyorsa “fayda ilkesinin partizanları” o toplum içerisinde bulunuyor demektir. Kendisine göre bu partizanlık olumlu bir değer olarak görülse de, faydacılık adına ahlaki kriterleri göz ardı ettiği veya zaten faydalı olanın ahlaki olduğu gibi çeşitli yaklaşımları olduğu da ayrıca görülmektedir (Bentham, 1789: 15).

Bentham’ın kişisel çıkar kavramına getirmiş olduğu yaklaşımlara bakıldığında; merkezde bireylerin kendi faydasını gözettiği, buradan yola çıkarak toplumdaki toplam faydanın ve dolayısıyla çok sayıda mutlu insanın oluşturduğu mutlu bir toplumun hedeflendiği görülmektedir.

Önceki bölümde bahsedilen Smith ile Bentham’ın görüşlerindeki bazı ortak noktalar ise şu şekildedir:

- **Toplumun refahına odaklanma:** Hem Bentham hem de Smith, toplumun genel refahının önemini vurgulamışlardır. Her ikisi de, bireylerin davranışlarının toplumun refahına katkıda bulunması gerektiğine inanmışlardır. Smith, bireylerin kendi kişisel çıkarlarının peşinde koşarken istemsiz bir şekilde toplumun çıkarına da katkı sağlayacaklarını savunurken; Bentham, faydacılık ilkesiyle hazzını maksimize eden bireylerin toplumun genel refahı için önemli olduğunu savunmuştur.
- **Doğal insan eğilimleri:** Her iki düşünür de insanların doğaları gereği kendi çıkarlarını takip etme eğilimine işaret etmiştir. Bentham, insanların doğal

olarak kendi mutluluklarını aradıklarını ve bu arayışın toplumun genel mutluluğu için önemli olduğunu savunmuştur. Benzer şekilde Smith, bireylerin kendi çıkarlarını takip etmelerinin serbest piyasa ekonomisinde rekabet ve verimlilik yoluyla toplumun genel refahını artırabileceğini öne sürmüştür.

John Stuart Mill (1806-1873)

19. yüzyılın önemli filozoflarından biri olan Mill, liberal düşüncenin önde gelen savunucularından biri olmakla birlikte, aynı zamanda siyaset bilimci ve ekonomist kimliğiyle de tanınmaktadır. Mill'in 'Özgürlük Üzerine' (*On Liberty – 1859*) ve 'Faydacılık' (*Utilitarianism–1861*) isimli eserleri kendi liberal düşüncesinin de temellerini yansıtmaktadır (Aydın, 2013).

Mill'in kişisel çıkar kavramına getirmiş olduğu yaklaşımları, 'Faydacılık' isimli eseri üzerinden okumak mümkündür. Bu eserde onun iki temel amacı bulunmaktadır: İlki, 'en yüksek iyinin' (*summum bonum*) ahlak felsefesindeki konumunu belirlemek; ikincisi ise, bu 'en yüksek iyinin' doğasını tanımlamak. Mill'in faydacı ahlak anlayışı bütünüyle bu en yüksek iyi kavramı üzerinden oluşmaktadır. Ona göre ahlak alanında yapılması gereken en önemli iş, bu kavramın nesnel ve tek bir ölçüt olarak kabul edilmesini sağlamak olmalıdır. Onun bu çabası ise kendisini 'fayda ilkesine', diğer bir ifadeyle 'en yüksek mutluluk ilkesine' götürmüştür (Mill, 1861).

Mill, fayda ilkesini Bentham'ın görüşleri ile benzer bir şekilde, "*eylemleri haz sağladıkları oranda doğru-iyi, acıya neden oldukları oranda yanlış-kötü olarak kabul eden ilke*" olarak tanımlamaktadır. Dolayısıyla hazzın varlığı ve acının yokluğu mutluluk kavramını doğurmaktadır (Mill, 1861: 19).

Mill'in sadece mutluluğu ön plana çıkartması ve ahlakın nihai hedefi olarak onu göstermesi, "insan başka şeyleri de arzu etmez mi?" sorusunu akla getirebilir. Mill, esas itibarıyla insanların mutluluk dışındaki şeyleri de arzuladıkları ve peşinden gittiklerini kabul etmektedir. Örneğin, erdem, sağlık, güç, para kazanma arzusu gibi hususlar, peşinde koşulabilen ve arzulanan şeylerdendir. Ancak ona göre, bunlar mutluluğun yanında alternatif birer amaç değil, zaten mutluluğa ulaşmak için kullanılan birer araç mahiyetindedir. Dolayısıyla değerleri kendilerinden kaynaklanmamakta, daha ileri bir amaç olan mutluluk hedefli olmalarından kaynaklanmaktadır (Mill, 1861).

Mill'e göre, bazı durumlarda asıl olan amaç ile araçlar karışabilmektedir. Örneğin, para kazanma sevgisini bu konu bağlamında ele alabiliriz. İşin en başında para, satın alınan eşyanın kıymetinden başka bir değer taşımamakta, dolayısıyla kendisi arzulan bir şey olmamaktadır. Ancak zaman içerisinde mutluluk kavramının esası oymuş ve onun bir bileşeniymiş gibi algılandığında kendisi bir amaç haline gelmekte ve zâtî itibarıyla değer verilen bir nesne durumuna getirilmektedir. Bu aşamada birey, paraya sahip olmakla mutludur; daha doğrusu Mill'e göre kendisini mutlu zannetmektedir (Mill, 1861).

Mill'in faydacılık ve mutluluk anlayışı bencillik ve çıkar düşkünlüğü temelli olduğu düşüncesinden hareketle muarızları tarafından şiddetli bir şekilde eleştiriye tâbi tutulmuş olsa da, ona göre bu durum tamamen yanlış anlaşılardan kaynaklanmaktadır. Mill'e (1861) göre, bir insana hayvanlara ait en mükemmel hazlar vaat edilse bile, bu insan bu teklifi kabul edip de hayvan olmak istemeyecektir. Benzer bir şekilde zeki bir kimse aptal olmayı, aydın bir kimse cahil olmayı, yüksek ruhlu ve cömert bir kimse ise bayağı ve bencil bir insan olmayı kabul etmeyecektir (Mill, 1861: 15).

Burada şöyle bir soru akla gelebilir. Mill, en başta niceliksel olarak en fazla sayıda insanın niteliksel anlamda en yüksek mutluluğa ulaşmasının gerekliliğine vurgu yapmıştı. Ancak, gelinen noktada yüce ruhlu ve cömert insanların aşağı duyguları ve bencilliği kabul etmeyeceğinden söz ediliyor. Bir toplum içerisinde bu anlamda yüce ruhlu ve cömert insanların sayısı ne kadardır, gerçekten toplumun büyük bir bölümünü böyle insanlar mı teşkil ediyor? Ayrıca insanlar hep benzer davranış kalıpları mı sergiliyorlar? Örneğin, bugün cömert olan bir insan, yarın daha bencil bir tavır takınamaz mı gibi sorular tartışmaya açık hususlar arasında yer almaktadır.

Kişisel çıkar bağlamında Mill'in bu görüşlerini değerlendirdiğimizde; belli bir ahlâki olgunluk seviyesine ulaşan yüce ruhlu bir insanın bencilliği kabul etmeyeceği ve hayatındaki bütün adımlarının en temel hedef olan mutluluğa hizmet edeceği söylenebilir.

Son olarak, Mill'e göre bireyin çıkarı ile toplumun çıkarı aynı amaç altında yer alabilir. Ancak bunun sağlanması için üç şartın yerine getirilmesi gerekmektedir (Mill, 1861):

- İlk olarak, bireyler eylemlerini fayda ilkesi doğrultusunda gerçekleştirmelidir. Bu bağlamda Mill, bireyin bir toplum içerisinde yaşadığını unutmamasını ve

kendi mutluluğunu düşündüğü kadar toplumun da mutluluğunu düşünmesinin elzem olduğunu savunmaktadır. Hatta ona göre, insan için bir toplum içerisinde yer alma hâli o kadar zorunlu bir durumdur ki, insan hiçbir zaman kendisini toplum dışarısında bir yerde hayal edememektedir.

- İkinci olarak, yapılan eylemlerin ortaya çıkaracağı kısa vadeli sonuçların yanında uzun vadeli sonuçlarının da dikkate alınması gerekmektedir. Örneğin, yalan söylemek kısa vadede bireyin veya toplumun çıkarına olabilir. Ancak, uzun vadede toplumun temeli olan güven duygusunun sarsılmasına sebebiyet verecektir.
- Son olarak ise, toplumu oluşturan her bir bireyin eşit olarak kabul edilmesi gerekmektedir. Mill'e göre toplumdaki bir kısım insanların mutluluğu ve çıkarı gözetilirken, diğer bir kısım dakiler göz ardı ediliyorsa, o zaman toplum mutluluğu denen ifade sadece kelime kalabalığı olarak kalacaktır.

Mill, genel olarak birey ve toplum çıkarı arasında bir öncelik gözetmemekte ve kendisini tam denge noktasında konumlandırmaktadır. Bu konuda da Nasıralı Hz. İsa'yı (A.S) örnek vermektedir.

“Başkasının size yapmasını istemediğiniz bir şeyi başkasına yapmamak, komşunuzu kendiniz gibi sevmek.” (Mill, 1861: 27).

Sigmund Freud (1856-1939)

Her ne kadar doğrudan modern iktisadın oluşumuna katkıda bulunan bir isim olarak anılmasa da görüşleriyle dolaylı ama etkili bir şekilde söz konusu oluşuma katkıda bulunan önemli bir isim de Freud'dur. Modern psikolojinin ve psikanalizin kurucuları arasında gösterilen Freud'un bilinçdışı zihinsel süreçlerin önemi üzerine yapmış olduğu vurgulamalar, insan davranışlarının ve zihinsel süreçlerinin anlamlandırılmasında önemli bir etki oluşturmuştur.

Freud'un kişisel çıkar üzerindeki düşünceleri, psikanaliz teorisinin temel yapı taşlarından birini oluşturur. Freud'a göre, insan davranışlarını tetikleyen temel etken bilinçaltı güdülerdir ve bu güdülerin birçoğu kişisel çıkarla ilişkilidir. Freud'un 'id', 'ego' ve 'süperego' olarak isimlendirdiği kavramlar, kişisel çıkarı tanımlamak için önemlidir (Azadkhan, Mohammad ve Javed, 2019).

İd, insanın içgüdülerini ve temel arzularını temsil eder. Bu bölüm haz ve zevk prensibiyle hareket eder; yani kısa vadeli tatmin ve keyif arayışı içerisindedir. Bu içgüdülerin ana maksatları, açlık, korku, cinsellik ve diğer temel ihtiyaçların karşılanmasına yöneliktir. İd, toplumsal normları veya gerçek dünya koşullarını dikkate almaz, sadece içgüdüsel arzuları takip eder. Örneğin, bir kişinin yemek yeme isteği Freud'un id kavramını açıklamak için kullanılabilir. İnsanın temel bir fizyolojik ihtiyacı olan yemek, id'in bir bölümü olan içgüdülerle ilişkilidir. Bir kişi acıktığında, id anında tatmin ilkesi doğrultusunda hareket ederek yemeğe yönelir. Bu durumda bireyin kişisel çıkarı, açlığını gidermek ve hazzını artırmaktır (Lapsley ve Stey, 2011).

Süperego toplumsal normları ve içsel standartları/değerleri temsil eder. Örneğin, bir kişinin doğayı koruma ve sürdürülebilir bir yaşam tarzını teşvik etme gibi bir toplumsal sorumluluk sahibi olduğunu varsayalım. Bu kişi, kişisel çıkarlarını düşündüğünde daha ucuz olan ancak çevreye zarar veren ürünleri tercih etme eğiliminde olabilir. Tek kullanımlık plastik ürünlerin kullanımını, kısa vadede ihtiyacı karşılayabilir ve kişisel bütçeyi koruyabilir. Ancak, süperego devreye girer ve toplumsal sorumluluk duygusunu hatırlatır. Bu kişi, içinde yaşadığı toplumun geleceğini düşünerek tek kullanımlık plastiklerin çevreye olan zararını göz önünde bulundurur ve bu bilinçle süperego, çevreye daha az zararlı olan seçenekleri tercih etme eğilimini öne çıkartır. Böyle bir durumda süperego, kişinin içinde yaşadığı toplumun ve doğanın çıkarlarını kişisel çıkarlarının önüne koymaya çalışmaktadır. Bu, süperego'nun toplumsal değerleri içselleştirmiş olduğunu ve kişinin kişisel çıkarlarını bu değerlerle uyumlu hale getirmeye çalıştığını göstermektedir (Lapsley ve Stey, 2011).

Ego ise gerçekliği dengeleyen ve id ile süperego arasında arabuluculuk yapmaya çalışan bölümdür. Örneğin, bir kişinin bir alışveriş merkezinde kıyafet almak istediğini varsayalım. İd, anında tatmin ilkesi doğrultusunda hareket ederek, istenen kıyafeti almanın hazzını hemen yaşamak ister. Ancak, kişinin bütçesi sınırlı olabilir. Bu durumda ego devreye girer. Ego, gerçeklik ilkesine göre hareket ederek id'in isteklerini uygun şekilde tatmin etmeye çalışır. Kişi mevcut bütçesini ve finansal durumunu değerlendirerek belki de daha uygun fiyatlı bir alternatif arar veya kıyafet alışverişini daha sonra yapmayı planlayabilir. Bu şekilde ego, id'in isteklerini gerçekleştirmek için pratik ve gerçekçi çözümler bulmaya çalışır. Ancak, bu süreçte ego bazen iç çatışmalarla karşılaşabilir. Örneğin, kişi istediği kıyafeti alamamanın

hayal kırıklığıyla başa çıkarken, aynı zamanda id'in hemen tatmin olma isteğiyle mücadele etmek durumunda kalabilir (Lapsley ve Stey, 2011).

Ona göre, insan davranışlarının birçoğu kişisel çıkarlarını karşılama arzusuyla belirlenir. Ancak, bu çıkarlar genellikle bilinçdışı ve bazen insanın kendisi tarafından bile fark edilmeyebilir. Yukarıdaki gibi id, süperegö ve ego bağlamında kişisel çıkarı üç farklı açıdan örneklendirdiğimizde insanın dengeli bir yapısı olduğu akla gelebilir ancak, Freud'un bilinçdışıya yönelik yapmış olduğu vurgulamalardan yola çıkarak, id'i yani temel dürtü ve hazları insan mahiyetinin egemen bir unsuru olarak gördüğü söylenebilir.

Davranışsal iktisat için önemli bir isim olan Kahneman'ın (2017) kitabında vurguladığı 'sistem 1' kavramının da bir bakıma bu bilinçdışıya baktığı söylenebilir. Nitekim bu bilinçdışılık, karar alma süreçlerinde rasyonel olmayan seçimler yapılmasına ve yanılgılara düşülmesine sebebiyet vermektedir. Ayrıca Kahneman'ın 2002 Nobel Ekonomi Ödülü otobiyografik taslağında Freudçu psikolog David Rapaport'u ve psikanalitik Austen Riggs Merkezi'nde geçirdiği yılı, bilimsel gelişiminde kritik bir adım olarak belirtmesi de kendisinden etkilendiğini gösteren önemli bir noktadır (The Nobel Prize, 2002).

Freud'dan etkilenen bir diğer önemli iktisatçı ise John Maynard Keynes'tir. 1925 yılında 'Nation and Athenaeum' isimli gazeteye verdiği röportajında kendisiyle ilgili şu ifadeleri kullanmaktadır (Keynes, 1925):

“Profesör Freud, bana göre dahiyane bir bilimsel hayal gücüne sahiptir. Bu hayal gücü; zengin yenilikçi düşüncelere, yıkıcı fırsatlara ve en sabırlı, önyargısız biçimde değerlendirmeyi hak eden gerçekçi hipotezlere şekil verebilecek bir niteliktedir.”

Buradan yola çıkarak, Keynes'in (1926) vurgulamış olduğu para sevgisi ve biriktirme tutkusu gibi hususların Freud'un belirttiği libido menşeli içgüdüsel hazlara dayandığı yorumu da yapılabilir. Gelecek bölümde Keynes'in düşüncelerine daha detaylı bir şekilde değinilecektir.

Literatüre bakıldığında Freud'un 'psikanalizini' ve bilinç ve bilinç dışı olmak üzere insan zihninin bütününe kapsayan 'psişesini' iktisat biliminin merkezine koyarak Freudyen temelli ayrı bir iktisat çalışma alanı dâhi oluşturulmaya çalışıldığı

görülmektedir. Seçilmiş'in (2017) 'Freudyen İktisat' isimli kitabı bunun güzel bir örneğidir. Bu çalışmanın temelinde insan arzularının ve iradesinin kestirilemez, ancak açıklanabilir olduğu yatmaktadır. Örneğin, doğa olaylarının ne zaman ne şekilde gerçekleşeceği net bir şekilde bilenemese de, olay gerçekleştikten sonra meydana gelen etkileşimler ve dinamikler anlaşılabilir bir seviyededir. Benzer bir şekilde insanların da dürtüsel, içgüdüsel ve duygusal kararlarını önceden bilmeye çalışmak yerine, bu mekanizmanın açıklanması ve anlaşılması önem taşımaktadır (Seçilmiş, 2017).

Seçilmiş'e (2017) göre, neoliberalizm bağlamında insanlar sadece 'ego' üzerinde değerlendirildiğinden dolayı önemli bir yanılğı meydana gelmektedir. Onlara göre ego insan benliğinin tamamını temsil etmektedir. Oysa ki bireyler, iktisadi davranışlarını kendi psişeleri içerisinde yaşadıkları çatışmalara göre belirlemektedir. Dolayısıyla Freudyen iktisat düşüncesine göre bireyin asıl temsiliyeti id, ego ve süperego arasındaki çatışmalardaki belirsizlikten kaynaklanmakta ve bu da her zaman rasyonel olmak zorunda değildir.

Aşırı tüketim eğilimi bu duruma güzel bir örnek teşkil etmektedir. Freudyen iktisat düşüncesine göre, tüketim ve mülkiyet arzusu bir fayda ilişkisinden çok libidonun bir uzantısı olarak görülmektedir. Bu arzu yoğun bir şekilde bilinçdışı zihinsel süreçlerle şekillenen içgüdüsel bir duygudur. Fakat bu arzuya ulaşmak veya tatmin etmek mümkün görünmemektedir. Çünkü, bireylerin arzuları devamlı olarak kendilerini yenilemeye devam etmekte ve piyasada bu arzulara karşı üretimi teşvik etmektedir (Seçilmiş, 2017).

Nitekim BBC tarafından çekilen ve Adam Curtis'in (2002) yönettiği 'Benliğin Yüzyılı' (The Century of The Self) isimli belgeselde Freud'un insan psikolojisi üzerine yaptığı çalışmalardan yola çıkarak toplumların nasıl manipüle edildiği ve tüketim toplumu haline getirildiği işlenmektedir. Çalışmalarını halkla ilişkiler üzerine yoğunlaştıran ve bu alanının kurucuları arasında sayılan Freud'un Amerika'daki yeğeni Edward Bernays (1891-1995) bu anlamda dikkat çekici bir isimdir. 1920'lerin başında insanlar ihtiyaçlarına göre tüketim yaparken; onların içgüdüsel ve bilinçdışı arzularına hitap eden pazarlama propagandaları yapılmaya başlanmış ve Bernays da bu konunun öncüleri arasında yer almıştır. Nitekim American Tobacco isimli firmanın sigara satış kampanyalarına destek olması ve 'Özgürlük Meşaleleri' başlıklı kampanya

ile kadınların sigara içmesini önemli bir özgürlük göstergesi olarak topluma sunması bunun bir kanıtı olarak gösterilebilir (Orhan, 2024).



Şekil 3.1: American Tobacco Firmasının Sigara Reklamı

Kaynak: <https://www.historytoday.com/miscellanies/original-influencer>, 2019.

Bu kampanyalarla birlikte bireylerin eşya ile olan ilişkisinin, ihtiyaç ilişkisi olmaktan çıkartılıp bir arzu ve libido ilişkisi olarak kurgulanmaya çalışıldığı görülmektedir. Bu durum ise tüketici toplumu denen olgunun oluşmasına zemin hazırlamıştır. Günümüzde çokça duyduğumuz kişiselleştirilmiş ürünler ve odak grup çalışmaları gibi pazarlama taktikleri de bu dönemin devamı olarak yaşamaya devam eden hususlardandır (Orhan, 2024).

Son bir husus olarak ifade etmek gerekirse; ilk bölümde de değinildiği üzere, Freud'un kişilik teoremi içerisinde, özellikle id bahsinde yer alan 'insan arzularının sonsuzluğu' ve 'zevk arayışı' klasik iktisatta yer alan temel varsayımlarla da ilişkilendirilen hususlardandır. Onun insan davranışlarının temeline yerleştirdiği cinsellik (*libido*) algısı da kendi dünyasında ayrı bir öneme sahiptir. Nitekim 2 aylık bir bebeğin annesinden süt emmesini bile bu bağlamda okuyarak, 'Homo Economicus' kavramını 'Homo Sexualis' olarak yeniden şekillendirmiştir.

3.1.4. Yakın Dönem İktisatçıları ve Kişisel Çıkar

Bu bölümde çalışmalarını serbest piyasa mekanizması ile insan doğası üzerine yoğunlaştıran Karl Polanyi, makro ekonomi alanındaki çalışmalarının yanısıra insanlardaki açgözlülük gibi duyguları mercek altına alan John Maynard Keynes ve bireysel ve iktisadi özgürlük üzerine yaptığı çalışmalarla tanınan Milton Friedman'ın kişisel çıkar kavramına olan yaklaşımları ele alınacaktır.

Karl Polanyi (1886-1964)

Polanyi, ekonomi, siyaset ve toplum arasındaki ilişkileri inceleyen Avusturya asıllı bir düşünürdür. En ünlü eseri olan ‘Büyük Dönüşüm’ (*The Great Transformation*) adlı kitabıyla tanınmaktadır. Kitabında kapitalizmin yükselişi ve sanayi devriminin sosyal, siyasal ve ekonomik etkileri üzerine derinlemesine analizler sunmaktadır. Piyasa mekanizmasına eleştirel bir gözle bakan Polanyi’nin temel tezi, ekonomik faaliyetlerin bütünüyle serbest piyasa mekanizmasına bırakılması sonucunda toplumsal dengelerin bozulacağına yönelik sentezleridir (Kızılkaya, 2002).

Polanyi için yaşamın esas anlamı, insan ile çevresi arasında var olan karşılıklı etkileşimlerdir. Yerleşik iktisadi anlayışı reddedişinin temelinde de bu anlayış bulunmaktadır. Ona göre toplumun piyasa sisteminin egemenliği altına girmesi ile birlikte bütün davranış tercihleri kazanç elde etme güdüsü veya aç kalma korkusu üzerinden şekillenmeye başlamıştır. Dolayısıyla ekonomik hayatta kişisel çıkar kavramı temel bir bileşen olarak varlığını sürdürmektedir. Ona göre, insanlar yalnız kendi kişisel çıkarlarını takip etme eğiliminde değildirler; aksine, toplumsal refahı sağlama hedefinin gözetilmesi ve kişisel çıkarların kolektif çıkarla uyumlu olması esastır (Polanyi, 2000).

‘Büyük Dönüşüm’ adlı eserinde Polanyi, piyasa toplumunun ortaya çıkışını incelerken insan doğasının, toplumun ihtiyaçlarının ve önceliklerinin ihmal edildiğini vurgulamaktadır. Ona göre bu durum toplumsal krizlerin en temel sebebidir. Özellikle serbest piyasa ile birlikte ticarileşen bütün değerler, insanların doğasını sömüren ve toplumları dejenere eden ciddi bir problemdir (Polanyi, 2000).

Nitekim Polanyi’ye göre, kapitalizmin ilk dönemlerinde işçi sınıfının yaşadığı insani yoksunluk ve alçalışlar, ekonomik bazı rakamlarla ifade edilmenin çok ötesinde sosyal hercümerçlerin bir sonucudur. Hırsızlık, tutumlu olmayış, düzensizlik, fuhuş, kendine saygı ve direnç yokluğu bu dönemin belirgin kültürel erozyonları arasında yer almaktadır. Dolayısıyla Polanyi, piyasa toplumunun oluşturduğu kültürel ve sosyal tahribatı, ekonomik ölçütlerin çok daha önünde görüyordu. Ona göre işçi sınıfı gibi sınıflar toplum içerisinde ciddi bir rol oynamaktadır. Ancak, bu roller klasik iktisatçıların varsaydığı gibi ekonomik çıkarlara dayalı değildir (Akan, 2016).

Polanyi, piyasa sisteminin liberallerin öne sürdüğü gibi kendiliğinden oluşmadığını ve kurumsal birtakım güçler tarafından bilinçli bir şekilde kurulduğunu iddia etmektedir.

Bu tezini desteklemek amacıyla ilksel ve arkaik dönemlerdeki iktisat anlayışındaki farklılıkları sentezlemiş ve sosyal antropolojiden yararlanarak insan mizacının yıllar boyunca aynı kaldığını ifade etmiştir. Bu tezinin temelinde ise insanın sosyal bağlamından koparılıp da bireyci ve kendi çıkarını düşünen bir varlık olamayacağı düşüncesi yatmaktadır. Nitekim bu düşüncesini şu şekilde ifadelendirmektedir: “*Fakat insan bir toplumda yaşayamıyor veya buna ihtiyaç duymuyorsa kendine yeterlidir, şu hâlde o ya bir canavar ya da bir tanrıdır.*” Dolayısıyla insanın piyasa iktisatçılarının vurguladığı gibi yalnızca ekonomik çıkarının peşinde koşan bir birey olamayacağı sonucuna ulaşmıştır (Polanyi, 2000).

John Maynard Keynes (1883-1946)

20. yüzyılın en etkili ekonomistlerinden birisi de John Maynard Keynes'tir. Keynes, ekonomide devlet müdahalesinin ve makroekonomik politikaların gerekliliği üzerine yaptığı çalışmalar ve en ünlü eseri olan ‘İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi’ kitabıyla tanınmaktadır.

Keynes, modern kapitalizmin ahlaki yönüne eleştiriler getiren ve eleştirileriyle kişisel çıkar kavramına farklı bir açıdan yaklaşan önemli bir düşünürdür. Ona göre modern kapitalizm, toplum ruhundan bütün bütün uzak ve büyük ölçüde bir şeylere sahip olan veya olmak isteyen bir çalışanlar topluluğu oluşturmuştur (Keynes, 1925: 306).

Bir şeylere sahip olmak için didinircesine çalışma güdüsünü para sevgisi ile irtibatlandıran Keynes, bu durumu içerisinde bulunduğu çağın önemli bir ahlaki problemi olarak değerlendirmektedir. Çünkü Keynes'e göre iktisadi faaliyetlerin temel amacı, zenginlik veya doyumsuz bir servet arayışı değil, iyi bir yaşamdır. Ona göre teknolojik gelişmelerle birlikte insanlar gerçek bir zenginliğe ulaşacak ve ekonominin en temel sorunu olan kıtlık problemi sona erecektir. Böylelikle insanlar ahlaki olmayan ama yine de bu hedefe ulaşmak için faydalı olan para kazanma arzusunu bırakacak ve gerçek anlamda ahlaki ve iyi olan işlere yönelecektir (Keynes, 1926: 319). Dolayısıyla Keynes, kapitalizmi, onun getirdiği para kazanma güdüsünü ve açgözlülük ve doyumsuzluk gibi davranışları ahlaki bulmamakla birlikte, bunların toplumları kıtlıktan bolluğa taşıyacak bir araç ve gerekli bir aşama olarak nitelendirmektedir (Kar, 2017).

Bu açgözlülüğe bir yüzyıl daha katlanmak gerektiğini ise şu şekilde ifadelendirmektedir:

“Ancak dikkatli olun! Bunların henüz zamanı gelmiş değil. En azından daha bir yüzyıl boyunca kendimizi ve diğer herkesi iyinin kötü, kötünün iyi olduğuna inandırmamız gerekiyor. Çünkü kötü yararlı, iyi yararlı değil. Hırs ve tefecilik ve ihtiyatı bir süre daha tanrılarımız olarak kabul etmeliyiz. Çünkü sadece onlar bizi gereklilik tünelinden geçirip gün ışığına çıkarabilir.” (Keynes, 1930: 372).

Keynes’in görüşleri kişisel çıkar kavramı bağlamında ele alındığında, iktisadi bolluk için kişinin kendi çıkarının peşinde hırsla koşması, para kazanma arzusunu farklı erdemli vasıflarının üzerinde tutması ön bir koşul olarak görülmektedir. Genel bir refah dönemine ulaşıldıktan sonra ise kişisel çıkar kavramını daha erdemli bir şekilde yorumlayıp hayata taşımak mümkün olacaktır. Keynes, her ne kadar iktisadi bolluk durumunda bu bencil ve hırslı duyguların yerlerini erdemli davranışlara bırakacağını varsaymış olsa da, günümüzde geldiğimiz noktada bunun böyle olmadığı, hatta daha da kötüye gittiği gözlemlenebilen bir durum olarak karşımızda durmaktadır.

Keynes, kendi çıkarı peşinde koşan bencil ve hırslı insanlar yani egoist arılar olmadan balın oluşmayacağı, dolayısıyla iki yüzyıl boyunca bu duruma katlanmak zorunda kaldık derken, bir yönüyle Mandeville’e de atıf yapmaktadır. Ona göre kişisel çıkar duygusu ekonomi treninin harekete geçmesi için gerekli olan lokomotifidir. Ancak yukarıda da değinildiği üzere; onun hayal ettiği gibi bir beyaz zambaklar ülkesinin oluşması, sanata ve ruhsal konulara yoğunlaşılmasının tam aksine, bütün değerlerin ekonomik bir meta haline geldiği bir döneme girilmiştir (Marçal, 2018).

Keynes, insanlardaki erdemli vasıfların artacağını doğru bir şekilde öngörememiş olsa da, günümüzde mutluluk ekonomisi olarak adlandırılan alan kapsamında elde edilen çıktılarla ortak bir noktayı paylaşmaktadır. Nitekim ona göre, insanlardaki gelir ve servet arttıkça bunların temel bir amaç olamayacağı; insani ilişkiler, dini inanç, eğitim ve sağlık gibi aslında gayri maddi mallar olarak nitelendirilen farklı konuların ön plana çıkacağı anlaşılabilecektir. Easterlin’in (1974) kendi araştırmalarında elde ettiği bulgular da bu noktaya parmak basmaktadır. İnsanların mutluluğu noktasında kişisel gelirin önemli bir yeri olsa da, belli bir noktadan sonra gelir ile öznel mutluluk aynı paralellik içerisinde artmamaktadır.

Keynes’in kişisel çıkar kavramı ile bağdaştırılabilecek bir diğer önemli vurgusu ise insanlardaki hayvansal güdülere (*animal spirits*) yöneliktir. Keynes, bu kavramın

klasik ekonominin temel varsayımları doğrultusunda öngörülemeyen ve ölçülemeyen önemli bir bileşen olduğunu savunmuştur (Tutar, Altınöz ve Çakıroğlu: 2014).

Keynes'ten uzun bir zaman dilimi sonra Nobel Ekonomi ödülü sahibi Akerlof ve Shiller (2009) tarafından kaleme alınan 'Hayvansal Güdüler - İnsan Psikolojisi Ekonomiyi Nasıl Yönlendirir ve Küresel Kapitalizm İçin Niçin Önemlidir' isimli kitapta bu konu detaylarıyla işlenmiş ve insandaki beş temel güdünün (güven, adalet, yolsuzluk, para yanılması, ve hikayeler) makroekonomik etkileri analiz edilmiştir. Bu kısım gelecek bölümde detaylarıyla ele alınacaktır.

Friedrich August von Hayek (1899-1992)

Avusturya Okulu ekonomistlerinden biri olan Hayek, parasal genişlemenin sermaye üzerinde oluşturacağı olumsuz etkilerle birlikte kaynakların hatalı bir şekilde dağılımı ve ekonomik sistemlerde dağınık bir halde bulunan bilgi ve enformasyonun bireyler arasındaki kullanımı üzerine yaptığı çalışmalardan dolayı 1974 yılında Nobel Ekonomi Ödülüne layık görülmüş önemli bir düşünürdür. Hayek çalışmalarını sosyal, politik ve psikolojik bir merkezde yürüterek bu alanlarda elde ettiği çıktılarını iktisadi analize olan etkilerini göstermiştir. Önemli eserlerinden biri olan "Bireysellik ve Ekonomik Düzen" (*Individualism and Economic Order*) çalışmasındaki görüşleri davranışsal iktisadın ilk kuşak temsilcilerinden olan Herbert Simon ve George Katona gibi isimlerle de benzerlik taşımaktadır. Özellikle rasyonellik, bilginin doğası, doğal ve sosyal bilimler arasındaki ayırım ile ilgili görüşleri bu bağlamda önem arz etmektedir (Aktan, vd., 2010: 10).

Bernard Mandeville ve Adam Smith tarafından kullanılan kendiliğinden doğan düzen kanunu Hayek tarafından da devam ettirilmektedir. Bu kanuna göre bir amaç kapsamında hareket eden bireyler kendileri niyet etmemiş olsalar bile çeşitli kurumsal ve sosyal yapıları meydana getirmektedir. Dil, para, mülkiyet ve piyasa bu yapıların en popülerleri arasında yer almaktadır. Örneğin, doğada bulunmayan ve insan aklının sınırlarının ötesinde olan dil, insanların iletişim kurmak amacıyla gösterdikleri çabanın bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Özel mülkiyet, insanların maddi ihtiyaçlarını gidermek ve maddi kazanç sağlamak üzere gösterdikleri çabanın bir ürünüdür. İnsanlar, kendi zihinsel yapılarının yönlendirmesiyle kararlar alır ve harekete geçer. Bu bireysel eylemler, karşılıklı etkileşim yoluyla zamanla belirli davranış kurallarının oluşmasına yol açar. Sonuç olarak, sosyal, ekonomik ve politik kurumlar ortaya çıkar.

Dolayısıyla bireyler içerisinde buldukları toplumun ayrılmaz ve etkileşim içerisinde olan birer ünitesidir (Hayek, 2013: 55). Hayek, bu görüşü ile metodolojik bireysellik anlayışını da reddettiğini göstermektedir.

Hayek'in önemli tezlerinden birisi de sosyal ve doğa bilimleri arasında yaptığı ayrımdır. Bu ayrım aynı zamanda davranışsal iktisatla olan yakın ilişkisine de işaret etmektedir. Sosyal bilimlerin araştırma alanı doğa bilimlerinden farklıdır. Doğada belli bir düzen ve net kanunlar hüküm sürmektedir. Bu sayede nesnelere arasındaki ilişkilerin mutlak bir hipotez çerçevesinde analiz edilmesi mümkün olmaktadır. Sosyal olgular ise kompleks bir yapıya sahiptir ve doğa bilimlerinin yöntemleri ile analiz edilmeye uygun değildir. Ek olarak sosyal bilimlerin ilgilendiği değişken sayısı doğa bilimlerine göre çok daha fazladır. Dolayısıyla sosyal bilimlerdeki ilişkileri değil, nesnelere insanlar ve insanlar arasında toplum ilişkisini incelemesi yönüyle çok sayıda insani eylemin başlangıçta niyet edilmemiş sonuçları ile bağlantılıdır. Ekonominin ve sosyal bilimlerin bu karmaşıklığı Hayek'i "ekonomik insan" (*homo economicus*) kavramı etrafında şekillenen insan figürünü reddetmeye götürmüştür (Hayek, 1952).

Bu bilgiler ışığında Hayek'in kişisel çıkar kavramına olan yaklaşımını toplumsallık vurgusu üzerinden okumak mümkündür. Salt bir bireysellik anlayışı yerine içerisinde bulunan toplumla etkileşim halinde olan ve kişisel çıkarlarını bu bağlam kapsamında dengeleyen bir birey figürü ön plana çıkmaktadır.

Milton Friedman (1912 – 2006)

Serbest piyasa ekonomisi ve para politikası üzerine yaptığı çalışmalarla tanınan Friedman, 20. yüzyılın en önemli ekonomistleri arasında yer almaktadır. Nitekim yaptığı çalışmalardan ötürü 1976 yılında Nobel Ekonomi Ödülüne layık görülmesi de bunun bir göstergesi olarak kabul edilebilir.

Friedman'ın kişisel çıkar üzerindeki görüşlerini anlamak için öncelikle kendisinin özgürlük kavramına verdiği öneme değinmek gerekmektedir. Ona göre, bireylerin hatta ailelerin özgürlüğü toplumsal düzen içerisinde ulaşılması hedeflenen yegâne gayedir. Bu bağlamda bireylerin özgürlüğü teşvik edilmeli ve kısıtlayıcı durumlardan da uzak kalınmalıdır. Bireylerin davranışlarını tetikleyen en önemli etkeni özgürlük hissi olarak gören Friedman, piyasa mekanizmasına da bu bakış açısıyla yaklaşmaktadır (Friedman, 1962):

“Eğer iki taraf arasındaki bir değiş tokuş gönüllü ise, her ikisi de bundan fayda sağlayacaklarına inanmadıkça gerçekleşmeyecektir.”

Burada gönüllülük olarak ifade edilen kelime, bireyin herhangi bir ticari faaliyete girip girmeme konusunda özgür oluşunu vurgulamaktadır. Yine aynı cümlede geçen fayda kelimesi de, ekonomik faaliyetlerde kişisel çıkarın en temel bir etken olduğunun altını çizmektedir. Friedman’a göre kişisel çıkar kavramına sığ ve dar bir pencereden bakılmakta ve ekonominin genel işleyişi içerisinde icrâ ettiği rol göz ardı edilmektedir. Nitekim ona göre bu dar pencere yalnızca bencillik bağlamında, anlık maddi ödüllere yönelen bir durum olarak algılanmaktadır. Ancak kişisel çıkar böyle sığ bir şey olmak yerine bireyleri ilgilendiren ve değer verdikler herhangi bir şeyin peşinden gitmelerini ifade eden bir kavramdır (Friedman, 1980: 18).

Friedman, kişisel çıkarı saf bir bencilliğin ötesinde tanımlarken, aynı zamanda diğer kişilerin haklarının da göz önünde bulundurulması gerekliliğine dikkat çekmektedir. Ona göre mutlak özgürlük imkansız bir durumdur. Kulağa ne kadar cazip gelirse gelsin mükemmel insanların olmadığı bir dünyada anarşik felsefeden bahsetmek mümkün değildir. Dolayısıyla insanlar çatıştığı durumda bir kişinin özgürlüğü diğerinin korunması için sınırlandırılmalıdır (Friedman, 1962: 25).

Dolayısıyla Friedman’ın bir ölçüde dengeli bir özgürlük görüşünü benimsediği ve başkalarının çıkarlarına zarar verilen noktada, kişinin kendi çıkarının sınırlandırılması gerektiği görüşünü savunduğu görülmektedir. Ancak, konunun farklı boyutları da bulunmaktadır. ‘Friedman’ın Ekonomi ve Özgürlük Hakkındaki Görüşlerine Etik Bir Eleştiri’ başlığıyla makale kaleme alan Vorster (2010), Friedman’ın özgürlükler konusunda iyimser bir tavır takındığını eleştirel bir dille ifade etmektedir. Bunun bir kanıtı olarak ise 2008 yılında yaşanan finansal krizi göstermektedir. Nitekim piyasanın özgür olduğu ve bankacılığa yönelik birçok kural ve yasanın olduğu bir dönemde bu kriz gerçekleşmiştir. Bankaların kâr hırsıyla aşırı sorumsuzca krediler vermesi, toplumda yerleşik olan genel hırs ve açgözlülük hisleriyle müşterilerin aşırı harcamalara ve riskli yatırımlara yönelmesi bu krizin en temel sebepleri arasında gösterilmektedir. Konuya bu açıdan yaklaşıldığında serbest piyasa ekonomisi adı altında bütün tarafların çıkarlarının gözetildiği varsayılsa da, günümüze çok yakın bir zaman içerisinde gerçekleşen bu krizde, Amerika başta olmak üzere Avrupa ve daha birçok yerde ekonomik dar boğazlar yaşanmıştır. Friedman’a göre ekonomideki değiş

tokuşu teşvik eden temel içgüdü olan kişisel çıkar duygusu etik değerlerle dengelendiği zaman toplumsal faydayı arttırmak mümkün olarak görülse de, 2008 finansal krizinden yola çıkarak denebilir ki: Yasalarla regüle edilemeyen serbest piyasayı aşırı bir bireysellik ve özgürlük içerisinde etik değerlere bağlamaya çalışmak pek mümkün görünmemektedir (Vorster, 2010). Friedman'ın eroin kullanımının Amerika'da serbest bırakılması gerektiğine yönelik görüşleri de aşırı ve kuralsız bir serbestlik anlayışının bir sonucu olarak değerlendirilebilir (Wilson, 1990).

Bireysel özgürlükler hususunda Friedman ile aynı dönemi paylaşan Ayn Rand'ın (1905–1982) görüşleri de özel bir öneme sahiptir. Bireysellelikle birlikte kapitalizmin yükselişe geçtiği Amerikan toplumunda yetişen ikili, iktisadi özgürlüğün önemli savunucuları arasında yer almaktadır. Rand'a göre, kurucusu olduğu 'objektivist etik', kapitalizmin ihtiyaç duyduğu ahlaki temelin yapı taşlarını oluşturmaktadır. Ona göre bu teori, insanın doğası ve değerleri üzerine kurulu nesnel, rasyonel, özgürlükçü ve gerçek bir felsefenin parçasıdır. Rand'a göre bu nesnel ahlakın temelinde bireylerin kişisel çıkarları yatmaktadır. Her insan kendi rasyonel çıkarı için çaba sarf etmeli ve asla başkaları uğruna kendisini feda etmemelidir. Ahlâkın nihai hedefi ise bireyin kendi hayatıdır. Bireyin kendi hayatını merkeze alarak onu iyileştirmeye çalışması toplumun isteklerini baz almasından daha mâkul görülmektedir. Bireysel hayatın olmadığı yerde mutluluktan, erdemden, iyiden ve güzelden bahsedilemez (Demirel, 2021). Dolayısıyla Rand'a göre hayatı iyileştiren şeyler iyi, kötüleştirilenler ise kötü olarak kabul edilmektedir.

Bu bağlamda firmaların kendi başarılarının peşinde koşmalarını da objektivist etik çerçevesi içerisinde değerlendirmek mümkündür. Nitekim Friedman'a göre sadece kâr odaklı olarak çalışan; yasadışı ve aldatıcı işlere girişmeyen firmaların yaptıkları faaliyetler son derece normaldir. Çünkü firma yöneticileri kâr dışında farklı odaklara yöneldiklerinde hisse sahiplerini, çalışanlarını ve müşterilerini zor durumda bırakabilirler. Örneğin, düşük kâr eden bir firmanın çalışanlarına da düşük ücretler vereceği kaçınılmaz bir durumdur. Dolayısıyla bireysel müşterileri alım veya satım yapmaya teşvik eden kişisel çıkar duygusu, firmalarda da kâr güdüsü olarak kendini göstermektedir (James ve Rassekh, 2000).

3.1.5. Davranışsal İktisatçıların Gözünde Kişisel Çıkar

Bu bölümde Akerlof ve Shiller'in makro ekonomik gelişmeleri anlamlandırmak için üzerinde durdukları hayvansal güdüler, Frank'ın kişisel çıkar yaklaşımı ve onun teşvik ettiği Darwinist rekabet ve toplumsal zararlar, Thaler'ın bireyleri kendi kişisel çıkarlarına tekrardan yönlendirecek dürtme önerisi ve Kahneman'ın salt bencillik karşıtlığı üzerinde durulacaktır.

George Akerlof (1940 -) ve Robert Shiller (1946 -)

Asimetrik bilgi konusundaki çalışmalarından ötürü 2001 yılında Nobel Ekonomi Ödülünü kazanan Akerlof ile finansal varlık fiyatlarının belirlenmesi konusundaki çalışmalarından ötürü 2013 yılında Nobel Ekonomi Ödülünü kazanan Shiller, davranışsal iktisat alanının da öncü isimleri arasında yer almaktadır. Özellikle Keynes'in (1926) kullandığı hayvansal güdüler kavramından esinlenerek yazdıkları 'Hayvansal Güdüler: İnsan Psikolojisi Ekonomiyi Nasıl Yönlendirir ve Küresel Kapitalizm için Niçin Önemlidir?' isimli eser bu noktada önem arz etmektedir. Kendilerinin kişisel çıkar kavramına olan yaklaşımlarını da bu eser üzerinden okumak mümkündür.

Keynes'in (1936) "insanları harekete geçiren temel unsur onlardaki hayvansal içgüdüdür" yorumundan yola çıkan Akerlof ve Shiller, 2008 ekonomik krizi tartışmalarının hayli yoğun olduğu bir dönemde böyle bir eser ortaya koyarak, bazı aktüel sorulara cevap aramışlardır:

- Neden çoğumuz mevcut ekonomik krizi öngörmekte bütünüyle başarısız olduk?
- Görünürde hiç neden yokken birdenbire ortaya çıkmış gibi görünen bu krizi nasıl anlayabiliriz?
- Önüne geçmek için alınan tedbirler neden yeterli olmadı ve ekonomi otoriteleri önlemlerin etkisiz kalmasına neden şaşırdı?

Onlara göre bu sorulara verilecek cevabın temelinde insanlardaki hayvansal güdüler yatmaktadır. Bu güdüler yeri geldiğinde insanları tazeler ve onlara enerji kazandırır, yeri geldiğinde de korku ve kararsızlıklarını yenmeleri konusunda destek olur (Akerlof ve Shiller, 2010: 24).

Akerlof ve Shiller'e göre ekonomistlerin birçoğu bilimsellik kaygısıyla insanların ekonomik davranışlarını tekdüze bir şekilde yorumlamışlardır. Bu ekonomistlere göre insanlar, salt kendi kişisel çıkarları ve makul bir rasyonellik içerisinde hareket etmektedir. Ancak, böyle sığ bir okumayla makro ekonomide gerçekleşen birçok hadisenin temel noktaları gözden kaçırılmaktadır. Nitekim makro ekonominin temelinde mikro düzeydeki insanların karar ve davranışları ve bu davranışları etkileyen içgüdüler yatmaktadır (Akerlof ve Shiller, 2010).

Akerlof ve Shiller, dörtlü bir tasnif içerisinde ekonomik güdü ve rasyonel tepkileri ayırmışlardır:

Tablo 3.2: Ekonomik Güdüler ve Rasyonel Tepkiler

Ekonomik Güdüler Rasyonel Tepkiler	Ekonomik Güdüler Rasyonel Olmayan Tepkiler
Ekonomik Olmayan Güdüler Rasyonel Tepkiler	Ekonomik Olmayan Güdüler Rasyonel Olmayan Tepkiler

Kaynak: Akerlof ve Shiller, “Sazan Avı: Manipülasyon ve Hile Ekonomisi”, 2010.

Onlara göre mevcut ekonomik model sadece sol üstte yer alan kutucukla ilgilenmektedir. Yani insan kendi kişisel çıkarı doğrultusunda rasyonel karar vererek hareket ederse ekonomide nasıl gelişmeler yaşanır? Konuya sadece bu anlayışla yaklaşıldığında geriye kalan üç kutunun cevabı verilmemiş olmaktadır. Yazarlara göre ise makro ekonomideki değişikliklerin büyük çoğunluğu diğer kutucuklardaki davranışsal tepkilerden kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla kendi kişisel çıkarı doğrultusunda hareket etmeyen, yani ekonomik olmayan güdüler sergileyen veya rasyonel olmayan davranışlar ortaya koyan insanların da diğer kutucuklar kapsamında ekonomik analizlere dahil edilmesi gerekmektedir (Akerlof ve Shiller, 2010).

Akerlof ve Shiller (2010), insani güdü ve davranışları incelerken kendi çalışmalarını beş temel kavram üzerine inşa etmişlerdir: Bunları, ‘güven’, ‘adalet’, ‘yolsuzluk’, ‘para yanılması’, ve ‘hikayeler’ olarak sıralayabiliriz. Konuyu biraz daha açmak adına şöyle bir örnek verilebilir: Ülkelerdeki ekonomik bunalımlar öncesi artan

yolsuzluk haberleri ile birlikte geçmiş dönemlerde yaşanan ekonomik başarısızlıklar hatırlanmaya başlanır. Bu durumda insanlardaki güven duygusu zedelenir ve genel ekonomi politikasının adaletsiz olduğu yönündeki algı kuvvetlenir. Bunun akabinde tüketici fiyatlarında düşüş yani deflasyon gerçekleşir; ancak para yanılması sebebiyle çalışanların birçoğu maaşlarında bir düşüş olmasını kabul etmezler. Dolayısıyla işten çıkarmalarla birlikte ekonomik bir resesyona girilmiş olur. 1930'lu yıllarda Amerika'da yaşanan durgunluk sonucu güven duygusunun zedelenmesi ve insanların banka önlerinde kuyruklar oluşturarak paralarını çekmek istemesi bunun güzel bir örneğidir.

