Sosyal Davranışı Açıklamak

Jon Elster

Çeviri: Olcay Sevimli - Macide Ö. Karaduman



Sosyoloji

phoenix

Sosyal Davranışı Açıklamak

Jon Elster

SOSYAL DAVRANIŞI AÇIKLAMAK

Sosyal Bilimler İçin Daha Fazla Pratik Ayrıntı

phoenix

Sosyal Davranışı Açıklamak
Sosyal Bilimler İçin Daha Fazla Pratik Ayrıntı
Jon Elster

Orijinal Künye: *Explaining Social Behavior/More Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge University Press, 2007
Çevirenler: Olcay Sevimli - Macide Ö. Karaduman
Kitap Editörü: Muzaffer Mankır
Düzelti: Çiğdem Şentürk
Kapak Tasarımı ve Sayfa Düzeni: Leyla Çelik
©Phoenix Yayınevi Tüm Hakları Saklıdır.
Eylül 2010, Ankara
Phoenix Yayınevi - 238
ISBN No: 978-605-5738-54-9
Phoenix Yayınevi
Şehit Adem Yavuz Sok. Hitit Apt. 14/1
Kızılay-Ankara
Tel: 0(312) 419 97 81 pbx
Faks: 0(312) 419 16 11
e-posta: info@phoenixkitap.com
http://www.phoenixkitap.com
Baskı
Desen Ofset A. Ş.
Birlik Mah. 448. Cad. 476. Sk. No: 2
Çankaya/ANKARA Tel: 0(312) 496 43 43
Dağıtım:
Siyasal Dağıtım
Şehit Adem Yavuz Sok. Hitit Apt. 14/1
Kızılay-Ankara
Tel: 0 (312) 419 97 81 pbx
Faks: 0 (312) 419 16 11
e-posta: info@siyasalkitap.com
http://www.siyasalkitap.com

SOSYAL DAVRANIŞI AÇIKLAMAK

SOSYAL BİLİMLER İÇİN DAHA FAZLA PRATİK AYRINTI

Jon Elster

Çevirenler:
Olcay Sevimli
Macide Ö. Karaduman

Jon Elster, 1940 doğumlu Norveçli toplum ve siyaset kuramcısıdır. Analitik Marksizmin önde gelen savunucularındandır. Araştırmalarında rasyonel seçim kuramı, bölüşüm adaleti kuramı ve toplumsal düşünce tarihine (özellikle Marx ve Tocqueville) ağırlık veren Elster, halen Columbia University'de sosyal bilimler profesörü olarak görev yapmaktadır. Otuz iki kitabın yazar ve editörüdür. Başlıca eserleri arasında *Ulysses and the Sirens* (1979), Ekşi Üzümler (2003, Metis 2008) *Marx'ı Anlamak* (1985, Liberte 2004), *Political Psychology* (1993), *Alchemies of the Mind* (1999), *Closing the Books: Transitional Justice in Historical Perspective* (2004) ve *Retribution and Restitution in the Transition to Democracy* sayılabilir.

İçindekiler

Önsöz		7
Giriş		11
I - AÇIKLAMA VE MEKANİZMALAR		17
1	Açıklama	19
2	Mekanizmalar	46
3	Yorum	69
II - AKIL		87
4	Motivasyonlar	97
5	Bencillik ve Özgecilik	120
6	Dar Görüşlülük ve İleri Görüşlülük	138
7	İnançlar	152
8	Duygular	176
III – EYLEM		193
9	Arzular ve Fırsatlar	199
10	Kişiler ve Durumlar	214
11	Rasyonel Seçim	229
12	Rasyonellik ve Davranış	254
13	İrrasyonelliği Yanıtlamak	274
14	Metin Yorumlamaları İçin Bazı İçeriklikler	291

IV - DOĞA BİLİMLERİNDEN DERSLER 305
15 Fizyoloji ve Sinirbilim 310
16 Sonuçlar ve Doğal Seleksiyonla Açıklama 322
17 Seçilim ve İnsan Davranışı 340

V - ETKİLEŞİM 355
18 Amaçlanmamış Sonuçlar 357
19 Stratejik Etkileşim 371
20 Oyunlar ve Davranış 393
21 Güven 408
22 Sosyal Normlar 419
23 Kolektif İnanç Oluşumu 442
24 Kolektif Eylem 461
25 Kolektif Karar Verme 476
26 Organizasyonlar ve Kurumlar 506

Sonuç: Sosyal Bilim Mümkün müdür? 527
Dizin 555

Önsöz

Bu kitap, 1989'da yayımladığım *Nuts and Bolts for the Social Sciences* (Sosyal Bilimler için Pratik Ayrıntılar) adlı kitabın gözden geçirilmiş şekli olarak başlamış, oldukça farklı ve daha iddialı bir kitap olarak ortaya çıkmıştır. Kitap, farklı bir ruhu olan ve oldukça fazla ayrıntı içeren daha çeşitli konuları kapsamaktadır. Her ne kadar dokuz bölüm ilk kitaptaki bölümlerle aynı başlığı taşısa da sadece Bölüm 9 ve 24 büyük ölçüde aynı kalmıştır.

Kitap kapsamı bakımından ayrıntılı olsa da bilimsel bir eser değildir; bundan hem daha fazla hem de daha az şey ifade etmektedir. Bana göre bu kitap, sosyal davranışı açıklığa kavuşturmak için kayda değer potansiyele sahip düşüncelerin basit, gayriresmi ve kişisel bir sunumudur. Burada birçok örnek kullanıyorum: Bunların çoğu anekdot şeklinde ya da edebi biçimde ve diğerleri de daha sistematik çalışmalardan çıkarılmıştır. Ara sıra görülen cebir kullanımı lise seviyesinden öteye geçmemektedir. Aynı zamanda, kitap giriş seviyesi sunumlarda pek rastlanmayan metodolojik ve felsefi bir eğilim de göstermektedir. Sosyal bilimleri genel olarak beşeri bilimler ve doğa bilimleri gibi bilimler arasına katmak için büyük çaba sarf edilmektedir. Ayrıca kitapta, kuramların, bilimsel açıklamanın genel ilkelerinin açıklayıcı savlarla oluşturulmasını nasıl zorunlu kıldığı da okura sürekli hatırlatılmaktadır.

Her bölümde görülen bibliyografik not şekli özellikle Wikipedia, google.com, ve scholar.google.com olmak üzere internetin gelişimini yansıtmaktadır. Okurlar konu ile en alakalı referansları birkaç dakika içinde bulabildiğinden, metindeki birçok ifade ve bulgunun kaynağını atladım. Bunun yerine, okurları önemli kaynak kitaplara, bazı çağdaş klasiklere, internette izi sürülebilmesi zor olan iddialara kaynaklık eden kitap ve makalelere yönelttim. Kendilerinden birçok alıntı yaptığım yazarların isimlerini vermeden geçmek, kendi ismimdeki kelime oyununu (*Elster* Almancada saksağan anlamına gelir) haklı çıkaracağı için bu yazarların adını kitapta belirttim.

Ana metin çağdaş bilginlerden çok az bahsetse de Aristo, Seneca, Montaigne, La Rochefoucauld, Samuel Johnson, H.C. Andersen, Stendhal, Tocqueville, Proust ve nedensel varsayımların tükenmeyen kaynakları olarak kalmaya devam eden diğer klasik yazarlardan geniş ölçüde yararlandım. Eğer felsefe, roman, oyunlar ya da şiirin sunduğu mekanizmaları göz ardı etseydik, kendimizi birçok anlayıştan mahrum ederdik. Akıl ve eylemin yirmi beş yıllık yansımasını ve son bir ya da on yüzyılda meydana gelen etkileşimi yoksayarsak, bundan doğacak risklerimizi ve zararlarımızı benimsemek zorunda kalırız. Bazen biraz okumak yerine kapsamlıca okumak gerektiğini belirtmek ve bu yüzden de bu yazarların otoritelerine başvurmak için onlardan çok fazla alıntı yapmıyorum. Öğrencileri yabancı dil öğrenmekten ve eski kitapları okumaktan caydıran sosyal bilimin (özellikle Amerikan sosyal biliminin) acımasızca profesyonelleşmesi olarak gördüğüm şeyin tam aksine, bu kitap toplumu incelemek için daha kapsamlı bir yaklaşım iddiası niteliğindedir.

***

Metni hazırlarken birçok insanın yardım ve yorumlarından faydalandım. Öncelikle Kolombiya Üniversitesi'ndeki öğrencilerime, bu kitabın materyalini ilk sunduğum dersteki açık ve kesin sorgu ve

yorumlarından dolayı teşekkür ediyorum. Özellikle Pablo Kalmanovitz'in önerileri oldukça faydalıydı. Collioure'da, Hylland ve Ole-Jørgen Skog benimle bütün kitabın taslağını tartışarak üç gün geçirdi. Oslo'da, Hylland, Karl O. Moene ve John Roemer tartışmayı bir buçuk gün daha sürdürdüler. Yorumları beni birçok (çok!) hata yapmaktan kurtarmakla kalmadı, aynı zamanda anlatımı nasıl tamamlayıp güçlendireceğim konusunda öneriler de getirdi. Özellikle Roemer'a beni sonuç yazmaya teşvik ettiği için minnettarım. Diego Gambetta, Raj Saah ve bir eleştirmenden tüm taslakla ilgili yazılı yorumlar aldım. Özellikle Gambetta'nın yorumları detaylı ve yararlıydı. Walter Mischel ile büyük ölçüde kendisinden feyz aldığım düşünceler hakkında yaptığım yararlı konuşmalar Bölüm 10'da verilmektedir. Ayrıca George Ainslie'den çoğunun kendisine ait olduğu düşünceler hakkında aldığım değerli yorumlar Bölüm 1'de verilmektedir. Bernard Manin Bölüm 25'le ilgili yapıcı yorumlarda bulunmuştur. Robyn Dawes de Bölüm 7 ve 12'yle ilgili çarpıcı yorumlar dile getirdi. Son olarak, geçen birkaç sene içerisinde bu kitap için her sonbahar haftada bir ve 1995'ten beri bahar aylarında ara sıra New York'ta bir araya gelen "Pazartesi Grubu"nun üyelerine -John Ferejohn, Raquel Fernandez, Russell Hardin, Stephen Holmes, Steven Lukes, Bernard Manin, Pasquale Pasquino, Adam Przeworski ve John Roemer- bölüm taslaklarını sundum. Hepsine samimi ve yapıcı eleştirilerinden dolayı teşekkür ediyorum.

***

Montaigne'in *Denemeler*'inin M. Screech tarafından yapılan çevirisinden (Londra: Penguin, 1971); C. Prendergast'ın yayına hazırladığı yeni çeviriden Proust (Londra: Penguin, 2003); Pascal'ın *Düşünceler* adlı eserinin A. J. Krailsheimer tarafından yapılan çevirilerinden (Londra: Penguin, 1995); La Rochefoucauld'un *Özdeyişler* adlı eserinin L. Tancock tarafından yapılan çevirisinden (Londra: Penguin, 1981); La Bruyère'in *Karakterler* adlı eserinin H. Van Laun

tarafından yapılan çevirisinden (New York: Scribner, 1885); Stendhal'ın *Aşk Üzerine* adlı eserinin G. Sale, S. Sale ve J. Stewart tarafından yapılan çevirisinden (Londra: Penguin, 1975) ve Tocqueville'in *Amerika'da Demokrasi* adlı eserinin A. Goldhammer tarafından yapılan yeni çevirisinden (New York: Library of America, 2004) alıntılar yaptım. Fransızcadan yapılan diğer çevirilerse bana aittir.

Giriş

Bu kitap sosyal davranışın açıklanması üzerinedir. İlk kısımda, açıklama anlayışımı ayrıntılı olarak dile getiriyor ve kalan dört kısımda, belli durumlara uygulanan kavram ve mekanizmalardan bir araç kutusu oluşturuyorum. Fazla söze gerek yok, kitap bütünlük arayışında değildir. Gözle görülebilecek boşlukları açıklamak yerine, olaylara yaklaşım şeklimle aydınlatılabileceğine inandığım sorunsal örneklerini sıralamama izin verin. Sonuç kısmında, önceki bölümlerde dile getirdiğim açıklamalara özet referanslarla aynı sorunsallara dönüyorum.

Örnekler ve açıklamalar iki uyarıyla ele alınmalıdır. Birincisi, bütün *explanandan*ın (explananda: açıklanması gerekenler, tekil hali, explanandum) çok iyi kurulmuş gerçekler olduğunu iddia etmiyorum. Gerçek bir açıklamada, bu elbette çok önemli bir ilk adımdır, var olmayan bir şeyi açıklamaya çalışmanın bir anlamı yoktur; fakat, bir araç kutusu oluşturmak için daha dikkatli olunabilir. İkinci olarak, varlığı çok iyi kanıtlanmış olan *explananda* için bile burada yaptığım açıklamaların doğru olduklarını ileri sürmüyorum. Sadece açıklama için asgari şartları yerine getirdiklerini ve mantıklı bir şekilde *explanandaya* işaret ettiklerini iddia ediyorum. Sorunsallar ve açıklamalar "eğer şu tarz bir şey olursa, bunu açıklayacak mekanizma budur" ve "eğer bu mekanizma çalışırsa, meydana getireceği şey budur" durumlarını göstermeyi amaçlar. Bu iki uyarı göz önünde tutulursa, kitabın dört önemli

kısmına göre gelişigüzel (sorunsalların çoğu birçok kategoriye uyduğu için) düzenlenmiş sorunsallar şunlardır:[1]

I - Akıl

- Neden bazı kumarbazlar bir elde beş kez kırmızı geldiyse, diğer elde kırmızı gelme olasılığının siyahtan daha fazla olduğuna inanır?
- Neden diğer bazı kumarbazlar bir elde beş kez kırmızı geldiyse, diğer elde siyah gelme olasılığının kırmızıdan daha fazla olduğuna inanır?
- Neden bazen tercihlerimiz zamanın dikey geçidinde değişikliğe uğrar?
- Neden ölümden sonraki yaşama inanan birçok insan bunun olabildiğince geç gelmesini ister?
- Neden insanlar kıskanç olduklarını kendilerine ve başkalarına itiraf etmek istemez?
- Neden insanlar, kendilerine ve başkalarına cahil olduklarını itiraf etmek istemez?
- Neden 16. yüzyılda Kalvenizme dönenler arasında insanların kaderlerinin cehennem ya da cennet olarak çizildiği inancı, iyi işler yapılarak kurtuluşa ulaşılacağı inancından daha fazla gönül rahatlığı verir?
- Neden "Kızgın kişi affedemez" inancı (bazen) doğrudur?
- Neden bazı kültürlerde utanç suçtan daha önemlidir?
- Neden Fransa'nın 1998 Dünya Kupası'ndaki zaferi ülkede o kadar sevinç yarattı ve neden 2002'de Fransız takımının açılış karşılaşmalarından öteye geçememesi bu derece üzüntüye neden oldu?
- Neden kadınlar tecavüze uğradıktan sonra utanç duyarlar?

---

[1] Liste rasyonel seçim kuramına meydan okurcasına Bölüm 12'de sunulan sorunsal listesiyle bir şekilde çakışsa da hiçbir tartışma amacı yoktur, sadece okurun merakını uyandırmayı amaçlamaktadır.

- Neden küçük düşürücü kabul törenleri, kabul edilen gruba daha az bağlılık sağlamak yerine daha çok bağlılık yaratır?

II - Eylem

- Neden bugün Broadway gösterileri yirmi yıl öncesine göre daha çok ayakta alkışlanıyor?
- Neden cezalar hedefledikleri davranışları azaltmaktan ziyade artırıyor?
- Neden insanlar gönüllü olarak maruz kaldıkları kuralları, bu kurallara uymanın anlamsız olduğu durumlarda bile çiğnemeye isteksizdir?
- Neden "gözü olanın gözü çıksın" şeklinde intikam almak yerine "gözü olanın iki gözü de çıksın" mantığıyla intikam alırlar?
- Neden hisse senedindeki uzun vadeli kâr, tahvildekinden daha fazladır? (Örneğin, neden hisse senedi değeri kârı dengeleyecek şekilde yükselmez?)
- Neden tehlikeli ilaçlar şişede değil de, şeffaf ambalajda satıldıklarında intihar oranları düşer?
- Kitty Genovese dövülerek öldürüldüğünde neden otuz sekiz görgü tanığından hiçbiri polisi aramadı?
- Neden bazı bireyler Nazi rejiminde bazı Yahudileri sakladı ya da kurtardı?
- Neden Başkan Chirac 1997'de sadece mecliste sahip olduğu çoğunluğu kaybetmek için erken seçime gitti?
- Neden boşanmakta olan bazı ebeveynler, tercih ettikleri çözüm velayetin sadece birine verilmesi olduğunda ve dava açmaları halinde kazanacakları durumda bile çocuklarının velayetini paylaşmak ister?
- Neden fakirlerin göç etme olasılığı daha azdır?
- Neden insanlar hiç faiz vermeyen ve Noel'den önce çekilmesine izin verilmeyen Noel hesabına yatırım yapar?
- Neden insanlar beklenen değeri olumsuz olan Concorde uçak üretmek gibi projelerin peşinde koşar?

- Neden "geçiş mahkemelerinde" (despot bir düzenin temsilcileri demokrasiye geçişten sonra yargılandıklarında) geçişten hemen sonra yargılananlar daha sonra yargılananlardan daha sert cezalara çarptırılır?
- Neden Shakespeare'in oyununda Hamlet intikamını son perdeye kadar erteler?

III - Doğa Bilimlerinden Dersler

- Neden ebeveynlerin evlatlık ya da üvey çocuklarını öldürme olasılığı biyolojik çocuklarını öldürme olasılığından daha fazladır?
- Neden kardeş ensesti, baştan çıkarma imkânı olmasına rağmen çok nadirdir?
- Neden insanlar başka kuruluşlar bütün kârı kendilerine saklamakta özgürken bile onların üstlendiği projelere yatırım yapar?
- Neden insanlar bedeli ne olursa olsun hiçbir maddi kâr olmadan intikam alır?
- Neden insanlar delillerle kanıtlananın ötesinde sonuçları hemen kabul eder?

IV - Etkileşim

- Neden sosyalist bir partinin taraftarları bazen komünist bir partiye oy verir ve böylece partilerinin kazanmasını engeller?
- Neden bağımsızlığını yeni elde eden bazı ülkeler resmi dilleri olarak eski sömürgeci baskı rejimininkini kabul eder?
- Neden dondurma standları müşteriler için daha iyi olacak ve satıcılara da zararı olmayacak daha dağınık alanlarda değil de çoğunlukla kumsalın ortasında birbirlerinin yanında yer alırlar?
- Neden bir birey, oyunun sonuca hemen hemen hiçbir etkisi olmadığı kesinken seçimlerde oy kullanır?
- Neden çağdaş Batı toplumlarındaki ekonomik seviyesi yüksek bireyler ortalama bir kişiden daha zayıftır?

- Neden insanlar, bir insana otobüs sırasında yerini satıp satmayacağını sormaktan kaçındıkları durumlarda olduğu gibi, herkes için yararlı olabilecek alışverişlerden kaçınır?
- Neden başkan Nixon kendisini, Sovyetler'e, mantıksız davranışa eğilimi varmış gibi göstermeye çalıştı?
- Neden ordu komutanları bazen kendi köprülerini (ya da gemilerini) yakar?
- Neden insanlar özünde çok önemsiz olan görgü kuralı meselelerine genellikle çok fazla önem verir?
- Tekrar dönmeyi ummadıkları bir yabancı şehri ziyaret ettiklerinde bile neden yolcular taksi sürücüsüne ve müşteriler de garsona bahşiş verir?
- Firmalar, üretimde bir kesilme öngörmese de neden büyük stoklarla üretim yapar?
- Neden bir öğrenci grubundaki tek tek herkes, anlaşılması zor bir metni diğerlerinin kendisinden daha iyi anladığını düşünür?
- Neden birçok siyasi kurulda oylar sayımla alınır?
- Neden siyasal yandaşlık olağan meclislerde kurucu meclislerde olduğundan daha sık görülür?

Bu olaylar için önerilen açıklamalar kitabın değişik yerlerinde sunulacak ve sonuç kısmında kısaca özetlenecektir. Burada sadece yararlı olma olasılığı *bulunmayan* iki tür açıklama hakkında genel düşüncelerimi dile getireceğim. Okurun daha ilk bölümde göreceği gibi birçok bilgi notu kendilerini bekliyor. Bu kitabın amaçlarından biri de, iki genel sorgulama hattına karşı şüphecilik aşılamaktır. Öncelikle, çok az istisnası bulunmakla birlikte, sosyal bilimler, sonuçlarından çok sebeplerini ele alarak eylem ve davranışlar için açıklama getiren işlevsel açıklamaya güvenemez. Müşteri garsonu işletme sahibinden daha iyi gözlemlediği için mi bahşiş verme kuralları vardır? Hiç sanmıyorum. İkinci

olarak, rasyonel seçim kuramının açıklayıcı gücünün, bir zamanlar düşündüğümden daha az olduğuna inanıyorum. Gerçek insanlar önde gelen gazetelerin sayfalar dolusu matematiksel hesaplamalarına göre mi hareket ediyor? Hiç sanmıyorum.

En az üç hesaplamaya göre, rasyonel-seçim kuramı yine de araç kutusunun değerli bir parçası. Niteliksel bir sağduyu yoluyla anlaşıldığında, birçok gündelik davranışı açıklayabilir. Çok şey açıklayamadığı zaman bile, muazzam bir kavramsal değeri olabilir. Özellikle oyun kuramı, geçmiş yüzyıllarda elde edilen sezgilerin ötesine geçen yollarla sosyal etkileşimin yapısına ışık tutmaktadır. Son olarak, insan akılcı olmak *ister*. Sadece "insanın arkasından" iş çeviren psişik güçlerin oyuncağı olmayıp yapılan hareketler için yeterli sebebe sahip olma arzusu, bu kitapta incelediğim mantıksızlığa neden olan birçok mekanizmaya sürekli bir karşı güç sağlar.

Birçok rasyonel seçim açıklamasına eleştirel yaklaşmama rağmen, *seçim* kavramının esas olduğuna inanıyorum. Kitapta seçim temelli açıklamaya pek çok alternatif düşünüyorum ve her ne kadar bazen bu yaklaşımı faydalı bir şekilde tamamlasalar da onun yerini alamazlar diyerek sonuçlandırıyorum. Örneğin, insanların değişik *baskılara* göre hareket etmeleri genellikle davranıştaki çok çeşitliliği açıklayabilir. Ayrıca bazı durumlarda *öğelerin seçimi* yerine, *öğelerin tercihinin* gözlemlediğimiz davranışların sorumlusu olduğu iddia edilebilir. Fakat genel anlamda öznel seçim faktörünün açıklayıcı gücünün nesnel baskı ve seçme etmenlerinin gücünden daha büyük olduğunu düşünüyorum. Bu, kesin anlamda hiçbir şekilde kanıtlanamayacak bir önsezidir ve sosyal bilimciler her durumda araç kutularında bütün etmenlere yer vermelidir.

I
Açıklama ve Mekanizmalar

Bu kitap sosyal bilimlerde açıklamayla ilgili belirli bir görüşe dayanır. Kitap esasen sosyal bilimler felsefesi üzerine bir çalışma olmasa da sosyal olguların nasıl açıklanacağına dair belli kuramsal fikirleri kullanır ve savunur. İlk üç bölümde bu fikirler açıkça ifade edilmektedir. Zaman zaman, özellikle de Bölüm 14'ten 17'ye kadar ve sonuç kısmında ön plana çıksalar da, bu fikirler kitabın geri kalanında genellikle ima edilen arka planın bir kısmını oluşturur.

İddia ediyorum ki bütün açıklamalar nedenseldir. Bir olguyu açıklamak (explanandum: açıklanması gereken) buna neden olan daha önceki bir olgudan (explanans: açıklayıcı olan) söz etmektir.* Nedensel açıklamayı savunurken, davranışın niyetli açıklanması ihtimalini dışarıda bırakmak niyetinde değilim. Amaçlar, sebepler olarak görev alabilir. Belirli davranış açıklaması çeşitlerinden *rasyonel seçim açıklaması* sonraki bölümlerde geniş bir şekilde ele

---

* *Explanandum* ve *explanans* bilim felsefesinde kullanılan kavramlardır. Bir *Explanandum* açıklanması gerekendir. *Explanans* ise açıklayan, açıklayıcı olandır.

alınacaktır. Fakat birçok gerekçeli açıklama, unsurların o ya da bu şekilde irrasyonel oldukları varsayımına dayanır. İrrasyonellik kendi içinde sadece olumsuz ya da artık halinde olan bir düşüncedir, yani rasyonel olmayan her şeyi ifade edebilir. Düşüncenin açıklayıcı bir etkisi olması için belli davranış içeriklikleriyle belli irrasyonellik şekillerine başvurmamız gerekir. Örneğin, Bölüm 12'de irrasyonel davranışa neden olan on bir mekanizmayı sıraladım ve açıkladım.

Bilim insanları olguları bazen nedenleriyle değil de sonuçlarıyla açıklar. Örneğin, kan davalarının, nüfusu sürdürülebilir bir seviyede tuttukları gerçeğiyle açıklandığını söyleyebilirler. Bu metafizik bir imkânsızlık gibi görünebilir: Nasıl olur da zamanda belli bir noktadaki bir şeyin var oluşu ya da meydana gelişi henüz var olmayan bir şey ile açıklanabilir? Göreceğimiz üzere, sonuçlara göre açıklama yapmayı anlamlı bir kavram yapmak için sorun yeniden ifade edilebilir. Biyolojik bilimlerde evrimsel açıklama bir örnek sunar. Sosyal bilimlerde ise böylesine bir açıklamanın başarılı örnekleri çok nadir görülür. Kan davası örneği kesinlikle bunlardan biri değildir.

Özellikle fizik ve kimya olmak üzere doğa bilimleri *yasalara dayalı açıklamalar* sunar; yasalar herhangi bir zamandaki bir cümlenin doğruluğunu önceki bir zamandaki bir başka cümlenin doğruluğundan çıkarmamıza olanak veren genel ifadelerdir. Böylece, bir zamanda gezegenlerin konumunu ve hızını bildiğimizde, uzay hareketi yasaları daha sonraki bir zamanda bu gezegenlerin konumlarını anlamamızı ve önceden tahmin etmemizi sağlar. Bu tür bir açıklama *deterministiktir*. Öncekiler göz önünde tutulduğunda bir tek sonuç mümkündür: Explanan ve explanandum arasındaki ilişki bire bir, bire çok, çoka çok bağıntı şeklinde değildir. Birçok sosyal bilimci *istatistiksel* metotları kullanarak bu ilişkiyi kendine örnek alır. Fakat, sonuçta olası nedensel *mekanizmalar*la ilgili önsezilere güvenmek zorunda olduklarından, istatiksel açıklamalar kendi içinde eksik kalır.

Bölüm 1

AÇIKLAMA

Açıklama: Genel

Sosyal bilimlerin temel görevi sosyal olguları açıklamaktır. Bu öylesine bir görev değil, kendisine başka görevler eklenen ve bu görevlerin kendisini temel aldığı en önemli görevdir. En basit explanandum (açıklanmaya muhtaç) bir *olay*dır. Yani, neden olarak *daha önceki bir olayı* vererek bunun neden olduğuna bir açıklama getirmektir. Buradan yola çıkarak, Ronald Reagan'ın 1980 başkanlık seçimlerindeki zaferini Jimmy Carter'm İran'da rehin tutulan Amerikalıları kurtarma girişiminin başarısız olmasıyla açıklayabiliriz.[1] Ya da II. Dünya Savaşı'nın patlak verişini Münih Anlaşması'ndan Versailles Barış Anlaşması'nın imzalanışına kadar pek çok olay ile açıklayabiliriz. Her ne kadar her iki durumda da nedensel açıklamadaki hassas yapı göze çarpacak şekilde karmaşık olsa da temel *olay-olay* açıklama modelini somutlaştırmaktadırlar. David Hume ile başlayan bir gelenekte bu durum çoğunlukla "bilardo topu" modeli bir nedensel açıklama olarak anılmıştır. A topunun B topuna çarpması gibi bir olay, diğer bir olayın, yani B topunun harekete geçmesinin nedenidir ve bu durumu açıklar.

Sosyal bilimlerdeki tipik açıklama türlerine alışık olanlar bu modeli tanımayabilir ya da bunu öncelikli olarak düşünmeyebilirler. Sosyal bilimciler şu ya da bu şekilde *durumlar*a ya da şartla-

---

[1] Daha sonra ele alınacak bir ayrımı önceden görmek adına Carter'ın girişiminde başarısız olmadığına fakat girişimde bulunup, başarısız olduğuna dikkat ediniz. Çabalamakta başarısız olma gibi bir ihmalin nedensel bir etkinliği olamaz, tabii diğerlerinin dolaylı bir şekilde kişinin harekete geçmede başarısız olduğunu fark ettiği ya da böyle bir sonuca vardıkları takdirde, aksi durumda yapmayacakları bir işe koyulmaları gibi istisnalar da var.

ra olaylardan daha çok önem verme eğilimindedir. "Sabah 09:00'da yol kaygandı" cümlesi bir durumu ifade eder. "Sabah 09:00'da araba yoldan çıktı" cümlesi ise bir olayı ifade eder. Örnekten de anlaşılacağı gibi bir araba kazasını açıklamak için *durum* ve *olay* açıklaması sunulabilir.[2] Tersine, 2001'de Dünya Ticaret Merkezi'ne yapılan saldırının birçok Amerikalıda yaygın korku halini açıkladığını ileri sürdüğümüzde yaptığımız gibi, var olan şartları açıklamak için olay ve durum açıklaması da yapılabilir. Son olarak, alışılagelmiş sosyal bilim açıklamalarında *durum-durum* modeli sık sık görülmektedir. Rastgele bir örnek verecek olursak, kadınların eğitim seviyesinin gelişmekte olan dünyadaki kişi başı geliri açıkladığı ileri sürülmektedir.

Belli bir durumun açıklamasını düşündüğümüzdeyse, Amerikalıların % 65'i ölüm cezasını olumlu karşılıyor ya da olumlu karşıladığını söylüyor.[3] Esas itibarıyla, bu sonuç olaylar açısından yeniden ele alınabilir: Bu Amerikalılar nasıl oldu da ölüm cezasına *olumlu yaklaşır* hale geldi? Bu yaklaşımın ortaya çıkmasına neden olan oluşumsal olaylar (ebeveynler, arkadaşlar ya da öğretmenlerle etkileşim) nelerdi? Aslında sosyal bilimciler genellikle bu soruyla ilgilenmezler. Bu türden basit bir istatistiği açıklamak yerine zaman içinde beliren tutum değişikliklerini ya da toplumdaki tutum farklılıklarını anlamak isterler. Belki de sebep bu basit durumu pek de aydınlatıcı bulmamalarıdır. % 65'in az mı, çok mu olduğu sorulursa cevap açıktır: "Neye göre?" Amerikalıların, ülkenin % 80'inin ölüm cezasını olumlu karşıladığı 1990'daki tutumlarıyla kıyaslandığında bu oldukça düşük bir rakamdır. Bazı Avrupa ülkelerinin tutumlarıyla kıyaslandığında ise, bu yüksek bir rakamdır.

Uzun vadeli araştırmalar bağımlı değişkende zaman içinde meydana gelen sapmalar üzerinde durur. *Kısa vadeli* araştırmalar

---

[2] Daha sonra ele alınacak olan seçmen katılımı da başka bir örnektir.

[3] Cevaplar değişiklik gösteriyor. Ayrıca, ölüm cezasına alternatif olarak şartlı tahliye olmaksızın ömür boyu hapis cezası önerildiğinde, cinayete karşılık ölüm cezasına olumlu yaklaşanların sayısı büyük ölçüde azalmaktadır.

ise toplumdaki sapmalar üzerinde durur. Her iki durumda da explanandum biçim değiştirir. Burada, "kendi içinde ve kendisinden" olgusunu açıklamaya çalışmak yerine bunun zaman ve mekânda nasıl değiştiğini açıklamaya çalışıyoruz. Açıklamanın başarısı, kısmen, sapmanın (bir teknik sapma ölçümü) ne kadarını açıklayabileceğiyle ölçülür.[4] Tam anlamıyla bir başarı, gözlemlenen bütün sapmaları açıklayacaktır. Örneğin bir kısa vadeli araştırmada, ölüm cezasına olumlu yaklaşan bireylerin yüzdesinin, orada ikamet eden her yüz bin kişiye düşen cinayet sayısıyla sıkı sıkıya orantılı olduğunu bulabiliriz. Bu bulgu mutlak rakamlara *hiçbir* açıklama getiremese de bunlar arasındaki farka *kusursuz* bir açıklama getirecektir.[5] Elbette uygulamada kusursuz başarıya hiç ulaşılamadı, fakat aynı nokta sabit durur. Sapma açıklamaları explanandum ile ilgili olarak "kendi içinde ve kendisinden" hiçbir şey söylemez.

Oy verme davranışı üzerine bir çalışmadan bir örnek ele alınabilir. Daha sonra (Bölüm 12) göreceğimiz gibi, tek bir oyun hiçbir şeyi değiştirmeyeceği ulusal seçimlerde insanların neden oy verme zahmetine girdikleri açık değildir. Yine de, seçmenlerin önemli bir kısmı seçim günü seçime katılıyorlar. Peki, rahatlarını neden bozuyorlar?

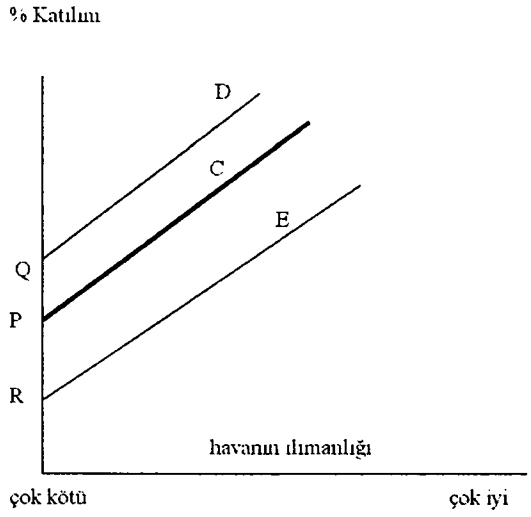
Ampirik sosyal bilimciler genellikle bu gizemi çözmeye çalışmak yerine farklı bir soru yöneltirler: Neden katılımlar seçimden seçime değişir? Bir varsayım yağmur ya da soğuk havanın evde kalmayı daha cazip kılmasından dolayı seçmenlerin sert havada oy kullanma olasılığının daha az olduğu yönündedir. Resim 1.1'de C doğrusundaki veriler bu varsayımla eşleşirse, katılımdaki sapmanın (en azından bir kısmının) açıklandığı iddia edilebilir. Yine de C doğrusunun neden Q ya da R'deki dikey ek-

---

[4] İktisatçıların da kimi zaman dile getirdiği gibi onlar sadece "sınırda" ne olduğu ile ilgilenirler.

[5] Aslını söylemek gerekirse nedensel zincir, tutumlardan davranışlara olmak üzere diğer yönde de gidebilir, fakat bu durumda varsayım mantıksız olur.

senle değil de, P'dekiyle kesiştiğine dair hiçbir açıklama sunulmuş olmaz. Sanki verildiği haliyle ilk ondalık alınmış ve sonra ikincisini açıklamaya odaklanılmıştır. Öngörü amacıyla, ihtiyaç duyulan tek şey bu olabilir. Açıklama amacı güdersek ise bu yetersiz olacaktır. Seçmenlerin % 45'inin ya da daha fazlasının seçime katıldığı şeklindeki "kaba bir netice", açıklanması gereken ilginç bir örnektir.



Şekil 1.1

Bir *olay-olay* perspektifindeki ideal yöntem şu şekilde olacaktır. A ve B olmak üzere iki seçim düşünün. Bunların her biri için belli bir seçmen yüzdesinin katılımına neden olan olayları belirleyin. A seçiminde ve B seçimindeki katılımı böyle açıkladığımızda, farklılığın açıklanması (eğer bir fark varsa) bir yan ürün olarak kendiliğinden gelecektir. Ödül olarak da A ve B'deki benzer katılımların rastlantı olup olmadıklarını, yani birbirini tamamen dengeleyen farklılıklardan kaynaklanıp kaynaklanmadıklarını

açıklayabiliriz. Uygulamada bu yöntem çok zahmetli olabilir. Veriler ya da mevcut kuramlar "kendi içinde ve kendinden" olan olguları açıklamamıza imkân vermeyebilir. Fakat sapma açıklamalarına başvurursak, en iyi ikinci açıklayıcı uygulamayı kullandığımızın farkında olmalıyız.

Bazen, sosyal bilimciler *önemsiz hadiseleri* açıklamaya çalışırlar. Neden birçok insan kendilerine bağlanan sosyal yardımı talep etmez? Neden Kitty Genovese vakasında kimse polisi aramadı?[6] İlk soru göz önünde bulundurulduğunda, söz konusu bireylerin damgalanma korkusu ya da öz-imaj endişesiyle yardım talebinde bulunmama *kararı aldıkları* bir açıklama olabilir. Karar alma bir olay olduğundan, bu tam anlamıyla tatmin edici bir açıklama sunacaktır. Eğer bunu başaramazsa, sosyal bilimciler, kendilerine sosyal yardım bağlanan ve talepte bulunanlar ile kendilerine sosyal yardım bağlanan ama talepte bulunmayanlar arasındaki *farkları* yeniden inceleyecekler. Tek farkın son grubun kendilerine yardım bağlandığından haberdar olmaması olduğunu farz edin. Açıklama olarak bu faydalı, ama yetersizdir. Bunun ötesine geçmek için, *neden* kendilerine sosyal yardım bağlanan bazı bireylerin bundan habersiz olduklarını açıklamak isteyeceğiz. Okuma yazma bilmedikleri için haklarını öğrenmelerini sağlayan harfleri okuyamadıklarını keşfetmek yararlı olur ama yetersizdir. Açıklamaya döndüğümüz bir noktada, ya okuryazar olmama adına verilmiş bilinçli bir karar ya da resmi makamların bilinçli olarak bilgiyi saklama kararı gibi müspet bir olaya ulaşmalıyız ya da kendilerine bağlanan yardımı talep edenlere yönelmeliyiz. Bu

---

[6] 27 Mart 1964'te New York, Queens'te yasalara saygılı otuz sekiz vatandaş bir katilin Kew Gardens'ta bir kadını üç farklı saldırıda sinsice izleyip bıçakladığını yarım saatten fazla bir süre boyunca izlediler. Konuşmalar ve yatak odası lambalarının birden yanması katili iki kere engelledi ve korkarak kaçmasına neden oldu. Her seferinde geri geldi, kadını arayıp buldu ve yeniden bıçakladı. Tek bir kişi bile bu saldırı boyunca polisi aramazken, bir görgü tanığı kadın öldükten sonra aradı.

ikinci grubun davranışını açıkladıktan sonra, diğerlerinin yardımı neden talep etmedikleri zaten kendiliğinden ortaya çıkacaktır.

Kitty Genovese vakası göz önünde bulundurulduğunda, kimse polisi aramadığından davranışta açıklanacak herhangi bir değişiklik yoktur. Vaka ile ilgili beyanlar birçok gözlemcinin polisi aramamaya karar verdiğini gösterir. Kararlarının sebeplerini öğrenmek istesek de, olası nedenler bakımından bu tamamıyla tatmin edici bir açıklama sunmaktadır. "Olaya karışmaktan" korktukları için mi, yoksa her gözlemci başka birinin polisi arayacağını düşündüğü için mi kimse polisi aramamıştı? ("Çobanın bol olduğu çayır kötü korunuyordur.") Fakat görünen o ki bazı gözlemciler polisi aramayı düşünmedi bile. Bir adam ve eşi hadiseyi eğlence için izlerken bir başka adam da yorgun olduğunu söyleyerek yatmaya gitti. Neden daha kuvvetli bir tepki göstermediklerini açıklamak için duygularının sığlığından bahsedilebilir. Fakat bu da olumsuz bir explanandan bahsederek olumsuz bir explanandumu açıklamak olacaktır. Bu durumda da onların davranışları sadece bir yan ürün ya da kalıntı olarak açıklanabilir. Bazı bireylerin sonunda aramamaya karar verseler bile polisi aramayı düşündüklerine dair tatmin edici bir açıklamamız varsa, neden bazılarının bunu aklından bile geçirmediklerine dair elde edebileceğimiz tek açıklamayı bulabiliriz.