Bu kavramlar bir ölçüde kişisel çıkar duygusuyla irtibatlandırabilecek olsa da, yazarlar konuyu daha ziyade genel insan psikolojisi üzerinden ele almışlardır. Dolayısıyla bu kısmı kişisel çıkar duygusu ile doğrudan irtibatlandırmak zorlama olacaktır. Ancak, Akerlof ve Shiller'in görüşleri genel bir perspektifle değerlendirildiğinde; insanlara salt ekonomik güdüler ile hareket eden varlıklar olarak bakılamayacağı sonucuna ulaşılmaktadır. Nitekim yine aynı ikilinin kaleme aldığı 'Sazan Avı: Manipülasyon ve Hile Ekonomisi' (*Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception*) isimli kitapta ekonomik sistemdeki yapısal boşluklar ve bireylerin kendi çıkarlarını gözetmeleri sonucunda gerçekleşen manipülasyonlar ve aldatmacalar ele alınmaktadır. Finansal kuruluşların kendi çıkarları doğrultusunda karmaşık sözleşmelerle müşterilerinden ekstra komisyonlar alması, perakende şirketlerin yanıltıcı ve abartılı reklamlarla tüketicileri kendilerine çekmesi, doğal olduğu söylenerek piyasaya sürülen ürünlerin besin değerinin düşük olması gibi hususlar bu manipülasyon ve aldatmacalara örnek olarak gösterilebilir. Bu durum firmalar için böyle olduğu gibi, bireylerde de kişisel çıkar güdüsünün olumsuz bir şekilde kullanılması sonucunda taraflar arasında benzer bir ekonomik ilişki doğurması kaçınılmaz bir durumdur (Akerlof ve Shiller, 2020).

Robert Harris Frank (1945 -)

Toplumlardaki gelir eşitsizliği, vergilendirme yöntemleri, mikro ekonomi ve özellikle de davranışsal ekonomi bağlamında çalışmaları bulunan Frank, kitapları çok satanlar listesinde yer alan ve 24 farklı dile çevrilen Amerikalı bir ekonomisttir. Özellikle 2022 yılında Nobel Ekonomi Ödülünü kazanan Ben Bernanke ile birlikte yazdıkları

‘Ekonominin Temelleri’ (*Principle of Economics*) isimli kitap birçok üniversitede temel ders kitabı olarak okutulmaktadır.

1989 yılında Thaler’ın öncülüğünde ve Cornell Üniversitesi çatısı altında kurulan ‘Davranışsal Ekonomi ve Karar Araştırma Merkezi’ (*Behavioral Economics and Decision Research Center*) muhakeme, karar verme ve davranışsal ekonomi alanına ilgi duyan akademisyenleri bir araya getirmiştir. Bu akademisyenlerden birisi de Thaler ile uzun mesailer geçiren Robert Harris Frank’tir (Endresen, 2020).

Cornell Üniversitesinde öğretim görevlisi olarak çalışan Frank, yine aynı üniversitede meslektaşları olan ve davranışsal ekonomi alanının da öncü isimlerinden biri olan Richard Thaler ile geleneksel ekonomik modellerin gerçek dünyayı nasıl tanımlamadığı üzerine de uzun mesai saatleri geçirmiştir (Endresen, 2020).

Frank’in kişisel çıkar kavramına olan yaklaşımlarını ‘Darwin Ekonomisi: Özgürlük, Rekabet ve Ortak Fayda’ (*The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good*) isimli kitabı üzerinden okumak mümkündür. Frank bu kitabında geleneksel ekonomi paradigmasının güçlü bir teoremi olan, ‘görünmez el’ kavramına karşı çıkmakta ve Darwin’in doğal hayat teorisini ekonomiye uygulamaktadır. Darwin, doğal hayatta bireysel çıkarların geniş grup çıkarlarıyla sıklıkla çatıştığını iddia etmiştir. Frank’a göre bu durum ekonomik hayat için de geçerlidir. Dolayısıyla Smith’in iddia ettiği gibi; kişilerin kendi çıkarının peşinde koşması toplumsal faydaya yol açmamakta, hatta çoğunlukla çatışmalara yol açmaktadır. Kişisel çıkar arayışı toplum içerisindeki rekabet duygusunu tetiklemektedir. Bu durum ise kısa vadeli kazançları teşvik ederken uzun vadeli kayıplara yol açmaktadır. Kaynakların israf edilmesi ve rekabet adına silahlanma yarışına girilmesi bu konunun en güzel örnekleri arasında yer almaktadır. Frank, silahlanma yarışını salt bir savunma harcaması olarak görmek yerine ona daha üst bir çerçeveden yaklaşmaktadır. Nasıl ki doğada en güzel gösteriyi yapan tavus kuşları kendilerine daha fazla eş çekebilir, büyük boynuzlu boğalar rakibine karşı galip gelebilir veya en hızlı olan ceylan veya çita yarışı kazanır; aynen öyle de, toplum içerisinde en büyük evin sahibi olma, en gösterişli partileri düzenleme, en yüksek statüdeki makamları elde etme ve çocuğunu en güzel ve pahalı koleje gönderme gibi hususlar da aslında birer “silahlanma” yarışıdır. Bireylerin kendi kişisel çıkarları doğrultusunda girdikleri bu yarış ciddi bir israfa yol açtığı gibi, toplumsal yatırımların doğru yerlere kanalize olmasını engellemekte, dolayısıyla da

genel faydanın önüne geçmektedir. Nitekim kaliteli okullara erişimin sadece yüksek gelir grubundaki birkaç insanla sınırlı olduğu bir durumda, gelecek nesiller adına da doğrudan bir sosyal ve ekonomik eşitsizlik ortamı meydana getirilmiş olmaktadır (Frank, 2011).

Frank, günümüzde sıkça tartışılan “İklim krizinin en temel tetikleyicisi firmaların kendi kişisel çıkarları değil midir?” diye bir soru yönelterek, bu kıyasıya rekabetin feci sonuçlarına da dikkat çekmektedir. Ona göre bu problemi aşmanın en etkin yolu ise devlet müdahalesi ile birlikte vergilendirmeye gidilmesidir. Örneğin, kendi çıkarları doğrultusunda doğaya zarar veren kurumlar, tüketicileri manipüle eden firmalar veya çeşitli sektörler özel vergilendirmelere tâbi tutulabilirler. Aynı şekilde bireylerin yaptıkları lüks harcamalar da bu kategori altında değerlendirilebilir. Frank, bu görüşünü şu şekilde ifade etmektedir:

“Zararlı davranışları doğrudan yasaklayarak değil, daha pahalı hale getirerek engellemek genellikle daha iyidir.” (Frank, 2011: 213).

Literatüre bakıldığında Frank’ın yanı sıra Darwin’in görüşlerini kendinden bir yüzyıl önce yaşamış olan Adam Smith ile ilişkilendiren çalışmaların olduğu da ayrıca göze çarpmaktadır. Schliesser (2010) tarafından kaleme alınan ‘Darwin’den Sonra Adam Smith’i Okumak’ isimli makalede Smith’in ekonomik kurumların gelişimi üzerindeki fikirleri ile evrim teorisi ilişkilendirilmesinin önemi üzerinde durulmaktadır. Ekonomik sistemin işleyişi şirketleri yeni olan trendlere adapte olmaya ve inovasyonlarla piyasaya ayak uydurmaya zorlamaktadır. Bu trendi yakalayamayan firmalar ise tıpkı doğada yaşanan hadiselerdeki gibi yok olmaya mahkum olarak değerlendirilmektedir (Keppeler, 2021). Darwin’in 1929 yılında Cambridge’te bulunurken yazdığı bir mektupta ‘Benim çalışmalarım Adam Smith ve John Locke’a dayanmaktadır’ (*My studies consist in Adam Smith and Locke*) ifadesi de aradaki bu bağı desteklemektedir Schliesser’e göre, Smith’in insan doğasına ilişkin yaklaşımlarını evrim teorisi ile birleştirmek olumlu bazı sonuçlara da önyak olmaktadır. Konu ile ilgili öne çıkan hususlar aşağıdaki gibidir (Schliesser, 2010):

- Smith’in ileri sürdüğü gibi; insan davranışları, duyguları ve kurumların tarihsel gelişimi aynı zamanda biyolojik eğilimlere ve kültürel etkilere dayalı olan toplumsal yapıların ve normların zaman içerisinde nasıl geliştiğini anlamaya olanak sağlamaktadır.

- Darwinizm, karmaşık insan davranışlarının ekonomik ve sosyal bağlam içerisindeki etkileşimini ve daha doğru bir şekilde anlaşılmasına kaynaklık yapmaktadır.
- Evrimsel bir perspektif içerisinde insan davranışlarının kökenleri ve işlevleri hakkında kapsamlı bir bilgi edinerek, toplumsal örgütlenme ve gelişime ilişkin yeni adımlar atılması sağlanmaktadır.

Bu ikili arasındaki ilişkiye değinen bir diğer isim de Avusturya Ekonomi Okulu'nda öğretim görevlisi olarak çalışan Peter Keppeler'dir. Keppeler (2021), "Ekonomik Liberalizm Sosyal Bir Darwinizm Değildir: Adam Smith'ten Charles Darwin'e" isimli makalesinde konu ile ilgili bazı çıkarımlar yaparak, Covid-19 sürecini örnek olarak göstermektedir. Bu süreçte durumu kötüleşen şirketler devlet destekleri ile ayakta durmakta ve adeta 'zombi şirket' olarak faaliyetlerine devam etmektedir. Oysa ki bu şirketleri ayakta tutmaya çalışmak yeni gelecek olan veya daha verimli hale dönüşecek olan şirketlerin önünde birer engel olarak görülmektedir. Keppeler'e göre bu durumu destekleyen ve çoğunluğu Keynesyen düşünceye sahip olan ekonomistler ile kendilerini liberal zanneden kimseler önemli bir yanlgı içerisinde.

Schliesser, Keppeler ve Frank gibi araştırmacıların Darwin'in görüşlerini merkeze alarak kurdukları ekonomik bağlam, literatür içerisinde bu konunun özel bir yer edindiğini göstermektedir. Darwin'den etkilenen araştırmacıların ekonomik hayatı bir 'rekabet' ve 'adaptasyon' ortamı olarak görüyor olması ve bu düzene ayak uyduramayanların piyasadan doğal olarak çekileceği gibi hususlar gelecek bölümde, İslam iktisadı bağlamında ayrıca ele alınacaktır.

Frank, bahsi geçen kitabının ana fikri olarak Darwin'in doğadaki rekabetçi görüşlerini esas almış olsa da, ondan esinlendiği en önemli noktanın bireysel çıkarlar ile toplumsal çıkarlar arasında uyumsuzluk yaşanabileceği hususu olduğu anlaşılmaktadır. Nitekim 'Kişisel Çıkarın Ötesinde' (*Beyond Self-Interest*) isimli makalesinde konuyu salt materyalist bir bakış açısının ötesinde ahlaki bir şekilde ele almaktadır. Ona göre bireylerin fedakârlık yapmaları filozof ve ekonomistlerin gözünde harikülade bir hadise gibidir (Frank, 2016: 5).

Frank, bu makalesinde kişisel çıkar duygusunun göz ardı edilmemesi, ancak bireyleri harekete geçiren ve bir tercihte bulunmalarını sağlayan etkenler arasında onların duygusal yatkınlıklarının ve ahlaki özelliklerinin de göz önünde bulundurulması

gerektiğine dikkat çekmektedir. Yukarıdaki kısımda ifade ettiği üzere; bireyler, ağır masrafların veya yükümlülüklerin altına girerek başka insanların çıkarlarını ön plana geçirebilmektedir. Bu noktada insanın bütüncüllüğüne vurgu yapan Frank, kişisel çıkar modeline alternatif olarak ‘Sorumluluk Modeli’ni (*commitment model*) önermektedir. Bu model, maddi teşviklerin tek başına yeterli olmadığını; hatta sadece kişisel çıkarla motive olan bireylerin tam aksine bir motivasyonsuzluğa düşeceğini ifade etmektedir. Motivasyon teorisi üzerine çalışmalar yapan Daniel Pink’in “Drive - Nasıl Motive Oluruz? Nasıl Motive Ederiz?” isimli kitabında yer alan görüşleri de bu hususu destekler mahiyettedir. Ona göre iş hayatında veya herhangi bir alanda faaliyet gösteren bireyleri motive eden temel unsur kendi çıkarları doğrultusunda elde edecekleri maddi primler veya ödüller değildir. Tam aksine bu tarz teşvikler kesildiği zaman bireylerin motivasyonu daha da azalmaktadır. Pink’e göre bireylerin esas motivasyon kaynağı üç temel kavram üzerinden açıklanmaktadır: “Özerklik”, “ustalık” ve “amaç” (Pink, 2020).

Frank’a göre sorumluluk modeli içerisinde ahlaki değerler ve duygusal yetkinlikler daha geniş bir perspektifle ele alındığından dolayı bireylerin davranışları daha doğru bir şekilde analiz edilebilmektedir. Sorumluluk modeli görünüşte irrasyonel davranışlar içerebilir ancak, kişisel çıkar dürtüsünün tam aksine bireyin refahına olumlu pek çok katkılarda bulunur. Nitekim bireyler arasındaki iş birliği ve güven ortamının sağlanması öznel refah adına çok önemli bir bileşendir (Frank, 2016).

Frank’ın kişisel çıkar kavramına olan yaklaşımlarına bakıldığında; Smith’in aksine, salt kişisel çıkar peşinde koşan bireyin rekabeti körükleyeceğini ve bu durumun da toplumsal fayda yerine zarara yol açacağını düşündüğü görülmektedir. Bu tezini de Darwin’in ileri sürdüğü doğal hayattaki rekabet hâli ile ilişkilendirmektedir. Bu noktada neoklasik iktisadın temel tezi ve Frank’ın Darwinizm yorumu arasında da bir farklılık göze çarpmaktadır. Bilindiği üzere neoklasik iktisatçılara göre rekabet, piyasadaki etkinliği artırmakta ve kaynakların verimli şekilde kullanılmasını sağlamaktadır. Hep daha iyi ürün ve hizmetlerle rekabet avantajı elde eden firmalar piyasa koşullarına uyum sağlarken, diğer firmalar bu uyumu sağlayamadıkları için yok olmaya mahkûm olmaktadır. Bu husus, neoklasik iktisatçılar tarafından Darwinist bakış açısının ekonomik hayattaki bir yansıması olarak kabul görmüştür. Ancak Frank, aynı teori üzerinden yola çıkarak, bu rekabetin yol açtığı yıkıcı etkilere dikkatleri çekmektedir. Ek olarak ‘Sorumluluk Modeli’ ismini verdiği önerme ile geleneksel

kişisel çıkar anlayışının ötesinde, ahlaki özellikler ve duygusal yatkınlıkların bir bütün halinde ele alınması gerekliliğinin altını çizmektedir. Nitekim bir sonraki bölümde bahsedileceği üzere, İslam ekonomisi tam da bu noktada, ahlaki özelliklerin dikkate alındığı noktada gündeme gelmektedir.

Richard Thaler (1945 -)

'Dürtme politikaları', 'sahiplik yanılması' ve 'zihinsel muhasebe' gibi kavramları davranışsal ekonomi literatürüne kazandıran Thaler, bu alanının öncü isimlerinden birisidir. Thaler aynı zamanda davranışsal ekonominin bir bakıma doğduğu yer olarak anılan Davranışsal Ekonomi ve Karar Araştırma Merkezi'nin (*Behavioral Economics and Decision Research Center*) de kurucusudur. Bu alana yaptığı katkılardan ötürü 2017 yılında Nobel Ekonomi Ödülünü kazanması ise ayrıca önem arz etmektedir.

Thaler, davranışsal ekonomi çatısı altında çalışan diğer meslektaşları gibi geleneksel ekonominin insan doğası için varsaydığı üç temel bileşene eleştirel bir şekilde yaklaşmaktadır (Thaler ve Mullainathan, 2000):

- Sınırsız rasyonellik (*unbounded rationality*)
- Sınırsız irade (*unbounded willpower*)
- Sınırsız bencillik (*unbounded selfishness*)

Ona göre Herbert Simon, Daniel Kahneman ve Amos Tversky gibi isimlerin çalışmaları sonucunda bireylerin ekonomik tercihlerinin sınırlı bir rasyonellik içerisinde gerçekleştiği net bir şekilde ortaya konmuştur. Nitekim önceki bölümlerde değindiğimiz 'temsiliyet', 'bulunabilirlik', 'ayarlama ve çıpalama' gibi kısayollar bunun örnekleri arasında gösterilebilir. Bireylerin gereksiz ve aşırı harcamalara girmesi, zararlı alışkanlıklara yönelmesi, kazanma veya tasarruf adına yeterli gayreti sarf etmemeleri ise sınırlı bir iradenin olduğunun önemli bir göstergesidir (Thaler ve Mullainathan, 2000).

Thaler, kişisel çıkar kavramı kapsamında 1993 yılındaki verilere göre hane halkının %73.4'ünün gönüllü hayır faaliyetlere katıldığından yola çıkarak bencilliğin sınırlı bir bencillik olduğunu ve insanların cömert davranışlar da sergilediğini rakamlar üzerinden ifade etmektedir (Thaler ve Mullainathan, 2000: 5).

Yukarıda belirtilen üç bileşeni (sınırsız rasyonellik, irade ve bencillik) sağlayan insanın normal bir insan olmadığı, Star Trek filmindeki Mr. Spock olduğunu ifade

eden Thaler, geleneksel yaklaşımın bu ekonomik insan kavramını ‘econ’ olarak tanımlamaktadır. Dolayısıyla gerçek hayattan kopuk ve salt kendi faydasını düşünen bir insan profili çizmek ona göre yanlış bir yaklaşımdır (Thaler, 2018). Marçal’ın (2018) ekonomik insan kavramını Robinson Crouse’a benzetmesi de ayrıca dikkate değer bir konudur. Ona göre, adada yalnız başına yaşayan roman kahramanı zorunlu olmadıkça hiçbir işe kalkışmaz. Eğer bir iş yapıyorsa, bunu ancak kendi çıkarı ve faydası doğrultusunda yapar. Duygular, diğerkâmlık, düşünceli olma ve yardımlaşma onun karakterinin bir parçası değildir. Dolayısıyla geleneksel iktisatçıların ekonomik insan kavramı, bencil, rasyonel ve çevresinden kopuk bir figür olan Robinson Crouse olarak ortaya çıkmıştır. Ki bu da homo-economicus’a hayat veren bir figür olmuştur.

Thaler’ın ‘dürtme’ adını verdiği kavram da kişisel çıkar duygusu bağlamında ele alınabilecek bir husustur. Nitekim ona göre insanlar önlerine sunulan seçim mimarilerine göre kararlarını değiştirebilmektedir. Örneğin, doğal ve sağlıklı gıdaların daha çok tüketilmesi isteniyorsa, marketlerde en ön ve görünür raflara bu ürünlerin konulması müşterilerin satın alma olasılığını artıracaktır. Bu da bir ölçüde insanların kişisel çıkarları bağlamında hareket etmelerine olanak sağlayacaktır. İngiltere başbakanı Cameron’un kabinesine bağlı olarak davranışsal ekonomi temelli bir birim oluşturan Thaler, burada kamu politikalarının verimliliğine katkı sağlamıştır. Örneğin, vergilerini zamanında ödemeyen kişilere gönderilen mektupta küçük bir değişiklik yapılarak, “vergisini zamanında ödemeyen azınlık insanlar arasındasınız.” ibaresinin eklenmesi geri ödemelerin alınmasında olumlu katkılar doğurmuştur. Bu da kurumların çıkarları doğrultusunda değerlendirilebilecek bir husustur. Bu örneklerdeki esas nokta, insanların her zaman kendi çıkarlarını doğru bir şekilde gözetemeyecekleri, bu nedenle de seçim mimarisindeki ufak değişikliklerle dürtülmeye ihtiyaç duyduklarıdır. Thaler, insanların özgürlüklerini ellerinden alınmadan seçimlerini etkileme hususunu ‘Liberal Paternalizm’ ifadesiyle kavramsallaştırmıştır. Tezin ilk bölümünde de geçtiği üzere; bu kavram, insanların homo economicus olma özelliklerine geri döndürme çabası olarak değerlendirildiği ve pazarlamacıların suistimallerine açık bir durum olması sebebiyle eleştiriye tâbi tutulmuştur.

Daniel Kahneman (1934 – 2024)

Son olarak, Thaler’ın “akıl hocam” diye hitap ettiği Daniel Kahneman’ın kişisel çıkar kavramı bağlamındaki görüşlerine yer vermek uygun olacaktır. Davranışsal iktisat

bağlamındaki çalışmalarından dolayı 2002 yılında Nobel Ekonomi Ödülünü kazanan Kahneman, bu bölümde adı geçen diğer meslektaşları gibi geleneksel iktisat teorisinin bireylerin bencil olduğu yönündeki varsayımına karşı çıkmaktadır (Kahneman, 2017: 311).

Kahneman'ın çalışmalarına bakıldığında daha ziyade belirsizlik anında karar verme, zihinsel kısa yollar ve önyargılar, sistem 1 ve sistem 2'nin işleyişi ve kazanç ihtimali olduğunda kesinlik arama ama kayıp anında risk peşinde koşma gibi hususlar (bunlar daha önceki bölümlerle ele alınmıştı) üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Ancak, kişisel çıkar bağlamında ele aldığı konular da ayrıca önem arz etmektedir.

Yapılan bir deneyden yola çıkan Kahneman, parayla motive olan bireylerin kendi çıkarlarını düşünmeye ve bencil davranışlar sergilemeye daha yatkın olduklarının altını çizmektedir. Deneyde katılımcılara beş sözcüklü bir listeden para temalı dört cümle kurmaları istenmiştir. Bu tasarım içerisinde parayla teşvik olan katılımcıların farklı bir deney senaryosu içerisinde yardıma ihtiyaç duyan muhataplarına daha az yardım ettikleri ortaya çıkmıştır (Kahneman, 2017: 66).

Bu ve benzeri deney örnekleri bir sonraki bölüme de ayrıca katkı sağlayacaktır. Fakat Kahneman'ın bu ifadelerinden yola çıkarak günümüz piyasa sistemi ile bir bağdaşım yapmak da mümkündür. Günümüzde birçok kurum, çalışanlarını teşvik primleri ile motive etmeye çalışmakta veya birçok öğrencinin güzel bir eğitim almasındaki temel gaye yüksek maaşlı bir iş sahibi olmak olarak belirlenmektedir. Dolayısıyla para ile motive olan bireylerden oluşan bir toplumda bencilliğin ve salt kişisel çıkar arayışının kaçınılmaz olacağı da söylenebilir.

Kahneman'ın yukarıdaki ifadelerinde geçen “bilinçdışı” vurgusu da ayrıca önem arz etmektedir. Nitekim Freud'un bilinçdışı çağrışımlarla oluşan simge ve metafor önermesi Kahneman tarafından da kabul görmektedir (Kahneman, 2017: 67).

Kişisel çıkar kavramının geleneksel ekonomideki gibi salt bir bencillik olamayacağını ifade eden Kahneman, tam bir yardımlaşma ve dayanışma olmadığını da altını çizmektedir. Bu görüşünü ise yine bir deney üzerinden ifadelendirmektedir. Yapılan bir deney çalışmasında katılımcılar ayrı ayrı kabinlere alındı ve dahili telefon aracılığıyla kişisel yaşamlarından bahsetmeleri istendi. O esnada bir katılımcı nöbet geçirme numarası yaparak diğer kişilerden yardım istedi. Peki diğer kişiler bu durumda nasıl tepki verdiler? Aralarından bir kişi nöbet geçirdiği için tedirginlik duymaya

başladılar ve başkaları yardıma gider herhalde diye düşünüp on beş kişiden sadece dördü yardım çağrısına hemen cevap verdi (Kahneman, 2017: 200).

Kahneman, bu sonuçlara çoğu kişinin şaşıracağını ama aslında şaşırılmamak gerektiğini ifade etmektedir. Kişi çok iyi kalpli bile olsa, başka insanlar da bu yardım çağrısını duyduğu için, yardıma başkaları koşabilir düşüncesiyle nöbet geçiren bir insana yanaşmak istemeyebilir. Bunun literatürdeki ismi bedavacılıktır (*free-riding*). Dolayısıyla bireyler bir işi başkalarının üstleneceğini düşündükleri zaman yardım etmekten geri durabilmektedir. Bu durum da bencilliğin ve diğerkâmlığın göreceli olduğunu göstermektedir. Yani bir birey zamana, mekana ve şartlara göre farklı hareket tarzları benimseyebilmektedir.

Kahneman'a göre kişisel çıkar kavramı sadece birey ve onun içerisinde bulunduğu çevresel şartlar ile bağlantılı bir husus değildir. Bireyin diğer insanları ve hayatı anlamlandırmadaki bakış açısı da bu hususta önem arz etmektedir. Örneğin bir etkinlikte Joan isimli cana yakın ve konuşkan bir kadınla tanışıyorsunuz. O kişinin cana yakınlığı sizde onun aynı zamanda cömert biri olduğu hissini de uyandırıyor. Ancak o kişinin cömertliği hakkında somut bir şey bilmiyorsunuz aslında. Sadece güzel bir sıfat olan cana yakınlık hissi, diğer bir güzel sıfat olan cömertliği zihninizde çağrıştırıyor (Kahneman, 2017: 96).

Joan'ın öyküsünde de görüleceği üzere, kişilere olan yaklaşım bireyin cömertlik ve bencillik algısını da şekillendirmektedir. Bu bağlamda hayatı rekabet olarak gören bir kimse, geri kalan bütün kişileri de kendi çıkarlarını gözetten bir rakip olarak algılayacaktır. Tam tersi durumda ise, hayatı yardımlaşma ve dayanışma olarak gören bir kimse, bütün canlıları bu yardımlaşmanın bir parçası olarak görecektir.

Kahneman, önceki bölümlerde ismi geçen düşünürler gibi bireysel ve toplumsal çıkarların etkileşimi, davranışların ahlaki boyutu gibi konuları işlememiş olsa da, geleneksel ekonomideki gibi salt bir kişisel çıkar yorumunda bulunmadığı ve konuyu çok farklı boyutları ile ele aldığı açık bir şekilde görülmektedir.

Genel Bir Değerlendirme

Tezin bu bölümünde kişisel çıkar kavramının Antik Yunan'dan günümüze, yani davranışsal iktisatçılara uzanan süreci boyunca, özellikle Batılı düşünür ve iktisatçıların bakış açıları üzerinde durulmuştur. Beş farklı dönem içerisinde analiz

edilen kişisel çıkar kavramının entelektüel yolculuğunu aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür:

Tablo 3.3: Kişisel Çıkar Kavramının Batı'daki Entelektüel Yolculuğu

Kapsadığı Dönem	Düşünürler ve İktisatçılar	Ana Fikir
Antik Yunan (M.Ö. 399 - M.Ö. 262)	Sokrat	Kişisel çıkarın ötesinde bilgelik ve erdem arayışı.
	Eflatun	Akıl ve adaletin kontrolünde kişisel çıkar.
	Aristo	Bencillik ve özsevgi ayrımında kişisel çıkar.
	Epikürcülük ve Stoacılık	Haz ve elem perspektifinin yanısıra doğaya uygunluk içerisinde aranan kişisel çıkar
Modern Dönem Öncesi (354 - 1733)	Orta Çağ Hristiyan Din Adamları	En başta Tanrı, sonrasında komşu sevgisi ve bu bağlamda şekillenen kişisel çıkar.
	Niccolo Machiavelli	Yeri geldiğinde aldatmacalara girmenin mâkul karşılandığı bir kişisel çıkar arayışı.
	Thomas Hobbes	İnsan doğasının bencilliği ve güçlü bir otoriteye olan ihtiyaç perspektifinde kişisel çıkar.
	Bernard Mandeville	Bencil arzular ve düzenbazlıklar peşinde koşan insan toplumsal faydayı arttıracaktır.
İktisadın Modern Çağı (1723 - 1939)	Adam Smith	Serbest piyasa mekanizması içerisinde aranan kişisel çıkar toplumun faydasına katkı sağlamaktadır.
	Jeremy Bentham	Bireysel faydalar gözetildikçe, toplam fayda ve mutlu insan sayısı da artış gösterecektir.
	John Stuart Mill	Bütün her şey birer araç olarak esas amaca, yani mutluluğa hizmet etmektedir. Yüce ruhlu bir insan bencilliği kabul etmeyecektir.
	Sigmund Freud	Bireyin kişisel çıkarı id-ego-süperego arasında çatışmalarla şekillenmektedir. Onun davranışlarının en temel tetikleyicisi bilinçdışı arzuları ve libido duygusudur.

Yakın Dönem İktisatçıları (1886 - 2006)	Karl Polanyi	Piyasa mekanizmasının dışında sosyal ilişkiler çerçevesinde şekillenen bir kişisel çıkar arayışı.
	John Maynard Keynes	Ekonomik bir bolluk dönemine ulaşmak için katlanılan bencil ve açgözlü duygular ve bu doğrultuda şekillenen kişisel çıkar arayışı.
	Friedrich August von Hayek	Metedolojik bireycilik eleştirisi üzerinden kişisel çıkar duygusu yaklaşımı.
	Milton Friedman	Ekonomiyi canlı tutan özgürlük ve fayda ilkeleri doğrultusunda şekillenen kişisel çıkar arayışı.
Davranışsal İktisatçılar (1943 - 2024)	George Akerlof ve Robert Shiller	Makro ekonomik gelişmeleri anlamak için hayvansal güdü ve manipülasyonlar eşliğinde kişisel çıkar.
	Robert Harris Frank	Kişisel çıkar arayışının tetiklediği rekabet ve onun toplumsal zararları. Ahlaki değer ve duygusal yatkınlıklarla bütünleşen kişisel çıkar: 'Sorumluluk Modeli'.
	Richard Thaler	Bireyleri tekrardan kişisel çıkarlarına yönlendirecek dürtme politikaları.
	Daniel Kahneman	İçerisinde bulunulan şartlara göre değişen kişisel çıkar arayışı.

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıdaki tabloda da görüleceği üzere, tarihsel süreç içerisinde kişisel çıkar kavramına yüklenen çok farklı anlam katmanları görülmektedir. Antik Yunan'da bilgelik, erdem ve Epikürcü hazcılık gibi kavramlar ön plana çıkarken, modern dönem öncesi Hristiyan din adamlarında Tanrı'nın varlığından hareketle komşu sevgisi ön plana çıkmaktadır. Hristiyanlığın etkisinin azaldığı Rönesans dönemi ile birlikte ise bireyselliğin adım adım ön plana çıktığı görülmektedir. Machiavelli gibi aldatmacaların gerekliliğini savunan ve Mandeville gibi bencil arzular ve onun getirdiği toplumsal refah tezi, bu dönem içerisinde ses getiren fikirler arasında yer almaktadır. Adam Smith ile başlayan modern iktisat düşüncesinde ise serbest piyasanın işleyişi içerisinde bireylerin kişisel çıkarlarını arayışa koyulması, onlar niyet etmemiş olsalar bile toplumsal faydaya katkı sağlayacaktır görüşü önem kazanmıştır. Aynı dönemde yaşayan Bentham'ın faydacılık teorisi bir diğer önemli yaklaşımdır.

Ona göre faydasını gözeten insan sayısı arttıkça toplumdaki mutlu insanların sayısı da artacaktır. İnsanı anlamak için id-ego-süper ego arasındaki çatışmaları okumak gerektiğine inanan, davranışların temel tetikleyicisini bilinçaltı güdüler ve libido olarak gören Freud'un görüşleri de tarihsel süreç içerisinde önemli bir yer kazanmıştır. 20. yüzyıla, yani biraz daha yakın dönemlere geldiğimizde ise Polanyi'nin piyasa mekanizmasına olan eleştirel yaklaşımları, onun insanları salt bencilliğe sürükleyen yapısının bozukluğu üzerine olan görüşleri; Keynes'in ekonomik bolluk için açgözlülük ve bencilliğe bir süre katlanılması gerektiği fikri ve hayvansal güdülere olan vurgusu ve son olarak Friedman'ın serbest piyasa mekanizmasını canlı tutan özgürlük ve fayda merkezli kişisel çıkar yaklaşımları dikkat çekmektedir.

Keynes'in iktisadi kalkınma süreci boyunca ahlaki düşünceleri ayak bağı olarak görmesi ve kötüyü iyi, iyiyi ise kötü olarak yorumlaması günümüz iktisat düşüncesini anlama adına özel bir öneme sahiptir. Dünya Bankası'nın (2022) verilerine göre 1960 yılında 1.4 milyar dolar değere sahip olan dünya ekonomisi, 2022 yılında 101 trilyon dolar değere ulaşmıştır. Aynı periyot aralığındaki toplam nüfus ise sırasıyla yaklaşık 3 milyar ve 7.9 milyar insan olarak ölçülmüştür. Bu veriler ışığında denebilir ki; geçmiş dönemlere nazaran çok ciddi bir büyüme gerçekleşmiş ve dünya ekonomisi 72 kat, toplam nüfus ise sadece 2.6 kat artmıştır. Peki, Keynes'in öngördüğü gibi ekonomik bolluğun artması nispetinde sosyal refah da artmış mıdır? İnsanlar bencil davranışları bırakıp diğerkâm bir tutum sergilemeye başlamış mıdır? Birleşmiş Milletlerin 20. yüzyıl ve devamında ortaya koyduğu rapor ve hedefler bunun böyle olmadığını göstermektedir. Nitekim bu anlayışın bir sonucu olarak sosyal hayata ve çevreye verilen zararları minimize etmek için Birleşmiş Milletler (BM)

aracılığıyla 2000-2015 yılları arasında geçerli "Milenyum Kalkınma Hedefleri" ardından ise 2015-2030 yılları arasında geçerli "Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri" konmuştur. İlgili hedefler kapsamında özellikle devlet ve şirketlerin çeşitli sorumlulukların altına girmesi beklenmektedir. Ancak günümüz koşullarında dâhi farklı boyutlarıyla tartışılan bir husus olarak gözükmektedir. İş dünyasının en prestijli dergilerinden biri olan 'Harvard Business Review' da bir makale kaleme alan Pucker ve King (2022) sürdürülebilirlik raporlarına eleştirel bir bakış açısı getirmektedir. Onlara göre bu raporlar şirketlerin sosyal ve çevresel olumsuz etkilerini azaltmaktan ziyade; dünyadaki bozulmaların şirket kârına olan etkileri üzerinde durmaktadır. Görünürde çeşitli parametreler ve bazı iyileşmeler olsa da, sosyal ve çevresel

duyarlılığın geleneksel kâr odaklılığın önüne geçtiğini söylemek mümkün görünmemektedir.

“Çevresel, sosyal ve yönetişimsel (ESG) esaslara dayalı yatırım kararları risk ve beklenen getiriyi tahmin etme konusunda geleneksel metotlara göre daha efektif olsa da, bunun dünyayı kurtaracağını söylemek mümkün değildir. Bunun yerine kapitalizmi uygun ölçülerle sınırlandırmaya ve piyasanın en iyisi olan şirketlerin küresel sorunlar için inovatif çözümler üretmesine odaklanılmalıdır.” (Pucker ve King, 2022).

Bu bağlamda denebilir ki: Ahlaki bağlamından koparılmış piyasa sistemi ne kadar regüle edilmeye çalışılsa da, küresel problemlerin çözümü adına bir anlam ifade etmeyecektir. Çünkü mevzu daha baştan yanlış varsayımlara dayanmaktadır. Keynes’in yukarıda bahsi geçen görüşündeki temel varsayımları eleştiren Schumacher’e (1979) göre bu ve benzeri görüşlerde evrensel bolluğa erişilebileceği varsayılmakta iken, esasında cebini doldurmaya dayalı maddeci bir felsefeye dayanmaktadır. Ayrıca yüce değer olarak büyüme görülürken “yeter”in ne olduğu ıskalanmaktadır. Buradaki yeter, daha sonra bahsi geçeceği üzere İslam iktisadındaki kanaat ile eşdeğerdir.

Köklerinin Antik Yunan’daki ev ekonomisinden alan klasik ekonomi ve ardından gelen takipçisi olan neoklasik ekonominin özellikle insana dair varsayımlarını eleştiri üzerine gelişen davranışsal iktisatçıların yaklaşımlarına bakıldığında ise, Akerlof ve Shiller’in makro ekonomik gelişmeleri anlamak için hayvansal güdüler ve manipülasyon başlıklı çalışmaları ön plana çıkmaktadır. Kişisel çıkar arayışının tetiklediği Darwinist rekabet ve onun toplumsal zararları üzerinde duran Frank’ın görüşleri de ayrıca önem arz etmektedir. Özel olarak kişisel çıkar kavramına yoğunlaşması ve onun ahlaki değer ve duygusal yatkinliklerle birlikte ele alınması gerektiğini vurgulaması da önemli bir husus olarak görülebilir. Davranışsal iktisadın önde gelen isimlerinden Thaler ve Kahneman’ın görüşlerine bakıldığında ise, bireylerin salt bir bencillik içerisinde olamayacaklarını açık bir şekilde ifade ettikleri görülmektedir. Kahneman’a göre kişisel çıkar anlayışı zamana, mekana ve şartlara göre değişim göstermektedir. Davranışsal iktisatçılar özelinde genel bir değerlendirmede bulunmak gerekirse, Robert Harris Frank dışındaki birçok araştırmacının kişisel çıkar kavramına dolaylı olarak değindiği görülmektedir.

Bilindiği üzere homo economicus kavramının üç temel dayanağı bulunmaktadır (Doucouliagos, 1994): “Kişisel çıkar peşinde koşma”, “rasyonel seçim teorisi” ve “bireysellik ile sınırsız tat alma” İnsanı ve davranışlarını merkeze alarak homo economicus kavramına ciddi eleştiriler getiren ve bunun gerçek hayat içerisinde bir hayal ürünü olduğunu savunan davranışsal iktisatçıların daha ziyade rasyonel konusuna değindiği görülmektedir. Nitekim Herbert Simon’ın (1992) “sınırlı rasyonelite” teorisi, Daniel Kahneman’ın (2017) bilişsel kısa yollara verdiği önem, ve Richard Thaler’in (2018) dürtme politikaları bunun önemli bir göstergesidir. Dolayısıyla ekonomik hayat içerisinde bireylerin kendi çıkarlarının peşinde koşması ne ölçüde sağlıklı, ne ölçüde zararlı ve bunun belli sınırları olmalı mı gibi sorular üzerinde yeterince durulmadığı görülmektedir.

Bu hususlar kapsamında bu tez çalışmasının şöyle bir katkısının olacağını ve literatürdeki bir boşluğu dolduracağını ifade etmek uygun olacaktır. Literatüre bakıldığında, ekonominin en çok tartışılan kavramlarından biri olan “kişisel çıkar” ın bu entelektüel süreci üzerine ciddi bir çalışma yapılmadığı gözlenmektedir. Michigan üniversitesinde öğretim görevlisi olarak çalışan Reda’nın (2018) ‘Kişisel Çıkar: Entelektüel Tarih’ (*Self-Interest: An Intellectual History*) isimli eseri bu konuda önem arz etmektedir. Nitekim tez içerisinde Reda’ya da sık sık atıf yapılmıştır. Bu çalışmayı ondan ayıran en önemli noktalardan birisi ise davranışsal ekonomi perspektifinde konuya yaklaşıyor olmasıdır. Buna ek olarak Türkçe literatür içerisinde böyle bir çalışmanın olmaması diğer bir önemli katkı olarak değerlendirilebilir.

Günümüz piyasa sisteminin her şeyi ticari bir değer üzerinden yorumladığı, Polanyi’nin görüşleri bağlamında ele alınmıştır. Buradan yola çıkarak denebilir ki; insanların ekonomik davranışlarını anlama üzerine kurulu olan davranışsal iktisat veya işletme çalışmaları, bir ölçüde pazarlama ve satış faaliyetlerinin de yeni bir kâr aracı olmuştur. Nitekim Jeff Orlowski (2020) tarafından yönetilen ‘Sosyal İkilem’ (*The Social Dilemma*) isimli belgeselde de geçtiği üzere, Instagram gibi büyük sosyal medya kuruluşları insanların beğenme ve beğenilme gibi çeşitli duygularından yararlanarak kendi platformlarını kullandırmaya teşvik etmekte ve belli ölçüde bir bağımlılık sağlama adına psikologlar çalıştırmaktadır. Buna ek olarak, insanların ilk gördüğü fiyatın onlarda çapa etkisi (*anchoring*) uyandırmasından dolayı bir ürünün yüksek fiyattan piyasaya sürülmesi, ancak hemen akabinde indirim yapıldığının açıklanması; “son bir ürün” veya “büyük indirimler için son saatler” gibi reklamlarla

insanlardaki aceleciliğin harekete geçirilmesi; insanlardaki yeni ve farklı şeylere olan ilginin kendilerine çekilmesi adına “bir üst model” veya “sınırlı üretim” gibi isimlerle pazarlama faaliyetlerinde bulunulması da bu konuya örnek olarak gösterilebilir. Konunun bu boyutu, Thaler’ın ileri sürdüğü “dürtme” kavramına getirilen eleştirilerde geçtiği üzere suistimallere açık bir husus olarak değerlendirilmekte ve ayrıca önem arz etmektedir.

İnsanı merkeze alan davranışsal iktisat alanına getirilen önemli eleştirilerden birisi de “ekonomik insan” kavramı hususunda hâlen daha başlangıç noktasında olmaktadır. Bu eleştiriyi yapan Marçal’a (2018) göre, davranışsal iktisat deney ve gözlem yoluyla “ekonomik insan” kavramının istisnai yönleri üzerinde dursa da, bireyler kendi başına hem ideal hem de öncelikli olarak ele alınmaya devam etmektedir. Dolayısıyla toplumun genel içtimai yapısı ve insanların birbirleriyle kurdukları ekonomik ilişkiler hususu üzerine kayda değer bir araştırma yapılmadığı görülmektedir. Günlük hayat içerisindeki deneyimlerle de desteklenebilecek olan bu yorum bağlamında denebilir ki: Bireysellik ön planda olmaya ve güç kazanmaya devam etmektedir.

Davranışsal iktisada eleştirel bir yaklaşım getiren önemli isimlerden bir tanesi de “Homo Economicus’un Ölümü” kitabının yazarı olan Peter Fleming’dir. İçinde yaşadığımız dönemi özel bir karanlık çağ olarak tanımlayan yazar (2019), büyük veri gibi insan hayatını iyileştirme adına kullanılacak birçok teknolojinin suistimal edildiğini ifade etmektedir. Uber şirketinin sürücülerini direksiyon başında daha uzun bir süre tutabilmek adına çeşitli davranışsal ve analitik modellerden yararlanması ve bu konunun medyaya da yansıma örnek olarak gösterilebilir (Fleming, 2019: 44).

Fleming’e (2019) göre, davranışsal ekonomi kendini ekonomik faaliyetler hususunda daha insancıl bir disiplin olarak ön plana çıkartmaktadır. Geleneksel ekonomideki tipik rasyonel bireyi merkeze almak yerine; sınırlı enformasyon sahibi, sezgi ve duygularının etkisiyle rasyonel beklentileri bozulan bir bireyi savunmaktadır. Nispeten gerçeğe yakın hususlara değiniliyor olsa da, Fleming’e göre davranışsal ekonomi bir yandan da sahte bir psikoloji üzerine kuruludur.

“Davranış ekonomisi, homo economicus’un sınırlarını ve kör noktalarını, ondan sosyoekonomik anlamda yararlanmak için ‘ustalıkla idare etse’ bile, homo economicus’u sahiden yerinden etmez. İsterseniz buna ucuz numara diyelim. Davranış ekonomisinin bizatihi ekonomi disiplininin çok, Vance

Packard'ın klasik eseri 'Çaktırmadan İkna' da anlattığı kitlesel reklam/kandırma şeklindeki sahte psikoloji geleneğiyle bağlantılı olduğunu düşünmemin nedeni bu.” (Fleming, 2019: 44).

Bu sahte psikolojinin işaret ettiği en önemli nokta ise “ekonomik insan” kavramının üstü kapalı bir şekilde savunulduğu ve devam ettirildiğidir:

“Davranış ekonomisi, insan hayatının öngörülemez niteliklerinin hâlâ kriz kapitalizminin mevcut ekonomisi ve adalet, insaf ve iyi hayat konularındaki sapkın varsayımları bağlamında izah edebileceğini kabul ederek, homo economicus'un idealleştirilmesini üstü kapalı biçimde sürdürüyor. Bu yaklaşımın kurucularından biri olan Daniel Kahneman (Amon Tversky ile birlikte) bile şu itirafta bulunuyor: Davranış ekonomisinin teorileri, belli sapmaları açıklamak üzere tasarlanmış bilişsel sınırlamalar hakkında bazı varsayımlar eklese de, rasyonel modelin temel mimarisini genel olarak korudu.” (Fleming, 2019: 116).

Daniel Kahneman'ın bu itirafını Richard Thaler'ın şu sözleri de pekiştirmektedir:

“Davranışsal ekonominin yükselişi bazen ekonomi içinde bir tür paradigma devrimi olarak karakterize edilir, ancak bence bu, ekonomik düşünce tarihinin yanlış bir yorumudur. Davranışsal ekonomi metodolojisinin ekonomik düşünceyi, Adam Smith ile başlayan ve 1930'larda Irving Fisher ve John Maynard Keynes dönemine kadar devam eden şekline geri döndürdüğünü söylemek daha doğru olur.” (Thaler, 2016: 1577).

Bundan bir adım daha ileri giden Fleming (2019), davranış ekonomisinin insan yaratılışındaki çeşitli zihinsel ve duygusal sapmaları tekrardan kapitalist sisteminin istediği yöne yönlendirdiğini ve onu sahiplendiğini iddia etmektedir. Ona göre Thaler'ın “Uygunuz Davranmak” (*Misbehaving*) isimli kitabı da bir rastlantının eseri değil; tam aksine gelir akışını sağlamak için ortaya konulan bir modeldir. Yazara göre davranış ekonomisinin tüyler ürpertici tarafı işte burasıdır.

Davranışsal ekonomi alanında aşırı bireyselciliğin ön planda tutulması, toplumsal ilişkilerin göz ardı edilmesi, kâr odaklı suistimallere sebebiyet verilmesi ve ahlaki bağlam olmadan ele alınan çalışmalar ciddi bir yanılsama oluşturmuş ve bu sebeple de eleştirilere tâbi tutulmuştur. Tam da bu noktada tarihsel süreç içerisinde kendi

değerleri doğrultusunda pratik hayata taşıdığı insanı olumlu olumsuz bütün yönleriyle ele alan “İslam İktisadı”nın önemi ortaya çıkmaktadır. Nitekim bir sonraki bölümde İslam literatürü üzerinden insan mahiyeti ele alınacaktır.

3.2. İslam İktisadında Kişisel Çıkar Kavramı

Bu bölümde İslam düşünce tarihi içerisinde kişisel çıkar kavramına yüklenen anlam üzerinde durulacaktır. Özellikle “nefis ilmi” üzerinden çeşitli çıkarımlar yapılacak ve kişisel çıkar kavramı ile arasındaki bağlam incelenecektir. Bu kapsamda beş farklı başlık ve dönem belirlenmiştir:

- Erken Dönem İslam Filozofları (801 - 1139)
- Mutasavvıflar (1058 - 1273)
- Osmanlı Dönemi İlim İnsanları (1510 - 1574)
- Cumhuriyet Sonrasında Bir İslam Alimi (1878 - 1960)
- Modern Dönem İslami Psikoloji Araştırmacıları (1932 -)

İslam düşünce tarihi Kur'an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyye perspektifiyle şekillendiği için Batı Düşüncesinden ayrı bir hüviyete sahiptir. Kişisel çıkar kavramı ile ilişkilendirilen hususlar da maddi olduğu kadar manevi, ahiret endeksli ve Allah rızası yörüngesinde ele alınmaktadır. Dolayısıyla iki düşünce sisteminin arasında böyle temel bir fark bulunmaktadır.

3.2.1. Kur'an-ı Kerim'de Kişisel Çıkar

Tezin ilk bölümünde detaylı bir şekilde ele alındığı üzere; İslam iktisadının en temel bilgi kaynağı ve dayanak noktası Kur'an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyye'dir. Bu bağlamda kişisel çıkar kavramının İslam iktisadı perspektifiyle inceleneceği bu bölüme Kur'an-ı Kerim'de yer alan ilgili ayet-i kerimeler ile başlamak yerinde olacaktır.

İslam düşünce tarihi içerisinde kişisel çıkar (*self-interest*) kavramı doğrudan ele alınarak analiz edilmemiştir. Ancak, insanın bir yönünü teşkil eden nefis ve nefsin dereceleri ile irtibatlandırılarak kavramsal bir inceleme yapmak mümkündür. Nefis kavramı İslami literatür içerisinde insanın özü, mahiyeti, kötü huyların ve süflî arzuların menşei anlamında kullanılan bir ifadedir (Uludağ, 2006). Bu bağlamda nefsin mahiyetinde bulunan bencillik, kendini düşünme ve bunun bir sonucu olan cimrilik kavramları Kur'an ve Sünnet perspektifiyle ele alınacaktır.

Kur'an'a göre insan yaratılış itibariyle bencil ve menfaatine düşkün olarak yaratılmıştır. Nitekim aşağıda yer alan ayet bunun önemli bir göstergesi olarak kabul edilebilir:

“...*Şu bir gerçek ki nefisler, **bencil ve menfaatlerine düşkün** olarak yaratılmışlardır...*” (Nisâ, 4/128).

İslami ilimler arasında önemli bir yer tutan ‘Tefsir İlmi’ üzerine çalışan araştırmacıların bu ayet kapsamındaki yorumları da ayrıca önem arz etmektedir. Türkiye’deki Tefsir çalışmaları tarihinde önemli bir yeri olan ve 10 ciltlik ‘Hak Dini Kuran Dili’ isimli eserinde bu ayeti ele alan Elmalılı Hamdi Yazır (1935), insanların nefisleri itibariyle cimrilik ve pintiliğe hazır olduklarını ve yaratılışlarının bir gereği olarak hırsla meyilli olduklarının altını çizmektedir. Türkiye Diyanet İşleri Başkanlığı (2003) bünyesinde hazırlanan ‘Kuran Yolu Türkçe Meal ve Tefsiri’ isimli çalışmada da genel itibariyle insanların doğasında mal-mülk tutkusunun olduğu vurgulanmaktadır. Son olarak İlahiyatçı yazar Ömer Çelik (2017) tarafından hazırlanan ‘Hakkın Daveti Kuranı Kerim Meali ve Tefsiri’ isimli eserde de benzer bir şekilde insanın fitratı itibariyle cimri olduğu, malı çok sevdiği, onu biriktirip yığıdığı ve bitecek korkusuyla harcamaktan çekindiği belirtilmektedir.

İsrâ ve Âdiyât surelerinde yer alan farklı ayetler de bu hususu destekler mahiyettedir:

“*De ki: Eğer Rabbimin bütün rahmet hazinelerine siz sahip olsaydınız, yine de harcamakla tükenir korkusuyla cimrilik ederdiniz. **Gerçekten insan çok cimridir.***” (İsrâ, 17/100).

“*O, malı aşırı sevmesi ve onu biriktirmeye olan tutkusu yüzünden **son derece cimridir.***” (Âdiyât, 100/8).

Kur'an'a göre insanın fitratında yer alan cimrilik hususiyeti onun ayrılmaz bir parçası olan nefsi ile ilgili bir durumdur. Fakat insanın yaratılışının bencilliğe ve cimriliğe yönelik olması onun sadece bu özelliklerle donatıldığı anlamına gelmemektedir. Nitekim bir sonraki kısımda bahsedileceği üzere, Batılı literatürün genellikle ıskaladığı da bu kısımdır. İnsan yalnızca olumsuz özelliklerden mürekkep olarak yaratılmamıştır. Bilakis bencilliğe yatkın olduğu kadar vericiliğe de yatkındır. Nitekim insanın yaratılışı ve imtihan konusu da tam burada devreye girmektedir. Allah insana her iki özelliği de verip (bkz. TDV İslam Ansiklopedisi: Tin suresi) hangi durumda ne şekilde davranacağını ona bırakmıştır. Tercih hakkı insan aittir. Nitekim, Kur'an-ı

Kerim’de insanın yaratılış üzere/nefsi itibariyle cimri olduğu zikredilmekle birlikte, insanın tercihlerini ve iradesini orta yol üzere tutması emredilmektedir.

“Harcamalarında ve başkalarına yardımında eli sıkı olma, ancak varını yoğunu da saçıp savurma! Sonra herkes tarafından kınanır, kaybettiklerine hasret çeker durursun.” (İsrâ, 17/29).

“Onlar, harcadıklarında ne isrâf eder ne de eli sıkı davranırlar; bu ikisi arasında orta bir yol tutarlar.” (Furkan, 25/67).

*“O halde gücünüz yettiğı kadar Allah’a karşı gelmekten sakının, emirlerini dinleyip itaat edin ve kendi iyiliğimize olmak üzere mallarınızı Allah yolunda harcayın. **Kim nefsinin hurs ve cimriliğinden korunabilirse, işte gerçekten kurtuluşa erecek olanlar onlardır.**” (Teğabün, 64/16).*

Nitekim tezin ilk bölümünde de geçtiğı üzere, İslam iktisadının temel karakteristiğı ‘iktisat’ kelimesinin Arapça kökeni olan ‘kasd’ fiilinin taşıdığı ‘mutedil olma’/‘orta yolu tutma’ mânasına dayanmaktadır.

Kur’an-ı Kerim’de orta yol temel bir esas olarak zikredilmekle birlikte, kendileri muhtaç durumda olsalar bile kendi menfaatlerinin üzerine mü’min kardeşlerinin menfaatini çıkaran kimseler özel bir övgüye layık görülmektedir.

*“...Hatta onlar ihtiyaç içinde kıvransalar bile, daha muhtaç durumda olan mü’min kardeşlerini kendilerine tercih ederler. Şunu bilin ki, **kim nefsinin cimriliğinden ve mala düşkünlüğünden kendini kurtarırsa, dünyada da âhirette de kurtuluşa erecek olanlar, işte bunlardır.**” (Haşr, 59/9).*

Kur’an’daki ayet ve surelerin iniş sebeplerini araştıran ‘Esbâb-ı Nüzûl’ ilmi çerçevesinde Haşr suresinin 9. ayetine bakıldığında Hz. Peygamber’in (s.a.v.) zamanında yaşanan bir hadise aktarılmaktadır. Hadiseyi meşhur hadis âlimi İmam Buhârî üzerinden aktaran Çelik (2017), ilgili ayetin nüzûl sebeplerinden biri olarak kendisi ve ailesi aç durumda olsa bile evine gelen bir misafiri gözeten ve kendi yemeğini onunla paylaşan sahabinin hikayesini aktarmaktadır (Buhârî, Tefsir, 59/6).

Kur’an’a göre diğerkâm bir tutum sergileyen övülmüş insanların tam karşısında birbirlerine cimriliğı tavsiye eden ve bunun kendileri için hayırlı olduğunu düşünen aşağı bir topluluk bulunmaktadır.

“Bunlar cimrilik yapan, etrafındaki insanlara cimriliği emreden ve Allah’ın lütf-u kereminden kendilerine verdiği nimetleri de gizleyen kimselerdir. İşte biz böyle nankör kâfirler için zelil ve perişan edici bir azap hazırladık.” (Nisâ, 4/37).

“Böyle kimseler, kendileri cimrilik ettikleri gibi, insanlara da cimriliği öğütlerler. Fakat kim Allah’ın buyruklarından yüz çevirirse, iyi bilsin ki, Allah’ın hiç kimseye ihtiyacı yoktur; O her türlü övgüye lâyıktır.” (Hadid, 57/24).

Cimrilik yapmayı kendileri hakkında hayırlı ve kazançlı bir durum olarak görenlerin durumu ise şu şekilde zikredilmektedir:

“Allah’ın, lütfundan kendilerine bol bol verdiği nimetleri O’nun yolunda harcama hususunda cimrilik edenler, bunun kendileri haklarında hayırlı olduğunu sanmasınlar. Aksine bu onlar için pek fenâ bir durumdur. Çünkü cimrilik ettikleri şeyler kıyâmet günü boyunlarına dolanacaktır. Kaldı ki, göklerin ve yerin mirası Allah’ındır. Allah bütün yaptıklarınızdan hakkıyla haberdardır.” (Âl-i İmrân, 3/180).

İlgili ayet bağlamında denebilir ki: Allah’ın kullarına cömertçe verdiği nimetleri ve maddi imkanları cimrilik hesabına değerlendirerek kâr elde ettiklerini zanneden kimseler, aslında büyük bir kayıp yaşamaktadır. Çelik’in (2017) aktardığına göre; Hz. Peygamber (s.a.v.) bu âyet-i kerîmeyi zekât ile de ilişkilendirmektedir.

*“Nitekim Resûlullah (s.a.s.) şöyle buyurmuşlardır: **Bir kimseye Allah Teâlâ mal verir, o da zekâtını ödemezse, bu mal kıyamet günü oldukça zehirli büyük bir yılan hâlinde karşısına çıkarılır...**” (Buhârî, Zekât, 3).*

Daha sonra Hz Peygamber (s.a.v.), sözlerine delil olarak tefsiri yapılan bu 180. ayet-i kerimeyi okumuştur.

İslam’ın beş temel esasından bir tanesi olan zekât müessesesi bu bağlamda özel bir öneme sahiptir. İnsanları nefisleri itibariyle cimri olarak yaratan Allah (c.c), imkânı olanların her yıl vermesinin zorunlu olduğu zekât müessesesini de insanlara bildirerek bu cimriliğin aşılması ve orta yolun tutulması için onlara bir yol göstermektedir. Buradan yola çıkarak denebilir ki: İnsanlar verdikçe, infak ettikçe ve zekât emrine uydukça cimrilikten kurtulmakta ve cömertliğe alışmaktadır. Bu sayede salt kişisel çıkar arzusu dengeli bir seviyeye ulaşmakta ve diğerkamalık gelişmektedir.

Bütün bir insanlığın hikayesinin bir yönüyle cömertlik ve cimrilik arasındaki seçim ile başladığı da söylenebilir. Nitekim ilk insan ve ilk peygamber Hz. Âdem'in (as) çocukları Hâbil ve Kâbil'in kıssası buna işaret etmektedir.

“Onlara Âdem'in iki oğlunun başından geçen ibret verici şu gerçeği anlat: Onlar Allah'a birer kurban takdim etmişlerdi de birinden kabul edilmiş, diğerinden ise kabul edilmemişti.” (Mâide, 27/5).

Rivayetlerde aktarıldığına göre Hâbil ve Kâbil arasında çıkan bir anlaşmazlık neticesinde ikisinin de Allah'a birer kurban takdim etmesi emredilmiştir. Hâbil elindeki sürüsünün en iyilerinden besili bir koç takdim ederken; Kâbil kendi malının güzellerinden vermeye dayanamayıp ziraat ürünlerinin en kötü kısmından az bir kısım takdim etmiştir. Bunun sonucunda da Hâbil'in kurbanı kabul edilmiş, ancak Kâbil'in kurbanı reddolunmuştur (Harman, 1996). Bu örnek üzerinden görüleceği üzere, daha ilk insanlar arasında bile sahip oldukları malların verilmesi konusunda cömertlik veya cimrilik gibi iki farklı uçta davranış sergilenebilmektedir.

Kişisel çıkar kavramı ile ilişkilendirilerek aktarılan âyet-i kerîmeler doğrultusunda konuyu toparlamak amacıyla özet bir maddelendirme yapmak faydalı olacaktır:

- İnsanlar yaratılışları itibariyle ve nefislerine bakan yönüyle cimridirler. Bu cimrilik hem maddi hem manevi anlamda anlaşılabilir.
- Nefislerde yer alan bu duygunun dengelenmesi adına bir mücadeleye girişilmesi, eli sıkı olmamakla birlikte saçıp savurmama ve her çeşit davranışta orta yolun esas alınması emredilmektedir.
- Maddi menfaatler konusunda mü'min kimselerin önceliklendirilmesi övülmüş bir davranış olarak öne çıkartılmaktadır.
- Bu övgünün zıddı bir durumda olan aşağı bir zümre daha bulunmaktadır ki: Bunlar da birbirlerine cimriliği tavsiye etmekte ve bunun kendileri için faydalı ve kârlı olduğunu düşünmektedir.
- Zekât emrinin yerine getirilmesi ile birlikte insanların vermeye ve cömertliğe alışması, böylelikle fitratlarda yer alan cimriliğin aşılması ve kişisel çıkar duygusunun dengelenmesi sağlanmaktadır.

3.2.2. Sünnet-i Seniyye'de Kişisel Çıkar

Kur'an-ı Kerim'den sonra İslam iktisadının en temel kaynağı ve dayanak noktası Hz. Peygamberin (s.a.v.) söz, fiil ve onaylarının ortak adı olan sünnet-i seniyye'sidir.

Nitekim sünnet-i seniyye'nin ikinci temel kaynak oluşu Kur'an'da yer almakta ve Allah'ın emrinden sonra Resûlü'nün çağrısı olarak ifade edilmektedir:

“Yüce Rabbimiz, okuduğum âyet-i kerimede şöyle buyuruyor: “Ey iman edenler! Allah ve Resûlü, hayat verecek şeylere sizi çağırdığı zaman, mutlaka bu çağrıya icabet edin! Bilesiniz ki, Allah kişi ile kalbi arasına girer. Yine bilesiniz ki, hepiniz Allah'ın huzurunda toplanacaksınız.” (Enfâl, 8/24).

Aynı noktaya işaret eden bir hadis-i şerifte konu şu şekilde açıklanmaktadır:

“Size iki şey bırakıyorum. Onlara sınımsız sarıldığınız sürece yolunuzu asla şaşırmasınız: Bunlar, Allah'ın Kitabı ve Peygamberinin sünnetidir.” (Muvatta, Kader, 3).

Hiz. Peygamberin (s.a.v.) cömertlikle ilgili sözlerine (hadis-i şeriflere) geçmeden önce kendisinin fiili yaşayışına dikkat çekmek yerinde olacaktır. Eşi Hz Aişe'nin ifadesiyle **“Nebiy-i Muhterem sallallahu aleyhi ve sellem'in ahlâkı Kur'an idi.”** (Müslim, Müsâfirîn, 139). İslam'a göre bütün insanlığa bir sesleniş olarak gönderilen Kur'an-ı Kerim'de de Hiz. Peygamberin (s.a.v.) bu yönü nazara verilmektedir.

“Yemin ederim ki, sizin için Allah'ın Resûlü güzel bir örnektir.” (Ahzâb, 33/21).

Bu örneklik üzerine inşa edilen İslam dininde Hiz. Peygamber'in (s.a.v.) hayatı ve şahsiyeti de (siyer-i nebi) ayrıca önem arz etmektedir. Nitekim tez konusuna bakan yönüyle ve ashâbı olan sohbet arkadaşlarının anlatımıyla O (s.a.v.), esen rüzgârdan daha cömertti (Buhârî, Bed'ü'l-vahy, 1). Kendisinden bir şey istendiği zaman asla geri çevirmez. Elinde mevcut ise onu mutlaka verir, asla yok demezdi. Gerekirse vaatte bulunur ve eline geçtiği zaman verirdi (İbn Hanbel, I, 326). Kısacası O (s.a.v.), insanların en cömerdiydi (Müslim, Fedâil, 56).

Konu ile ilgili ifade edilen hadis-i şeriflere bakıldığında Kur'an'da zikredilen hususların bir manada açılımının yapıldığı görülmektedir. Nitekim cimriliğin insan fitratında yer alan bir duygu olduğu hadislerde de vurgulanan bir husus olarak göze çarpmaktadır.

“İnsanda bulunan en fenâ duygu, aşırı cimrilik ve şiddetli korkudur.” (Ebû Dâvûd, Cihâd, 20).

İnsan fitratında yer alan bu duygunun aşılması ise yine orta yol üzere olmakla mümkündür:

“İsraf ve savurganlığa kaçmadan, böbürlenmeden yiyiniz, içiniz, giyiniz ve sadaka veriniz.” (Nesâî, Zekât, 66).

İnsanın günlük ihtiyaçlarını gidermesi ve ekonomik hayat içerisinde aktif bir birey olarak yer alması kaçınılmaz bir durumdur. Bu faaliyetler içerisinde israf ve savurganlıktan uzak dengeli bir hayat sürerek, muhtaç durumda olanlara el uzatmak İslam’a göre esas kabul edilmiştir. Kur’an ayetlerinde de geçtiği üzere, orta yolun esas tutulması ancak insanın kendi fitratında/nefsinde yer alan cimrilik duygusunu aşmaya çalışmasıyla mümkün olabilmektedir. İnsanın salt kişisel çıkar arayışı peşinde olmasını da bu aşırı cimrilik bağlamında değerlendirmek mümkündür.

Hz. Peygamber (s.a.v.) insanları cimrilikten sakındırmaya çalışırken özellikle konunun toplumsal boyutu üzerinde durmaktadır. Cimriliğin insanların arasını açtığı ve böylelikle toplumsal kaos ortamlarına zemin hazırlandığı belirtilmektedir (Müslim, Birr, 56).

Farklı hadis-i şerifte de bu konu üzerinde durulmaktadır:

“Pintilikten sakının, çünkü sizden öncekiler pintilik yüzünden helâk oldular. Pintilik onları eli sıkı olmaya itti, eli sıkı oldular. Akrabayla ilgilenmemeye itti, akrabalarıyla ilgiyi kestiler. Günaha itti, günahkâr olup çıktılar.” (Ebû Dâvûd, Zekât, 46).

Konunun psikolojik ve sosyolojik olarak kademeli bir şekilde ifade edilmesi ayrıca dikkat çekici bir husustur. Hz. Peygamber’in (s.a.v.) ifadelerinde belirtildiğine göre bireyin cimrilik duygusunu benimsemesi zaman içerisinde akrabaları ile ilişkisinin kesilmesine sebebiyet vermektedir. Buradaki akraba ilişkisi daha genel bir bağlam içerisinde toplumsal bağların zayıflaması olarak da düşünülebilir. Bu bağların zayıflaması ise insanların birbirlerini gözetmemesine ve çıkarlarını sadece kendilerine has kılmasına sebep olmaktadır. Bu durum da onları günah işlemeye itmektir.

Diğer bir hadis-i şerifte geçtiği üzere, cömert kimsenin Allah’a yakın oluşunun akabinde insanlara yakın oluşu, cimri kimsenin ise Allah’a ve insanlara tam ters istikamette uzak oluşu diğer bir önemli nokta olarak ifade edilebilir.

“Cömert, Allah’a yakın, cennete yakın, insanlara yakın, ama cehennemden uzaktır. Cimri ise Allah’tan uzak, cennetten uzak, insanlardan uzak, ama cehenneme yakındır. Cömert cahil, Yüce Allah katında cimri âbiddeden daha sevimlidir.” (Tirmizî, Birr, 40).

Bu bağlam üzerinden denebilir ki: Cömertlik ve cimrilik Allah hukukunun akabinde ilk olarak toplumsal ilişkilere bakan bir boyuta sahiptir. Nitekim yukarıdaki hadis-i şeriflerde de cömertlik ve akraba ilişkileri ile cimriliğin sebebiyet verdiği toplumsal kaos üzerinde durulmuştur. Ek olarak, İslam dininde ibadetlerin önemli bir yeri olmasına rağmen, ibadetlerini bilgisizlik içerisinde yerine getiren cömert bir insanın ibadetlerine daha düşkün cimri bir kimseden daha kıymetli olduğunun vurgulanması konunun hassasiyeti adına ayrıca dikkat çekmektedir.

Cimri ile cömert insanının psikolojik durumlarını ifade eden farklı bir hadis-i şerifte cömert insanın elinde olanları gönül ferahlığı içerisinde vermesi, ancak cimri insanın bir hayır yapmaya kalktığında gönlünün gittikçe daralması ve bıkkın bir ruh haleti içerisine girmesi vurgulanmaktadır.

“Cimri ile Allah yolunda harcama yapan kimsenin hâli, üzerlerinde demirden birer zırh bulunan iki adamın hâline benzer: Cömert olan, bir hayırda bulunmaya niyet ettiğinde üzerindeki zırh öyle genişler ki (önceki dar hâlinden kalma) izler bile silinir gider. Cimri, bir hayırda bulunmak istediğinde ise üzerindeki zırh büzülür, elleri köprücük kemiklerine yapışacak gibi sıkışır ve zırhın her halkası yanındaki halkayı sıkıştırır.” (Müslim, Zekât, 77).

İslam’da cömertliğin sadece tek bir gün veya tek bir zaman diliminde değil, her gün dikkat edilmesi gereken bir husus olduğu da hadis-i şerifler üzerinden çıkarım yapılabilecek bir husustur.

*“Ebû Hüreyre”den (ra) nakledildiğine göre, Hz. Peygamber (sav) şöyle buyurmuştur: **Kulların sabaha eriştiği her gün (yeryüzüne) iki melek iner. Bu iki melekten biri, Allah’ım, malını hayır yolunda harcayan kişiye (harcadığı malın yerine) yenisini ver, der. Diğeri de, Allah’ım, malını (hayır yollarında harcamayarak) elinde tutan (cimrilik eden) kişinin malını telef et, der.”** (Buhârî, Zekât, 27).*

Son olarak, Hz. Peygamber (s.a.v.) cömertlik adına yapılan küçük iyiliklerin de göz ardı edilmemesi gerektiğini ifade etmiştir.

“Yarım hurma ile de olsa, cehennemden korunmaya bakın!” (Buhârî, Edeb 34).

Kişisel çıkar kavramı hadis-i şeriflerde yer alan cömertlik ve cimrilik ifadeleri üzerinden değerlendirildiğinde, insan fitratının cimriliğe meyilli olduğu, ancak orta yolun tutulması ve nefisteki bu fena duyguyla mücadele edilmesi ile aşılabilecek bir durum olduğu vurgulanmaktadır. Cimriliğin veya salt kişisel çıkar duygusunun insanların akraba ve çevresi ile ilişkisini zedelediği ve bunun bir sonucu olarak toplumsal kargaşaların meydana gelmesi hadislerde ifade edilen bir diğer önemli husustur. Bunların yanı sıra cimri ve cömert insanın psikolojik durumları, cömertliğin her gün göz önünde bulundurulması gereken bir husus olduğu ve küçük de olsa önemli bir faaliyet olduğunun unutulmaması, ifade edilen diğer önemli başlıklar arasında yer almaktadır.

Özet olarak, Kur’an ve hadislerden hareketle insanın bencil ve cimri yapısının yanı sıra vermeye meyilli, paylaşımcı ve diğerkam bir yanı da olduğu belirtildi. Ve bu ikinci kısmın ilkiyle dengelenmesi gerektiğinden bahsedildi. Bu denge mevzusu önemli olmakla birlikte özellikle mikroekonomideki matematik netliğe vurulabilecek bir denge hali değildir burada kastedilen. Dolayısıyla zaman, mekan ve duruma göre insanların bu dengeyi sağlamayı öğrenmesi gerekmektedir ki din de zaten bu sebeple mevcuttur.

3.2.3. Erken Dönem İslam Filozoflarında Kişisel Çıkar

Bu bölümde felsefe ve psikoloji başta olmak üzere çeşitli ilim dalları ile kelâm ilmi bağlamında çalışmalar yapan erken dönem İslam filozofları; Kindî, İbn Sînâ ve İbn Bâcce’nin ‘nefis ilmi’ hakkındaki yaklaşımları ile kişisel çıkar kavramı arasındaki bağlantı üzerinde durulacaktır.

Kindî (801 – 866)

İslam toplumunda aklî ve naklî ilimlerin sistematik bir hale geldiği, yabancı toplumlara ait düşünce ve ilim eserlerinin Arapça’ya tercüme edildiği, çeşitli din ve mezhepler arasındaki mücadelelerin çekişmeli bir şekilde devam ettiği, kelâm ve felsefe alanındaki spekülasyonların yoğun olarak yaşandığı 11. yüzyılda yaşayan Kindî

(Ya'küb b. İshak), bu konulardaki çalışma ve tartışmalara aktif bir şekilde katılan ilk İslam filozofu olarak tanınmaktadır. Kendi dönemindeki ilim dalları ile yakından alakadar olan Kindî, felsefeden tıbbı, optikten meteorolojiye, matematikten astronomiye ve psikolojiden ahlaka kadar birçok alanla ilgili eserler ortaya koymuştur (Kaya, 2002).

Kindî'nin psikoloji üzerine yaptığı çalışmalara bakıldığında "İlmü'n-Nefs" olarak kavramsallaştırılan "ruh ilmi" üzerine yoğunlaştığı görülmektedir. Kindî gibi erken dönem İslam filozofları ile kişisel çıkar kavramı arasında bir bağlam kurabilmek için öncelikli olarak bu ilmin o dönemlerdeki ele alınış biçimine değinmek yararlı olacaktır.

Kendisinin bu konuyla ilgili bugüne kadar ulaşan üç önemli eseri bulunmaktadır. Bunlar "El-Kavl fi'n-nefs", "Kelâmün fi'n-nefs muhtaşarun vecîz" ve "Risâle fi mâhiyyeti'n-nevm ve'r-rü'y" adlı eserlerdir. Kindî gibi ilk İslam filozoflarının eserlerinde Aristo ve Eflâtun gibi Batılı filozoflara sıkça atıflar verilmektedir. Nitekim Aristo'nun "Ruh Üzerine" (*De Anima*) adlı eseri ruhun mahiyeti üzerine yazılmış ilk eserlerden biridir. Aristo'ya göre ruh, güç halinde canlı olan doğal bir cismin ilk yetkinliğidir. Bu görüşe göre her canlının sahip olduğu görünüm ruh tarafından verilmektedir. Ancak Kindî ve farklı İslam ve Hristiyan düşünürleri bu görüşü, bedenle birlikte ruhun da öleceği fikrini gündeme getireceği için kabul etmemişlerdir. Bu sebeple Kindî'nin görüşünün daha ziyade Eflâtun'unkine yakın olduğu bilinmektedir. Zira Eflâtun'a göre ruh, ilahi bir cevher olarak ezeli ve ebedi bir şeyi simgelerken; Aristo onun bedenle ortaya çıktığını ileri sürmektedir. Kindî eserlerinde nefsin üç ayrı tanımını yapmaktadır: İlk tanıma göre nefis, canlılık kabiliyeti bulunan doğal bir varlığın tamamlanmış halidir. Diğer bir tanıma göre, güç sahibi, canlı ve doğal bir cismin ilk yetkinliğidir. Son tanıma göre ise, kendiliğinden hareket edebilen akli (manevi) bir cevher gibi birçok güce sahip olan bir şeydir. İlk iki görüş benzer bir manayı ifade etmekle birlikte Aristo'nun ruh anlayışını yansıtırken, son görüş bedenden bağımsız manevî bir cevher olarak tanımlanmakla Eflâtun'un ruh anlayışını yansıtmaktadır. Bu kısımlar her ne kadar detay olarak görünse de, 'ruh ilmi' üzerine çalışmalar yapan filozofların tartıştığı hususları ifade etme sadedinde önem arz etmektedir (Kutluer, 2000).

Kindî'ye göre nefis; eni, boyu ve hacmi olan madde gibi bir şey değildir. O, basit ama yüksek bir değere sahip şerefli bir şeydir. Nitekim güneşin ışınları güneşten geldiği gibi onun cevheri yani kaynağı da yüce yaratıcıdan gelmektedir. Dolayısıyla Kindî nefsi bedenden bağımsız bir şey olarak görmektedir (Felsefi Risâleler, s. 131).

Kişisel çıkar kavramı üzerinden konuya bakılacak olursa, insanın salt bencil bir şekilde hareket etmesi onun olumsuz yönünü teşkil ederken; ruhanî bir cevher olan düşünen nefsin devreye girmesi ve onu cömertliğe teşvik etmesi onun olumlu yönünü teşkil etmektedir.

Kur'an-ı Kerim'de kişisel çıkar kavramının ele alındığı bölümde nefis, kötü huyların ve süfli arzuların menşei olarak tanımlanmıştı. Ancak, Kindî'nin görüşlerine bakıldığında nefsi ilahi bir cevher ve insanı iyiye yönlendiren bir hususiyet olarak gördüğü anlaşılmaktadır. Bu farklılığı açıklama adına İslam literatürü içerisinde ele alınan nefsin derecelerine değinmek yararlı olacaktır. İslam'ın manevi ve kalbi hayat tarzını benimseyen mutasavvıflara göre nefsin yedi farklı derecesi bulunmaktadır (Uludağ, 2006):

- **Nefs-i Emmâre:** Allah'ın emirlerine uymayan, yasaklarını çekinmeden yapan ve zevkine tâbi olan nefistir.
- **Nefs-i Levvâme:** Allah'ın emirlerine bazen uyan, bazen uymayan, işlediği günahlardan dolayı üzülen ve sevaplardan dolayı sevinen nefistir.
- **Nefs-i Mülhime:** İlhama mazhar olmuş nefistir.
- **Nefs-i Mutmainne:** İman esaslarına inanan, İslâm'ın emir ve yasaklarına uyan, bu konularda hiçbir şüphe ve tereddüdü olmayan, neticede Allah ile mânevi bir bağ kuran ve bunun lezzetine ulaşan nefistir.
- **Nefs-i Râziye:** Her yönüyle Hakk'a yönelen, Allah'tan gâfil olmama şuuruna eren ve O'ndan razı olan nefistir.
- **Nefs-i Marziyye:** Bütün benliği ile Hakk'a teslim olan ve böylece Allah'ın kendisinden razı olduğu nefistir.
- **Nefs-i Kâmile:** Bütün kötülüklerden sıyrılıp manevi olgunluğa eren nefis. Bu mertebeye erişen bir kişinin bütün sıfatları güzeldir ve her hali ibadet sayılır.

Bu dereceler ve tanımlar üzerinden denebilir ki: Kur'an'da kendisinden sakınılması emredilen, kötü huyların ve süfli arzuların menşei olarak ifade edilen nefis, 'nefs-i emmâre'dir. Kindî'nin ilahi bir cevher olarak tanımladığı nefsin ise daha üst

mertebelerdeki nefislere işaret ettiği söylenebilir. Nitekim nefsin bu dizginleme ve kontrol kabiliyetini, başka bir ifadeyle ahlaki alandaki gücünü vurgulamak maksadıyla ‘akıl’ kavramını da ekleyerek ‘aklî nefis’ tabirini ileri sürmesi bu duruma örnek olarak gösterilebilir (Uysal, 2004).

İleride görüleceği üzere bu ayırım önemlidir, zira Freud başta olmak üzere modern insan tasavvuru, İslam geleneğinde kavramsallaştırılan nefis mertebeleri içerisinde nefis-i emmâre’ye dayandırıldığı görülmektedir.

Nefse dair bir başka önemli nokta arınma hususudur. Dini literatürde ‘tezkiye’, felsefede ‘katharsiz’ (*katharsis*) diye ifade edilen bu kavram insanın metafiziğe açık olan sezgi ve ilham yönlerine bakmakta ve nefsin kötülüklerden arındırılmasını ifade etmektedir. Kindî, nefsin arındırılması hususunu ele alırken de sık sık Eflâtun ve Pisagor’a atıf yapmaktadır. İnsandaki şehvet gücünü domuza (salt kişisel çıkar duygusu da bu bağlam altında değerlendirilebilir), öfkeyi köpeğe ve akli melege benzeten Eflâtun’u takdir eden Kindî, insanın akli sayesinde şehvet ve öfkesini bastırması ve varlığın hakikatini araştırmasını önemli bir fazilet göstergesi olarak aktarmaktadır. Pisagor’a göre insanın böyle bir düzeye gelebilmesi için ise nefsin kötü arzularından arınması gerekmektedir. Bunun da yolu bilgiyle aydınlanmaktan geçmektedir (Kaya, 2002).

Kindî’nin nefsi arındırma konusunda en temel bileşen olarak akli ön plana çıkartması dikkat çekici bir noktadır. Onun bu görüşü ile salt kişisel çıkar kavramı arasında bir ilişki kurulacak olursa, insanın aklını doğru bir şekilde kullanması ile nefsinin hırs ve arzularının önüne geçebileceği ve böylelikle dengeli bir kişisel çıkar arayışı içerisinde olacağı sonucuna varılabilir.

Günümüzün piyasa sistemi, bilim anlayışı ve insanların genel fikir dünyalarına bakıldığında akla veya diğer bir ifadeyle rasyonelliğe ciddi bir önem verildiği görülmektedir. Rasyonelliğe verilen bu öneme rağmen, piyasa sisteminin insanları sürüklediği salt kişisel çıkar arayışının azalmadığı, hatta artarak devam ettiği günlük hayat içerisinde gözlemlenebilir bir husustur. Nitekim mevcut iktisat literatüründe ‘limon teorisi’ başlığı altında ele alınan ‘ahlaki tehlikelerin’ varlığı veya Akerlof ve Shiller’in (2020) günümüz piyasa sistemini anlatmak için kullandığı ‘sazan avı ve hile ekonomisi’ kavramları bilimsel çalışmalar sonucunda ortaya çıkartılmış ve bu hususa işaret eden önemli hususlardandır. Dolayısıyla yalnızca insani akıl yoluyla nefsin

arzularının önüne geçmek ve onu, topluma zararlı olabilecek bencilce (ekonomik) davranışlardan alıkoymak mümkün gözükmemektedir. Ayrıca bu noktada İslam geleneğinde bahsi geçen akılcılık ile Batıda gelişen rasyonelliğin farkları ayrıca dikkate alınmalıdır.

İbn Sînâ (980 – 1037)

Ruh problemini geniş bir perspektifle ele alan ve İslam dünyası içerisinde ilmi bir disiplin olarak ortaya koyan önemli isimlerden birisi de İbn Sînâ'dır. Felsefe ve tıp alanında yaptığı çalışmalarla ün kazanan İbn Sînâ Batı'da genellikle 'Avicenna' olarak tanınmakta ve 'filozofların prensi' diye nitelendirilmektedir. Nitekim Kindî'nin kelâmdan felsefeye uzanan çalışmalarını sistematik bir formata sokarak zengin bir külliyat halinde derleyen İbn Sînâ olmuştur. Felsefe ve diğer ilimleri sistematik ve didaktik bir yöntem kullanarak bir külliyat altında topladığı için yaşadığı dönemde kendisine şeyhlerin reisi manasında 'eş-şeyhü'r-reîs' ünvanı da verilmiştir (Alper, 1999).

İbn Sînâ'ya göre hayat; ruh, his ve hareketin bir bileşimidir. İnsanın suur ve anlayışına bakan bütün hususiyetleri ise tamamen ruha dayanmaktadır. Onun terminolojisinde ruh ve nefis kavramları çoğunlukla birbirleri yerine kullanılmakla birlikte nefis kavramını daha çok tercih ettiği de ayrıca önem arz etmektedir (Yıldırım, 2020).

Ona göre insan ruhunda yani nefisinde üç katman bulunmaktadır (Külçe, 2018):

- **Nefs-i Nebâtiye:** İnsanın yeme-içme, büyüme ve üreme kabiliyetine bakan kısımdır.
- **Nefs-i Hâyvaniye:** Hareket ve irade kabiliyetine bakan kısımdır.
- **Nefs-i İnsâniye:** Başta akletme ve düşünme olmak üzere bütün insani kabiliyetlere bakan bölümdür.

İlk iki kısım daha ziyade biyolojik ve fizyolojik hususiyetleri kapsarken, son kısım doğrudan insani hususiyetler içerisinde psikolojideki 'ben' olgusunu ele almaktadır.

İbn Sînâ, Kitâbu'ş-Şifâ isimli eserinde nefsi bedeninin yetkinliği olarak ifade etmektedir. Nefis insanı harekete geçiren, irade ve tasavvur gücüne sahip bir varlıktır. Bu özellikleriyle bedeninin arzularını ve düşüncelerini fiiliyata döken şey nefistir. Nefis bedeninin ilk hareket ettiricisidir fakat, onun bir parçası değildir (Külçe, 2018). İslam düşünce dünyasında kelâm, felsefe ve tefsir çalışmalarıyla tanınan Fahreddin er-Râzî,

İbn Sînâ'nın bu yorumlarına katılarak konuyu bir örnek ile açıklamaktadır. Ona göre nefis bir ülkeyi yöneten hükümdar gibidir. O ülke halkı onun kontrolündedir ve onun direktifleri doğrultusunda hareket etmektedir. Ancak o, yönettiği o ülke halkının bir parçası değildir (Râzî, t.y.: 220).

Modern psikolojide önemli bir yeri olan Anna Freud'un (2004) ego tanımının da bir yönüyle İbn Sînâ'nın görüşü ile örtüştüğü söylenebilir. Nitekim ona göre ego, insanın 'id' den gelen dürtülerini pratik hayata yansıtan ve onun 'kendiliğini' gerçekleştiren bir aygıttır. 'İd' den gelen bu dürtüler, kendilerini gerçekleştirmek için egonun işlevselliğine ihtiyaç duymaktadır. Ego, 'kendilik' fonksiyonlarını yöneten ve pratik hayata uygun bir şekilde tasarlayıp düzenleyen insana has bir hususiyettir. Bir anlamda 'kendiliğin' yasama ve yürütme organı olduğu söylenebilir (Freud, 2004).

İbn Sînâ'nın nefis ve Freud'un ego kavramları arasında tanımsal ve işlevsellik bakımından bir benzerlik bulunsa da, İbn Sînâ konuyu daha geniş bir perspektiften ele almakta ve nefsi insanın özü olarak değerlendirmektedir. Bu değerlendirmesinin esasına da Allah inancını yerleştirmektedir (Külçe, 2018). Modern psikoloji insanı anlamaya doğrudan insandan başlar. Ruhun öncesi ve ötesi onun araştırma alanına dahil değildir. Ancak İslam'a göre, Allah'ın varlığı ve gönderdiği elçilerinin mesajları insanın benliğinin anlaşılması noktasında en temel ölçüler olarak kabul edilmektedir.

Modern psikolojinin insanı kendi hakikatini tanımaya yönlendirmesi hususu, İslam'da Allah'ı tanıma ve bilme konusunda ayrı bir delil olarak değerlendirilmektedir. Nitekim Fussilet ve Zâriyât surelerindeki ayet-i kerime'ler de bu hususa işaret etmektedir:

"İnsanlara âfâkta ve nefislerinde âyetlerimizi göstereceğiz ki onun hak olduğu onlara âşikâr olsun." (Fussilet, 41/53).

"İnancı tam olanlar için yeryüzünde âyetler vardır, nefislerinizde de öyle, görmüyor musunuz?" (ez-Zâriyât, 51/21).

İbn Sînâ'nın görüşleri üzerinden genel bir değerlendirme yapıldığında, nefsin insanın bir parçası veya direk kendisi olduğu tartışmaları daha ziyade kelâm konularına baktığı için o kısımla ilgili detay bir yorum getirmeye gerek bulunmamaktadır. Ancak, nefsin bir yönetici veya yasama-yürütme organı olduğu hususu dikkat çekici bir noktadır. Nefsin bir yönetici olduğu varsayımından yola çıkarak denebilir ki: İnsanın ekonomik

hayat içerisinde bencilliği veya cömertliği tercih etmesi, en temel tetikleyici unsur olan nefsin işleyişine bağlıdır.

İbn Sînâ'nın insani nefiste akletmeye verdiği önem, onun bedenden ayrı bir cevher oluşu ve nefse bakan ayetlerin okunması ve öznel bir farkındalık oluşması ile ilgili yorumlarından yola çıkarak bir sınıflandırma yapmak gerekirse, nefsin işleyişinde etkin olan üç temel unsur olduğu ifade edilebilir: Bunlardan ilki yukarıda da ifade edildiği üzere, algılama ve düşünme kabiliyeti yani akıldır. İnsani nefis, duygusal alıcıları ile bilgiyi toplar ve akıl yoluyla bu bilgileri işler. İkincisi nefsin mahiyetinde bulunan ölümsüzlük isteği ve ahiret inancıdır. Sonuncusu ise kendisinin farkında olması durumudur. Kendisi her ne kadar cömertlik ve bencillik üzerinden böyle bir bağlam kurmasa da, bu üç temel unsurun dengede olması ile insandaki salt kişisel çıkar arayışının dengelenebileceği ifade edilebilir. Nitekim hüküm ve kararlarında doğruyu yanlıştan ayıran selim akıl (bkz. TDV İslam Ansiklopedisi: Akl-ı selîm), ahiret inancının getirdiği sorumluluk bilinci ve öznel farkındalık ile gelişen empati duygusunun insanı salt kişisel çıkar arayışından alıkoyacağı sonucuna varmak mümkündür. Ayrıca yukarıda zikredilen nefsin üç temel özelliğinden olan ahiret özlemi ve ona bağlı oluşan inanç da İslam ekonomisini modern ekonominin insan tasavvuru ve pratiğinden ayıran bir başka önemli unsurdur. Son olarak, kendilik bilinci, İslam ekonomisinin insana bakışını, bedenle beraber bir ruhun varlığını kabul etmeyen modern materyalist bakış açısındaki insan tasavvurundan da farklılaştırmaktadır.

İbn Bâcce (1077 – 1139)

İslam felsefe geleneğinin tarihi içerisinde Endülüs düşüncesinin önemli bir yeri bulunmaktadır. Tarık bin Ziyad komutasındaki Müslümanların milâdî 711 yılında İberik Yarımadasını'nı fethetmesi ile birlikte şu an İspanya toprağı olarak bilinen bölge sekiz yüz yıl boyunca Müslümanların idaresi altında kalmış ve bilim, sanat, felsefe ve dini ilimler sahalarında birçok eser ortaya konmuştur. Bu eserlerin ortaya çıkmasında büyük bir rol oynayan isimlerden birisi de İbn Bâcce'dir. O, Batı İslam dünyasında yetişen ilk filozof ve Endülüs'teki felsefe geleneğinin kurucusu olarak kabul edilmektedir (Koroğlu, 2015).

İbn Bâcce, felsefenin birçok alt dalında eser kaleme almış olmasına rağmen insan ve toplum konularına özel bir önem vermiştir. Doğrudan psikoloji konularına bakan

‘Kitâbü’n-Nefs’ isimli bir eser kaleme alması da bunun önemli bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Eserini on bölüm halinde hazırlayan yazar; nefis, beslenme gücü, duyu güçleri, görme, duyma, koklama, tatma, dokunma duyuları, ortak duyu, tahayyül gücü ve natık güç başlıkları ile çeşitli insani hususiyetler üzerinde durmuştur (Bâcce, t.y.: 16).

İbn Bâcce, nefsi, tabiattaki gayeli varoluş süreci içerisinde meydana gelen bir olgu olarak görmektedir. Bu bakış açısının bir sonucu olarak nefsi tabiat ilminin yani tabii ilimlerin bir parçası olarak görmektedir. ‘Ruh’ ve ‘nefis’ kelimelerini eş anlamlı olarak kullanan İbn Bâcce nefsi, “cisim ve sûretin bileşimiyle meydana gelen canlı cismin sûreti” olarak tanımlamaktadır. İbn Sînâ ile benzer bir yaklaşım içerisinde olan yazar, nefsi gemi kaptanına benzetmektedir. Bedeni temsil eden geminin kaptanı ve onu yöneten nefis olmasına rağmen ona dahil değildir ve ondan ayrı bir varlığa sahiptir. Ona göre insan nefsinin en yüksek formdaki varlığı akıl ile temsil edilmektedir. Ancak sadece rasyonel aklı değil, metafiziğe açık olan aklı da çalışmalarına dahil eder. Ki bu, İslam geleneğindeki aklın farklılaştığı önemli bir noktadır. Hayvanların aksine insan bir imkânlar bütünüdür. Bu imkânlarını geliştirip son yetkinliklerine ulaştırabilmek için ona düşünme yetisi verilmiştir. Başlangıçta bir kuvve halinde bulunan düşünme yetisi çeşitli süreçlerden geçerek bir bilme süreci içerisinde fiili bir formata bürünür. Bâcce’ye göre insanı maddi dünyanın gelip geçiciliğinden ebediliğe, kainattaki kesretten Tanrısal birliğe ve maddi hayatın getirdiği hüzünden sürekli bir mutluluğa ulaştıracak olan da bu aklın inkişaf ettirilmesidir (Bâcce, t.y.: 16). Kendisinin akıl üzerine yaptığı vurgulamalara bakıldığında, bu yönüyle Kindî ve İbn Sînâ ile ortak bir çizgide olduğu görülmektedir.

İbn Bâcce’ye göre insanların eylemlerinin ölçüsü seçmeye dayalıdır, bu da ancak düşünme yetisiyle olabilmektedir. Dolayısıyla iradî fiil, fâilinin yapıp yapmamakla özgür olması durumuna göre belirlenir. Bu özgürlük durumu ise ahlaki yargıyı ortaya çıkartır. Hayvanlar fiillerini içgüdüsel olarak gerçekleştirdikleri için ve düşünsel olarak bir seçme yetileri bulunmadığından dolayı onların davranışları ahlaki yargılar kapsamına girmez. Ancak, insanların fiilleri doğru veya yanlış da olsa bir düşünme ve fikir ameliyesinin neticesi olduğu için ahlaki yargılamaya tabi tutulmaktadır. İbn Bâcce hayvani arzularını akıl yoluyla bastıramayan kimseleri ‘vahşi hayvan ahlakına sahip olanlar’ diye nitelendirmektedir. Bu tür insanlarda hayvani nefis, düşünen (nâtık nefis) nefsin önünde yer alır ve nefsin istekleri düşünceye muhalefet eder. Ona göre

bu tür insanlar vahşi hayvanlardan daha tehlikeli bir gruptur. Ancak, insanın hayaline gelen nefsanî arzuların kötü ve yanlış olduğunu düşünen ve böylelikle onları fiiliyata dökmeyen nefsin ise gerçek insani davranış sergilediğini belirtir. Nitekim akıl ve düşüncenin yanı sıra insanın eylemlerini yönlendiren bir diğer unsur da hayal gücüdür (Bâcce, t.y.: 22).

İbn Bâcce'nin nefse olan yaklaşımları ile kişisel çıkar duygusu arasında bir bağ kurulmak istendiğinde, ilk olarak bu ahlaki sorumluluk yönüne dikkat çekmek gerekmektedir. Ekonomik hayat içerisinde seçme özgürlüğünü yalnızca kendi kişisel çıkarı doğrultusunda kullanan kimse, içerisinde bulunduğu mekân ve şartların gerektirdiği ahlaki ölçüler içerisinde yargılanabilir. Nitekim günümüz piyasa sistemini düzenleyici otoriter kurum ve kuruluşlar ahlaki eksikliklerden kaynaklı suistimallere sebebiyet verilmemesi amacıyla ekonomik sistem içerisine çeşitli kısıtlar ve kurallar getirmektedir. Özgürlükçülüğün, bireyselliğin ve merkeziyetsizliğin bu kadar teşvik edildiği bir dönemde dahi çeşitli sınırlamaların eşzamanlı olarak getirilmesi bunun bir göstergesi olarak kabul edilebilir.

Ek olarak İbn Bâcce'ye göre, insanın öncelikli olarak hayaline gelen bencillik düşüncesini aşması onun bir anlamda nefsinin kötü arzularından arındırılması ve gerçek öz mahiyetine ulaşması demek olmaktadır (Bâcce, t.y.: 22).

Bu bölümde ele alınan Kindî, İbn Sînâ ve İbn Bâcce gibi erken dönem İslam filozoflarının nefis veya diğer adıyla ruh ilmine ciddi bir önem verdikleri ve bu konu ile ilgili müstakil eserler ortaya koydukları görülmektedir. Onlar, nefsi bedenden ayrı bir cevher ve ilahi kaynaklı bir mekanizma olarak görmektedir. Nefsin insana telkin ettiği bencillik, yalnız kendini düşünme gibi hususiyetler veya çeşitli hayvani arzuların arındırılması gerektiği, onların öne çıkan düşünceleri arasında yer almaktadır. Bu arındırma esnasında ise insana verilen en önemli istidat olan aklın inkişaf ettirilmesi gerekmektedir. Bu bağlam kapsamında aşağıdaki gibi bir çerçeve oluşturmak mümkündür:



Şekil 3.1: Nefsin Akleden Kalp İle Kötülüklerden Arındırılması

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Erken dönem İslam filozoflarından sonra ‘nefis ilmi’ bağlamında akılla birlikte İslam’ın kalbi ve ruhi hayatını ön plana çıkartan mutasavvıfların görüşlerine yer verilecektir.

3.2.4. Tasavvufta Kişisel Çıkar

Tasavvuf, İslam’ın zâhir ve bâtın kaideleri çerçevesinde yaşanan kalbi ve ruhi hayat tarzı olarak tanımlanmaktadır. Tarihsel süreç içerisinde tasavvufla ilgili çok çeşitli tarifler yapılmıştır. Bu tarifler kulun Kitap ve Sünnet’le olan ilişkisi, kalp temizliği, güzel ahlak ve nefis terbiyesi gibi hususlar üzerinde yoğunlaşmaktadır. Tasavvufu ilk tanımlayanlardan Muhammed b. Vâsi‘a’ya (ö. 123/741) göre tasavvuf nefsi hor görme, kanaatkârlık ve alçak gönüllülük anlamlarını içerisinde barındırmaktadır. Cüneyd-i Bağdâdî’ye (ö. 297/909) göre ise tasavvuf kalben Allah’a dayanma, ibadete yönelme, dünya ile ilgili şeylere karşı bel bağlamama, azla yetinme ve dünyevi arzulara karşı sabretme manalarına gelmektedir. Bu tanımların yanı sıra tasavvufu “ilahi ahlak” ile ahlaklanmak olarak tarif eden Kâsânî (ö. 587/1191) gibi kimseler de olmuştur (Öngören, 2011).

Tezin bu bölümünde İslam’ı manevi ve ruhi hayatı ile temsil eden İmam Muhammed eş-Şeybânî, İmam Gazzâlî, Muhyiddin İbnü’l Arabî ve Mevlânâ Celâleddîn-i Rûmî’nin ‘kesb’, ‘nefis ilmi’, ‘cömertlik’ ve ‘hırs’ kavramlarına yaklaşımları ile kişisel çıkar kavramı arasındaki bağlantı üzerinde durulacaktır.