Kitabın geri kalan kısmında sık sık yararlı bir explanandum ve uygun bir açıklama olarak göz önünde tutulan bu sadelik yanlısı ve ihtiyatlı yaklaşımı zayıflatacağım. Olay odaklı açıklamalardaki ısrar, bu kitabın diğer bir aksiyomu olan kuramsal bireyselciliğin bir ilkesi gibidir. Prensip olarak, sosyal bilimlerde açıklamalar sadece bireyleri ve eylemlerini ele almalıdır. Sosyal bilimciler uygulamada, *zararsız bir steno* ya da veri ya da sağlam temelli kuramların yokluğundan dolayı aileler, şirketler ya da milletler gibi birey ötesi kavramlardan çoğunlukla *en iyi* ikinci *yaklaşım* olarak bahsederler. Bu iki gerekçe aynı zamanda gerçeklerin explananda ya da explananlar olarak kullanımında, ya da

"içinde ve kendinden" olgularından ziyade sapma açıklamalarında ve olumsuz explanandanın incelenmesinde geçerlidir (önemsiz olaylar ve önemsiz gerçekler). Önceki tartışmanın amacı sosyal bilimcileri amaçsız ve imkânsız standartlara bağlamak değil, ilk ilkelerin seviyesinde olay temelli yaklaşımın aslında daha kuvvetli olduğunu ispat etmektir. Bilim insanları bu gerçeği göz önünde bulundururlarsa en azından bazen daha iyi ve daha faydalı açıklamalar bulabilirler.

Bazen bir olayı (ya da bir olay modelini) sebeplerinden ziyade sonuçlarıyla açıklamak isteyebiliriz. Gerekçeler, açıkladıkları seçimlerden ve eylemlerden önce var oldukları için, aklımdaki, gerekçeli sonuçlarla yapılacak bir açıklama değildir. Daha doğrusu, olayların gerçek sonuçlarıyla, genel anlamda birine ya da bir şeye faydalı olan sonuçlarıyla açıklanabildiği düşüncesindeyim. Nedenin, olayların etkisinden önce gelmesi gerektiğinden bu, nedensel açıklama ile çelişir gibi görünebilir. Fakat sonuçlardan tekrar sebeplerine bir döngü varsa, nedensel açıklama sonuçlarla açıklama şeklini de alabilir. Bir çocuk ilk olarak sadece sancısı olduğu için ağlayabilir, eğer ağlama eylemi ebeveynlerin dikkatini çekiyorsa bu sefer çocuk başka yolla ağlayacağı için daha fazla ağlayabilir. Bölüm 16 ve 17'de bu tür bir açıklamanın insan davranışı üzerine çalışmalarda biraz nadir olduğunu ileri sürüyorum. Kitabın büyük bir bölümünde, geleceğe yönelik inançları ve niyetleri içeren explanandanın, explanandumun gerçekleşmesinden önce geldiği basit nedensel açıklama çeşitlerinden söz edeceğim.[7]

Daha kötü tanınan açıklama biçimleri de vardır. Bunlar belli geri bildirim mekanizmalarına dayanan, tamamıyla kabul gören işlevsel açıklama biçimine ek olarak, bazı konularda faydalı olan

---

[7] Bazı amaçlarla, nedensel, niyetsel ve işlevsel açıklamayı birbirinden ayırmak yararlı olabilir. Fizik sadece nedensel açıklamayı kullanır, biyoloji buna ek olarak işlevsel açıklamayı kabul eder ve sosyal bilimler daha ileri giderek niyetli açıklamayı kabul ederler. En temel seviyedeyse bütün açıklamalar nedenseldir.

sonuçların oluşturulmasını işaret eder. Ayrıca sonrasında başka kanıtı olmaksızın bunlara sebep olan davranışı açıklamaya yeteceğini ortaya koyar. Biyolojiden bir örnek vermek gerekirse, etkisiz ve zararsız bir mutasyonun oluşumunu daha ileri ve avantajlı bir tür için gerekli bir şart olduğunu gözlemleyerek açıklayamayız. Explanandum yinelenen bir davranış modeli gibi bir *tür* olduğunda, geçerli de olabilir, geçersiz de. Yine de belli bir geri bildirim mekanizmasıyla desteklenmediği sürece buna geçersiz gözüyle bakacağız. Örneğin insan bilimciler intikam davranışının nüfus kontrolünden adem-i merkeziyetçi olmayan kural uygulamalarına kadar varan çeşitli türden faydalı sonuçlarının olduğunu savunmaktadırlar (Bölüm 22 başka birçok örnek sunmaktadır). Aslında bu yararların meydana geldiğini farz edersek, raslantısal olarak bunlar hâlâ geçerli olabilirler. Bunların rastlantı olmadıklarını göstermek için bir geri bildirim mekanizmasının sunulması kaçınılmazdır. Ve bir geri bildirim mekanizması sağlandığında bile explanandumun ilk oluşumu başka bir şeyden kaynaklanmış olmalı.

Açıklamaların Yapısı

Şimdi sosyal bilimlerde daha ayrıntılı (ve belli ölçüde daha genel) bir açıklama tanımına yönelmeme izin verin. İlk adım kolayca gözden kaçabilir: Bir gerçeği ya da olayı açıklamaya çalışmadan önce gerçeğin bir gerçek *olduğunu* ve olayın gerçekten meydana geldiğini kanıtlamamız gerekir. Montaigne'in yazdığı gibi: "İnsanlardan gerçekleri açıklamalarını istediğinizde, bunların doğru olup olmadıklarını bulmaktan çok, bunlar için sebepler bularak zaman harcadıklarını fark ettim... Gerçekleri atlıyorlar, ama dikkatli çıkarımlarda bulunuyorlar. Normal olarak şu şekilde başlıyorlar: 'Bu nasıl meydana gelir?' Fakat gerçekten meydana geliyor mu? Asıl sormaları gereken budur."

Böylece, örneğin, neden bir ülkede diğerinden daha fazla intihar vakası var, sorusunu açıklamaya çalışmadan önce intihar

vakalarının daha az görüldüğü ülkede, belki dini sebeplerle, intiharların eksik bildirilme eğilimi olmadığından emin olmamız gerekir. İspanya'nın işsizlik oranının neden Fransa'dan yüksek olduğunu açıklamadan önce rapor edilen farklılıkların işsizliğin farklı tanımından ya da İspanya'daki geniş yeraltı ekonomisinin varlığından kaynaklanmadığından emin olmamız gerekir. Genç işsizlik oranının neden Fransa'da İngiltere'den daha yüksek olduğunu açıklamak için explanandumun etkin bir şekilde iş arayan genç insanlar arasındaki işsizlik oranı mı yoksa öğrencileri de kapsayan genel anlamda genç insanların işsizlik oranı mı olduklarına karar vermemiz gerekir. Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'ndeki işsizliği kıyasladığımızda, explanandumun hapisteki insanları da içine alan gerçek anlamdaki işsizlik mi, yoksa iş arayanları kapsayan teknik anlamdaki işsizlik mi olduğuna karar vermeliyiz.[8] İntikamın neden "dişe diş" şeklini (sen ve seninkiler benden birini öldürdüğünde ben de senden birini öldürürüm) aldığını açıklamaya çalışmadan önce, bunun aslında "bir dişe iki diş" (sen veya senden biri benden birini her öldürdüğünde senden iki kişi öldürürüm) şeklinden ziyade, gözlemlediğimiz şey olduğunu doğrulamamız gerekir. Sosyal bilimler de dâhil olmak üzere birçok bilim hepimizin bildiği şeyleri açıklamaya çalışır fakat bilim, bildiğimizi sandığımız bazı şeylerin aslında öyle olmadığını kanıtlayarak katkıda da bulunur. Bu durumda, sosyal bilim geri alman bir parça bilginin yerine yenisini de koyarak aynı zamanda bildiğimiz gibi olmayan şeylere neden inandığımızı açıklamaya çalışır.[9]

---

[8] Son iki vakanın her birinde de, bazı bireyler aradıklarında iş bulamayacaklarını düşündüklerinden öğrenci ya da suçlu olarak kariyer yapabilirler. Bazı amaçlarla, bunlar işsizler arasında sayılmak istenebilir; bazı amaçlar içinse sayılmazlar.

[9] Bilim önemsiz gerçeklerdeki yaygın inançları açıklamaya yardımcı olabileceği gibi, yanlış açıklamalardaki yaygın inançları da açıklamaya yardımcı olabilir. Örneğin, eklem iltihabı hastalarının çoğu, kötü havanın eklem ağrılarını tetiklediğine inanır. Fakat çalışmalar böylesine bir bağın olmadığını ileri sürmek-

Şimdi farz edin ki iyi yapılandırılmış bir açıklaması bulunmayan iyi yapılandırılmış bir explanandumumuz var: Bir sorunsal. Sorunsalımız şaşırtıcı ve mantığa aykırı bir gerçek ya da sadece açıklanmamış bir korelasyon olabilir. Küçük çaplı bir örnek "Oxford kütüphanelerinden neden dini kitaplar diğer konulardaki kitaplardan daha fazla çalınıyor?" Bir diğer küçük örnek ise, "Broadway gösterileri bugün neden yirmi yıl öncesinden daha fazla alkış alıyor?"

Normal olarak açıklayıcı sorunsallar daha sonra bahsedilecek beş adımlık bölümlerde ele alınmalı. Fakat uygulamada bu 1, 2 ve 3. adımlar genellikle değişik sıralarda meydana gelir. İçlerinden biri en çok umut vadeden olarak meydana gelene kadar değişik varsayımlar etrafında dönebiliriz sonra bunu doğrulayacak bir kuram ararız. Eğer 4 ve 5 numaralı adımlar uygun şekilde gerçekleşirse tercih edilen varsayıma büyük bir güven duymaya devam edebiliriz. Fakat bir sonraki bölümün sonunda ileri sürdüğüm nedenlerden dolayı, bilim insanları varsayımlar içinden birini alıp seçme özgürlüklerini sınırlamayı isteyebilirler.

1. Başarılı bir açıklama sunma olasılığı en yüksek olan kuramı, yani birbirine bağlı bir nedensel önermeyi seçiniz.
2. Explanandumun mantıklı olarak varsayımı takip edeceği şekilde kuramı sorunsala uygulayan varsayımı belirleyiniz.
3. Explanandumun mantıklı bir şekilde her birini takip edeceği şekilde alternatif açıklamalar sunabilecek olası tanımları belirleyiniz ya da hayal ediniz.

---

tedir. Belki soğuk hava ve eklem ağrısı arasında nedensel bir bağ arayışını bırakmalıyız ve bunun yerine eklem iltihabından muzdarip hastaların neden böyle bir bağ olduğuna inandıklarını açıklamaya çalışmalıyız. Muhtemelen kendilerine bir zaman böyle bir bağ olduğu söylendi ve bunun sonucunda bu inancı doğrulayan durumlara bu inancın doğrulanmadığı durumlardan daha fazla dikkat ettiler.

4. Bu rakip tanımların her biri için aslında gözlemlenmemiş test edilebilir ek bir içerikliğe başvurarak bunları çürütünüz.
5. Önerilen varsayımı aslında gözlemlenmiş olan, tercihen "yeni gerçekler", yani test edilebilir ek içeriklikler göstererek güçlendiriniz.

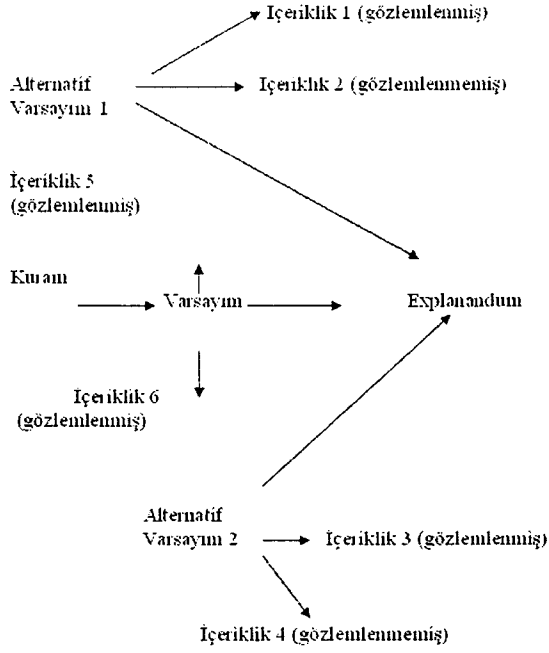
Bu işlem sırası sıklıkla varsayımsal-içeriksel metot olarak adlandırılan metodu tanımaktadır. Ele alınan bir durumda, Şekil 1.2'de gösterilen biçimi alabilirler. Sorunsal olarak değerlendirebileceğimiz Broadway'de artmakta olan alkışlanma sıklığı örneğiyle bunu açıklayacağım. Bu, sistematik gözlemleri ya da kontrollü deneyleri değil, gazete raporlarıyla doğrulanmış nedensel izlenimlerimi temel almaktadır. Fakat mevcut amaçlar için explanandumun zayıf hali hiç önemli değildir. Eğer Broadway gösterilerinde yirmi yıl öncesine oranla daha fazla alkış görülüyorsa, bunu nasıl açıklayabiliriz?

Bunun için Broadway bilet fiyatlarındaki artışla ilişkili bir açıklama düşünebilirim. Bir gazete, oyun yazarı Arthur Miller'ın şöyle konuştuğunu yazıyor: "Tahmin ediyorum ki seyirci 75 doları oturmak için ödediğini ve kalkma sırasının kendilerinde olduğunu düşünüyor. Kötümser olmak istemiyorum ama muhtemelen her şey bilet fiyatları arttığında değişti." İnsanlar bir koltuğa 75 dolar ya da daha fazla ödemek zorunda kaldıklarında, birçoğu gösterinin zayıf ve sıradan olduğunu ve paralarını boşa harcadıklarını kendilerine itiraf edemezler. Kendilerini iyi zaman geçirdiklerine inandırmak için çılgınca alkış tutarlar.

Daha resmi olarak ise açıklama şu varsayımda aranır: "İnsanlar bir malı almak için büyük miktarda paralar ödediklerinde veya çaba sarf ettiklerinde, o kadar çok para ödemedikleri şeylere (bu şeyler aynı değerde olsa bile) kıyasla o ürüne daha fazla değer biçme eğilimindedir.[10] Artan fiyatların olgusal önermesi göz

[10] Bazen benzer bir fikir psikoterapistlerin yüksek ücretlerini savunmak için de kullanılır. Hastalar bir ton para saymadıkları sürece terapiye güvenmezler.

önünde bulundurulduğunda, bu önerme açıklayıcı varsayımın uyması gereken kısa testi geçer. Fakat bu birçok önermenin geçebileceği gerçek anlamda kısa bir testtir.[11] Bu özel açıklamadaki inancımızı kuvvetlendirmek için bunun aşağıdan, yukarıdan ve yandan desteklendiğini göstermemiz gerekir.



Şekil 1.2

Fakat bildiğim kadarıyla hiçbir terapist ücretlerinin % 50'sini Kızıl Haç'a bağışladığını söylemez.

[11] İnsan beyni bu asgari gerekliliği yeterliye çevirme eğilimine sahiptir. Doğru olabilecek bir tanımla karşılaştığımızda bunu iyice test etmek ya da alternatif tanımları düşünmek için durmayız. Bir tanım seçimi *post hoc ergo propter hoc* (ondan sonra, bu yüzden ondan dolayı) düşüncesinden ya da belli bir tanımın doğru olması ihtimalinin, olmamasından daha fazla olduğu sonucuna diğerlerine oranla daha yatkın olması gerçeğinden gelen bir çıkarsamadan kaynaklanabilir.

Varsayımın açıklamayı amaçladığı gerçeğinin altında ve üstündeki varsayımlardan gözlemlenen gerçekleri çıkarıp doğrulayabilirsek, bir açıklama *alttan* desteklenir. Bunun için açıklamanın "aşırı açıklayıcı gücü" olması gerekir. Broadway gösterileri vakasında, ücretleri artmamış olan gösterilerde ayakta alkışlanma oranının daha az olmasını bekleriz.[12] Ayrıca, şirketlere çok sayıda gösteri bileti satılmış ve şirketler tarafından çalışanlarına verilmişse ayakta alkış oranının daha az olmasını bekleriz. (Bu "yeni bir gerçek" sayılacaktır.) Bu biletler pahalı olsalar bile, seyirciler bunu kendi ceplerinden ödemediler ve bu yüzden kendi kendilerine paralarının karşılığını aldıklarını söyleme gereği duymazlar.

Açıklayıcı varsayım daha genel bir kuramdan çıkarılabiliyorsa, bir açıklama yukarıdan da desteklenir.[13] Bu durumda, açıklayıcı önerme Leon Festinger tarafından önerilen "bilişsel uyumsuzluk" kuramının ayrıntılı bir açıklamasıdır. Kuram, bir insanın inançları ya da değerleri arasında içsel bir tutarsızlık ya da uyumsuzluk yaşadığı takdirde, bu uyumsuzluğu azaltacak ya da ortadan kaldıracak bir tür zihinsel uyum sağlama süreci beklenebilir, der. Normal olarak, bu uyum sağlama durumu en az direniş olan yolu seçecektir. Bir gösteriyi izlemek için 75 dolar ödeyip gösterinin kötü olduğunu gören biri kendini bu tutardan daha azını ödediğine kolay kolay inandıramaz. Kendisini gösterinin aslında oldukça iyi olduğuna inandırması daha kolaydır.

Sorunsuz olmasa da bilişsel uyumsuzluk kuramı da oldukça desteklenir. Desteğin bir kısmı burada düşündüğümüzden çok

---

[12] Daha ucuz bölümlerde ille de daha az insanın ayağa kalkmasını beklemeyiz. Diğerleri kalkarken onlar otururlarsa kendilerini aptal gibi hissedebilirler; ayrıca, kalkmadıkları takdirde önlerinde ayağa kalkanlar yüzünden engellenen oyuncuları görmek için de ayağa kalkmak zorunda kalabilirler.

[13] Daha doğrusu, eğer bu daha genel bir kuramın ayrıntılı açıklamasıysa genel bir kuramla özel bir açıklayıcı varsayım arasındaki ilişki nadiren çıkarımsal bir ilişkidir. İlk önce kuramın kendisinde boşluklar bulunabilir (Bkz. Bölüm 2). Ayrıca, ele alınan kuram genellikle birçok yönden işlevselleştirilmiş olabilir.

farklı olaylardan doğar. Mesela bir kişi istediği bir arabayı satın aldığında doğru kararı verdiği inancını kuvvetlendirmek için aynı marka araba ilanlarına bakar. Bazı destekler de oldukça benzer durumlardan doğmaktadır. Mesela kızlar ya da erkekler birliğinin sancılı ve aşağılayıcı kabul törenleri kuvvetli bağlılık duyguları uyandırır. İnsanların bilinçli olarak kendilerine "bu gruba katılmak için çok çektiğim için bu gruba katılmaya değer" dediklerini iddia etmiyorum. Acının bağlılığa neden olduğu mekanizma bilinçdışı bir mekanizmadır.

Kısa testi geçen başka alternatif açıklamalar düşünebilir ve bunları çürütebilirsek bir açıklama yanal destek de alır. Belki de New Jersey'den otobüsle gelen günümüz seyircileri bezgin New Yorkluların geleneksel seyircisi kadar karmaşık olmadığından günümüzde ayakta alkış oranı daha fazladır. Ya da belki gösteriler eskiden olduklarından daha iyidirler. Bu alternatiflerin her biri için, doğru olmaları halinde geçerli olacak ek gerçekleri düşünüp yalanlamamız gerekir. Eğer seyirciler daha kolay etkilendikleri için daha fazla alkışlıyorlarsa, bu alkışların yirmi yıl önceki kasaba dışı gösterilerde de fazla olmalarını bekleriz. Eğer gösteriler eskiden olduklarından daha iyilerse, bunun, bu gösterilerin ne kadar iyi eleştiri aldıkları ve gösteriden kalkmadan önce ne kadar süre sahnede kaldıkları gerçeğine yansıtılmasını bekleriz.

Bu metotta, özgün varsayımların avukatı aynı zamanda şeytanın avukatı olmak zorundadır. Olayları kendisi için yapabileceği kadar zor hale getirmek için insanın sürekli olarak *kendisine karşı düşünmesi* gerekir. Kolaylıkla çürütülecek tanımlar yerine en güçlü, en muhtemel alternatif rakip açıklamaları seçmeliyiz. Aynı nedenlerden dolayı, varsayımın aşırı açıklayıcı gücünü göstermeye çalışırken yeni ve sezgisel olmayan içsellikleri çıkarıp doğrulamaya çalışmalıyız. Bu iki ölçüt -en muhtemel alternatifleri çürütmek ve yeni gerçekler oluşturmak- bir açıklamanın güvenilirliği için belirleyicidir. Yukarıdan destek yardımcı olabilir, fakat asla belirleyici değildir. Uzun vadede, yarattığı başarılı açıklamalarla desteklenen şey kuramdır, yani diğer türlü değildir.

Nobel Fizik Ödülü sahibi Emilio Segrè bazı ödül sahiplerinin o ödüle onur katarken, bazılarınınsa ödülle onurlandıklarını söyledi. Bu iki gruptan ikinci grup birincinin parazitidir. Aynı şekilde bir kuram, oluşturduğu başarılı açıklamaların parazitidir. Belli bir açıklamaya destek verebiliyorsa bu sadece önceki açıklamalardan destek aldığı içindir.

Açıklama Ne Değildir?

Bir olayı açıklamak iddiasında olan cümleler *diğer yedi tür cümle*den ayırt edilmelidir.

Öncelikle, nedensel açıklamalar *doğru nedensel cümleler*den ayırt edilmelidir. Bir nedeni dile getirmek yeterli değildir: Bir neden mekanizması da sunulmalıdır ya da en azından önerilmelidir. Günlük dilde, güzel hikâyelerde, güzel tarih yazılarında ve birçok sosyal bilim incelemelerinde mekanizma açıkça dile getirilmez. Bunun yerine, nedenin tanımlanış şekli ile önerilir. Sözü geçen herhangi bir olay birçok şekilde tanımlanabilir. (İyi) anlatıcı açıklamalarda, olayın sadece nedensel olarak ilgili özelliklerinin onu tanımlamak için kullanıldığı örtülü olarak, üstü kapalı olarak, söylenir. Bir insanın bozuk yiyecek yediği için öldüğü söylenirse, mekanizmanın gıda zehirlenmesi olduğunu farz ederiz. Alerjisinin olduğu bir yiyeceği yediği için öldüğü söylenirse, mekanizmanın alerjik bir reaksiyon olduğunu farz ederiz. Şimdi kişinin gıda zehirlenmesinden dolayı öldüğünü farz edin, fakat aynı zamanda söz konusu yiyeceğe, ıstakoza alerjisi olsun. Alerjisinin olduğu bir yiyeceği yediği için öldüğünü söylemek doğru olur, ama yanıltıcıdır. Istakoz yediği için öldüğünü söylemek doğru olur, ama bilgi vermez. Bu, hiçbir neden mekanizması sunmaz ve birçok mekanizmayla da tutarlı olur, örneğin: Gördüğü ilk ıstakoz yiyeni öldüreceğine yemin eden biri tarafından öldürüldü, gibi.

İkincisi, nedensel açıklamalar korelasyonlarla ilgili cümlelerden ayırt edilmelidir. Zaman zaman belli bir olayı her durum-

da ve genellikle başka türden bir olayın takip edeceğini söyleme durumundayız. Bu bize ilk olayın ikinci tür olaya neden olduğunu söyleme yetisi vermez. Boswell *Life of Johnson* adlı eserinde Macaulay diye birinin "önyargıya karşı önyargısı olmasına rağmen" Hebrides'te St. Kilda'ya bir gemi geldiğinde "oranın bütün sakinlerini bir üşüme alır" der. Kimileri bu (iddia edilen) gerçeğe nedensel bir açıklama getirirken, Boswell'in mektup arkadaşlarından biri ona "St. Kilda durumunun bir yabancı karaya ayak basmadan önce kaçınılmaz olan kuzeydoğu rüzgârını açıkladığını söyledi. Genel bir üşümeye neden olan şey yabancı değil, rüzgârdır." Ya da davalı velayet vakalarındaki çocukların, özel bir velayet anlaşması yapmış ailelerin çocuklarından daha huzurlu olduğu bulgusunu düşünün. Çocukta acı ve suçluluk duygusu uyandırarak velayet tartışmasının kendisi bu farkı açıklayabilir; fakat velayet tartışmalarının ebeveynlerin birbirlerine karşı son derece düşmanca davrandıklarında ortaya çıkma ihtimalinin daha yüksek olmasından ve böyle ebeveynlerin çocuklarının huzursuz olma eğilimi olmasından da kaynaklanabilir. İki yorumu birbirinden ayırmak için boşanma öncesi ve sonrası çekilen acıyı ölçmek gerekir. Üçüncü bir olasılık daha sonra incelenecektir.

İşte çok daha karışık bir örnek, aslında bu türden belirsizliğe en sevdiğim örnek: Alexis Tocqueville, *Amerika'da Demokrasi*'de aşk evliliği yapma ve mutsuz bir evlilik yaşama arasında sözde nedensel bir bağdan bahsediyor. Bu bağın sadece bu tarz evliliklerin istisna olduğu ve görücü usulü evliliğin yaygın olduğu toplumlarda görüldüğüne işaret ediyor. Sadece inatçı kişiler akışın tersine gider ve inatçı iki kişinin çok mutlu bir evliliği olması muhtemel değildir.[14] Buna ek olarak akışın tersine giden insanlar, daha uyumcu olan eşlerinden kötü muamele görürler, bu da keder ve mutsuzluğa neden olur. Bu savlardan ilki aşk evliliği

[14] Burada "üçüncü etken" bir olaydan ziyade bir karakter özelliği olan inatçılıktır.

yapma ve mutsuzluk arasında "üçüncü bir etken"den kaynaklanan nedensel olmayan bir korelasyona dayanır. İkincisi gerçek bir nedensel bağa işaret eder, fakat Tocqueville'in hitap ettiği aşk evliliğine karşı olanların düşündüğü türden bir bağ değildir. Aşk evliliği yapmak sadece bu uygulamanın istisna olduğu durumlarda mutsuzluğa yol açar. Biyologlar böyle etkileri genellikle "sıklığa bağlı" olarak nitelendirirler.[15]

"Üçüncü etken" sorununa ek olarak, bu korelasyon bizi nedenselliğin *yönü* konusunda kararsız bırakabilir. Eski bir espriyi düşünün.

Psikolog: "Johnny'e karşı nazik olmalısın. O dağılmış bir aileden geliyor."

Öğretmen: "Hiç şaşırmadım. Johnny her aileyi dağıtabilir."

Ya da komedyen Sam Levinson'ın dediği gibi: "Delilik kalıtsaldır. Çocuklarınızdan size geçebilir." İçeriklik boşanmanın huzursuzluğa neden olduğundan ziyade, huzursuz bir çocuğun ebeveynlerinin boşanmasına neden olabileceğidir. Aynı şekilde, ebeveynlerin ergen çocuklarının ne yaptığını ne kadar bildikleri ve çocukların başlarını belaya sokma eğilimleri arasındaki olumsuz korelasyonun ebeveynin takip çalışmalarını değil, başlarını belaya sokma niyetindeki gençlerin ebeveynlerini yaptıkları şeylerden haberdar etmesinin olasılıksız olduğunu göstermesi gerekir.

---

[15] İlk mekanizma bir *seçme etkisi,* ikincisiyse gerçek bir *artetki*dir. Ayrım oldukça yaygın olarak görülmektedir. Belli bir durumdaki birinin (örneğin belli bir işte olan, işsiz olan, ya da zihinsel hastalığı bulunan) o durumda ne kadar uzun süre kalmışsa öyle devam etmesi olasılığının okadar yüksek olmasının sebebini sorarsak, mekanizmalardan biri (ya da her ikisi) geçerli olabilir. Örneğin uzun süre işsiz olan kişi çok az talep olan yetenekli nüfusun bir altkümesini oluşturabilir; ya da alternatif olarak, bütün çalışan bireylerin işlerini kaybetme olasılığı olabilir, fakat işlerini kaybettiklerinde işsizlik durumu onları değiştirir (ya da onların işverenler tarafından algılanması) ve böylece iş piyasasına geri dönme olasılıkları zamanla düşer. Zihinsel rahatsızlık ve suçta görülen "Etiketleme kuramı" artetkilerin seçme etkilerden baskın olduğu (kesin olmayan) varsayımına dayanır.

Üçüncü olarak, neden mekanizmaları *gereklilikle* ilgili cümlelerden ayrılmalıdır. Bir olayı açıklamak, bunun neden gerçekleştiği şekliyle gerçekleştiğine açıklama getirmektir. Olayın başka bir şekilde de olmuş olabileceği ve gerçekleştiği şekliyle gerçekleşmese bile başka bir şekilde olabileceği gerçeği aynı soruyu yanıtlamaz. Pankreas kanseri olan ve bir yıl içinde kanserden ölmesi kesin olan birini düşünün. Acı dayanılmaz olduğunda kendini öldürür. Belli bir sürede neden öldüğünü *açıklamak* için kanser olduğundan dolayı bu süre zarfında ölmesi *gerekiyordu* demek anlamsız olur.[16] Durumla ilgili tüm bildiğimiz şey kanserin başlangıcı, bu tür kansere yakalanan hastaların sınırlı yaşam süresi ve kişinin ölümüyse, bundan kişinin kanserden dolayı öldüğünü çıkarmak mümkündür. Son olaya sebep olacak ilk olay ve yeterli bir neden mekanizmasına sahibiz. Fakat mekanizma gerekli değil: Bir diğeri onun yerini almış olabilir. (Örnekte ayırıcı nedenin kendisi ayırıcı nedenin etkisidir, ama illaki öyle olması gerekmez. Hasta trafik kazasında da ölebilir.) Aslında ne olduğunu bulmak için daha sağlam temelli bilgiye ihtiyacımız var. Arayış asla sona ermez; son saniyeye kadar başka bir sebep kanserin önüne geçebilir.[17]

Gereklilikle ilgili cümleler bazen "yapısal açıklamalar" olarak adlandırılırlar. Tocqueville'in Fransız Devrimi incelemesi buna bir örnektir. Konuyla ilgili yayımlanan kitabında 15. yüzyıldan 1780'lere kadar birtakım olay ve akımlardan söz ediyor ve bu altyapıyla ihtilalin "kaçınılmaz" olduğunu iddia ediyor. Muhteme-

---

[16] James Fitzjames Stephen bu konuyla ilgili şöyle yazar: "Bu konuda kanun açıktır: Eğer (bir adam) kendisini, diyelim ki yazın kendisini öldürmesi beklenen bir hastalığın başında (bir) saldırı nedeniyle ölüyorsa, ölümünün sebebi saldırıdır."

[17] Nedensel ön alımı nedensel üst belirlenimden ayırmak gerekir. İkincisi kişinin aynı anda iki kurşunla vurulması ve her bir kurşunun onu öldürmeye yetecek olmasıyla örneklendirilir. İlki ise kişinin bir kurşunla vurulması ve böylece birkaç saniye sonra ateşlenecek olan diğer kurşunu aslında gereksiz kılması ile örneklendirilir.

len bununla (1) küçük ya da orta boyutlu birkaç olayın bunu tetiklemeye yeterli olacağını ve (2) gerçekte meydana gelen ya da meydana geldiklerinde olmasalar da *bazı* tetikleyici olayların meydana geleceğinin sanal bir kesinlik olduğunu dile getirdi. Ayrıca (3) 1750 veya 1770'ten sonra ihtilali önlemek için yapılacak hiçbir şey olmadığını iddia eder gibi görünüyor. Her ne kadar Tocqueville ihtilali *olduğu* gibi anlatmayı amaçladığı ikinci cilt için bazı notları dışarıda bıraksa da eğer (1), (2) ve (3)'ü başarıyla kursaydı, buna gerek kalmazdı. Bu akıl yürütme doğrusuyla ilgili sorun, (1), (2) ve (3) gibi birçok iddia ve ilginç sosyal bilimler sorularının (ve kanser örneğinin aksine) eski görüşle lekelenmemiş metotlarla kurulmasının çok zor olmasıdır.[18] Benzer olaylar aynı anda birbirinden bağımsız olarak meydana gelip "kararlaştırılmamış" olduklarını kanıtladığında daha kuvvetli bir sav öne sürülebilir. Bilimdeki eşzamanlı buluşlarla ilgili çalışma buna bir örnektir.

Dördüncü olarak, nedensel açıklama hikâye anlatımından ayrılmalıdır. Gerçek bir açıklama, olanı olduğu gibi anlatır. Hikâye anlatmak, olanı nasıl olmuş olabileceğiyle (belki de olduğu gibi) anlatmaktır. Bilimsel açıklamaların neyin olması gerektiği anlatımlarından farklı olduğunu savundum. Şimdi diyorum ki bilimsel açıklamalar, ne olmuş *olabileceği* anlatımlarından farklıdırlar. Anlam önemsiz ve garip gelebilir. Kim, neden bir olayın sadece tahmini dökümünü yapmak istesin ki? Bilimde bu tarz spekülasyonlara yer var mı? Cevap evet, fakat yerleri açıklamanınkiyle karıştırılmamalıdır.

---

[18] Amerikan devrimi muhtemelen yapısal açıklama için daha inandırıcı bir adaydır. Fransız Bakan Choiseul gibi zeki ve tarafsız bir gözlemci 1765 başlarında Amerikan sömürgelerinin özgürlüğünün kaçınılmaz olduğunu gözlemlemişti. Raymond Aron gibi önyargısız bir Fransız yorumcu için Cezayir'in bağımsızlığı daha gerçekleşmeden önce belli olan bir sonuçtu. Fransız İhtilali ise komünizmin çöküşüne daha çok benzer. Geçmişe dönüp baktığımızda, bu temelde kaçınılmaz bir benzerliktir.

Hikâye anlatımı yeni ve aşırı tutumlu açıklamalar sunabilir. Özveri ya da yardım etme davranışının bütün davranışların kişisel çıkar amaçlı olmadığının kesin kanıtı olduğunun ve duygusal davranışın bütün eylemlerin akılcı olmadığının kesin kanıtı olduğunun ileri sürüldüğünü farz edin. Buradan, indirgenemez üç davranış biçimi olduğu sonucuna varılabilir: Akılcı ve bencil, akılcı ve bencil olmayan ve mantıksız. İyi bilimin özelliği olan tutumluluk dürtüsü bizi bu görüşü sorgulamaya yöneltir. İnsanlar başkalarına yardım ettiklerinde bunu karşılık bekledikleri için yapıyor olabilirler mi? Ve sinirlendiklerinde bu, yollarını bulmalarını sağladığı için olamaz mı? Akılcı çıkarcılığın nasıl özgeci ve duygusal harekete yol açtığı hakkında bir hikâye anlatılarak, felsefi bir konu deneysel araştırmanın sorumluluğundaki bir konuya çevrilebilir.[19] Dikkatle ele alınmış bir hikâye başarılı bir açıklamanın oluşturulmasında ilk adım olabilir. Aslında sonuç bölümünde, giriş bölümünde sorduğum sorunsallar için sunduğum "cevaplar"ın çoğu dikkatle yazılmış hikâye havası taşımaktadır.

Aynı zamanda, gerçek açıklamayla karıştırıldığında hikâye anlatımı yanıltıcı ve zararlı olabilir. Gelecek paragrafta bahsedilen iki istisna ve "...-miş gibi" açıklamaları aslında hiçbir şeyi açıklamaz. Örneğin insanların modelde (ya da modelin kurulduğu makalelerin matematik listelerinde) verilen karmaşık zihinsel hesaplamaları yapamayacaklarını bilmemize rağmen rasyonel seçim kuramını davranışı açıklamak için kullanabileceğimize dair yaygın iddiayı ele alalım. Örnek gözlemlenen davranışlarla uyuşan varsayımlara yer verdikçe, öğelerin mantıklıy"mış gibi" davrandıklarını farz etmek durumunda kalırız (öyle iddia ediliyor). Bu, fizikte ortaya çıkan ve sonra Milton Friedman tarafından sosyal bilimler için kabul edilen davranışın işletimsel ve araçsal görüşüdür. İddia edildiğine göre iyi bilardo oyuncularının fizik ka-

[19] Bu özel durumda, dikkatlice hazırlanmış hikâyeler yanlıştır. Çünkü insanlar başkalarına tek seferlik etkileşimlerde de yardımcı olabiliyorlar ve sinirlenmek diğerlerinin onlarla etkileşime girmelerini caydırabilir.

nunlarını bildikleri ve akıllarında karmaşık hesaplamalar yapabileceklerini varsayabilme sebebimiz, bu varsayımın oyuncunun davranışını kesin bir şekilde öngörüp açıklayabilmemizi sağlamasıdır. Bu varsayımın doğru olup olmadığını sormak anlamı kaçırmak demektir.

Bu sav kişilerin zamanla deneyerek öğrenebilecekleri bazı durumlarda geçerli olabilir. Fakat bu çok mantıklı bir kişinin kasıtlı olarak hesaplayabileceği aynı sonuca kasıtsız olarak ulaşabilecek bir mekanizmaya yönelebilmemizden dolayı geçerli olabilir.[20] Böyle bir mekanizmanın yokluğunda, eğer varsayım mükemmel bir kesinlikle davranışı tahmin etmemizi sağlıyorsa yine de araçsal görüşü kabul edebiliriz. Bir mesafedeki eylemin akıl almaz düşüncesine dayandığı sanıldığından yerçekimi yasası uzunca bir süre bir sır olarak kaldı. Yine de birçok ondalık seviyesinde kesin tahminler yaptığı için Newton'un kuramı genel izafiyet kuramının bulunmasına kadar tartışmasız olarak kabul edilmekteydi. Kuantum mekaniğinin esrarengiz çalışma sistemi de her ne kadar şüphesiz olmasa da kabul edilir, çünkü daha inandırıcı kesinlikte tahminler yürütür.

Rasyonel seçim bilimi bu iki desteğin hiçbirinden yararlanmaz. *Akılcılığı harekete geçiren ve taklit eden kasıtsız bir genel mekanizma yoktur.* Pekiştirme öğrenimi (Bkz. Bölüm 16) bazı durumlarda akılcılıktan sistematik bir sapma gösterse de bazı durumlarda bunu gerçekleştirebilir. Eğer çevrenin değişme oranı uyarlama hızından azsa, doğal seçmeye sosyal bir benzerlik diğer durumlarda en azından kabaca bunu yapabilir (Bkz. Bölüm 17). Tek sefer durumlarında ya da hızla değişen çevrelerde akılcılığı teşvik

---

20 "Unsur" kelimesinin kitapta ilk yer alışında, birçok bilim insanlarının etmen kelimesini tercih ettiğini söylemekte fayda var. Muhtemelen ekonomistler unsurlar bakımından sosyologlar ise etmenler bakımından düşünüyor. Hangi terimi kullandığımız aslında çok önemli olmasa da ben "unsur" terimini tercih ediyorum, çünkü bu kelime içinde bir aracılık anlamı taşıyor. Etmen ise tam tersi var olan ya da olmayan bir seyirciyi ifade ediyor.

edecek bir mekanizma tanımıyorum. Aynı zamanda, karmaşık olguların rasyonel seçim açıklamaları için deneysel destek, oldukça zayıf olma eğilimi göstermektedir. "Zayıf"tan kastımın ne olduğunu açıklamak yerine, yetenekli bilim insanları arasında rakip varsayımların açıklayıcı gücü konusundaki anlaşmazlıklarına değinmeme izin verin. Bir şekilde sosyal bilimlerin en gelişmişi olan ekonomide bile "ekoller" arasında temel ve sürekli bir anlaşmazlık sözkonusudur. Anlaşmazlığa son verecek birçok ondalık noktası türünde bir kesinlik asla gözlemlemedik.

Beşinci olarak, nedensel açıklamalar istatiksel açıklamalardan ayrılmalıdır. Sosyal bilimlerdeki birçok açıklama ikinci şekildeyse de bireysel olayları açıklayamamaları bakımından yetersiz kalmaktadır. İstatiksel genellemeleri bireysel durumlara uygulamak sadece bilimde değil günlük yaşamda bile çok büyük bir hatadır.[21] Erkeklerin kadınlardan daha agresif olduklarının doğru olduğunu varsayalım. Kızgın bir adama kızgınlığının mevcut durumda gerekçesiz olduğunu söylemek yerine erkek hormonlarından kaynaklandığını söylemek hem zihinsel hem ahlaki bir hata yapmak anlamına gelir. Zihinsel hata birçok durum için geçerli olan bir genellemenin her durumda geçerli olduğunu varsaymaktır. Ahlaki hata ise ilgili kişiye düşünce ve tartışmaya açık biri gibi değil de biyolojik mekanizmalarca yönetilen biri gibi davranmaktır.