İmam Muhammed eş-Şeybânî (749 – 804)

Muhammed eş-Şeybânî, İslam’ın dört büyük mezhebinden biri olan Hanefi ekolünün öncüsü Ebû Hanîfe’nin yanında yetişmiş ve kendisinden dört yıl boyunca ders almış bir müçtehitir. Hocasının vefatından sonra Ebû Hanîfe’nin yakın bir talebesi olan Ebû Yusuf başta olmak üzere farklı talebelerinden de dersler almaya devam etmiştir. Aynı zamanda Medine’de İmam Mâlik, Mekke’de Süfyân b. Uyeyne, Dımaşk’ta Evzâî ve Horasan’da Abdullah b. Mübârek gibi önemli İslam alimlerinden dersler almıştır (Taş, 2010).

İslam’da helal kazanç konularını ele aldığı “Kitabü’l-Kesb” isimli kitabında Muhammed eş-Şeybânî, toplumu oluşturan bireylerin birbirlerine muhtaç olduklarının

altını çizmektedir. Ona göre sosyal hayatın sağlam bir şekilde işleyebilmesi için herkes belli alanlarda uzmanlaşmalıdır. Bir kimse her şeyi öğrenmeye ve her işi yapmaya kalksa buna ömrü yetmez. Dolayısıyla toplumun fertlerinin birbirleriyle muhtaçlık ilişkisi bulunmaktadır. Mesela zenginler fakirlerin iş gücüne, fakirler de zenginlerin ürettiklere mallara ihtiyaç duymaktadır. Ziraatçının giyinmek için kıyafete ihtiyacı olduğu gibi, dokumacı ve tüccarın da ziraatçının ürettiği yiyeceğe ihtiyacı vardır. Bu şekilde gerçekleşen karşılıklı yardımlaşma ile de Allah'ın muradı gerçekleşir. Bir kardeşinin ihtiyacını gideren kimse de niyetine göre ibadet sevabı alır. Dolayısıyla salt ve bencilce bir kişisel çıkar arayışı toplumun nizamına terstir (eş-Şeybânî, t.y.).

İnsanların sebeplere riayet etmesi ile birlikte Allah'ın onların rızıklarını vermesi de eş-Şeybânî'ye göre önem arz eden bir husustur. Bu hususu şu şekilde ifade etmektedir:

“Allah seni rızıklandırıyor. Senin rızıkını da rızıklandırıyor. Senin rızıkının rızıkını da veriyor.”(Kitab'ül-Kesb, 50).

Yani bitkilerin rızık için gökten yağmur iniyor. Sonra o bitkiler hayvanlar için rızık oluyor. Hayvanlar da insanlar için birer rızık oluyor. Dolayısıyla kâinatta kuşatıcı bir rızıklandırma sistemi işlemektedir. İnsanın burada unutmaması gereken en önemli şey ise sebeplere riayet edip çalışmaktır. Onun bu açıklamaları üzerinden böyle bir rızıklandırma sistemi içerisinde insanın kıtlık korkusuyla yalnız kendi kişisel çıkarını düşünmesinin yersiz olduğu çıkarımı da yapılabilir.

Rasûlullah'ın (s.a.v.) “insanların hayırlısı, insanlara faydalı olandır.” hadis-i şerif'inden yola çıkan eş-Şeybânî, günlük hayattaki tercihlerde de umumi faydalı olan ne ise onun seçilmesi gerektiğini belirtmektedir (eş-Şeybânî, t.y.). Ekonomik ilişkilerde de böyle bir yaklaşımın esas olduğu düşünüldüğünde; fertlerin kişisel çıkarlarını toplumun faydasına hizmet edecek bir doğrultuda yönlendirmesinin önemli olduğu görülmektedir.

İmam Gazzâlî (1058 – 1111)

İmam Gazzâlî, başta tasavvuf ve ahlak olmak üzere fıkıh ve kelâm gibi İslami ilimlerin birçok sahasında eserler meydana getirmiş, 'Hüccetülislam' (yaşantısıyla İslam dininin hak din olduğunu gösteren kimse) ünvanı ile anılan ve İslam dünyası içerisinde çok çeşitli kesimler tarafından yoğun ilgi gören önemli bir mütefekkir ve İslam alimidir. Meşhur hadis alimi Nevevî'nin (ö. 676/1277) hocası olan Tiflîsî'nin (ö.

629/1232) aktardığına göre; Gazzâlî'nin telif ettiği eserler ömür günlerine paylaştırıldığında her gününe yaklaşık kırk sayfa düşmektedir. Bu birikimiyle İslam düşünürleri arasında en çok eser veren müelliflerden birisi Gazzâlî olmuştur (Karlığa, 1996).

Aynı zamanda Gazzâlî, ilk defa felsefi metodolojiye dayalı olarak kelâm eseri kaleme alan kişi olarak bilinmektedir. Hayatının en verimli döneminde (1085-1095) felsefeye ilgi duymuş, Fârâbî ve İbn Sînâ'nın külliyatı üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu noktada kendisinden önce gelen filozofları İslam dini bağlamında ciddi bir şekilde eleştirmiştir. Bu eleştirileri her ne kadar kelâm konularına baksa da, önceki bölümde yer alan düşünürlerden ayrıldığı noktaları belirtmek adına değinmekte yarar bulunmaktadır. Gazzâlî, filozofların tutarsızlıklarını ortaya koymadan önce kendi felsefe bilgisini gösteren 'Maķāşidü'l-felâsife' isimli eseri (1094) yazmış, ardından da 'Tehâfütü'l-felâsife' yi (1095) kaleme almıştır. 'Maķāşidü'l-felâsife' isimli eseri aynı zamanda onun Batı dünyasında tanınmasına vesilen olan ilk eser olarak kabul edilmektedir. On ikinci yüzyılda Dominicus Gundissalinus tarafından Latince'ye çevrilen eser 1506'da Venedik'te Logica et Philosophia Algazelis Arabis adıyla basılmıştır (Karlığa, 1996).

Tehâfütü'l-felâsife' isimli eserin giriş bölümünde Gazzâlî zekalarını kendi akranlarının üzerinde gören, bu sebeple dini emir ve yasakları önemsemeyen, ibadetleri küçümseyip terkeden ve şüpheye kapılarak dinle bağlarını koparan kimseler gördüğünü aktarır; sonrasında ise bu kimselerin asıl hatasının Sokrat, Hipokrat, Aristo ve Eflatun gibi filozofları takip etmeleri olduğunu belirtir. Ona göre bu filozoflar belli bir akıl seviyesine sahip olsalar da, dini inançları inkâr ettiklerinden dolayı bunların ortaya koyduğu görüşler birer yanılsamadan ibarettir. Bu eski filozofların safında yer almak ise bir yönüyle 'küfür' ifade etmektedir. Dolayısıyla Gazzâlî, Allah'ın ilminin küçük şeyleri kapsamaması, cismani haşrin inkârı ve peygamberlerde bir kapasite ve kabiliyet varsayıp vahyin dışarıdan gelen bir hakikati olmadığı yönündeki görüşlerinden dolayı bir önceki bölümde adı geçen İbn Sînâ gibi kimseleri eleştirmiştir. Ona göre filozoflar bilimde uyguladıkları matematiksel ve objektif yöntemleri metafizikte uygulayamadıkları halde bu alanda ortaya koydukları görüşleri kesin birer gerçekmiş gibi göstermektedir. Yine de onların bütün görüşlerini reddetmenin doğru olmayacağını ve hakikate dair farklı kısımların yer aldığının da altını çizmektedir (Kaya, 2011).

Gazzâlî'nin filozoflara olan eleştirilerine bakıldığında sadece akılı ön plana çıkartmaları ve kendi akıllarınca bir sonuca varamayınca da çeşitli sapmalara düşülmesi üzerinde durulmaktadır. Nitekim cismani haşır meselesini (bkz. TDV İslam Ansiklopedisi: Haşır) akıl ile bağdaştıramayan filozoflar onun inkârına gitmişlerdir. Erken dönem İslam filozoflarının akla verdikleri önem ve onun çerçevesinde şekillenen nefis ve kişisel çıkar duygusuna bir önceki bölümde değinilmişti. Bu bağlam üzerinden denebilir ki; aklın insan hayatı ve davranışları üzerindeki rolü her dönemde ayrı bir tartışma konusu olarak literatürdeki yerini almıştır. Gazzâlî de aslında İslam felsefesi içerisinde akla özel bir önem vermiş ve onu ön plana çıkartmıştır ancak, nefis ve kişisel çıkar duygusuna olan yaklaşımları ile filozoflardan çeşitli yönleriyle farklı bir görüş ortaya koymuştur.

Gazzâlî, insan mahiyetinin ne olduğunu ve ruhun kalp, nefis ve akıl terimleriyle olan ilişkisini incelediği İhyâ'ü 'ulûmi'd-dîn'in "Acâibü'l-kalb" bölümünde bu dört kavramın epistemolojik olarak aynı anlamlara geldiğini ileri sürmüştür. Ona göre nefis kelimesinin taşıdığı iki anlam bulunmaktadır. Nefis bir yönüyle insandaki süfli arzuların kaynağı, diğer bir yönüyle de insanın hakikati ve zâtıdır. Nefis cisim, araz ve cevher olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır. Cisim olan nefis insanın hayvani yönüne bakmaktadır (Çağrı, 1996).

"Hayat bu lambanın ışığı, kan yağı, his ve hareket nuru, şehvet harareti, gazap dumani, gıdaya ihtiyaç duyan ve karaciğerde bulunan kuvvet onun hizmetçisi, bekçisi ve vekilidir." (Gazzâlî, 2008).

Hayvani nefsin varlığı beden varlığına bağlıdır. Dolayısıyla bedenin ölmesi ile o da yok olup gider. Bu yönüyle de aynı zamanda araz (cismin gelip geçiciliği) niteliği taşımaktadır. Allah'ın "emrimden" (İsrâ Suresi, 17/85) dediği nefis veya ruh ise hayvani nefisten farklı, cisim ve araz olmayan bir mahiyete sahiptir. Filozofların "nefs-i natika" olarak isimlendirdikleri bu nefis insanın özünü temsil etmektedir. Hayvansal nefis ve bütün bedeni güçler bu nefsin emri altındadır. Ancak bu hayvani nefsin kontrol altında tutulması bazı şartlara bağlıdır (Gazzâlî, 2008).

Gazzâlî'ye göre nefsin bu dünyaya gönderiliş gayesi Allah'a kulluk etmektir. Bununla birlikte bu dünyada ihtiyaçlarını giderebilmesi ve korktuklarından uzak kalabilmesi için ona şehvet ve gazap duyguları verilmiştir. Bu duygular bir nevi avans niteliği taşımaktadır. Nitekim insanın açlığını giderebilmesi için ona yeme ve içmeye karşı bir

iştiyak verilmesi bunun güzel bir örneği olarak ifade edilebilir. Ancak insanın hizmetini görebilmesi için kendisine verilen bu duyguları şeytanın telkinlerine uyarak gayri meşru yollarda sarf etmesi onu Allah katında mesul tutmaktadır (Gazzâlî, 2008).

Gazzâlî nefsin vücuttaki fonksiyonunun kolay bir şekilde anlaşılabilmesi için çeşitli örnekler vermiştir. Bu örneklerden birinde vücudu saraya, nefsi bu sarayın efendisine, akılı danışmana, şehvet duygusunu aşçıya, gazap duygusunu ise koruma memuruna benzetmiş ve nefsin akla danışıp şehvet ve gazap memurunu buna göre yönetmesi sonucunda saraya huzur ve mutluluk geleceğini ileri sürmüştür. Bunun tersi olduğu durumda ise şehvet ve gazap memurlarının kontrolü ele geçirmesi ve akıl danışmanının devre dışı kalmasıyla saraydaki huzur ve mutluluğun kaybolacağını ifade etmiştir. Bu benzetmeler bir yönüyle Freud'un üçlü insan mahiyetini de anımsatmaktadır. Gazzâlî'nin düşünceindeki nefis ego ile, akıl süperegö ile ve şehvet ve gazap duyguları da içgüdüsel dürtüler olan id ile örtüşebilir (Özkan, 2019). Ancak Gazzâlî bütün düşünce sistemini İslam felsefesi üzerinden şekillendirdiği için insanın doğal yapısına ilişkin bazı hususlar benzerlik gösterse de, meselenin özü bakımından önemli farklılıklar içermektedir. Bu farklılıklar arasında ahlakı güzelleştirme yöntemleri ve aklın hikmet ile olan ilişkisi ön plana çıkmaktadır.

Nitekim Gazzâlî, nefsi itibariyle şehvi arzu ve isteklerinin esiri haline gelmiş kimseleri kötü ahlaklı olarak tanımlamaktadır. Gazzâlî'ye göre bu duyguları istikamet içerisinde kullanabilmek nefsi kontrol altında tutmanın ve ahlaklı olmanın en önemli yollarından birisidir (Özkan, 2019). Maddeler halinde ifade etmek gerekirse, Gazzâlî'ye göre ahlakı güzelleştirmenin yöntemi insanda bulunan dört kuvvetin istikamet içerisinde olmasıdır (Gazzâlî, 2008):

- **İlim Kuvveti:** İşlerde, davranışlarda ve kararlarda doğru ile yanlışı; güzel ile çirkinini ayırt edebilecek selim bir akıl kuvvetidir. Böylelikle hikmetin semereleri elde edilir. Hikmet ise güzel ahlakın başıdır.
- **Şehvet Kuvveti:** İnsanın heva ve heveslerini dinin emrettiği sınırlar içerisinde kontrol altına alma kuvvetidir. Farklı bir deyişle, hikmetin gölgesinde yer alan şehvet duygusudur.
- **Gazap Kuvveti:** Korku hissini dengeleyerek gerektiği yerlerde cesaretli gerektiği yerlerde de tedbirli olma kuvvetidir. Hikmetin gerektirdiği ölçüde azalıp artması esastır.

- **İtidal Kuvveti:** Dinin emirleri ve aklın yol göstericiliği ile şehvet ve gazap duygularını istikamet içerisinde tutma kuvvetidir.

İtidal kuvveti her ne kadar ilk üç kuvvetin bileşimi gibi olsa da, ayrı bir kuvvet olarak ifade edilmektedir. İtidal aynı zamanda önceki bölümlerde ifade edilen “orta yol” kavramına bakmaktadır. Nitekim Gazzâlî, israf ile cimrilik arasındaki denge halini, cömertlik olarak tanımlamaktadır. Bunun yanı sıra her bir madde içerisinde dikkat çeken bir diğer önemli nokta hikmet vurgusudur. Gazzâlî’ye göre ahlakı güzelleştirme yöntemlerinin temelinde hikmet yatmaktadır. Buradan yola çıkarak, Gazzâlî’nin de erken dönem İslam filozofları ile benzer bir yöntem izlediği sonucu düşünülebilir ancak, ona göre hikmet kavramı akıldan çok daha geniş anlamlı bir kavramdır. Nitekim İslam literatürü içerisinde hikmet kavramı “tam uygunluk”, “her şeyi yerli yerine koyma”, “hem bilgide hem fiil ve davranışta mükemmellik ve kusursuzluk” gibi tanımlarla Allah tarafından verilen özel bir bilgi olarak ele alınmaktadır (Özervarlı, 1998).

Kişisel çıkar bağlamında ilgili kuvvetlere bakıldığında özellikle ilim, şehvet ve itidal kuvvetlerinin ön planda olduğu ve hikmet bağlamında değerlendirildiği görülmektedir. Nitekim ekonomik tercihleri çoğunluğu itibariyle şehvet kavramı altında toplamak mümkündür.

Genel anlamı itibariyle bir şeyi isteme ve arzulama demek olan şehvet kavramı, İsfahani’ye (ö. 10./11. yüzyılın ilk çeyreği) göre ikiye ayrılmaktadır. Bunlardan ilki ‘sadık şehvet’ (dosdoğru arzular), ikincisi ise ‘kâzib şehvet’ (yalancı arzular) olarak tanımlanmaktadır. Açlık hissinde ortaya çıkan şehvet, sadık şehvete; beden yokluğu durumunda zarar görmeyeceği şeylere duyduğu arzu ise kâzib şehvete örnek olarak verilebilir (İsmailoğlu, 2016). Bu bağlam üzerinden denebilir ki: Kişinin temel ekonomik ihtiyaçları çerçevesinde kendi çıkarını düşünmesi herhangi bir olumsuz yargıya sebep olmamaktadır. Bunun ötesindeki hususlar ise duruma göre ayrıca değerlendirilebilir. Bu değerlendirmeyi ise Gazzâlî’nin ifade ettiği ihtiyaçlar hiyerarşisine göre yapmak mümkündür:

Gazzâlî’ye göre kişinin ihtiyaçları üç başlık altında toplanmaktadır (Gazzâlî, 2008):

- **Zaruriyat:** Zaruri durumlar olan dinin, aklın, neslin, nefsin ve malın korunmasıdır. Bu beş husus aynı zamanda “Makâsıd-ı Diniyye” başlığı ile İslam hukukunun gayelerini ifade etmek amacıyla kullanılmaktadır.

- **Haciyyat:** Zaruri derecede olmamakla birlikte bireysel ve toplumsal hayatın düzenli bir biçimde yürütmesine olanak sağlayan faydalardır.
- **Tahsiniyat:** Hayatı kolaylaştıran, güzelleştiren ve ahlaki erdemlerin gelişmesine olanak sağlayan faydalardır.

Bireyin bu üç kavram çerçevesinde kendi kişisel çıkarını düşünmesi mâkul bir davranış olarak değerlendirilebilir. Ancak bunun ötesindeki talepleri dinen uygun olarak görülmeyeceği gibi toplumsal olarak da faydadan çok zarara yol açacaktır. Nitekim Tabakoğlu (1979), bir dördüncü maddeyi ekleyerek “lehviyat” (gayr-i meşru arzu ve istekler) kavramı ile bu talepleri ifade etmektedir.

Gazzâlî'nin dünya hırsı bağlamındaki görüşleri aynı zamanda bireyin salt kişisel çıkar arayışı içerisinde olması ile de ilintilidir. Ona göre insanın hırs peşinde koşması, açgözlü davranması ve yalnız kendi çıkarını düşünmesinin ilacı üç madde içerisinde dengeli bir seviyeye ulaşabilmektedir (Gazzâlî, 2008):

- **Amel:** Öncelikle orta yollu geçim vesileleri araştırılmalıdır. İsrafa varan bol harcamalardan veya kendini muhtaç hale düşürecek fazla sadaka vermekten uzak kalınmalıdır. Nitekim bireylerin ekonomik davranışlarında tedbirli olması gerekmektedir.
- **Emel:** Bireyin beklenti ve ümitlerini belli bir seviyede tutması, maddi olarak hep yukarıları hedeflememesi kanaat sahibi olması adına en temel etkidir.
- **İlim:** Son olarak ise kişinin farkındalık içerisinde olması, elinde mal olmadığı durumda kanaatkâr olması; mal olduğunda ise cimrilik yapmayarak cömert davranması gerekmektedir.

Gazzâlî'ye göre bu üç temel ilkeye uymak açgözlülük hastalığından, diğer bir ifadeyle de salt kişisel çıkar arayışından kurtulmanın temel prensibidir. Günümüz neoklasik iktisat anlayışı ve yaşam tarzı ile kıyaslayarak ifade etmek gerekirse; bireyin kanaatkâr olması, israftan kaçınması ve beklentilerini belli bir seviyede tutması gibi hususlar bu iktisat anlayışı ile örtüşmemektedir.

Gazzâlî'nin aklı hikmet ile ilişkilendirip nefiste bulunan şehvet ve gazap duygularını bu yönüyle kontrol altına almak istemesi, ahlakı güzelleştirmek için gerekli olan dört kuvvete vurgu yapması, ihtiyaçlar hiyerarşisi içerisinde kişisel çıkar kavramının hangi kademedede olduğunu belirtmesi ve son olarak açgözlülüğün ilacı olarak ifade ettiği üç madde kendisinin konu ile ilgili özet görüşlerini ifade etmektedir.

Muhyiddin İbnü'l Arabî (1165 – 1240)

İslam düşünce tarihinde önemli bir yeri olan ve daha ziyade “Vahdet-i Vücut” anlayışı (bkz. TDV İslam Ansiklopedisi: Vahdet-i vücut) ile tanınan önemli isimlerden birisi de İbnü'l Arabî'dir. Kendisi aynı zamanda tasavvuf metafiziğinin kurucusu olarak kabul edilmektedir (Kılıç, 1999).

İbnü'l Arabî insanın varoluşsal mahiyeti üzerine derinlemesine analizlerde bulunmuş bir isimdir. Ona göre insan ruh, nefis ve beden gibi parçalardan oluşan ama aslında tek bir hakikati ifade eden bir varlıktır. Ruh ile nefis bir bütünü teşkil etseler de mahiyetleri itibarıyla iki ayrı şeyi ifade etmektedir (İbnü'l Arabî, 2014).

Ruh ilahi bir hakikati; nefis ise iyiyi veya kötüyü tercih etme kabiliyeti olan bir varlığı temsil etmektedir. İbnü'l Arabî'ye göre nefis bu tercihleri esnasında kendi fitratında yer alan akıl, şehvet ve gazap gibi çeşitli duygu ve bileşenlerden de etkilenmektedir (İbnü'l Arabî, 2014). Bu bileşenler aynı zamanda İmam Gazzâlî'nin ifade ettiği kavramlarla da örtüşmektedir. Bu yönüyle her iki düşünürün nefsin mahiyeti konusunda aynı manalar üzerinde durduğu görülmektedir.

Şehvi nefsin kendine has akli ile fayda ve zarar hesabı yapmadan sadece kendisine güzel gelen şeye yönelmesi kişisel çıkar arayışı bağlamında değerlendirilebilecek önemli bir noktadır. Nitekim kişinin sadece kendi faydasını düşünmesi ve toplumsal zarara yol açabilecek ekonomik davranışlarda bulunması, kendi faydasına dahi olmadan bir çıkar arayışı peşinde koşması şehvi nefsin bir özelliğidir.

İbnü'l Arabî'ye (2014) göre nefis doğası gereği haz veren şeyleri sever. Nefsin temel amacı da zaten menfaatleri kendisine çekmek ve zararları kendisinden uzaklaştırmaktan ibarettir. Nefsin bu yönünü dengeye sokan şey ise akıldır. Ruh ve beden yoksa nefis de yoktur. Nâtık yani kâmil nefsin varlığı da akla bağlıdır. Ona göre akıl yoksa kâmil nefis olması da düşünülemez (İbnü'l Arabî, 2014).

Aklın bu fonksiyonu da İmam Gazzâlî'nin düşünceleri arasında ifade edilen hususiyetlerle benzeşmektedir. Nitekim Gazzâlî'de bu kavramı “hikmet” olarak ifade eder. Buradan yola çıkarak denebilir ki: Salt kişisel çıkar arayışının önüne geçmenin önemli bir bileşeninin akıl olduğu İbnü'l Arabî tarafından da vurgulanmaktadır. Fakat unutmamak gerekir ki İslam geleneğinde bahsi geçen akıl, bugün modern Batı medeniyetinde kast edilen salt hesapçı akılla aynı şey değildir.

Nitekim, İbnü'l Arabî'nin metafizik boyutu üzerinden ifade ettiği “kalp” kavramı da ayrıca dikkat çekmektedir. Ona göre her bir mana önce kalbe gelir; ardından dimağa yansır ve akıl o gelen manalar üzerinde düşünür durur. Bu gelen manalar ya Rabbani, Rahmani ve meleki ya da nefsani ve şeytanidir. Eğer gelen manalar Rabbani kaynaklı ise insanı iyiliğe, salih amele; nefsani veya şeytani kaynaklı ise onu kötülüğe sevk eder (Acar, 2023). Ekonomik hayat içerisinde sergilenen bencilce tavırları da bu kötülük kavramı içerisinde değerlendirmek mümkündür. Nitekim nefis ve şeytanın kalbe attığı ilk manalarda insanın kendisinin o mala muhtaç olduğu, önce kendisinin faydalanması gerektiği, “diğer insanlar da benim gibi kazansalarmış” gibi yorumlamalar üzerine kuruludur. Aslında şeytan insan üstünde bir yaptırım gücüne sahip değildir, ona sadece çeşitli vesveselerde bulunur (Çelebi, 2010). Nefis de o vesveseleri çözümleyerek kötülük adına bir faaliyete geçmek ister. İnsanın kalbine gelen bu farklı sesleri ayırt etmesi İbnü'l Arabî'ye (2014) göre önem arz etmektedir. Bu sesler modern psikoloji bilimi içerisinde “iç ses” (*inner speech*) kavramı ile de ifade edilmektedir (Stanford Encyclopedia of Philosophy, 2023). İbnü'l Arabî'nin iç ses kavramını İslam düşüncesi içerisinde yorumlayışı dikkate değer bir noktadır.

İbnü'l Arabî'nin nefis hakkındaki düşünceleri üzerinden kişisel çıkar kavramına bakıldığında; akıl kabiliyeti ile insanın şehvi yani bencil ekonomik davranışlarını dengelemesi, fayda-zarar hesabı yapması ve kalbine gelen sesleri ayırt etmesinin önemi üzerinde durulduğu görülmektedir.

Mevlânâ Celâleddîn-i Rûmî (1207 – 1273)

Mevlâna, Selçuklular döneminde Anadolu coğrafyasında yetişen bir mutasavvıftır. Tasavvuf ehli bir insan olmasının yanı sıra âlim, şair ve Mevleviye tarikatının kurucusu olarak da tanınmaktadır. Mevlâna “Mesnevi”, “Divan-ı Kebir”, “Mektuplar” ve “Mecalis-i Seb'a” gibi bugüne kadar uzanan ve İslam düşüncesi içerisinde sıklıkla başvurulan birçok eser kaleme almıştır. Eserlerinde adeta bir sosyal bilim uzmanı gibi tasvirlerden yararlanmış ve kendi devrinin sosyal ve iktisadi boyutlarını değerlendirmiştir. Ona göre insan, hayatın esas ve merkezidir. Din ve ahlak ise iç içe geçmiş iki kavramdır. Birbirlerinden ayrı olarak düşünülemezler. Esas gaye Allah'a ulaşmak ve hayatın içerisindeki bütün faaliyetler de buna birer vesile olduğu için hayatın merkezinde yer alan insanın da temel hedefi bu olmalıdır. Bu sebeple iktisada ve benliğe ilişkin görüşleri daha ziyade normatif ağırlıklıdır (Esen, 2021).

Mevlâna'na pek çok mutasavvıf gibi nefsi insan bedeninde bulunan ve onu kötülüğe teşvik eden bir cevher olarak tanımlamıştır. Ona göre nefis iç bir düşman olarak biliniyor tanınmalı ve önlem alınmalıdır. Mevlâna nefsi terbiye edilse bile her an tasmaını çözmeye hazır bir hayvan olarak tasvir etmiştir. Bu yönüyle ona karşı her daim tedbirli olmak gerekmektedir. Nefsin insan üzerindeki tesiri şeytanın vesveselerine kulak vermesi ve heva ve heveslerine uyması ile birlikte gerçekleşmektedir (Çatak, 2012).

Mevlâna ile İbnü'l Arabî'nin görüşleri arasında da benzerlik olduğu söylenebilir. Nitekim İbnü'l Arabî de şeytan ve nefis ilişkisi -özellikle vesvese üzerinden- ile heva ve hevesler üzerinde değerlendirmeler yapmıştır. Bu bağlamda ekonomik hayat içerisinde insanı yalnız kendi çıkarını düşünmeye iten temel etkenlerin heva, nefis ve şeytan olduğu söylenebilir.

Amerikalı ünlü bir psikanalist ve sosyolog olan Erich Fromm'un (1900-1980) ifadesiyle Mevlâna bir din alimi olmasının yanı sıra aktüel hayat içerisindeki gözlemleriyle insan tabiatı hakkında derin bir anlayışa sahip bir psikologdur. Bundan kasıt elbette bugün anladığımız anlamda bir psikolog değildir. Fakat mala karşı meyil ve arzu duyan insanlar hakkındaki düşünceleri bunun güzel bir örneğidir. Mevlâna'ya göre insanlarda hayır da, şer de gizlidir. Onların mala karşı duydukları arzular onların içlerinde bulunan uyumuş birer hayvan gibidir. Fakat ortaya bir taş atıldı mı bu arzular uyanır ve insanda potansiyel olarak bulunan bu meyiller açığa çıkar. Bu arzuları kontrol altında tutmak işin nefse bakan bir yönünü teşkil ederken; insan fitratında olan bir gerçeklik olduğu da işin bir diğer boyutudur (Esen, 2021).

“Yoksulluğa düşüp de cömertliği kim aramaz? Dükkanlarda bir kâr elde etmeyi kim istemez? Tarlalardan mahsul almak istemeyen çiftçi var mıdır? Fidanlıklardan kim bir fidan ummaz?” (Mevlana, 2015: 823).

Bu ifadelerden anlaşılacağı üzere Mevlâna'ya göre insanın mala karşı fitri bir meyli bulunmaktadır. Aynı zamanda bireyin ekonomik hayat içerisinde kendi kişisel çıkarını (temel çerçevede) düşünmesi de benzer bir nitelik taşımaktadır. Nitekim bu meyil aslında insana bir lezzet vermektedir.

“Allah her sanata ve talep edilen her şeye aşık olan kişinin dudağını, ilk önce o şeye dokundurur, ona o lezzeti verir.” (Mevlana, 2015: 478).

Mevlâna bu meyli insanda bulunan ihtiyaçlar üzerinden temellendirmektedir. Nitekim ona göre çarşıda bulunan yiyecek, içecek, ev eşyası veya her türlü metanın ortaya çıkmasındaki temel etken insanın ihtiyaçlarıdır. Dolayısıyla insanları iktisadi faaliyetlere teşvik eden en önemli unsur ihtiyaçlardır (Mevlana, 2015). Kişinin içerisinde bulunduğu toplum şartlarına göre temel ihtiyaçlarını hatta daha fazlasını karşıladığı halde yine mal peşinde koşması, kendi kişisel çıkarını olmazsa olmaz olarak görmesi hususu ise ihtiyaç algısının farklılığı içerisinde aranabilir. Nitekim literatür içerisinde Robbins'in (1930) ekonomi bilimi için yaptığı tanım üzerinden bu konu ile ilgili ciddi bir tartışma gündemi oluşmuştur. Ona göre ekonomi, "insan davranışını, amaçlar ve alternatif kullanımları olan kıt araçlar arasındaki bir ilişki olarak inceleyen bilim dalıdır." (*The science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses.*) Cümlelerin orijinalinde 'sınırsız ihtiyaçlar' gibi bir kavramın geçmediği ve metnin geneli değerlendirildiğinde 'ends' kavramının daha ziyade 'istekler' (wants) olarak anlamlandırıldığı görülmektedir (Orhan, 2024). Dolayısıyla kişinin temel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra sürekli olarak kendi kişisel çıkarını gözetmesi ihtiyaç bağlamında değil kendi hevesleri doğrultusunda oluşan istekleri olarak değerlendirilmelidir.

Mevlâna insanların sadece kendi ihtiyaçları için değil; ailesi, çocukları ve sevdikleri için de gayret sarf ettiklerini ifade etmektedir.

"Bir tacir evindeki eşinin sevgisinden denizde ve karada sefer eder. Her kimin bir cemada (cansız nesne) alakası bulunursa o alaka, bir diri yüzünden olur."
(Mevlana, 2015: 326).

Dolayısıyla Mevlâna'ya göre kişisel çıkar kavramı aile, çocuklar ve sevilen kimseler gibi daha geniş bir çerçeve içerisinde değerlendirilmelidir.

İnsanın fitratı zıtlıklardan oluşur. Hayatı boyunca da bu zıtlıklar içerisinde gidip gelir. Nefiste hayır ve şer olarak bulunan bu zıtlıkların ortaya çıkmasına kaynak konular "mizaç" (*hulk*) kavramı ile ifade edilmektedir. Güzel huyların kaynağı ahlak-ı hasene (güzel ahlak), kötü huyların kaynağı ise ahlak-ı seyyie (kötü ahlak) olarak adlandırılmaktadır. Mevlâna'da bu huylar üzerinde durmakta ve kötü huylar arasında hırs, tama', gaflet ve kibir gibi hususları belirtmektedir (Esen, 2021).

Hırs (sonu gelmeyen istekler) ve tama' (açgözlülük) arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Sonu gelmeyen istekler insanda doyumsuzluk hissini meydana getirir.

İnsan bir şeyi elde eder, ancak tatmin olmayarak açgözlülükle daha fazlasına ulaşmaya çalışır. Mevlâna'ya göre (2015) insanı nefis ejderhasının tuzağına düşüren önemli kötü ahlak belirtilerinden birisi işte bu hırs duygusudur.

Mevlâna da diğer mutasavvıflar gibi akletmeye özel bir önem verir. Nitekim hırs ve akıl kavramlarını karşılaştırarak aklın üstünlüğünü dile getirir. Kişinin açgözlülüğünü, hırsını ve bu bağlamda ele alınabilecek olan salt kişisel çıkar arayışını akıl ile dengeye getirmesi gerekmektedir. Hırsın ek bir tedavisi de Mevlâna'ya göre sabırdır (Mevlana, 2015).

Tama' duygusu insandaki düşünme ve akıl kabiliyetinin yerli yerince kullanılmasını da engellemektedir. Mevlâna bu durumu bir terazi örneği ile anlatmaktadır:

“Bir terazide tama' olsaydı tarttığı şeyin özelliğini sana nasıl doğru söylerdi?”
(Mevlana, 2015: 197).

Mevlâna'nın akıl kuvveti ile açgözlülük arasında kurduğu bağlam önceki bölümlerde değinilen mutasavvıfların görüşleri ile de örtüşmektedir.

Mevlâna'nın kişisel çıkar kavramına olan bakış açısını onun fütüvvet ve cömertlik kavramları üzerine yaptığı değerlendirmeler üzerinden de okumak mümkündür. Fütüvvet cömertliğin bir parçasıdır. Fütüvvetin hakikati halkı kendisine tercih etmek, kötülüğe karşı iyilikle mukabele etmek ve sebepsiz vermektir (Esen, 2021). Mevlâna bu kavram için şu şekilde bir tanım getirmektedir:

“Fütüvvet, sebepsiz olarak vermektir, bağışlamaktır, verip arınmaktır. Her şeriatın ötesine geçmektir.” (Mevlana, 2015: 845).

Fütüvvet kavramında bireyin kendi kişisel çıkarının ötesinde halkı kendisine tercih etmesi ve ekonomik olarak fedakârlıkta bulunması ön plana çıkmaktadır.

Mevlâna'nın görüşleri kişisel çıkar kavramı üzerinden okunduğunda; nefse karşı tedbirli davranmanın gerekliliği, insanın kendi çıkarını düşünmeye (gerektiği ölçüde) karşı fitri bir meyli olduğu, bu meylinden dolayı doğal bir lezzet aldığı, ailesi ve sevdiklerini kendisine tercih ettiği, hırs ve açgözlülük gibi kötü ahlak özelliklerinin insan aklını işlemez hale getirdiği ve fütüvvet kavramının önemi üzerinde durduğu görülmektedir. Bu yönleriyle konuya geniş bir perspektiften yaklaştığı söylenebilir.

3.2.5. Osmanlı Dönemi İlim İnsanları ve Kişisel Çıkar

Tezin bu bölümünde Kınalızâde Ali Efendi'nin insanın ahlaki olgunluğa erişmesi ve toplumda hakim olan karşılıklı sevginin bir tezahürü olarak infak anlayışının benimsenmesi ile ilgili değerlendirmeleri ve Ebusuûd Efendi ve vakıf müessesesi ilişkisi üzerinden kişisel çıkar kavramı arasında bağlantı kurulacaktır.

Kınalızâde Ali Efendi (1510 – 1572)

Kınalızâde Ali Efendi Osmanlıların altın çağında yaşamış bir devlet adamı, düşünür ve alim bir insandır. İslami ilimler içerisinde yer alan tefsir, hadis ve fıkıh gibi alanların yanı sıra tarih, coğrafya, matematik ve astronomi gibi ilimler hakkında da malumat sahibidir. Arapça, Farsça ve Türkçe olmak üzere üç farklı dilde eserler meydana getirmiş olması bu bilgi birikiminin de bir göstergesidir (Bulut, 2021).

Kınalızâde, kendisinden önce adı geçen müellifler gibi nefis konusuna özel bir önem vermiştir. Özellikle İbn Sînâ'nın eserlerine başvuran ve kendine özgü bir nefis anlayışı ortaya koyan Kınalızade'ye göre nefis, Allah'ın kullarına olan bir lütfudur. Çünkü bireyin kâmil bir insan olmasındaki en temel ölçü nefsin hayırlara kanalize olmasıdır. Dolayısıyla insanları fazilete götüren şeyin temelinde nefis mekanizmasının doğru işletilmesi bulunmaktadır (Oktay, 2017).

Nefsi yaygın olduğu şekliyle üç bölüm altında ele almaktadır. Bunlar sırasıyla bitkisel, hayvani ve insani nefislerdir. İnsanı bitki ve hayvanlardan ayıran en temel özelliği ondaki düşünme gücüdür. Bu ise “nutk” yani nâtık nefis kavramı ile ifadelendirilmektedir. Aynı zamanda melekî nefis veya akıl olarak da adlandırılmaktadır. İnsan yaratılışı itibarıyla iyi ve kötü olmak üzere iki yöne de meyilli olarak yaratılmıştır. Dolayısıyla Allah insana kendi seçimlerini yapabileceği ve geleceğini belirleyebileceği bir irade ve düşünme gücü vermiştir. İşte insan bu düşünme gücüyle önce teorik sonra pratik felsefeyle bilgiler edinir ve böylece saâdet ve fazileti elde etmeye çalışır. İnsan bu fazilete ulaşma adına melekî yani erdemli davranış biçimlerini tercih ederek meleklerden daha üstün bir pozisyona gelebileceği gibi hayvani yönlerini öne çıkarttığı da onlardan daha aşağı bir seviyeye düşecektir. Görüldüğü gibi düşünen nefis insanın bu alemdeki konumunu belirlemektedir. Kur'an-ı Kerim'de geçen “Ki biz insanı en güzel bir biçimde yarattık.” (Tin, 95/4) ayeti de insanın yaratılıştan kaynaklanan özelliklerini doğru bir şekilde değerlendirmesi ile

kâmil bir insan seviyesine ve gerçek mutluluğa erişebileceğini ifade etmektedir (Oktay, 2017).

Kınalızâde'nin düşünce kabiliyeti ve akıl üzerinden okuduğu nâtık nefsin mahiyeti, kendisinde önce gelen düşünürler ile benzerlik taşımaktadır. Bu bağlamda aynı geleneği takip ettiğini söylemek mümkündür.

Kınalızâde'nin eserleri arasında en dikkat çeken “Ahlâk-ı Alâî” başlıklı çalışmasıdır. İsminde de geçtiği üzere kitabının temelini ahlakı yerleştiren yazar, insanı insan yapan en temel vasfın ahlak olduğunu ileri sürmüştür. Bu bağlam içerisinde de kitabını üç ana bölüme ayırmış ve her bir bölümü ahlak temelli olarak ele almıştır (Kınalızâde, 2014):

- Bireysel ahlak (*ilm-i ahlak*)
- Aile ahlakı (*ilm-i tedbir-il menzil*)
- Devlet ve toplum ahlakı (*ilm-i tedbir-il medine*)

Kitabın en geniş bölümü olan bireysel ahlak bölümünde insanın kabiliyet ve zaaflarını bir bütün olarak ele almakta ve insanın fiziki yönünün yanı sıra ruh, nefis, kalp ve akıl olmak üzere farklı yönlerine dikkat çekmektedir. Bu çeşitli yönlerin en temel ortak noktası ise insanın ahlaken olgunlaşma sürecine girmesi ile ancak iyi ve mutlu bir insan olacaktır. Örneğin, ona göre israftan kaçınmanın en temel yolu iyi bir eğitimden geçmektir. Bu eğitim de bir yönüyle ahlaki olarak nefisle mücadeleyi gerektirmektedir. İnsanın salt kişisel çıkar duygusundan arınması da bu kapsam içerisine girmektedir (Bulut, 2021).

Sınırsız ihtiyaçlar ve doyma bilmeme üzerine hareket eden, yalnızca kendi fayda ve çıkarını esas alan ve maddi zevk ve tatminler peşinde koşan “modern ekonomik insan” ın ahlaki göz önünde bulundurmaması veyahut daha müphem, sübjektif bir ahlak anlayışına dayanılması bu bağlam içerisinde önemli bir tespit olarak değerlendirilebilir.

Kınalızâde'ye göre kâinatta yaratılan bütün varlıklar insanın hizmetine verilmiştir. Dolayısıyla küçük bir kâinat olarak yaratılan insan, fitratı gereği sosyal ve medeni bir varlıktır. Bu yönüyle de hemcinslerine ihtiyaç duyar ve onlarla kendi arasında sevgi bağları kurar. İnsan giyinmeden barınmaya, oradan beslenmeye kadar birçok şeyle bir ihtiyaç ilişkisi içerisindedir. Bu ihtiyaçlarını da tek başına gideremeyeceği için

hemcinsleri ile yardımlaşma, dayanışma ve iş bölümüne ihtiyaç duyar. Dolayısıyla başta insanın kendi ailesi olmak üzere toplumun farklı kademeleri ile dayanışma ve yardımlaşma içerisinde olması gerekmektedir (Kınalızâde, 2014).

Önceki bölümlerde değinilen; kâinatın bir rekabet ortamı olarak okunması ve bu durumun sosyal hayata/bilimlere uygulanması ile Kınalızâde'nin görüşleri arasındaki ayrım önemli bir nokta olarak gözükmektedir. Nitekim toplumun geri kalanı ile kurulan rekabet ilişkisinde bireyin yalnız kendi kişisel çıkarını düşünmesi kaçınılmaz bir durumdur. Ancak fitraten medeni olduğunun bilinci ile yaşayan bir insan başta ailesi olmak üzere toplumun bütünü düşünerek kararlar verir ve ekonomik faaliyetlerini de bu kapsamda yürütür.

Kınalızâde'ye göre ahlakın önemli bir yönünü infak anlayışı tutmaktadır. Bu anlayışla ilgili "*birazcık ye, birazcık dahi sakla, birazcık dahi vir Tanrı yoluna*" derken kişinin öncelikle kendi temel ihtiyaçlarını gidermesini, sonrasında gelecekteki ihtiyaçları için belli bir kısmını ayırması veya yatırım yapmasını ve diğer kısmını da toplumdaki ihtiyaç sahipleriyle paylaşmasını tavsiye etmektedir. Nitekim ona göre malın korunmasında da üç temel şart bulunmaktadır (Kınalızâde, 2014):

- Ev halkının durumunu bozacak aşırı cimrilikten uzak durulmalıdır.
- Din ve diyaneti zedeleyecek olan zekât ve sadaka vecibeleri ihmal edilmemelidir.
- İnsanlar arasında cimrilik ve miskinlik gibi hasletlerle şöhret kazanılmamalıdır.

Bunun yanı sıra o, paylaşma ahlakını da bir sıra içerisinde ifade etmekte ve dört kategori içerisinde konuyu ele almaktadır:

- İnsan malının en güzelini eşine ve ailesine harcamalı. Onların geçimini asla aksatmamalıdır.
- Çevresine ve arkadaşlarına îsâr duygusu ve cömertlik erdemiyle harcamalıdır.
- Bir zararı defetmek veya uygun ve önemli olanlar için harcama yapmalıdır.
- İnfak ve harcamada devamlılığa, gizliliğe (sağ elin verdiği sol elin görmemesi), verdiği kişiyi iyi seçmeye (ihtiyaç sahibi kimseler) ve verdiği her zaman az görmeye çalışmalıdır.

Görüleceği üzere paylaşma ahlakı Kınalızâde'nin vurguladığı en temel hususlar arasında yer almaktadır. Nitekim ona göre toplumsal huzur ve mutluluğun kaynağı da bireylerin birbirlerine duydukları sevgi hissidir. Paylaşma ahlakı da bu sevgi ortamını hazırlayan en önemli dinamiklerden bir tanesidir (Kınalızâde, 2014).

Kınalızâde'nin yaşadığı dönemde Batı'da inşa sürecinde olan modern kapitalist sistemin ana unsurlardan birini ticaret burjuvazisi oluştururken; Osmanlı toplumunda ahî geleneğine (bkz. TDV İslam Ansiklopedisi: Ahîlik) bağlı diğerkâm hayırseverler ve onların kurdukları vakıflar oluşturmaktaydı. Vakıfların İslam medeniyetinde önemli bir yeri bulunmaktadır. Nitekim bir sonraki bölümde vakıflar ve kişisel kavramı üzerinde detaylıca durulacaktır.

Kınalızâde'nin görüşleri kişisel çıkar kavramı üzerinden değerlendirildiğinde; önceki müellifler gibi düşünme kabiliyeti/akıl ve nefis ilişkisi üzerinde durduğu, insanın hayır ve şerre açık olan yönlerine vurgu yaptığı, ahlaki bir eğitimi en temel etken olarak ileri sürdüğü, fitraten medeni olan insanın sevgi ve yardımlaşma üzerine bir toplumsal ilişki içerisinde olması gerektiği ve paylaşma yani infak ahlakını bireysel, ailevi ve toplumsal huzur ve mutluluk için olmazsa olmaz bir bileşen olarak gördüğü görülmektedir.

Ebusuûd Efendi (1490 – 1574) ve Vakıf Kurumu

Ebusuûd Efendi, Kınalızâde ile aynı dönemde yaşayan, müfessir ve hukukçu kimliğiyle ön plana çıkan ve yaşadığı dönem içerisinde verdiği fetvalarla Osmanlı'daki siyasi ve idari olaylar üzerinde ciddi etkiler bırakan bir düşündürdür. Kendisi aynı zamanda 29 yıllık şeyhülislamlık vazifesi (bkz. TDV İslam Ansiklopedisi: Şeyhülislam) ile Osmanlı Devleti'nin en uzun süreli şeyhülislamı olarak tanınmaktadır. Ebusuûd Efendi'nin Türkçe, Farsça ve Arapça olmak üzere üç farklı dilde 20'den fazla eser kaleme aldığı kaynaklarda geçmektedir. Onun yaşadığı dönemde vakıflar, vergi sistemi ve arazi hukuku gibi iktisadi meseleler ön plandadır. Ebusuûd Efendi de özellikle vakıflar olmak üzere birçok konuda fetvalar yayımlamıştır (Çakır, 2021).

Hukukçu kimliği ön planda olan Ebusuûd Efendi'nin kişisel çıkar kavramı üzerindeki değerlendirmelerini nefis üzerinden okumak mümkün olmasa da, yaşadığı dönemdeki vakıf kültürü üzerinden genel bir değerlendirme yapmak mümkündür.

Vakıf terim anlamı itibariyle “bir malın mâliki tarafından dini, içtimaî, ve hayrî bir gayeye ebediyen tahsisi” olarak tanımlanmaktadır. Kur’an-ı Kerim’de vakıf kurumunu doğrudan ifade eden bir ayet yer almamakla birlikte fakir ve muhtaçların gözetilmesi, Allah yolunda harcama yapılması, iyilik yapma ve hayır ve yararlı işlere yönelmeyi öğütleyen birçok ayet Müslüman toplumlar içerisinde vakıf anlayışının oluşmasına ve temellerinin atılmasına zemin hazırlamıştır (Günay, 2012). Hz. Peygamber’in (s.a.v.) faydası süregelen hayır olarak ifade ettiği hadis-i şerifi de vakıf kurumunun oluşmasına bir teşvik olmuş ve kaynaklık etmiştir:

“İnsan ölünce şu üçü dışında amellerinin sevabı kesilir: Sadaka-i câriye (faydası süregelen hayır), faydalanılan ilim, arkasından dua eden hayırlı evlât.” (Müslim, Vasiyye, 14).

Vakıflar aynı zamanda İslam’daki sosyal hizmet kurumlarına karşılık gelmektedir. Özellikle Selçuklular ve Osmanlılarda lüks tüketime yönelmeyen birikimler vakıflara yönelerek toplumun genelinin sosyal refahını yükselten yaygın bir kurum kültürü meydana getirmiştir (Tabakoğlu, 1979). Bu durum aynı zamanda salt kişisel çıkar duygusundan soyutlanmış bireylerin iyilik ve yardımlaşma adına toplumun diğer fertlerini gözetmesi demektir.

Ömer Lütfi Barkan’ın (1970) aktardığı verilere göre İstanbul’da 1450 ile 1550 yılları arasında 2.517 tane vakıf olduğu tespit edilmiştir. Bu vakıfların türlerini ve hizmet alanlarının tamamını saymak mümkün olmamakla birlikte örnek bazı vakıf türleri şu şekildedir (Topbaş, 2016):

- Medrese vb. eğitim kurumları,
- Su kuyuları, yolları, kemerleri, çeşme ve sebiller,
- Aşevleri, çocuk emzirme ve büyütme yuvaları,
- Fakirlere yakacak temin etmek,
- Yetim kızlara çeyiz hazırlamak,
- Borçluların borçlarını ödemek,
- Dul hanımlara ve muhtaçlara yardım etmek,
- Mektep çocuklarına gıda ve giyecek yardımı yapmak,
- Fakir ve kimsesizlerin cenazesini kıldırmak

Yukarıda ifade edilen ve çok çeşitli amaçlar üzerine kurulmuş vakıf müessesesi özellikle toplum içerisinde muhtaç durumda olan kimselerin gözetilmesi ve sosyal refahın sağlanması adına önemli bir rol oynamıştır. Nitekim Evliya Çelebi'nin aktardığına göre Osmanlı'da 17. yüzyıldaki dilenci sayısı yedi bin civarında iken; bu sayı Paris'te kırk binleri bulmuştur (Demirtaş, 2006). Bu veriler de Osmanlı toplumunda diğer milletlere kıyasla bir sosyal refah olduğunun göstergesi olarak kabul edilebilir.

Ebusuûd Efendi'nin vakıflar üzerine verdiği çeşitli konulardaki fetvalar da kendisinin bu konu üzerindeki ilgisini ortaya koymaktadır. Bu fetvalardan bazıları aşağıdaki gibidir (Ebusuûd Efendi, t.y.):

- *“Vakfın tahsis edildiği hayır ciheti sınırsız, sonsuz olmalıdır.”*
- *“Özellikle fakirler için kurulmuş olan vakıfların gelirinden zengin yararlanması haramdır.”*

Netice itibarıyla, vakıf kurumu aslında ayet ve hadisler ışığında öğütlenen yardımlaşma, diğerkâmlık ve cömertlik duygularının pratik hayata dökülmüş bir versiyonudur. Dolayısıyla salt kişisel çıkar duygusuyla hareket eden bireylerin oluşturabileceği bir kurum değildir. Hayatı bir yardımlaşma ve dayanışma olarak gören bir toplum vakıf müessesesini oluştururken; hayatı bir rekabet ve çarpışma olarak gören bir toplum kapitalist sistem içerisinde büyük balığın küçük balığı yediği bir ekonomik düzen (sosyal Darwinizm) ve bu bağlam üzerine hareket eden şirketleri meydana getirmiştir.

3.2.6. Cumhuriyet Sonrasında Bir İslam Alimi ve Kişisel Çıkar

Bediüzzaman Said Nursi (1878-1960)

Bediüzzaman Said Nursi bir İslam alimi olmasının yanı sıra insan psikoloji üzerine çeşitli değerlendirmeleri bulunan bir düşünürdür. Bu yönüyle kişisel çıkar kavramına ilişkin de önemli katkıları bulunmaktadır.

Nursi, materyalist düşüncenin fikir hayatında hâkim olduğu, insanların bütün bütün dinden uzaklaştığı, komünizmin dünya geneline yayıldığı, milletlerarası büyük savaşların yaşandığı çalkantılı bir zamanda yaşamış ve yazdığı eserlerle iman hakikatleri üzerinde duran bir İslam alimi ve düşünürüdür. Nursi, hayatı boyunca dini, içtimai, ahlaki, edebi, hukuki, felsefi ve tasavvufi olmak üzere pek çok konuya temas

etmiştir. Özellikle iman esasları üzerine temellendirdiği ve kendine özgü bir Kur'an tefsiri olan "Risale-i Nur" külliyyatı da bu temas noktalarının bütününe kapsamaktadır. Sözler, Mektubat, Lem'alar ve Şualar olmak üzere dört temel eserden ve çeşitli mektuplardan oluşan Risale-i Nur külliyyatı boyunca, insanın yaratılış gayesi ve tahkiki imanı elde etmekle birlikte kazanacağı hayat bakış açısı anlatılmaktadır. Bu bağlamda klasik bir tefsirden farklı olarak (Kur'an'ın bütün ayetlerinin tefsiri yerine), imani hakikatler üzerine yapılan okumalar neticesinde yaklaşık 620 adet ayetin tefsiri yer almaktadır (Badıllı, 1994).

Nursi'nin eserlerinin odak noktası iman hakikatleri olsa da, Risalelerin bazı bölümlerinde "ahlak ekonomisi" olarak yorumlanabilecek noktalar görmek mümkündür. Özellikle "iktisat risalesi" ismini verdiği 19. Lem'a'da bireylerin kanaatkârlığı bir hayat tarzı olarak benimsemelerinin önemine vurgu yapmaktadır. Nitekim "yiyiniz, içiniz, ama israf etmeyiniz" (A'râf, 7/31) ayeti de doğrudan bir emir niteliği taşımakta ve bu konuya işaret etmektedir. Nursi'ye göre her türlü değişimin başlaması gereken yer bireyin kendisi yani onun "ene" sidir. Bu değişim de ancak kulluk ve Allah idrâki çerçevesinde kazanılabilecek bir husustur (Turner, 2020).

Önceki bölümlerde Gazzâlî'nin nefis, akıl, şehvet ve gazap duygularını bir saray benzetmesi üzerinden aktardığına değinilmişti. Nursi'de benzer bir metot kullanarak insandaki nefsi, özellikle de şehvet duygusuna bağlı olan tat alma duygusunu bir sarayın kapıcısına benzetmektedir. Ona göre insan vücudu mükemmel bir saray, mide ise o sarayın efendisi olarak yaratılmıştır. Tat alma duygusu olan "*kuvve-i zaika*" ise o sarayın sadece bir kapıcısı hükmündedir. Dolayısıyla kapıcının esas vazifesi mide için gerekli olan faydalı gıdaları içeriye almasıdır. Onun dışındaki şehvi istekleri o kapıcıya gereğinden fazla bahşiş vermeye benzemektedir. Nursi bu istekleri aynı zamanda "*sun'i iştihâ-yı kâzibe*" olarak tanımlamaktadır. Bu yapmacık iştihaların modern hayatın getirdiği vahşi (*mimsiz*) medeniyetin bir ürünü olduğunu belirten düşünür, tiryakilik, görenek ve alışkanlıkların bunun temel sebebi olduğunu altını çizmektedir (Nursi, 1996: 151).

Bu bağlam kapsamında denebilir ki: Bireylerin salt kişisel çıkarlarını düşümlerindeki temel dayanak noktası "zaruret var" zannıdır. İçerisinde bulunan toplum dinamiklerinin de bu zannın oluşmasında önemli bir payı bulunmaktadır.

Nitekim görenek ve alışkanlıklarla kazanılmış bir bencillik ve yalnız kendi çıkarını düşünme güdüsü toplumun geneline yayılarak etkisini göstermektedir.

Nursi'ye göre insanın büyük günahlara girmesi onun imansızlığından değil, his ve hevesinin akıl ve kalbe galibiyetinden kaynaklanmaktadır (Nursi, 1996: 142). Nefsin isteklerine karşı aklı ve kalbi (manevi hayatı) ön plana çıkartması geçmiş bölümlerde değinilen Gazzâli, İbnü'l Arabî ve Mevlâna gibi düşünürlerin görüşleriyle de örtüşmektedir. Dolayısıyla kişinin ekonomik hayat içerisinde bencil davranışlar sergilemesindeki en önemli etken his, heves ve vehim üzerine hareket eden nefistir. Bu durumun önüne geçmenin önemli bir yolu da aklın muhakeme kabiliyetini harekete geçirmektir. Hazır veya yakın bir gelecekte elde edilecek geçici bir lezzetin, daha ileri bir gelecekteki büyük bir mükâfata tercih edilmesi ise insan psikolojisini tanıma adına bir diğer önemli noktadır.

Nursi'ye göre aklın bilgiyi işleme süreci yedi katman içerisinde gerçekleşmektedir:

- Tahayyül (hayal etmek)
- Tasavvur (resmetmek)
- Taakkul (akletmek)
- Tasdik (onaylamak)
- İz'an (kalbin sahiplenmesi)
- İltizam (taraf olmak)
- İtikad (kalbin kabulü)

Bu kavramlar üzerinden yola çıkarak insan psikoloji üzerine araştırmalar yapan Toprak (2024), zihne gelen normal düşüncelerle saplantılı (obsesyon) düşüncelerin "4T" formülü (tahayyül, tasavvur, taakkul, tasdik) ile ayrıştırılmasını önermektedir. Esasında psikoloji biliminin konusu içerisine giren bu husus, nefis ilmi ve kişisel çıkar kavramı ile de irtibatlandırılabilir. Nitekim Gazzâli ile benzer bir düşünce sistematığına sahip olan Nursi, insanda üç temel kuvvetin hâkim olduğunu belirtmektedir (Nursi, 1996):

- Kuvve-i akliye (akıl kuvveti, muhakeme kabiliyeti)
- Kuvve-i şehviye (menfaatli her bir şeye karşı duyulan istek ve arzu)
- Kuvve-i gadabiye (zararlı şeylerden kaçınma istek ve arzusu)

Zihne gelen sınırsız dürtülerin kaynağını “şehvi” ve “gadabi” duygular olarak belirten Toprak (2024), bunların ilk olarak tahayyül ve tasavvur aşamalarından geçtiklerini, ardından zihni bir muhakeme ile sınındıklarını ve kabul aldıkları takdirde de son karar merci olan kalbe geldiklerini ve burada aksiyona dönüşüp dönüşülmeyeceğinin netleştiğini ifade etmektedir.

Bu kavramlar aynı zamanda Kahneman’ın (2017) “Sistem 1” ve “Sistem 2” olarak tanımladığı zihnin çalışma prensibini çağrıştırmaktadır. Tahayyül, tasavvur ve taakkul bir ölçüde sistem 1’e bakarken; tasdik, iz’an, iltizam ve itikad da sistem 2’ye bakmaktadır. Ancak, sistem 2 beynin odaklanarak ve efor harcayarak bir işe yönelmesi olarak tanımlanırken; Nursi’nin ifade ettiği bilgi işleme sürecinde kalp de en az akıl kadar önemli bir rol oynamaktadır.

Tablo 3.4: Bilişsel Hiyerarşi ve Bilgi İşleme Süreci

Bilişsel Süreç	Faaliyet Yeri	Sorumluluk
Tahayyül	Akıl	Bilişsel süreç kişinin iradesinden bağımsız olarak gerçekleşir ve sorumluluk yüklenilmemektedir.
Tasavvur	Akıl	
Taakkul	Akıl	Kişinin iradesi bilişsel sürecin içerisindedir ancak sorumluluk yüklenilmemektedir.
Tasdik	Akıl ve Kalp	Kişinin iradesi bilişsel sürecin içerisindedir ve kararlarında sorumluluk sahibidir.
İz’an	Kalp	
İltizam	Kalp	
İtikad	Kalp	

Kaynak: Toprak, 2024: “Rethinking Cognitive Psycho-education -4T Model-in the Psychotherapy of Religious Obsessive-Compulsive Disorder: Report of Three Resistant Cases”

Yukarıda yer alan tabloda da ifade edildiği üzere; ilk iki adımda kişinin iradesinden bağımsız işleyen bir bilişsel süreç gerçekleşmekte ve irade olmadığı için herhangi bir sorumluluk da bulunmamaktadır. Üçüncü adımda kişinin iradesi ile bilişsel süreç katılımı gerçekleşmekte ancak henüz ileri bir aşamaya geçilmediği için eylemlerden kaynaklı bir sorumluluk bulunmamaktadır. Dördüncü aşamada ise akla kalp de eşlik etmekte ve devam edegelen aşamalarda bilgi işleme süreci sadece kalbin sahiplenmesi, taraf olması ve kabulü ile gerçekleşmektedir.

Bu bilgi işleme ve karar verme sürecinden yola çıkarak denebilir ki: Ekonomik hayat içerisinde bireyin yalnız kendi kişisel çıkarını öncelemesi veya diğer insanları ön plana koyup diğerkâmlığı tercih etmesi de benzer bir süreç içerisinde gerçekleşmektedir. Örneğin, diğerkâm bir kimse öncelikle elindeki maddi imkânları muhtaç durumda olanlar için harcamayı zihninde tasavvur eder, ardından fayda ve zarar hesabı üzerinden taakkul eder ve sonrasında da sırasıyla kalbin kabulü içerisinde tasdik, iz'an, iltizam ve itikadı gerçekleştirir.

Nursi'ye göre nefsin kötülük ve günahlardan arındırılması (nefis tezkiyesi) bencillikten kurtulma adına da önem arz etmektedir. “Nefis daima kötü şeylere sevk eder” (Yusuf, 12/53) ayeti ile “senin en zararlı düşmanın, nefisindir” (el-Aclûnî, Keşfü'l-Hafâ, 1:143) hadisini bu tezine dayanak olarak gösteren düşünür, tezkiye edilmemiş bir nefsin gerçek manada bir başkasını sevemeyeceğini belirtir. Kendi nefsinin beğenen ve seven bir kimse görünüşte başkasını düşünüyor olarak görünse de, aslında kendi menfaatini ve lezzetini gözetiyordur (Nursi, 1996). Dolayısıyla ekonomik hayat içerisinde salt kişisel çıkar duygusundan sıyrılmanın ve medeni bir insan olarak toplumun farklı kesimlerini de gözetmenin önemli bir yolu nefis tezkiyesidir. Nursi'nin kendi düşünce sistemi içerisinde nefis tezkiyesine yönelik metodolojik bir yaklaşım da bulunmaktadır. Nitekim konu ile ilgili genel görüşlerini ifade ettikten sonra bu yaklaşıma ayrıca değinilecektir.

Nursi'ye göre insan fitraten medeniyetperverdir. Bir ekmeğin yapılışında veya bir kıyafetin dikilişinde çiftçiden fabrikatöre kadar çok farklı kimselere duyulan ihtiyaçlık ilişkisi bu medeniyetperverliği zorunlu kılmaktadır İnsan toplumsal hayat içerisinde bu şekilde bir rol üstlenmesine rağmen yalnızca kendi çıkarı ve menfaati doğrultusunda hareket ederse Nursi'ye göre insanlıktan çıkmakta ve masum olmayan cani bir hayvan seviyesine düşmektedir (Nursi, 1996).

Nursi modern dönemde insanların yalnızca kendi menfaatlerini düşündüklerini ve sürekli olarak “nefsî, nefsî” (nefsim, nefsim) demelerini ahireti bilmemekten ve dinsizlikten meydana geldiğini belirtmektedir. Kendi yaşadığı toplumun içerisine de giren bu fikirlerin başka bir devletin vatandaşı olan ecnebilere geldiğini ve bu bunların pis ve fena birer ahlak olduğunu belirtir. Bu fena ahlaka sahip ve nereye baksa kendini gören hodgam (bencil) insanlar “ben susuzluktan ölsem, yağmur hiçbir daha dünyaya gelmesin” felsefesi ile yaşamaktadır. İşte bu bencil insanlar kendileri saadet

görmediklerinde başkaları da saadet görmesin isterler. Oysa İslamiyet ile milletin ahlakı ve karakteri haline gelmiş bir toplumda “eğer ben ölsem milletim sağ olsun” anlayışı bulunmaktadır (Nursi, 1996).

Modern insanın yalnız kendi çıkarını düşünmesi ve “nefsim, nefsim” deme anlayışının kökenlerini 1675-1825 yılları arasında Avrupa’da yaşanan “aydınlanma” (*enlightenment*) düşüncesine dayandığı söylenebilir. Bu akımla birlikte kilisenin baskısı altındaki aklın zincirleri kopartılmıştır. Bu kopuş kilise ile sınırlı kalmamış ve her türlü manevi ve dini değerden uzaklaşma olarak kendini göstermiştir. Nitekim bunun bir sonucu olarak da Allah inancı yerine neredeyse kendi benliklerini ilahlaştıran bir anlayış ortaya çıkmıştır (*it turns the human “self” to a kind of “inner god”*). Kendine inan (*self-belief*), kendi kendine yetme (*self-sufficiency*), kendini gerçekleştirme (*self-actualization*), kişisel motivasyon (*self-motivation*) ve özgüven (*self-confidence*) gibi kavramlar bu dönemin birer sonucu olarak gün yüzüne çıkmıştır (Aydın, 2013).

Kişisel çıkar kavramını medeniyet telakkisi üzerinden okuyan Nursi’nin bu kapsamdaki görüşleri de işte bu döneme bakmaktadır. Avrupa medeniyetini ikiye ayıran Nursi, kaynağını hakiki Hristiyanlık dininden alan birinci Avrupa’nın insanlık için faydalı bilim dallarını geliştirdiklerini ifade ederken; hakiki Hristiyanlıktan kopan ve felsefenin ve aydınlanmanın bozuk anlayışına saplanan ikinci Avrupa’nın insanlık için yalnızca zarar getirdiğini belirtmektedir (Nursi, 1996: 206).

İnsanı yalnız “enesi” üzerine tanımlayan bu ikinci Avrupa’nın getirdiği hayat anlayışında insanların en temel yaşama amacı kendi lezzetleri ve çıkarları için çalışmak olmuştur. Bunun yanı sıra bütün bir kâinatı bir rekabet ve çarpışma ortamı olarak görmeleri de sosyal hayat düzenine yansımıştır. Önceki bölümlerde değinilen Robert Frank’in ‘Darwin Ekonomisi: Özgürlük, Rekabet ve Ortak Fayda’ (*The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good*) isimli kitabı da bu konuya örnek olarak gösterilebilir. Nursi bu iddiaları reddederken benzer bir metot izleyerek kâinat üzerinden örnekler vermektedir. Güneşin bitkilere yardım etmesi, bitkilerin hayvanların imdadına yetişmesi yani onlar için besin olması, insanların hayvanlardan istifade etmeleri, bedene alınan gıdaların insan vücudunun çeşitli bölgelerine dağılarak vitamin ve protein gibi faydalı içeriklere dönüşmesini dünya genelinde görülen yardımlaşma ve dayanışma (*teavün*) düsturunu kanıtlayan örnekler olarak ifade

etmektedir. Ona göre bu örnekler hayat içerisinde her an gözlemlenebilirken “kâinatta rekabet hâkimdir” deyip sosyal hayatı da bunun üzerinden şekillendirmek, ikinci bozuk Avrupa’nın bütün bir insanlığa inandırmaya çalıştığı sefahetli (ahlaksızlık) ve dalâletli (haktan yüz çevirip bâtıla yönelme) bir anlayıştır (Nursi, 1996).

Nursi, ikinci bozuk Avrupa’nın bu duruma düşmesinin en temel sebebini “deccal gibi bir tek gözü taşıyan kör dehâsına” bağlamaktadır. Bir tek göz kavramı ahiret hayatını hiç hatıra getirmeden sadece dünyası için çalışan ve nefsinin hayatın merkezine yerleştiren bir anlayışı tanımlamaktadır (Nursi, 1996). Bu tanım, daha önce bahsi geçtiği üzere, homo economicus’un da temel özelliklerinden biridir.

Bunun karşısında ise Kur’an’ın insanlığa hediye ettiği gerçek saadet ve mutluluğa ulaştıran İslam medeniyeti yer almaktadır. Bu medeniyette cennet gibi yüksek bir ödülü dahi kulluğunun gayesi yapmayan, Allah’ın rızasını ilk sıraya koyan, nefsinin süflî arzularının yerine fazileti ve ahlaklı olmayı gaye edinen ve kardeşlerinin saadetleri ile mutlu olan bir anlayış bulunmaktadır.

Nursi’ye göre kişinin vehim ve his yanılışı ile elindeki imkanlarının biteceğini düşünerek yalnızca kendi kişisel çıkarını düşünmesi de anlamlı değildir. Nitekim Allah’ın rahmet hazinesinin genişliği ve hiç yoktan bu nimetleri yarattığı gibi tekrardan insanlara göndereceği bilgisi (mârifet) bu bencillik duygusunun önüne geçmektedir. Bu husus ekonomik insanın kıt kaynaklara olan yaklaşımını şekillendirme adına da önem arz etmektedir (Nursi, 1996).

1917 yılında yaşanan Bolşevik ihtilali ve benzer toplumsal kargaşaların ortaya çıkmasındaki temel etken de Nursi’ye göre bencillik duygusunda yatmaktadır. Çünkü toplumdaki varlıklı ama bencil insanlar “ben tok olayım, başkası açlıktan ölse bana ne” anlayışı ile merhametsiz bir şekilde hareket etmektedir. Bu da toplumun maddi yönden alt tabakalarında yer alan kimselerde bir nefret duygusu meydana getirir. İşte bu sorunun çözümü zekâtın farz kılınması ile çözülmektedir. İslam’da öğütlenen cömertlik, fedakârlık ve diğerkâmlık gibi hasletlerin yanı sıra pratik hayata taşınan zekât müessesesi toplumsal dayanışmanın ve refahın sağlanması adına önemli bir unsurdur (Nursi, 1996).

İnsanları kötü ahlaka (*ahlak-ı seyyie*) yönlendiren en temel unsurlardan birisi de “sen çalış ben yiyeyim” anlayışını ifade eden faizciliktir. Çalışmayıp faiz geliri ile varlıklı olan; buna karşın ağır işlerde çalışıp geçimini sağlamaya çalışan kimseler arasındaki

anlaşmazlıkların önemli bir sebebi işte bu faizciliktir. Bunun çözümü de Kur'an'a göre her bir çeşit faizin yasaklanması ve toplum hayatından çıkartılmasıdır (Nursi, 1996). Faizin karşısında paylaşım ekonomisinin yer aldığını belirten Çizakça (2019), risk, kâr ve zararın paylaşımının İslam'da esas olduğunun altını çizmektedir. Burada ifade edilen "paylaşım" kavramı da toplumsal dayanışmayı ifade etme adına önem arz etmektedir.

Nursi'nin de vurguladığı zekâtın farzıyeti ve faiz yasağı, İslam ekonomisinin de iki temel ayağını oluşturmaktadır.

Nursi'ye göre salt kişisel çıkar duygusundan arınmanın bir diğer önemli yöntemi empati yapmaktır. Nitekim İslam'ın beş farzından biri olan oruç ibadeti bu empatiyi sağlamaktadır.

"İnsanlar maişet cihetinde muhtelif bir surette halk edilmişler. Cenâb-ı Hak, o ihtilâfa binaen, zenginleri fukaraların muavenetine davet ediyor. Halbuki, zenginler fukaranın acınacak acı hallerini ve açlıklarını, oruçtaki açlıkla tam hissedebilirler." (Nursi, 1996: 568).

Zekât müessesinde olduğu gibi oruç ibadeti de bencillikten kurtulma adına pratik hayata taşınan önemli bir sorumluluktur.

İlk başta da ifade edildiği üzere nefis tezkiyesinin Nursi'ye göre muhakeme esaslı bir metodolojisi bulunmaktadır. Nursi'nin terminolojisinde insan bedeninde nefsin üç arkadaşı daha bulunmakta ve bunları kalp, ruh ve lâtife-i Rabbaniye (bkz. TDV İslam Ansiklopedisi: Latife) olarak tanımlamaktadır. Dolayısıyla insan sadece nefisten ibaret değildir. Bu ayrımın yapılması nefis tezkiyesinin ilk adımıdır. Çünkü nefisini kendinden bağımsız olarak gören bir kimse onu karşı bir muhatap olarak görür ve muhakeme kabiliyetini kullanarak onu aklen ikna edebilir. Nursi, Sözlere adlı eserinde namazdan usanç duyan nefisini ikna etmek için benzer bir metot uygulamakta ve aklen nefisine seslenmektedir (Nursi, 1996):

- "Ey bedbaht nefsim!" diye nefisine seslenen Nursi öncelikle nefisini muhatap almaktadır.
- "Acaba ömrün ebedi midir?", "yarına kadar yaşayacağının bir garantisi var mı?", "dünyada ebedî kalacağımı mı zannediyorsun?", "namazdan alacağın

lezzet ve ücret az mı ki?”, “kalp ve ruhunun namaza ihtiyacı yok mu ki?” gibi sorularla da nefsinin aklen ikna etmeye çalışmaktadır.

- Nefse yapılan bu seslenişin doğru veya yanlış olduğunu tasdik edecek unsur ise Nursi'nin “şuurlu bir fitrat” olarak tanımladığı vicdan mekanizmasıdır.

Benzer bir yöntem yalnızca kendi ekonomik çıkarını düşünen nefis için de uygulanabilir:

- Ey yalnızca kendi geçimini ve refahını düşünen bencil nefsim !
- Kendi temel ihtiyaçlarını karşıladığın halde ebedi olarak dünyada kalacakmış gibi neden mal biriktirip duruyorsun, hırsıyla peşine düştüğün şeyler gerçekten zaruri miydi, fitraten medeni olduğun halde neden yalnızca kendi menfaatini düşünüyorsun, kâinata bitkiler, hayvanlar ve doğa arasında görülen yardımlaşma düsturu seni de rekabet veya bencillik yerine yardımlaşma ve dayanışmaya götürmeli değil miydi?

Nefse yöneltilen bu soruları farklı içeriklerle çeşitlendirmek mümkündür. Ancak, özet olarak denebilir ki: Nefis, insanın kalp ve ruh gibi bir parçasını teşkil etmekte ve aklen ikna edilebilir bir mahiyettedir.

Nursi'nin eserleri üzerinden iktisadi çıkarımlar yapan araştırmacıların görüşleri de konu bağlamında önem arz etmektedir. Bu araştırmacılardan biri olan Kartal (1995), “Risale-i Nur'dan İktisadi Prensipler” ismini verdiği eserinde “ekonomi psikolojisi” ile ilgili de özel bir alt başlık açmaktadır. Bu başlık kapsamında insanla servet arasındaki ilişkileri inceleyen ekonomi biliminin gereğinden fazla bir şekilde maddi meselelere yöneldiğini ve mikro iktisadın temel unsuru olan insanın ihmal edildiğini vurgulayan Kartal (1995), insanların servet için değil servetin insanlar için var olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla insanı merkeze alan ekonomi psikolojisi de bugün Batı'da ve diğer birçok ülkede temenniden öteye geçmemekte ve bir kâr elde etme aracı olarak kullanılmaya devam etmektedir.

Ekonomik psikoloji ilminin günümüz için verdiği en önemli dersin az ya da çok oluşan sermayelerin veya endüstrilerin değil, güzel bir ahlak üzerine yetişen değerli insanların toplumun kaderine değiştirme üzerindeki etkisinin önemine vurgu yapan Kartal (1995), Nursi'nin ortaya koyduğu Kur'an'î metodun da bu bağlam üzerine inşa edildiğini ifade etmektedir. Nitekim ekonomik psikoloji bilimi yalnız ekonomik hayatta görülen olayları incelemekle yetinmemekte ve psikoloji biliminin kendine has

ölçüleri içerisinde olumlu bir kişiliğin geliştirilmesi adına da çalışmalar yürütmektedir. Bu noktada Nursi'nin hedefi de insanın öncelikle sağlam bir imanı kazanması ve inançsızlığın getirdiği maddi ve manevi tehlikelerden korunmasıdır. Bunun sonucunda mikro ekonominin temel objesi olan insanın toplum için faydalı bir unsur haline gelmesi ve kalkınma ile birlikte mutlu bir geleceğin değerli bir unsuru olması hedeflenmektedir.

Nursi'nin görüşleri kişisel çıkar kavramı bağlamında değerlendirildiğinde; değişimin başlaması gereken yer olarak bireyin kendi “ene” sini görmesi, zaruret var zannıyla yapmacık iştihalara girilmemesi, akıl ve kalbin his ve hevesin kontrolünde olan nefse üstün gelmesi, bilişsel hiyerarşi ve aklın bilgi işleme süreci, nefis tezkiyesinin önemi, insanın medeni oluşu ve toplumsal sorumluluklarının farkında olması, yardımlaşma ve dayanışma üzerine kurulu medeniyet telakkisi, Allah'ın rahmet hazinesinin genişliği, olumlu bir kişilik gelişimi, zekât müessesesi, faiz yasağı ve orucun kazandırdığı empati duygusunun önemi üzerinde durulduğu görülmektedir. İlgili maddelerin çokluğu ve çeşitliliği Nursi'nin konuyla ilgili sunduğu geniş perspektifin önemli bir göstergesidir.

3.2.7. Modern Dönemde İslami Psikoloji ve Kişisel Çıkar

Bu bölümde modern dönemde psikolojiyi İslami esaslar üzerinden okuyan Malik Bedri, Robert Frager, Mustafa Merter, Abdullah Rothman ve Taha Burak Toprak'ın benlik (nefis) üzerindeki değerlendirmeleri ve bu değerlendirmelerin kişisel çıkar kavramına bakan boyutları ele alınacaktır.

Malik Bedri (1932-2021)

İslami Psikoloji kavramı ilk olarak, Prof. Dr. Muhammed Osman Necati tarafından 1948 yılında kaleme aldığı “İbni Sina'da Hissî İdrak: Araplarda Psikoloji Araştırmaları” başlıklı çalışmasında kullanılmıştır. Bu çalışmada geçmiş dönemlerde yaşamış Müslüman düşünürlerin psikoloji ilmine olan katkıları ele alınmaktadır (Atak, 2021). Nitekim önceki bölümlerde bu düşünürlerden bazılarının (Gazzâli, İbn Sînâ) özellikle nefis ilmi üzerine yaptığı tahlillere yer verilmişti.

Bu kavram ilk olarak 1948 yılında dile getirilmiş olsa da esas yaygınlaşma süreci 1970'li yıllara dayanmaktadır. Psikoloji profesörü ve kıdemli klinik psikoloğu olarak Sudan, Malezya, Ürdün, Etiyopya, İngiltere ve Lübnan gibi çok çeşitli ülkelerde görev yapan ve modern İslami Psikoloji ilminin kurucusu olarak anılan Malik Bedri'nin çalışmaları bu noktada önem arz etmektedir (Atak, 2021).

Bedri (2021), anılarını anlattığı bir söyleşisinde 50’li yıllarda Beyrut Amerikan Üniversitesi’nde okurken psikoloji alanında Freud’un bir kahraman olarak anıldığını ifade etmektedir. O dönemde bireyin tüm normal ve anormal davranış formları Freudyen psikanaliz kapsamında bilinçaltı cinsel dürtülere dayandırılıyordu. Bilimsellik kisvesi altında değerlendirilen bu iddiaların aksine bir şey söylendiğinde ise bilim dışı bir yaklaşım içerisinde hareket edildiği düşünülüyordu. İşte Bedri böyle bir ortam içerisinde insan doğası ve manevi fitratını İslam inancı bağlamında okuma üzerine yoğunlaşmıştır (Balıkçı, 2021).

Müslümanların kendi inançları ile uyuşmayan görüşleri körü körüne takip etmelerine işaret eden Hz. Peygamber’in (sav) “Kertenkele deliğine girseler dahi onları takip ederler” (Buhari, Enbiya, 50) hadis-i şerif’inden yola çıkarak “Müslüman Psikologlar Kertenkele Deliğinde” isimli makaleyi kaleme alan Bedri (1979), bu durumdan sıyrılabilmek için Müslüman psikologların iki temel vazifesinin olduğunu belirtmektedir. Bedri’ye göre Müslüman psikoloğun birinci vazifesi modern Batı psikolojisinin objektif verilerini almak, ancak, psikanaliz gibi değer yüklü teorilerini reddetmektir. İkinci görevi ise İslami prensipler çerçevesinde kendi bilimini icra etmesidir. Necati (1948) ile benzer bir görüş ileri süren Bedri’ye göre, Müslüman psikologlar Gazzâli, İbn Sînâ ve İbn Kayyim Cevziyye gibi kimselerin eserlerini okumuş olsalardı, modern psikolojinin ulaştığı seviyeye çoktan ulaşılmış olacaktı (Bedri, 2023).

Bedri’ye (2021) göre, bilimsellik çatısı altında dinden ve manevi bir bakış açısından uzak düşen bir psikolojik yaklaşımın devri sona ermiştir. Ona göre bu anlayışın psikolojik rahatsızlıkları olan kimselere bir fayda getirmediği açıktır. Bu husus sadece İslam dini ile de sınırlı değildir. Nitekim Londra’da bir hastanede görev yaparken kontrol edilemeyen göz kırpma ve göz kapama rahatsızlığı bulunan bir hastasının tedavisi için araştırma yaparken hastalığın başlangıcının kilisedeki bir rahiple olan ilişkisinden kaynaklandığını tespit etmiştir. Rahibin sorusu üzerine toplu dualara katılmadığını ifade eden kişiyi kiliseden kovması ve dualarının kabul edilmeyeceğini söylemesi bu kişide ciddi bir travmatik etki oluşturmuştur. Bu etkiden hareketle Bedri, bireylerin dini inancının onların psikolojik durumu ve bu bağlamda verdiği kararlarda ciddi birer etken olduğunu vurgulamaktadır. Dolayısıyla davranışsal ekonomi ve onun altında ele alınan kişisel çıkar kavramı da bu yaklaşım çerçevesinde ele alınabilecek önemli bir boyuta sahiptir.

Robert Frager (1940 -)

Modern dönemde tasavvuf yaklaşımıyla psikoloji bilimine yoğunlaşan bir diğer önemli isim de 1981 yılında Halvetî-Cerrahî şeyhi Muzaffer Özak ile tanışmasından sonra Müslüman olan ve “Ragıb Baba” ismi ile anılan Robert Frager’dır. Kendisi Harvard Üniversitesi’nde sosyal psikoloji alanında doktorasını tamamladıktan sonra 1975 yılında Kaliforniya’da “Benötesi Psikoloji” (*Transpersonal Psychology*) enstitüsünü kurmuştur. Bu enstitü daha sonrasında üniversiteye dönüşmüştür (Atak, 2021).

Frager’a göre modern psikoloji genellikle insan egosunu beslemeye, onu yüceltmeye ve ona güç kazandırmaya çalışmaktadır. İslam’da da bireyin egosu göz ardı edilmemekte, ancak, yalnız kendisini önceleyen bir ego değil; ilahi emirler doğrultusunda şahsiyet ve sorumluluk sahibi bir ego inşa edilmesi esastır. Frager’in ileri sürdüğü ve “Sûfi Psikoloji” ismini verdiği yaklaşım ise tasavvufî bir metotla yalnız kendini düşünen, kendini seven ve bütün iyiliklerin merkezi olarak kendini gören egoyu pasifize etmeye odaklanmaktadır. İslam’ın kalp ve ruh hayatı ile manevi bir yolculuğa çıkan sâlikin (tasavvuf yolcusu) nihai hedefi sevgiliyle vuslat ve benliğin Allah’ta tamamen erimesidir. Allah’a yakın olmak ise bencil nefsin aradan çekilmesini ve egonun terk edilmesini gerektirmektedir (Frager, 2022). Dolayısıyla bireyin salt kişisel çıkar duygusundan arınması ve bencillikten sıyrılabilmesi tasavvufî bir yolculuk içerisinde kalp ve ruh hayatını öncelemesi ve Allah’a yakınlık içerisinde egosunu terk etmesiyle mümkün olmaktadır.

Mustafa Merter (1947 -)

Modern dönemde psikoloji ve nefis ilişkisi üzerine çalışan bir diğer önemli isim de Türkiye’de “Nefs Psikolojisi” ekolünün kurucusu olarak anılan Mustafa Merter’dır. Merter, psikoloji kavramının ilk yarısı olan “psike” kelimesinin bir yönüyle nefis ile aynı manaya geldiğini, ancak, nefsin kıyas kabul edilemeyecek kadar zengin bir içeriğe sahip olduğunu belirtmektedir. Nitekim bu zengin içerikten ve Mevlâna’nın bir sözünden yola çıkarak kaleme aldığı eserine de “Dokuz Yüz Katlı İnsan” ismini vermiştir (Merter, 2012).

Merter (2012), Batı psikolojisinin iki şuur-dışı temele dayandığını ifade etmektedir. Bunlardan ilki, Freud’un şuur-dışı diye tanımladığı ve “id” in hüküm sürdüğü âlem; diğeri ise Carl Gustav Jung’ın “kollektif şuur-dışı” olarak tanımladığı mefhumdur.

Sembolik olarak ifade edilecek olursa, Freud bir binanın bodrum katlarına işaret etmiş ve oradaki kaos ve kötülüğü insanın özü olarak tarif etmiştir. Jung ise tarihi bir süreç içerisinde bütün insanlığın ortak şuur-dışılığını anlatır, ancak, bunun ilahi bağlantısını göz ardı eder. Bu yaklaşımlardan farklı olarak “Nefs Psikolojisi” kaynağını Kur’an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyye’den alan, nefsi bir üst şuur-dışı (*âlem-i misâl*) olarak tanımlayan bir kavramdır. İnsanın aslî vatanı ve esas ait olduğu yer de burasıdır.

Merter’e göre Kur’an-ı Kerim’e müracaat edilmeden insanın mahiyeti tam manasıyla anlaşılabilir, nefis bilinmeden de Allah bilinemez. Nefs psikolojisinin bir diğer dayanağı da Sünnet-i Seniyye’dir. Hz. Peygamber’in (s.a.v.) hayatı, güzel ahlakı, edebi ve her konudaki inceliği, letâfeti, nezâketi, basîreti ve ferâseti bilinmeden de doğru bir psikolojik yaklaşım geliştirmek mümkün değildir. Nitekim Japonlar, Batı’nın isimlendirmesinden ziyade kendi değerlerinden yola çıkarak, psikolojiye “shinrigaku” (kalp-gönül ilmi) ismini vermişlerdir (Merter, 2012). Dolayısıyla Müslüman araştırmacıların ekonomik hayat içerisindeki salt kişisel çıkar duygusunu insan psikolojisi üzerinden okumasındaki temel kriterler de kendi değerleri doğrultusunda şekillenmelidir. Bencillikten diğerkâmlığa uzanan çizgide İslam dininin prensipleri esas alınarak değerlendirme yapılmalıdır.

Abdullah Rothman (Tahmini 1976 -)

Cambridge Müslüman Koleji (*Cambridge Muslim College*) İslami Psikoloji bölümü ve Uluslararası İslami Psikoloji Derneği’nin (*International Association of Islamic Psychology*) başkanı olan Abdullah Rothman’ın nefis üzerine yaptığı çalışmalar da ayrıca önem arz etmektedir.

Rothman’a göre insan psikolojisi, Kur’an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyye’nin sunduğu geniş perspektif üzerinden ortaya konulan çok çeşitli kelâm, fıkıh ve felsefe eserlerinden dolayı sanıldığı gibi yeni bir ilim alanı değildir. İslam düşünce tarihi içerisinde ilk dönemlerden itibaren farklı açılardan ele alınan bir husustur. Dolayısıyla modern psikolojinin kökleri Gazzâli, İbn Sînâ ve İbn Haldûn gibi İslam düşünürleri ve sosyal bilim öncülerine dayanmaktadır (Rothman, 2021). Ki bu isimlerden yukarıda bahsedilmişti.

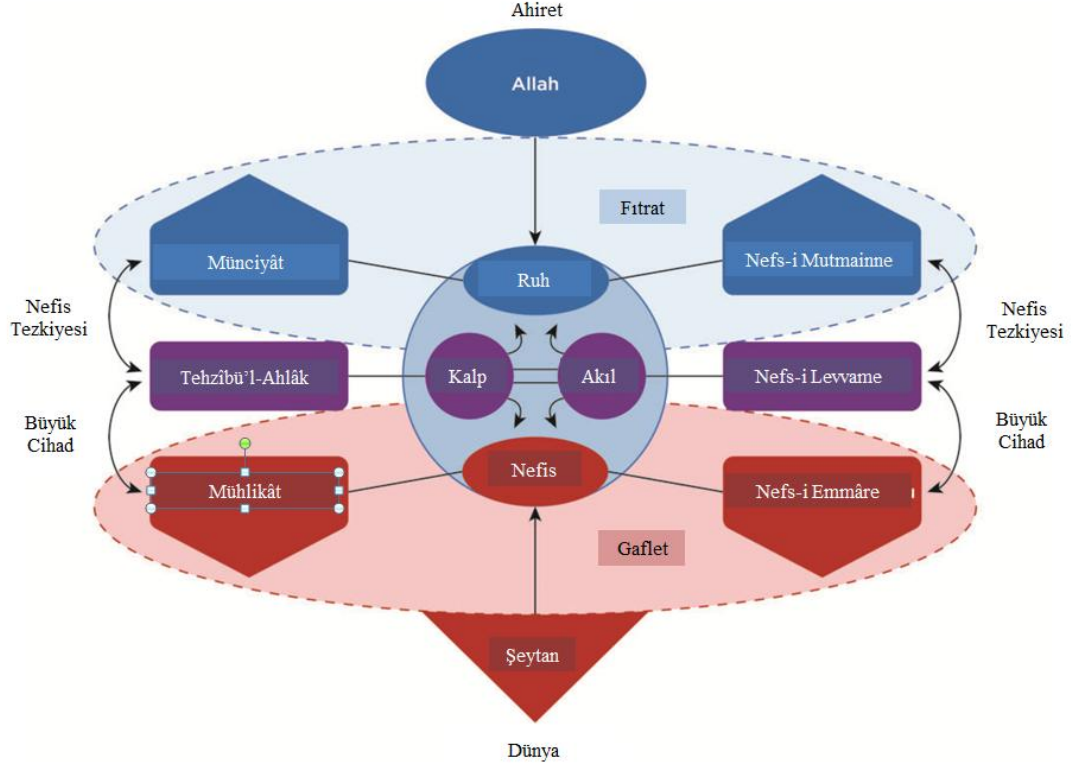
İslam’da “benlik” yani “ene” kavramı, peygamberlik silsilesi içerisinde tasvir edildiği üzere; en uygun fiziksel ve ruhsal sağlık ve esenliğe giden anahtar yolu sembolize eden kalp aracılığıyla Allah’a ulaşmayı ve yakınlığı hedefleyen bir kavramdır. Müslüman

alimler bu ruhani yönelimli kavramı, insanın “ilk doğası” veya “fitratı” olarak açıklamışlardır (Rothman, 2021). Nitekim Hz. Peygamber’in (s.a.v.) bir hadisi de bu konuya işaret etmektedir.

“Her doğan fitrat üzere doğar. Sonra anne babası onu Yahudi, Hristiyan veya Mecusi yapar.” (Buhari, Cenâiz, 92).

Bu fitratın en kâmil manada kendisini gerçekleştirilmesi ise “el-insânu'l-kâmil” vasfıyla anılan Hz. Muhammed (s.a.v.) de görülmüştür. Dolayısıyla sadece Müslümanların değil, bütün bir insanlığın fitratları ile çelişmeyecek bir hareket tarzı benimsemeleri ancak Sünnet-i Seniyye’ye uymakla mümkün olmaktadır. Ekonomik hayat içerisindeki kişisel çıkar arzusu da dini inançlardan önce insan fitratına bakan bir husustur. Dolayısıyla bu arzunun bir denge halinde yönetilmesi de Hz. Peygamber’in (s.a.v.) örneği çerçevesinde değerlendirilmelidir (Rothman, 2021).

Rothman (2021), “İslami Bir Psikoloji ve Psikoterapi Modeli Geliştirmek” (*Developing a Model of Islamic Psychology and Psychotherapy*) ismini verdiği kitabında kâmil bir insan olabilmek için nefsin kat etmesi gereken yolları İbnü'l Arâbi'nin resmettiği rivayet edilen bir diagram üzerinden aktarmaktadır. Ekonomik hayat içerisinde salt kişisel çıkar duygusundan arınma süreci de bu diagram kapsamında düşünülebilir.



Şekil 3.2: İnsanın Manevi Anatomisi

Kaynak: Rothman, 2021: “Developing a Model of Islamic Psychology and Psychotherapy”

Bu modele göre nefsin temelde üç seviyesi bulunmaktadır. Bunlar sırasıyla, nefis-i emmâre (kötülüğü emreden nefis), nefis-i levvame (kendini kınayan nefis) ve nefis-i mutmainne'dir (sükûnet halindeki nefis). Bu adımlar kişinin kendini tanıması ve kâmil bir insan olma yolunda geçireceği kademeleri ifade etmektedir. Bu seviyeler üç gelişim stratejisiyle birlikte ele alınmaktadır: Nefsin kötülüklerden arındırılması (tezkiye), onunla mücadele (büyük cihad) ve ahlakın güzelleştirilmesi (tezhîbü'l ahlak). Gelişim stratejileriyle birlikte nefiste bulunan kötü huylar da (muhlikât), güzel erdemlere (münciyât) dönüşmektedir. Neticesi itibariyle de insan Allah'a ve dolayısıyla da mutlu bir ahiret hayatına (cennet) yaklaşmaktadır. Ters istikamette ise şeytanın telkinleri, bu telkinlere uyan nefsin hükümranlılığı, yalnız dünya hayatının öncelenmesi, bencillik ve dolayısıyla da ahiret hayatında pişmanlığa sebep olacak bir yaşam tarzı yer almaktadır.

İlgili bileşenleri ana ve alt olmak üzere kategorize etmek ve bir tablo üzerinden açıklamak da mümkündür:

Tablo 3.5: İnsanın Manevi Donanımı

Ana Kategori	Alt Kategori	Açıklama
İnsan Doğası	Fıtrat	İnsanın doğuştan sahip olduğu özellikleri ifade eden bir terim.
İnsanın Manevi Yapısı	Nefis	İnsanın özü, kendisi, ilâhî latife, kötü huyların ve süflî arzuların kaynağı anlamında bir terim.
	Kalb	Dinî ve tasavvufî bağlamda bilgi ve düşüncenin kaynağı veya aracı olarak ifade edilen bir terim.
	Akıl	Düşünme ve anlama kabiliyeti.
	Ruh	İnsanın hayatîyetini sağlayan, idrak edici ve bilici unsuru.
İnsan Nefsinin Mertebeleri	Nefs-i Emmâre	Kulu, Rabbinden uzaklaştırarak kötülükleri işlemeye tahrik eden en aşağı durumdaki isyankar nefis.
	Nefs-i Levvame	Allâh'ın emir ve yasaklarına karşı gösterdiği ihmâl ve kusurlardan pişmanlık duyan nefis.
	Nefs-i Mutmainne	Hakîkî ve kuvvetli bir îman ile birlikte huzur ve sükûna kavuşmuş nefis.
İnsan Nefsinin Terakkisi	Nefis Tezkiyesi	Kötü his, yanlış îtikad ve fena ahlaktan nefsin temizlenmesi.
	Büyük Cihad	Nefisle girilen mücadele ve onun olumsuz telkinlerine karşı koyulması.
	Tehzîbü'l-Ahlâk	Ahlak ve karakter inşası: Mühlikâttan (helak edici hususlar) uzak durup, münciyâta (felaha erdirici ameller) sarılmak.

Kaynak: Rothman'ın (2018) çalışmasına yazar tarafından açıklama eklenerek düzenleme yapılmıştır.

Bu modelde İslam literatürü içerisinde ele alınan önemli kavramların karşılıklı etkileşimleri ve bu etkileşimlerin doğurduğu sonuçlar yer almaktadır. Kişisel çıkar kavramı adına ifade ettiği kısımlara bakıldığında ise önceki bölümlerde değinilen kavramların sistematik bir format halinde açıklandığı görülmektedir. Nitekim fıtrat,

akıl, nefis ve mertebeleri, nefis tezkiyesi ve ahlaki bağlam üzerinde detaylarıyla durulmuştur.

Taha Burak Toprak (Tahmini 1984 -)

Rothman'ın sistematik bir format halinde topladığı kavramlar ve özellikle nefis mertebeleri modern dönemde İslami psikoloji üzerine çalışmalar yapan klinik psikolog Taha Burak Toprak tarafından da detaylı bir şekilde ele alınmıştır. Toprak (2024), Nursi'nin eserleri üzerinden benliğin (nefsin) derinliklerine inildiğinde onun gelişimi için üç temel aşama olduğunu belirtmektedir. Bu aşamalar, İslami literatür içerisinde sıklıkla değinilen ve tez kapsamında da ele alınan hususlardır. İlk aşama, hayvani dürtülerin yer aldığı ve içgüdesel benlik olarak ifade edilen nefis-i emmâre'dir. Burada benlik (nefis) çoğunlukla bedensel dürtülere karşı duyarlıdır ve asgari düzeyde bir iç gözlem ve kendine hâkim olma söz konusudur. Birey içgüdesel benliğini aşip iç gözlemine artırarak kendini muhasebe ettiğinde ise nefis-i levvame seviyesine yükselmektedir. Bu aşamada her ne kadar hayvani dürtüler benliği etkilemeye devam etse de, aklın hakimiyeti sayesinde ahlaki muhakeme ve düşünme kapasitesi arttığı için içgüdesel benlikteki gibi dürtülerinin esiri olan bir birey yerine, irade ve muhakeme sahibi bir birey bulunmaktadır. Bu öz farkındalık bireyin eylemlerini ve dürtülerini değerlendirmesini, eleştirmesini ve bunları ahlaki ilkelerle uyumlu hale getirmesini sağlar. Burada kalp vicdanın uyarılarını daha net bir şekilde duymaya ve kabul etmeye başlar ve zihnin üzerindeki kontrolü artar. Dolayısıyla kalp ile ilişkisi güçlenen akıl gücünün (kuvve-i akliye) içgüdüleri düzenleme kabiliyeti oturaklaşır.

Son olarak, kalbin Allah'tan gelen esintilere açık olduğu, tüm yetilerin kalbe teslim ve tâbi olduğu ve birbirleriyle denge içerisinde çalıştığı nefis-i mutmainne mertebesi bulunmaktadır. Burada kalbin bilgeliği her şeyden önce gelir. Bireyin arzuları, tepkisel eğilimleri ve entelektüel yetenekleri bütünüyle kalbin yönlendirmeleri doğrultusunda bir düzene girer. Nefsin bu aşamalarında izlenen yollar yukarıda değinilen "Bilişsel Hiyerarşi ve Bilgi İşleme Süreci" ile de bir uyum arz etmektedir (Toprak, 2024).