İstatiksel açıklamalar her zaman en iyi ikinci açıklama biçimi olsalar da uygulamada bundan fazlasını yapamazlar. Fakat en iyi nedensel açıklama idealini takip ettiklerini söylemekte fayda

---

[21] Bir genellemeye ulaşmak ya da onu desteklemek için bireysel bir durumu kullanmak gibi aksi bir hatadan da aynı derecede kaçınılmalıdır. Proust, hikâyecinin ailesindeki Kâhya Françoise'in "geneli özelle ve özeli de genelle karıştırdığını" yazmıştı. Bu kombinasyon tehlikeli olabilir. X grubunun bir üyesinin yalan söylediğini gözlemlediğinizi farz edelim. Bu olayı genelleyerek, X grubunun üyelerinin yalan söylemeye meyilli oldukları inancını oluşturursun. Sonra grubun başka bir üyesini gözlemlerken onun yalan söylediğini düşünürsün. Sonuç olarak, (kanıtlanmamış) varsayım genelleme için ek kanıt olarak kullanılır.

var. Demokratik yönetimlerdeki vatandaşların demokratik olmayan yönetimdeki vatandaşlardan daha fazla yaşadıkları istatiksel bir gerçektir. Siyasi yönetimin uzun ömrü açıkladığı sonucuna varmadan önce, sonuçtan sorumlu olabilecek başka değişkenleri de gözden geçirmek isteyebiliriz. Demokratik olmayan rejimlerden çok demokrasilerin X varlıkları olduğu ve yaşam süresinden sorumlu olanın gerçekten de X olduğu doğru olabilir. Fakat böyle belirsiz birçok varlık olduğuna göre, hangisine bakacağımızı nereden bileceğiz? Nedensel bir varsayımın bize öncülük etmesi gerektiği bilindik cevaptır. Örneğin, sanayileşmiş toplumlarda vatandaşların daha az gelişmiş toplumlara oranla daha fazla yaşamaları mantıklıdır. Eğer sanayileşmiş toplumlar aynı zamanda demokratik olmayan rejimden çok demokratik rejim eğilimi gösteriyorlarsa bu gözlemlenen gerçekleri açıklayabilir. Nedensel etmenin sanayileşme değil de demokrasi olduğundan emin olmak için aynı sanayileşme seviyesindeki demokratik ve demokratik olmayan rejimleri kıyaslamalıyız ve aradaki farkın korunup korunmadığını görmeliyiz. Diğer mantıklı sebepleri de incelediğimizden kesinlikle emin olduktan sonra yönetim biçiminin yaşam süresini *nasıl*, yani hangi neden zinciri ya da mekanizmasıyla etkilediğini bulmaya çalışabiliriz. Bu ikinci aşamayı ikinci bölümde ele alacağım. Burada sadece güvenimizin inceleme gerektiren mantıklı "üçüncü etkenler" olan (ya da olmayan) *nedensel önsezilere* dayandığını belirtmek istiyorum.[22]

Altıncı olarak, açıklamalar *"neden sorularının" cevaplarından* ayrılmalıdır. Farz edin ki, akademik bir makale okuyoruz ve şaşkınlıkla yazarın önemli ve konuyla ilgili bir makaleye atıfta bulunmadığını fark ediyoruz, bu da kendi kendimize "Neden bun-

---

[22] Örneğin demokratik ve demokratik olmayan yönetimlerin nüfus miktarını kontrol etmemizi gerektiren mantıklı nedensel mekanizmalar yok. Nüfus miktarı ve ortalama yaşam süresi arasındaki nedensel bağı göz ardı edemesek de sosyal bilim böyle bir korelasyon kurmadı ya da ben uydurma olmayan böyle bir korelasyon hayal edemiyorum.

dan bahsetmiyor?" diye sormamıza neden oluyor. Yazarın aslında daha önce yazılmış bu eserden haberdar olmadığını öğrendiğimizde (her ne kadar neden edebiyatı daha derinlemesine incelemediğini merak etsek de) merakımız geçebilir. Fakat "bundan bahsetmedi, çünkü bundan haberdar değildi" bir açıklama değildir. Eğer açıklama olarak gösterilirse sıradan bir olayı açıklamak için sıradan başka bir olaydan bahsederek garip bir şekilde ima edecek. Fakat farz edelim ki yazarın bu makaleden haberi vardı ama bundan bahsetmek istemedi. Çünkü kendisine bu makalede atıfta bulunulmamıştı. Bu durumda neden sorusunun cevabı aynı zamanda bir açıklama da sağlamış olur. Ortada daha önceki bir olaydan kaynaklanan (kendisinden söz edilmemesiyle tetiklenen kızgınlık) başka bir olay var: Makaleden söz etmeme.

Sonuç olarak, nedensel açıklamaları *tahminlerden* ayırmak gerekir. Bazen tahmin edemeden açıklama yaparız, bazen de açıklayamadan tahmin yürütürüz. Doğru, birçok durumda tek ve aynı kuram her ikisine de olanak sağlar; fakat sosyal bilimlerde bunun bir kuraldan ziyade istisna olduğuna inanıyorum.

Güçlü tahmin gücü olmadan neden açıklayıcı güce sahip olabileceğimizle ilgili temel tartışmayı bir sonraki bölüme bıraktım. Kısaca gözden geçirecek olursak, bunun sebebi birçok durumda gerçekten sonra bir mekanizma tanımlayabilmemize rağmen birçok olası mekanizmayı tetikleyecek gerçekten önce tahmin yürütememe mizdir. Özel biyolojik açıklamanın durumu bir bakıma değişiktir. Bölüm 16'da daha ayrıntılı olarak ele alındığı üzere, evrim tesadüfî mutasyonlar ve (az ya da çok) belirleyici seçimlerin ikiz mekanizmalarından destek alır. Bir organizmanın özellik ya da davranış modelini ele alırsak, genetik maddede rastgele bir değişime başvurarak organizmanın kökenini ya da üreme yeteneğine olumlu etkisiyle devamlılığını açıklayabiliriz. Yine de mutasyon gerçekleşmeden önce kimse bunu tahmin edemezdi. Üstelik, bir mutasyonun oluşumu daha sonra meydana gelebilecek mutasyonları sınırladığından sözü edilen mutas-

yonun er ya da geç olacağını bile tahmin edemeyiz. Bu yüzden yapısal açıklamaların biyolojide başarılı olması mümkün değildir. Uyum olgusunun -aynı çevresel baskı altında bulundukları için benzer adaptasyon gösteren farklı türler- yapısal bir havası vardır, fakat bu adaptasyonun kaçınılmaz olduğunu söylememize yetmez.

Buna karşın, açıklayıcı güç olmadan tahmin gücümüz olabilirdi. Bir ürünün fiyatı arttığında tüketicinin daha az alacağını tahmin etmek gerekirse, tüketicinin davranışını açıklamak için bir varsayım oluşturmak gerekmez. Bireyin eyleminin kaynağı ne olursa olsun (rasyonel, geleneksel ya da sadece tesadüfi bütün insanların daha az ürüne paraları yeteceğinden daha az ürün alacaklarını tahmin edebiliriz (Bkz. Bölüm 19). Aynı sonuca gitmeye zorlanan birçok mekanizma var, bu yüzden tahmin amacıyla bunların arasından seçim yapmaya gerek yok. Fakat açıklayıcı amaçla önemli olan mekanizmadır. Tahmin en fazla kontrol sağlarken; mekanizma, kavrayışı sağlar.

Ayrıca, tahmin amacıyla korelasyon, gereklilik ve açıklama arasındaki ayrım anlamsızdır. Bir tür olayla diğeri arasında kanun benzeri bir düzen varsa, tahmini amaç için bunun aralarındaki nedensel ilişkiden ya da üçüncü bir sebebin genel etkilerinden kaynaklanıp kaynaklanmadığı önemli değildir. Her iki durumda da ilk olayın oluşunu, ikinci olayın meydana gelişini tahmin etmek için kullanabiliriz. Kimse ölümcül bir hastalığın ilk belirtilerinin sonrasında meydana gelen ölüme neden olduğuna inanmaz ama yine de bunlar düzenli olarak bu olayı tahmin etmek için kullanılırlar. Aynı şekilde bir kişinin sağlık durumunu bilmek, bu kişinin bir yıl içinde artık hayatta olmayacağını tahmin etmemizi sağladığı bir durumda eğer hasta bir trafik kazasında ölürse ya da çektiği acı dayanılmaz olduğu için kendini öldürürse, tahmin yanlış sayılmaz.

Bibliyografik Not

Temel aldığım genel açıklama ve nedensellik görüşü J. Elster, D. Føllesdal ve L. Walløe'nin *Rational Argumentation* (Berlin: Gruyter, 1988) (İngilizce çevirisi hazırlık aşamasında) adlı eserinde daha ayrıntılı olarak verilmektedir. İnsan eylemine uygulamalar için okuru D. Davidson'ın *Essays on Actions and Events* (Oxford University Press, 1980) adlı kitabına yönlendiriyorum. İşlevsel açıklama ile ilgili eleştirilerim değişik yerlerde, özellikle *Explaining Technical Change* (Cambridge University Press, 1983) adlı eserden yola çıkıyor. Kitty Genovese vakasının ayrıntıları A.M. Rosenthal'm *Thirthy-Eight Witnesses* (Berkeley: University of California Press, 1999) kitabında bulunabilir. Festinger'm görüşlerine L. Festinger, S. Schachter ve M. Gazzaniga (eds.), *Extending Psychological Frontiers: Selected Works of Leon Festinger* (New York: Russel Sage, 1989) adlı eser aracılığıyla ulaşabilirsiniz. "Çocuğun ebeveyn üzerindeki" etkilerinin örneklerini J. R. Harris'in ilham verici kitaplarından sağlayabilirsiniz: *The Nurture Assumption: Why Children Turn Out the Way They Do* (New York, Free Press, 1988) ve *No Two Alike* (New York, Norton, 2006). Tocqueville'in nedensellikle ilgili görüşlerini "Patterns of causal analysis in Tocqueville's *Democracy in America*", *Rationality and Society* 3 (1991), 277-97'den, ve Fransız İhtilali ile ilgili görüşlerini "Tocqueville on 1789," C. Welch'de (ed.), *The Cambridge Companion to Tocqueville* (Cambridge University Press, 2006)'dan aldım. Milton Friedman'ın "The methodology of positive economics" (1953) başlıklı yazısında yer alan "...-miş gibi" mantığının savunması M. Brodbeck (ev.), *Readings in the Phylosophy of the Social Sciences* (London: Macmillan, 1969) eserinde tekrar yayımlandı. Siyaset biliminde "...-miş gibi" yaklaşımına yeni bir savunma R. Morton'un, *Methods and Models: A Guide to the Emprical Analysis of Formal Models in Political Science* (Cambridge University Press, 1999) kitabında yer almakta. Yaklaşımın diğer birçok destekçisi gibi yazar da neden "...-miş gibi" uydurmasına

inanmamız gerektiğine bir neden sunmuyor. D. Satz ve J. Ferejohn bu konuda bir istisna sayılabilir: "Rational Choice and Social Theory," *Journal of Philosophy* 91 (1994), 71-87. B Hansson'ın "neden soruları" tartışması ve "neden açıklamaları" çıkacak olan *Theoria* adlı eserinde ele alınmaktadır. Talep yasasının güdümlü varsayımlardan bağımsızlığından G. Becker'in "Irrational behaviour in economic theory" *Journal of Political Economy* 70 (1962) 1-13'te bahsedilmektedir.

Bölüm 2

MEKANİZMALAR

Kara Kutuyu Açmak

Bilim felsefecileri çoğunlukla açıklamanın *genel bir kanuna* dayanması gerektiğini savunurlar. Bir olayı açıklamak, ilk koşulları, ne zaman bu koşullar oluşsa, bu tür olayların meydana geleceği şeklinde bir cümle ile açıklamaktır. Bu bölümde bu fikre iki eleştiri sunuyorum: Biri ılımlı ve nispeten tartışmasız, diğeriyse daha radikal ve tartışmaya açık.

İlk eleştirim, kendisinden bir explanandum çıkaracağımız bir genel kanun oluştursak da (ikinci eleştirim bunu her zaman yapabileceğimizi reddediyor) bunun her zaman açıklama anlamına gelmeyeceği yönündedir. Yine, bir yandan açıklama diğer yandan korelasyon ve gereklilik arasındaki ayrımdan söz edebiliriz. Bir hastalığın bazı belirtilerinin ölümle sonuçlandığı yönündeki genel kanun, bir insanın neden öldüğünü açıklamaz. Hastalığın temel doğası üzerine kurulan genel bir kanun hastalık bir intihar ya da trafik kazasıyla öne alınmışsa ölümü açıklamaz.

Bu problemlere gelmek için çoğunlukla genel kural fikrini mekanizmalar fikriyle değiştirmemiz gerektiği savunulur. Aslında ben daha sonra özel bir anlamda "mekanizmalar" terimini kullandığımda burada aklımdakinin ne olduğunu belirtmek için "nedensel zincir" kalıbını kullanmalıyım.[1] Bir E olayını " Ne zaman C_1, C_2,...,Cn meydana gelse, E türünde bir olay bunu takip eder" cümlesiyle açıklamak yerine C_1, C_2,..Cn'den E'ye kadar gi-

---

[1] Daha önceki yazılarımda şimdi "nedensel zincir" dediğim şeyi belirtmek için "mekanizmaları" kullandım. Daha güncel çalışmalarımda "mekanizma"yı daha sonra bu bölümde tanımlanacak olan anlamda kullanmaya başladım. Başka bir terminoloji seçmem gerekebilirdi, fakat artık çok geç.

den bir nedensel zincir kurmaya çalışılabilir. Bu adım genellikle "kara kutuyu açmak" olarak adlandırılır. Düşünün, sigara tiryakilerinin akciğer kanserine yakalanma olasılığının daha fazla olduğunu biliyoruz. Bu gerçek ya sigara içmek akciğer kanserine neden olduğundan ya da sigara içmeye eğilimli insanların aynı zamanda kansere de eğilimli olmalarından kaynaklanır (belki de akciğer kanserine meyilli genler bazı insanları daha kolay nikotin bağımlısı yapan genlerle bağlantılıdır).[2] Bir önceki açıklamayı yapmak için sigara tiryakiliğiyle başlayıp akciğer kanseriyle son bulan fizyolojik bir neden-etki ilişkisi zinciri sunmak zorunda kalacağız. Son açıklama daha sağlam temelli olacak, daha çok nedensel bağı olacak ve kara kutu cümlesi "sigara içmek kansere neden olur" cümlesinden daha inandırıcı olacak.

Peki, birinin yüksek işsizlik oranının saldırı savaşlarına neden olduğunu ileri sürdüğünü ve her iki olay arasında kanun niteliğinde bir bağlantıyı kanıt gösterdiğini varsayalım. Yine, bunun sadece bir korelasyon değil de neden etkisi olduğunu nasıl bileceğiz? Belki de işsizliğe neden olan yüksek doğurganlık oranı siyasi liderleri de saldırı savaşları başlatmaya itiyor. Başarısız savaşlar en azından nüfusu azaltacaktır ve başarılı savaşlar da genişleme ve göç için yeni topraklar sağlayacaktır. Bu olasılığı ortadan kaldırmak için öncelikle doğurganlık oranını (ve diğer olası "üçüncü etkenleri") kontrol edeceğiz ve bağlantının hâlâ devam edip etmediğine bakacağız. Eğer devam ediyorsa, kara kutuya bakmadan ve yüksek işsizlik oranının savaşlara *nasıl* neden olduğu anlatılmadan tatmin olmayacağız. Sebep, işsizliğin siyasi liderleri savaş yoluyla yeni pazarlar aramaya itmesi mi? Yoksa işsizliğin ülkede devrimci hareketleri engellemek için bir dış düşmana yönelendirilmesi gereken sosyal huzursuzluğa neden olduğuna inanmaları mı? Yoksa silahlanma sanayisinin işsizliğin et-

---

2 Daha sonra da belirtileceği gibi ikinci açıklama bir noktada ciddi bir şekilde önerilmiştir.

kisini azaltabileceğine inanmaları mı? Yoksa işsizlerin diplomasiden kaçınıp onun yerine anlaşmazlıkları çözmek için savaşı kullanan halkçı liderlere oy verme eğiliminde olmaları mı?

Son öneriyi daha ayrıntılı olarak inceleyelim. *Neden* işsizler kurulu partilerin birinden olan siyasetçiler yerine sorumsuz halkçı liderlere oy versinler? Bir kez daha bu özel kara kutuyu açmanın birtakım yolları düşünülebilir. Belki halkçı siyasetçilerin doğal yandaşlarının işsiz olduklarında oy verme olasılığı daha yüksektir. Çünkü oy vermek için buldukları fırsatın maliyeti (yani zamanlarının değeri) işleri olduğu zamankinden daha azdır. Ya da belki halkçı liderlerin işsizlik sorununa acil çözüm sunmaları olasılığı daha yüksektir. Ya da belki halkçı liderler işsizlerin bu kötü durumlarından sorumlu olduklarını ya da bundan yararlandıklarını düşündükleri kapitalist ya da zengin etnik azınlıktaki kişileri cezalandıran politikalar öneriyorlardır.

Son öneriyi daha ayrıntılı olarak inceleyelim. İşsizler *neden* kapitalistleri ya da varlıklı azınlıkları cezalandırmak istesin ki? Bu da başka bir kara kutu cümlesi değil mi? Bunu ayrıntılarıyla açıklamanın bir başka yolu işsizlerin maddi çıkarla kendilerini motive ettiklerini iddia etmektir. Eğer devlet bu seçkin tabakanın mal varlığına el koyabilirse, bu paralar işsizlerin yararına olacak şekilde yeniden dağıtılabilir. Ya da belki maddi anlamda çıkar sağlayamasalar da onları seçkinleri cezalandırmaya iten bir intikam arzusuyla motive olmuşlardır. Eğer zenginler kârlarını artırmak için acımasızca işçi çıkarmakla meşgul görünüyorsa, işlerini kaybedenler de bunun acısını çıkarmak için oy sandığını kullanabilir. Ya da işsizler basit bir şekilde kendilerinin başarısız oldukları yerde başarılı olan zeki azınlık üyelere gıpta edebilir ve onlara haddini bildirmek için oy sandığını kullanabilir.

Bildiğim kadarıyla yüksek işsizlik oranı saldırı savaşlarına neden olmuyor. Bütün uygulama varsayımsaldır. Yine de bunun, bir açıklamanın güvenilirliğinin genel kanunların nedensel zincir açısından açıklandıkları ölçüde arttığı düşüncesini desteklediğini

sanıyorum. Genel kanunlar seviyesinde, ilgili bütün "üçüncü etkenleri" kontrol ettiğimizden asla emin olamayız. Her zaman explanandum ve onun iddia edilen sebebini açıklayacak yerlerde gizli kalmış bazı sebepler olabilir. Eğer nedensel zincirdeki birkaç bağı artırabilirsek, bu tehlikeyi azaltırız.

Fakat tehlike ortadan kaldırılamaz. Bir nedensel zinciri tanımlamak genel kanunlardan tamamıyla vazgeçmek anlamına gelmez, sadece yüksek soyutlama seviyesindeki genel kanunlardan daha düşük soyutlama seviyesindeki kanunlara geçmek demektir. Örneğin, "yüksek işsizlik oranı savaşlara neden olur" şeklindeki evrensel kanun yerini, onun kadar soyut olmayan "halkçı liderler savaşa meyillidir" ve "işsizler halkçı liderlere oy verir" şeklindeki kanunlar alır. Sonuncu kanuna gelince o da yerini "işsizler zengin azınlıklara gıpta ederler" ve "zengin azınlıklara gıpta edenler halkçı liderlere oy verirler" birleşimine bırakır. Diğer herhangi bir kanunda olduğu gibi bu kanunların da sadece korelasyon oldukları ortaya çıkar. Eğer azınlıklara gıpta etmek ve işsiz olmak bağlı bir nedenin ortak etkileriyse, savaş eğilimi olan liderlerin seçim başarıları işsizlikten değil bununla nedensel olarak korelasyonu olan bir etkenden kaynaklanmaktadır. Ama daha sağlam temelli olan bu seviyede, kontrol edilmesi gereken daha az etken vardır. Nedensel hikâyeye ne kadar iyi odaklanırsak, sadece korelasyonla uğraşmadığımızdan emin olmamız o kadar kolay olur.

Açıklamalar da (çok) genel kanunlar bakımından tatmin edici değildir, çünkü çok anlaşılmazdırlar. İşsizlikle saldırı savaşları arasında evrensel bir bağ için kuvvetli bir vakayla ve az da olsa olası bütün "üçüncü etkenlerin" kontrol edildikleri güçlü savlarla sunulsalar bile, yine de işsizliğin savaşlara *nasıl* neden olduğunu bilmek isteriz. Açıklamanın doğru olduğunu düşünebiliriz ve yine de bununla tatmin olmayabiliriz. Bir önceki bölümde de belirttiğim gibi, genel görecelik kanunundan önce çekim yasasını temel alan açıklamaların durumu buydu. Bir mesafedeki ey-

lem o kadar esrarengizdi ki birçok kişi bunun son nokta olabileceğini kabul etmek istemiyordu. Kanun birçok ondalık noktasına kadar doğru tahmine olanak verdiği için şüpheciler var olmadığı yerde etki bırakabilecek bir gücün varlığını kabul etmeseler de bir şeylerin doğruymuş "gibi" meydana geldiklerini kabul etmek zorunda kaldılar.

Mekanizmalar

Okur kendisine bu çalışmadaki sözde evrensel kanun örneklerinin pek olası olmadığını söylemiş olabilir, kabul ediyorum. Bir ölçüde bu, olasılıksızlık örnekleri yaratmadaki hayal gücümün sınırından kaynaklanmış olabilir. Fakat bunun daha da derin nedenleri olduğuna inanıyorum. Sosyal bilimlerde gözle görülecek kadar az sayıda sağlam temelli genel kanunlar var. Fiyatlar arttığında müşteriler daha az ürün satın alır şeklindeki "talep kanunu" iyi desteklenmiştir. Ama kanunlar gitgide daha zayıflaşır.[3] Örneğin çekim yasası bize sadece iki nesne arasındaki mesafe arttıkça aralarındaki çekim kuvvetinin azaldığını söylemekle kalmaz; aynı zamanda *ne kadar* azaldığını da (mesafenin karesiyle ters orantılı olarak) söyler. Sosyal bilimlerde çekim yasasına benzer bir kanun yoktur.[4]

Gelirin yiyeceğe ayrılan kısmının gelir arttıkça azaldığını savunan talep kanunu ve engel kanununu *zayıf kanunlar* olarak adlandırırız. Bunlar, bağımsız değişkendeki herhangi bir değişiklik için (aşağı ya da yukarı), bağımsız değişkendeki değişikliğin

---

[3] Bununla birlikte, bazı ürünler için fiyatlar artınca talep artar. Müşteri, pahalı olduğu için bir üründen etkilenebilir (Veblen etkisi) ya da fiyatı düştüğünde ekmek gibi ürünleri daha az alır, çünkü bunun bir kısmıyla et gibi daha yüksek kaliteli ürünler almak için paraları yeter (Giffen etkisi).

[4] Emin olmak gerekirse, başkalarına karşı hissedilen özgecil duyguların kuvvetinin unsura olan sosyal mesafelerine ters orantılı olarak çeşitlilik gösterdiği söylenir. Yine de "sosyal mesafe" düşüncesi bir kavramdan ziyade bir mecaza benzer ve her durumda "ters orantılı olarak değişir" cümlesi, "mesafenin karesiyle ters orantılı olarak değişir" cümlesi kadar belirgin değildir.

(aşağı ya da yukarı) *yönü* ya da belirtisini tahmin etmemize olanak verirler. Fakat değişikliğin *boyutunu* tahmin etmemize olanak vermezler. Bu tür yasaların zayıf olsalar da bağımsız değişkenin olası değerlerinin sınırını ortadan kaldıracak bir anlamı vardır. Fakat bu, hariç tutulmayan sınırda gerçekleşecek değerini seçip ayırmamıza yardımcı olmaz.

Talep yasası hem zayıftır hem de açıklayıcı amaca pek uygun değildir. Talep yasası Bölüm 1'de gördüğümüz gibi tüketicilerin nasıl davrandıkları ile ilgili birçok varsayımla uyum içindedir. Bir ürün daha pahalı olduğunda tüketicilerin neden daha az aldıklarını açıklamak gerekirse tüketicilerin fiyat değişikliklerine gösterdikleri kişisel değişikliklerle ilgili özel varsayımları ele alıp test etmeliyiz. Anahtar kelime "bireysel"dir. Sosyal bilimlerde, tatmin edici bir açıklama, sonuç olarak, bireysel davranışla ilgili varsayımlara bağlanmış olmalıdır. "Yöntembilimsel bireyselcilik" olarak bilinen bu ilke, bütün olarak bu kitap için bir öncüldür. Psikoloji ve belki biyolojinin sosyal olguları açıklamada temel öneme sahip olması gerektiğini belirtir. Biyoloji konusunda tereddütte olsam da bu, prensipte, insan davranışının hallerini açıklamada yetersiz olduğundan değil; bu iş için fazla gelişmiş olduğunu düşünmemden kaynaklanmaktadır.

Bireysel davranışı açıklamak için çoğunlukla benim *mekanizmalar* olarak adlandırdığım şeye güveniriz. Kabaca söylemek gerekirse, mekanizmalar *bilinmeyen koşullardan ya da belirsiz sonuçlardan tetiklenen, kolayca tanınan ve sık sık meydana gelen nedensel modellerdir.* Bunlar tahmin yürütmemize değil ama açıklamamıza olanak verirler. Örneğin alkolik bir çevre karşısında alkolik olan her çocuğa karşılık, bir diğerinin alkolik ortam karşısında alkolden kaçındığı savunulur. Her iki tepki de mekanizmaları içerir. Bir alkoliğin çocuğunun ne olacağını önceden söyleyemeyiz, fakat ister yeşilaycı ister alkolik olsun bunun neden olduğunu bildiğimizden süphe duymalıyız.

Burada işlemekte olan tarafsız bir belirsizlik olduğunu iddia edemem; aslında kavramın kuantum mekaniği dışında pek bir anlamı yok. Sadece bu modelin neden meydana geldiğini açıklayamasak da bir davranışı genellikle genel bir nedensel model örneği ile açıklayabildiğimizi iddia ediyorum. Konformizm (örneğin, ebeveynlerinizin yaptıklarını yapmak) ve antikonformizm (ebeveynlerinizin yaptığının tersini yapmak) mekanizmalarının her ikisi de çok geneldir. Eğer alkolik anne babanın çocuğunun davranışını o ya da bu mekanizmanın örneği olarak gösterebilirsek davranışın açıklamasını yapmışız demektir. Bir çocuğun neden (diyelim ki) yeşilaycı değil de alkolik olduğunu göstermediğimiz sürece hiçbir şey açıklamadığımızı savunularak buna itiraz edilebilir. Neden o değil de bu sonucun meydana geldiğini gösteren bir açıklamanın daha iyi olacağı fikrine kesinlikle katılıyorum. Fakat bir bireysel örneği daha genel bir nedensel model altında toplamak da açıklama yapmaktır. Her ne kadar çocuğun neden konformize maruz kaldığını açıklamadığımız sürece belirsizlik sürse de çocuğun konformizmin sonucu olarak alkolik olduğunu bilmek, sonucun bulanıklığını kısmen ortadan kaldırmak demektir.

Bir mekanizmanın "sık meydana gelen ve kolay tanınan bir nedensel model" olduğunu söylemiştim. Atasözünde görülen halk zekâsı bu tür birçok modeli tanımlamıştır.[5] Benim öncelikli tanımım ise şöyledir: "Bir atasözü nesilden nesile geçmiştir. Tek kısa bir cümlede genel bir ilkeyi, genel bir durumu özetler ve bunu söylediğinde herkes tam olarak ne demek istediğini bilir." Üstelik atasözleri çoğunlukla genel yasalardan ziyade mekanizmalardan (burada kullanılan anlamda) bahseder. Özellikle atasözlerinin dikkati çeken, karşılıklı özel çiftler halinde ortaya çıkma eğilimini ele alalım. Bir yanda, "Ayrılık kalbi sevgiyle doldurur" varken, diğer yanda "Gözden ırak olan gönülden de ırak olur" atasözümüz var. Bir yanda "Benzerler birbirini çeker" atasözümüz varken, diğer yanda "Zıt kutuplar birbirini çeker" atasözü-

[5] Bölüm 10'da göreceğimiz gibi atasözleri her zaman mantıklı değildir.

müz var. "Anasına bak kızını al" atasözümüz varken, diğer yanda "Cimri baba, savurgan oğul" atasözü var. Bir yanda "Acele işe şeytan karışır" atasözümüz varken, diğer yanda "Tereddüt eden kaybeder" atasözü var. Bir yanda "Bir talihsizliği hatırlamak onu yeniden yaşamaktır" atasözü varken, diğer yanda "Geçmiş tehlikeleri hatırlamak hoştur" atasözü var. (Daha sonra da belirtileceği gibi son iki atasözü aslında birbiriyle çelişkili atasözleri değildir.) Bunun gibi birçok örnek verilebilir.

Birçok zıt mekanizma çifti, atasözlerinin boyunduruğunda değildir. Örneğin dağılma telafi etkisi diyebileceğimiz çifti ele alalım. İşinde çok çalışan bir kişi tatile çıktığında, bu kişinin tatildeki boş vaktini iş hayatındaki gibi telaşlı geçirmesini (dağılma etkisi) mi bekleriz, yoksa tam tersine tamamıyla dinlenmesini (telafi etkisi) mi? Ya da demokrasi yönetimindeki vatandaşların dine meyilli mi yoksa karşı mı olmalarını bekleriz? Eğer kendilerince siyasi tabakadan dini alana doğru karar verme alışkanlıklarını sürdürüyorlarsa (dağılma etkisi), zayıf dini inançlar bekleriz. Eğer siyasette daha kuvvetli bir otorite yokluğu onları başka bir otorite arayışına itiyorsa (telafi etkisi) demokratik siyasi bir yönetim daha ziyade dini savunma eğilimi gösterir. Hâlâ cevaplanmamış görünen çağdaş bir soru da "televizyondaki şiddet gerçek hayattaki şiddeti teşvik mi eder (dağılma), yoksa azaltır mı (telafi)?" şeklindedir.

Benzer mekanizmalar bireyler arası ilişkilere de uygulanabilir. Hayır kurumlarına yapılan bağışların açıklanması konusunu düşünün. Bir birey esasen verme eyleminin etkinliğiyle ilgilenebilir. Diğerleri az verirse onun bağışı daha çok etki yapacaktır, bu yüzden verme olasılığı daha yüksektir; fakat diğerleri çok verirse, onun bağışı pek önem taşımayacak ve belki de hiç bağış yapmayacaktır. Başka bir hayırsever de daha çok (hayırseverler arasında) eşitlikten yana olabilir. Diğerleri az verirse, daha fazla vermeleri için bir neden yoktur, ama diğerleri çok verirse o da kendini onların izinden gitmeye mecbur hisseder. Aynı mekanizma çifti ortak-eylem durumlarında da düşünülebilir. Popüler bir hareket büyü-

dükçe bazı bireyler artık çok bir fark yaratmadığı düşüncesiyle hareketten ayrılırken, başkaları da birileri bedel öderken bir kenarda bekleyemeyeceklerini düşünerek harekete katılırlar (Bölüm 24).

Zıt bir atasözüyle eşleşmeyen atasözleri bile genellikle yasalardan ziyade mekanizmaları ifade eder. "En iyi yüzücüler boğulurlar" atasözünün boğulma ihtimalinin yüzme becerisiyle orantılı olarak arttığını ifade ettiği düşünülürse garip olur. Yine de bazı yüzücülerin yüzme becerilerine olan güvenleri becerilerinden daha hızlı arttığı ve güvenli olmayan risklere girmelerine neden olduğu için ("Fazla gurur beraberinde çöküş getirir.") bazı yüzücüler için durum böyle olabilir. Bu kitapta birçok kez tekrar edeceğim bir atasözünü ele alalım: "Umduğumuz ve korktuğumuz şeye kolayca inanırız".[6] Her ne kadar atasözü evrensel bir yasa olarak kelimesi kelimesine okunduğunda mantıksız olsa da yaygın arzu giderici düşünme olgusuna ek olarak *karşıgüdümlü düşünme* şeklinde adlandırdığımız daha az kabul gören bir eğilimin de olduğuna dair yararlı bir hatırlatmadır.[7] Son olarak atasözü savlarını dikkate alalım. "Çobanın bol olduğu çayır kötü korunuyordur" ve "Çok fazla aşçı, yemeği çok tuzlu yapar" atasözlerinin görevi evrensel yasaları dile getirmek değil, mekanizmalar önermektir. Eğer her çoban diğerinin nöbet tuttuğunu düşünüyorsa ilk atasözü doğru olabilir (Kitty Genovese vakasını hatırlayın) ve her aşçı başka kimsenin çorbaya tuz eklemediğini düşünüyorsa ikinci atasözü de doğrudur.

---

[6] Her ne kadar bu atasözü zıt önermeler çiftini dile getirmese de "umduğumuz şeye kolayca inanırız" ve "korktuğumuz şeye kolayca inanırız" gibi atasözü cümleleri hayal edebiliriz. Çoğunlukla umduğumuz şeylere karşı taraflıyız, çünkü arzu giderici düşünme üzerinde aşırı şekilde düzelticiyizdir.

[7] Bu düşünce birinin umduğuna inanmaması ve korktuğuna inanmasını da katacak şekilde daha geniş olarak tanımlanabilir. Bir önceki notta, ilkinin gerçekleşeceği olası bir yoldan bahsettim. İkincisinde ise, belki de birinin kendisini en kötüsüne hazırlaması, en kötüsünün olacağı inancını güçlendiriyordur. Sadece zihinsel bir senaryoyu gözden geçirme işlemi bunu zihinde büyütebilir ve bunun statüsünü kısmen mümkünden olasıya ve hatta muhtemele çıkarabilir.

Mekanizmaları tanımlarken ayrıca bunların "genellikle belirsiz sonuçlar ya da bilinmeyen koşullar altında tetiklendiklerini" de söylemiştim. Şimdiye kadar dile getirdiğim atasözü mekanizmalarının çoğu ilk kategoriye girer. Hangi koşulların konformizm ya da antikonformizmi, arzu giderici düşünmeyi ya da arzu giderici olmayan düşünmeyi (karşıgüdümlü), uyumsal tercihleri (kedi ulaşamadığı ciğere mundar dermiş sözüyle anlatılmak istenen) ya da karşıuyumsal tercihleri (komşunun tavuğunun komşuya kaz görünmesi) tetikleyeceğini bilmiyoruz. Sadece her çiftin en fazla birinin gerçekleşeceğini biliyoruz ama onun da hangisi olduğunu söyleyemeyiz. "En fazla" nitelemesi önemli çünkü bazı insanlar bu mekanizma çiftlerinin hiçbirine maruz kalmayabilirler. Gerçek özerklik ne konformist, ne antikonformist olmak demektir. İnsanların inançları arzularından, arzuları da imkânlarından bağımsız olabilir.

Diğer durumlarda, atasözleri sonuca zıt etkileri olan eşzamanlı iki mekanizma sunar. Bu durumda, belirsizlik (tabii ki varsa) hangisinin tetikleneceğini belirlemekten ziyade mekanizmaların *açık etkilerini* belirlemekten gelir. Örneğin "gereksinimler icadın anasıdır" ve "fakir olmak pahalıdır" atasözlerini ele alalım. İlk atasözü fakirlik ve güçlü bir icat arzusu arasında nedensel bir bağ olduğunu, ikincisi ise fakirlik ve icat için az imkân olması arasında bir bağ olduğunu iddia eder. Davranışlar imkânlarla olduğu kadar arzularla da şekillendiğinden (Bkz. Bölüm 9), genel olarak yoksulluğun icada açık etkisinin olumlu mu, olumsuz mu olduğunu söyleyemeyiz. Ya da daha önce bahsi geçen atasözü çiftlerini göz önünde tutalım. "Bir talihsizliği hatırlamak onu yeniden yaşamaktır" sözüne karşılık "Geçmiş tehlikeleri hatırlamak hoştur" sözünü değerlendirelim. Birinci atasözü bağış etkisi denen şeye dayanır: Kötü bir deneyimin hatırası kötü bir deneyimdir.[8] İkincisi "zıtlık etkisine" dayanır: Kötü bir deneyimin hatırası bugünün değerini artırır.[9] Genel olarak önceki kötü bir de-

[8] Aksine, iyi bir deneyimin hatırası iyi bir deneyimdir. Böylece Tennyson: "Hiç sevmemiş olmaktansa sevip kaybetmiş olmak daha iyidir" der.

[9] Aksine, iyi bir deneyimin hatırası bugünün değerini azaltır. Böylece Donne: "Doğru olmuş olmaktansa aptal olmak daha iyidir" der.

neyimin sonraki mutluluk üzerine açık etkisinin olumlu mu, olumsuz mu olacağını bilemeyiz.

Yine, atasözleriyle sınırlanmış değiliz. Örneğin "zorbalığın piskolojisi"ni içeren, atasözü mekanizması olmayan iki cümle ele alalım. Eğer zorba halkına uyguladığı zorbalığı artırırsa, iki etkinin meydana gelmesi beklenir. Bir yandan daha sert cezalar onları direnme ve isyandan caydırır. Diğer yandan ise o ne kadar zalimce davranırsa, halk ondan o kadar nefret eder. Her zorba gibi o da korkuyla birlikte nefret saçar. Eğer nefret korkuya baskın gelirse zulüm geri teper. "Zorbalık etkisinin" caydırma etkisinden baskın olduğu varsayımıyla II. Dünya Savaşı'nda Almanlar tarafından işgal edilen ülkelerde direnişçiler misilleme olarak Alman askerlerini öldürdüklerinde bazen bu mekanizmadan faydalandılar. [10] Ya da bir kişinin hedefine ulaşmada engellerle karşılaşması gibi bir durumu ele alalım. Eylem özgürlüğünü tehdit eden bu durum psikologların "direniş" dedikleri, özgürlüğü geri alma ya da yenisini oluşturma güdüsü olan şeye yol açabilir. Engellemenin etkileri ve direnişin sonucu birbirine zıttır ve genellikle hangisinin daha güçlü olacağını bilemeyiz.[11] Örnek olarak ebeveynlerinin küçük bir çocuktan çalmasını istemedikleri davulu saklamalarının etkisini düşünün.[12]

---

[10] Bazen nefret değişik bir hedef bulmuştur. 1944'te Almanların acımasız missillemeler yaptığı Orta ve Kuzey İtalya'da üç köyde bazı köylüler elli yıl sonra bile Alman yanlılarına karşı kin güdüyorlardı, çünkü bu yandaşlar dolaylı olarak ve hatta tamamıyla bu katliamdan sorumlu tutuluyorlardı. A, B'nin C'yi öldürmesine neden olursa C'nin akrabaları ve arkadaşları öfkelerini B'den ziyade A'ya yöneltebilirler. Alman işgal güçlerinin savaştığı direniş hareketlerinde her iki mekanizma da gözlemlenmiştir.

[11] Bu örneğin önemli bir özelliği rakip iki etkiden birinin (engel) diğerine (direniş) neden olmasıdır. Diğer örneklerde iki etki de aynı anda ortak bir nedenden kaynaklanmaktadır (Örneğin, zalimin yaptığı zulüm).

[12] Diğer bir direniş örneğinde çocuklar (yetişkinler de) kendilerini baskı altında hissetmemek için günü nasıl geçirecekleri konusundaki her türlü öneriyi, hatta tercihlerini bile, reddedebilir.