Nefsin üç temel aşaması ve karakteristik özellikleri özet olarak aşağıdaki gibidir:

Tablo 3.6: 3N Modeli: Nefis İlmi ve Aşamaları

Nefsin Aşamaları	Karakteristik Özellikleri
Nefs-i Emmâre (<i>Instinctual-Self</i>)	Arzu ve öfke gibi hayvani dürtüler tarafından yönetilir.
Nefs-i Levvame (<i>Self-Reproacing-Self</i>)	Aklın baskınlığı ile karakterize edilir, hayvani dürtüleri ahlaki muhakeme yoluyla düzenler.
Nefs-i Mutmainne (<i>Congruent-Self</i>)	Kalbin rehberliğinde arzular, öfke ve akıl arasında tam bir uyum sağlanır.

Kaynak: Toprak, 2024: “Rethinking Cognitive Psycho-education -4T Model-in the Psychotherapy of Religious Obsessive-Compulsive Disorder: Report of Three Resistant Cases”

Toprak (2024), nefsin üç aşamasını insanın benliğini etkisi altında bulunduran üç temel duygu (kuvvet) ile de ilişkilendirmektedir:

Tablo 3.7: Nefis Aşamalarına Göre Üç Temel Kuvvetin Katmanları

Nefsin Aşamaları	Kuvve-i Şehviye (Power of Desire)	Kuvve-i Gadabiye (Power of Anger)	Kuvve-i Akliye (Power of Intellect)
Nefs-i Emmâre (<i>Instinctual-Self</i>)	Açgözlülük / Hırs	Psikopati	Demagoji
Nefs-i Levvame (<i>Self-Reproacing-Self</i>)	Açgözlülüğün kınanması ve iffetin arzulanması	Psikopatlığın kınanması ve cesaret arzusu	Demagojinin kınanması ve hikmet arzusu
Nefs-i Mutmainne (<i>Congruent-Self</i>)	Saflık / İffet / Kanaat	Cesaret	Hikmet

Kaynak: Toprak, 2024: “Rethinking Cognitive Psycho-education -4T Model-in the Psychotherapy of Religious Obsessive-Compulsive Disorder: Report of Three Resistant Cases”

İnsan, mahiyetinde bulunan bu üç temel duyguyu Kur’an ve Sünnet-i Seniyye’ye uygunluk içerisinde değerlendirdiğinde nefsi itibariyle de terakki etmekte ve sırasıyla nefis-i levvame ve nefis-i mutmainne seviyesine yükselmektedir. Nursi’ye göre bu üç

duygunun tam istikamet içerisinde olması da “adalet” i ifade etmektedir. Dolayısıyla insan nefis aşamalarında yükseldikçe duyguları da istikamet (adalet) çizgisinde hareket etmektedir. Bu istikamet çizgisi de ekonomik hayat içerisinde salt kişisel çıkar duygusundan arınmanın ve kanaatkârlık ve diğerkâmlığın ön plana çıktığı bir anlayışı ifade etmektedir.

Modern dönemde psikolojiyi İslami esaslar üzerinden okuyan düşünürlerin kişisel çıkar kavramı üzerindeki görüşlerine bakıldığında; “sûfi psikoloji”, “nefs psikolojisi”, “insanın manevi anatomisi”, “nefsin aşamaları ve karakteristik özellikleri” ve son olarak insanda bulunan “üç temel duygu ile nefsin aşamaları” üzerinde durulduğu görülmektedir. Bu kavramların uygunluğu ayrıca tartışılır olmakla birlikte bu tezin amacı dışındadır.

Genel Bir Değerlendirme

Tezin bu bölümünde kişisel çıkar kavramının İslam düşünce tarihi içerisinde filozoflar, mutasavvıflar, alimler ve araştırmacılar tarafından “nefis ilmi” başlığı altında ele alınışı üzerinde durulmuştur. Beş farklı dönem içerisinde analiz edilen kişisel çıkar kavramının entelektüel yolculuğunu aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür:

Tablo 3.8: Kişisel Çıkar Kavramının İslam’daki Entelektüel Yolculuğu

Kapsadığı Dönem	Düşünürler ve Araştırmacılar	Ana Fikir
Erken Dönem İslam Filozofları (801 - 1139)	Kindî	Aklî nefis aracılığıyla dengelenen kişisel çıkar duygusu
	İbn Sînâ	Algılama ve düşünme kabiliyeti, ahiret inancı ve bireysel farkındalık çerçevesinde oluşan kişisel çıkar kavramı
	İbn Bâcce	Ahlaki sorumluluk üzerinden tanımlanan kişisel çıkar kavramı
Mutasavvıflar (749 - 1273)	İmam Muhammed eş-Şeybânî	İnsanların birbirlerine karşı olan ihtiyaçları, kıtlık duygusunun yersizliği ve topluma faydalı olma üzerinden tanımlanan bir kişisel çıkar kavramı
	İmam Gazzâlî	Aklın hikmet yörüngesinde hareket etmesi, ahlakın güzelleştirilmesi, ihtiyaçlar hiyerarşisi ve amel-emel-ilim birlikteliği kapsamında değerlendirilen kişisel çıkar duygusu

	Muhyiddin İbnü'l Arabî	Aklın kabiliyeti, fayda-zarar hesabının yapılması ve kalbe gelen seslerin farkındalığı ile dengelenen kişisel çıkar duygusu
	Mevlânâ Celâleddîn-i Rûmî	Nefse karşı tedbirli olmanın gerekliliği, fitratın farkındalığı, akli işleme hale getiren açgözlülüğten uzak kalınması ve fütüvvet kavramının önemi üzerine kurulan kişisel çıkar duygusu
Osmanlı Dönemi İlim İnsanları (1510 - 1574)	Kınalızâde Ali Efendi	Ahlaki bir eğitim, sevgi ve yardımlaşma üzerine kurulu bir toplumsal ilişki ve infak ahlakıyla oluşan kişisel çıkar duygusu
	Ebusuûd Efendi	Diğerkâmlık ve cömertliğin pratik hayattaki yansıması olan vakıf kurumu ve kişisel çıkar duygusu
Cumhuriyet Sonrasında Bir İslam Alimi (1878 - 1960)	Bediüzzaman Said Nursi	Akıl ve kalbin his ve hevese galip gelmesi, insanın medeni oluşu, toplumsal sorumlulukların farkındalığı, zihnin bilgi işleme süreci, yardımlaşma üzerine kurulu medeniyet telakkisi, Allah'ın rahmet hazinesinin genişliği ve zekât ve faiz yasağı müessesinin getirdiği empati duygu üzerine şekillenen kişisel çıkar duygusu
Modern Dönem İslami Psikoloji Araştırmacıları (1932 -)	Malik Bedri	Batı psikolojisinin objektif verileri ve İslam'ın temel değerleri üzerine kurulu bir kişisel çıkar duygusu
	Robert Frager	Sûfi psikoloji yaklaşımı içerisinde şahsiyet ve sorumluluk sahibi bir benlik ve kişisel çıkar duygusu
	Mustafa Merter	Dokuz yüz katlı insan mefhumu ve kişisel çıkar duygusu
	Abdullah Rothman	İnsanın manevi anatomisi ve kişisel çıkar kavramı
	Taha Burak Toprak	Nefsin aşamaları, karakteristik özellikleri ve insandaki üç temel duygu ile bileşimi çerçevesinde oluşan kişisel çıkar duygusu

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıda yer alan tabloda da görüleceği üzere; İslam düşünce tarihi içerisinde kişisel çıkar kavramı çok çeşitli yönleriyle ele alınmıştır. Erken dönem İslam filozoflarından itibaren görülen ortak noktalardan bir tanesi “akıl”, “aklî nefis”, “algılama ve düşünme

kabiliyeti”, “fayda-zarar hesabı”, “bilişsel hiyerarşi ve bilgi işleme süreci” gibi aynı manayı ifade eden çeşitli kavramların bireyin kişisel çıkarını dengelemede önemli bir bileşen oluşudur. Kâinatın bir yardımlaşma ve dayanışma üzerinden okunması ve bu durumun sosyoekonomik hayata uyarlanması bireyin kişisel çıkarını dengelemesi için bir diğer önemli noktadır. “Ahlaki bir eğitim”, “ahlakın güzelleştirilmesi” ve “ahlaki sorumluluk” gibi çeşitli ifadeler de ahlakın bu konu özelinde ne denli bir öneme sahip olduğunu göstermektedir. Diğerkâmlık ve cömertliğin bir yansıması olan vakıf müessesesi, fütüvvet ve infak ahlakı da İslami değerler doğrultusunda kişisel çıkarlarını dengeleyen bir medeniyetin pratik hayata taşıdığı önemli hususlardır. Modern döneme gelindiğinde ise Batı psikolojisinin objektif ve teknik çıktılarıyla birlikte İslami değerlerin mezc olduğu bir psikoloji anlayışı görülmektedir. İnsanın manevi anatomisi, nefis aşamaları, karakteristik özellikleri ve insandaki temel duyguların birbirleri arasındaki etkileşimi de İslam düşünce tarihi içerisinde yer edinen önemli başlıklar arasında yer almaktadır.

3.3. Kişisel Çıkar Kavramının Mukayeseli Analizi

20 ve 21. yüzyıllar içerisinde sosyal bilimlerin insan doğası hakkındaki değerlendirmeleri kaba pozitivist bir yaklaşımın tesiri altında kalmıştır. Batı üniversitelerindeki doğa bilimleri ve matematik karşısında psikolojik ve zihni bir aşağılanmaya maruz kalan sosyal bilimler, sözde sosyal (insani) bir bilimsel perspektif ortaya koymaya çalışırken çok defa yapaylığın esiri haline gelmiştir. İşte modern zamanlarda yaşanan sosyal bilimlerin çöküşünün temelinde bu yapaylık ve insanın her zaman sahip olduğu kendi benliği hakkındaki doğru bilgisini yitirmesi bulunmaktadır. Bu noktada geleneksel insan kavramıyla bilimsel ve postmodern kavramların karşı karşıya gelişinin oluşturduğu problemlere cevap aramak gerektiğini belirten Nasr (2024), “İslam ve Modern İnsanın Çıkmazı” isimli kitabında konu ile ilgili insan zihnine gelen ilk soruyu şu şekilde ifadelendirmektedir:

“İnsan davranışı hakkındaki parçalı bilimsel kanıtın, geleneksel anlamda insan doğası denilen şeyle ne tür bir ilintisi vardır?” (Nasr, 2024: 20).

Nasr’a göre bu soruyu cevaplandırabilmek için insan olma gerçekliğinin onun dış yansımalarından herhangi bir şeyle açıklanamayacağını hatırd tutmak gerektiğini belirtmektedir. Nitekim ona göre modern dönemde davranışsalcıların insan doğası hakkında edindiği bilimsel bilgiler yapay olmakla birlikte çok yetersiz kalmaktadır:

“Parçalı insan davranışı hakkında yapılacak dikkatli bir bilimsel inceleme, tam da modern insan davranış bilimlerinin şu kadar dalının -sözüm ona gerçek bilimlerin, varsa tabii- bizzat insan olma halinin anlamı üzerine koyduğu önsel sınırlamalardan ötürü, insan doğasının daha derin yönünü ortaya koymakta yetersiz kalmaktadır. Bugünün en modern antropologlarında rahatça tanık olunabileceği üzere, farklı insan kültürlerinde insan hakkında, ‘antropo’ hakkında böylesine az bilginin var olduğu tarihte görülmemiştir. Afrika’nın efsuncularının bile (Müslüman bilgeleri bir kenara bırakın) insan doğası hakkındaki bilgeleri, modern davranışçılardan ve taifelerinkinden çok daha derindir; çünkü birinciler esas olanla ilgilenirken, berikiler arızî olanla ilgilenmektedir.” (Nasr, 2024: 21).

Yukarıdaki soru ve cevaptan da anlaşılacağı üzere bu tezde kişisel çıkar kavramı üzerinden bir mukayeseye gidilmesinin temel sebebi, İslam geleneği ile modernitedeki insan algısının daha baştan farklı oluşu ve bunun da özellikle ekonomi alanında yansıdığı kavramlardan bir tanesinin kişisel çıkar kavramı olmasıdır. Nitekim hem İslam geleneği hem de moderniteye uzanan süreç boyunca Batı düşüncesinin beş dönem üzerinden ele alınarak ortaya konan görüşlerin analiz edilmesi bu farklılığı belirgin ve sistematik bir format halinde sunmaya imkân sağlamıştır.

Batı düşüncesi ve medeniyetinin insanlık için ürettiği faydalı sanatlar ve adalet ve hakkaniyete hizmete eden bilimsel çalışmalar, İslam’ın dini esasları çerçevesinde herhangi bir olumsuzluk taşımamakla birlikte, o güzel vasıfların da gerçek Hristiyanlık dininin bir çıktısı olduğu Nursi (1996) tarafından belirtilen önemli bir noktadır. Dolayısıyla Batı düşüncesi içerisinde kişisel çıkar kavramı ile ilgili dile getirilen görüşlerin tamamı İslam düşüncesi ile bir zıtlık içerisinde demek yanlış olacaktır. Örneğin, piyasa mekanizmasının bireyin salt kişisel çıkar duygusunu tetiklediği ve onu sosyal ilişkilerinden kopardığını ifade eden Polanyi’nin (2000) görüşleri, firmaların kendi kişisel çıkarları doğrultusunda manipülasyon ve sazan avı yöntemiyle müşterilerini suistimal etmesi konusunda bir farkındalık kazandıran Akerlof ve Shiller’in (2010) görüşleri ve Frank’in (2011) vurguladığı ahlaki değer ve duygusal yakınlıklarla bütünleşen sorumlu bir kişisel çıkar modeli bu noktada örnek olarak gösterilebilir.

Ancak, yukarıdaki alıntıda Nasr'ın "parçalı bakış"a atfettiği üzere, özellikle dini değerlerden kopuk Batı felsefesinin ürettiği pozitivist ve materyalist düşüncenin -zira aşağıda da bahsi geçeceği üzere, modern öncesi Batı düşüncesi ilahi olanla bağıni koparmadan önce İslam'a çok daha yakın bir insan algısına sahip idi- çatısı altında tanımlanan kişisel çıkar kavramı İslam medeniyeti ile bütünüyle ayrılmaktadır. Nursi'nin (1996) medeniyet çarklarını çeviren temel esaslar üzerinden yaptığı kıyaslama bu ayrışmayı net bir şekilde ortaya koymaktadır:

Tablo 3.9: İslam ve Batı Medeniyetini Birbirinden Ayrıştıran Temel Esaslar

Kavramlar	Modern Batı Medeniyeti		İslam Medeniyeti	
	Temelleri	Sonuçları	Temelleri	Sonuçları
Dayanak Noktası	Güç (güçlü olan haklı olur)	Zayıfların ezilmesi	Hak (kuvvet haktır)	Ölçülülük ve adalet
Hedefi	Menfaat (faydacılık, salt kişisel çıkar)	Düşmanlık, rekabet ve kıt kaynaklar sorunu	Allah'ın rızası ve fazilet	Muhabbet ve paylaşma ahlakı
Hayat Düsturu	Çekişme, kavga (büyük balık küçük balığı yer)	Merhametsizlik, çatışma ve yok etme	Yardımlaşma ve dayanışma	Birliktelik ve yardımlaşma sonucunda toplumun genel huzurunun sağlanması
Toplumsal Bağlar	Menfi Milliyetçilik (ayrımcılık, ırkçılık)	Toplumsal savaşlar ve kavim mücadeleleri	Dini, sınıfsal ve vatani bağ (ortak paydada buluşmak)	Uhuvet ve kardeşlik sonucu toplumsal huzur
Gayesi	Nefsin tatmin edilmesi (hazcılık)	Magazin kültürü ve ahlaksızlık	Nefsin terbiye edilmesi	İnsan-ı kâmil mertebesine yükselmek
Çıktısı	Arzuların sınırsızlığıyla ihtiyaçların çeşitlenmesi	Sürekli bir muhtaçlık hissi ve az bir kesimin refahı	Dünyevi ve uhrevi saadet	Herkes için refah ve saadet

Kaynak: Nursi, 1996: "Sözler"

İki medeniyetin temellerinde bulunan dayanak noktası, hedefi, hayat düsturu, toplumsal bağları, gayesi ve çıktısı birbirleriyle en baştan ayrılmaktadır. Nitekim bu hususların kişisel çıkar kavramı özelinde ifade ettiği manalar (adalet, ölçülülük,

yardımlaşma, paylaşma ahlakı, toplumsal huzur, insan-ı kâmil mertebesi vb.) tez kapsamında detaylarıyla analiz edilmiştir.

İslam düşünce tarihi içerisinde kişisel çıkar kavramı incelenirken temel kaynak noktası olarak Kur'an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyye'nin baz alınması Batı düşüncesi ile arasındaki en önemli ayrışma noktasıdır. Nitekim İslam'ın prensipleri bağlamında konu ele alındığında ilk karşılaşılan hususlardan bir tanesi nefis ilmidir. İlahi bir bilgi kaynağı üzerinden yola çıkılmadığında ise insanın manevi anatomisini oluşturan nefis, kalp ve vicdan gibi bileşenler hiç hesaba katılmamaktadır. Dolayısıyla bireyin iç sesi bütünüyle ve sadece kendi sesi (nefis ve şeytanın telkinlerinin ayrıştırılmadığı) ve onun yönlendirdiği kişisel çıkar arayışı da bütünüyle rasyonel ve fitrat gereği gibi algılanmaktadır. Ancak İslam dini üzerinden konuya yaklaşıldığında insan dokuz yüz katlı bir bina gibidir; iyilikler ve kötülükler iki uç hâlinde onda toplanmıştır. Bireyin kişisel çıkarını dengede tutmasının önemli bir yolu ise nefis tezkiyesinden geçmektedir. Bu husus da tez çalışması kapsamında detaylarıyla ele alınmıştır.

Ayrışma noktalarından bir diğeri de kâinatı okuma üzerindeki farklılıklar ve bunların sosyal hayata ve kişisel çıkar duygusuna olan yansımalarıdır. Batı düşüncesinde özellikle de bilimsel yaklaşımlarda yaratılış ilahi bir kaynağa dayandırılmadığı ve evrim üzerinden açıklandığı için, araştırmacıların doğada gözlemledikleri “büyük balığın küçük balığı yemesi” gibi hususlar sosyal Darwinizm adı altında toplumsal ilişkilere de yansımıştır. Bu yaklaşım üzerinden yola çıkan Batı düşüncesi, hayvanların birbirleri arasındaki rekabeti insanların ekonomik ilişkilerinin de merkezine koymuştur. Dolayısıyla kişisel çıkar duygusu rekabette üstün gelmek ve kendini öncelemek üzerine şekillenmiştir. Davranışsal iktisat üzerine çalışan Frank (2011), bunun aslında bir kaosa sebebiyet verdiğini ve kaynakların suistimal edilmesine yol açtığına vurgu yapsa da kâinatın benzer bir Darwinist bakış açısıyla okunması hususunu değiştirmemektedir. Bunun karşısında İslam'ın ortaya koyduğu yaklaşım ise yardımlaşma ve dayanışmadır. Nitekim Nursi'nin (1996) eserlerinde sıklıkla değindiği güneşin bitkilerin yardımına koşması, bitkilerin hayvanlara, hayvanların da insanlara besin olması, vücuda alınan gıdaların miktarına göre tam tamına ilgili organlar için dağıtılması ve protein ve vitamin gibi vücudun ihtiyaç duyduğu şeylere dönüşmesi kâinattaki yardımlaşma ve dayanışmanın en bâriz delilleri arasında yer almaktadır. Kâinatın bu bağlam üzerinden okunması da sosyal hayatta yardımlaşma ve dayanışma düsturunun öncelenmesini sağlamaktadır. Dolayısıyla ekonomik hayat içerisinde

kişinin kendi kişisel çıkarını aramasının yanı sıra sırasıyla ailesini, çevresini ve bütün bir insanlığı gözetmesi gerekmektedir. Bu anlayışa sahip bir kimse de kendi kişisel çıkarı uğruna başka insanlara zarar verecek veya doğayı tahrip edecek bir ekonomik faaliyet içerisinde bulunamaz. Bugün dünyada kapitalizmin temel hedefi olan sürekli büyüme kavramına dair ortaya konan bir alternatif olan “degrowth” (küçülme) akımının öncülerinden Hickel (2021), şöyle bir özet yapıyor: “Ekonomilerimizin, geçim kaynaklarımızın, gıda güvenliğimizin, sağlığımızın ve hayat kalitemizin temelini oyuyoruz.” Bunun temel sebebinin de, yukarıda vurgulanan ve İslam’ın tevhid ilkesi altında özetlenebilecek hayattaki uyum ve ahengi es geçmek olduğuna vurgu yaparçasına, şu olduğunu dile getiriyor: “Ekolojiyle ilgili en önemli nokta şu: Her şey birbirine bağlı.” Bu bağlantıyı görememek, birbirinden kopuk hatta çatışmalı bir insan, tabiat ve çevre algısı meydana getirmektedir.

İslam ve Batı düşüncesi kapsamında görüşlerine yer verilen düşünürlerin vurguladığı ortak kavramlardan birisi de akıldır. Algılama, idrak etme ve rasyonel bir birey olma vurgusu kişisel çıkar duygusunu şekillendiren bir unsurdur. Ancak iki tarafı ayırıştıran önemli nokta şudur: Batı düşüncesindeki rasyonellik yalnızca bireysel dehaya dayanırken; İslam düşüncesinde bireyin inancı ekseninde zihnini işletmesi ve kalp ve vicdanını da karar süreçlerine katması beklenmektedir. Bu sebeple nefis ilmi işlenirken aklın fonksiyonu İslam’ın emir ve yasakları çerçevesinde ele alınmıştır.

İhtiyaçlar hiyerarşisi kişisel çıkar kavramını şekillendiren önemli hususlardan bir diğeri. Gazzâli’nin sınıflandırmasıyla ihtiyaçlar “zaruriyyat”, “haciyyat” ve “tahsiniyat” olmak üzere üç sınıf altında kategorize edilmektedir. Bunun ötesindeki ekonomik talepler ise kişisel çıkar arzusunun dengeli bir seviyede tutulmadığının bir göstergesidir. Nitekim ana akım yaklaşımın iktisadi “sınırsız isteklerin kıt kaynaklarla karşılanma sanatı” olarak tanımlaması ihtiyaçların arzu ve isteklerle karıştırılmasına sebebiyet vermektedir. Bu karışıklık da bireylerin ihtiyaç seviyesini gereğinden çok yüksek bir seviyede görmesine ve bunları karşılama adına sürekli bir kişisel çıkar arayışı içerisinde olmasına sebebiyet vermektedir. Dolayısıyla, İslam’a göre şekillenmiş bir iktisadi bakış açısında bireylerin iktisatlı ve tutumlu davranışları ve ihtiyaçlar hiyerarşine göre hareket etmeleri salt kişisel çıkar duygusundan arınmanın bir diğer önemli faktörüdür.

İnsan doğasının bencil oluşu, bu bencilliğin insanları yalnızca kendi kişisel çıkarlarını düşünmeye iteceği ve bu sebeple düzenleyici bir kamu otoritesinin gerekliliği Batılı düşünür Hobbes (2022) tarafından dile getirilen bir husustur. Hatta o bu sebeple bugün otoriter olarak adlandırılabilir bir Leviathan yönetici erkini kurgulamıştır. Peki, İslam düşüncesine göre insan fitraten bencil midir? Tez kapsamında değinilen ayet-i kerime ve hadis-i şerif’lerden yola çıkarak bu soruya “evet” olarak cevap vermek mümkündür. Özellikle küçük çocukların kendi oyuncaklarını paylaşmaya yanaşmaması bu konuya örnek olarak gösterilebilir. Ancak İslam dininin reşitlik çağından itibaren bireylere yüklediği zekât sorumluluğu (imkânlarının durumuna göre) ve sadaka ve karz-ı hasen üzerine yapılan teşvikler bu bencilliğin aşılması adına birer yöntem olarak sunulmaktadır. Nitekim tez kapsamında değinilen fütüvvet ahlakı ve vakıf kurumu bu teşviklerin toplum hayatına yansımış tarihsel birer gerçekliğidir. Hobbes’un (2022) dediği gibi kamu otoritesine de ihtiyaç bulunmaktadır. Yeri geldiğinde ikincil dağıtım mekanizmaları ile toplumun maddi yönden alt kesiminde bulunan kişilerine yardım ulaştırmak da devletin vazifesidir. Ancak burada İslam iktisadının prensipleri çerçevesinde bireylerin birbirlerine karşı olan sorumlulukları ve yakın çevreden başlayarak toplum genelinin ihtiyaçlarını düşünmelerinin gerekliliği göz ardı edilmemeli ve salt bencillik üzerine kurulu bir düzen inşa edilmemelidir. Çünkü insanın ne tek özelliği ne de temel özelliği, modern Batı düşünce algısındaki gibi -örneğin Freudyan bakıştaki gibi- bencil olmasıdır. Nitekim Merter (2014) çalışmasında modern psikologların isabetli bir şekilde yalnızca nefis-i emmare ve katlarını algılayabildiğini, ancak İslam’da buna ilaveten “üst bilinçdışı” ve nefsin tümcel yapısı üzerine neredeyse hiçbir bilgileri olmadığını vurgulamaktadır . Bu farklılığı ise Mesnevi’de anlatılan fil hikayesine benzetmektedir. Karanlık bir odada filin çeşitli uzuvlarına dokunup sadece bir kısmını anlayabilen modern Batılı anlayış gibi bugün insan hakkında yalnızca parçalı, kısıtlı ve eksik bir insan algısı mevcuttur.

Nitekim Modern dönemde İslami psikoloji üzerine çalışan Rothman (2021) ve Toprak (2024) gibi araştırmacılar insanın manevi anatomisi, nefsin aşamaları ve nefsin karakteristik özellikleri gibi hususlar üzerine yoğunlaşmışlardır. Bu bağlam içerisinde insanın iyiliğe ve kötülüğe açık yanları bir bütün olarak ele alınmaktadır. Bu bütünlük de sırasıyla nefis-i emmâre, nefis-i levvame ve nefis-i mutmainne aşamaları olarak kendini göstermektedir. Nefsin bu terakki yolculuğunda “nefis tezkiyesi”, “büyük cihad” ve “tezhîbü’l ahlak” kavramları önemli bir yer tutmaktadır. Batı düşüncesi

altında gelişen psikoloji biliminde ise maneviyata, insan ruhuna, nefis gerçekliğine ve şeytani vesveselere kapalı bir yaklaşım bulunmaktadır. Bunun yanı sıra sadece içgüdüsel ve bilinçaltı bir kısım dürtülere dayanan bir psikolojik davranış modelinin ortaya konması bireyin kötülüğe açık olan yönünü tasvir ederken, iyiliğe açık olan yönünü göz ardı etmektedir. Modern psikoloji bilimi üzerinden insan mahiyetinin tanımlanmasındaki bu farklılık önemli ayrışma noktalarından birisidir. Bu algı farklılığı, modern Batı’da da insanın temel alındığı tüm bilimlerde modelleme ve teorilerin baştan sorunlu olmasına neden olmaktadır. Tıpkı ekonomi biliminde olduğu gibi.

İslam ve Batı düşüncesi kapsamında beş farklı dönem içerisinde görüşlerine başvurulmuş kişilerin kendi aralarındaki mutabakat veya zıtlıkları da önemli bir ayrışma noktasıdır. İslam düşünce tarihini şekillendiren temel kaynaklar Kur’an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyye olduğu için beş farklı dönemin konjonktürü, alim ve düşünürlerin görüşlerinde temel bir farklılaşmaya sebebiyet vermemiştir. Dolayısıyla “nefis tezkiyesi”, “kalp ve akıl birlikteliği” ve “tezhîbü’l ahlak” gibi kavramlar ortak bir çıktı gibi değerlendirilebilir. Oysa Batı düşünce tarihi içerisinde kişisel çıkar kavramına çok farklı anlamlar yüklenmiştir. Örneğin Aziz Augustinus (354-430) ve Aziz Thomas Aquinas (1225-1274) Tanrı sevgisi ve onun akabinde gelen komşu sevgisi üzerinden bir değerlendirmede bulunurken, Machiavelli (1469-1527) ve Mandeville (1670-1733) gibi isimler tam zıt bir çizgide düzenbazlık ve aldatmaca üzerine kurulu bir kişisel çıkar arayışı üzerinde durmuşlardır. Adam Smith’in (1723-1790) her bir bireyin kendi kişisel çıkarının peşine düşmesi ile birlikte toplumsal faydanın artacağını iddia etmesine karşın, Robert Frank (1945-) bireylerin kendi kişisel çıkarlarının peşinde koşmasını bir silahlanma yarışına benzetmekte ve sonucunda da bir kaos ortamının oluşacağına vurgu yapmaktadır. Karl Polanyi (1886-1964) piyasa sisteminin bireyleri sosyal çevrelerinden kopararak sadece kendi kişisel çıkarlarına yönlendirdiğini savunurken, Milton Friedman (1912-2006) ciddi bir serbest piyasa ekonomisi savunucu olarak fayda ve özgürlük esaslı bir yapıyı desteklemektedir. Aziz Augustinus, Aziz Thomas Aquinas, Robert Frank ve Karl Polanyi’nin görüşleri İslam iktisadının ilkeleri ile daha yakın bir bağlam ve daha dengeli bir yaklaşım olarak değerlendirilebilecek olsa da, kendi içlerinde bu yaklaşımlara tam zıt bir çizgide görüşler ileri sürüldüğü de görülmektedir. Dolayısıyla İslam düşünce tarihi içerisinde

genel bir mutabakat bulunurken; Batı düşüncesi içerisinde iki ayrı uç arasında gidiş gelişler gözlemlenmektedir.

Tezin bu bölümünde genel hatları itibariyle ekonominin ve özellikle de davranışsal ekonominin temel bir bileşeni olan kişisel çıkar kavramı İslam ve Batı medeniyetleri üzerinden tarihsel bir bağlam içerisinde açıklanarak mukayeseli olarak analiz edilmiştir. Analiz kapsamında davranışsal iktisada gelen süreç boyunca Batılı düşünürlerin birikimi ve İslam iktisadının öngördüğü bireysel ekonomik davranış modeli ve bu modelin şekillenmesinde etkisi bulunan unsurlar üzerinde durulmuştur. Gelecek bölümde ise deneysel bir çalışma ile dini hassasiyetler ve kişisel çıkar arzusu arasındaki etkileşim üzerinde durulacaktır. Dini hassasiyetleri birbirlerine göre farklılaşan bireylerin parasal bir ödül karşısında kişisel çıkarları ile diğerkâmlık hisleri arasında bir tercih yapmaları gerektiğinde hangi seçeneği tercih edecekleri deneysel bir yöntemle ölçülecektir. İslam düşünce tarihi boyunca ifade edilen teorik çerçeve doğrultusunda dini hassasiyetleri yüksek olan bireylerin kişisel çıkarları yerine diğerkâmlığı tercih etmeleri beklenmektedir. Bu beklenti aynı zamanda tez çalışmasının temel hipotezini ortaya koymaktadır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM VE DENEY

Tezin bu bölümünde oyun formatında bir deneysel çalışma ile parasal ödüller karşısında katılımcıların dini tutumları ve finansal tercihleri arasındaki ilişki analiz edilecektir. Hipotez olarak dini tutum puanı yüksek olan katılımcıların parasal ödülü kaybetme ihtimaline rağmen dini değerleri doğrultusunda az kazandırsa dahi helal olan seçeneği tercih etmeleri ve para biriktirmek yerine infakta bulunmaları beklenmektedir. Bu kapsamda deneyin tasarım süreci, katılımcı kümesi, dini tutum ölçeği ve finansal soru seti kısımları detaylarıyla açıklandıktan sonra sonuçların istatistiksel analizi yapılacaktır.

4.1. Davranışsal İktisatta Deneysel Çalışmalar

Kahneman (2017), Tversky (1974) ve Thaler (2018) gibi araştırmacılar aşırı iyimserlik, mülkiyet yanılsaması, kayıptan kaçınma, çıpalama, zihinsel muhasebe, çerçeveleme, aşırı güven, pişmanlık teorisi gibi bireylerin bilişsel ve psikolojik eğilimlerinin ekonomik tercihleri üzerindeki etkisi üzerine çok çeşitli deneyler tasarlamışlardır. Nitekim tez çalışmasının ilk bölümünde “Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişimi” başlığı altında ilgili çalışmalar detaylarıyla birlikte ele alınmıştır.

İş birliği ve parasal tercihler özelinde hazırlanan deneyler arasında ise literatürde “Oyun Teorisi” veya “Oyun Kuramı” olarak bilinen teorem Nobel Ekonomi Ödülü sahibi meşhur matematikçi John Nash tarafından geliştirilmiştir. Oyun teorisi karar verme aşamasında olan katılımcıların diğer katılımcılarla uyumlu veya rekabet halinde olduğu sosyal durumları modelleyen bir kuram üzerine kuruludur. Bu kuram, başta ekonomi olmak üzere istatistik, mühendislik, siyasal bilgiler ve bilgisayar bilimleri gibi daha pek çok bilimsel alanda da kullanılmaktadır. Davranışsal ekonomi de bu disiplinlerin öncüleri arasında yer almaktadır (Kamilçelebi, 2019).

Oyunsallaştırmalar arasında en yaygın olanları “Kamu Malı Oyunu”, “Ültimeatom Oyunu”, ve “Diktatör Oyunu” olarak sıralanabilir:

Kamu malı oyununda oyunculara belli bir miktar para verilmekte ve oyuncular bu paranın tamamını veya belli bir kısmını ortak havuza aktarmaktadır. Oyuncular isterse ortak havuza hiç para göndermeyebilir. Bu durumda göndermediği miktar da kendilerine kalmaktadır. Oyunculara oyun sırasında diğer oyuncuların havuza ne

kadar para miktarı gönderdikleri söylenmemektedir. Daha sonra havuzda toplanan para belli bir katsayı ile çarpılarak oyunculara eşit olarak dağıtılmaktadır. Bu durumda Nash dengesi katılımcıların havuza hiç para koymaması ve bütün katkıyı başkalarından beklemesiyle sağlanmaktadır. Bu çıkarımdan da anlaşılacağı üzere Nash dengesi aslında “ekonomik insan” kavramının içerdiği kendi çıkarını maksimize etmek isteyen insan figürüne karşılık gelmektedir. Ancak kamu malı oyununda genellikle katılımcıların elindeki paranın tamamını veya bir kısmını havuza aktardığı görülmektedir. Bu durum ise çoğunlukla belli bir gruba ait hissetme veya cömertlik hisleriyle açıklanmaktadır (Kamilçelebi, 2019).

Ultimatom oyunu belli bir miktar parayı birbirini tanımayan iki farklı kişinin nasıl paylaşacaklarına ilişkin bir pazarlık oyunudur. Oyunda parayı gönderen ve alan olmak üzere iki taraf bulunmaktadır. Parayı gönderen yani teklif yapan kişi ne kadar göndereceğine tamamıyla kendisi karar vermektedir. Teklif yapan kişi paranın ne kadarını kendisi ne kadarını karşı tarafa vereceğini belirledikten sonra teklifini yapar. Eğer alıcı taraf teklifi kabul ederse para bölüşümü gerçekleştirilir, ancak reddederse her ikisi de para alamayacaktır. Bu oyunda Nash dengesi teklif yapan kişinin toplam paranın %90’lık kısmını kendisine bırakması ve %10’luk kısmını karşı tarafa iletmesi ile gerçekleşmektedir. Nitekim paranın %10’luk bir bölümü bile olsa rasyonel olarak düşünüldüğünde 0’dan büyük bir miktar olduğu için alıcı tarafından kabul edilmesi gerekmektedir. Ancak, oyun sonuçlarına bakıldığında alıcıların adalet hisleriyle genelde bu teklifi reddettikleri görülmektedir. Nitekim göndericiler de gerçekte adil bir şekilde %40 ve %60’lık bir dilimde göndermektedir (Kamilçelebi, 2019).

Diktatör oyunu ultimatom oyununun biraz daha basit bir şekli olarak isimlendirilebilir. Bu oyunda alıcı taraf herhangi bir söz hakkına sahip değildir. Bu sebeple de “diktatör” ismi ile anılmaktadır. Teklif yapacak olan oyuncuya bir miktar para verilir ve elindeki parayı karşı tarafla arasında paylaşması istenir. Bu durumda Nash dengesi paranın %100’ünü kendisine bırakması ve karşı tarafa hiçbir paylaşım yapmamasıyla gerçekleşmektedir. Çünkü karşı tarafın teklifi kabul veya reddetme gibi bir hakkı bulunmamaktadır. Taraflar da birbirlerini tanımadıkları için herhangi bir problem oluşmamaktadır. Ancak, bu oyunun genel sonuçlarına bakıldığında da bireylerin paylaşımcı ve adalet hisleriyle ellerinde bulunan parayı muhatapları ile paylaştıkları görülmektedir (Kamilçelebi, 2019).

Bu oyunlar yalnızca kendi kişisel çıkarını düşünen “ekonomik insan” kavramının yanlışlığını deneysel yollarla kanıtlamaktadır. Burada ifade edilmek istenen ekonomik hayat içerisinde insanların hep cömert oldukları da değildir. Ancak, hem bencilliğin hem de cömertliğin insanın bir fitratı olduğu ve geleneksel iktisattaki gibi salt kendi kişisel çıkarını düşünen bir figür olmadığıdır.

Bir diğer önemli nokta ise parayla kuşatılan bir kültür hayatında maddi ödüllerle motive olan bireylerin kendi kişisel çıkarlarını düşünmeye ve bencillığe daha yatkın olduklarıdır. Gerçekleştirilen bir deneysel çalışma ile paraya karşı hassasiyeti yüksek olan bireylerin deneysel bir görevde kafası karışmış gibi yapan bir öğrenciye yardım etme isteklerinin çok daha düşük oldukları gözlemlenmiştir. Bu dizideki bir başka deneyde katılımcılara biraz sonra bir tanışma sohbetine girecekleri ve iki sandalye hazırlamaları söylendi. Parayla teşvik olan katılımcılar diğer arkadaşlarına göre sandalyeler arasına çok daha uzak bir mesafe koymayı tercih ettiler (80’e karşı 118 cm). Yine benzer bir deneyde parayla teşvik olan yani o sıra (bilinçdışı bir şekilde) aklında parasal konular olan kimselerin elindeki kalemni yere düşüren oyunculara daha az yardım ettikleri ve daha az kalem topladıkları tespit edilmiştir. Bu bulgularla verilmek istenen temel mesaj, para fikrinin bireyselciliği tetiklediğidir (Kahneman, 2017).

Davranışsal oyunların ortaya koyduğu sonuçlar bireylerin ekonomik tercihlerindeki cömertlik veya bencilliği genel kapsamı itibariyle gösteriyor olsa da, hangi etkenlerden ne ölçüde etkilenildiği hususu da ayrıca önem arz etmektedir. Bireylerin günlük hayatlarında davranışlarını şekillendiren en önemli etkenlerden birisi de dini tutumlarıdır. Nitekim Boston Üniversitesi Dünya Dindarlık Veritabanı’nda (*The World Religion Database*) yer alan verilere göre 2020 yılında ölçülen toplam Dünya nüfusunun (7.8 milyar insan), sadece %11.4’ü (891 milyon insan) kendisini ateist veya agnostik olarak tanımlamaktadır. Geri kalan Dünya nüfusu ise başta Hristiyanlık (2.5 milyar insan) ve Müslümanlık (1.9 milyar insan) olmak üzere çeşitli dini inançlara sahiptir. Dolayısıyla dini inançlar farklı derinlik düzeylerinde hayatın merkezinde bulunmaktadır (The World Religion Database, 2020). Türkiye özelinde bakıldığında ise İstanbul Politikaları Merkezi’nin 2023 yılında yapmış olduğu “Dindarlık Algısı” sonuçlarına göre toplam nüfusun %92.3’ü kendisini Müslüman olarak tanımlamaktadır (İstanbul Politikaları Merkezi, 2023).

Dinin insan davranışlarını belirleyici ve yönlendirici bu temel rolü, bu alandaki çeşitli bilimsel araştırmalara da kaynaklık yapmıştır. Nitekim tezin ikinci bölümünde detaylı olarak aktarıldığı üzere; “İslam Ekonomi Doktrinindeki Bireysel Normlar Üzerine Bir Yorum (1995)”, “Hristiyanlık’ta Davranışsal Ekonomi (2014)”, “Dini Kimlik ve Davranışsal Ekonomi (2016)” ve “Dinin Tüketici Davranışları Üzerindeki Etkisi (2016)” gibi çeşitli makaleler kaleme alınmıştır.

Dini değerler ve davranışsal ekonomi üzerine çeşitli araştırmalar yapılmış olsa da, bu çalışmalar deneysel bir yolla bireylerin dini tutumları ve kişisel çıkarları arasındaki ilişkiyi gözlemlememektedir. Bu tez çalışmasında ise yöntem olarak uygulanacak deneysel çalışma ile bireylerin parasal ödüller karşısında verdiği tepkiler, dini tutumları ve kişisel çıkarları arasındaki ilişki analiz edilecektir. Çalışma bu yönleriyle önceki bölümde belirtilen makale yazımlarından ve oyunsal çalışmalardan ayrılmaktadır. Ek olarak, Türkiye’deki Müslüman nüfusun toplam içerisinde %92.3’lük bir paya sahip olduğu düşünüldüğünde (İstanbul Politikaları Merkezi, 2023), dini değerler ve ekonomik tercihlerin birbirleri arasındaki etkileşimi araştırmaya değer bir konu olarak ayrıca önem kazanmaktadır.

4.2. Üniversite Öğrencilerinin Finansal Tercihlerine İlişkin Davranışsal Bir Oyun

Davranışsal iktisat çalışmaları kapsamında uygulanan deneysel çalışmalar insan davranışlarını, karar ve tercihlerini laboratuvar, saha ve çevrimiçi platformlar içerisinde inceleyen ve test eden bir iktisat metodolojisidir. Diğer bir deyişle, deneysel iktisat belirli durum ve şartlar içerisinde insanların davranış, karar ve tercihlerini anlamak için kontrollü bilimsel deneyler tasarlayan bir iktisadi analiz yöntemidir (Aktan ve Basılğan, 2019).

2002 yılında Vernon Lomax Smith “*iktisat biliminde laboratuvar deneyleri yaparak iktisadi davranışın anlaşılmasını sağlayacak metotlar*” geliştirdiği gerekçesiyle Nobel Ekonomi Ödülüne layık görülmüştür. Bu ödülle birlikte deneysel iktisadın popülerliği ve kullanırlığı da artmıştır (The Nobel Prize, 2002).

Literatüre bakıldığında deneysel iktisada katkıda bulunan isimlerin çeşitli başlıklar altında bir araya getirildiği görülmektedir. Davranışsal iktisat ve deneysel iktisat, oyun teorisi ve deneysel iktisat, nöroiktisat ve deneysel iktisat bu başlıklar arasında öne çıkanlardandır (Aktan ve Basılğan, 2019).

Tablo 4.1: Deneysel İktisada Katkıda Bulunan İsimler

Araştırma Sahası	Öne Çıkan İsimler
Deneysel İktisat + Davranışsal İktisat	Daniel Kahneman (1934-2024)
	Richard Thaler (1945-)
Deneysel İktisat + Oyun Teorisi	John Forbes Nash (1928-2015)
	John von Neumann (1903-1957)
	Oskar Morgenstern (1902-1977)
	Thomas C. Schelling (1921-2016)
Deneysel İktisat + Nöroiktisat	Ernst Fehr (1956-)
	Colin F. Camerer (1959-)
	George Freud Loewenstein (1955-)

Kaynak: Aktan ve Basılğan, 2019: “*İktisat Biliminde Deneysel Araştırmalar*”, Sosyal Bilimler Araştırmaları Derneği

İktisat biliminde deneysel yöntemin kullanılmasının amaçlarını üç başlık altında toplamak mümkündür (Aktan ve Basılğan, 2019):

- Mevcut teorilerin test edilmesi,
- Yeni teoriler geliştirilmesi,
- Yeni politika önerileri oluşturulması

Dolayısıyla teorik çerçevede ortaya konan iktisadi görüşlerin gerçek hayata uyarlanabilir bir şekilde test edilmesi, doğruların kabul edilerek yanlışların revize edilmesi, duruma göre yeni teorilerin geliştirilmesi ve pratik hayat için de kullanışlı politika önerilerinde bulunulması deneysel iktisadın temel amaçları arasında yer almaktadır.

Deneysel iktisadın imkân sağladığı bu gelişmelerden yola çıkarak, tez çalışmasında geleneksel iktisadın öne sürdüğü yalnız kendi çıkarını düşünen “ekonomik insan” varsayımının test edilmesi ve dini tutumların ekonomik tercihler üzerindeki etkisinin ölçülmesi amacıyla oyun formatında bir deneysel çalışma hazırlanmıştır. “Üniversite

Öğrencilerinin Finansal Tercihlerine İlişkin Davranışsal Bir Oyun: Seçim Sizin” ismi verilen deneysel çalışmada İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri fakültesinde lisans öğrenimine devam eden öğrencilerin dini tutumları, finansal tercihleri ve kişisel çıkarları ile diğerkâmlık hisleri arasında ilişki analiz edilmektedir. Söz konusu oyunu sadece tek bir üniversitede yapmanın temel amacı, farklılığın olabildiğince yalnızca dini tutumlardan kaynaklanmasını sağlamak adına diğer değişkenlerin sabit tutulmasını sağlayabilecek homojen bir ortam sağlamaktır. İlaveten, katılımcılarla irtibatın kolay bir şekilde sağlanabilmesi amacıyla örneklem olarak İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri fakültesinde lisans öğrenimine devam eden öğrenciler seçilmiştir. Zira söz konusu fakültede benzer dersler alan öğrencilerin bilgi konusunda ve diğer temel özellikler hususunda genel bir homojenliğe sahip olduğu varsayılmaktadır.

Çalışmanın detayları Google Forms üzerinden hazırlanarak fakülte sekreterliği aracılığıyla öğrencilerle paylaşılmıştır. Öğrencilerin deneysel çalışmaya katılımında gönüllülük ve gizlilik esas alınmıştır.

Hazırlanan oyun formunda katılımcılar ilk olarak genel bir bilgilendirme ile karşılaşmaktadır. Bilgilendirmede yer alan temel kelimeler aşağıdaki gibidir:

- “Seçim Sizin” ismini verdiğimiz bu oyunumuzda her bir katılımcımız elinde 1.500 TL ile oyuna başlıyor. Oyun süresince aldığı kararlar doğrultusunda elindeki para miktarı da değişiyor. Oyunun sonunda elinde en fazla para bulunduran ilk 3 katılımcımızın hesabına ödül olarak ilgili tutar kadar para aktarılacaktır.
- Oyunun sonunda verilecek ödül, yani hesabınıza aktarılacak para hayâli değildir. (2.000 TL’ye kadar kazanç fırsatı).
- Oyunu kazanan 3’ten fazla katılımcı olması durumunda ilgili katılımcılar özelinde kura çekimi yapılacaktır. Kura kendisine çıkan 3 katılımcımızla iletişime geçilecek ve ilgili ödül miktarı hesabına aktarılacaktır. Sorular bölümünde yer alan beklenen aylık getiri oranları ödül hesaplamasında kullanılacaktır.

Oyuna belli bir miktar para ile başlama ve oyunun sonunda gerçek bir para elde edilebileceğinin bilinmesi, oyuncuların finansal tercihleri üzerinde etkili

olabilmektedir. Nitekim bu yöntem farklı deneysel çalışmalarda da sık sık kullanılmaktadır:

Tablo 4.2: Parasal Teşviklerle İlgili Bazı Deneysel Çalışmalar

Yazarlar	Makale Adı	Dergi Adı	Yayın Tarihi
Güth, Schmittberger ve Schwarze	Ültimatom pazarlığının deneysel bir analizi (<i>An experimental analysis of ultimatum bargaining</i>)	Journal of Economic Behavior and Organization	1982
Forsythe	Basit Pazarlık Deneplerinde Adalet (<i>Fairness in Simple Bargaining Experiments</i>)	Games and Economic Behavior	1994
Falk, Fehr ve Fischbacher	Adil Davranışın Doğası Üzerine (<i>On the Nature of Fair Behavior</i>)	Economic Inquiry	2003

Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır.

Oyun formunda üç temel bölüm bulunmaktadır:

1. Kişisel Bilgiler
2. Dini Tutum Ölçeği
3. Finansal Tercihlere İlişkin Soru Seti

Kişisel Bilgiler bölümünde katılımcıların öğrenim gördükleri bölüm adı, kaçınıcı sınıfta oldukları ve cinsiyetlerine ilişkin bilgiler toplanmaktadır. Bu bilgilerle birlikte oyun sonunda ulaşılan verilerin bölüme, cinsiyete veya sınıf bilgisine göre farklılaşp farklılaşmadığı analiz edilecektir. Zira okul ve fakülte homojenliğine rağmen kişisel cevapları farklılaştırabileceği düşünülen temel özellikler bunlardır.

Dini Tutum Ölçeği bölümünde ise beş temel madde ile katılımcıların dini tutumlarının ölçülmesi hedeflenmektedir:

1. Günlük hayattaki davranışlarımın temelinde Kur'an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyye'de yer alan ilkeler bulunmaktadır.
2. İslami değerler kişiliğimin önemli bir parçasıdır.
3. Namazlarımızı günde 5 vakit olmak üzere düzenli olarak kılarım (İslam dininde özür olarak belirtilen durumlar haricinde).

4. Ramazan ayında oruçlarımı hiç aksatmadan tutarım (İslam dininde özür olarak belirtilen durumlar haricinde).
5. Düzenli Kur'an okumaya özen gösteririm.

İlgili maddelerin tespit edilme sürecinde literatürde yer alan çeşitli dini tutum ölçütleri incelenerek aralarından iki tanesi esas alınmıştır:

- İlk olarak Abu Raiya, Pargament, Mahoney ve Stein (2008) tarafından “The International Journal for the Psychology of Religion” dergisinde kaleme alınan “İslami Dindarlığın Psikolojik Ölçümü: Güvenilirlik ve Geçerlilik için Geliştirme ve Kanıtlar” (*A Psychological Measure of Islamic Religiousness: Development and Evidence for Reliability and Validity*) başlıklı makale kapsamında geliştirilen ölçüt kullanılmıştır.
- İkinci olarak da Harlak ve Eskin (2018) tarafından “Yeni Symposium” dergisinde “Dini Yönelim ve Dindarlık Ölçeklerinin Geliştirilmesi ve Psikometrik Özelliklerinin İncelenmesi” başlığı ile kaleme alınan ölçüt esas alınmıştır.

Dini tutum ölçeğinde yer alan maddeler İslam'ın hem inanç ve hem de amel boyutunu içerecek şekilde hazırlanmıştır. İlk iki madde de inancın bireysel davranışlar üzerindeki etkisi ölçülürken; geri kalan üç maddede İslam'ın amel boyutu ölçülmektedir. Dinini amel boyutlarıyla daha derinlemesine yaşayan bireylerin finansal tercihlerinde farklılık olup olmayacağı bu şekilde tespit edilebilecektir.

Dini tutum ölçeğinde 3 ve 4. maddelere parantez içerisinde ilave edilen “İslam dininde özür olarak belirtilen durumlar haricinde” ibaresi de ayrıca önem arz etmektedir. Çünkü yolculuk durumu, hastalık hâli ve kadınların özel durumları gibi hususlar literatürde yer alan dini tutum ölçeklerinde genellikle göz ardı edilmektedir.

Bireylerin tutum ve görüşlerini ölçümleyebilmek için çeşitli ölçekler kullanılmaktadır. Bunlar arasında en yaygın kullanıma sahip olan Rensis Likert (1932) tarafından geliştirilmiş olan Likert ölçeğidir. Bu ölçek, uygulaması, kodlaması ve ölçülmesi açısından gayet kolay olduğu için sosyal bilimler, psikoloji ve eğitim gibi pek çok alanda sıklıkla başvurulan bir yöntem haline gelmiştir. Likert-tipi sorularda bir araştırma hakkında tutum ve görüş içeren bir ifade ve bu ifadeye katılımcıların ne düzeyde katıldığını gösteren seçenekler yer almaktadır. Katılım düzeyini belirlemek için iki aşırı uç arasında çeşitli seçenekler bulunmaktadır. Bu seçenekler “en iyiden en

kötüye” veya “en yüksekten en düşüğe” göre sıralanır. Analiz aşamasında bu seçenek derecelerine sayısal bir değer atanarak kodlama yapılır ve böylelikle nicel bir veri analizi yapma imkanı olur (Turan, Şimşek ve Aslan, 2015). Bu faydalarından dolayı oyun çalışmasında da 5’li likert ölçeği tercih edilmiştir. Seçenekler ise sırasıyla “kesinlikle katılmıyorum”, “katılmıyorum”, “kısmen katılıyorum”, “katılıyorum” ve “kesinlikle katılıyorum” olarak belirlenmiştir.

Finansal Tercihlere İlişkin Soru seti bölümünde ise katılımcılara dört farklı soru yöneltilmektedir:

1. İçerisinde bulunduğun mevcut ekonomik şartları düşündüğünde elinde bulunan 1.500 TL’ yi nasıl değerlendirmek istersin?
 - a. Aylık %5 faiz getirisi olan konvansiyonel bir bankaya yatırım.
 - b. Aylık %3 kâr payı getirisi olan bir katılım bankasına yatırım. (Beklenen getiri olarak geçen ay dağıtılan kâr payı baz alınmıştır.)
2. Mevcut durumda elinde ... TL bulunmaktadır. Üniversitede aynı bölümde okuduğun bir arkadaşın sana gelerek zor durumda olduğunu ve 300 TL borç (karz-ı hasen) istediğini söyledi. Ancak arkadaşının borcunu geri ödemesi konusunda tereddüt içerisinde sin. Kendisi de net bir tarih vermek yerine durumumu toparlayabilirsem borcumu geri ödeyeceğim demiştir. Bu durumda aşağıdaki seçeneklerden hangisini tercih edersin?
 - a. Ülkenin içerisinde bulunduğu ekonomik şartlar zor olduğu ve ben de öğrenci olduğum için şu an destek olamayacağımı ifade ederim.
 - b. Arkadaşıma 100 TL borç veririm.
 - c. Arkadaşıma 200 TL borç veririm.
 - d. Arkadaşıma 300 TL borç veririm.
3. Mevcut durumda elinde ... TL bulunmaktadır. Finans dünyasında sadece bankalar değil, daha birçok çeşit yatırım unsuru bulunmaktadır. Yatırımlarını farklı sepetler altında çeşitlendirmek, üstlendiğin finansal riski de düşürecektir. Bu kapsamda yatırımlara devam ederken aşağıdaki seçeneklerden hangisini tercih edersin?
 - a. Bu ara herkesin sıkça dile getirdiği kripto paralardan birine yatırım yapıp aylık fiyat hareketliliğinden %5 getiri elde edebilirim.
 - b. Borsa Katılım Endeksinde yer alan Albaraka Türk Katılım Bankası'nın hisselerine yatırım yapıp aylık %3 getiri elde edebilirim.

4. Mevcut durumda elinde ... TL bulunmaktadır. Oturduğun mahallede maddi olarak kötü durumda olan Suriyeli bir aile için yardım toplanıyor. Bunun yanı sıra altın fiyatlarında da bu aya özel ciddi bir dalgalanma ve kazanç fırsatı bulunuyor. Bu kapsamda yatırım ve harcamalarına devam ederken aşağıdaki seçeneklerden hangisini tercih edersin? (Altının beklenen aylık getirisi %10 seviyesinde)
- Suriyeli aile için düzenlenen yardım kampanyasına 100 TL destek veririm.
 - Suriyeli aile için düzenlenen yardım kampanyasına 200 TL destek veririm.
 - Suriyeli aile için düzenlenen yardım kampanyasına 300 TL destek veririm.
 - Yardım kampanyasına katılmayıp paramı altın hesabında değerlendirmeyi tercih ederim.

Soru içeriklerinin tespit edilmesi sürecinde konu ile ilgilenen iki farklı öğretim görevlisinin de görüşleri alınmış ve genel bir değerlendirme yapılarak içerikler oluşturulmuştur.

İlk başta verilerin bilgiler çerçevesinde elinde en çok parayla oyunu tamamlayan oyuncuların ödülü kazanma imkânlarının olduğu (kura seçimi olduğu için) bütün katılımcılar tarafından bilinmektedir. Dolayısıyla Nash dengesi ve “ekonomik insan” varsayımına göre oyuncular parasal ödüllerle teşvik oldukları bu durum içerisinde İslami olarak haram veya harama yakın olarak kabul edilse bile daha çok para kazandıran seçeneği (faiz getiri, kripto para yatırımı) tercih etmeli ve hiçbir yardım (infak) faaliyetinde bulunmamalıdır.

İlk soruda ellerinde 1.500 TL para bulunan katılımcılardan bir yatırım tercihinde bulunmaları istenmektedir. İsterlerse paralarını aylık %5 faiz getirisi ile bir konvansiyonel bankaya yatırabilirler veya beklenen kâr payı getirisi %3 olan bir katılım bankasına yatırmayı da tercih edebilirler. Bu durumda yalnızca kendi kişisel çıkarını düşünen bir katılımcının %5’lik faiz getirisini seçmesi beklenmektedir. Ancak, İslam dininin emir ve yasaklarına riayet eden ve dini tutum puanı yüksek olan katılımcıların daha çok kazandırsa bile haram bir getiri olan faizli seçeneği tercih etmemesi beklenmektedir.

Birinci soruya verilen cevaba göre ellerindeki para miktarı değişen katılımcılar ikinci soruda bir karz-ı hasen tercihi ile karşı karşıyadır. Bu soruda katılımcılardan zor durumda olan bir bölüm arkadaşının 300 TL borç istemesi karşısındaki tercihlerini belirtmeleri istenmektedir. Ülkenin içerisinde bulunduğu zorlayıcı ekonomik şartlar, öğrenci olmanın getirdiği kısıtlı finansal imkânlar ve borcun geri ödenmesi konusundaki belirsizlik, katılımcıların tercihini etkileyebilecek dışsal etkenler arasında yer almaktadır. İslam dininde ihtiyaç sahiplerine artı bir karşılık beklemeden borç verilmesi (karz-ı hasen) özel bir öneme sahip olmakla birlikte üzerinde çokça tahşidat yapılan bir husustur (Bakara, 2/245; Hadîd, 57/11; Teğâbun, 64/ 17). Dolayısıyla katılımcıların dini tutum puanlarına göre finansal tercihlerinde farklılıklar olacağı beklenmektedir.

Üçüncü soruda katılımcılardan tekrardan bir yatırım tercihinde bulunmaları istenmektedir. Tercihlerin ilkinde kripto paralara yatırım yaparak aylık %5’lik bir getiri elde edebilirler. İkinci tercih de ise Borsa Katılım Endeksinde bulunan ve beklenen getirisi %3 olan Albaraka Türk Katılım Bankası’nın hisse senedine yatırım yapabilirler. İlk soruda olduğu gibi yalnız kendi kişisel çıkarını düşünen bir katılımcının ilk seçeneği, ancak dini değerlerine önem veren bir katılımcının ikinci seçeneği seçmesi beklenmektedir. Nitekim kripto para alım-satım işlemleri barındırdığı aşırı belirsizlik (garar), aldanma ve aldatma risklerinden dolayı İslam iktisadı bağlamında meşru bir yatırım aracı olarak görülmemektedir (Din İşleri Yüksek Kurulu, 2017).

Kripto para seçeneğinin özel olarak eklenmesinin bir sebebi de gençlerin teknolojik gelişmeler ve trend konular ile ilgili farkındalıklarının yüksek olması ve böylelikle onlar üzerinde dışsal bir etki oluşturuyor olmasıdır. Kripto paraya alternatif ve helal bir seçenek olarak ifade edilen Albarak Türk Katılım Bankası’nın Borsa Katılım Endeksinde bulunan hissesinin eklenmesiyle de katılımcıların bu alandaki farkındalıklarının ölçülmesi hedeflenmektedir.

Katılımcılar son soruda maddi durumu kötü olan bir Suriyeli aileye yardımda bulunma veya ellerinde bulunan parayı altına yatırarak %10 getiri elde etme seçeneği ile karşı karşıyalar. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Başkanlığı’nın 2024 yılında yayınladığı verilere göre Türkiye’de yaşamını sürdüren 3.1 milyon Suriyeli bulunmaktadır. TÜİK verilerine göre bu kişi sayısı Türkiye’nin genel nüfusunun %3.49’una tekabül

etmektedir (TÜİK, 2024). Dolayısıyla Suriyelilerin Türklerle olan ilişkisi ve uyum süreci önem arz eden bir konudur. Nitekim Türk toplumunun belli bir kesimi savaş riskinin ortadan kalkması sebebiyle Suriyelilerin kendi ülkelerine dönmeleri gerektiğini düşünmektedir. Fuat Man (2016) tarafından kaleme alınan “Günah Keçileri ya da Olağan Şüpheliler Olarak Suriyeliler” makalesi veya Mahmut Kaya’nın (2017) yazdığı “Türkiye’deki Suriyeliler: İç İççe Geçişler ve Karşılaşmalar” isimli kitapta bahsedilen hususlar bu uyum sürecine dikkatleri çekmektedir. Suriyeliler hakkındaki bu detay bilgilerin verilmesinin esas sebebi katılımcıların Türkiye’deki bu durumun etkisi altında kalıp kalmayacağı ve finansal tercihlerini hangi yönden yana kullanacaklarını özel olarak belirtmek adınadır. Dolayısıyla Suriyeli ibaresinin eklenmesi katılımcılar üzerinde dışsal bir etki oluşturmaktadır. Dünya genelindeki her bir insanın ve özelde de bütün Müslümanların iyiliğini düşünmek İslam dininde temel bir husustur (Buhârî, Mezâlim, 4). Dolayısıyla dini tutum puanı yüksek olan katılımcıların Türkiye’deki bu etkinin dışarısında kalması ve kişisel çıkarlarının parasal açıdan teşvik edildiği bir durumda dâhi bir diğer kardeşini düşünüp infak etmesi beklenmektedir.

Özet olarak ifade etmek gerekirse oyunun sonunda katılımcıların dini tutum ölçeğine verdiği yanıtlar ile finansal sorular karşısında verdiği kararların karşılıklı olarak analiz edilmesi hedeflenmektedir.

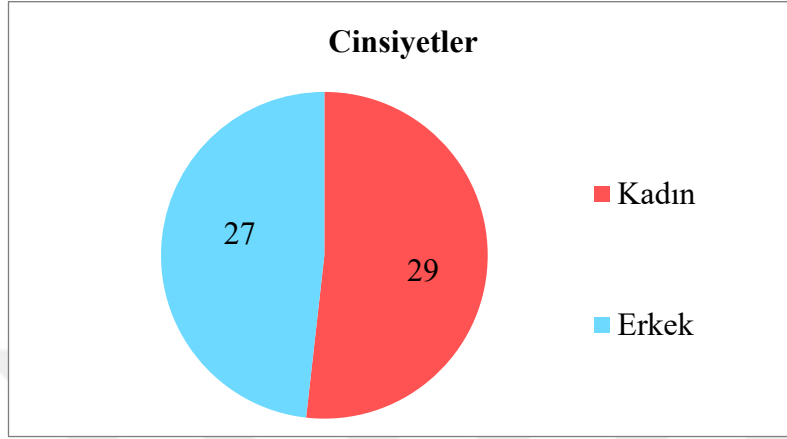
4.3. Katılımcıların Dini Tutum ve Finansal Tercihlerinin Genel Görünümü

Tez çalışmasının bu bölümünde oyun sonuçlarının istatistiksel analizi yapılacaktır. Analiz bölümüne geçmeden önce katılımcıların kişisel bilgileri ve dini tutum ölçeği ile finansal sorulara verdikleri yanıtların genel bir dağılımını göstermek yararlı olacaktır.

İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi’nde öğrenimine devam eden 56 lisans öğrencisi oyunsal çalışmaya katılmıştır. Bu katılımcı sayısının deneysel bir çalışmaya göre yeterli bir seviyede olduğu ifade edilebilir. Nitekim Grüner (2019) tarafından kaleme alınan “Ekonomik Deneylede Örneklem Büyüklüğü Hesaplaması” (*Sample Size Calculation in Economic Experiments*) başlıklı makalede 2000-2018 yılları arasında akademik etki seviyesi yüksek olan 5 farklı dergide yayımlanan makalelerin genel bir analizi yapılmıştır. Analizde atıf verilen

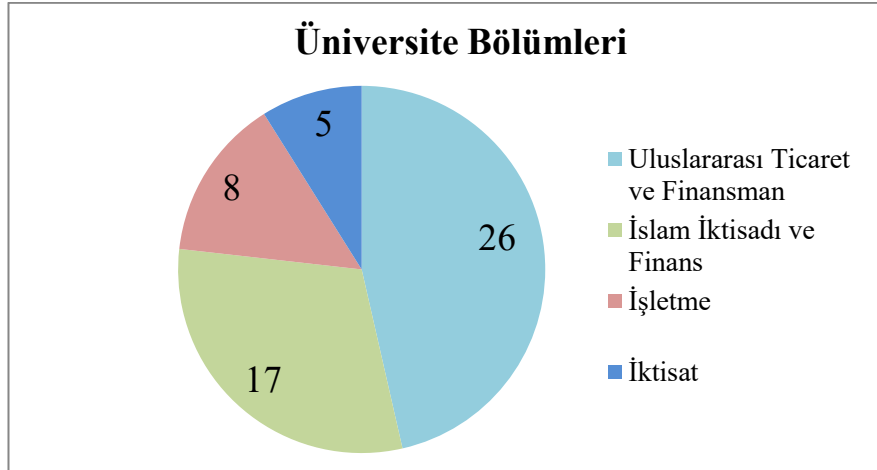
makaleler göz önünde bulundurulduğunda benzer katılımcı sayısının bulunduğu çeşitli deneysel çalışmalar olduğu görülmektedir.

Öğrencilerin 29 tanesi (%52) kız, 27 tanesi (%48) ise erkek öğrencidir. Bu dağılım da cinsiyet açısından dengeli bir duruma işaret etmektedir.



Şekil 4.1: Katılımcıların Cinsiyet Dağılımları

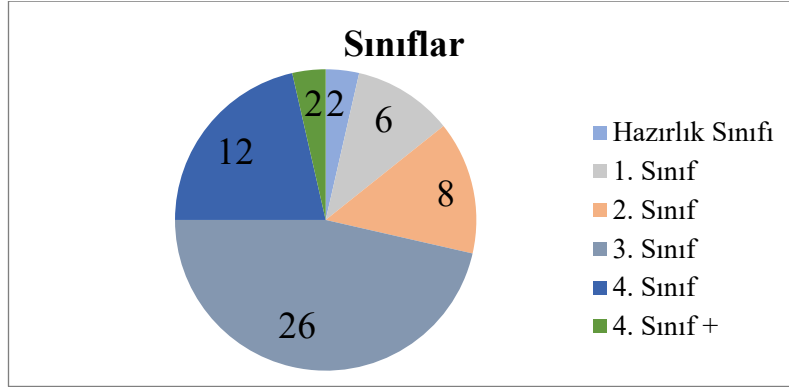
Öğrencilerin 26 tanesi (%46) “Uluslararası Ticaret ve Finansman”, 17 tanesi (%30) “İslam İktisadı ve Finans”, 8 tanesi (%14) “İşletme” ve 5 tanesi (%9) “İktisat” bölümünde okumaktadır. Bu dağılım da fakülteadaki bölümlerde okuyan öğrenci sayısı göz önüne alındığında dengeli bir şekildedir.



Şekil 4.2: Katılımcıların Öğrenim Gördükleri Bölümler

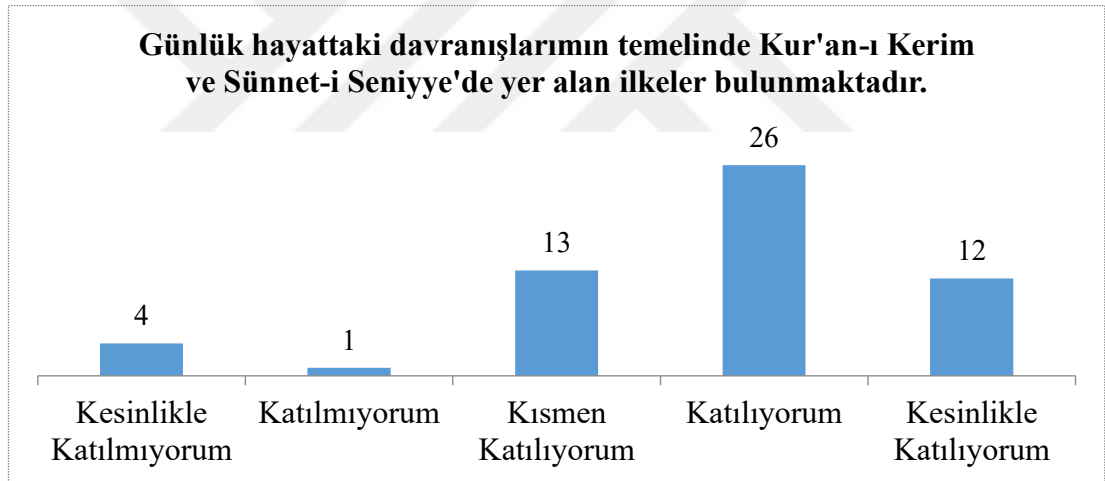
Öğrencilerin sınıf dağılımlarına bakıldığında 2 tanesinin (%4) hazırlık sınıfında, 6 tanesinin (%11) 1. sınıfta, 7 tanesinin (%13) 2. sınıfta, 26 tanesinin (%47) 3. sınıfta, 12 tanesinin (%22) 4. sınıfta ve 2 tanesinin de (%4) son uzatma döneminde oldukları görülmektedir. Burada 3 ve üstü sınıflara yönelik bir ağırlığın olması söz konusu

olmakla birlikte bu olumlu olarak algılanabilir, zira buradan itibaren parasal hususlara dair bilgileri aldıkları derslerle birlikte artmaktadır. Örneğin, finansa giriş dersini 3. sınıftan itibaren görmektedirler.

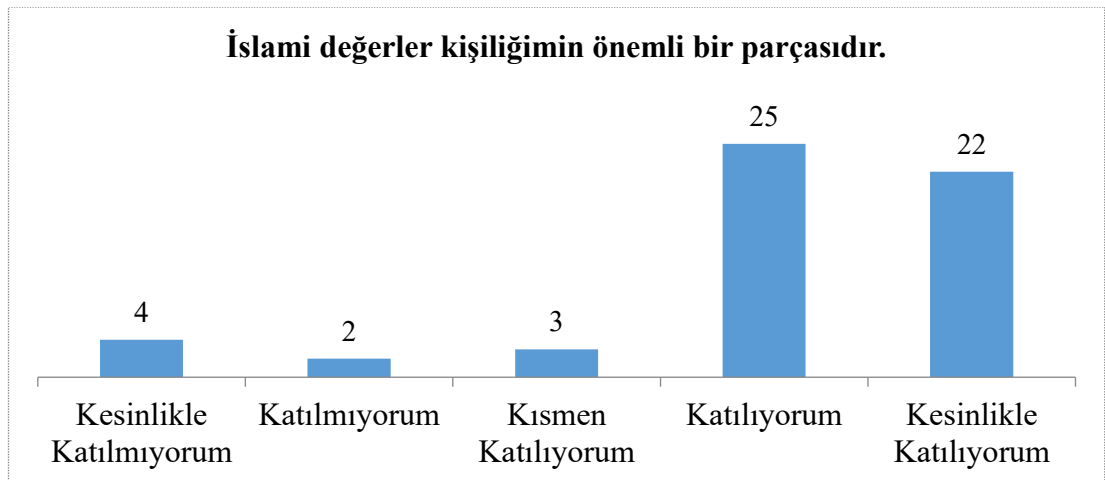


Şekil 4.3: Katılımcıların Sınıf Dağılımları

Katılımcıların Dini Tutum Ölçeğine verdiği yanıtlar ise sırasıyla aşağıdaki gibidir:



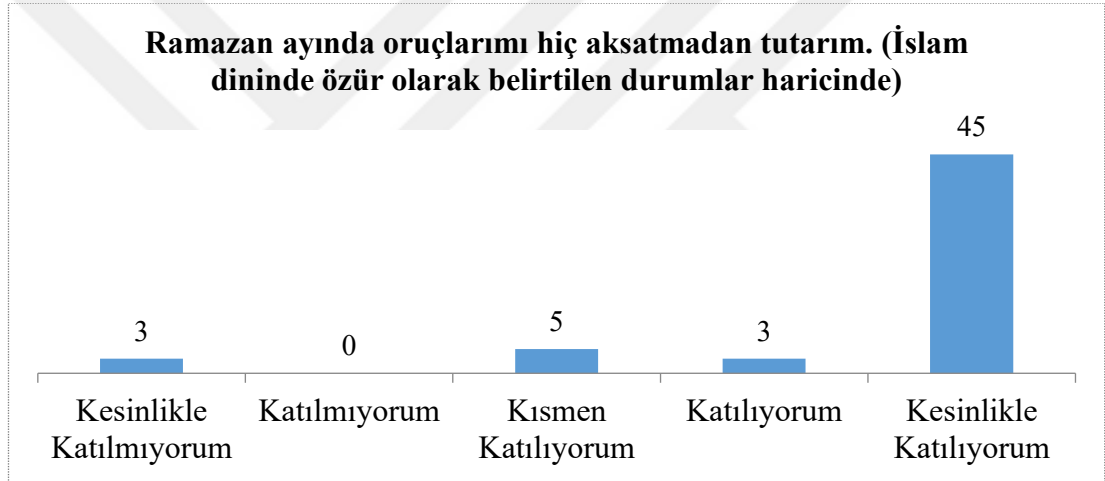
Şekil 4.4: Dini Tutum Ölçeği – 1. Soru



Şekil 4.5: Dini Tutum Ölçeği – 2. Soru



Şekil 4.6: Dini Tutum Ölçeği – 3. Soru



Şekil 4.7: Dini Tutum Ölçeği – 4. Soru



Şekil 4.8: Dini Tutum Ölçeği – 5. Soru

Yukarıda yer alan grafiklerde de görüleceği üzere katılımcılar inanç sorusu olarak nitelendirilebilecek 1 ve 2. sorularda yoğun olarak “Katılıyorum” ve “Kesinlikle Katılıyorum” seçeneklerini işaretlemişlerdir. İlk soru için bu seçenekleri işaretleyenlerin toplam içerisindeki oranı %68 ve ikinci sorudakilerin oranı da %84 olarak gerçekleşmiştir. Günde 5 vakit namaz kılma (3. soru) ve düzenli olarak Kur’an okuma (5. soru) sorularında ise bu oranlar sırasıyla %32 ve %30 olarak ölçülmektedir. İslam’ın amel cihetine bakan sorulardaki katılımcı tercihlerinin “Kısmen Katılıyorum” tercihinde yoğunlaştığı görülmektedir. 4. soruda yer alan Ramazan ayı orucunun tutulması ise bu durumun bir istisnasıdır. İlgili soruya “Katılıyorum” veya “Kesinlikle Katılıyorum” diye yanıt verenlerin oranı %86’dır. Türkiye’de Müslümanların Ramazan ayına ve o ayda tutulan oruca karşı daha hassas olduklarını söylemek mümkündür. Nitekim KONDA tarafından yürütülen bir araştırmada Türkiye’de kadınların %80’i ve erkeklerin de %72’si düzenli olarak Ramazan ayı orucunu tuttıklarını belirtmiştir (KONDA, 2017).

Üst bölümde değinildiği üzere akademik çalışmalarda Likert ölçeği kapsamında katılımcıların verdikleri cevaplar çeşitli sayısal değer atamaları ile nicel bir formata dönüştürülmektedir. Tez çalışmasında da bu yöntem takip edilmiş olup aşağıdaki değer atamaları yapılmıştır.

Tablo 4.3: Likert Ölçeği ve Sayısal Değer Ataması

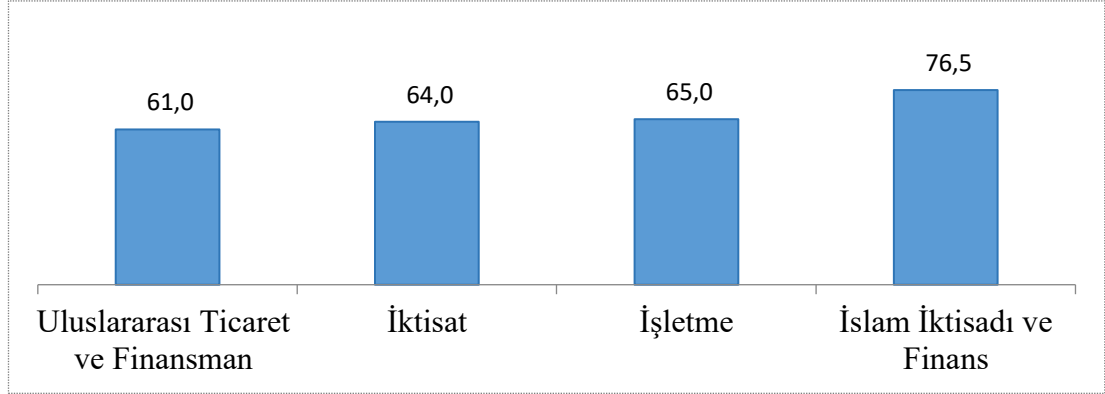
Likert Ölçeği	Sayısal Değer Ataması
Kesinlikle Katılıyorum	100
Katılıyorum	75
Kısmen Katılıyorum	50
Katılmıyorum	25
Kesinlikle Katılmıyorum	0

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bu veriler doğrultusunda katılımcıların bölüm, sınıf ve cinsiyetlerine göre ortalama dini tutum ölçeği puanları aşağıdaki gibidir:

Bölüm bazında bakıldığında İslam İktisadı ve Finansı bölümünde okuyan katılımcıların en yüksek dini tutum puanına sahip olduğu görülmektedir. Öğrenim olarak genel ve yaygın bir iktisat bölümü yerine İslam iktisadını tercih eden

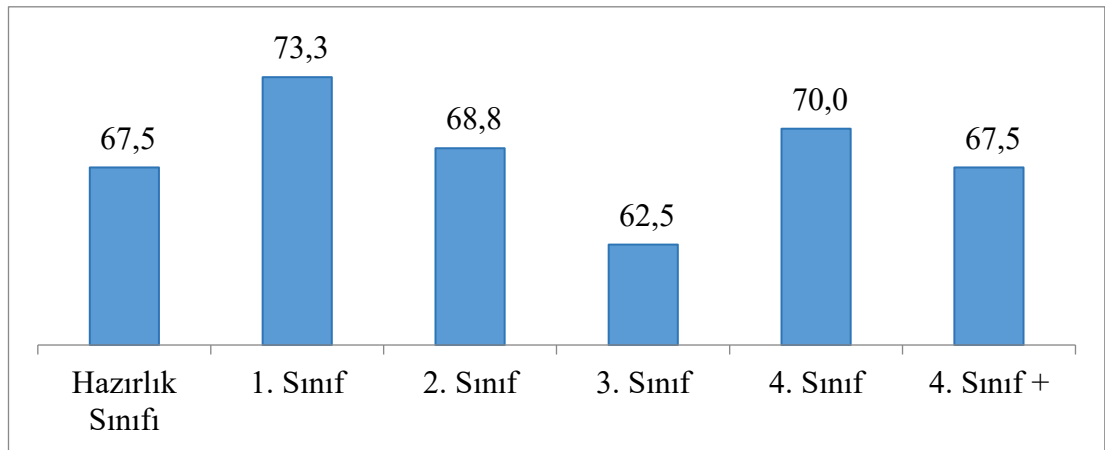
katılımcıların dini tutum puanlarının daha yüksek olması beklenen bir durum olarak değerlendirilebilir.



Şekil 4.9: Bölümlere Göre Ortalama Dini Tutum Ölçeği Puanı

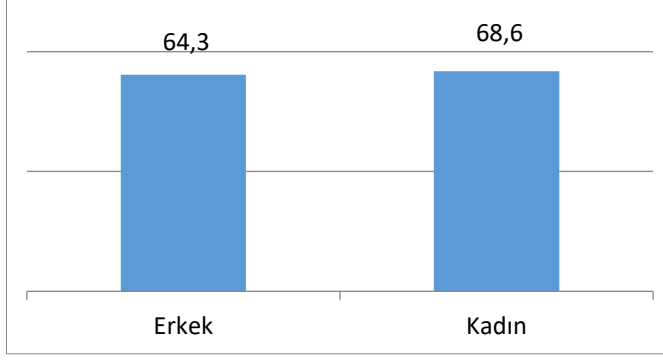
Sınıf bazında bakıldığında ise karışık bir dağılım olduğu görülmektedir.

Katılımcı popülasyonunun %46'sını oluşturan 3. sınıfların ortalama dini tutum puanı 62.5 iken, popülasyonun %21'ini oluşturan 4. sınıfların ortalama puanı 70'tir. Popülasyon içerisinde en yoğun katılımcı sayısını oluşturan bu iki sınıfa bakıldığında son sınıftaki öğrencilerin daha yüksek dini tutum puanına sahip oldukları görülmektedir.



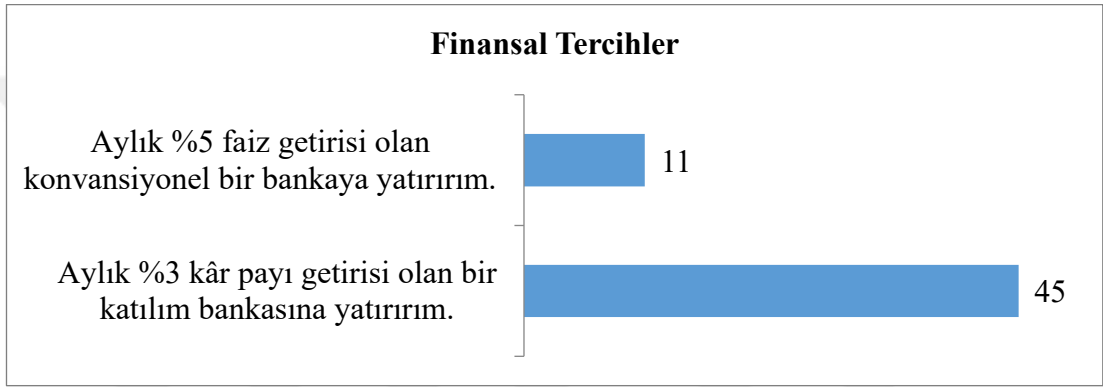
Şekil 4.10: Sınıflara Göre Ortalama Dini Tutum Ölçeği Puanı

Cinsiyet bazında değerlendirildiğinde katılımcı kadın öğrencilerin erkeklere nispetle daha yüksek dini tutum puanına sahip oldukları görülmektedir.

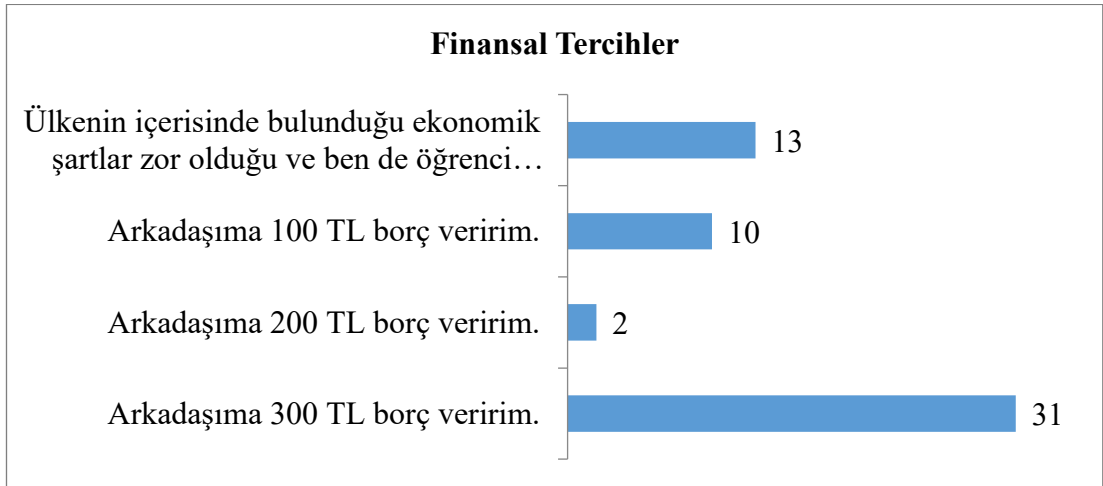


Şekil 4.11: Cinsiyete Göre Ortalama Dini Tutum Ölçeği Puanı

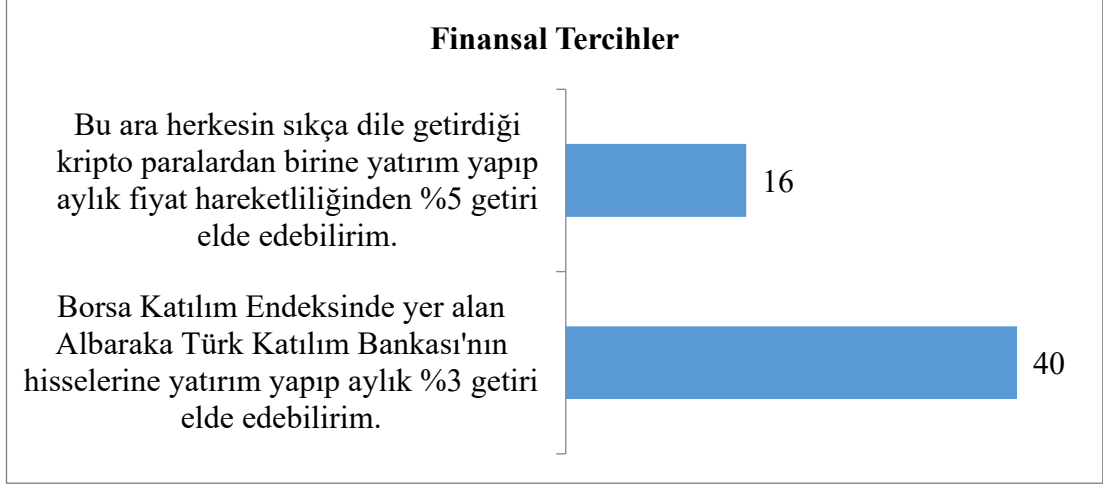
Katılımcıların finansal soru seti için yapmış oldukları tercihler ise aşağıdaki gibidir:



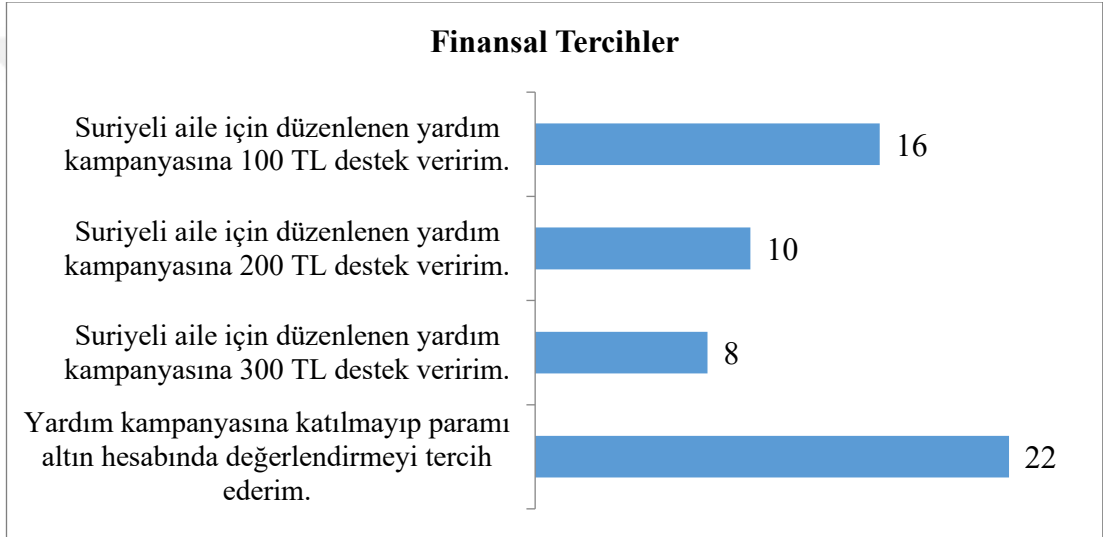
Şekil 4.12: Finansal Tercihler – 1. Soru



Şekil 4.13: Finansal Tercihler – 2. Soru



Şekil 4.14: Finansal Tercihler – 3. Soru



Şekil 4.15: Finansal Tercihler – 4. Soru

İlk soruda katılımcıların %80'i daha çok kazandıran ancak İslam dininde haram olan faizli kazancı tercih etmeyip katılım bankasına yatırım yapmayı seçmiştir. Üçüncü soruda da benzer bir yaklaşım görülmektedir. Kripto paraya kıyasla daha az kazandıran Borsa Katılım Endeksi'nde yer alan Albaraka Türk Katılım Bankası'nın hisselerini tercih edenlerin oranı %71'dir. Oranlar arasındaki farklılıktan yola çıkarak kripto para yatırımlarının konvansiyonel bankalardaki faizli mevduat hesaplarına nispetle daha olumlu karşılandığı da görülmektedir. Dolayısıyla ilk soruda faizli seçeneği tercih etmeyen, ancak üçüncü soruda kripto para yatırımını tercih eden katılımcıların (8 kişi) zihninde kripto paraların konvansiyonel bankalardaki faizli mevduat hesapları gibi haram olmadığı düşüncesi olduğunu söylemek mümkündür. İki ve dördüncü sorulardaki yardım seçeneklerinde çeşitli tutarlarda infakta bulunmayı tercih edenlerin oranı ise sırasıyla %80 ve %61 olarak gerçekleşmiştir. Katılımcıların büyük bir

çoğunluğu parayı ellerinde tutarak veya yatırım yaparak artırma yönünde bir tercihte bulunarak oyunu kazanma şansına sahip olabiliyorlardı ancak, oyun tasarımı içerisinde yardım yapmayı tercih etmişlerdir. Bu durum da “ekonomik insan” kavramının içerisinde barındırdığı salt kişisel çıkar duygusu varsayımını yanlışlamaktadır. Bunun yanı sıra katılımcıların üniversite arkadaşlarına yardım yapma isteklerinin Suriyelilere nispetle daha yüksek olduğu da görülmektedir. Bu farklılığın oluşmasında dışsal bir etki olarak yukarıda bahsi geçen Türk ve Suriyeli ilişkilerinin etkisi olduğu yorumu yapılabilir.

4.4. Davranışsal Oyun Tasarımının İstatistiksel Analizi

Deneysel çalışmalarda kontrol ve deney olmak üzere iki ayrı grubun oluşturulması temel bir noktadır. Bu grupların oluşturulmasının temel amacı bir bağımlı değişkenle karşı karşıya olan deney grubu ile herhangi bir değişkene bağlı olmayan kontrol grubu arasındaki farklılıkların ölçülmesidir. Deney ve kontrol gruplarının ayrıştırılması, araştırmacının ortaya koyduğu hipotezin gruplar özelinde bir farklılaşmaya yol açıp açmadığının ölçülmesi adına kolaylaştırıcı bir yöntemdir. Örneğin, yeni bir eğitim metodunun öğrenciler üzerindeki başarı etkisi ölçülürken yeni eğitim metoduna göre ders almış öğrenciler ile eski eğitim metoduna göre ders almaya devam eden öğrencilerin zaman içerisindeki ders başarı puanları kıyaslanabilir. Bu tarz araştırmalarda katılımcıların belirli bir doğallık (seçkisizlik) içerisinde seçilmesi esastır. Ek olarak ders başarı puanlarını etkileyebilecek diğer parametreler sabit olarak kabul edilmektedir

Yukarıdaki örnekte olduğu gibi iki gruba ayrılan katılımcıların farklı etkilere maruz kalması deneysel çalışmalar arasında yaygın bir yöntemdir. Ancak bu tez çalışması kapsamında tasarlanan oyun çalışmasında iki farklı grubun karşısına iki ayrı senaryo sunmak yerine başlangıçta aynı olan bir grubun karşısına yine aynı oyun senaryosu sunulmuştur. Ardından dini tutum puanlarına göre kontrol ve deney grupları ayrıştırılmıştır. Böylelikle dini tutum puanı yüksek (deney grubu) ve düşük (kontrol grubu) olan katılımcıların kişisel çıkarlarını etkileyen finansal yatırım veya infak tercihleri karşısındaki cevaplarını ölçümlemek mümkün olmuştur.

Oyuna ilişkin veriler toplandıktan sonra katılımcıların dini tutum puanları üzerinden deney ve kontrol grupları ayrıştırılmıştır. Bu ayrıştırmada sayısal olarak dengeli bir dağılım olması adına iki grubu ayrıştıran baz puan sınırı ‘75’ olarak belirlenmiştir.

Dini tutum puanı 75 ve üzeri olan katılımcılar deney grubu, altında olan katılımcılar kontrol grubu olarak bayraklanmıştır. Yüzdeler olarak bakıldığında katılımcıların %55'i (31 kişi) kontrol grubunda, %45'i (25 kişi) ise deney grubunda yer almaktadır.

Tablo 4.4: Deney ve Kontrol Grupları

Gruplar	Puan Aralığı	Katılımcı Sayısı
Kontrol Grubu	0-74	31
Deney Grubu	75-100	25

Deney sonuçlarına göre katılımcıların “Dini Tutum Puanı” ve finansal tercihlerine göre oyun sonunda ellerinde kalan “Para Tutarı”nın istatistiki analizi bir programlama dili olan “Python” ın arayüzü “Jupyter Notebook” üzerinde gerçekleştirilmiştir.

İki grubun geneli için bakıldığında oyuna katılan 56 katılımcının ortalama dini tutum puanı 67 iken, oyun sonunda ellerinde kalan para tutarının ortalama 1.360 TL olduğu görülmektedir.

Tablo 4.5: Katılımcı Kümesinin Temel İstatistiksel Verileri

İstatistiksel Kalemler	Dini Tutum Puanı	Para Tutarı
Aritmetik Ortalama	67	1.360
Standart Sapma	23	275
Minimum Değer	0	982
25% Persentil	60	1.107
50% Persentil	70	1.390
75% Persentil	80	1.507
Maksimum Değer	100	1.819

Deney ve kontrol grubu özelinde oluşan istatistikler ise aşağıdaki gibidir:

- 75 ve üzeri dini tutum puanına sahip olan deney grubundaki katılımcıların ellerinde bulunan ortalama para tutarı 1.259 TL iken, kontrol grubundakilerin ortalama paraları 1.442 TL'dir.
- Deney grubuna kıyasla kontrol grubundaki katılımcıların oyun sonunda %15 daha fazla paraya sahip oldukları görülmektedir.

Tablo 4.6: Grup Bazında Temel İstatistiksel Veriler

İstatistiksel Kalemler	Deney Grubu		Kontrol Grubu	
	Dini Tutum Puanı	Para Tutarı	Dini Tutum Puanı	Para Tutarı
Aritmetik Ortalama	84	1.259	52	1.442
Standart Sapma	9	243	21	276
Minimum Değer	75	982	0	982
25% Persentil	75	1.082	43	1.184
50% Persentil	80	1.182	60	1.419
75% Persentil	90	1.411	65	1.687
Maksimum Değer	100	1.750	70	1.819

Grupların temel sayısal değerlerine bakıldıktan sonra, katılımcıların ellerinde bulunan ortalama para tutarı farkının istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını ölçmek üzere “T-testi” uygulanmıştır. İstatistikte T-testi iki grup arasındaki ortalama farkının istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını ölçmek üzere kullanılan parametrik bir testtir. Bu testte verilerin normal dağılımı öngörülür ve küçük örneklem için uygun bir yöntemdir. T-testi'nin farklı uygulama biçimleri olmakla birlikte iki farklı grubun ortalamalarını karşılaştıran “Bağımsız İki Örneklem T-Testi” (*Independent Samples T-Test*) metodu araştırma konusu için uygundur (Özmen ve Şeniş, 2018).

T testi kapsamında kontrol edilen bir diğer önemli başlık da gruplar arasındaki varyansların eşit olup olmadığıdır. Bunun için de “Levene Testi” kullanılmaktadır. Levene testi sonucu oluşan “p” değeri 0.05'ten küçükse varyanslar birbirine eşit değil demektir ve bu durumda eşitsiz varyanslarla T testi uygulanır. Eğer “p” değeri 0.05'ten büyükse varyanslar eşit demektir ve standart T testi uygulanır (Özmen ve Şeniş, 2018).

T-test'inin formülü özet olarak ortalama farkının standart hataya bölünmesini ifade etmektedir:

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{s_p \times \sqrt{\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}}} \quad (1)$$

Formülasyonda yer alan “X” değerleri iki grubun ortalamalarını, “n” değerleri örneklem büyüklüğünü, “s” değeri ise birleştirilmiş standart sapmayı ifade etmektedir.

Birleştirilmiş standart sapmanın formül açılımı ise aşağıdaki gibidir (Özmen ve Şeniş, 2018):

$$s_p = \sqrt{\frac{(n_1 - 1)s_1^2 + (n_2 - 1)s_2^2}{n_1 + n_2 - 2}} \quad (2)$$

T değeri hesaplandıktan sonra istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını belirlemek üzere “Null Hipotezi” ve “Alternatif Hipotez” kelimeleri kullanılmaktadır (Özmen ve Şeniş, 2018).

- Null Hipotezi (H_0): Gruplar arasında anlamlı bir fark yoktur.
- Alternatif Hipotez (H_1): Gruplar arasında anlamlı bir fark vardır.