Açık etkiyi bilsek de bunu açıklayamayabiliriz. Farz edelim ki geçmişte meydana gelmiş güzel bir olayla ilgili zıtlık etkisi ve bağış etkisinin net sıfır etkisini gözlemleyip ölçebildik. Bu sonuç iki şekilde meydana gelebilir. Her ne kadar geçen sene yediğim üç yıldızlı Fransız yemeği, sonrasında daha sıradan lokantalarda yediğim yemeklerden aldığım zevki azalttıysa da bu negatif etki nasıl harikulade bir yemek olduğu anısıyla tamamıyla dengeleniyor. Yine de net sıfır etkisinin gözlemlenmesi aynı şekilde çok güçlü her iki etkiyle olduğu kadar sıfırın bağış ve zıtlık etkisiyle de mükemmel bir biçimde uyumludur. Her etkinin kuvvetini değerlendirmek için diğerinin meydana gelmeyeceği bir durumdaki sonuca bakabiliriz. Eğer mümkün görüldüğü gibi benim Yunan mutfağından aldığım zevk üç yıldızlı Fransız yemeğinden etkilenmiyorsa zayıf bağış etkisinin kuvvetini tanımlayabiliriz. "Genellikle bilinmeyen koşullardan" tetiklenen ilk tip mekanizmalarla ilgili benzer bir belirsizlik olabilir. Alkolik ebeveyn vakasını ele alalım. Bütün alkolik nüfusa (ya da geniş bir temsilci modeline) bakarsak, farz edelim ki çocukları, alkolik olmayanların çocuklarından ortalama olarak ne daha fazla ne de daha az içiyor. Kolaylık sağlaması için genetik etmenlerin etkilerini göz ardı edersek, kuramsal bulgu iki şekilde algılanabilir. Bir yandan, alkoliklerin çocukları ne konformist, ne de antikonformist; yani alkol alma davranışları alkolik olmayanların çocuklarınınkiyle aynı nedenlerle şekilleniyor olabilir. Diğer yandan alkolik ebeveyn çocuklarının yarısı konformist olabilir ve diğer yarısı antikonformist olabilir bu da sıfırın açık etkisini gösterir.

Aynı şekilde oy verme davranışıyla ilgili kuramlar hem bir ezilen mekanizmasını hem de sürüye uyma mekanizmasını tanımlamaktadır. Ezilen mekanizmasına maruz kalmış olanlar ön seçimlerde geride kalan adaya oy verme eğilimi gösterirken sürüye uyma mekanizmasına maruz kalanlar da önde gidene oy verirler. Her iki tür de aynı oranda karıştırılırsa, belirgin bir net etki olmayabilir; böylece anketlerde gerçeklik oyu iyi tahmin edi-

lecektir. Fakat anketlerin oy verme eyleminin üzerindeki etkisinin az olması bireylerin anketlerden etkilenmediğini göstermez. Televizyondaki şiddetin gerçek hayattaki şiddete toplam etkisinin zayıf olması alt gruplardaki güçlü zıt etkisini kamufle edebilir.

Bütün bu durumlarda, nötr bir toplam ya etkilenmemiş bir homojen nüfusu ya da zıt yönde fakat çok etkilenmiş bir heterojen nüfusu yansıtır. Bu belirsizliği giderme ihtiyacı, yöntem bilimsel bireyselcilik için başka bir sav öngörür. Toplam düzeyde davranışı açıklamak için bireysel unsurların davranışlarına bakmamız gerekir.

Moleküler Mekanizmalar

Aynı düzeyde diğer mekanizmalara indirgenemeyen orta düzeyde psikolojik tepkimeler olan "atomik" mekanizmalara ne diyebiliriz diye düşünüyordum. Bu psikolojik mekanizmaları açıklamanın bizi sosyal olguların açıklamasında ne kadar ileri götüreceği sorulabilir. Cevap, atomik mekanizmaları daha karmaşık "moleküler" mekanizmalarda yapıtaşı olarak kullanabileceğimiz şeklinde olur. Yine atasözleriyle başlayabiliriz. Bu konuda iki atasözünü ele alalım: "Korku genellikle tehlikeden daha büyüktür" ve "Korku tehlikeyi artırır". Birlikte ele alındıklarında aşırı korkunun kendi ispatını oluşturabileceğini ifade ederler. Bir İngiliz atasözü de "Her sürüde bir kara koyun vardır" der. Bir Fransız atasözü ise "Tek bir kara koyun bütün sürüyü bozar" der. Bunları birlikte aldığımızda her sürünün bozulacağı sonucuna varabiliriz.[13]

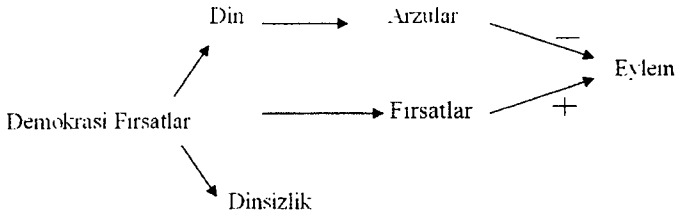
Örneğin bir üniversite bölümü ya da işçi kooperatifi gibi özerk bir eşit yetki topluluğunu ele alalım. Arkadan gelen senaryo moleküler mekanizma olarak nitelemek için yeterince olağan

[13] Bu atasözleri konusunda biraz özgür davranıyorum. Gerçek anlamıyla Fransız cümlesi *une brebis galeuse* araknida parazitinden kaynaklanan bir deri hastalığı olan bir koyunu ifade eder.

ve mantıklıdır. Öncelikle, olasılık kanunlarına göre yirmi yaş ya da üstü her grubun sözlükte "kendisinin kazanma şansı yokken rakibin kazanma şansını bozan" olarak tanımlanan en az bir tane boşboğaz ve muhalifi yani bir "bozguncusu" vardır. İkinci olarak bu türden birini içinde bulunduran bir grupta özerk yönetim çok zordur. Tartışmalar sonsuza kadar sürer; bir önceki kararlar sürekli sorgulanır; resmiyet ruhu yerini resmi olmayan meslektaşlar birliğine bırakır; düşmanlık olur vb. Sonunda grup daha küçük bir yürütme kurulu ve hatta tek bir birey tarafından yönetimi hoş karşılar.

Atasözlerini geride bıraktığımıza göre, başka bir moleküler mekanizmayı ele alalım. Yüzyıllardan ya da binyıllardan bu yana seçkinler bir yönetim şekli olarak demokrasiye karşı temkinliydi, çünkü demokrasinin her türlü tehlikeli, ahlaksız davranışa yer vereceğini düşünüyorlardı. Fakat tehlikeli davranış fırsatları tek başına böyle bir davranışa neden olamazlar: Amaç da bunun içinde olmalı. Demokratik yönetimler bir şekilde vatandaşlarının demokrasinin onlara izin verdiği şeyleri yapma arzularını kısıtlayabilir mi? Bu Tocqueville'in iddiasıydı. Politikanın sağlamadığı bir otorite ihtiyacını karşılamak için demokratik vatandaşların dine döneceklerini, bunun da vatandaşların arzularını sınırlayıp kısıtlayacağını düşünüyordu. Demokrasi eleştirmenleri bunu yanlış anladı, o karşı çıktı, çünkü eleştirmenler arzuları göz ardı ederken sadece fırsatlara odaklanmışlardı.

Her ne kadar bu savı evrensel bir yasayı kabul edermiş gibi açıklasa da aslında bunun mekanizmalar üzerinden anlaşılması daha olasıdır. Bir kere, telafi etkisinden ziyade dağılma etkisi geçerliyse siyasi otorite eksikliği dini güçlendirmekten ziyade zayıflatacaktır. Üstelik dağılma etkisi geçerli olsa bile net etki konusunda herhangi bir sonuca varamayız. Eğer fırsat topluluğu büyük ölçüde genişletilirse ve arzular sadece zayıf bir şekilde kısıtlanıyorsa demokrasinin net etkisi söz konusu davranışı azaltmaktan ziyade artırmak olur.



Şekil 2.1

İki mekanizma çifti Şekil 2.1'de kısaca belirtilmektedir. Demokrasinin dine etkisine dağılma etkisinden ziyade telafi etkisi aracılık ediyor *ise*, demokratik toplumlar dindar olacaktır. Eğer demokrasinin arzular üzerindeki olumsuz etkisi (dinin aracılık ettiği) demokrasinin fırsatlar üzerindeki olumlu etkisini dengeleyecek kadar güçlüyse, demokratik vatandaşlar ılımlı davranacaklardır.[14]

Mekanizmalar ve Yasalar

Mekanizmalarla açıklama yapmak çoğu zaman yapabileceğimizin en iyisidir, ama zaman zaman daha iyisini yapabiliriz. "Genellikle bilinmeyen koşullarda tetiklenen" mekanizmaları tanımladığımızda tetikleyici koşulları da tanımlayabiliriz. Bu durumda mekanizma, yerini genellikle daha önce belirtilen anlamda hükümsüz olsa da bir yasaya bırakır.

Sağduyu, bir hediyenin, hediyeyi alanda minnettarlık duygusu uyandıracağını varsayar. Eğer öyle olmasaydı hediye alan karşısındakini suçlardı. Montaigne'den La Bruyère'e kadar klasik

---

[14] Bununla birlikte, Tocqueville çoğunluğun görüşünün baskınlığının ılımlaştırıcı bir etki yapacağını savunuyordu. "Bazı hükümetler ahlaksız kitapların yazarlarını cezalandırarak töreleri korumaya çalışıyorlar. Amerika Birleşik Devletleri'nde kimse bu tarz çalışmalardan dolayı cezalandırılmıyor ama kimse bunları yazmaya teşvik de edilmiyor."

ahlakçılar hediyelerin verildiği kişide minnettarlıktan ziyade alınganlık duygusu uyandırdığını savundular. Sağduyu ve ahlakçılar bir şeyler anlatmaya çalışıyor gibi görünüyorlar. Ama bu durumda hangi davranışın segileneceğini beklememiz konusunda bir şey söylemiyorlar. Klasik dönemden bir ahlakçı olan Publilius Syrus *tetikleyici koşulları* şöyle açıklar: Küçük bir hediye yükümlülük, büyüğü ise düşman yaratır.[15] Tetikleyici koşul olarak hediyenin büyüklüğüne başvurarak, mekanizma çiftlerini (bir bakıma) kanun benzeri bir cümleye çevirdik.[16] Başka bir örnek vermek gerekirse, bir arzu ve bir inanç arasındaki gerilimin (bilişsel uyumsuzluk) ne zaman inancı değiştirerek ve ne zaman arzuyu değiştirerek çözüldüğünü açıklayabiliriz.[17] Sadece gerçeklere dayalı inançlar kolayca değiştirilemeyecek kadar inatçı olabilirler (Bkz. Bölüm 7). Bir Broadway gösterisi biletine 75 dolar veren biri sadece 40 dolar ödediğine kendini kolay kolay inandıramaz. Ama normal olarak gösterinin bazı çekici yönlerini bulabilir ve bunların kusurlu noktalardan daha önemli olduğu konusunda kendini ikna edebilir.

Daha önce "yasak meyve" mekanizması ve "ulaşılamayan ciğer" mekanizması arasındaki çelişkiden bahsetmiştim. Bazı durumlarda hangisinin tetikleneceğini tahmin edebiliriz. Bir deneyde, bir koşuldaki deneklerden dört plağı çekiciliklerine göre sıralamaları istendi ve ertesi gün rastgele seçilmiş bir tanesini alacakları söylendi. Başka bir koşuldaki denekler bu plakları sıraladılar ve kendilerine ertesi gün bunlardan birini seçebilecekleri söylendi. Ertesi gün, bir plağı ikinci kez dinlemenin o plağın değerlen-

---

[15] Örneği doğrulamak için biraz hile yapıyorum; çünkü Syrus hediyelerden ziyade borçlardan bahsediyor. Her ne kadar borç ya da pahalı bir hediyenin alıcıyı darıltabilmesi mümkün olsa da muhtemelen bunu farklı yollarla yaparlar.

[16] Sadece "bir bakıma", çünkü minnetin kırgınlığa dönüşeceği tam boyut büyük ölçüde bağlama bağlı olacaktır. Aynı uyarı metinde ele alınan diğer vakalar için de geçerlidir.

[17] Fakat gerilimin çözülmeden kalabileceğini de akılda tutunuz.

dirilmesini nasıl etkilediğini keşfetme çabası içinde bütün deneklere sıraladıkları plaklardan üçüncüsünün bulunmadığı söylendi ve onlardan dört plağı yeniden sıralamaları istendi. Tepkisellik teorisinin öngördüğü üzere, ilk koşuldaki denekler mevcut olmayan seçeneğin değerini düşürerek "ulaşılamayan ciğer" etkisi gösterirken, ikinci koşuldaki denekler değerini yükselterek "yasak meyve" etkisi sergilediler. (Elemeden bahsedilmeyen bir kontrol grubunda ise hiçbir değişiklik gözlemlenmedi.) Burada çok önemli olan fark, ilk grubun özgürlükleri tehdit edilirken ikinci grupta böyle bir durumun söz konusu olmamasıdır.

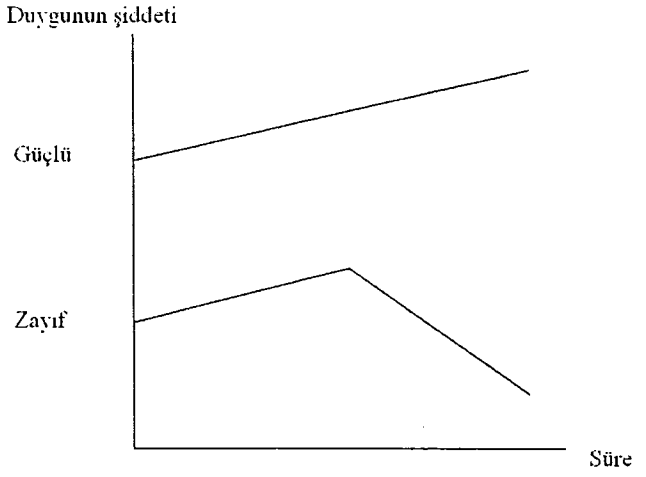
Fakat daha karmaşık bir örnekten bahsetmeme izin verin. "Ayrılık, kalbi sevgiyle doldurur" ve "Gözden ırak olan gönülden de ırak olur" gibi atasözü çiftlerine gelince, aslında tetikleyici bir koşul sunan üçüncü bir atasözü vardır: "Kısa bir ayrılık iyi gelir." La Rochefoucauld ise farklı bir koşul öne sürer: "Ayrılık orta halli tutkuları azaltırken, büyük olanları besler, aynı rüzgârın bir mumu söndürdüğü ama yangını körüklediği gibi." Bu akla yatkın önermeler çok kuvvetli yasalar değillerdir. Tutkunun seyrini tahmin etmek için neyin kısa (üç hafta süren) bir ayrılığı ve neyin kuvvetli (sizi gece uykusuz bırakan) bir tutkuyu ifade ettiğini bilmemiz gerekecektir. Ayrıca, ayrılığın süresinin ve tutkunun gücünün, ayrılık süresinde nasıl artırma ve azaltmaya neden olduğunu belirlememiz de gerekecektir. Son konuyla devam etmeme izin verin.

Nedenler Arası Etkileşim

Genel olarak, sosyal bilimler nedenlerin nasıl ortak bir etki meydana getirdiğini açıklamada başarısızdırlar. En yaygın olarak her bir nedenin ayrı olarak etkiye katkıda bulunduğu varsayılır (toplamsal model). Örneğin geliri açıklamak için, bunun kısmen ebeveynlerin kazancı, kısmen de aile eğitiminden kaynaklandığı varsayılır ve bu iki nedenin oransal katkılarını belirlemek için istatistiksel bir yöntem kullanılır. Ele aldığım bu örnek için, bu yakla-

şım yeterli olmayabilir. Ayrılığın süresi ayrılık öncesi duygunun kuvvetine ayrıca bir katkıda bulunmayabilir; onun yerine ayrılığın etkisi ayrılık öncesi duygunun kuvvetine bağlı olabilir. Bu etkileşim Şekil 2.2'de gösterilmektedir.

Bazı bilim insanları Dünya'nın, en azından inceledikleri kısmının, bu türden etkileşimler sergilemediğini iddia eder. Onlara göre düşük düzeyde bağımsız değişken X için, bağımlı değişken Y ile bağımlı değişken Z'yi artırması (azaltması) durumu çok nadirken yüksek düzeyde X için, Y'deki bir artış, Z'de bir azalmaya (artmaya) neden olur.



Şekil 2.2

Şekil 2.2'deki varsayımsal ilişki (eğer böyle bir ilişki varsa) bir istisna olacaktır. En fazla, bizim bulgularımıza göre düşük X seviyesinde Y'nin Z'ye pek etkisi yokken X'in daha yüksek seviyelerinde ise etkisi vardır diye iddia ederler. Örneğin geliri açıklarken, ebeveynlerin gelirinin, aile eğitiminin değişik seviyelerinde az ya da çok katkıda bulunduğu varsayılabilir. Bu türden bir

etkileşim, Z'nin X,Y ve XY'nin bir işlevi olacağı şekilde çarpımsal bir etkileşim şartı ile elde edilebilir. Buna karşın, Y'nin Z üzerindeki nedensel etkisinin tersine çevrilmesi bu şekilde mümkün değildir. Fakat böylesine geri çevirmelerin nadir olduğu iddiasına inanabilirsek, bunlar konusunda endişelenmemize gerek kalmaz.

Bir etkileşim etkisinin varlığı daha genel anlamda mekanizmalarda bulduğumuz aynı türden belirsizliğe tabi olabilir. Aşırıcılığın nedeni olarak yaşla temel siyasi tutumlar arasındaki etkileşimi ele alalım. Gençlik teşkilatlarının kendileri sola eğilim göstererek genç muhafazakârlara pek seçenek bırakmadıkları düşünülebilir. Buna alternatif olarak, siyasi partilerin gençlik teşkilatları partilerinin kendisinden daha da koyu olacaktır. Genç Muhafazakârlar daha koyu bir mavi gölge ve Genç Sosyalistler daha canlı bir pembe gölge olacaktır. Her iki tahmin de mantıklı duruyor ve her iki model de aslında gözlemlenmiştir. Ama tüketim sonrası ruh halinin nedenleri olarak tüketim öncesi ruh haliyle uyuşturucu tüketimi arasındaki etkileşimi ele alalım. Alkol ve kokain gibi uyuşturucuların buhranları artırarak ve memnuniyeti coşkuya dönüştürerek *ruh halini iyileştirdikleri* düşünülebilir. Fakat uyuşturucuların kötü ruh halini daha da kötüleştirerek ve iyi ruh halini daha da iyileştirerek *ruh halini karmaşıklaştırdıkları* da düşünülebilir. Yine her iki tahmin de mantıklı görünmektedir ve her iki model de gözlemlenmiştir. Her iki durumda da ilk mekanizma bir toplamsal modelle uyumluluk gösterirken ikincisi zıtlık etkisine işaret etmektedir.

Aksi bir veriyle karşı karşıya kalındığında bir etkileşim terimi ekleme ya da "eğri uydurma" muhtemel tek cevap değildir. "Veri madenciliği" denen alternatif bir strateji daha vardır. Eğri uydurma uygulamasında bağımlı ve bağımsız değişkenler sabit tutulur ve iyi bir istatiksel uyum sağlayan matematiksel işlev peşine düşülür. Data madenciliği uygulamasında ise matematiksel işlev sabit tutulur (genellikle basit toplamsal model) ve bağımlı değişkenle iyi bir uyum sağlayan bağımsız değişken arayışına

girilir. "İyi bir uyum" ile tesadüfen meydana gelme olasılığı sadece % 5 olacak olan bir bağıntıyı kastediyoruz. Gelir gibi karmaşık herhangi bir sosyal olgunun incelenmesinde muhtemelen onu etkileyebilecek bir düzine değişken kolaylıkla sayılabilir.[18]Ayrıca, geliri kavramsallaştırmanın muhtemelen yarım düzine değişik yolu vardır. Bağımsız değişkenlerin hiçbirinin gelirin tanımlarından biriyle % 5 seviyesinde bir korelasyon kuramaması çok düşük bir ihtimaldir.[19] Olasılık yasaları bize olasılıksız tesadüfler asla gerçekleşmezse, en olasılıksız tesadüfün gerçekleşeceğini söyler.[20]

Bir bilim insanı uygun bir matematiksel işlevi ya da uygun bir bağımlı ya da bağımsız değişken takımını tanımladığında, eski bulgularına bir önsezi sağlayacak nedensel hikâyeler aramaya başlayabilir. Yayımlanması için sonuçları yazdığında genellikle sıra gözden geçirilir. Nedensel bir teori ile başladığını, sonra bunu resmi bir varsayıma dönüştürmenin en olası yolunu aradı-

---

18 Anne uygulamaları ve çocuğun akıbeti arasındaki ilişkinin boylamasına incelemesinde 552 korelasyonun sadece 35'i "$p < 0.05$ seviyesinde" istatiksel yönden önemlidir (tesadüfen gerçekleşmeleri için 20'de bir ihtimal var demektir) bu da sadece kitabın eklerini okuyanlara açık olan bir gerçektir. Bunlar tekrar basımında silindi.

19 Teori kötü havanın borsacıları depresyona soktuğunu ve kıymetli kâğıtlarını satmalarına neden olduğunu iddia eder. Fakat bilim insanları, kötü havanın %100 bulutluluk olarak tanımlandığında bunun tam tersi sonuçlandığını dile getirirler. Kötü havanın tanımını % 80 bulutluluk olarak değiştirerek korelasyon işareti inanılmaz bir şekilde tersine döner.

20 Bu konuda iki kişisel deneyimim oldu. New York'a ilk gidişimde iki Broadway gösterisine bilet aldım. Biri Fats Waller'm müziği üzerine, diğeri de Dük Ellington'ın üzerine kurulmuştu. Çok az bilet kalmıştı, bu yüzden alabildiğimi almam gerekiyordu - bu da her iki gösteride de H sırası, koltuk no 130'du. Bu adeta esrarengizdi, fakat diğer rastlantı daha önemli duruyor. Bu konuda tecrübe ettiğim iki olay var. Birincisi bir akşam yemeği partisine davet edilip sonra davet edildiğimi unutmam. Diğeri ise bir akşam yemeği partisine davet edilip sonra orada olmam gereken saatten yarım saat önce ev sahibinin arayıp rahatsızlığından dolayı iptal etmek zorunda olduğunu söylemesi. Birinin beni gözlediğini düşünmeme neden olan raslantı yine bu partidir.

ğını ve sonra veriyle doğrulanmış olarak onu bulduğunu yazacaktır.[21] Bu, düzmece bilimdir. Doğa bilimlerinde "keşfin mantığını" yansıtmak ya da eşleştirmek için "doğrulama mantığına" hiç gerek yoktur. Bir varsayım son şekliyle dile getirildiğinde, başlangıç noktası alakasızdır. Önemli olan gidiş yönündeki sonuçlarıdır, ters yöndeki kökenler değil. Bu böyledir çünkü varsayım bilim insanının öncelikle bu varsayımı düşünmesini sağlayanların yanında sayısız gözlemle test edilebilir. Sosyal bilimlerdeki (ve beşeri bilimlerdeki) çoğu açıklamada ölçülebilir bir veri kümesi kullanılır. Veri toplama yöntemi çoğu kez bir standarda bağlanmadığından, bilim insanları yeni verilere karşı varsayımlarını test edemeyebilirler.[22] Ve eğer yöntemler standart hale gelirse veri, değişen bir gerçekliği yansıtmada başarısız olabilir. Örneğin, yeni ürünlerden ve eski ürünlerin fiyatlarından bahsetmeden tüketim modellerini açıklamak imkânsızdır.

Bu türden keskin uygulamaların meydana geldiğine hiç şüphe yoktur. Ne kadar genel olduklarını bilmiyorum, sadece dikkatli sosyal bilimcileri endişelendirmeye yetecek kadar yaygın olduklarını biliyorum. Sorunun temel nedeni belki de çok unsurlu nedenselliği anlamada yetersiz kalmamızdır. Birçok nedenin

---

21 Bu nedenle nedenselliğe rehber olarak korelasyonu kullanma konusunda üç sorun var. Birincisi, korelasyon sadece tesadüfen meydana gelmiş olabilir ve hiçbir nedensel yorumlaması olmayabilir. İkincisi, birbiriyle korelasyonlu iki olgu "üçüncü etkenin" ortak etkileriyle, korelasyonun dolaylı bir nedensel yorumlaması olabilir. Üçüncüsü, nedenselliğin yönü belirsiz olabilir.

22 Kendine hâkim olarak bu sorun giderilebilir ya da en azından azaltılabilir. Eğer yeterli derecede geniş bir veri takımına sahipseniz öncelikle temsili örneğe odaklanarak geri kalanı göz ardı edilebilirsiniz. Gözlem altkümesini açıklamak için elden gelenin en iyisi yapıldığında bütün veri takımı için açıklama getirilebilir ve varsayımı destekleyip desteklemediği görülebilir. Eğer destekliyorsa, düzmece olma ihtimali çok azdır. Bilim insanlarının dürüst kalmalarını sağlamanın bir yolu da test edilecek varsayımların onları test etme yöntemiyle birlikte iki yıl öncesinden (diyelim ki) editöre bırakılmamışsa gazetelerin bu makaleleri ele almayı reddetmeleridir. Alkol araştırmacısı Ketil Bruun bu uygulamayı benimsemişti.

bir etki yaratmak için nasıl etkileşim içinde olduklarına dair güçlü önsezilerimiz olsa, toplamsal bir model başarısız olduğunda "bir etkileşim terimi ekleme" gibi mekanik bir yönteme başvurmamız gerekmez. Fakat önsezilerimiz zayıf olduğundan, neye bakmamız gerektiğini bilmiyoruz ve en azından kanun gibi açıklamalar yapma amacına yönelik hırsımızı aklımızda tutarsak, modelleri kurcalamak tek alternatif gibi görünüyor. Kurcalamanın tehlikeleri göz önünde tutulduğunda belki de bunun yerine hırsımızı törpülemeliyiz.

Bibliyografik Not

Bu bölümdeki birçok fikir *Alchemies of Mind* (Cambridge University Press, 1999) adlı kitabımın 1. bölümünden alınmıştır. Orada aynı zamanda Raymond Boudon, Nancy Cartwright ve Paul Veyne gibi benzer önerileri savunan yazarların eserlerinden de alıntı yaptım. Yeni bir alıntı P. Hedström'den *Dissecting the Social* (Cambridge University Press, 2005). Piskolojik mekanizmalar üzerine düşünmenin faydalı yolları F. Heilder, *The Psychology of Interpersonal Relations* (Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1958) ve R. Abelson, *Statistics as Principled Argument* (Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1995) gibi eserleri kapsıyor. Sonuncusu aynı zamanda istatiksel incelemenin gizli tehlikeleriyle ilgili nükteli ve zeki açıklamalar getiriyor. Bilimin genel yasalarda açıkladığı düşüncesinin standart ve kısa sunumu C. Hempel'in *Philosophy of Natural Sciences* eseri (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1966). Yöntembilimsel bireyselciliğin ilkeleri M. Brodbeck'in (ed.), *Readings in the Philosophy of the Social Sciences* eserinin (Londra: Macmillan, 1969) 4. bölümde ve M. Martin ve L. McIntyre (eds.)'ın *Readings in the Philosophy of Social Science* eserinin (Cambridge, MA: MIT Press, 1994) 6. bölümde tamamıyla ele alınmıştır. Ayrıca Bkz. K. Arrow, "Methodological individualism an social knowledge," *American Economic Review: Papers and Proceedings* 84 (1994), 1-9. daha sistematik olarak J. Baechler

(ed.)'deki "Science et sagesse: Le rôle des proverbes dans la connaissance de l' homme et de la société" ve *L'acteur et ses raisons: Mélanges Raymond Boudon* (Paris: Presses Universitaires de France, 2000)'daki atasözlerini yazdım. "Zalimlik psikolojisi" fikrini J. Roemer, "Rationalizing revolutionary ideology," *Econometrica* 53 (1985), 85-108'den aldım. Plak vadedilen denekler çalışması: J. Brehm ve diğerleri, "The attractiveness of an eliminated choice alternative," *Journal of Experimental Social Psychology* 2 (1966), 301-13. Tepkisellik teorisine genel giriş: R. Dawes, Rational Choice in an Uncertain World (Thousand Oaks, CA: Sage, 2001), Bölüm 3'te % 6 önemli korelasyonların dipnotlu hikâyesi R. R. McCrae ve P.T. Costa'nın, "The paradox of a parental influence", C. Perris, W.A. Arrindell, ve M. Eisemann (eds.), *Parenting and Pschopathology* (New York: Wiley), 113-14. sayfalar. Kötü havanın borsacılara etkisine dipnotlu örnek P. Kennedy'nin aynı zamanda daha genel anlamda veri madenciliğinin maliyetleri (ve faydaları!) üzerine faydalı yorumlar da içeren "Oh no! I got the wrong sign! What should I do?" *Journal of Economic Education* 36 (2005), 77-92'den alındı.

Bölüm 3

YORUMLAMA

Yorumlama ve Açıklama

Beşeri bilimler üzerine kaleme alınan birçok yazıda, açıklamadan ziyade yorumlama üzerine yoğunlaşılmıştır. Alman geleneğinde, çoğu zaman "tinsel bilimler" (Geisteswissenschaften) ile doğa bilimleri (Naturwissenschaften) arasında bir çelişki göze çarpmaktadır. Bize söylendiğine göre ilkinde uygun yöntem yorumlama ya da "anlama"dır (Verstehen). İkincisi için ise uygun dil açıklama dilidir (Erklären). Örneğin Max Weber doğa bilimlerinin hücrelerin hareketini "anlamayı" amaçlamadığını yazar.

O zaman sosyal bilimlerin anlamaya mı, yoksa açıklamaya mı dayandığını sorabiliriz. Bu sorunun yanlış şekilde sorulduğuna inanıyorum. Bence, yorumlamak açıklamak *demektir*. Yorumlama özel varsayımsal-çıkarımsal yöntem halinden başka bir şey değildir (Bkz. Bölüm 1). Örneğin beşeri bilimlerde, bilim insanları, bir bilim insanının empatik anlayışı diğerlerinden farklı olabileceği için davranışın yorumlanması açısından "empati"yi özellikli bir kısa yol olarak kullanıyor. Çelişkili yorumlamalar arasından seçim yapmak için, bu yorumsal önsezilerle ya da *deneyimlerle* birlikte varsayımlarla (çünkü bundan başka bir şey değiller) yüzleşmek zorundalar. Bölüm 1'de ileri sürdüğüm gibi, deneyim sadece anlamaya çalıştığımız gerçekleri değil aynı zamanda aksi yönde araştırmayı düşünmeyeceğimiz *yeni gerçekleri* de içine alır.[1]

---

[1] Deneysel bilimlerde "yeni gerçekler", fareler ve insanlar doğal olarak meydana gelmeyen koşullara maruz bırakıldıklarında olduğu gibi gerçekten yeni olan anlamına gelir. Beşeri bilimlerde ve deneysel olmayan sosyal bilimlerde, "yeni" ontolojik anlamıyla "daha öncesinde var olmayan" olarak değil de

Yorumlama insanın eylemlerine ve sanat eserleri gibi insan eyleminin ürünlerine yöneliktir. Bölüm 14'te de edebi eserlerin, özellikle yazarın seçimleriyle birlikte karakterlerin eylemlerini anlamamız gereken eserlerin yorumlanması konusuna değiniyorum. Resim, heykel ve çalgılı müzik gibi "sözsüz sanatlar" ile birlikte diğer edebi eserleri anlamaya çalışırken bu iki aşamalı konu göze çarpmıyor. Fakat bu sanat türlerinde de sanatçının seçimleri prensipte yazarın kararı için önereceğim aynı incelemenin çoğu kısmına katkıda bulunuyor. Sanatçılar seçimlerini ne onların ne de bizim açık bir şekilde ifade edemeyeceğimiz ama uygulamada diğerinin lehine bir taslak, bir kroki ya da bir kayıt çıkardıklarında ortaya çıkan "daha iyilik" ölçütlerine göre yaparlar. Yine de daha iyilik ölçütü ve insan psikolojisi arasındaki ilişki (klasik) romanda, sözsüz sanatlarda olduğundan daha karmaşıktır ve pek iyi anlaşılmaz. Bunları ele almaya çalışmayacağım.

Rasyonellik ve Anlaşılabilirlik

Bu nedenle bu bölümün geri kalan kısmı *eylemin* yorumlanmasına yönelik olacak. Bir eylemi yorumlamak, onu unsurun önceki inanç ve arzuları (motivasyonlar) bakımından açıklamayı gerektirir. Bununla birlikte, bu akli durumları tam bir arzu-inanç karmaşasına oturtarak anlamlı bir şekilde açıklamalıyız. Diğer akli durumlarla normal türden bir dayanışma içinde olmayan tek başına bir arzu ya da inanç, davranışı anlamamızı değil de açıklamamızı sağlayan sadece kaba bir gerçektir.

Eylemi paradigma tarzında açıklamak, bu eylemin *rasyonel* olduğu için gerçekleştirildiğini göstermektir (Bkz. Bölüm 11). Bunu yapmak için, unsur için iyi sonuçları olduğunu göstermek yeterli değildir: Kişinin bakış açısından en iyi şekilde anlaşılmalıdır. Örneğin, insanların şimdiki davranışlarının gelecekteki sonuçla-

---

epistemik anlamıyla "daha öncesinde var olduğu bilinmeyen" olarak ele alınmalıdır.

rına çok önem verdiklerinde yani düşük zamansal indirgeme seviyeleri olduğunda (Bkz. Bölüm 6), hayatlarının daha iyi olduğu bir gerçektir. Yüksek öğrenimin zaman tercihlerini bu yönde şekillendirmesi olasıdır. Fakat bu iki aksiyom insanların neden eğitimli olmaya karar verdiklerine rasyonel bir seçim açıklaması bulmaz. Başarı kazanmaya bir açıklama sunmak için eğitimin, doyumu erteleme yeteneklerine etki etmek için insanların zaruri inançları olduğunu ve öznel olarak bu yeteneği kazanmaya motive olduklarını göstermek gerekir.[2] Seçimi yararlı sonuçlarıyla açıklamak, giriş bölümünde dikkat çektiğim iki yaklaşımı bir araya getiren ve davranışın anlamını aydınlatmayan bir tür "rasyonel seçim işlevciliği" anlamına gelir.

Eğer davranış rasyonelse, bundan dolayı aynı zamanda anlaşılırdır. Fakat irrasyonel davranış da anlaşılır olabilir. Anlaşılır ama irrasyonel üç çeşit davranış seçip bunları bazı anlaşılır olmayan davranış vakalarıyla karşılaştıracağım.

Birincisi, karar verme düzeneği (Bkz. Şekil 2.1) o ya da bu şekilde *budandığında* meydana gelir. Özel bir aciliyetten dolayı, kuvvetli bir his kişinin harekete geçmeden önce "araştırma yapmasını" (örneğin bilgi toplamasını) engelleyebilir. Unsur, (kararsız) Romalı komutan Fabius Cunctator'ın yaptığı gibi, bekleme stratejisi benimsemek yerine sonuçları düşünmeye zaman bırakmadan harekete geçmekte aceleci davranır. Benzer bir budanma şekli birinin kendi düşüncesinin tersine davranması olarak anlaşılan irade zayıflığından doğmaktadır (Bkz. Bölüm 6). Sigarayı bırakmaya karar vermiş fakat yine de sigara teklifini kabul eden bir kişi bir nedenle yani sigara içme arzusuyla hareket eder. Fakat bir eylemin rasyonel olması için sadece nedenlerin biri değil tümünün ışığında en uygunu olması gerekir. Ne var ki bu irade zayıflığı anlayışını sorgulama fırsatım olacak.

---

[2] Bölüm 11'de uzun vadeli sonuçlarla "motive olmaya motive olmak" fikrinin kavramsal olarak tutarsız olduğunu, ama burada dikkat çektiğimden ayrı bir nokta olduğunu ileri sürdüm.

İkinci çeşit, inanç oluşumunun kişinin arzularından yana olduğunda ortaya çıkan karar düzeneğindeki *kısa devre* durumunda görülür. Örneğin arzu giderici düşünme rasyonel değildir, fakat tamamıyla anlaşılırdır. Güdümlü inanç oluşumunun daha keskin bir biçimi, toplanan kanıtların doğru olmasını istediği inancı desteklediğinde kişinin bilgi toplamayı kestiği zaman ortaya çıkar.[3] Bu tür güdümlü inanç oluşumları, süreçleri kendilerince optimize ederler: Kişinin dünyayla karşılaşmalarından almayı umduğu zevklerden ziyade dünya hakkındaki inançlarından kaynaklanan zevkleri en yükseğe çıkarır.

Üçüncü bir çeşit de, düzenekte *kablo çaprazlama* diyebileceğimiz bir şey olabilir. Beynin neden (arzu giderici düşünmenin bir çeşidi olduğu) bilişsel uyumsuzluğu azaltmaya çalıştığını kolaylıkla anlayabiliriz fakat neden aynı zamanda da uyumsuzluk yaratmaya çalışır? Bölüm 2'de dile getirilen "korktuğumuz şeye kolayca inandığımız" düşüncesi buna bir örnektir. Bir sonuçtan korkmak, neden onu kanıtlarımızın garanti ettiğinden daha olasıymış gibi görmemize neden olur? Eğer inanç ne kanıtlarla ne de arzularımızla desteklenmiyorsa neden onu kabul ediyoruz? Açıkça görüldüğü üzere hiçbir şey optimize edilmiyor. Bir anlamda bu tür bir davranışı anlamak budama ve kısa devreden kaynaklanan eylemleri anlamaktan daha zor, çünkü *içinde* unsur için *hiçbir şey yok*, onu memnun eden ne taraflı ne de kısa vadeli bir hedef yok. Buna rağmen anlaşılabilir (bu düşünceyi anladığım şekilde), çünkü kişinin inanç-arzu sisteminden kaynaklanıyor.

Yorumlamadan yakayı sıyıran eylemler dürtü ve saplantıları, fobik davranışları, kendini yaralamayı, anoreksiyayı ve benzeri eylemleri içine alır. Elbette bu tür bir davranışta bulunulmadığında kişinin duyduğu endişeyi azaltma etkisi vardır, bu da bu davranışın neden gerçekleştirildiğini açıklar. Yine de birinin elini

---

[3] İstatistiğin daha masum olduğu bir çağda, kalıtım yasalarının kaşifi olan Gregor Mendel de, görünüşe bakılırsa, deneylerinde "başarılı olduğunda, bırakma" metodunu uygulamıştır.

günde elli kez yıkaması ya da asansöre binmemek için elli kat merdiven çıkması sakinleştirici kullanmak gibi değildir. Valium kullanmak aspirin almak kadar rasyonel ve anlaşılır olabilir, ama kompulsif ve fobik davranış anlaşılır değildir çünkü birbirine bağlı inanç ve arzu sisteminin bir parçası değildir. Ya da John Rawls'tan bir örnek vermek gerekirse, bir iddiayı kazanma gibi başka bir amaca bağlı değilse birinin zamanını çimen saplarını saymaya ayırması davranışını anlamak zor olacaktır.

Arzu giderici olmayan düşünce gibi arzu giderici düşünme de anlaşılabilirdir. Ruhen hasta birinin yan binadaki diş hekiminin onun beynini yok etmek için ona X ışını yönelttiğine inanması ise anlaşılır değildir. Aksine, politikadaki paranoyak inançlar anlaşılırdır, çünkü kişinin arzularından kaynaklanmaktadır. Fazlasıyla Yahudi karşıtı olan biri Yahudilerin sınırsız güçlü ve şeytani doğaları hakkında garip inançlar beslemeye motive olmuştur (Bkz. Bölüm 7). Bu, Yahudilerin bu özelliklere sahip olmasını istemesi değil ama *sahip olduklarına* inanmaya motive olmasından kaynaklanır, çünkü inanç onları yok etme arzusunu makul kılar. Çelişkili inançlar bile anlaşılır olabilir. Yahudi karşıtı biri farklı durumlarda Yahudileri "parazit" olarak nitelendirebilir ve onların sınırsız güçleri olduğunu iddia edebilir. "Yahudiler sürekli olarak, istenmedikleri yere girmeye çalışırlar" diyen aynı kişiler "Yahudiler kabilecidir, her zaman birbirlerine bağlıdırlar" inancını taşıyabilirler. Yine aynı Müslüman, İsrail İstihbarat Servisi Mossad'ın 2 Eylül 2001'de Dünya Ticaret Merkezi'ne yapılan saldırılardan sorumlu olduğunu ileri sürebilir *ve* bununla övünebilir.

İç Savaşları Anlamak

İkisi de geçmişte ve günümüzde yaşanan iç savaşlar üzerine yapılan çalışmalardan alınmış, anlaşılır inanç ve arzu düşüncelerini ayrıntılarıyla açıklayan genişletilmiş iki örnek vereyim. Daha sonra motivasyonları ve inançları nasıl değerlendirip tespit ede-

ceğimiz üzerine temel yorumbilim sorunundan bahsetmek için bunlardan ve başka çalışmalardan yararlanacağım.

Öncelikle, din savaşlarında Katolikleri ve Kalvenistleri ayıran temel konu olan kader inancını ele alalım. Bunun kökeninde reform öncesi dönemde birçok inananın yaşadığı, kişinin kurtuluşu hakkındaki belirsizlikten kaynaklanan yoğun dini endişe vardır. Kurtuluşa ulaşmak için yeterince şey yapıldığından nasıl emin olunabilir - ya da emin olunabilir mi? İlk yıllarına bakıldığında Kalvin 1539'da günah çıkararak ve iyi işler yaparak ve kefaretini ödeyerek Tanrı'nın hafızasından bu günahlarını silerek kilisenin taleplerini yerine getirdiğinde bile "Vicdani huzur ve kesinlikten çok uzaktım" diye yazmıştı. "Çünkü ne zaman kendimi derinlemesine incelesem ve kalbimi sana kadar yükseltsem, kalbim öyle bir korkuyla dolardı ki ne arınma ne de temizlenme derdime çare olabildi."

Onu endişeden kurtaran şey dünyada her yerde var olan bir Tanrı kavramından, onun baskıcı ve tehditkâr varlığından mutlak üstün Tanrı kavramına geçiş olmuştur. Çok önemli bir şekilde, bu düşünce çift kader öğretisine bağlıydı: Tanrı kimin kurtulacağını kimin lanetleneceğini ebediyette seçtiği için insanın kurtuluşu için *yapabileceği hiçbir şey* yoktur ve bu nedenle yeterince şey yapmadığı için endişelenmesine de gerek yoktur. Temel yorumlayıcı konu, kaderdeki inançla endişeden kurtulma arasındaki bu bağ ile ilgilidir. Deneyden önce öğretinin bu etkisi anlaşılır görünmüyor. Calvin seçilmiş kişilerin yüzde birden beşte bire kadar uzanan küçük bir azınlık olduğunu öğretti. Birinin lanetlenmişler arasında olma olasılığının yüksek olduğu ve cehennemde ebediyete kadar yanmaktan kurtulmak için yapabileceği hiçbir şeyin olmadığı inancından daha fazla endişe yaratan ne olabilirdi? Katolizm'den Kalvenizm'e geçiş tam anlamıyla yağmurdan kaçarken doluya tutulmak olmaz mı?

Bu doğrultuda olağan cevap ilk önce Max Weber'den geldi. Kader inançları göz önünde tutulursa Kalvenistler rasyonel ve

sistematik çabanın onları kurtuluşa ulaştıracağını savunamazlardı, ama bu onlara öznel bir kurtuluş kesinliği verebilirdi ve verdi. Calvin de "seçilmişlerin görevi, seçilmişliklerinin göstergesi ve şahitliği gibidir" şeklinde yazmıştır. Aslında Kalvenizm'e geçiş kurtuluşla ilgili belirsizliği etkili bir şekilde ortadan kaldırmışa benziyor. Bölüm 7'deki "büyülü düşünce" şekline dönüyorum. Burada sadece istekli düşünme ve büyülü düşünce ikiz mekanizmalarının kader inancına nasıl anlaşılabilirlik kattığını vurgulamak istiyorum.

Daha sonra motivasyonların anlaşılabilirliğini düşünün. Neden genç Filistinliler intihar eylemlerinde can vermeye istekliler? Temel motivasyonları, ulusal topraklarını almak ve korumak. Anlaması zor bir şey değil.[4] Hitler'e karşı mücadele de demokrasinin savunulması kadar zorlayıcı bir nedendir. Şaşırtıcı olan motivasyonun kuvvetidir. Bunu anlaşılabilir kılmak için başka ek nedensel etkenler gerekmektedir. Bunlardan yarım düzinesini ele alacağım ve birinin lehinde sonuç çıkaracağım.

11 Eylül'den önce Ortadoğu'daki tipik intihar bombacısının yalnız ve işsiz ve belki de seks yönünden aç, genç bir adam olduğuna, onun için dini bir hareketin başka bakımlardan aile ya da işle doldurulacak boşluğu doldurduğuna dair yaygın bir inanç vardı. Sonra bir gecede, Dünya Ticaret Merkezi'ne yapılan saldırıdan sonra terörizm uzmanları "kitabı baştan yazmaları" gerektiğine karar verdiler. Ama bundan da önce kadın intihar bombacılarının kararsız yayılımı bilim insanlarının bu sterotipi sorgulamalarına sebep olmalıydı. İkinci intifadada bazıları anne ve iyi

---

[4] Bunun temel motivasyonları olduğunu iddia ederek öldükten sonra gelen şan şöhret arzusu, intihar saldırganının ailesine yapılacak maddi yardımlar, bir arkadaşı ya da akrabayı öldüren İsrailllilerden intikam alma ya da bir göreve istekli olmak için toplumdan gelen baskı gibi başka motivasyonların da olabileceğini reddetmiyorum. II. Kısmın girişinde de belirttiğim gibi cennete gitmenin ayrıcalıklı yolu şeklindeki dini yardımların motivasyonel gücünden şüpheliyim.

öğrenimli kişiler olan kadınların ihtihar bombacısı olarak kullanılmaları daha da dikkat çekici.

Sık sık dile getirilen yoksulluk ve okuma yazma bilmeme etkenleri en azından bireysel intihar saldırılarının özellikleri konusunda sınırlı bir nedensel etkiye sahip görünmektedir. Aslına bakılırsa Filistinli intihar bombacıları arasında gelir ve eğitim genel nüfusunkinden yüksek olma eğilimi göstermektedir. Yoksulluk bakımından açıklamalar da tatmin edici değil, çünkü yoksulluğun gerekli motivasyonu nasıl sağlayacağı açık değil. Bu yaklaşıma göre, yoksulluk ve sefalet içinde sürdürülen bir hayat birey için o kadar değersiz ki intiharın bedeli göz ardı edilebilir bir hal alıyor. Bu varsayımdan şüpheliyim, çünkü fakir insanların da hayatı diğerleri gibi yaşanmaya değer bulduğu kanısındayım. Bu insanların az çok süreklilik gösteren bir doyum seviyesini korumak için arzularını bulundukları koşullara uyarlaması oldukça sağlam bir psikolojik bulgudur.

Mutlak yoksunluktan daha olası bir etmen ise hiçbir düzgün iş umudu olmayan eğitimli birçok Filistinlinin yaşadığı gerçeklikle beklentileri arasındaki uçurumu ifade eden göreli yoksunluktur. Aşağı yöndeki sosyal hareketlilik de aynı etkiye sahip olabilir. Yine de en ilgili özelliklerin aşağılık ve kızgınlık duyguları olduğu görülmektedir. Bu duygulardan ilki, kişinin kendi ile diğerleri arasındaki kıyaslamadan kaynaklanırken ikincisi kişinin kendisiyle diğerleri arasındaki etkileşimden kaynaklanır. Genel anlamda etkileşim kaynaklı duygular kıyas kaynaklı duygulardan daha güçlüdür. Filistinli intihar bombacıları üzerine eserler veren birçok yazar İsrail kuvvetleriyle etkileşimlerinde meydana gelen günlük aşağılamadan kaynaklanan yoğun kızgınlığa vurgu yapmaktadır. Filistinlilerin maruz kaldıkları aşağılayıcı kontrol ve denetimlerin ötesinde, Kudüslü bir taksi söförünün bana yaklaşık yirmi yıl önce söylediği üzere İsraillilerin bütün Arapların "tembel, korkak ve acımasız" olduğunu düşündüklerinin farkında olmaları da önemli bir etkendir.

Bu açıklama doğruysa arzu edilen vatanı işgal edenlere karşı duyulan kuvvetli kızgınlık, Filistinli intihar saldırganlarının ölme isteğini anlamamıza *yardımcı* olur. İsrail ile savaşma arzusu, gücünü geniş bir motivasyon karmaşasına gömülmüş olmaktan alır. Fakat alternatif bir fikir de vardır. Filistinli intihar saldırganları genellikle eylem zamanı geldiğinde ilk motivasyonun etkisiz olması halinde kendisine ek baskı uygulamaya hazır eğiticilerine yakında tutulurlar. Irak'ta gözle görülür ölçüde gergin olduğu için zapt edilip silahsızlandırılan ve intihar saldırısı yapması beklenen bir kişi, görevden önceki üç gün boyunca kendisine cennetten bahseden ve onu "kendisini kuvvetlendiren bir çorba" ile besleyen bir molla ile birlikte bir odaya kapatıldığını söyledi. Öyleyse, aslında bombayı patlatma eylemini tetikleyen zihni durum kişinin sürekli bir özelliğinden ziyade geçici ve yapay bir şey olabilir. "Beyni yıkanmış" ve "hipnotize olmuş" gibi terimler fazla kuvvetli olsalar da saldırganların bazılarının ölmeden önceki dakikalarda bir tür trans halinde olduklarına dair kanıtlar bulunmaktadır. Bu tür durumlarda olduğu gibi, bir niyet kişinin bütün arzu-inanç sisteminin dışında kaldığında hiçbir yorumlama mümkün değildir. Eğiticilerin ve daha genel anlamda görevi planlayanların davranışları elbette yorumlama konusu olabilir.

Hermenötik Bir İkilem

Davranışın kendisine neden olan daha önceki akli durumlar- arzular ve inançlar- bakımından açıklanması gerektiğini savunmak iyi hoş da bu ilk nedenleri nasıl belirliyoruz? Döngüsellik sancısıyla davranışı kanıt olarak kullanamıyoruz. Kişinin motivasyonuyla ilgili sözleri, sözel olmayan davranışlarının bu sözlerle tutarlılığı, başkaları tarafından ona yüklenen amaçlar ve sözel olmayan davranışlarının bu yüklemelerle tutarlılığı gibi başka kanıtlara bakmak gerekir. Yine de bu sözel ve sözel olmayan davranış şekillerinin bir hedef kitleyi sahte bir şekilde belli bir motivasyonun etkin olduğuna inandırmak için bilinçli olarak seçilmiş

olması ihtimallerini nasıl dışarıda bırakabiliriz? Motivasyonların açıklama ve iddiaları da motive edilmiş olabilir. Kolektif karar vermede bu soru esastır. Bölüm 25'te savunduğum gibi, bireysel tercihleri sosyal bir kararla pekiştirmekteki tüm yöntemler tercihlerini yanlış anlatmada katılımcılar için teşvik sağlar.

Örneğin iç savaşlarda liderlerin ve yandaşlarının gerekçelerini örnek olarak alalım. Partiler üç gerekçeden *-din, güç* ve *para-* biriyle diğerini suçladı ya da rakipleri bunlardan birini onların üstüne attı. Suçu dini gerekçelere atanlar genellikle ister siyasi, ister maddi olsun, bunları gerçek gerekçeleri saklamak için kullanmakla suçlandılar. Fransız din savaşları boyunca (1562-98) savaşan taraflar, sürekli olarak birbirlerini dini kendi siyasi ve maddi amaçları için kullanmakla suçladılar. Bu suçlamalar bazı temellere dayanıyordu. Henri de Navarre (daha sonra IV. Henri olarak anıldı) hayatı boyunca altı defa din değiştirdi ve 1598'de gerçekleşen sonuncusunun fırsatçılıktan kaynaklandığı yönünde yaygın bir şüphe yarattı. Babası Antoine de Bourbon, kaderinin en yüksek teklifi yapana satılık olduğunu çoktan açıklamıştı. Saltanatın varisi kraliçeye kilise ayininde ve Protestan eşine komünyonda eşlik etti. Ölüm döşeğinde her iki dinden de teselli aradı. Önde gelen reformculardan Kardinal de Châtillon din değiştirdikten sonra evlendi, fakat hem kardinal ünvanını hem de piskoposluktan gelen gelirini muhafaza etti. Başka yüksek rütbeli bir rahip olan Troyes Piskoposy Antoine Carraciolo da Protestan bakanlıkla piskoposluktan gelen geliri birleştirmek istedi. Önde gelen bir Katolik olan Henri duc de Guise ise Kral III. Henri'ye karşı Kalvenistlerle ittifak kurmaya tamamen istekliydi.

Çağdaş dünyada da din bazen siyaset için ve siyaset de para için bahane olarak kullanılmaktadır. Çeçen isyancılar ve özellikle Fatah olmak üzere bazı Filistinli örgütlerin amaçları önceleri sadece siyasiydi. Dini bir örtüye büründüklerinde bu, daha ziyade, daha çok destek almak içindi. Filistin'de tartışmasız dini bir örgüt olan Hamas'la rekabet de örgütün ayakta kalması için bunu ge-

rekli kıldı. Filipinler'de, terörist Abu Sayyaf grubu, bağımsız İslami bir devlet talebini yüksek meblağda fidye için adam kaçırmaya bahane olarak kullandı. Kolombiya'da Kolombiya Devrimci Silahlı Kuvvetleri'nin (FARC) sosyal adaletsizliğe karşı savaşma gerekçesini hâlâ sürdürüp sürdürmediği ya da şimdiye kadar bir mafyaya dönüşüp dönüşmediği ise hâlâ belirsizliğini koruyor. Fransız din savaşlarında olduğu gibi bütün bu durumlarda, gerekçelerin suçlanması çoğunlukla belirsizlikle dolu. Özellikle liderlerin ve takipçilerinin gerekçelerinin tümüyle uyumlu olup olmadığını bilmek zor olabilir.

İnsanların kendi gerekçelerini ve rakiplerinin gerekçelerini farklı göstermek istemelerinin birçok nedeni olabilir. Bir kere her toplumun insanda kendisini daha basit değil, asil bir gerekçeyle hareket eder gibi gösterme ve rakibine de daha düşük seviyeli bir gerekçe yükleme arzusu uyandıran normatif bir gerekçeler hiyerarşisi vardır (Bkz. Bölüm 4). İngiliz iç savaşında olduğu gibi Fransız din savaşlarında da her iki taraf da kendini dinle gerekçelendirmiş diğerini ise güce susamış olarak sunmuştur. Diğer yandan, eğer başkaları bir gerekçenin iddialarına inandırılabilirse hedefe ulaşmak daha kolay olabilir. Bir terörist imajı adi bir suçlununkinden daha korkutucu olduğundan, kâr gözeten fidyeciler bir neden bayrağı açarlarsa anlaşma şansları daha da artabilir. Kolombiya'da birçok adam kaçırma olayı bir gerilla grubunun üyesi olduğunu iddia eden adi suçlular tarafından gerçekleştiriliyor. Teröristlerin bir şeyin ters gitmesi halinde şiddetli önlemler almaya hazır olduklarında ve adam öldürme ya da para konusunda pazarlık yapmaya isteksiz olduklarında adam kaçırma olayı daha da korkutucu bir hal alıyor. İstediklerini alamazlarsa, en azından kurbanlarını öldürerek "beyanatta bulunabilirler".

Sosyal unsurların niyetleri hakkındaki cümlelerdeki kendine hizmet eden önyargı sorunu ciddidir, fakat aşılamaz bir sorun değildir. Bu sorunu çözmenin basit bir yolu kişinin nesnel ilgilerini düşünüp, öznel gerekçesi hakkında ne söylediğine bakılmak-

sızın, aksine dair güçlü bir kanıt olmadıkça bu nesnel ilginin kişinin öznel gerekçesiyle karşılaştığını farz etmek olabilir. Buna alternatif olarak da kişinin eyleminin gerçek sonuçlarını belirleyip aksi yönde güçlü bir kanıt olmadıkça bu sonucun kişinin olmasını istediği şey olduğunu düşünebiliriz. (Her iki düşünce de daha önce ele alınan yüksek öğrenim görme seçimine de uygulanabilir.) Kanıt sunma yükünden kurtulmak için bu iki yöntem vardır ama hiçbiri kabul edilemez. Nesnel ilgiler ve gerçek sonuçlar öznel gerekçeler hakkında faydalı varsayımlar sunabilirler, fakat hiçbirinin lehinde bir tahmin yoktur.

Tarihçiler ve sosyal bilimciler sorunu çözmek için özellikle bir araya geldiklerinde oldukça kesin sonuçlar veren başka yollar geliştirdiler. Tekniklerden biri, hedef kitleye sarf edilmiş sözlerin ötesine gidip, yanlış tanıtma arzusu ile motive olma olasılığı daha az olanlara bakmak olabilir. Mektuplar, günlükler, dolaylı konuşmalar, taslaklar ve benzeri kaynaklar paha biçilmez olabilir. Eşlerine yazdıkları mektuplardan 1789'da Fransız Kurucu Meclisi'ndeki bazı delegelerin çift meclisliliğe ve kraliyet vetosuna karşı oy verdiklerini; çünkü aksi yönde oy vermeleri durumunda hayatlarının tehlikeye girebileceğini düşündüklerini biliyoruz. Mecliste verdikleri oyları kamu çıkarı ile savunmuşlardı. 1572'deki St. Bartholomew Katliamı'nın ardındaki gerekçeleri gün yüzüne çıkarmaya çalışırken tarihçiler katılımcıların önyargılı açıklamalarının ötesine geçerek doğruyu göstermekle ilgilenen yabancı diplomatların raporlarına güvenmekte fayda gördüler. 19. yüzyıl İngiltere'sinde, ölüm döşeği cümleleri kulaktan dolma kanıtlarla ilgili genel kuralların dışında tutuldular. Bir belgenin ilk taslağı yazarının inançları ve gerekçeleri hakkında daha sonra yayımlanan halinden daha çok şey anlatabilir. Örneğin Marx'ın *Fransa'da İç Savaş* eserinin taslaklarını ya da Vera Sassoulitch'e yazdığı mektubunu resmi versiyonlarıyla karşılaştırmak yol gösterici olacaktır.

Ayrıca öznelerin toplum içinde söyledikleriyle gizli kapılar ardında söyledikleri arasında keskin bir çelişki olabilir. 1789-91'de Fransız Kurucu Meclisi'nin yayımlanan oturumları çok etkileyici olsalar da iki etken bunların akli durumlarla ilgili pek güvenilir bir kanıt olmadığını göstermektedir. Bir yandan, oturumların halka açık olması, delegeleri sadece kamu çıkarını savunan savları kullanmaya zorladı, salt grup çıkarı kabul edilemezdi. Diğer yandan, yüzlerce meslektaş delege ve üst balkondaki binlerce dinleyici karşısında konuşmak gururlarını okşuyordu. Her iki açıdan da Amerikan Federal Anayasası samimiyete daha müsaitti. Çünkü delege sayısı azdı (Paris'teki bin iki yüz delegeye karşılık elli beş) ve davalar gizlilik içinde yürütülüyordu, böylece ilgi merkezli pazarlık olabiliyordu ki oldu da. Aynı zamanda, Madison'ın yıllar sonra yazdığı gibi "Üyeler önce kendilerini açık bir şekilde ifade etseydi, daha sonra kendilerinden çizgilerini korumaları beklendiğini düşünecekti, oysa kimse gizli oturumla düşüncelerinin doğruluğu ve uygunluğundan memnun olduğu süreden öte aynı düşünceyi savunmak zorunda hissetmiyordu ve herkes tartışmaya açıktı." Bunların gelecekte ortaya çıkmaları korkusu da tartışmaları sekteye uğratmıyordu. Çünkü gizlilik belli bir sınır olmaksızın sağlanmalıydı ve aslında yıllar sonra sadece Madison'ın notlarının yayımlanmasından sonra zarar gördü. Eğer samimiyetin hiçbir bedeli yoksa yanlış tanıtım için stratejik nedenler körlenir.

Sosyal bilimciler aynı zamanda yapay bir cehalet perdesi oluşturarak samimiyetin bedelini ortadan kaldırabilirler. Bir bilim insanının cinsel yönelim ile başka ilgi değişkenleri arasındaki ilişkiyi incelemek istediğini farz edelim. Cevapların isimsiz olacağı teminatı verilse bile deneklerin aynı cinsten bir kişiyle seks yapıp yapmadıkları sorusuna doğru cevap vermelerini sağlamak zor olabilir. Bu sorunu aşmak için, araştırmacı deneklere eğer böyle bir deneyimleri olmuşsa dürüstçe cevap vermeleri ve böyle bir deneyimleri olmamışsa evet mi hayır mı diyeceklerine karar

vermek için yazı tura atmaları konusunda yönlendirebilir. Buna razı olurlarsa -ki razı olmamaları için ortada hiçbir sebep yok- ve model yeterince çok olursa, veri herkes doğru cevap vermiş kadar iyi olacaktır.

Unsurların sözsel olmayan davranışlarının sözde gerekçeleriyle tutarlı olup olmadıklarını görmek için bir diğer yöntem de ağızlarına para koyup koymadıklarını sormaktır. 2003'te Bush yönetimi Irak'ı işgal etmek için temel sebebini Saddam Hüseyin'in kitle imha silahları olmasının kesinliği olarak açıkladığında, Amerikan askerlerini bu tehditten korumak için zorunlu önlemler de aldı mı? Bazı davranış modelleri adam kaçıranların gerçek motivasyonlarını ele verebilir. 1996'da Kosta Rika'da fidyeciler (temelde Nikaragua'lı eski karşıtlar) çalışanlar için iş garantisi, yiyecek fiyatlarının düşürülmesi, Kosta Rika'da asgari ücretin artırılması, isyancı dostlarının serbest bırakılması gibi taleplerin yanında 1 milyon dolar talepte bulundular. Kendilerine 200 bin dolar teklif edildiğinde, tatmin oldular ve siyasi taleplerinde diretmediler. Bu da Robin Hood tarzı isyancı duruşlarının dalavere olduğu ve asıl amaçlarının para olduğu konusunda yetkilileri ikna etti. Ya da Fransız İhtilali'nde Londra'ya göçen Fransız aristokratlarını ele alalım. Monarşinin restorasyonunun gerçekleşmesinin yaklaştığına dair dedikodu kazanında ve senden daha kralcı olma yarışında karşı devrime hizmet etmeye gönüllü olduğunu dile getirmek çok büyük öneme sahipti. Sözlü teminatlar yeterli değildi. Bir aydan fazla süre için ev kiralayanlara kötü gözle bakılıyordu. Karşı devrim için Fransa'ya geri çağrılmaya hazır olduklarına dair hiçbir şüphe bırakmamak için evi bir ay yerine bir haftalığına kiralamak daha iyiydi.

Sadece çağdaşlar değil tarihçiler de kamuya duyurulan sadakatin samimiyetini yargılamak için sık sık bu tür davranışsal göstergeleri kullanır. Örneğin II. Dünya Savaşı'nın sonuna doğru işgal edilen Fransa'da Alman galibiyeti beklentisiyle ilgili göze çarpan bir şüphe hâkimdi. Bu tutumu dile getirmek pek güvenli

değildi, fakat davranışlara yansıyordu. Almancayı ikinci dil olarak seçen lise öğrencilerinin (aileleri onlar için seçiyordu) oranı 1939'dan 1942'ye kadar ikiye katlandı ve sonrasında hızlı düşüş gösterdi. Alman kitaplarını çevirme hakkı için büyük bir istekle başvuran birçok yayıncı bu seçeneği kullanmamayı tercih etti.

Hâkimler ve savcılar da aynı yolu izlerler. Bazen zanlının gerçekten X eylemini yapıp yapmadığına karar vermek için "Zanlının X eylemini yapmak için bir gerekçesi var mı?" diye sorarlar. Bu durumda "bir gerekçenin olması" hedef bir düşüncedir, yani zanlının X eylemini yapmaktan bir şekilde yarar görüp görmediği. Bununla daha alakalı olan diğer durumlarda ise zanlının X'i yaptığı kanıtlanmıştır ve soru şudur: "Bunu yapma gerekçesi nedir?" Bir cinayetin bir tutku cinayeti mi yoksa soğukkanlı bir eylem mi olduğunu kanıtlamak için hâkimler ve savcılar nesnel çıkarlara bakmazlar, bunun yerine zanlının zihninin öznel durumunu ortaya koymaya çalışırlar. Eğer zanlı kızgınlık ya da kıskançlık anında hareket ettiğini iddia ederse ve daha sonra cinayet silahını çok önceden aldığı ve kurbanını öldürmede acele etmediği gösterilirse,[5] güvenilirliği zayıflar.

Bireysel olarak alındığında bu tekniklerin hepsi başarısız olabilir. Bir vekil eşine hayati tehlikesi olduğundan şüphelendiğini söylemek istemeyebilir ya da o kadar da saygın olmayan bir gerekçeyi saklamak için korktuğunu söyleyebilir (örneğin rüşvet almak). 19. yüzyıl Hindistan'ında, ölüm döşeği cümleleri güvenilmez olarak düşünülürdü çünkü bazen insanlar ölüm anlarını düşmanlarına zarar vermek için kullanırlardı. Göçmen örneğinde hem inananlar hem de inanmayanlar bir haftalık kira ödemeye ikna olmuştu. İlk grup, günü geldiğinde Fransa'ya dönüşlerini

---

[5] 1957'de bir İngiliz mahkemesinin kararında, Lord Goddard cevap beklemeden şöyle bir soru sormuştu: "Temyize giden kişi silahını bir kere değil, iki kere ateşlemişse ve her bir atış dört ayrı seferde silahı yeniden doldurmak için açıp şarjörü çıkarmayı gerektirirken, nasıl olur da hiddet halinde hareket etmiş olabilir?"

kolaylaştırmak için, ikincisi bozguncu eleştirilerinden kurtulmak için. Fakat insanların gerçek gerekçelerini ele vermeden karmaşık yalan ağını örme yetenekleri sınırlıdır. Somerset Maugham'ın dediğine göre ikiyüzlülük tam zamanlı bir iştir. Tartuffe bile sonunda hata yaptı. IV. Henri'nin dini inançlarının samimiyetini savunmak için, biyografi yazarı "hiçbir reklam amacı gütmeyen kendiliğinden ortaya çıkan dindar ruhunu içeren sayısız olayı" anlatmakla kalmıyor aynı zamanda "bir ikiyüzlülük söz konusu olsaydı, şu ya da bu gibi iyi bir durumda boynuzunu gösterirdi" diye de savunuyor. Aynı satırlarda Montaigne'den alıntı yapabiliriz:

> İçtenlikle itiraf ettiğim tutumumun basitliği ve doğallığına karşı çıkarak bunu iyilik değil de sadece yapay ve kurnaz ihtiyat, doğal olmaktan ziyade amaçlı, iyi şans olmaktan ziyade iyi his olarak nitelendirenler, benden aldıklarından daha fazla onur veriyor bana. Kesinlikle, kurnazlığımı aşırı kurnazlık haline getiriyorlar. Eğer bu adamlardan biri beni yakından takip edip gözetlese, mezhebinde doğal ilerleme yöntemimi taklit edecek ya da böylesine dalavereli yollarda, böylesine eşit özgürlük ve görünüşüne yetişebilecek hiçbir öğreti olmadığını ve birbirinden farklı alanlarda böylesine katı bir eylem özgürlüğünü savunduğunu, bütün çabalarının ve zekiliklerinin onları asla aynı şekilde hareket etmeye itmeyeceğini kabul etmezse onu kazanan ilan ederim.

Her ne kadar yanlış tanıtımın faydaları kayda değer olsa da bedeli engelleyici olabilir. Bir ölçüde, gerekçelerin araçsal görevi kendi kendini sınırlar. Çünkü sözü geçen herhangi bir gerekçe çok geniş bir gerekçe ve inanç ağının içine gömülmüştür ve ikiyüzlülüğü koruma adına yapılacak birkaç ayarlama sıkıntı yaratabilir. Birçok atasözü sarsılan güveni geri kazanmanın mümkün olmadığını savunur. "Bir yalan bin yalan doğurur" şeklindeki halk düşüncesinin ciddi bir şekilde kanıtlanması gerekse de (Bölüm 10), *kanıtlanmamış* inanç aslında oldukça yaygın ve yalan söylemede bir ölçüde caydırıcı bir görev üstlenir. Bu nedenle, diğer-

leri arasından Descartes "kurnazlıkların en muhteşemi asla kurnazlık yapmamaktır" demekle haklı olabilir.

Bibliyografik Not

Erklären'e karşı *Verstehen* tartışması M. Martin ve L. McIntyre (eds.), *Readings in the Philosophy of Social Science* (Cambridge, MA: MIT Press, 1994)'ın 3. bölümünde geçmektedir. Dagfinn Føllesdal, bu cildin "Hermeneutics and the hypothetico-deductive method" bölümü benimkine yakın bir tutumu savunuyor. Weber'den alıntı *The Interpretive Understanding of Social Action* adlı eserindedir. M. Brodbeck (ed.) *Readings in the Philosophy of Social Sciences* (Londra: Macmillan, 1969), 33. sayfa. Yahudi karşıtı tutumların tutarsızlığı, aynı zamanda Yahudilerin iddia edilen özellikleri üzerine yazdıklarının da kaynağı olan J. Telushkin, *Jewish Humor*'da (New York: Morrow, 1992) ele alınmıştır. Eğitimsel seçim üzerine düşünceler G. Becker ve C. Mulligan, "The endogenous determination of time preferences", *Quarterly Journal of Economics*'e 112 (1997), 729-58 karşı dolaylı bir fikir savaşı. Ölüm döşeği cümlelerinin açık değeri J.F. Stephen, A History of English Criminal Law (Londra: Macmillan, 1883; Buffalo, NY: Hein, 1964) 1. cilt, 447-9 sayfalarında işlenmiştir. H. Sass, "Affektdelikte," *Nervenarzt* 54 (1983), 557-72 bir suçun hiddet anında işlendiğine dair bir iddianın neden güvenilirlikten yoksun olabileceğine dair on üç neden sıralar. Fransız din savaşlarındaki gerekçelerine dair göze çarpan bir yorumsal tartışma, D. Crouzet, *Les guerriers de Dieu* (Paris: Champ Vallon, 1990). İntihar bombacılarının gerekçe ve inançlarının yorumsal incelemesi S Holmes, L. Ricolfi ve benim D. Gambetta (ed.) *Making Sense of Suicide Mission*'daki (Oxford University Press, 2005) makalelerde bulunmaktadır. IV. Henri'nin dini inancı üzerine yorum J.-P. Babelon, IV. Henri (Paris: Fayard, 1982), sayfa 554'tedir. Gerekçeler üzerine aşırı şüphecilik J. Elster (ed.), *Deliberative Democracy* (Cambridge University Press, 1998)'de G. Mackie "Are all men liars?"da ele alınmaktadır.

II
Akıl

Bu kitap eylemin "inanç-arzu modeli" çerçevesinde hazırlanmıştır. İnsanların nasıl hareket ettiklerini ve etkileşim kurduklarını anlamak için, öncelikle zihinlerinin nasıl çalıştığını anlamalıyız. Bu, psikologlarca ve sayıları gittikçe artan davranışsal ekonomistlerce yürütülen daha sistematik çalışmalarla güzelleştirilip düzeltilen bir içgözlem ve halk psikolojisi sorunudur. Bu model sadece davranışı açıklamak için değil aynı zamanda övgü, suçlama ve cezayı belirlemek için de çok önemlidir. Suçluluk duygusu genellikle kasıtlı suç, niyetler ve inançların var olduğunu varsayar. Suçluluk duygusu sadece eylemin gerçek sonuçları temelinde belirlendiği için katı bir yükümlülük çok nadir görülür. Aslında, bazen hiçbir sonuç meydana gelmediğinde bile insanları sadece niyetlerinden ötürü suçlu ilan ederiz. Cinayete teşebbüs bir suçtur. John Donne şöyle demişti: "Büyücüler bazen birini öldürmemelerine rağmen öldürdüklerini düşünürler ve bu nedenle öldürmüş kadar suçludurlar." Hobbes ise, "büyücülere gelince, bence onların büyücülüklerinin hiçbir gerçek gücü yok; yine de kötülük yapabileceklerine dair yanlış inançları ve ellerinden gelse bunu yapmayı amaçlalarından dolayı haklı olarak cezalandırıldılar" şeklinde yazmıştı.

İnanç-arzu modeli kaçınılmaz olmasına rağmen hassastır. Zihinsel durumları başka insanlara yüklemek için kullandığımız yöntemler her zaman istikrarlı sonuç vermez. Bir binanın yüksekliğini ölçmek istiyorsak, bunu çatıdan aşağı doğru mu yoksa yerden yukarı doğru mu yaptığımız fark etmez. İnançların ve arzuların belirlenmesinde ise sonuç, bu türden ilgisiz etkenlere dayanabilir. Örneğin insanların "beklenen faydayı en yüksek düzeye çıkarma" düşüncesini ele alalım (Bkz. Bölüm 2). Bunu daha da açık hale getirmek için, bir eylemin olası her sonucuna verilen bir değere ve bu sonucun ortaya çıkmasına yükledikleri olasılığa dair açık ve istikrarlı bir düşünce olduğunu varsaymamız gerekir. Genellikle bu varsayım doğrulanır, fakat bazen de doğrulanmaz.

Öncelikle kişinin inançlarını ele alalım. Bir bireyin bir olaya yüklediği öznel olasılıkları aydınlatmadaki standart yöntem şudur: Bir p rakamıyla başlayarak, bu kişiye p olasılığı ile belli bir miktar para kazandığı bir piyangoyu mu yoksa söz konusu olay meydana geldiğinde aynı miktarı kazandığı piyangoyu mu tercih edeceğini sorarız.[1] İlkini tercih ederse, aşağı doğru ayarlanmış olasılıklı yeni bir seçim sunarız; ikincisini tercih ederse, olasılığı yukarı doğru ayarlarız. Bu şekilde devam ederek, sonunda p* olasılığı ile para kazandığı bir piyango ile olay meydana geldiğinde kazandığı arasında ilgisiz olduğu bir p* olasılığına ulaşırız. O zaman kişinin olaya verdiği ortaya çıkan ve elde edilen olasılığın p* olduğunu söyleyebiliriz. Prensipte, p* ilk p'den bağımsız olmalıdır; yani, elde edilen olasılık elde edilme yönteminden bağımsız olmalıdır. Uygulamada, durum bu değildir: Daha yüksek bir p daha yüksek bir p*'ye neden olur. Bu bulgu, en azından bir ölçüde yöntemle elde edilen hiçbir konu gerçekliği ya da istikrarlı bir zihni durum olmadığını gösterir.[2]

---

1 Söz konusu olay meydana geldiğinde bu olayın başka gezegenlerde hayat bulunması gibi onu birebir etkilemeyecek türden bir şey olduğunu varsaymalıyız. Eğer olay kişinin en sevdiği takımının zaferiyse, ne olursa olsun kişi memnun olacak bir şeyi olması için takımın kaybedeceğine bahse girebilir.

2 Bu cümle muhtemelen çok iddialı. Yöntemi kullanmak % 50 ile % 80 arasında herhangi bir olasılık saptaması sağlayabilir, hiçbiri bu aralık dışında değildir.

Diğer yöntemler daha da hassas. Çoğunlukla bilimciler durum hakkında çok az şey bildiklerinde dünyanın olası durumlarının her birine eşit olasılık verecekleri varsayımına dayanarak unsurlara öznel olasılıklar yüklerler. Bu yöntemin ispatının "yetersiz sebep ilkesi" olduğu düşünülür: Dünyanın bir durumunun diğerinden daha olası olduğunu düşünmek için hiçbir olumlu dayanağın yoksa, mantık seni hepsine eşit olasılık yüklemeye iter. Fakat dünyanın durumları kavramsallaştırılabilir ve değişik şekillerde sıralanabilir. Farz edin ki bir hırsızı kovalıyorsunuz ve yolda ikisi bayır yukarı biri bayır aşağı giden üç kola ayrılan bir çatala geldiniz. Onun, o yol yerine bu yolu izlemiş olması olasılığının daha yüksek olduğunu düşünmek için hiçbir nedeniniz olmadığından, bayır aşağı yolu takip etmesi olasılığı söz konusu ilkeye göre üçte birdir. Fakat bayır aşağı değil de bayır yukarı gittiğini düşünmek için de hiçbir neden olmadığından, aynı olasılık ikide bir olmalıdır. En azından bu durumda yetersiz sebep ilkesi olasılık kurma ve yüklemede yarar sağlayamayacak kadar belirsizdir.

Ardından tercihlerin aydınlatılmasını ele alalım. Deneylerde deneklere sosyal güvenlik numaralarının son iki hanesindeki sayıya eşit değerde dolara çeşitli maddeler (bilgisayar aksesuarları, şarap şişeleri vb.) satın alıp almayacakları soruldu. Sonra onlardan ürün için ödemeye hazır oldukları en yüksek fiyatı söylemeleri istendi. Örneğin üst grupta sosyal güvenlik numarası olan denekler kablosuz bilgisayar klavyesi için ortalama 56 doları gözden çıkarırken alt gruptakiler 16 dolar ödemeye istekliydiler. Yöntemler önceden var olan tercihleri kullanıp aydınlatmak zorunda olsalar da sonuçlar ortada aydınlatılacak bir şey ya da konu olmadığını göstermektedir. Rakamlar "gerçek" tercihlerden ziyade sosyal güvenlik numaralarının sağladığı saptamalardan çıkmıştır.

Bu durumda, deneğin olayın olma olasılığının, olmama olasılığından fazla olduğuna ama olacağının da kesin olmadığına inandığı iddiamızda haklı çıkarız. Fakat bu değerlendirme standart karar alma modellerinde ihiyaç duyulandan çok daha kabadır.

İnsanların değerler arasındaki ödünleşiminin son derece dengesiz olduğunun ve bunun temel zihinsel gerçeklik kadar yöntemsel yapay olgulara da borçlu olabildiğinin ispatı da vardır. Ödünleşimler deneylerde ya seçim ya da eşleştirme ile elde edilebilirler. Deneklere kurtardıkları hayat başına yüksek bedelle birçok hayat kurtarmakla (A) düşük bedelle daha az hayat kurtarmak (B) arasında seçim sunulabilir. Buna alternatif olarak deneklerden bu bedele daha çok sayıda hayat kurtarmakla (C seçeneği) B seçeneği arasında kayıtsız olmalarına neden olacak kurtarılan hayat başına bedeli belirtmeleri istenebilir. Bir deneğin A bedelinden yüksek bir bedel söylediğini farz edelim. Kişi B ile C arasında ilgisiz olduğundan ve C'yi A'ya tercih ettiği varsayılabildiğinden (çünkü C düşük bedelle birçok hayat kurtarır), denek B'yi A'ya tercih etmeli ve seçmelidir. Deneklerin ezici çoğunluğu aslında C için A'nın altında bir bedel seçti ve yine de üçte ikisi A'yı B'ye tercih edeceklerini dile getirdi. Her ne kadar her iki yöntem eşit olsa da daha önemli bir değer olan hayat kurtarma, seçimde eşleştirmeden daha çarpıcıdır.

İnançlar ve diğer psikolojik durumlarla ilgili cümleleri dışarıdan göründükleri gibi almamamız için başka nedenler de vardır. Bu bağlamda dini inanışlar özellikle sorunsaldır. 17. yüzyıl başlarında İngiltere'de Piskopos Andrewes gibi yüksek rütbeli bir rahip aynı anda vebanın Tanrı'nın günahkârlara uyguladığı bir ceza olduğunu ve Londra'yı kırsal bölgelere kaçırdığını iddia edebiliyordu. Geleneksel deyimin (Kral sana dokunur; Tanrı seni iyileştirir) yerini dilek kipi (Kral sana dokunsun; Tanrı seni korusun) aldığında tanrısal kökenleri nedeniyle Fransız kralların hasta insanlara dokunarak, sıraca hastalığını iyileştirebilecekleri inancı 18. yüzyıl sonuna doğru açıkça kayboluyordu. Saray meclisinin büyük bir istekle başarılı iyileşmeye belgelendirilmiş kanıt arayışları da kendinden emin olmayan bir inanışı öne sürer.