T değerinin anlamlılığı ise “p” değeri ile karşılaştırılarak bulunur. “p” değeri %5’ten küçükse “ H_0 ” reddedilir ve iki grup arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu sonucuna varılır (Özmen ve Şeniş, 2018).

Yukarıdaki bilgilerden yola çıkarak oyun sonucuna göre deney ve kontrol gruplarının ellerinde bulunan ortalama para tutarlarının arasında anlamlı bir fark olup olmadığına ilişkin uygulanan T testinin sonuçları aşağıdaki gibidir:

İlk olarak Levene testi uygulanarak grupların ortalama para tutarlarının varyanslarının eşit olup olmadığı ölçülmüştür. Levene testi sonucu oluşan p değerine göre verilerin varyansları eşit olduğu için standart T testi uygulanmıştır.

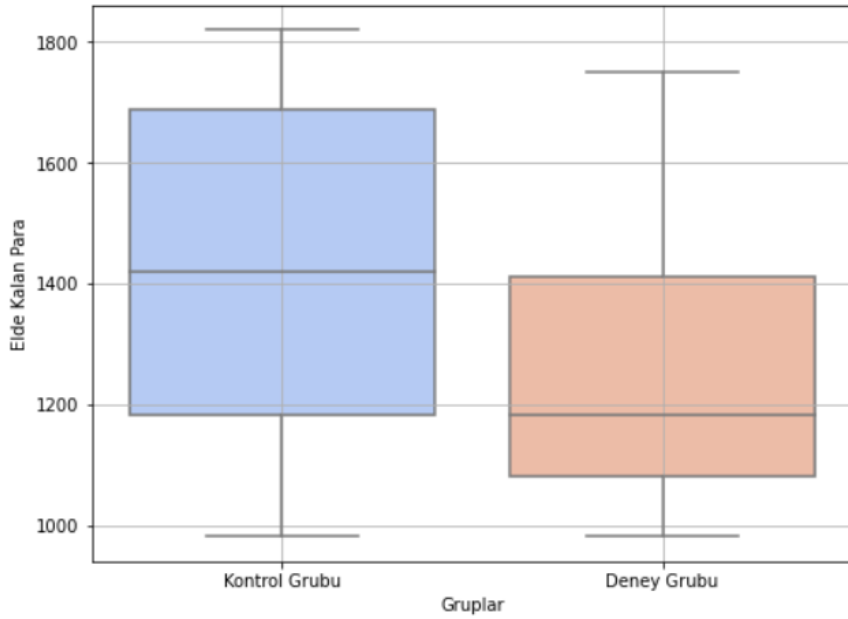
- T değeri gruplar arasındaki ortalama farkın büyüklüğünü göstermektedir.
- Esas bakılacak olan p değeri ise ortalamalar arasında anlamlı bir fark olup olmadığını ortaya koymaktadır. “ $p < 0.05$ ” olduğu için, kontrol grubu ile deney grubu arasında anlamlı bir fark olduğu görülmektedir. Dolayısıyla Null Hipotezi (H_0) reddedilmekte ve Alternatif Hipotez (H_1) kabul edilmektedir.

Tablo 4.7: Grup Bazında T Testi Sonuçları

T Testi Sonuçları	
Levene testi sonucu	0,53
t değeri	2,60
p değeri	0,01

T testinde karşılaştırılan ortalama para tutarlarının Python üzerindeki kutu grafiği (*boxplot*) çizimi ise aşağıdaki gibidir:

- Hem ortalama değer (*mean*) hem de verilerin dağılımındaki istatistiksel farklılık net bir şekilde gözükmemektedir.



Şekil 4.16: Gruplara Göre Elde Kalan Para Dağılımı

Dini tutum puanı yüksek olan deney grubundaki katılımcılar haram olan seçenekleri seçmeyerek ve kendi kişisel çıkarlarına rağmen yardımda bulunmayı tercih ederek oyunu daha düşük para tutarı ile bitirirken; dini tutum puanı düşük olan kontrol grubundaki katılımcılar tam ters yönde bir tutum sergileyerek ortalama olarak daha yüksek para tutarı ile oyunu tamamlamışlardır. Dolayısıyla aynı üniversitede ve aynı fakültede okuyan, yakın yaş gruplarında olan ve oyun tasarımı içerisinde aynı finansal tercihlerle karşı karşıya kalan katılımcıların oyun sonunda istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklı para tutarlarına sahip olmasının temel etkeni dini tutumları olduğu görülmektedir.

Katılımcıların cinsiyet özelinde ortalama verilerine bakıldığında; kadın katılımcıların ortalama dini tutum puanları erkeklere göre daha yüksek ve oyun sonundaki ortalama para tutarlarının daha düşük olduğu görülmektedir.

Tablo 4.8: Cinsiyet Bazında Temel Veriler

Cinsiyet	Katılımcı Sayısı	Ortalama Dini Tutum Puanı	Ortalama Para Tutarı
Erkek	31	64	1.404
Kadın	25	69	1.319

Cinsiyetlerin ortalama verileri arasında görünür bir sayısal farklılık olsa da T testi özelinde istatistiksel anlamlılık seviyesine bakıldığında “ $p < 0.05$ ” koşulu sağlanmadığı için anlamlı bir farklılık olduğu söylenemez.

Tablo 4.9: Cinsiyet Bazında T Testi Sonuçları

T Testi Sonuçları	
Levene testi: p değeri	0,28
t değeri	1,16
p değeri	0,25

Bu sonuç, hipotez açısından da olumludur zira sonuçlara etki eden etmenlerden birinin cinsiyet olmadığını göstermektedir.

Katılımcıların öğrenim gördükleri bölümler özelinde ortalama verilerine bakıldığında; Uluslararası Ticaret ve Finansman bölümünde okuyan katılımcıların ortalama dini tutum puanları diğer bölümlere göre daha düşük ve İktisat bölümü hariç tutulursa oyun sonundaki ortalama para tutarlarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Benzer şekilde en yüksek dini tutum puanına sahip olan İslam İktisadı ve Finansı öğrencileri İşletme bölümü hariç tutulursa en düşük ortalama para tutarı ile oyunu tamamlamışlardır.

Tablo 4.10: Bölüm Bazında Temel Veriler

Bölüm Adı	Katılımcı Sayısı	Ortalama Dini Tutum Puanı	Ortalama Para Tutarı
Uluslararası Ticaret ve Finansman	26	61	1.463
İslam İktisadı ve Finans	17	76	1.261

İşletme	8	65	1.168
İktisat	5	64	1.471

Bağımsız iki örneklemlili T testi popülasyonun en yoğun olduğu Uluslararası Ticaret ve Finansman ve İslam İktisadı ve Finans bölümünde öğrenim gören katılımcılar için uygulandığında çıkan sonuçlar aşağıdaki gibidir:

- P değeri “ $p < 0.05$ ” koşulunu sağladığı için iki grubun oyun sonundaki ortalama para tutarları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu görülmektedir.
- Dolayısıyla deney ve kontrol grubu karşılaştırmasında olduğu gibi dini tutum puanı yüksek olan katılımcılar oyunu daha az para tutarı ile tamamlarken, dini tutum puanı düşük olan katılımcılar daha yüksek para tutarı ile tamamlamışlardır. Bu sonuçlar da tezin temel hipotezini desteklemektedir.

Tablo 4.11: Bölüm Bazında T Testi Sonuçları

T Testi Sonuçları	
Levene testi: p değeri	0,54
t değeri	2,40
p değeri	0,02

Katılımcıların öğrenim gördükleri sınıflar özelinde ortalama verilerine bakıldığında sınıflar arasında dağınık bir ilişki olduğu görülmektedir.

Tablo 4.12: Sınıf Bazında Temel Veriler

Bölüm Adı	Katılımcı Sayısı	Ortalama Dini Tutum Puanı	Ortalama Para Tutarı
Hazırlık Sınıfı	2	68	1.401
1. Sınıf	6	73	1.419
2. Sınıf	8	69	1.511
3. Sınıf	26	63	1.361
4. Sınıf	12	70	1.251

4. Sınıf +	2	68	1.184
------------	---	----	-------

Yukarıda olduğu gibi bağımsız iki örneklemlili T testi popülasyonun en yoğun olduğu 3. ve 4. sınıflara uygulandığında oluşan sonuçlar aşağıdaki gibidir:

- 4. sınıftaki katılımcılar daha yüksek dini tutum puanına sahip ve daha düşük para tutarı ile oyunu tamamlamalarına rağmen P değeri “ $p < 0.05$ ” koşulunu sağlamadığı için iki grubun oyun sonundaki ortalama para tutarları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu söylenememektedir.

Tablo 4.13: Sınıf Bazında T Testi Sonuçları

T Testi Sonuçları	
Levene testi: p değeri	0,07
t değeri	1,15
p değeri	0,26

Dolayısıyla cinsiyet verilerinde olduğu gibi sınıf bazındaki farklılıklar tezin temel hipotezine etki eden bir kalem olmadığı görülmektedir.

Deney ve kontrol grubu özelinde uygulanan T testi'nin verileri başta olmak üzere çıkan sonuçlara bakıldığında dini hassasiyetleri yüksek olan katılımcıların diğerkâmlığı ve az kazandırsa dâhi helal olan seçeneği tercih ettikleri görülmektedir. Dolayısıyla tezin kavram analizi bölümünde de detaylarıyla ifade edildiği üzere; bireylerin dini altyapıları finansal tercih ve davranışlarında önemli bir etkidir. Nitekim Kahneman'ın (2017) verdiği bir deney örneğinde bireyler kendilerine düzenli olarak çay ve kahve hazırlayan çalışanlara gönüllü olarak yardımda bulunmaktadır. İlk deney senaryosunda yardım kutusunun olduğu odaya bir çiçekli saksı resmi, ikinci senaryoda ise bir göz resmi asılmıştır. Göz resminin asılı olduğu haftalarda bireyler, izlenildikleri algısıyla daha fazla yardımda bulunmuşlardır. Bir göz resminde bile bu şekilde bir davranış değişikliği oluyorsa; İslam inancı içerisinde ahirete inanan, Kur'an ve sünnetin ilkelerini içselleştirerek hayatına taşıyan, sorumluluk sahibi, diğerkâm ve cömert bireylerin davranışlarının etkilenmemesi düşünülemez.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

İslam iktisadı, geleneksel iktisat ve davranışsal iktisat bağlamında kişisel çıkar kavramının derinlemesine analiz edildiği bu tez çalışmasında üç ana bölüm bulunmaktadır. İlk bölümde davranışsal iktisadın tarihsel gelişim süreci ve geleneksel iktisattan ayrılan noktaları ele alınmaktadır. İktisatta yaygın tanımlamasıyla ekonomik birey, kendi kişisel çıkarını önceleyen, kararlarında rasyonel olan ve bu kararları uygulama konusunda herhangi bir zaafiyeti bulunmayan bir figür olarak açıklanmaktadır. Ancak, her birey öncelikle kendi sosyal hayatında bunun böyle olmadığını deneyimlediği gibi, davranışsal iktisat bağlamında yapılan yüzlerce belki binlerce deneysel çalışma da bunun aksini kanıtlamaktadır. Bireyler diğerkâm olabildiği gibi yalnızca kendi kişisel çıkarlarını da düşünebilmekte, rasyonel oldukları kadar irrasyonel davranışlar da sergileyebilmektedir. Dolayısıyla bireylerin bu özelliklerini tekdüze bir tanım altında sınıflandırmak mümkün değildir. İçerisinde bulunan sosyo-kültürel ortam, arkadaş ve aile çevresi, dini inançlar ve eğitim hayatı gibi pek çok etken bireylerin kararlarında etkili olan faktörler arasında yer almaktadır. Davranışsal iktisat da tam bu noktada gerçek dışı ve varsayımsal olarak tanımlanan ekonomik insan kavramını gerçek hayata uyarlamaya çalışmaktadır. Aşırı iyimserlik, aşırı güven, cimrilik, empati, hırs, haz arzusu, belirsizlikten kaçınma, sahiplik yanılması ve ulaşılabilirlik gibi pek çok kavram bu bağlamda araştırma konusu olmuştur. Davranışsal iktisat bu yönleriyle geleneksel iktisadın gelişimine katkı sunuyor olsa da; psikoloji, ekonomi ve iş hayatı kapsamında yürütülen çalışmaların kâr odaklı olarak bireylerin tüketici eğilimlerini suistimal etmesi, geleneksel iktisattaki metodolojik bireycilik anlayışının korunması, kapsayıcı bir dayanışma anlayışının yerine bencilliğin ön planda tutulması, sosyal Darwinci bir rekabet anlayışının benimsenmesi, dürtme politikalarıyla bireylerin tekrardan “ekonomik insan” prototipine sokulmaya çalışılması ve bireylerin kararlarında içsel bir yönlendirici olarak rol oynayan dini inançların göz ardı edilmesi gibi hususlar eleştiriye açık yönleri olarak ön plana çıkmaktadır. Davranışsal iktisadın eleştirisi başlığıyla literatürde bulunan sınırlı sayıda çalışma olduğu için tez içerisinde detaylarıyla ele alınan bu maddeler tez çalışmasına ayrı bir önem kazandırmaktadır. Hatta bu konu ile ilgili spesifik bir tez çalışması da yapmak mümkündür.

Tez çalışması kapsamında davranışsal iktisadın gelişim süreci ve eleştirel tarafları ele alındıktan sonra İslam iktisadı çerçevesinde konuya yaklaşılmaktadır. İslam iktisadı

bağlamında davranışsal iktisadın incelenmesinin iki temel katkısı bulunmaktadır. Bunlardan ilki, yukarıda da değinildiği üzere dini inançlar bireylerin davranışlarını etkileyen temel etkenlerden biri olmasına rağmen davranışsal iktisat literatüründe yaygın bir araştırma konusu olarak ele alınmamasından oluşan boşluğu dolduruyor olmasıdır. Diğer katkısı ise İslam iktisadı literatürü altında mikro iktisat ve daha da özelde davranışsal iktisat konuları üzerine yapılan çalışmaların nispeten yeni olması ve onlara ayrı bir derinlik kazandırıyor olmasıdır. İslam iktisadının birincil kaynakları olan Kur'an ve sünnette insan psikolojisi ve ekonomik davranışları arasındaki ilişkinin ele alınıyor olması da literatür anlamında ek bir katkı olarak ifade edilebilir.

Tezin üçüncü bölümünde genelde ekonomi biliminin, özelde ise davranışsal iktisadın önemli bir kavramı olan "Kişisel Çıkar" ın mukayeseli analizi yapılmıştır. Analiz kapsamında kavramın İslam ve Batı düşüncesi içerisindeki entelektüel anlam yolculuğu, beş farklı dönem ve her bir dönemi temsil eden, tarihte iz bırakmış önemli isimlerin görüşleri üzerinden takip edilmiştir:

Batı Düşünce Tarihi:

- Antik Yunan (M.Ö. 399 - M.Ö. 262)
- Modern Dönem Öncesi (354 - 1733)
- İktisadın Modern Çağı (1723 - 1939)
- Yakın Dönem İktisatçıları (1886 - 2006)
- Davranışsal İktisatçıları (1943 – 2024)

İslam Düşünce Tarihi:

- Erken Dönem İslam Filozofları (801 - 1139)
- Mutasavvıflar (1058 - 1273)
- Osmanlı Dönemi İlim İnsanları (1510 - 1574)
- Cumhuriyet Sonrasında Bir İslam Alimi (1878 - 1960)
- Modern Dönem İslami Psikoloji Araştırmacıları (1932 -)

Ekonomik insan kavramının en önemli bileşenlerden birisi bireyin mutlak rasyonel olması, bir diğeri ise kendi kişisel çıkarını maksimize etmeye çalışmasıdır. Davranışsal iktisat bir bilim dalı olarak bu varsayımların yanlışlığını deneysel yollarla göstermiş olsa da, kişisel çıkar kavramından ziyade rasyonalite kavramı üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Nitekim ilk bölümdeki örneklerde de geçtiği üzere Nobel Ekonomi

Ödülü sahibi Kahneman ve Thaler gibi araştırmacıların en temel çalışmaları bireyin irrasyonellik ve rasyonellik arasındaki git gelleri üzerine kuruludur. Bu bağlamda kişisel çıkar temelli olarak cömertlik ve cimrilik davranış kalıpları üzerinde yeteri kadar durulmamıştır. Davranışsal iktisattan bağımsız olarak kişisel çıkar kavramının entelektüel yolculuğuna ilişkin hem yabancı hem de Türkçe kaynaklarda çok sınırlı bilgi bulunmaktadır. Dolayısıyla, bu tez kapsamında, kişisel çıkar kavramının Batı dūřüncesi içerisinde Antik Yunan'dan davranışsal iktisatçılara uzanan dōnem içerisinde teorik olarak ele alınması bu açığı kapamaya yönelik önemli bir çabadır.

Tez kapsamında İslam dūřünce tarihi içerisinde kişisel çıkar kavramının ele alınışı ise bu alanda yapılmış ender çalışmalardandır. Çalışma kapsamında Müslüman filozoflardan İslam alimlerine ve mutasavvıflardan Müslüman psikologlara kadar zengin bir dūřünce dūnyası içerisinde entelektüel çıkarımlar yapılmıştır. Kiřisel çıkar kavramı ile nefis kavramı arasında bağlantı kurulması ve teorik çerçevenin bu zemin üzerine oturtulması ilahiyat veya İslami psikoloji çalışmaları adına da ayrıca önem arz etmekte ve bu alanda yapılması dūřünülen araştırmalara sistematik bir kaynaklık teşkil etmektedir.

Modern Batı ve İslam dūřüncesi iki ayrı bōlüm altında incelendikten sonra mukayeseli olarak analiz edilmiştir. Analiz aşamasında teorik bir ereve içerisinde ilgili dōnemlerdeki isimlerin gōrūřleri detaylı olarak ele alındıktan sonra iki tarafı ayırıtıran temel noktalara dikkat çekilmiştir: Modern Batı dūřüncesinin temelinde menfaat, faydacılık, hazzcılık, çekişme, büyük balığın küçük balığı yediği bir sosyal dūzen, ayrımcılık, nefsin tatmin edilmesi ve arzuların sınırsızlığıyla ihtiyaçların çeşitlenmesi gibi temel unsurlar bulunurken; İslam dūřüncesinde Allah'ın rızasının gōzetilmesi, fazilet hissi, paylaşma ahlakı, yardımlaşma, kapsayıcı bir dayanışma, nefsin terbiye edilmesi ve dūnyevi ve uhrevi saadet gibi unsurlar bulunmaktadır. Bu temel farklılık, her iki anlayıştaki insan tasavvurunu, o da ekonomideki insan tasavvurunu etkilemiştir. Modern Batı dūřüncesini aynı zaman "nefs merkezli" bir medeniyet olarak tanımlamak da mümkündür. Nitekim bir Müslüman da nefsinin hevesi doğrultusunda hareket ettiğinde, yani nefis-i emmāre mertebesinde kaldığında menfaat, hazzcılık ve rekabet gibi olumsuz duyguları temsil etmektedir.

Tezin dōrdüncü ve son bōlümünde ise bireylerin dini tutumlarının kişisel çıkarları üzerinde etkili olup olmadığı üzerine oyun formatında "Üniversite Öğrencilerinin

Finansal Tercihlerine İlişkin Davranışsal Bir Oyun: Seçim Sizin” başlıklı deneysel bir çalışma yapılmıştır. Çalışmaya İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi’nde lisans öğrenimine devam eden 56 öğrenci katılmıştır. Oyunun başında katılımcılara ellerinde 1.500 TL bulunduğu ve oyunu kazanacak üç kişinin oyunu en fazla para tutarı ile bitiren katılımcılar olacağı bilgisi verilmiştir. Bu kapsamda katılımcıların finansal tercihlere verecekleri yanıtlara geçmeden önce dini tutum algılarını ölçen beş soruluk bir anket uygulanmıştır. Böylelikle parasal bir ödül karşısında katılımcıların dini tutumları ve finansal tercihleri arasındaki ilişkiyi ölçümlemek mümkün olmuştur. Bu bağlamda, literatürde en çok kullanılan dini tutum ölçeği unsurlarına yer verilmekle birlikte bu çalışmanın bir başka katkısı olarak söz konusu ölçeğe bazı ilaveler yapılmıştır.

İslam düşüncesi içerisinde bireylerin Allah’ın rızasını öncelemeleri ve kendi kişisel çıkarlarının ötesinde yakınlarını gözetmeleri vurgulanmaktadır. Yapılan deneysel çalışma ile bu teorik çerçevenin veya diğer bir deyişle bu hipotezin bir karşılığı olup olmadığı ele alınmıştır. Elde edilen sonuçlara bakıldığında ise dini tutum puanı yüksek olan deney grubundaki katılımcıların, dini tutum puanı düşük olan kontrol grubundaki katılımcılara göre daha çok kazandırsa bile haram olan seçeneği tercih etmeyip az kazandıran helal seçeneği seçtikleri ve oyunu daha çok para ile bitiren katılımcıların ödülü kazanacağını bilmelerine rağmen ilgili senaryolar içerisinde yakınlarına yardımda bulunmayı tercih ettikleri gözlenmiştir. Dolayısıyla üçüncü bölümde detaylarıyla aktarılan İslam düşüncesindeki kişisel çıkar kavramına ilişkin teorik çerçevenin pratik hayatta bir karşılığı olduğu istatistiksel bir anlamlılık içerisinde ortaya konmuştur.

Tez çalışmasının sınırlılığı içerisinde yalnızca kişisel çıkar kavramının mukayeseli bir analizini yapmak mümkün olmuştur. Ancak gelecek dönemlerde İslam iktisadı ve davranışsal iktisat bağlamında çalışma yapmayı düşünen araştırmacılar için rasyonalite kavramının mukayeseli analizi önemli bir araştırma konusu olarak değerlendirilebilir. Nitekim hem tarihsel bir teorik çerçeve hem de deneysel bir metot ile İslam iktisadı bağlamında incelenmesi gereken bir kavramdır. Bu vesileyle, bu çalışmanın katkılarından biri olan deney metodu, çok yaygın kullanılmadığı İslam iktisadı literatüründe daha yaygın bir şekilde kullanıma sokulmuş olacaktır.

KAYNAKÇA

- Abul, L. L. (2018). Ahsen-i Takvim ile Esfel-i Safilin Arasında İnsan. *Diyanet Aile Dergisi*, 4-9.
- Acar, Y. (2023). *Muhyiddin İbnü'l-Arabî'nin Eğitim Anlayışı* (Doktora Tezi). Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Açıkgenç, A. (2006). *İslam Medeniyetinde Bilgi ve Bilim*. İstanbul: İSAM Yayınları.
- Ahbel-Rappe, S. (2012). Is Socratic Ethics Egoistic? *Classical Philology*, 107(4): 319-340.
- Akan, S. (2016). Polanyi'nin Modern İktisatın İnsan Anlayışına Eleştirileri. *İnsan ve Toplum Dergisi*, 5(10): 93-112.
- Akerlof, G., & Shiller, R. (2020). *Sazan Avı: Manipülasyon ve Hile Ekonomisi*. İstanbul: Maltepe Üniversitesi Kitapları.
- Aktan, C. C., & Basılğan, M. (2019). *İktisat Biliminde Deneysel Çalışmalar*. İstanbul: Sosyal Bilimler Araştırmaları Derneği.
- Aktan, C. C., vd. (2010). *Davranışsal İktisat, Deneysel İktisat ve Nobelite*. İzmir: SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Yayınları.
- Aktan, Ç. C. (2019). *Davranışsal Politik İktisat*. Konya: Litera Türk.
- Akyıldız, H. (2008). Tartışılan Boyutlarıyla Homo Economicus. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2): 29-40.
- Alper, Ö. M. (1999). İbn Sina. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Anastasiadis, V. (2014). *Interest and Self-Interest in Ancient Athens*. Hildesheim: Georg Olms Verlag.
- Aristoteles. (t.y.). *Eudemos'a Etik (Babur, S, Çev.)*. Ankara: Bilgesu Yayınları.
- Aquinas, A. T. (2017). *Summa Theologica*. California: CreateSpace Independent Publishing.
- Augustinus, A. (2009). *On Christian Doctrine*. New York: Dover Publications.
- Aydın, M. (2013). John Stuart Mill'in Faydacı Ahlakı. *Sakarya Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 15(28): 143-167.

- Aydın, N. (2013). Redefining Islamic Economics As a New Economic Paradigm. *Islamic Economic Studies*, 21(1): 1-34.
- Azadkhan, N., Mohammad, S. S. ve Javed, S. (2019). Review of Freud's Psychoanalysis Approach to Literary Studies. *American International Journal of Social Science Research*, 4(2): 35-44.
- Bâcce, İ. (t.y.). *Kitâbü'n-Nefs*. İstanbul: Türkiye Yazma Eserler Kurumu Başkanlığı Yayınları.
- Bentham, J. (1789). *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. New York: Dover Publications.
- Berg, N., & Gigerenzer, G. (2010). As-If Behavioral Economics: Neoclassical Economics in Disguise? *History of Economic Ideas*, 18(1): 133-166.
- Birken, L. (1999). Freud's "Economic Hypothesis": From Homo Oeconomicus to Homo Sexualis. *American Imago*, 56(4): 311-330.
- Boz, Ç. (2012). Adam Smith ve Amartya Sen. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3): 71-96.
- Britannica. (2020). List of Religious Populations. *Philosophy & Religion*, <https://www.britannica.com/topic/List-of-religious-populations> [11 Kasım].
- Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bulut, M. (2015). *Ahlak ve İktisat*. Ankara: Adam Akademi.
- Bulut, M. (2021). Kınalızade Ali Efendi. Bulut, M. (Eds.), *İslam İktisadi Düşünce Tarihi*, İstanbul: İZÜ Yayınları.
- Canatan, K. (2021). *İktisat Felsefesi*. İstanbul: Beyan Yayınları.
- Cevizci, A. (2016). *İlkçağ Felsefesi*. İstanbul: Say Yayınları.
- Chapra, M. U. (1996). *What is Islamic Economics?* Jeddah: Islamic Research and Training Institute.
- Chapra, M. U. (2019). *İktisadın Geleceği İslami Bir Bakış*. İstanbul: İktisat Yayınları.
- Çağrı, M. (1996). Gazzâlî. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.

- Çakır, M. (2021). Ebusuûd Efendi. Bulut, M. (Eds.), *İslam İktisadı Düşünce Tarihi*, İstanbul: İZÜ Yayınları.
- Çatak, A. (2012). Mevlana Celaleddin Rumi'nin Nefs Anlayışı. *Gümüşhane Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 1(1): 217-232.
- Çelebi, İ. (2010). Şeytan. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Çizakça, M. (2020). *İslam Ekonomisi ve Finansına Giriş*. Konya: Karatay Üniversitesi Yayınları.
- Çokgezen, M., & Hussen, M. S. (2022). Behavioral Assumptions of Islamic Economics Revisited: Is the Giving Behavior of Muslims Different from Others? *TUJISE*, 10(1): 85-112.
- Demir, Ö. (2013). *Akıl ve Çıkar*. İstanbul: Sentez Yayınları.
- Demirel, C. (2021). Ayn Rand'ın Egoizminde Ahlakın Temellendirilmesi ve Bağlayıcılığı Problemi. *Felsefe Arkivi*, 54: 63-80.
- Demirel, D. (2013). Max Veber'in Sosyoloji Kuramı. *Turkish Studies*, 8(129): 361-369.
- Demirtaş, M. (2006). Osmanlı Başkenti'nde Dilenciler ve Dilencilerin Toplum Hayatına Etkileri. *Osmanlı Tarihi Araştırma ve Uygulama Merkezi Dergisi*, 20: 81-104.
- Doğan, M. Z., & Güneş, A. (2019). Tefsir Tarihine Kısa Bir Bakış. *İlahiyat Dergisi*, 2: 47-66.
- Dumludağ, D., & Ruben, E. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 58: 4-9.
- Econation. (2022). Greed. *Econation For People and Planet*, <https://econation.one/blog/greed/#:~:text=Greed%20is%20a%20root%20cause,wealth%2C%20power%2C%20or%20food>. [26 Mayıs].
- Efendi, K. A. (2014). *Ahlak-ı Alai*. İstanbul: Türkiye Yazma Eserler Kurumu Yayınları.
- Endresen, J. (2020). Bob Frank's Legacy as A Teacher, Behavioral Economist, Economic Naturalist, and Author. *Cornell SC Johnson College of Business*,

<https://business.cornell.edu/hub/2020/08/07/bob-frank-legacy-teacher-behavioral-economist-economic-naturalist-author/> [5 Haziran].

- Erdoğan, S., & Orhan, O. (2015). *İktisada Giriş*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Ertürk, E. M. (2017). Bilimsel Psikolojinin Tarihsel Süreci Üzerine. *Trakya Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 7(14): 161-180.
- Esen, A. (2021). Mevlana Celaleddin-i Rumi. Bulut, M. (Eds.), *İslam İktisadı Düşünce Tarihi*, İstanbul: İZÜ Yayınları.
- Eser, R., & Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1): 287-321.
- Es-Sadr, M. B. (1979). *İslam Ekonomi Doktrini*. İstanbul: Hicret Yayınları.
- Eş-Şeybânî, M. (t.y.). *Kitabü'l-Kesb: İslam İktisadında Helal Kazanç* (Bakır, M, Çev.). İstanbul: Albaraka Yayınları.
- Fisher, I. (1928). *The Money Illusion*. New York: Adelphi Publishers.
- Fleming, P. (2019). *Homo Economicus'un Ölümü*. İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.
- Frager, R. (2022). *Kalp, Nefs ve Ruh*. İstanbul: Sufi Kitap Yayınları.
- Frank, R. H. (2011). *The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good*. Princeton University Press: New Jersey.
- Frank, R. H. (2016). Beyond Self-Interest. *Challenge*, 32(2): 4-13.
- Freud, A. (2004). *Ben ve Savunma Mekanizmaları*. İstanbul: Metis Yayınları.
- Friedman, M. (1953). *Essay in Positive Economics*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gazzâlî. (2008). *İhyâ'ü 'ulûmi'd-dîn*. İstanbul: Huzur Yayınevi.
- Gigerenzer, G. (2020). Criticisms of Behavioral Economics. *Economics Online*, https://www.economicsonline.co.uk/behavioural_economics/criticisms_of_behavioural_economics.html/ [29 Ağustos].

- Günör, R. B. (2016). Bernard Mandeville'in Arıların Masalı Adlı Eseri Hakkında Bir İnceleme. *İdil Sanat ve Dil Dergisi*, 5(22): 521-536.
- Hands, D. W. (2021). Introduction to a Genealogy of Self-interest in Economics. S. Egashira, vd. (Eds), *A Genealogy of Self-Interest in Economics*. Singapore: Springer.
- Harford, T. (2019). Richard Thaler: 'If you want people to do something, make it easy'. *Financial Times*, <https://www.ft.com/content/a317c302-aa2b-11e9-984c-fac8325aaa04> [19 Temmuz].
- Harman, Ö. F. (1996). Hâbil ve Kâbil. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Harvey James, F. R. (2000). Smith, Friedman, and Self-Interest in Ethical Society. *Business Ethics Quarterly*, 10(3): 659-674.
- Hayek, F. A. (1952). *The Sensory Order An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (2013). *Özgürlüğün Anayasası*. (Y. Z. Çelikkaya, Çev.), Ankara: Big Bang Yayınları.
- Hobbes, T. (2022). *Leviathan*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Howitt, P. (1987). *Macroeconomics: Relations with Microeconomics*. Milgate M. vd., (Eds.) *The World of Economics*. London: The New Palgrave.
- Islahi, A. A. (2017). The Legacy of Muhammad Hamidullah in Islamic Economics. *the Institute of Objective Studies International Conference*. New Delhi.
- İsmailoğlu, M. (2016). *İmam-ı Gazali'de Nefsin Mertebeleri* (Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi, Ankara.
- İstanbul Politikaları Merkezi. (2023). *Türkiye'de Dindarlık Algısı*. İstanbul: Sabancı Üniversitesi.
- Kahneman, D. (2013). Behavioral Economics and Investor Protection: Keynote Adress. *Loyala University Chicago Law Journal*, 44(5): 1333-1340.
- Kahneman, D. (2017). *Hızlı ve Yavaş Düşünme*. İstanbul: Varlık Yayınları.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1974). Behavioral Economics: Past, Present, and Future. *American Economic Review*, 106(7): 1124-1131.

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211(4481): 453-458.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1): 193-206.
- Kamilçelebi, H. (2019). *Davranışsal İktisat*. Londra: IJOPEC Publication Limited.
- Kar, B. B. (2017). Keynes'te Kapitalizmin Ahlaki Eleştirisi. *İş Ahlakı Dergisi*, 2(10): 275-302.
- Karaman, H. (1996). Fıkıh. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Karaman, H., vd., (2020). *Kur'an Yolu Türkçe Meâl ve Tefsir*. Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Karlığa, B. (1996). İmam Gazzâli. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Kartal, M. A. (1995). *Risale-i Nur'dan İktisadi Prensipler*. İstanbul: Yeni Asya Yayınları.
- Katona, G. (1954). Economic Psychology. *Scientific American*, 191(4): 31-35.
- Katona, G. (1967). What is Consumer Psychology. *American Psychologist*, 22(3): 219-226.
- Katona, G. (1968). Consumer Behavior: Theory and Findings on Expectations and Aspirations. *The American Economic Review*, 58(2): 19-30.
- Kaya, M. (1991). Aristo. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Kaya, M. (1995). Felsefe. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Kaya, M. (2002). Kindî. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Kaya, M. (2008). Revakıyyun. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.

- Kaya, M. (2009). Sokrat. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Kaya, M. (2011). Tehâfütü'l-felâsife. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Kazan, H. (2016). *Bilimsel Araştırma Teknikleri*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.
- Keppeler, P. (2021). Austrian Institute of Economics and Social Philosophy . Economic Liberalism Is Not Social Darwinism: From Adam Smith to Charles Darwin. *Austrian Institute of Economics and Social Philosophy*, <https://austrian-institute.org/en/blog/economic-liberalism-is-not-social-darwinism-from-adam-smith-to-charles-darwin/> [13 Ekim].
- Keynes, J. M. (1925). *The Economic Consequences of Mr. Churchill*. New York: W.W. Norton Company.
- Keynes, J. M. (1926). *The End of Laissez Faire*. New York: W.W. Norton Company.
- Keynes, J. M. (1930). *Economic Possibilities for Our Grandchildren*. New York: W.W. Norton Company.
- Keynes, J. M. (2022). *İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi*. İstanbul: Liberus.
- Khan, M. A. (2017). *İslam İktisadına Giriş*. İstanbul: İktisat Yayınları.
- Kılıç, M. E. (1999). Muhyiddin İbnü'l-Arabî. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Kırmızıaltın, E. (2021). *Davranışsal İktisat Kısa Bir Giriş: Kurucu Düşünürler*. Ankara: Heretik Yayınları.
- Kızılkaya, E. (2002). Homo Economicus Tipolojisinin Reddi: Karl Polanyi ve Thorstein Veblen'in İktisada Bakış Açılıarı. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(73): 73-91.
- KONDA. (2017). *Ramazan Pratikleri*. İstanbul: KONDA Araştırma ve Danışmanlık.
- Köroğlu, B. (2015). İbn Bâcce. Çetinkaya B. (Eds.). *Doğu'dan Batı'ya Düşüncenin Serüveni*, İstanbul: İnsan Yayınları.
- Kutluer, İ. (1995). Elem. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.

- Kutluer, İ. (2000). İlmü'n- Nefs. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakıf Yayınları.
- Küçük, G. Ş. (2021). *Davranışsal Finans Açısından Geleneksel ve İslami Bankacılığın Karşılaştırmalı Analizi* (Doktora Tezi). Necmettin Erbakan Üniversitesi, Konya.
- Külçe, S. N. (2018). İbn Sînâ'nın Nefs Kavramı ve Modern Psikolojideki Ego Kavramının Benlik Olgusu Bağlamında Karşılaştırılması. *Türkiye Bütüncül Psikoterapi Dergisi*, 1(1): 54-78.
- Lapsley, D., & Stey, P. (2011). Id, Ego, and Superego. *Encyclopedia of Human Behavior*, California: Elsevier.
- Lenart, B. (2010). Enlightened Self-Interest: In Search of the Ecological Self (A Synthesis of Stoicism and Ecosophy). *Praxis*, 2(2): 26-44.
- Machiavelli, N. (2018). *Prens*. İstanbul: Can Yayınları.
- Madi, İ. (2014). *Ortadoğu Dinleri Açısından Homo Economicus'un Analizi* (Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Madi, İ., & Erkekoğlu, L. Ç. (2016). The Influence of the Ancient Roman Philosophy on the "Secular Economic Mentality". *Philosophy - Philosophy and Religion*. Brighton: The International Academic Forum.
- Mandeville, B. (1988). *The Fable of the Bees or Private Vices, Publick Benefits*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Marçal, K. (2018). *Adam Smith'in Yemeğini Pişiren Kimdi?* İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.
- Merter, M. (2012). *Dokuz Yüz Katlı İnsan*. İstanbul: Kaknüs Yayınları.
- Milton Friedman, R. F. (1980). *Free to Choose: A Personal Statement*. New York: Avon Books.
- Monbiot, G. (2021). İktisatçıların Sandığı Kadar Bencil Değiliz. *Sosyal Ekonomi*, <https://sosyalekonomi.org/iktisatcilarin-sandigi-kadar-bencil-degiliz-iste-kanit/> [20 Kasım].
- Muhyiddin, İ. A. (2014). *el-Fütûhâtü'l-Mekkiyye fî ma'rifeti'l-esrâri'l-mâlikiyye ve 'lmülkiyye*. İstanbul: Litera Yayınları.

- Murteza, G. (2012). Adam Smith'te İktisat ve Ahlak Sorunları (Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Mutahhari, M. (1995). *İslami İktisadın Felsefesi*. İstanbul: İnsan Yayınları.
- Nakvi, N. H. (1985). *Ekonomi ve Ahlak*. İstanbul: İnsan Yayınları.
- Nasr, S. H. (2024). *İslam ve Modern İnsanın Çıkmazı*. İstanbul: İnsan Yayınları.
- Nursi, B. S. (1996). *Lem'alar*. İstanbul: Nesil Yayınları.
- Nursi, B. S. (1996). *Mektubat*. İstanbul: Nesil Yayınları.
- Nursi, B. S. (1996). *Sözler*. İstanbul : Nesil Yayınları.
- O'Keefe, T. (2010). *Epicureanism*. New York: Routledge.
- Oktay, A. S. (2017). Kınalızâde Ali Efendi. Üçer, H. İ. (Eds.). *İslam Düşünce Atlası*, İstanbul: Konya Büyükşehir Belediyesi Kültür Yayınları.
- Olguner, F. (1994). Eflatun. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Orhan, Z. H. (2021). *Ekonominin Temel Konuları ve İslam Ekonomisi*. İstanbul: İktisat Yayınları.
- Orman, S. (2019). *İslami İktisat, Değerler ve Modernleşme Üzerine*. İstanbul: İnsan Yayınları.
- Ortaköy, S. (2014). *Sabri Ülgener ve Max Weber'de İktisadi Zihniyet* (Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Öngören, R. (2011). Tasavvuf. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Öz, S. (2013). Kapitalizmin Ruhu Problemi: Werner Sombart. *Harran Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 29(29): 142-169.
- Özel, H. (2021). Yöntembilgisel Bireycilik, Niyetlenilmemiş Sonuçlar ve Sosyal Teori. Derya Güler Aydın (Ed.), *İktisat Metodolojisi*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Özervarlı, S. (1998). Hikmet. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.

- Özkan, H. T. (2019). *Gazzali'nin Nefs Anlayışı ve Din Psikolojisine Katkısı* (Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Özmen, A., & Şeniş, B. F. (2018). *İstatistik*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Pink, D. (2020). *Drive - Nasıl Motive Oluruz? Nasıl Motive Ederiz?* İstanbul: Mediacat Kitapları.
- Polanyi, K. (2000). *Büyük Dönüşüm, Çağımızın Siyasal ve Ekonomik Kökenleri*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Puce, L. (2019). Criticism Of Behavioural Economics: Attacks Towards Ideology, Evidence And Practical Application. *Journal of WEI Business and Economics*, 8(1): 32-46.
- Rand, A. (1964). *The Virtue of Selfishness*. New York: Signet.
- Reda, A. (2018). *Self-Interest: An Intellectual History*. Michigan: Palgrave Macmillan.
- Rollert, J. P. (2021). What Is the Line Between Self-Interest and Selfishness? *Chicago Booth Review*: <https://www.chicagobooth.edu/review/line-between-self-interest-and-selfishness> [7 Haziran].
- Romeo, N. (2017). Platonically Irrational. *AEON*: <https://aeon.co/essays/what-plato-knew-about-behavioural-economics-a-lot> [15 Mayıs].
- Rothman, A. (2021). *Developing a Model of Islamic Psychology and Psychotherapy: Islamic theology and contemporary understandings of psychology*. London: Routledge.
- Rothman, A., & Coyle, A. (2018). Toward a Framework for Islamic Psychology and Psychotherapy: An Islamic Model of the Soul. *Journal of Religion and Health*, 57(5): 1731–1744.
- Rumi, M. C. (2015). *Mesnevi-i Ma'nevi*. İstanbul: Türkiye Yazma Eserler Kurumu Başkanlığı Yayınları.
- Schumacher, E. F. (1970). The Economics of Permanence. *Journal of the Fourth World*, 3(11): 1-6.
- Schwartz, H. (2002). Herbert Simon and behavioral economics. *Journal of Socio-Economics*, 31(3): 181–189.

- Seçilmiş, E. (2017). *Freudyen İktisat*. Ankara: Efil Yayınevi.
- Semercioğlu, H. (2016). Machiavelli'nin Perspektifinden Bugünün Uluslararası İlişkileri. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(44): 492 - 502.
- Sen, A. (2003). *Etik ve Ekonomi*. İstanbul: Doğan Kitapçılık.
- Simon, H. (1947). *Administrative behavior: A study of decision-making process in administrative organization*. New York: Macmillan.
- Simon, H. (1976). From Substantive To Procedural Rationality. 25 Years of Economic Theory. T. J. Kastelein vd. (Eds.). *25 Years of Economic Theory*, Boston: Springer.
- Smith, A. (2017). *Ahlaki Duygular Kuramı*. İstanbul: Liber Plus Yayınları.
- Smith, A. (2022). *Milletlerin Zenginliği*. İstanbul: Liberus.
- Soylu, F. E. (2023). Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi. *Fiscaoeconomia*, 7(3): 1856-1886.
- Şentürk, F., & Fındık, H. (2014). Rasyonel Karar Alan Ekonomik Birimin Risk Altında Verdiği Kararlara Davranışsal Yaklaşım: Kahneman-Tversky Beklenti Teorisi Perspektifinden Eleştirel Bir Bakış. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(42): 127-139.
- Tabakoğlu, A. (1979). *İslam İktisadına Giriş*. İstanbul: Dergah Yayınları.
- Tafer, Z., Boussahmine, A., ve Bouanini, S. (2016). Behavioral Economic, Rationality and Islamic Ethics. *Journal of Business and Economics*, 7(5): 871-883.
- Taş, A. (2010). Şeybânî, Muhammed b. Hasan. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Taylan, N. (1992). Bilgi. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Thaler, R. (2016). Behavioral Economics: Past, Present, and Future. *American Economic Review*, 106(7): 1577-1600.
- Thaler, R., & Mullainathan, S. (2000). *Behavioral Economics*. National Bureau of Economic Research.
- Thaler, R., & Sunstein, C. (2018). *Dürtme*. İstanbul: Pegasus Yayınları.

- The Nobel Prize. (2002). Daniel Kahneman. *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel*, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/facts/> [24 Mayıs].
- The Nobel Prize. (2002). Vernon L. Smith. *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel*, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/smith/facts/> [24 Mayıs].
- The Nobel Prize. (2017). Richard H. Thaler. *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel*, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/thaler/facts/> [24 Mayıs].
- The World Bank. (2022). Total Population. <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL> [15 Ocak].
- Topbaş, O. N. (2016). *Vakıf İnfak Hizmeti*. İstanbul: Erkam Yayınları.
- Topbaş, O. N. (2021). *İslam Tefekkür Ufku*. İstanbul: Erkam Yayınları.
- Toprak, T. B. (2024). Rethinking Cognitive Psycho-education -4T Model- in the Psychotherapy of Religious Obsessive-Compulsive Disorder: Report of Three Resistant Cases. *Spiritual Psychology and Counseling*, 9(1): 75-105.
- Turan, İ., Şimşek, Ü. ve Aslan, H. (2015). Eğitim Araştırmalarında Likert Ölçeği ve Likert-Tipi Soruların Kullanımı ve Analizi. *Sakarya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 30: 186-203.
- Tutar, H., Altınöz, M., & Çakıroğlu, D. (2014). Hayvansal Güdülerin Tüketim Davranışları Üzerindeki Etkisi: Kişilik Özellikleri Açısından Bir İnceleme. *International Conference in Economics*. Prague: EconWorld.
- Tüfenkçi, S. (2019). Bir Erdem Olarak Özsevgi: Aristoteles Merkezli Bir Okuma. *Beytulhikme An International Journal of Philosophy*, 9(4): 989-1005.
- TÜİK (2023). Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi Sonuçları. *Türkiye İstatistik Kurumu*, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Adrese-Dayali-Nufus-Kayit-Sistemi-Sonuclari-2023-49684> [15 Aralık].

- Uğur, Z., & Artık, A. (2017). İnsan Rasyonel Bir Varlık Mıdır? *Katre Uluslararası İnsan Araştırmaları Dergisi*, 3: 15-39
- Uludağ, S. (2006). Nefis. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Uysal, E. (2004). Kindî ve Fârâbî’de Akıl ve Nefs Kavramlarının Ahlâkî İçeriği. *Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 13(2): 141-156.
- Günay H. M. (2012). Vakıf. *TDV İslam Ansiklopedisi*, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Vorster, N. (2010). An Ethical Critique Of Milton Friedman’s Doctrine On Economics and Freedom. *Journal for the Study of Religions and Ideologies*, 9(26): 163-188.
- Vries, M. F. (2016). Seven Signs of the Greed Syndrome. *INSEAD Knowledge*, <https://knowledge.insead.edu/leadership-organisations/seven-signs-greed> [19 Nisan].
- Weber, M. (2011). *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*. Ankara: Bilgesu Yayıncılık.
- Wilson, J. (1990). Against the Legalization of Drugs. *NarcOfficer*, 6(5): 21-28.
- Wörsdörfer, M. (2015). ‘Animal Behavioral Economics’ Lessons Learnt From Primate Research. *Economic Thought*, 4(1): 80-106.
- Yalçıntaş, N. (1986). Problems of Research in Islamic Economics: General Background. *IRTI*, Jeddah
- Yıldırım, E. T. (2020). İbn Sînâ’da Ruh-Nefs Kavramı ve Ruh Kasidesi Bağlamında Ruhun Bedenle Olan Münasebeti. *Mesned İlahiyat Araştırmaları Dergisi*, 11(2): 671-692.
- Yıldırım, M. E. (2020). *101 Cevapla Kur'an Nedir? Vahyi Hayata Taşımak*. İstanbul: Siyer Yayınları.
- YÖK (2023). Tez Sorgu Sonuç. *Tez Merkezi*. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp> [29 Kasım].

Yun, A. (2023). Behavioral economics. *UChicago Creative*,
<https://news.uchicago.edu/explainer/what-is-behavioral-economics#> [5
Şubat].

Zaim, S. (1991). Seküler İktisat ile İslam İktisadının Mukayesesi. A. Esen, T. Koç, ve
M. Y. Çakır (Eds.), *İslam Ekonomisinin Temelleri*. İstanbul: İstanbul
Sabahattin Zaim Üniversitesi Yayınları.



ÖZGEÇMİŞ

Eyyüp Yakup GEDİKLİ

EĞİTİM

Doktora: İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, İslam Ekonomisi ve Finans, 2025, İstanbul.

Yüksek Lisans: İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, Uluslararası Finans ve Katılım Bankacılığı, 2021, İstanbul.

Lisans: Beykent Üniversitesi, İngilizce İşletme, 2017, İstanbul (%100 Burslu).

MESLEKİ DENEYİM

12.2024 – Devam Ediyor (3 ay)

- **Vakıf Katılım Bankası**, Müşteri Analitiği ve Segment Yönetimi Müdürlüğü, Segment Yönetimi Yönetmeni

10.2016 – 12.2024 (8 yıl 3 ay)

- **Türkiye Finans Katılım Bankası**, Veri Analitiği Müdürlüğü, İş Zekası Yönetici Yardımcısı

06.2014 – 09.2015 (1 yıl 4 ay)

- **Yapı Merkezi İnşaat ve Sanayi A.Ş.**, Muhasebe ve Finans Müdürlüğü, Stajyer

YABANCI DİL

İngilizce - YDS puanı: 75 (2024)

Arapça - İsmek Kurs Belgesi: A2 (2020)

SERTİFİKALAR

Islamic Finance for the Sustainable Development Goals (2025)

- ISDB & UNDP

Foundations of Data Science (2023)

- Google

Foundations: Data, Data, Everywhere (2023)

- Google

Corporate Finance Foundations (2022)

- NASBA

Principles of Sustainable Finance (2022)

- Erasmus Universiteit Rotterdam