Çağdaş bir örnek olarak Müslüman intihar bombacılarının davranışlarının, en azından kısmen, şehitlik sayesinde ayrıcalıklı

bir geçiş elde edebilecekleri bir ölümden sonraki yaşam inancıyla açıklanabileceği düşüncesini ele alalım. Bu "inancın" güneşin yarın doğacağı inancımızla aynı doğada olup olmadığı yani bir eylemin öncülü olarak aynı güvenle kullanılıp kullanılmadığı sorulabilir. Bu, kesinliğin olasılığa karşı olması sorunu değil güvenin güven eksikliğine karşı olması sorunudur. Birçok geçmiş olaya dayanan olasılıkçı bir inanca sonsuz güven duyabilirim ve bunun üstüne bahse girmek isteyebilirim. Birçok insanın kabul ettiği ölümden sonraki hayat inancı muhtemelen böyle değildir. Bundan ziyade, eyleme öncül olarak değil tüketim değeri için inanılan bir tür belirsiz "sözde inanç" olabilir. Eğer ölümden sonra yaşama inandığını iddia edenlerin hepsi tam bir kesinlikle ya da emin bir olasılıkla bu inancı destekleseler, şu an gördüğümüzden daha fazla şehit gözlemleriz. Bazı inananlar bu türden olsalar ve intihar bombacıları oransız olarak bu alt kümeden seçilseler de birçok kişi için dinin bir kararın gerekçesi olduğundan değil de, karar aldıktan sonra bir avuntu işlevini gördüğünden şüphe ediyorum.[3]

Aynı şekilde, insanlar hiçbir eylem belirtisi göstermeme bakımından gerçek duygulardan ayrılan "sözde duygular" hissedebilir ya da hissettiklerini iddia edebilir. Üçüncü dünya ülkelerinin fakirliğinden dolayı kızgın olduğunu iddia eden fakat elleri ceplerine gitmeyen bazı kişiler bu kızgınlıklarını bir tüketim malı olarak kullanabilirler, çünkü bu kendileri hakkında iyi şeyler düşünmelerini sağlar. Aynı şekilde, Prenses Diana'nın ölümünden sonra üzüldüğünü iddia eden birçok kişinin gözle görülür memnuniyeti berbat olan gerçek kederle çelişiyordu. Hissettikleri duygu için uygun terim sanırım "duygusallık" olur. (Almanca *Schwärmerei* daha da uygun düşer). Oscar Wilde duygusal bir kişiyi "bedelini ödemeden bir duygunun keyfini sürmeyi isteyen

---

[3] "İnsanların afyonu" olarak din düşüncesi dinin eylem için bir öncül olmaktan ziyade bir tüketim malı olduğunu savunur. Fakat eylemsizlik için bir öncül olabilir.

kişi" olarak tanımlamıştır. Ödeme ister Oxfam'a yapılan bağışlar şeklinde olsun ister acı çekme şeklinde olsun, yokluğundan yola çıkarak gerçek duyguyla[4] meşgul olmadığımızı söyleyebiliriz.

Bununla ilgili bir konu da kendi kendine telkin gücüdür. Bir X'in Y olması gerektiğini bildiğimizde, bunun kesinlikle Y olduğunu iddia eder ve buna *inanırız*. Vermeer'deki dünyanın en büyük uzmanları van Meegeren'in (*şimdi* öyle görünen) taklitlerinde yanıldılar. Proust "programı okuduğunuzda senfonik bir parçanın hedeflerini keşfetmenizi ve akrabasını tanıdığınız bir çocukta benzerlikler bulmanızı sağlayan eğilim"den söz eder. Avrupalı bir caz fanatiği Jack Teagarden'in siyah olmadığını öğrendiğinde ona duyduğu büyük takdir duygusu tamamıyla değişti. Eğer bir yazara eğilim gösteriyorsak, tarafsız bir okurun sıradan düşünceler olarak göreceği şeye derin anlamlar yükleriz. Beklentilerimizi dünyaya yansıtırız ve sonra dünyanın inançlarımızı onaylayıp doğrulamasını isteriz.

Bu görüşlerden çıkan sonuç inançları, arzuları, tercihleri, duyguları ve aynı şekilde elmalarla gezegenlerin eşit değere sahip oldukları sabit ve devamlı varlıkları düşünürken dikkatli olmamız gerektiğidir. Sonraki bölümler zihni durumların akla gelmez, istikrarsız ya da bağlamla ilgili doğasına örnekler sunacaktır. Bu söylendikten sonra okur aynı zamanda kendini uyardığım sahte kesinlik ve yap-inan kesinliğini örnekler gibi görünebilen cümleler bulacaktır. "Unsurlar mevcut refaha gelecek refahtan daha fazla önem verirler" gibi hiçbir kesin ima içermeyen niteliksel cümlelerin ötesine geçmek için, geleceğe ne kadar daha fazla önem verebilecekleri konusunda bir şeyler söylememiz gerekir. Bunu yaptığımızda, kaçınılmaz bir şekilde unsurların davranışla-

---

[4] İnsanlar kendilerine üçüncü kişi perspektifi yüklediklerinde benzer bir olgu meydana gelir. bir atasözü "erdem kendini bilmez" der. Ayrıca, insan tutarlı bir şekilde kendisinin saf olduğunu iddia edemez, çünkü bu düşüncenin kendisi, kendini bilmeyi beraberinde getirir. Ve Nero Wolfe Rex Stout romanlarında "Saygın olduğunu iddia etmek onu kaybetmektir" der.

rında gözlemlediğimizden daha keskin ayrımlar yapan cümleler kuracağız. Bir bilimden öte bir sanat olan hile ise sadeleştirmenin ne zaman aydınlattığını ne zaman tahrif ettiğini bilmektir.

Bilinçdışı akli durumlar ve akli işlemler üzerine son olarak bazı değerlendirmeler yapmak gerekiyor. Bu kitapta sürekli olarak aklın bilinçdışı işleyişine değineceğim. Örneğin uyumsuzluğu azaltma (Bkz. Bölüm 1), arzu giderici düşünme (Bkz. Bölüm 7), gerekçelerin transmutasyonu (Bkz. Bölüm 4), bilinçdışı mekanizmalardan kaynaklanır. Nasıl işlediklerini çok iyi anlayamayabiliriz, fakat bunların var olduklarını reddetmenin imkânsız olduğunu düşünüyorum. Birçok kişi bilinçdışı akli durumların varlığını savundu. Arzu giderici düşünmeden farklı olarak, kendini kandırma davranışı bilinçdışı inançlar olduğunu varsayar. Freud hepimizin birtakım bilinçdışı ve açıkça söylenemeyen arzularımız olduğunu söylemişti. Bilinçdışı duygular ve önyargılar da olabilir.

Bu bilinçdışı akli durumların nedensel faydası olduğu düşüncesini genişletmek için, bunları etkileriyle tanımlamak mümkün olmalıdır. Örneğin, eğer bir cümlenin reddi orantısız bir şekilde kuvvetliyse, bunun söz konusu kişinin bilinçdışı olsa da buna gerçekten inandığı bir cümle olduğu sonucuna varabiliriz: "Galiba bayan çok fazla itiraz ediyor". Uluslararası Yahudi hareketinde Dr. X diye saygın biriyle buluşmaya davet edilen Sigmund Freud hakkında anlatılan (arayıp bulmayı başaramadığım) bir hikâye var. Konuşmaları esnasında Dr. X sordu: " Sayın Freud bana bugün dünyada size göre en önemli Yahudi şahsiyetin kim olduğunu söyleyiniz." Freud nazik bir şekilde cevap verdi: "Neden? Bence bu siz olmalısınız, Dr. X." Dr.X "Hayır, hayır" diye cevap verince, Freud "'Hayır' yeterli olmaz mıydı?" diye sordu. Zira çift olumsuzluk olumlu cümleye eş değer olabilir.

Bilinçdışı önyargılar etkilerinden de tanınabilirler. Deneylerde deneklerden önce bir isim listesinin her birini çoğunlukla siyah olarak düşünülenler (Malik ve Lashonda gibi) ve çoğunlukla

beyaz olarak düşünülenler (Tiffany ve Peter gibi) olarak sınıflandırmaları (sağ ya da sol dizlerini vurarak) istendi. Daha sonra hızlı bir şekilde kelime listesinin her birini anlamsal olarak hoş ("aşk" ve "bebek" gibi) ve anlamsal olarak hoş olmayan ("savaş" ve "kusmak" gibi) şeklinde sınıflandırmaları istendi. Daha sonra kendilerinden bütün siyah isimleri beyaz isimleri hoş ve hoş olmayan kelimeleri içeren rastgele düzenlenmiş bir listeyi sınıflandırmaları istendi. Önce herhangi bir siyah isim veya hoş olmayan kelime için sol dizlerini ve herhangi bir beyaz isim veya hoş kelime için sağ dizlerini vurmaları istendi. İkinci olarak komutlar değişti. Beyaz isimler ve hoş olmayan kelimeler için sol dizlerini, siyah isimler ve hoş kelimeler için sağ dizlerini vurmaları istendi. Nesnel bir şekilde her iki görev de aynı zorlukta olsa da ikinci görevde cevap vermeleri iki kat daha fazla zaman aldı.

Bilinçdışı duygular genellikle varlıklarını fizyolojik ve davranışsal ifadelerden çıkaran gözlemciler tarafından tanımlanabilir. Birçoğumuz "kızgın değilim" gibi bir öfke cümlesinin söylendiğini duymuş ya da söylemiştir. Kıskançlık kendini tonun keskinliğiyle ve öznenin değil de gözlemcinin fark edebileceği aşağılayıcı bir tutum takınma eğilimi şeklinde gösterebilir. *Kırmızı ve Siyah*'ta Mme de Rênal Julien Sorel'e karşı duygularını onun oda hizmetçisine aşık olduğundan şüphelendiğinde keşfetti. Böylece bir duygu (kıskançlık) diğerinin varlığını açığa çıkarır (aşk).

Bu bağlamda kendini kandırma (Bkz. Bölüm 7) daha da sorunsaldır. Farz edelim ki eşimin en yakın arkadaşımla ilişkisi olduğuna dair bir inanç oluşturuyorum, sonra da bunu bastırıyorum. Bilinçdışı olsa da sevgili oldukları inancı, örneğin eşimi onu ziyaret ederken görebileceği şehrin arkadaşımın yaşadığı kısmına gitmemi önleyerek eylemlerimi yönlendirebilir. Bu size mantıklı bir hikâye gibi gelebilir, ama bildiğim kadarıyla bilinçdışı inançların nedensel etki yarattığına dair hiçbir kanıt yok. Kendini kandırmanın varlığına dair birçok sav (1) kişinin doğru olmasını istemeyeceği bir inanca dair kuvvetli bir kanıtla karşı karşıya olma-

sı ve (2) kişinin farklı ve daha da kötü inançlar ileri sürüp ona göre hareket ettiği gerçeğine dayanır. Hoş olmayan inançların bilinçdışı sürekliliğine dair doğrudan bir kanıt elde etmek için biraz önce verilen varsayımsal örnekte olduğu gibi (3) onun da eylemi yönlendirebildiğini göstermesi gerekecektir. Tekrar ediyorum, bu etkiye dair hiçbir belirti tanımıyorum.

Önsezim bu olgunun var olmadığı yönünde. Bilinçdışı inançlarımın beni bilinçli inançlarımı zayıflatacak kanıtlardan uzak tutarak bilinçli inançlarıma hizmet ettiğini düşünmek hoş bir fikir, ama desteklenmeyen sıradan bir hikâyeden fazlası değildir. Eşit derecede kurgusal çizgilerde "bilinçdışı"nın doğrudan olmayan stratejilere (bir adım geri, iki adım ileri) yol açtığı düşünülebilir, örneğin bir çocuğun başkalarının dikkatini ekmek için kendisine zarar vermesi. Bu önerimler bilinçdışını geleceğe (Bkz. Bölüm 6) ve insanların eylemleri ve niyetlerine (Bkz. Bölüm 19) dair simgeleri olabilmesini sağlayarak bilinçli akıla fazla benzer görür. Haberdar olmadığımız akli durumlar basit bir şekilde "hayır" demek yerine "hayır, hayır" şeklinde cevap vermek gibi anlık eylemlere yol açabilirler, fakat aynı zamanda etkili bir rasyonel davranışa neden olduklarına dair hiçbir kanıt bilmiyorum.

Bibliyografik Not

Olasılık değerlendirmesinin tespiti için kanıt A. Tversky ve D. Kahneman "Judgment under uncertainty: Heuristic and biases," *Science* 185 (1974), 1124-34'te verilmektedir. Tercihlerin tespiti için kanıt D. Ariely, G. Loewenstein, ve D. Prelec, "Coherent arbitrariness," *Quarterly Journal of Economics* 118 (2003), 73-105'te verilmektedir. Piskopos Andrewes için referans A. Nicolson, God's Secretaries'de (New York: HarperCollins, 2003) ve kralın iyileştirme gücüne referans M. Block, *Les rois thaumaturges'de* (Paris: Armand Colin, 1961) verilmektedir. Duygusallığa dair iyi bir tartışma M. Tanner, "Duygusallık,", *Proceedings of the Aristotelian* Society n.s. 77 (1976-7), 127-47'dir. Bilinçdışı önyargılara dair ge-

niş kapsamlı bir (internet) deney B. Nosek, M. Banaji ve A. Greenwald, "Harvesting implicit group attitudes and beliefs from demonstration website," *Group Dynamics* 6 (2002), 101-15'te açıklanmıştır. Freud' un bilinçdışını bilinçli akıla fazla benzer tuttuğu sav için, Bkz. L. Naccache, *Le nouvel inconscient* (Paris: Odile Jacob, 2006).

Bölüm 4

MOTİVASYONLAR

Bu ve sonraki iki bölüm motivasyon çeşitlerine ayrılacaktır. Bu bölümde, tartışma oldukça geneldir. Sonrasında ise bencilliğe karşı altrüizm ve zamansal dar görüşlülüğe karşı ileri görüşlülük gibi iki özel konuya odaklanıyorum. Bu iki konu birbirini tamamlar: İkincisi, kişiler arası zıtlık olan birincinin zamanlar arası biçimidir. Göreceğimiz gibi, ileri görüşlülüğün özgeciliği *taklit edebilmesi* bakımından bu konular aynı zamanda büyük oranda da birbirleriyle ilişkilidirler.

İnsani motivasyon birçok değişik şekilde dilimlenebilecek bir pastadır. Her ne kadar hiçbiri kutsal bir statüye sahip olduklarını iddia edemeseler de faydalı bulduğum dört yaklaşım var. Birincisi bir motivasyon süreci öne sürer, ikinci ve üçüncüsü üçe bölünmeyi ve dördüncüsü basit bir ikiye bölünmeyi öne sürmektedir. Sınıflandırmalar aynı davranışı değişik açılardan aydınlatmamızı sağladıkları için hem biraz benzer, hem de ilginç bir şekilde farklıdırlar.

Bilinçdışından Rasyonele

11 Eylül 2001'de, bazı insanlar karşı konulamaz sıcak yüzünden Dünya Ticaret Merkezi'nden ölüme atladılar. New York City'nin itfaiye şefi olan Louis Garcia "Bu gerçekten bir seçim olarak düşünülemez", diye konuştu. "Eğer insanları pencereye koyar ve bu tür bir sıcaklığa maruz bırakırsan, birçok kişinin atlamaya zorunlu hissetme olasılığı çok yüksektir." Gerçek bir alternatif yoktu. Öznel olarak, içme suyu olmadığı durumlarda deniz suyu içenlerin yaşadığı da bu olabilir. Çok az bir deniz suyu içmenin bile onları tehlikeli bir yola sokacağını biliyor olabilirler: Ne kadar çok içersen, o kadar çok susarsın. Yine de bazıları için bu cezbedicilik karşı konu-

lamaz olabilir. Bağımlılık yapan maddelere duyulan arzu da bu şekilde görülebilir. 18. yüzyıl yazarı olan Benjamin Rush dramatik bir örnekleme yapmıştı: "Arkadaşlarından biri tarafından içmeyi bırakmaya şiddetle teşvik edildiğinde, bir (alkolik) şöyle dedi: 'Odanın bir köşesinde bir fıçı rom olsa ve onunla benim aramda sürekli olarak patlayan toplar olsa, roma ulaşmak için kendimi topun önüne atmaktan kaçınamam.'" Cinsel arzu da daha sağduyulu yönleri susturacak kadar baskın olabilir.

Bazı duygular diğer tüm düşüncelere yer bırakmayacak kadar kuvvetli olabilir. Örneğin, utanma duygusu dayanılmaz derecede acı verici olabilir: 1996'da taktığı bazı madalyaları aslında hiç almadığı ortaya çıkmak üzere olan Amerikan Deniz Kuvvetleri Komutanı'nın intiharı ve 1997'de pedofil materyallerin müşterisi olduğu ortaya çıkan Fransız erkekler arasından altı tanesinin intiharı gibi. Öfke de karşı konulmaz derecede kuvvetli olabilir, aynen Zinedine Zidane'ın 9 Temmuz 2006'da Dünya Kupası'nın son dakikalarında stadyumdaki yetmiş bin kişi ve dünyadaki yaklaşık bir milyar televizyon seyircisinin gözleri önünde, yaptığı provokasyona misilleme olarak İtalyan rakibine kafa atması gibi. Tepki vermeden önce bir saniye beklemiş olsa, eyleminin takımının maçı kaybetmesine ve itibarının zedelenmesine mal olacağını anlayabilirdi.

Belki de Dünya Ticaret Merkezi'nden atlama dürtüsü dışında, yamaç aşağı yuvarlanan büyük bir kayanın onu durdurmaya çalışan bir insan için karşı konulamaz olması gibi, bu arzuların gerçekten karşı konulmaz olup olmadıkları şüphelidir. (Uyuyakalma dürtüsü karşı konulamaz olabilir, ama uyuyakalma bir eylem değildir, bu nedenle bunu yapmaya çalışma çabaları kendini kandırmadır). Bağımlılar bazen maliyete duyarlıdırlar: Fiyatlar arttığında daha az tüketirler.[1] Cankurtaran botundaki insanlar

[1] Fakat bu, bütçeleri aynı derecede harcamalarına yetmediği için de olabilir (Bkz. Bölüm 9).

bazen birbirlerinin deniz suyu içmelerini engelleyebilirler. Cinsel arzu ve utanç ile kendini öldürme kesinlikle karşı konulabilirdir. Fakat yoğunluklarından dolayı bu içsel arzular insani motivasyon spektrumunun bir ucundadır. Her zaman farkedilmese de ihtiyat, dengeleme ve seçimi bile engelleme potansiyeline sahiptir.

Diğer uçta ise, duyguyu da kapsayan içsel etkenlere soğukkanlı rasyonel bir unsur örneği, daha doğrusu karikatürü var. Sadece var olan bütün seçeneklerin sonuçlarını birbirleriyle kıyaslayarak dikkatlice tarttıktan sonra hareket eder, ama şartların garanti ettiğinden daha dikkatli değil. Mantıklı bir general, CEO ya da doktor sadece bir savaşı kazanmak, kârı artırmak ya da bir hayat kurtarmak gibi nesnel bir amacı gerçekleştirmek için en iyi yolları bulmakla ilgilenir. Öznel arzular ve içsel kökenleri denkleme girmez. Her ne kadar Bölüm 11'de rasyonellik kavramının bu ruhsuz düşünceden çok daha geniş olduğunu görecek olsak da bu, temel bir ölçüt olarak görev yapabilir.

İçsel ve rasyonel motivasyon arasındaki ayrıma bir örnek içsel ve sağduyulu korku arasındaki farkla sağlanabilir. "Korkarım ki yağmur yağacak" dediğimde, sadece yağmur yağacağını düşündüğümü ve yağmamasını istediğimi kastediyorum. Eğer kendimi yağmurdan korumak için şemsiye aldığımda olduğu gibi "korku" eyleme sebep oluyorsa, bu rasyonel bir davranış örneğidir (Bkz. Bölüm 11). Duyguların karakteristik özelliklerinin hiçbiri burada mevcut değildir. Buna karşılık içsel korku araçsal olarak rasyonel olmayan eyleme sebep olabilir. Örneğin, aksi takdirde ölmeyecek olan üç yüz elli Amerikalının 11 Eylül 2001'den sonra uçma riskinden kaçınmak isterken yolda öldükleri hesaplanmıştır. Aksine, 11 Mart 2004'te Madrid'de trenlere yapılan saldırıların ardından İspanyolların trenden arabaya geçerek aşırı ölümlere neden oldukları görülmemektedir. Uzun süren Bask Vatanı ve Özgürlüğü örgütünün (ETA) saldırılarından dolayı, halk terör bombalamalarına karşı içsel korkudan ziyade sağduyulu korku tutumu geliştirdi. Onlar için terörist saldırıları da-

ha tehlikeli olsa da yağmur riskine benzeyen diğer risklerden sadece biri.

Bu iki uç içsel-rasyonel döngüsü arasında, bir bakıma içsel etkenlerle motive olmuş ama bir bakıma maliyet kazanç faktörüne duyarlı bir davranışla karşılaşırız. Bir adam öç almak isteyebilir (içsel bir arzu), yine de düşmanını hazırlıksız yakalayana kadar bekleyebilir (ihtiyatlı endişe). Eğer düşmanı düelloya davet etse (onur normlarının gerektirdiği gibi) gizlice eskrim dersleri alabilir (onursuz ama faydalı bir uygulama). Eğer birine hem haksız hem de avantajlı bir teklif gelirse, almasının almamasından daha iyi olduğu düşünülürse, gücenmesinin kuvvetine karşılık çıkarının kuvvetine bağlı olarak bunu kabul edebilir ya da reddedebilir.[2] Daha karmaşık durumlarda, içsel bir faktör diğerini etkisiz hale getirebilir. Evlilik dışı cinsel ilişki arzusu, suçluluk duygusu ile nötrleşebilir. Korkudan kaynaklanan kaçma dürtüsü yerini kızgınlığın sebep olduğu savaşma dürtüsüne bırakabilir.

Çıkar, Neden ve Tutku

17. yüzyıl Fransız ahlakçıları, insan motivasyonlarına dair incelemelerinde çıkar, neden ve tutku arasında başarılı bir ayrım yaptılar. Çıkar, kişisel avantaj arayışıdır; para, ün, güç ya da kurtuluş olarak ortaya çıkabilir. Çocuğumuza yardım etme eylemi bile kaderimiz onlarınkiyle sıkı sıkıya bağlı olduğundan bir çıkar arayışı sayılır. Çocuğunu en iyi eğitimi alabileceği pahalı özel bir okula gönderen bir ebeveyn çıkarını feda etmiyor, aksine kendi çıkarını arıyordur. Tutkular; açlık, susuzluk ve cinsel veya bağımlı arzular gibi içsel dürtüler, olabildiğince duyguları da içerecek şekilde ele alınmalıdır. Eskiler aynı zamanda aynı genel kategoriye delilik halini de koydular, çünkü duygular gibi bunlar da

---

[2] Üzerinde yoğun olarak çalışılmış bir durumda (Bkz. Bölüm 20) reddetme, teklifi yapan kişinin de zarar görmesine neden olur bu da reddetme dürtüsünü artırır.

istemdışıdır, kendiliğinden olur ve rasyonel düşünmeyi baltalayıcı niteliktedir. Hukuk bakış açısıyla, öfke, sarhoşluk ve delilik çoğunlukla aynı düzeydeymiş gibi muamele görmüştür.

Gerekçe, daha karmaşık bir düşüncedir. Ahlakçılar bunu çoğunlukla özel amaçlardan ziyade halka iyilik sağlama arzusuyla bağlantılı olarak kullanmışlardır (burada kullanacağım gibi). Zaman zaman bunu kısa vadeli endişelerden (dar görüşlü) ayrı olarak, uzun vadeli motivasyonları (sağduyulu) ifade etmek için de kullandılar. Her iki düşünce de *tarafsızlık* başlığı altında özetlenebilir. Kamu düzeni belirlerken, bazı grup ya da kişileri diğerlerinin yanında tutmak yerine bireylere tarafsız olarak yaklaşmak gerekir. Bireyler de bu motivasyonla hareket edebilirler. Anne babalar çocuklarını devlet okuluna göndererek kendi çıkarlarını feda edebilirler, çünkü fırsat eşitliğine inanırlar. Aynı zamanda, kural koyucular da özel kişiler gibi art arda gelen zamanlarda ortaya çıkan sonuçlarla, karar verme sürecinde yakın gelecekte ortaya çıkacak sonuçlara öncelik vermek yerine her birine aynı ağırlığı vererek, tarafsız bir şekilde ilgilenmelidirler. Aslında bazı ahlakçılar uzun vadeli çıkar içeren bir endişenin kamu yararı da sağlayacağını iddia ettiler. Philedelphia Federal Kongresi'nde George Mason şunu savunmuştur:

> Her sınıftan insanın haklarıyla ilgilenmeliyiz. Her zaman toplumun üst sınıflarının bu insanlık ve politika prensibine kayıtsızlığına şaşırmışımdır, çünkü şartları ne kadar geniş olursa olsun, durumları ne kadar iyi olursa olsun, son birkaç yıllık varlıklarını toplumun alt sınıflarına dağıtmak zorunad kalabilirler. Bu nedenle her bencil dürtü, her aile bağı, öyle bir politika sistemi önermelidir ki sadece üst tabakadaki vatandaşlara değil alt tabakalardaki vatandaşlara da haklar ve mutluluk sağlamalıdır.

Her tarafsızlık şeklinin derecesi vardır. Diğerleri için duyulan endişenin kuvveti sadece kalıtımsal mesafeye değil aynı zamanda coğrafi uzaklığa da ters olarak değişiklik gösterme eğilimindedir. Aynı şekilde, en ihtiyatlı bireyler bile bazen yakın gele-

ceğe daha uzak gelecekten daha fazla önem verirler. Bu, kısmen, uzak geleceği görecek kadar yaşamayabileceklerini bilmeleriyle açıklanan bir gerçektir.

Davranışın bu üç motivasyondan biri bakımından nasıl anlaşıldığına dair bir örnek olarak, kongre üyesi Robert Livingston'ın Alexander Hamilton'a 1783'te yazdığı ve içinde bağımsızlık savaşı sırasında İngilizlerin tarafını tutanların asılmasına dair yorumların da bulunduğu mektubu verebiliriz:

"Burada yaygın olan ve sonuçlarını devletin ticaretine ve gelecek huzuruna, zenginliğine yansıtacak vahşi idam ruhunun üzüntüsünü seninle ağır bir şekilde yaşıyorum. Bu benim canımı daha çok yakıyor çünkü *saf vatanseverlik dürtüleriyle* neredeyse hiç karışmamış. Küçük bir azınlık için bu körü körüne bir *intikam ve kırgınlık*, ama çoğuna göre bu en *sağlam çıkar*dır."

İtalik yazdığım kelimeler sırasıyla neden, duygu ve çıkara karşılık gelmektedir. Sıfatlar nedenin saf, tutkunun kör, çıkarın sağlam olduğunu söylemektedirler. Bu değerlendirmelerin bazı işaretlerine dönüyorum.

İd, Ego, Süperego

İnsan motivasyonlarına dair yaptığı incelemelerde, Freud her biri aklın bir alt sistemine bağlı üç ana şekil olduğundan bahseder. Bu üç sistem id, ego ve süperegodur. Bunlar da sırasıyla, haz ilkesine, gerçeklik ilkesine ve vicdan ilkesine karşılık gelir. İd ve süperego sırasıyla dürtüleri ve dürtü kontrolünü temsil ederken, ego "iki yönden de savunmasız... kendini boş yere katil bilinçaltının tahriğine ve cezalandırıcı vicdanın azarlamalarına karşı savunur." Aynı makaleden daha aydınlatıcı bir cümlede ("The Ego, Superego and the Id"), Freud egonun üç sahibine görev borcu olan zavallı bir yaratık olduğunu ve bunun sonucunda da üç tehlikenin onu tehdit ettiğini yazmıştı: Dış dünya, id'in libidosu ve süperegonun katılığı". Yine de bu açık ve kesin ifade bile Freud'un düşüncesinin yararlı merkezi olduğunu düşündüğüm şeyi

tamamıyla kapsamıyor. Bu da egonun dış dünyayı gezerken (gerçeklik ilkesi) aynı zamanda id'den gelen dürtülere (haz ilkesi) ve süperegonun uyguladığı katı ve cezalandırıcı dürtü kontrolüne (vicdan) karşı iki yönlü bir savaş vermesi gerektiği önermesidir.[3]

Önerme özgün, derin ve gerçektir. Yoksun olduğu şey ise mekanizmadır. Neden ego kendi başına gerekli olan herhangi bir dürtü kontrolünü gerçekleştiremez? Neden ahlaklılık ve vicdan sıklıkla katı kurallar şeklini almaktadır? Ayrı ve neredeyse özerk zihinsel işlevlerin varlığını şart koşmamız gerekli mi? Bu sorulara tatmin edici cevaplar vermek için George Ainslie'nin öncü bir çalışmasını aldım. Düşüncelerini Bölüm 13'te tartıştım. Burada *sadece denetlenmemeleri* durumunda neden olabilecekleri kümülatif zarardan dolayı birçok dürtünün bastırılması gerektiği gerçeğine dikkat çekmek istiyorum.[4] Belli herhangi bir durumda, aşırı yeme ya da içme, savurma ya da erteleme (ödevini yapmama gibi) unsura çok da zarar vermek durumunda değildir. Zarar tekrar eden aşırılıkların (ya da tekrar eden başarısızlıkların) ardından meydana gelir. Bu nedenle dürtü kontrolünün odak noktası tek bir durum olmamalıdır, çünkü insan her zaman kendi kendine yarın yeni ve daha iyi bir hayatın başlayacağını söyleyebilir. Çözüm sorunu yeniden çerçevelemekten geçer, böylece belli bir durumdaki bir dürtü kontrolünde başarısız olma sonraki bütün durumlarda bunu kontrol etmeyi başaramamaya bir işarettir. "Evet, önemli bir zarar ya da ziyana neden olmadan dürtü kontrolünü yarına kadar erteleyebilirim, peki ama yarın neden bugünden farklı olsun? Şimdi başaramazsam, yarın da başaramaya-

---

[3] Freud'un mecazlarının ikisini bir araya getirirsek, ego aynı zamanda bir karabasan (süperego) tarafından sürülen asi bir atın (id) binicisi gibidir.

[4] Ayrıca kümülatif *risk* gerçeği de vardır. Korumasız seksten doğacak istenmeyen sonuçların ihtimali belli herhangi bir durumda az olabilirken yaşam süresi riski de kayda değer olabilir. Belli bir seyahatte, bir trafik kazasında emniyet kemeri takmazken yaralanma ihtimali azdır, ama yaşamsüresi olasılığı üçte birdir.

cağım". İçsel bir domino etkisi oluşturarak ve böylece destekleri kaldırarak, unsur bir gün beklerse mahrum olacağı dürtülerini kontrol etme motivasyonunu elde edebilir. Madalyonun diğer yüzü ise, kontrol devamlı olmalıdır ve Victoria dönemi ahlakçılarının dediği gibi: "Asla tek bir istisnanın acısını çekme."

Sonuçları Hesaba Katmak

Son olarak motivasyonlar sonuççu olabilir de olmayabilir de, yani ya eylemin sonucuna ya da eylemin kendisine yönelir. Ekonomik davranışın birçoğu sadece sonuççudur. İnsanlar yaşlılıkları için bir kenara para koyduklarında ya da borsacılar hisse senedi alıp sattıklarında bu eylemlere hiçbir -olumlu ya da olumsuz- içsel değer vermez, sadece sonuçlarla ilgilenirler. Aksine, en zalim düşmana karşı bile askerlik hizmetini yapmayı reddeden mutlak bir barış yanlısı, davranışının sonuçlarını hesaba katmaz. Onun için önemli olan insan öldürmek gibi bazı eylemelerin mutlak olarak yasak olduğudur. Bu duygusal eylemde olduğu gibi sonuçların farkında olmadığı anlamına gelmez, sadece sonuçların yaptığına hiçbir etkisi yoktur.

Devlet politikası da her iki motivasyondan birinde kullanılabilir. Bir kanun koyucu, değerli bir kaynağı keşfeden kişiye bunun mülkiyet hakkı verilirse daha fazla değerli kaynağın keşfedileceği varsayımıyla "bulan işleticidir" ilkesini (patent mevzuatı gibi) kabul edebilir. Bu sonuççu bir savdır. Aynı politika için sonuççu olmayan bir sav ise yeni bir kaynağı keşfeden bir kişi, ister bir toprak parçası olsun ister kansere tedavi olsun bunda doğal bir mülkiyet *hakkına* sahiptir. Başka bir örnek olarak da, Dion Chrysostomos'un Rodoslulların şehrin hayırseverlerini onurlandırmak için eski bronz heykelleri yeniden kullanmaları uygulamasına karşı yaptığı konuşmayı (XXXI) ele alabiliriz. Onun iddiasına göre bu, aslında anısına heykellerin dikildiği kişilerin haklarına tecavüzdür ve onurlarına dikilen heykellerin başka biri için yeniden yapılacağını bilen potansiyel yeni hayırseverleri de cay-

dırmaktır. Atılan adımlar insan hakları ve kişisel özgürlüklerle bağlantılı sonuççu olmayan değerleri çiğneseler bile, sonuççu savlar teröristlere karşı sert önlemler garanti edebilir (gibi görünebilir).[5]

Sonuççu olmayan motivasyona özel bir durum da günlük kantçılık, kategorik zorunluluk ya da büyülü düşünme olarak çeşitli şekillerde başvuracağım ilkedir: *Herkes aynısını yaparsa en iyi olacak şeyi yap.* Bir anlamda bu ilke, unsur herkesin aynı şeyi yapması durumunda en iyi sonucu verecek şeyi yapacağı için sonuçlara bağlıdır. Fakat bu, *eyleminin* sonuçları değil, kendisi ve diğerlerinin yaptığı varsayımsal bir eylem takımıdır. Belli bir durumda eğer diğerleri de onlara uymazsa bu ilkeye göre hareket etmek herkes için feci sonuçlara neden olabilir. Uluslararası arenada tek taraflı silah bırakma buna verilebilecek bir örnektir.

Diğer bir durumda Yahudi ahlakına uymaktır. Varsayalım ki, düşman kapıda ve şöyle diyor: "Aranızdan birini ölmesi için verin ve diğerlerini bırakacağız; eğer reddederseniz hepinizi öldürürüz." Talmud böyle durumlarda Yahudilerin diğerlerini kurtarmak için öldürülecek birinin adını vermek yerine hepsinin öldürülmesine göz yummalarını gerektirir. Ama aynı şartlarda düşman "bana Peter'ı ver" derse, onu vermek kabul edilebilirdir. Diğerlerini kurtarmak için bir kişinin ölümüne sebep olmaya yasak yoktur, ama bunun kim olacağını seçmek yasaktır. *Sophie'nin Seçimi* romanı da aynı ikilemi sunar.

Sosyal normlar (Bölüm 22) önemli bir dönüşle sonuççu olmayan davranışa özel bir örnek sunar. Sosyal normlar insanlara ne yapacaklarını söyler: Bir hakaretin intikamını almak ya da annesinin sütünde kaynatılmış bir çocuğu yemekten kaçınmak gibi. Bunu meydana gelecek arzu edilir bir sonuç olduğundan değil

---

[5] Parentez içinde verilen (gibi görünmek) olası "zalimlik psikolojisi" işlemini yansıtır (Bkz. Bölüm 2). Klasik caydırıcılık ikilemi aşıladığı nefretin en sonunda neden olması gereken korkuyu bastırır.

eylem kendi içinde zorunlu olduğu için yapar.[6] Her ne kadar bir sonuca ulaşmak için olmasa da bu eylemler bir sonucu engellemek için mesela başkaları tarafından bu eylemi gerçekleştirmediğiniz için suçlanmamak amacıyla yapılır. Fakat suçlamaların aynı sonuççu nedenlerle yapılıp yapılmadıklarını sorabiliriz. İddia ediyorum ki genellikle bu nedenle yapılmaz. Bununla birlikte insanlar başkalarının eylemlerinden dolayı zarar gördüklerinde, deneysel ortamlarda görebileceğimiz gibi, isimleri tamamen gizli olarak tek adımlı etkileşimlerle misilleme yapar. Etkileşim tek adımlı olduğundan sonraki karşılaşmadan kazanacakları hiçbir şey yoktur ve eylem isimsiz gerçekleştiğinden üçüncü kişilerin suçlamalarından korkmalarına gerek yoktur. Sonraki birçok bölümde bu deneylere geri döneceğim.

Koyu sonuççu olmayan bir kişi için bile, sonuçlar yeterince önemli olduklarında bir anlam ifade edebilirler. Birçok kişinin şartsız olarak düşüneceği küçük çocuğa işkence yapma yasağı gibi bir ilkeyi ele alalım. Bir saatli bomba senaryosunda, düşünün ki Manhattan'ın merkezinde bir nükleer aletin patlamasını engellemek için gerekli ve yeterli şart, bir teröristin gözleri önünde çocuğuna işkence etmektir. Eğer senaryo inandırıcı kılınabilirse, sonuççu olmayan birçok kişi işkenceyi kabul edebilir. Diğerleri senaryodaki şartların uygulamada asla elde edilemeyeceğinden dolayı mutlak yasağın hâlâ etkili olduğunu söyleyebilirler. Ve başkaları da senaryo gerçekleşse bile işkenceyi yasaklayabilir. Benim buradaki görevim bu sonuçlardan birini savunmak değil, gerçek hayat şartlarında bu tarz tehlikenin çok nadir olarak so-

---

[6] Annesinin sütünde kaynatılmış bir çocuğu yemeyi yasaklayan Yahudi inançlarına uygun olarak hazırlanmış yiyecek kuralları sadece tarihsel bir örnekleme. Bir süre hijyenik açıdan haklı görüldüler. Bugün öğrenmeyi başardığım kadarıyla zor ve anlamsız bir şeyi yapmanın iyi olduğu gerekçesiyle öneriliyorlar. Bu düşünce daha sonra ele aldığım yan ürünlerin yanılgısını somutlaştırmaktadır: Sadece kişilik geliştirme etkisi ile doğrulanmış bir davranış bu özellikleri taşımaz. Yine de kurala uyanların ne kadarının bunu bu nedenden dolayı yaptıklarını bilmiyorum.

nuçcu olmayan birini davranışının sonuçlarını düşünmeye itecek kadar büyük olduğuna dair deneysel bir gözlem yapmaktır. Bu kişi daha çok tehlikede olursa o zaman ilkelerini terk eder, ama bu durum gerçekleşmediğinden çok derin bir etkileşimle mi, yoksa etkileşime girmeyi tamamen reddetme durumuyla mı uğraştığımızı kesin olarak söyleyemeyiz.

Motivasyona yönelik bu dört yaklaşım aynı olguların bir kısmını ele alır. İçsel etkenler, tutkular ve haz ilkesinin kesinlikle ortak noktaları vardır. Sonuncusu daha çeşitli durumlarda etkilidir, çünkü haz arayışıyla birlikte acıdan kaçınmayı da içine alır. Öğrenciler ödevlerini yapmayı erteledikleri için, bu kesinlikle büyük bir arzuyla yapmayı istedikleri başka bir şey olduğu için değildir. Sıklıkla en kolay yolu seçerler. Süperego, sebep ve sonuçcu olmayan motivasyonların da ortak bazı özellikleri var. Kant'ın ahlak teorisi buna bilindik bir örnektir. (Aslında Kant'ın ahlak felsefesi, dürtülerini kontrol etmek için kendisinin oluşturduğu özel kurallardan doğmuş olabilir; örneğin, kahvaltıdan sonra bir pipodan fazla içmeme ilkesi.) Aynı zamanda, ahlaklılık belirsizlikten kaçınmaya maruz kalmayan bireylerde katılığın da ötesine geçebilir. Belirsizliğe dayanmanın ise aslında çoğu zaman sağlıklı bir egonun belirleyici bir özelliği olduğu söylenir. Aksine rasyonellik, çıkar, ego ve sonuççuluk arasındaki ilişki daha belirsizdir. Sağlıklı bir egonun belirleyici özelliğinin rasyonel bir şekilde bireyin kendi çıkarını araması olduğunu iddia etmek garip olacaktır.

İsteme ve Dileme

Sık sık motivasyonların bazı ilişki durumlarını meydana getirmeyi isteme şeklini aldıklarını düşünürüz. Ama aynı zamanda bazı ilişki durumlarının geçerli olmasını arzulama şeklini de alabilirler. Eğer duygunun motivasyon ögesine bakarsak, istek ve arzular arasındaki bu ayrım önemlidir (Bkz. Bölüm 7). Aslında duygular ya bir şeyi yapma isteği ya da durumun bir şey olması dileğiyle bir aradadır. Öfke ya da hiddet'te, A'nın B'den intikam alma isteği ya

C'nin B'ye A'nın yapmayı planladığı şeyi yapmasıyla ya da B'nin bir kazada zarar görmesiyle geçer. Önemli olan sadece B'nin zarar görmesi sonucu değil, A'nın aracılığıyla zarar görmesidir. Sadizmde de önemli olan, sadece başkasının zarar görmesi değil, ona zarar vermektir. Buna karşılık, nefrette önemli olan nefret edilen kişi veya grubun, ister benim aracılığımla ister bir başkasının aracılığıyla, yeryüzünden silinmesidir. Kötülükte ise önemli olan başkasının zarar görmesini sağlamam değil, onun zarar görmesidir. Aslında kötü kişi başkasının zarar görmesini sağlamak için aktif adımlar atmadan önce geri çekilebilir. Bunu sadece bunu yaparken görünmekten korktuğu için değil kendi öz imajıyla uyumsuz olacağı için de yapar. Bu kıskançlık daha da açıktır. Rakibinin sahip olduğu şeyleri kaybettiğini görmekten zevk duyan ve ellerinden gelse bile bunu engellemek için hiçbir şey yapmayacak olan birçok kişi hiçbir bedel ya da risk olmasa bile onları yok etmek için aktif adımlar atmaz.[7] Komşusunun evini ateşe vermeyecek bir kişi evin yandığını gördüğünde itfaiyeyi aramaktan kaçınabilir.

Arzu giderici düşünme (Bkz. Bölüm 7) isteklerden ziyade arzulardan yola çıkar. Bazı durumlarda unsur, dünyayı kendi arzularına uygun hale getirme gibi zor bir işten kaçınır ve dünya hakkında uygun bir inanç benimseyerek kolay yolu seçer. Eğer terfi almak istiyorsam ama çaba sarf etmeye isteksizsem, bir terfinin yakında gerçekleşeceğine dair anlamsız işaretlere dayanabilirim. Başka durumlarda dünyaya göre hareket etmek bir seçenek değildir. Aşkıma karşılık bulamayabilirim ya da hasta çocuğumun iyileşmesini sağlayamayabilirim. Böyle durumlarda, ya tatmin edici fanteziler kurarım ya da gerçekle yüzleşirim. Başka bir ayrım da fantezilerin eylemler için başka sonuçlarının olmadığı durumlarla fantezilerin davranışın öncülleri olarak kullanıldığı durumlar arasındadır. Tanıdığım bir kadının bana karşı

---

[7] Elbette bazı kıskanç kişilerin böyle endişeleri yoktur. Ya kıskançlığın utançla pek alakası olmayan bir toplumda yaşıyorlardır ya da hiç utanmaları yoktur.

gizli tutkuları olduğunu düşünerek kendimi kandırabilirim, yine de ona açılmam. Çünkü ya ahlaklı olmak beni sınırlıyordur (kendi çıkarım) ya da yanıltıcı inanç; temelde tüketim değeri için akılda tutuluyordur.[8] Aynı şekilde, John Maynard Keynes'in bir sekreterinin Keynes'in ona karşı hissettiği büyük tutkunun farkında olmadan yapamadığını söylediğinde olduğu gibi, delüzyon nesnesine açıkça ifade edilebilir. Kadının hayatı mahvolmuştu.

Temelde Yan Ürün Olan Durumlar

Dilek-istek ayrımını karmaşıklaştıran bir faktör bazı durumlarda A eylemini gerçekleştirerek ama sadece Y'yi elde etmek için A'yı yapıyorsam, X'i elde etmemdir. Eğer duygunun nörofizyolojik temelini açıklamaya çabalayıp bunu başarırsam, yüksek bir itibar kazanabilirim. Eğer siyasi bir nedenden dolayı işe koyuluyorsam, sürecin sonunda aynı zamanda bir "karakter" de kazandığımı keşfedebilirim. Eğer güzel piyano çalarsam, başkalarını etkileyebilirim. Bu doğrudan olmayan çıkarlar etkinliğin asıl amacından faydalanırlar. Eğer bir bilim insanı olarak motivasyonum itibar kazanmaksa, buna ulaşma ihtimalim daha azdır. Siyasi bir harekete sadece farkındalığı artırmak ya da karakter kazanma etkisinin hatırına girmek başarısız olmaya tutukludur ya da sadece tesadüfen başarılı olur. Proust'un dediği gibi: "Bir müzisyen bazen şöhret uğruna (gerçek işine) ihanet edebilir, ama bu şekilde şöhret peşine düştüğünde ondan daha da uzaklaşır ve sadece ona sırtını dönerek şöhreti bulur." Öz bilinç performansı engeller. Yine Proust'un yazdığı üzere: "Aranan kişi olmanın en iyi yolu bulunması zor kişi olmaksa da kimseye bu anlamda bir öneride bulunmayacaktır, çünkü bu sosyal başarıya ulaşma metodu sadece kişi bu yolu bu amaçla benimsemiyorsa işe yarar."

---

[8] Sonraki referans için (Bkz. Bölüm 23) arzu giderici olmayan düşüncenin hiçbir tüketim değeri olamayacağını söyleyebiliriz. Böylece, bu meydana geldiğinde davranış için öncül olarak görev yapma olasılığı vardır.

Müzikal şöhret ya da sosyal başarı bunları gerçekleştirmek için sadece arzularla motive olan eylemlerle gerçekleştirilemeyen durumlar *-temelde yan ürün olan durumlar-* kategorisine girer. Bunlar ortaya çıkabilecek ama basit bir şekilde kasten ortaya çıkarılamayacak durumlardır. Bunlar arasında unutma arzusu, inanma arzusu, arzulama arzusu (cinsel iktidarsızlığı yenme arzusu gibi), uyuma arzusu, gülme arzusu (insan kendini gıdıklayamaz), ve kekelemeyi yenme arzusu vardır. Bu arzuları gerçekleştirme girişimleri etkisiz olabilir ve işleri daha da kötü yapabilir. Niyetli hazcılığın kendi kendini engellediği[9] ve hiçbir şeyin bir deneyimi hafızada unutma girişimi kadar derine kazıyamayacağı ahlakçılar ve romancılar arasında yaygın bir düşüncedir. Bu durumların gerçekleşmesini arzulamamıza rağmen, bunları gerçekleştirmeyi istemekten kaçınmalıyız.

Birçok insan (ölümden sonraki hayatta) kurtuluşa ve (yaptıkları hatalar için) kefarete önem verirler. Ayrıca bu amaçlara eylem ile ulaşabileceklerine inanabilirler. İmansızlara karşı savaşta şehit olarak ölmek cennetin anahtarını verebilir ya da bazıları buna inanır. Daha öncesinde işbirliği yaptıktan sonra Nazilere karşı savaşmak, günahın bedelini ödeyebilir. Yine de, eğer bu eylemler kurtuluş ya da kefarete ulaşmak için gerçekleştiriliyorsa, başarısız olabilirler. Katolik teolojisinde, isteyerek şehit olarak cennette yer satın alma niyeti dinsel görevleri satın alma günahına bir örnek sayılacaktır. Bazı İslam bilginleri cennette ayrıcalıklı bir yer edinecekleri inancı ile motive olan intihar saldırganları için de benzer eleştiride bulunurlar. Montaigne şöyle yazmıştır: *Spartalılar o gün hangi adamlarının en iyi işi yapma şerefine nail olduklarına karar vermeleri gerekti-*

---

[9] *Kayıp Zamanın İzinde* adlı eserinin son cildinde, Proust, muhtemelen kendi hayatını yansıtarak, beyhude mutluluk arayışının "bir tür mutluluk öneren" insanlık haline dair bir içgörüye neden olur. Temelde yan ürün olan durumların arayışı, bir çocuğun birine gülmesini söylediğinde o kişinin bu absürd durum karşısında kahkaha atmasında olduğu gibi, dolaylı olarak bunları oluşturabilir.

ğinde, Aristodemus'un en cesur şekilde kendini riske attığına karar vermişlerdir: Yine de kendisine asla ödül verilmedi, çünkü cesareti Termofil Savaşı'nda maruz kaldığı suçlamalardan aklanma arzusuyla perçinlenmişti. Fransız işgali sırasında Alman kuvvetleriyle işbirliği yapan Fransız basın patronu Jean Prouvost, Almanların savaşı kaybetmekte olduğu açığa kavuşunca direnişi onaylayan kapsamlı bir yazı yazarak kendini affettirmeye çalıştı. Kurtuluşun ardından, yüksek mahkeme kendisiyle ilgili takipsizlik kararı aldı (yargılamadan bir davayı askıya alan, fesh eden ya da lağveden bir karar), tahminen bu Spartalıların yapmayacağı birşeydi.[10]

İtmeye Karşı Çekme

Neden insanlar bir ülke için diğerini terk ederler? Neden akademisyenler bir üniversite için diğerini terk ederler? Çoğu kez cevaplar "itmeye karşı çekme" olarak sınıflandırılır. İnsan ya kendi ülkesinde şartların dayanılmaz olmasından dolayı ya da yurtdışındaki durumun karşı konulamaz derecede cazip olmasından dolayı göç edebilir, en azından bu konuya yönelik en yaygın bakıştır. Fakat birçok durumda, bu yanıltıcıdır. Genellikle insanlar yurtlarındaki ve yurtdışındaki koşulları karşılaştırıp ve taşınmanın maliyetini de hesaba katarak arada taşınmayı gerekçelendirecek kadar büyük bir fark bulduklarından dolayı taşınırlar.[11] Yine de itme motiflerini çekme motiflerinden ayırmak, ilki sürecin içsel yönüne yakın olduğunda ikincisi de rasyonel yönüne yakın olduğunda, anlamlı olabilir. Kuvvetli korkunun kontrolünde olan

---

[10] Özgür bırakılmasının sebebi muhtemelen direnişin paraya ihtiyacı olması ve sonrasında onayın kabulüyle gelen sessiz dokunulmazlık sözünü tutması gerektiğini düşünmesiydi.

[11] Bu ifade, taşınmanın genel faydasının belirleyicileri olarak, taşınma maliyetinin taşınmanın getirdiği fayda ile denkliğe girdiğini varsayar. Yine de taşınma maliyeti kararlarda sınırlayıcılar olarak da görev alabilir. Eğer en ucuz transatlantik yol ücreti fakir bir İtalyan çiftçisinin biriktirebileceği ya da ödünç alabileceği en yüksek tutardan yüksekse, Amerika Birleşik Devletleri'nde ne kadar iyi yaşayacak olursa olsun yine de İtalya'da kalacaktır (Bkz. Bölüm 9).

insanlar güvenliğe kaçmak yerine tehlikeden kaçarlar. Akıllarındaki tek düşünce kaçmaktır ve durup da yağmurdan kaçarken doluya tutulup tutulmayacaklarını düşünmezler. Uyuşturucuya bağlı olarak, bağımlılar öforinin çekişi (kokain) ya da disforinin çekişi (eroin) ile motive olabilir. İntihara eğilimli davranış da çekmeden çok itme gücünden kaynaklanabilir. Herhangi bir şeye kaçış değil, umutsuzluktan kaçıştır.

Sosyal normların işleyişi (Bkz. Bölüm 22) itmeye karşı çekme açısından da ele alınabilir. Toplumun onayladığı şekilde üstün olma arzusu, ister üne ulaşmak için (en iyi olma) ister saygınlık için çabalasınlar (bir yarışma ya da kavgayı kazanma), birçok bireyde güçlü bir çekim yaratır. Başka bireyler ise sosyal normların ihlaline bağlı olan utançtan kaçınmaya özen gösterirler. Bazı toplumlarda, "Kendini riske atma" diyen genel bir norm vardır. Herhangi bir şeyde üstün olmak yoldan çıkmaktır, ve yoldan çıkma evrensel bir ayıplama nesnesidir: "O kim olduğunu sanıyor?" bu iki motivasyonun göreceli kuvveti toplumdan topluma ve toplum içinde değişiklik gösterir. Klasik Atina üstünlük için verilen rekabetçi çabayı örneklendirir.[12] Modern toplumlarda küçük kasabalar çoğu zaman üstünlüğe yönelik düşmanlığın boğucu etkisini gösterir. Bir genellemeyi tehlikeye atmak için utançtan gelen toplam itme, üne doğru çekmeden daha önemli bir motivasyon gibi görünüyor; tabii bu sonuncusunun güçlü olamayacağı anlamına gelmiyor.

Güdüsel Çatışma

Rakip motivasyonların varlığı bilinen bir gerçektir:

> Bir kitaba o kadar çok ihtiyacım var ki onu kütüphaneden çalmaya can atıyorum ama aynı zamanda ahlaki davranmak istiyorum.

[12] Örneğin Eshilos oyunlarını dramatik bir yarışta sergilenmesi için yazdı. Genç Sophokles onu yendiğinde o kadar üzülmüştü ki Atina'dan ayrılarak Sicilya'ya gitti.

Bir magandanın karşısında hem korkuyorum hem de kızgınım: hem kaçmak hem de ona vurmak istiyorum.
Bütün çocukların parasız eğitim almasını istiyorum, ama ayrıca çocuğumun en iyi eğitimi alması için özel bir okula gitmesini istiyorum.
Yasal kürtajı savunan bir aday istiyorum, ama aynı zamanda daha düşük vergileri savunan bir aday istiyorum.
Sigara içmek istiyorum, ama ayrıca sağlıklı kalmak istiyorum.
Hem avantajlı hem de adaletsiz bir teklif aldığımda, " kabul et ya da reddet" dendiğinde adaletsiz olduğu için onu reddetmek istiyorum ama aynı zamanda avantajlı olduğu için kabul etmek istiyorum.
Hem hayır kurumuna bağışta bulunmak, hem de kendi çıkarımı artırmak istiyorum.
Hem evlilik dışı ilişki yaşamak hem de evliliğimi korumak istiyorum.

Bu motivasyonlar arasındaki çatışma nasıl çözülür? Genel bir cevap şu şekilde olabilir. "Kazanan tümünü alır" durumunda hiçbir (fiziksel) uzlaşma mümkün olmadığından en kuvvetli motivasyon kazanır.[13] Eğer çocuğum için duyduğum endişe, genel olarak çocukların eğitimi için duyduğum endişeden kuvvetliyse onu özel bir okula gönderirim. Eğer seçim yanlısı çıkarım vergi kesintisi çıkarımdan daha kuvvetliyse ve her iki tarafı da savunan bir aday yoksa, vergileri yükseltmeyi öneren seçim taraftarı bir aday seçerim. Eğer biri bana 10 dolarlık ortak bir havuzdan 3 dolar önerirse ve gerisini kendine saklama niyetindeyse bu teklifi kabul ederim. Eğer sadece 2 dolar önerilirse, teklifi reddederim.[14] Uzlaşma mümkün olduğunda daha kuvvetli olan motivasyonun

---

13 Ağırlık olarak onları destekleyen nedenlerin kuvvetini kullanarak, seçenekler içinden ağırlıklı bir kura düzenleyerek, en azından prensip olarak, olasılıksal bir uzlaşma kullanılabilir. Bazı kurumlar bu temele dayanarak çok az kaynak biriktirirler, fakat ben bu şekilde çözülen hiçbir bireysel motivasyon çatışması durumuyla karşılaşmadım.

14 Belirtildiği gibi, teklifi reddederek öneride bulunanın hiçbir şey almadığını da garanti edebilirim.

daha küçüklere göre daha kuvvetli etkisi vardır. Sigara içen biri sigara tüketimini günde otuzdan ona düşürebilir. Benim özgeciliğimin kuvvetinin bir yansıması olarak, gelirimin % 5'ini hayır işlerine harcayabilirim.[15]

Bu cevap tamamıyla yanlış değil, ama oldukça basit çünkü "motivasyonun kuvveti" fikri, bu aceleci örneklerin önerdiğinden daha da karmaşıktır. Bir motivasyon gücünü tamamen ruhsal gücünden alabilir; bu örneğin içsel motiflerin çoğu kez Madison'ın "nedenin yumuşak sesi" olarak adlandırdığı şeyden daha kuvvetli olduğu anlamındadır. Fakat güçlü bir motivasyon da kişinin toplumunda ona yüklenen yüksek değerden dolayı kuvvetle kabul ettiği bir motivasyon olabilir. Aslında her toplum ve her kültür, motivasyonların normatif hiyerarşisi özelliğini gösterir. Diğer her şey eşit olduğunda eğer A hiyerarşide daha yüksek bir seviyedeyse kişi sözü edilen bir eylemi B dürtüsünden ziyade A dürtüsü için yerine getirir. Bunlar belli bir tür arzularla hayat bulan arzular olan *metamotivasyonlardır.*[16] İçsel anlamda zayıf olsalar da bunlar sonunda diğer motivasyonlara karşı galip gelirler.

Özellikle çıkar ve tutku nedene belli bir saygı gösterir.[17] Seneca'nın söylediği gibi: "Neden, verdiği kararın adil olmasını arzular; öfke, verdiği kararın adil görünmesini sağlamak ister." Mantıklı görünen birçok neden, adalet ve doğruluk kavramı ol-

---

15 Bölüm 6'da irade zayıflığında gözlemlenen ve daha şaşırtıcı olan "kaybeden hepsini alır" olgusunu ele alıyorum.

16 Metamotivasyonlar düşüncesi meta tercihler kavramıyla alakasızdır. İkinciye örnek olarak biri diyet yapma yerine yemek yeme, diğeri yemek yeme yerine diyet yapma olmak üzere iki farklı tercih sıralaması olan bir kişi verilebilir. La Bruyère'in "insanlar çok gururlular ve en çok böyle düşünülmekten nefret ederler" şeklindeki içgörüsüne bakılırsa, bir metamotivasyon gösteriş için aynı diyet yapma tercihi yerine sağlık gerekçesiyle diyet yapmayı yemek yemeye tercih etme tercihi anlamına gelir.

17 Bölüm 12'de göreceğimiz gibi unsurlar rasyonelliğe aşırı bir saygı da gösterebilirler.

duğundan öfke anında verilen bir kararı nedene uygun olarak sunmak çoğu kez mümkün olabilir. II. Dünya Savaşı sırasında Almanya tarafından işgal edilen ülkelerdeki işbirlikçilerin duruşmaları birçok durumda derin bir intikam arzusuna sabitlenmişti. Yine de kendilerini işgalci rejimlerin kanunsuz uygulamalarından ayırma arzularıyla birleşen nedene gösterdikleri saygıdan dolayı yeni liderler katı önlemleri duygu temelli değil de adalet temelli olarak sundular. Birinin hayır kurumuna bağışta bulunmama gibi birinci dereceden ve kendisini sadece çıkardan etkilenmiş görmek istememe gibi ikinci dereceden bir ilgisi olabilir. Nedeni dikkate alarak, küçük bağışları haklı çıkarabilecek bir hayır felsefesi (Bkz. Bölüm 2) benimseyebilir. Eğer diğerleri çok veriyorlarsa küçük bağışları haklı çıkaracak faydacı bir politika benimseyecektir. Diğerleri az verirse aynı davranışı haklı çıkaran adalet temelli bir politika benimseyecektir.

Bu durumlarda, nedenin bağımsız hiçbir nedensel rolü yoktur. Başka gerekçelerle karara bağlanmış eylemler için bir "gerçekten-sonra" gerekçesi yaratır. Sorun çözülmez ama sümenaltı edilir. Başka durumlarda, neden temelli bir gerekçe arayışı davranışı değiştirebilir. Eğer diğer insanlar az verdiği için adalet temelli bir bağış politikası benimsersem ve öncekinden daha cömert bağışlarda bulunurlarsa buna devam etmem gerekir. Benmerkezci davranışı öncelikle tarafsız düşüncelerle haklı göstermeyi sağlayan *aynı özsaygı ihtiyacı* artık benim yararıma olmasa da tarafsızlık kavramımı değiştirmemi engeller. *Kral Lear*'da hem Burgundy hem de France Cordelia'ya öncelikle varlığı yüzünden aşık olduklarını, ama sadece ilkinin kendi öz-imajını pek takmadığını, bu yüzden de artık kendi çıkarıyla uyuşmadığında duygudan vazgeçmeyi başarabildiğini varsayalım. Bu, tutkunun, özellikle de bu özel tutkunun normatif hiyerarşide çıkardan yüksek dereceye sahip olduğunu varsayarak nedenden ziyade tutkuya saygı gösteren çıkar durumudur. Kıskançlık gibi diğer tutkular da çıkarın bile altında derecelendirilebilirler. Öyleyse kıskançlık

temelli eylem gibi muhtemelen sunulacak çıkar temelli eylemleri üstlenmek için çabalar görebiliriz. Bu bağlamda görülemeyen eylemler üstlenilmeyecektir.

Bilişsel uyumsuzluk kuramı bir motivasyonun diğeri kadar güçlü olmaması durumunda bir taraftaki nedenlerin karar mekanizmasında güçlü olması için yandaş bulmaya çalışacağını varsayar. Bilinçdışı düşünce bilinçli düşüncenin vardığı geçici sonucu haklı çıkaracak ek savlar bulmaya çalışır.[18] Böyle durumlarda, motivasyonun "kuvveti" olduğu gibi ele alınamaz, daha ziyade, en azından belli bir yere kadar karar verme işleminin bir ürünü olarak görülmelidir. Bir araba satın alırken bütün alternatiflerin farklı ağırlıktaki özelliklerine (hız, fiyat, rahatlık, görüntü) değer verdiğimi ve değerlerin ağırlık toplamlarının karşılaştırmasına göre genel bir değerlendirmeye ulaştığımı farz edin. Örneğin, A markasına toplam 50, B markasına toplam 48 değer veriyorum. Karşılaştırmanın rahatsız edici derecede yakın olmasından dolayı toplam 60'a karşlık 45 değer ile A'nın belirgin kazanan olacağı şekilde ağırlıkları bilinçli olarak değiştiririm. Satın almadan önce, eski ağırlıklarla 55'e ulaşan yenisiyle sadece 50 olan C markası ile karşılaşırım. Alternatifleri C-A-B sırasıyla görseydim, C'yi seçerdim. Ama bunları A-B-C sırası ile gördüğüm için A'yı seçerim. Bu tür bir yola bağımlılık, motivasyon çatışmasının belli bir motivasyonun gücüne göre çözüldüğü fikrini göz ardı eder.

Basit bakış dediğim şeyde, kütüphaneden bir kitabı çalıp çalmama kararı şu şekilde temsil edilebilir. Dengenin bir tarafında kitabı kullanabilmenin getirdiği yarar var ve diğer tarafta ise suçluluk duygusunun bedeli var. Neye karar verdiğim bedelin

---

[18] Bilinçli düşüncenin, bilinçdışı düşüncenin vardığı bir karar için sebep aramaya çalıştığı aksi bir olgu da meydana gelir. Hipnozun neden olduğu davranış buna verilebilecek basit bir örnektir. Ya da âşıkların ilgi duydukları kişiyi ya da hedeflerini sık sık aramak için buldukları uydurma açıklamaları düşünün. Bu öz yorumlama ya da öz yanlış yorumlama şekli eylemden sonra değil önce oluşan transmutasyonla karıştırılmamalıdır.

yararı geçip geçmediği ya da tam tersine bağlıdır. Fakat birinin bana kitabı çalmaktan dolayı duyacağım acı verici bir duyguyu ortadan kaldıracak bir cesaret hapı verdiğini farz edersek bu doğru değildir. Eğer suçluluk, kararlarıma sadece ruhsal bir bedel olarak girdiyse, hapı almak akşamdan kalmalığı engelleyecek bir hap almak kadar rasyonel olacaktır. Fakat şunu da söylemeliyim ki, *bazı insanlar kitap çalmakta kendilerini suçlu hissettikleri kadar hapı almaktan dolayı da suçlu hissedeceklerdir.*[19] Bir anlamda ahlaklı olmakla bencillik arasında bir alışveriş olabileceğini inkar etmiyorum sadece böyle basit bir şekilde ifade edilemeyeceğini söylüyorum.

Size çok daha karmaşık bir durum sunayım: Keşke pasta yemek istememeyi dilemesem. Pasta yemek istiyorum çünkü seviyorum. Keşke onu sevmeseydim, çünkü kısmen kendini beğenmiş bir kişi olarak ince kalmanın daha önemli olduğunu düşünüyorum. Keşke bu kadar kendini beğenmiş olmasam. *Peki bu arzu sadece pasta yemek istediğimde mi canlanıyor?* Pasta dileğim, ince olma arzum ve kendini beğenmiş olmama arzum arasındaki çatışmada ilk ve son şekil ikinciye karşı ortaklık kurabilir ya da biraraya gelebilir (ya da sinsice yanaşabilir). Beni gafil avlarlarsa başarılı olabilirler, fakat kendini beğenmiş olmama arzumun göze çarpmasının pastaya karşı olan arzumdan kaynaklandığını fark edersem bunlara karşı direnebilirim. Başka bir durumda, kısa vadeli doyum arzum ve uzun vadeli kendiliğindenlik arzumla birleşerek orta vadeli oto kontrol arzuma karşı dayanışma kurabilirler. İkiden fazla gerekçe iki seçenek arasındaki seçime dayanı-

---

[19] Bölüm 11'de kısa vadeli zaman ufku olan bir kişi bir şekilde benzer nedenlerle bugünkü eylemlerin gelecek sonuçlarına daha fazla önem vermesini sağlayacak "azaltma hapını" almayı reddedecektir. Bu iki hapın örneklendirdiği genel ilke rasyonel birinin tek bir adımda yapmak istemeyeceği bir şeyi iki adımda yapmak istemeyeceğidir. Şüphesiz ki tek adımda yapamayacağı bir şeyi iki adımda yapmak isteyecektir.

yorsa, "motivasyonun kuvveti" düşüncesi hangi ortaklığın kurulacağını bilene kadar belirsiz olabilir.

17. yüzyıl Fransız ahlakçısı Bruyère iki çeşit motivasyon çalışmasını şu şekilde özetlemiştir: " Tutku için nedeni yenmekten daha kolay hiçbir şey yoktur. En büyük zaferi çıkar elde etmektir." Tutku "nedeni yendiğinde" bile kendi tarafında bir neden istediğini gördük. St. Paul "istediğim iyiliği yapmadığımdan, yapmak istemediğim kötülüğü yapıyorum." dese de daha yaygın bir tepki insanın kendisini tutkunun kontrolünde yapmak istediği şeyin iyi ve adil olduğuna ikna etmek olabilir. Tutku "çıkar elde ettiğinde" bunu iki yoldan biriyle yapabilir. Unsur duygunun belirgin özelliği olan *aciliyet* yüzünden (Bkz. Bölüm 8) bu çıkarın onu aldatıp aldatmadığını bulmak için kendine zaman tanımayabilir. Buna alternatif olarak duygunun gücü *bilerek* çıkarının aksine hareket edecek kadar kuvvetli olabilir. Böylesine bir davranış iradenin zayıflığı anlamına gelebilir.

Bibliyografik Not

Bir içsel motivasyonlar kuramı G. Loewenstein tarafından sunulmaktadır: "Out of control: Visceral influences on behaviour," *Organizational Behaviour and Human Decision Process* 65 (1996), 272-92. 11 Eylül 2001'den sonra "aşırı trafik kazaları" tahmini G. Gigerenzer'a aittir: "Dread risk, September 11, and fatal traffic accidents," *Psychological Science* 15 (2004), 286-7. Benzer türden aşırı kazaların İspanya'da görülmemesi A. López-Rousseau, "Avoiding the death risk of avoiding a dread risk: The aftermath of March 11 in Spain," *Psychological Science* 16 (2005), 426-8'de belgelenmiştir. Çıkar-neden-tutku üçlüsü A. Hirschman, *The Passions and the Interests* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1977); M. White, *Philosophy,* The Federalist, *and the Constitution* (Oxford University Press, 1987); ve benim eserim *Alchemies of the Mind*'da incelenmektedir (Cambridge University Press, 1999). George Ainslie'nin Picoeconomics'i (Cambridge

University Press, 1992) Freud' un içgörülerine eksik kalan mekanizmaları sağladı. Klasik bir itmeye karşı çekme çalışması: D. Gambetta, *Did They Jump or Were They Pushed?* (Cambridge University Press, 1983). P. Veyne, *L'empire gréco-romain* (Paris: Seuil, 2005), sayfa 217'den Dion Chrysostomos'un savlarını aldım. Yahudi ahlakından dile getirdiğim ilke D. Daube, *Collaboration with Tyranny in Rabbinic Law* (Oxford University Press, 1965) ve D. Daube, *Appeasement or Resistance*'da incelenmektedir (Berkeley: University of California Press, 1987). Temelde yan ürün olan durumlar düşüncesini *Sour Grapes* (Cambridge University Press, 1983; Ekşi Üzümler, Metis, 2008) Bölüm 2'de geliştiriyorum ve bunu "Redemption for wrongdoing," *Journal of Conflict Resolution* 50 (2006), 324-38'deki kefaret sorusuna ve D. Gambetta (ed.), *Making Sense of Suicide Missions* (Oxford University Press, 2005)'te "Motivations and beliefs in suicide missions"deki kurtuluş sorusuna uyguluyorum. Ayrıca bakınız L. Ross ve R. Nisbett, *The Person and the Situation* (Philadelphia: Temple University Press, 1991) 230-32. sayfalarda II. Dünya Savaşı'ndan sonra işbirlikçilerin mahkemelerinde "Nedene saygı"yı *Closing the Books* (Cambridge University press, 2004)'u Bölüm 8'de ele alıyorum. Alternatif seçenekler için değişik özelliklere bağlı ağırlıkların değişimine kanıt A. Brownstein, "Biased predecision processing," *Psychological Bulletin* 129 (2003), 545-68 ve J. Brehm, "Postdecision changes in the desirability of alternatives," *Journal of Abnormal and Social Psychology* 52 (1956), 384-9'da bulunmaktadır.

Bölüm 5

BENCİLLİK VE ÖZGECİLİK

Motivasyon ve Davranış

Bencil ve özgeci motivasyonlar arasındaki çelişki aldatıcı derecede basittir. İlk yaklaşım olarak özgeci bir motivasyonu insanın kendi refahına zararı olmasına rağmen başkalarının refahını artırma arzusu olarak ve özgeci bir hareketi de özgeci bir motivasyonun yeterli neden sunduğu bir eylem olarak anlayalım. Eğer sizi yolda bir dilenciye para verirken görürsem buna özgeci bir hareket derim, çünkü gerçekte öyle olsa da olmasa da özgeci motivasyonlardan gelen bir eylemdir.

Daha karmaşık bir örnek içinse, daha sonra birçok kez "özgeci cezalandırma"da tartışılan deneysel bulguları ele alalım. Bu çalışmalarda, bir A deneği B deneğini işbirlikçi olmayan bir davranıştan dolayı kendi zararına da olacak şekilde cezalandırma seçeneğine sahiptir. Burada hiçbir yüz yüze etkileşim yok ve denekler asla tekrar karşılaşmayacaklar. Yine de birçok denek cezalandırma seçeneğini seçer ve bu da B'nin üçüncü bir taraf olan C ile sonraki ilişkilerinde daha işbirlikçi olmasına neden olur. Eğer A, B'ye uyguladığı cezanın C'ye sağladığı yararı düşünüp bundan motive olursa bu cezalandırma eylemi özgeci motivasyonlardan kaynaklanabilir. Aslında, bir intikam arzusuyla motive olma ihtimali daha yüksektir.

Laboratuvar dışında buna benzer birçok örnek vardır. 18. yüzyıl Fransa'sında, köylüler, dilenci ve berduşların yemek ve kalacak yer taleplerini kabul ederdi. Eğer bir köylü bu talebi reddederse, dilencilere hiçbir yararı olmayan ve yakalanma riski olan hareketler olan ağaçlarının kesildiğini, hayvanlarının sakatlandığını ve evlerinin yandığını görme tehlikesiyle karşı karşıyaydı.

Her ne kadar bunların bir köylünün gelecekte dilenci kabul etmesini sağlama arzusuyla motive olduğuna inanmak için bir neden yoksa da açıklamak için yeterli olacaktır. Sanayileşme öncesi İngiltere'de görülen köylü isyanları amaçlarına ulaşmada sürekli olarak başarısız oldular ve liderleri genellikle şiddetle cezalandırıldı. Yine de sıkıntı verici değerlerinden dolayı bu isyanlar zengin sınıfın aksi takdirde davranmayacağı kadar ılımlı davranmalarını sağlayarak uzun vadede başarılı oldular.

Özgeci motivasyonların maddi varlığın, varlıktan ziyade refahın feda edilmesi bakımından tanımlanmasının sebebi aşağıdaki durumların hariç tutulmasıdır. Eğer çocuğumun lise eğitimi için 100 bin dolar ödersem, bu, çocuğumun refahı benimkiyle bağlantılı olduğu için "özverinin" ikimizinde yararına olmasından kaynaklanabilir.[1] Başkasıyla ilgili olsa da motivasyon özgeci değildir.[2] Çocuğumu rahatlıkla özel bir okula gönderebilecekken bir devlet okuluna gönderirsem ve bunun çocuğum için daha iyi olacağına inanırsam bu gerçek bir özgeciliktir. Böyle davranarak sadece çocuğumun refahını değil kendi refahımı da feda ederim. Aynı şekilde bir kan bankasına bağışta bulunmanın (yakın bir akrabaya kan vermekten biraz farklı olarak) gerçekten özgeci motiflerden kaynaklanma ihtimali daha yüksektir. Uygulamada ise bir motivasyonun özgeci mi yoksa sadece diğeriyle ilgili mi olduğunu söylemek imkânsız olabilir.

Başka bir karmaşıklık da bazı insanların vermeyi sevmeleridir, çünkü bunun onlara kendilerini iyi hissettirdiği gerçeğinden kaynaklanır (ılık kor etkisi). Eğer ılık kor neden başkalarına yar-

---

1 Okul ücreti çok yüksek olup da masraflar refah döneminde bile benim için daha kötü olsa bile bu ücreti ödeyeceğim durumlar da olabilir. Bu durumda düşük ücretlerin ödenmesi özgeciliği önleyen, ilgili diğer motiflerle açıklanabilir.

2 Marx komünist toplumun özgeci motivasyona dayalı olmaktan ziyade bencilliğin ve özgeciliğin ötesinde olacağını yazdığında, insanların birbirleri için yaptığı herhangi bir maddi fedakârlığın benzer nedenlerden ötürü refahtan fedakârlık gerektirmediğini söylemek istemiş olabilir.

dım ettikleri ya da onlara bir şeyler verdiklerine dair bir neden sunuyorsa bu kişilere özgeci demek istemeyiz. Verirler çünkü herşey göz önüne alındığında verme eylemi onların kendilerini iyi hessetmelerini sağlar. Bu bir özgecinin aynı zamanda ılık koru hissedemeyeceği anlamına gelmez, sadece bunun yardım etme ya da verme (bilinçdışı) gerekçelerinden sayılmayacağı anlamına gelir. Fakat yine Bölüm 15'te bununla ilgili söyleyecek daha çok şeyim olacak.

Özgeci motivasyonları tanımlama sorunu ne olursa olsun, özgeci davranışa birçok kanıt vardır. The Carnegie Foundation kendi hayatlarını riske atarak başkalarının hayatını kurtaran bireylere sürekli olarak madalyalar dağıtıyor. Birçok insan çabalarının karşılığını almadan kan veriyor.[3] Norveç'te yapılan böbrek bağışlarının birçoğu, alıcının akrabaları tarafından yapılıyor. Böbreğin alınması tıbbi risk taşıyor, fakat hiçbir para ödülü yok.[4] Özellikle kadınlar olmak üzere birçok birey işe gitmek ve kendi aileleriyle ilgilenmenin yanı sıra yaşlı ebeveynlerine de bakıyor. Birçok ülkede yetişkin nüfusun yarısından fazlası düzenli olarak hayır amaçlı para bağışlarında bulunuyor. 2004'teki tsunaminin ardından, birçok gelişmiş ülkede bağışlarda yüksek artış gözlemlendi. Savaş zamanı, bazı bireyler savaşmalarına izin verilmesi için özürlerini kapatmaya çalışırlar. Birçok asker tehlikeli (bazıları intihar görevi) görevlerde gönüllü olur. İnsanlar ulusal seçimlerde oy kullandıkları ve demokrasinin uygulanabilirliğine katkıda bulunduklarında bazı bedellere maruz kalırlar, ama gerçekte hiçbir özel çıkar elde etmezler. Liste istenildiği kadar genişletilebilir.

Özgeci davranıştan özgeci motivasyonların varlığı sonucuna varamamamızın sebebi diğer motivasyonların *özgeciliği taklit edi-*

---

[3] Aslında ödeme yapılmamasının para için bağışta bulunacak bulaşıcı hastalığı olan insanların elenmesinde önemli olduğu ileri sürülmektedir.

[4] Aslında birçok ülkede yaşayan insanlardan böbrek satın almak yasak. Bu durumda, bu kanunun arkasında yatan motivasyon fakir bireyleri korumak kadar alıcıları da düşük kaliteli vücut parçalarını almaya karşı korumaktır.

yor olabilmesidir. 4. bölümün terminolojisinde, özgeciliği etkili bir şekilde ya *çıkar* ya da *tutkuya* benzetilebilen bir neden türü olarak görebiliriz. ("Taklit" ve "benzetmek" kelimeleri kişinin gerçek motivasyonu konusunda başkalarını aldatmak için bilinçli bir çabayı ifade edebilir, ama etmeyebilir de.) Tarafsızlıklarıyla ilgili pek endişesi olmayan birçok kişi tarafsızlıklarından dolayı övülmekle çok ilgilenirler. Bu nedenle Hume "Erdemli eylemlerin ününü sevmek *kesinlikle* erdem sevgisine kanıttır" dediğinde kesinlikle yanılmıştı. Montaigne ise, aksine "Eylem ne kadar dikkat çekiciyse iyilikten çok çekiciliğinden dolayı ifşa edildiğine dair bende uyandırdığı şüpheden dolayı ahlaki değerinden o kadar eksiltirim: Sergilenen iyilikler satılmaya giden yolun yarısındadırlar" demiştir. Bu sınırda, erdemli tek eylem asla gün ışığına çıkmayanlardır. Proust'un melek yüzlü büyük annesi Narrator bu ilkeyi öylesine içselleştirmişti ki bütün iyi eylemlerini bencil motiflere bağlıyordu. Erdemin bu kendini geri planda tutan özelliği olduğu kadarıyla, göze çarpandan fazlası da olabilir. Elbette başka sebeplerden dolayı, daha azı da olabilir.

Onaycılık ve Ayıpçılık

Montaigne doğru olanın ve insanların sizin için ne düşündüklerinin hatırına hareket eden doğru ve yanlış motivasyonel "açılar" arasında ayrım yaptığında, erdemin nadir olduğunu da kabul etmişti. İlk motivasyon nadir görüldüğünden kural koyucular sonraki motivasyona güvenmelidirler:

> Eğer bu yanlış fikir (başka insanların ne düşündüğü endişesi) insanları bağlayarak kamu yararına hizmet ediyorsa... ozaman onun rahatça gelişmesine ve kontrolümüzde olduğu sürece aramızda büyümesine izin verin. İnsanlar doğru açıdan yeterince kazanç sağlayabilcek kadar zeki olmadıklarından karşı açının da kullanılmasına izin verin. Bu yöntem bütün kanun koyucular tarafından kullanılmaktadır. Ve insanları görevlerine bağlayacak bazı kibirli resmi ödüller ve bazı yalanları işe koyan hiçbir politika yoktur.

1802'de Légion d' Honneur'ün oluşturulmasını savunurken Napolyon bu düşünceyi tekrarladı ve "insanlar böyle gösterişli, ama değersiz şeylerle yönlendirilir" dedi. (Cumhuriyet ordusundaki eski askerleri bu uydurmaya şiddetle karşı çıktılar.) Başkaları tarafından iyi düşünülme arzusu anlamına gelen onaycılık, özgecilik ya da ahlaklılık açısıyla yer değiştirebilecek yanlış bir açıdır. Başkaları tarafından kötü düşünülmeme arzusu olan ayıpçılık yanlış açı olarak görev alabilir. Sosyal normlar insanların normal şartlarda yapacakları eylemlerden kaçınmalarını sağlayabilir. Fakat normlara bağlı kalmak başkalarının kendileri hakkında iyi düşünmesi için yeterli olmayabilir. Onaycılık, normların ötesine giden gereksiz hareketlere mahsustur. Bir toplumda zorunlu olan bir şey başka bir toplumda gereksiz olabilir. Norveç ve Amerika Birleşik Devletleri'nde ihtiyaç halinde kardeşin bir böbreğini (uygunsa) organ nakli[5] için bağışlaması gerekirken, Fransa'da böyle bir davranış gereksiz görülebilir. Belli sosyal çevrelerde hayır kurumlarına bağışta bulunmak zorunludur.

Bu motivasyonlar 18. yüzyıl politikalarından iki zıt örnekle açıklanabilirler. İlk Fransız Kurucu Meclis'inde (1789-91) vekiller, feodal ayrıcalıklarından vazgeçmekten tutun ilk olağan meclise seçilmeyeceklerini ilan etmelerine kadar önemli çıkarlarını birçok kez feda etmişlerdir. Her ne kadar motivasyonları karmaşık olsa da önemli bir öge, ilgisiz görünme arzusuydu. Bunlardan birinin biyografının dediğine göre, bu vekiller "ilgisizlik sarhoşu"ydular. Yine bu zamanlarda Birleşik Devletler'de George Washington sürekli olarak başkalarının, özel çıkar ile motive olduğunu düşünmelerinden duyduğu korkuyu dile getirmiştir. (Aynı zamanda insanın kendi erdemi için çok fazla endişelenmesinin erdemsizlik olarak görünebileceğinin farkındaydı.) Başka bir örneklendirme çifti olarak, iki onur kavramını düşününüz. Birine göre

---

[5] Amerika Birleşik Devletleri'nde çoğu zaman bağışta bulunma imkânı olana sürecin ilk aşamasında isterlerse bağışta bulunmamaları için tıbbi bir bahane önerebileceklerini söyleyerek böylesine bir baskıya direnmesine yardım eder.

onur sonradan görkemli başarılarla edinilmelidir. Diğerine göre ise onur, bir temel çizgi olarak düşünülür; ama utançverici eylemlerle kaybedilebilir.

Onaycılık ve ayıpçılığın özgeciliği taklit edip edemeyeceği başkalarının davranışı değerlendirirken başvurduğu sabit ölçütlere dayanır. Bazı toplumlar sistematik bir biçimde özgeciliği taklit etmeyen erdemlere yüksek değer yükleyebilirler ve erdemin dışavurumunu teşvik edebilirler. Onura karşı duyulan arzu sosyal yönden tutumsuz her türlü davranışı teşvik edebilir. Napolyon'un gösterişli ama değersiz şeyleri, askerleri Fransa'nın refahını değil şanını artırmak için hayatlarını tehlikeye atmaya teşvik etmeyi amaçlıyordu. Bazı insanlar toplumlarının dini erdemliliğe koydukları övgüden dolayı özveri hayatını seçer, ama inzivaya çekilenler ve keşişler ibadet ayinlerine diğer insanlardan daha çok yoğunlaşırlar. Bildiğim kadarıyla, başkalarından daha özgeci bir davranış geliştirmeyi öğrenmeye ve eğitime çok değer veren toplumlara bir eğilim yoktur. Günümüz Batı toplumlarında güzellik kültü başkaları için endişelenmeye karşı gibi görünecek benmerkezci davranışı teşvik eder. "Aile tutuculuğu" olarak adlandırılan şeye maruz toplumlarda (Güney İtalya buna örnek olarak verilmektedir) sıkıntı çeken yabancıya yardım etmek ya da kanuna uymaya karşı sosyal normlar vardır. Bu nedenle bütününde övgü alma arzusu mu yoksa suçlamalardan kaçınmanın mı özgeciliği taklit ettiğini söylemek zordur.

Dönüşümler

Bir önceki bölümde ele alındığı gibi, ögenin asıl motivasyonu çıkardan nedene *dönüşmüş* olabilir. Bu simyanın arkasındaki mekanizma *özsevgi* anlamına gelen *amour-propre*'tur, bu da beğenilme ve kendini beğenme arzusudur. Beğenilme arzusundan gelen onaycılık ve ayıpçılık sadece dışa yönelik davranışı etkilerken kendini beğenme arzusu içsel motivasyonları etkileyebilir. Birçok insan kendilerini sadece kişisel çıkarları ile hareket ederken gör-

mek istemez. Kendi çıkarlarına yönelik hareket ettiklerinde bile eylemlerine çıkardan bağımsız sahte bir dış görünüm ekler. Amerikan İç Savaşı'ndan önceki yıllarda, Eski Güney Amerika sadece çıkar konusu olmaktan çıktı ve ilkeler temelinde savunulan bir *nedene* dönüştü. Bu çok genel bir siyasi ideoloji türüdür. Marx'ın belirttiği gibi: "Kişi küçük burjuvazinin prensipte egoist sınıf çıkarını güçlendirmeyi arzuladığı gibi dar görüşlü bir kavram oluşturmamalıdır. Bundan ziyade, bu grup, kendi özgürlüğünün *özel* şartlarının sadece modern toplumun korunduğu ve sınıf mücadelesinden kaçınılan *genel* şartlar olduğuna inanıyor."

Kendi çıkarını gözetmeyen sahte dış görünümün samimi mi yoksa iki yüzlü mü olduğunu söylemek zor olsa da genellikle bunun ikincisi olduğunu düşünmek bir hata olacaktır. Aslında insanlar davranışlarının doğruluğunu kendilerine kanıtlamak için gösterdikleri çabada iki dereceden özgürlüğe sahiptirler. Bir yandan, kişiye yarar sağlayan eylemlerin başkalarına da yarar sağlayacağı iddialarını desteklemek için kullanılabilen *muhtemel görünen birçok nedensel teori* vardır. Örneğin ekonomik büyümenin "damlama teorileri" zenginlere uygulanan düşük vergilerin fakirlere de fayda sağladığını belirtir. Diğer yandan, bir kişinin kendi özçıkarına (muhtemel görünen bazı nedensel teorilere göre) uyan bir eylem oluşturamıyorsa şanssız ya da yetersiz olması gereken adalet, dürüstlük, ya da kamu yararına dair *muhtemel görünen birçok normatif kavram* vardır. Bölüm 4'te, insanların düşük bağışları haklı göstermek için dürüstlük temelli ve fayda temelli bir felsefe arasında seçim yapabileceklerini dile getirdim.[6] Böyle durumlarda insanlar kendiğinden ve bilinçsiz olarak davranışı özçıkarları ile aynı doğrultuda haklı gösterebilen nedensel teori

---

[6] Bu durumda, başkaların çok verdiğinde daha az yardım yapmayı haklı gösteren nedensel teori; yardımların, yardımı alanlara düşmekte olan marjinal bir fayda sağlamasıdır. Başkaları çok verdiğinde daha az yardımda bulunmayı haklı gösteren dürüstlük temelli teori nedensel bir öncüle gerek duymaz.

ve normatif kavram bileşimine yönelirler. Bunun nasıl olduğunu anlayamasak da bunun olduğunu biliyoruz.

Özgeciliğin "taklidi" iki yüzlülük ya da dönüşümlere dayanmak zorunda değildir. Çıkarcı akıl yürütme *cehalet perdesinin ardındaki* seçim ve karşılıklı oluş gibi tamamıyla açıkça ifade edilebilen mekanizmalar ile özgeci davranışa neden olabilir. Bölüm 5'te birinciye örnek olarak George Mason'ın ailelerin uzun vadeli çıkarlarının toplumdaki bütün sınıfların refahına dair bir endişeye sebep olması gerektiği savını ele aldım.[7] Benzer savlar tek bir bireyin hayatına da uygulanabilir. İşsizlik oranının düşük olduğu, fakat hızlı bir yapısal değişiklikten geçen toplumlarda çoğunluk eğer yok olacak işlerden birinin kendilerininki olduğunu düşünüyorlarsa daha fazla işsizlik yardımı öneren bir partiye oy verebilirler. Dayanışma gibi görünen şey aslında sadece bir garanti şekli olabilir.

Karşılıklı Oluş

Karşılıklı oluş, devam eden bir ilişkide her iki tarafın işbirliği yapmak ya da yapmamak seçimiyle karşı karşıya kaldığında olduğu gibi basit bir ikili ilişki olabilir. Bir çiftçi ağustosta, diğeri eylülde hasat kaldırabilir ve her biri diğerinin yardımından yarar

---

[7] Vali Morris Senato'daki eyaletlerin temsili üstüne bir tartışmada benzer bir sav ileri sürmüştü: "Eyalet bağları ve eyalet önemi bu ülkenin derdi olmuştur. Bunu ortadan kaldıramayız, ama belki yılanın dişini sökebiliriz. Düşüncelerimizin belli bir noktanın dar sınırlarında çevrelenmesi yerine insanın gerçek çıkarına kadar genişletilmesini arzuladı. Zaten böylesine bir politika için bencilliğin ürünü olan bir güdü ne kadar küçük olabilir ki! Kim gelecek sene kendisinin ya da belki çocuklarının o ya da bu eyaletin sakini olacağını söyleyebilir." Başka bir durumda Vali Morris aynı savın alıcısı konumundaydı. Vali Morris'in gelecek batı eyaletlerinin temsilini sınırlama önerisini Elbridge Gerry'nin benimsemesine cevaben, Roger Sherman şu karşılığı verdi: "Bizler eski eyaletler kadar yeni batı eyaletlerinin de vatandaşı olabilecek olan neslimizi, çocuklarımızı ve torunlarımızı düşünüyoruz. Sadece bu düşünceyle, tasarıda teklif edildiği üzere böylesine bir ayrımcılık yapmamalıyız."

sağlayabilir. Eğer hasat zamanı önce gelen çiftçi diğerinden yardım ister ama sonrasında eylülde karşılığını vermeyi reddederse, gelecek ağustosta yardım alması pek mümkün değildir. İstikrarlı bir karşılıklı yardım ilişkisi, her ne kadar arkadaşlık duygularına dayanmasa da gelişerek büyümelerini sağlayabilir. 1. Dünya Savaşı sırasında, bazı Alman ve İngiliz birlikleri düşmanı yapabileceklerinden daha az şiddetle bombalayayarak bir yaşa ve yaşat uygulaması olan sessiz bir ateşkes yaptılar.[8] Bu durumda da zamanla diğer tarafa yönelik bir dostça tavır oluştu, ama işbirliğinin sebebi olarak değil, sonucu olarak.

Descartes daha karmaşık birçok taraflı ve dolaylı karşılıklı oluş şekli tanımladı:

> "Kendi faydaları dışında hiçbir şey için çalışmayanların sağduyulu olmak istiyorlarsa diğerlerinin yaptığı gibi başkalarının iyiliği için çalışmaları ve başkalarını yapabildikleri kadar memnun etmeye çalışmaları gerektiğine inanmama sebebim genelde kişinin yardımsever sayılan ve başkalarını memnun etmeye hazır olan kişilerin aynı zamanda başkalarından, hatta kendilerine bir yükümlülüğü olmayan kişilerden bile bir miktar sevap aldıklarını görmesidir. Ve insanların kendilerine başka bir şekilde inandıklarında almayacakları bu şeyler ve başkalarını memnun etmek için katlandıkları acılar yapılanları bilenlerin dostluğunun sağladığı kazançlar kadar büyük değil. Başkaları ise bizden sadece kendimize sıkıntı yaratmadan açıklayabileceğimiz eylemleri bekler, Biz de bundan fazlasını beklemeyiz. Fakat başkalarına pek bir şeye mal olmayan eylemlerin bize çok yarar sağladığı ve hatta hayatımızı kurtardığı olur. Kişinin genellikle iyilik yaparak sıkıntıya girdiği ve diğer yandan kötülük yaparak kazandığı doğrudur. Fakat bu sadece en sık olan olaylarla ilgili sağduyu kuralını değiştirmez."

Doğrudan bir karşılıklı oluşta sadece ve sadece eğer B kişisi A'ya yardım etmişse A kişisi B'ye yardım eder. Dolaylı karşılıklı

---

[8] Her ne kadar yüksek komutanlar bu uygulamayı durdurmaya çalışsalar da bunu takip etmek zordu.

oluşta ise, eğer B kişisi C'ye yardım etmişse A kişisi B'ye yardım eder. Gelecek bölümlerde görebileceğimiz gibi, benzer bir ayrım "negatif karşılıklı oluş"ta geçerlidir. Eğer B kişisi A'ya zarar vermişse ve aynı zamanda C'ye zarar vermişse, A kişisi B'ye zarar verebilir. Dolaylı karşılıklı oluşun varlığı insanların özgeci motivasyonları olduğuna dair bir ünleri olsun diye özgeci davranış sergileyebileceklerini öne sürer. Bu durumda diğer kişilerin davranışın gerçek bir özgeciliği mi, yoksa sadece stratejik bir şekilde özgeci olduğuna dair bir ün oluşturma arzusunu mu yansıttığına karar vermeleri gerekecektir (Bkz. Bölüm 20). Bu durumda ün içsel değil araçsal gerekçelerle değerlendirilir. Onaycılık unsurda öz-saygınlık arzusuna neden olsa da ün kendinden doğacak maddi ödüller arar.

İnsanlar aynı zamanda sonradan gelen ödül için fırsatın olmadığı tek adımlık durumlarda da karşılıklı hareket edebilirler. Eğer A kişisi B'ye karşı özgeci bir davranış sergilerse, her ikisi de bunun ötesinde bir iletişimleri olmayacağını bilmelerine rağmen, B kişisi de buna karşılık hareket edebilir. Ağustosta hasat kaldıran bir çiftçi gelecek sezondan önce göç edeceğini bilmesine rağmen eylülde hasat kaldıracak olan kişiye yardım edebilir. Elbette böylesine bir karşılıklı oluş için çıkarcı nedenler düşünülebilir. Belki önce hasat kaldıran çiftçi karşılığını vermezse diğer çiftçinin onu bir şekilde cezalandıracağından korkuyordur ya da yardımına güvendiği üçüncü kişiler onu dışlayabilirler. Fakat deneysel durumlarda bu tarz etkiler dışarıda bırakılabilir. Daha sonra ele alınacak deneysel oyunlarda (Bkz. 15. ve 20. bölüm), ögeler isimleri belirtilmeksizin bilgisayar uçbirimlerinde birbirleriyle etkileşim halindedirler, böylece ayıp ve utanma gibi yüz yüze meydana gelebilecek etkiler geçersizdir. Çoklukla, oyunlar belli bir kişinin belli bir eşle sadece bir kere etkileşime gireceği şekilde tasarlanırlar.

Bu bağlayıcı koşullarda bile karşılıklı oluş gözlemlendi. Bir güven oyununda, "yatırımcı" olan bir oyuncunun "mütevelli" olan başka bir oyuncuya 10 para birimlik gelirinin 0 ile 10 arasın-

da bir miktarının transfer edilmesi seçeneği vardır. Deneyci sonrasında yatırımcı 10 yolladığında mütevellinin 30 alacağı şekilde gönderilen miktarı üçe katlar. Mütevelli 0'dan artırılmış bütün toplama kadar (yatırımcının yolladığının üç katı) olan miktarı yatırımcıya geri göndermeye karar verebilir. Bir deneyde, yatırımcı gelirinin ortalama üçte ikisini mütevelliye transfer eder ve mütevelli de ortalama olarak biraz daha fazlasını yatırımcıya geri transfer eder. "İleri" transfer ne kadar fazlaysa, "geri" transfer de o kadar fazladır. Bu bulgular, her iki ögenin de maddi çıkar ile motive olduğu ve birbirlerinin bu şekilde motive olduklarını bildikleri hipotezi hariç birkaç motivasyon varsayımı ile tutarlıdır. Bu hipotezde sıfır değerinde geri transfer bekleyen yatırımcı 0 değerinde bir ileri transfer yapacaktır. Sonuç gözlemlenmediğinden, ilgili başka motivasyonlar ve "sosyal tercihler" etkin olabilir. Bazı deneylerde mütevelliler aldıklarından fazlasını yollamadıkları için, bunlar özgecilik ve dürüstlük için yeterli olmayabilir. Fakat, bu miktar bile öz çıkarın gerektirdiğinden fazladır.

Ahlaki, Sosyal ve Sözde Ahlaki Normlar

Sonraki birçok bölümde bu ve benzeri deneylerin içerikliklerine geri döneceğim. Burada sadece üç "özgeci" motivasyon çeşidi arasında ayrım yapacağım. *Ahlaki normlar* sıkıntıda bir başkasına yardım etme normunu, eşit paylaşım normunu ve "Her gün Kantçılığı", (everyday Kantianism) (herkes aynı şeyi yapsa en iyi olacak şeyi yapmak) kapsar. *Sosyal normlar* (Bkz. Bölüm 21) etiket normları, intikam normları ve para kullanımını düzenleme normlarını kapsar. *Sözde ahlaki normlar* olarak adlandıracağım normlar karşılıklı olma normları (sana yardım edene yardım et, sana zarar verene zarar ver) ve şartlı işbirliği normlarını (başkaları yaparsa işbirliği yap, aksi takdirde yapma) kapsar. Sosyal normlar da yarı ahlaki normlar da başka kişilerin varlığı ya da hareketleri ile tetiklendiğinden dolayı şartlı normlardır. Sosyal normların başka insanlar kişinin ne yaptığını gözlemleyebildikleri zaman tetiklen-

diğini ve yarı ahlaki normların kişinin başka insanların ne yaptıklarını gözlemleyebildiği zaman tetiklendiğini ileri süreceğim.[9] Buna karşılık ahlaki normlar şartlı değildir. Şüphesiz bize yapmamızı söyledikleri şey başkalarının yaptıklarına bağlı olabilir. Eğer yarar temelli bir bağış felsefesine sahipsem ne kadar iyilik yapabileceğim (ve ne kadar vereceğim) başkalarının ne kadar verdiğine bağlıdır. Fakat normun kendisi diğer bağışçılara gönderme yapmaz, sadece alıcıya gönderme yapar.

Su kıtlığına iki farklı bireysel cevap vakası sosyal ve yarı ahlaki normlar arasındaki ayrımı resmedecektir. Bogota'da Antanas Mockus'un temsili belediye başkanlığında insanlar su tüketimlerini azalttıklarında sözde ahlaki bir norm takip ettiler. Her ne kadar bireysel takip olanaklı olmasa da şehirdeki toplam su tüketimi televizyonda gösterildi, böylece insanlar başkalarının genel anlamda katılıp katılmadıklarını bilebiliyorlardı. Yeterli sayıda insanın şartlı işbirliğini gerçekleştirmek için katılım gösterdiği görülmektedir. İnsanlar kendi kendilerine şöyle söylüyorlardı: "İnsanlar kendi tüketimlerini azalttıklarından benim de aynısını yapmam adil olur." Bunun aksine Kaliforniya'da su kıtlığı olduğunda insanların tüketimini sınırlamalarını sağlamak için sosyal normların devreye girdiği görülmektedir. Çimlerin sulanması gibi ev dışı su tüketimi elbette sadece komşular tarafından değil, belediye müfettişlerince de takip edilebilir. Ev içi su tüketimi ise eğer klozet temizse bunu tasvip etmediğini dile getiren misafirler tarafından takip edilebilir.[10] Aslında, çocuklar sudan tasarruf et-

---

[9] Unsur gözlemcilerin ne yaptıklarını gözlemleyebildiğinde ikisi birbirini destekleyebilir. Eğer sizi yere çöp atarken görürsem aynısını yaparken beni gözetlemenizi takmam. Fakat eğer sizi dondurma paketini dikkatle cebinize koyarken görürsem dürüstlük ve kınanma korkusu bir araya gelerek uyumu sağlayabilir. (Bkz. Bölüm 22)

[10] Normal zamanlarda sudan tasarruf etmek de bir sorundur. Bu, New York City'de tuvalet sifonlarının maksimum hacmini belirleyen kanunlarla sağlanmıştır. Avrupa'nın birçok yerinde bu farklı kullanımlar için farklı miktarda su veren iki farklı düğmesi olan sifonlarla sağlanmıştır. Bu son sistem ne fırsatlar

mediklerinde ailelerine zor zamanlar yaşattıklarından bireysel davranışın takibi Bogota'da da görülmüştür.[11]

Sözde ahlaki normlar özgeci davranışı teşvik etme açısından göze çarpar derecede güçlü olabilirler. Sadece özgeciliği mi *taklit ediyorlar* yoksa bunlar özgeci motivasyonlar mı? Bunlara ahlaki demek yerine sözde ahlaki deme sebebim aynı zamanda neden ilk cevaba yöneldiğimin de sebebidir. Karşılıklı oluş normu eğer daha önce size yardım etmediyse sıkıntı içindeki birine yardım *etmemenize* neden olur. Genel anlamdaki ahlaki bir norm daha öncesinden bir yardımlaşma anınız yoksa da sıkıntıda olan birine şartsız olarak yardım etmektir. Her gün Kantçılığı ve faydacılık, tek taraflı bir kısıtlamayı uygun bulsa da Şartlı işbirliği normu eğer başka kimse tüketimi azaltmıyorsa normal miktarda su kullanımına izin verir. Ahlaki normların *ileriye etkili* sözde ahlaki normlarınsa *tepkisel* olduğu söylenebilir. Farkı ifade etmenin bir başka yolu da adaletsizlik duygusunun adalet duygusundan daha kuvvetli bir motivasyon gücü varmış gibi görünmesidir. Daha sonra göreceğimiz üzere (Bkz. Bölüm 20), bir deneyde adil olmadığı için cevap verenlerin reddetme eğilimi gösterdiği ve sonucunda ne onların ne de önerenlerin bir şey kazanmadığı öneriler, önerenlerin reddedilme korkusuyla şartlandırılmadıklarında önerecekleri şey ile aynı büyüklük sırasındadırlar.

Eğer iki şart gerçekleşirse gerçek özgeci güdülerin işleyişini tanımlayabiliriz gibi görünüyor. Öncelikle başkalarına fayda sağ-

---

ne de teşvik ile değil (Bkz. Bölüm 9) sadece insanının gözlemlenemeyen iyi niyetiyle devreye girmesi yönünden ilginçtir.

[11] Deneysel bulgular da bu mekanizmayı önermektedir. Bir enerji tasarrufu kampanyasında duş odalarına öğrencileri sabunlandıktan sonra musluğu kapatarak ve sadece durulanmak için tekrar açarak enerji tasarrufu yapmaya teşvik eden işaretler yapıştırılmıştı. İşaretlerin çok az etkisi vardı. Fakat bir iki deneysel işbirlikçi buna uymaya başladıktan sonra, duşu kullanan diğer öğrencilerin katılımı da kayda değer derecede arttı. İşbirlikçiler diğerlerine hiçbir şey söylemeseler de davranışları buna uymayanlara sessiz bir kınama görevi görebilir.

layan eylem tepkisel değil, ileriye etkilidir. İkinci olarak yardım yapan kişinin kimliği ne yardım alan kişi tarafından ne de üçüncü kişilerce bilinmediğinden isimsizdir.[12] Örneğin, Oxfam Hayır Kurumu'na isimsiz bir havale yapan ya da boş bir kilisenin yardım kutusuna para atan bir kişi düşünebiliriz. Kişi Tanrı'nın onu izlediği ve onu ödüllendireceği inancı ile motive olmuş olabileceğinden ikinci örnek istendiği kadar keskin çizgilere sahip olmayabilir. İnanç mantıksız olabilir (yan ürün yanılgısı örneği) ama yine de oldukça yaygın olabilir. ikinci örnek daha açık görünebilir. Yine de yabancılara isimsiz yardım gibi en saf özgeci eylemler bile anlaşılması güç güdülerden kaynaklanabilir. Kant'a göre:

> Deneyle tam bir kesinlik içinde bir eylemin maksiminin kendi içinde ne kadar doğru olursa olsun sadece ahlaki gerekçelere ve görev kavramına dayandığı tek bir durum göstermek kesinlikle imkânsızdır. Bazen kendi kendini en ince bir şekilde inceleme ile bizi şu ya da bu eyleme ve şu kadar büyük bir özveriye yöneltecek kadar kuvvetli olabilecek bir ahlaki görev ilkesinin yanında hiçbir şey bulamadığımız olur, ama buradan bunun gerçekte kesin bir şekilde isteğin asıl belirleyici sebebi olan sahte görev görüntüsü altında gizli kendini sevme dürtüsü olmadığını çıkaramayız. Daha saygın bir güdü için yalan yere övgü alarak kendi gururumuzu okşamayı severiz. Aslında en ince incelemeyle bile asla eylemin gizli kökenlerinin ötesine geçemeyiz. Çünkü söz konusu ahlaki değer olunca ilgilendiğimiz şey gördüğümüz eylemler değil bu eylemlerin görmediğimiz içsel ilkeleridir.

Kant, "Yabancı bir izleyiciye gösteri yapmasak bile içimizdeki izleyiciye oynayıp oynamadığımızı asla bilemeyiz" diyor. Montaigne'in çok erdemli bulduğu kişinin erdemini saklaması kişinin kendisinden saklanamaz. La Rochefoucauld'un da dediği gibi: "İnsanın kendisine duyduğu sevgi her zaman telafi edilebilir ve gururdan vazgeçtiğinde bile hiçbir şey kaybetmez." Yine de-

---

[12] Deneylerde, deneğin kimliği deneyciden saklanır. Hayır kurumuna yapılan bağışlarda da hayır kurumundaki yetkililerden saklanır.

diği gibi: "Eğer diğer arzularımızın artıklarından bağımsız saf aşk varsa kalbimizin derinliklerinde gizli kalır ve kendimize bile yabancıdır." Proust gerçek güdülerimizi en iyi başkalarından öğreniriz demişti. "Sadece başkalarının arzularını tanıyoruz ve kendi arzularımız hakkında bildiklerimizi sadece onlardan öğrenebildik. Bizde sadece dolaylı olarak birincil güdülerimizin yerine daha kabul edilebilir olan alternatif güdüler koyan hayal gücümüz sayesinde hareket ediyorlar."

Suçu Motivasyonlara Atmak

Kişinin kendi motivasyonuna ek olarak, davranışının açıklaması çoğunlukla başkalarının motivasyonları hakkındaki inancına başvurur. Bu inançları şekillendirirken tarihçi ve sosyal bilimcilerin yaşadığının aynısı bir hermeneutik ikilemle karşı karşıya kalır. Dış görünüşte başkalarının iddia edilen motivasyonlarını alamayacağından, Bölüm 3'te ele aldığım genel türden üçlemeleri kullanabilir. Buna ek olarak, sadece yüz yüze etkileşimde etkili olan teknikleri benimseyebilir. Diğer kişiler, söylediğine yoğunlaşarak normalde doğal bir konuşmaya eşlik eden el kol hareketlerini ihmal etmesinden dolayı amatör bir yalancıyı beden diline (ya da eksikliğine) bakarak tespit edebilirler. Ayrıca iddia edilen güdüleri doğrulamak için kişi unsura tuzak kurabilir. Bir tarihçi çalıştığı bireylere tuzak kuramasa da ve sosyal bilimciler de genellikle ahlaki gerekçelerle bunu yapmaktan kaçınsalar da bir işveren, eş ya da bir ebeveyn bu konuda bu kadar sıkıntılı değildir.

Güdüleri başkalarının üstüne atma; genellikle kötülükle bozulur. Özgeci bir eylemin özgeci bir motivasyondan kaynaklandığı ile bunun bencillik temelli olduğu arasında seçim yapmamız gerekse genellikle bu inanç için olumlu gerekçelerimiz olmasa da ikinciyi seçeriz. Her ne kadar böylesine bir güvensizlik sağduyulu nedenler açısından anlamlı olsa da (Bkz. Bölüm 26), birçok durumda bu doğrulama mevcut değildir. Örneğin, dedikodu çoğunlukla Augustine'in izinden giden Fransız ahlakbilimcilerin insan

doğasının kötülüğü ve zayıflığı olarak adlandırdıkları şeyle güdümleniyor gibi görünmektedir. La Rochefoucauld'a göre "hiç kusurumuz olmasa başkalarının hatalarını görmekten zevk duymayız." Aslında yine yazdığı gibi başkalarının hatalarını bulma arzumuz öylesine kuvvetli ki çoğunlukla onları bulmamıza yardımcı olur: "Düşmanlarımız bizimle ilgili düşüncelerinde gerçeğe bizden daha yakındırlar." Yine de gerçeğe daha yakın olsalar bile karşı açıdan daha az hata yapsalar da onlar da hata yapar. 0 ile 10 arası bir ölçekte eğer ben 6 isem 9 olduğumu düşünürüm ve düşmanlarım benim 4 olduğumu düşünür.

Zaman zaman şüphenin hermeneutiği olarak adlandırılan bu tutumun bir analizi için Jeremy Bentham'dan (acemi fransızcasından çevrildi) alıntı yapmaktan daha iyi bir şey yapamam:

> Kral (XVI. Louis) hangi tarafta olursa olsun, ne özveride bulunursa bulunsun, bu iftiracıları susturmayı asla başaramayacak çünkü onlar huysuzluk ve kibirin en sağlıklı politik bedende bile beslenmekte başarısız olmayacağı birer parazittir. Bu adaletsizliğin en üretken kaynağı her şeyden önce kibirdir. İnsan her şeyle zarif bir biçimde ilgilenmek istiyor... Ve en uydurma varsayımı bir devlet temsilcisinin davranışının övgüye değer bir gerekçesi olabileceğinden şüphelendiği için duyduğu utanca tercih ediyor. Eğer Washington emekliliğinde ısrar ederse bu yalnızca despotluğa yol açacak anarşiye giden yolu kullanma anlamına gelir. Eğer Necker başkaları gibi hizmetleri için ödeme kabul etmek yerine karşılığını vermesi serbest olduğundan kendi fonundan ödeme yaparsa bu, sadece kendi açgözlülüğünü karşılamak için karmaşık bir yoldur. Eğer XVI. Louis yasama yetkisinden insanlarının yararına vazgeçerse, bu sadece hepsini daha da elverişli bir zamanda geri almak için yapılmış detaylı bir planın sonucudur.

Buradaki ince alay (1789'un başlarında yazılan) bu metinde dile getirilen sahte suçlamalarından sonuncusunun muhtemelen 1790 sonbaharında doğrulanmış olmasıdır. Kralın en yakın danışmanlarından biri olan Saint-Priest, kralın o zamana kadar ya-

samanın saldırılarına direnmeyi durdurduğunu çünkü "Meclisin kendi hatalarıyla kendini geçersiz kılacağına kendini inandırdığını" yazmıştı. Komplo teorileri kesin olabilir çünkü komplolar vardır. Yine de bunları bulma eğilimi deneyimden ziyade kamu figürlerinin iyi nedenlere hizmet ettiklerini kabul etmeye dair kötü bir isteksizliğe borçludur.

Bibliyografik Not

Bu bölüm S. C. Kolm ve J. M. Ythier (ed), *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*'deki (Amsterdam: Elsevier, 2006) benim "Altruistic motivations and altruistic behavious" adlı yazımdan alıntılar yapmıştır. Bu ciltteki diğer bölümler, özellikle de Kolm'un giriş makalesi zengin bir empirik bilgi ve teorik analiz sağlamaktadır. Fransız dilencilere yapılan atıf: G. Lefebvre, *La grande peur* (Paris: Armand Colin, 1988), p.40 ve İngiliz köylülerin isyanına yapılan atıf: E.P. Thomson, "The moral economy of the English crowd in the 18th century", 80 (1971), 76-136'dan alınmıştır. "Ilık kor" özgeciliğine dair bir analiz J.Andreoni, "Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving," *Economic Journal* 100 (1990), 464-77'de verilmiştir. Böbrek bağışına yönelik tutumlar için, Bkz. J. Elster ve N. Herpin (ed), *The Ethics of Medical Choice*'ta (London: Pinter, 1994) H. Lorenzen ve F. Paterson, "Donations from the living: Are the French and Norwegians Altruistic?". Onaycılık düşüncesini (ve kelimesini) A. O. Lovejoy, *Reflections on Human Nature*'dan (Baltimore: John Hopkins Press, 1961) alıyorum. İlgisizliğin Fransız İhtilali'ndeki rolü B. M. Shapiro, "Self-sacrifice, self-interest, or self-defense? The constituent assembly and the 'self-denying ordinance'of May 1791," *French Historical Studies* 25 (2002), 625-56'da ele alınmaktadır. Amerikan benzeri için Bkz. R. Beeman, S. Botein, ve E. Carter II (eds), *Beyond Confederation: Origins of the Constitution and American National Identity*'de (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1987) G. Wood,

"Interest and disinterestedness in the making of the constitution,". Transmutasyon mekanizması için Bkz. benim kitabım *Alchemies of the Mind* (Cambridge University Press, 1999), Bölüm 5, I. Dünya Savaşı'nda kısasa kısas örneği R. Axelrod, *The Evolution of Cooperation*'dan (New York: Basic Books, 1984) alınmaktadır. Güven oyunu için Bkz. C. Camerer, *Behavioral Game Theory* (New York: Russell Sage, 2004) 2. Bölüm 7, yalanları tespit etme konusunda, Bkz. P. Ekman, Telling Lies (New York: Norton, 1992). Bentham'ın bölümü *Rights, Representation, and Reform* (Oxford University Press, 2002), s. 17-18.'den alınmıştır.

Bölüm 6

DAR GÖRÜŞLÜLÜK VE İLERİ GÖRÜŞLÜLÜK

Gradyan Yükseltmenin Ötesinde

Freud'un haz ilkesi (Bkz. Bölüm 4) arzuların hemen doyumunu arama eğilimidir. Bu eğilimin göstergelerinden biri kişinin kanıtlarla desteklenen inançtan ziyade, doğru olmasını istediği inancı benimsemesidir. Arzu giderici düşünce daha sonra yüzüstü düşmeme neden olsa da burada şimdi kendimi iyi hissetmemi sağlıyor. Başka bir gösterge de iki farklı zamansal fayda nehrine neden olan iki eylem arasındaki seçimde ortaya çıkar. Haz ilkesi daha sonraki dönemlerde nehrin şekline bakılmaksızın ilk dönemde en yüksek faydaya sahip nehrin seçilmesini emreder.

Daha genel olarak, ister bir solucan olsun ister bir şirket, bir karar verici *gradyan yükseltme* ile ilgilenebilir. Zamanda herhangi bir noktada bunlardan birinin mevcut durumdan daha çabuk fayda sağlayıp sağlamadığını görmek için en yakın seçenekleri tarar. Yakındaki seçeneklerin kısıtlanması bir "mekânsal dar görüşlülük" şeklidir. Gözden uzak olan gönülden de uzak olur: Haz ilkesi. Bir solucan yakınlarda herhangi bir noktanın şu an bulunduğu yerden daha nemli bir yer olup olmadığını görmek için çevreyi tarar ve daha nemli bir yer bulursa oraya taşınır. Şirket daha iyi kısa vadeli performans vaadeden bir program bulabilmek için yaptığı mevcut işe yakın olan iş programı "alanlarını" tarar ve bulduğunda hemen onu benimser. Bir süre sonra solucan ve şirket bütün yakın pozisyonlardan (kısa vadede) daha iyi olan bir yerde kalır. *Yerel maksimuma* ulaşmıştır.

İnsanlar daha iyisini yapabilirler. Yok olanı yeniden yaratma yeteneği olan niyetlilik, haz ilkesinin ötesine geçmemizi ve şimdiki seçimlerin zamansal olarak uzak mesafedeki sonuçlarını göz

önüne almamızı sağlar. İleriyi planlama dakikadan dakikaya ya da saniyeden saniyeye değişecek kararlar arasında gidip gelenlerden daha iyi sonuçları olan seçimler yapmamızı sağlar. Bazı durumlarda, aynı fiyata daha uzakta bulunan bir dükkândan bir şişe içki alabilmek için yakındaki bir restoranda içki içmekten vazgeçen bir alkolik örneğinde olduğu gibi, böylesine ileriye yönelik eylemler mevcut ihtiyacı daha iyi karşılamak için gerçekleştirilebilirler. Başka durumlarda ise, yaşlılığım için para biriktirmem durumunda olduğu gibi, eylemler gelecekteki ihtiyaçları karşılamak için gerçekleştirilirler. İlk türden öngörü insan dışı canlılarda da görülürken, ikinci türden bir öngörünün onların kapasitelerini aştığı düşünülmektedir. Fakat bazı son bulgular primatların mevcut ihtiyaçlardan ziyade beklenenler temelinde plan yapabildiklerini ileri sürmektedir. Bu şekilde, beklenen ihtiyaçlar temelinde hareket etmek hiç şüphesiz ki daha karmaşık bir işlemdir.

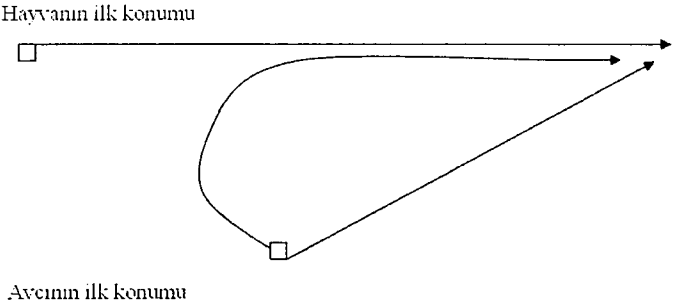
Size zamansal yönden uzak olan sonuçlar temelinde hareket etmeye dört örnek vereyim. İlk üç örnek daha sonraki bölümlerde ele alınıyor.

Reculer Pour Mieux Sauter: "Bir adım ileri, iki adım geri" anlamına gelen bu Fransız sözü gelecekte daha fazla tüketmek için bugün daha az tüketilmelidir şeklindeki ekonomik hayatın temel gerçeği ile resmedilmektedir. Kişi mevcut durumdan daha düşük bir durumu kabul ediyor; çünkü bu, daha sonrasında daha iyi bir alternatifi gerçekleştirmek için şarttır. Tabii ki bu sadece düşük durum kişinin hayatta kalmasına izin veriyorsa ve daha iyi durumdan elde edilenler daha kötü bir duruma geçmeyi içeren kaybı haklı çıkarmaya yetecek kadar iyiyse anlamlı olacaktır.

Bekleme: Birçok şarap şişelendiği gün itibariyle güzel olsalar da zamanla daha da güzelleşir. Bu gerçekten yararlanmak için, kişi mevcut durumdan daha iyi bir seçeneği (şarabı hemen içmeyi) reddetmeye istekli olmalıdır, çünkü reddetme daha sonra daha iyi bir sonuç elde etmek için bir şarttır. Aynı şekilde, örneğin

kişi yıllanmış şarabın zevkini çıkaracak kadar çok yaşamayı beklemiyorsa tüketimi reddetme bir anlam ifade etmeyebilir. Daha önemli bir örnek vermek gerekirse, eş seçimini ele alalım. Kabul edilebilir bir adayın ortaya çıktığı ilk fırsatta evlilik teklifinde bulunmak ya da teklifi kabul etmek yerine kişi daha uygun kişi için beklemelidir. Dünya edebiyatında oldukça fazla resmedilen risk ise daha uygun kişinin gelmemesidir.

Hedefin Önüne Ateş Etmek: Hareket eden bir hedefi vurmak için, hedefin olduğu yer değil, çarpışma anında olacağı yer hedef alınmalıdır. Aynı şekilde hareket eden bir hedefi takip etmek için, mevcut konumunu hedef alarak belirlenen yuvarlak bir eğriyi takip etmekten ziyade hedefin olacağı düz çizgi hedef alınmalıdır.

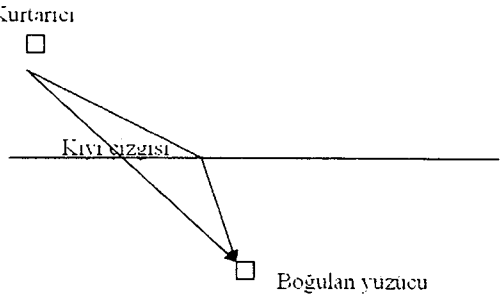


Şekil 6.1

Şekil 6.1'de avcı hayvandan daha yavaş hareket etse de gelecekte hesap edilebilen bir zamanda hayvanın olacağı yere doğru düz bir çizgide giderse ona yetişebilir. Fakat eğer her zaman hayvanın olduğu konum yönünde hedef alır ve diagramdaki eğrili yolu takip ederse hayvana asla yetişemez. Göreceğimiz gibi (Bkz. 17. bölüm) değişen bir çevrede doğal seçim bu açıdan incelenebilir.

Düz Bir Çizgi Her Zaman En Hızlı Yol Değildir: Durağan bir hedefe ulaşmaya çalışırken düz bir çizgi her zaman en etkili yol

değildir. Şekil 6.2'de kurtarıcı kıyı çizgisine kadar gidip kalan mesafeyi yüzmek yerine, içgüdüsel olarak, boğulmakta olan yüzücüye doğru dümdüz gidebilir. Fakat eğer düşünmek için dursaydı (ama çok uzun süre değil!), yüzebildiğinden daha hızlı koşabildiği için, bütününde daha uzun olmasına rağmen, sudaki bölümü daha az olan dolaylı bir yolu seçerek, yüzücüye daha çabuk ulaşabileceğini anlayabilirdi.



Şekil 6.2

Haritada daha kısa görünen yol yerine paralı yolu seçtiğimizde bu şekilde hareket ederiz. Ekonomik planlamada böyle bir "turnpike davranışı" genellikle en iyisidir.

Zamansal İndirgeme

Uzun vadeli planlama kapasitesinin varlığı bunun kullanılacağı anlamına gelmez. Mevcut davranışta değişiklik yapmak için alınan uzun vadeli sonuçlar için ajanların bunları göz önünde bulundurmaya *güdümlenmiş* olması gerekir. Psikologların diliyle, *doyumdan vazgeçmeye* hazır olmalıdırlar. Ekonomistlerin diliyle, aşırı zamansal indirgemeye maruz kalmamalıdırlar.[1] Bilişsel ve motivasyonel

[1] Bu kitapta "yüksek oranda zamansal indirgeme" ifadesi gelecek ödüllerin şimdiki zamanda az değeri olduğu anlamına gelmektedir. "yüksek indirgeme

ögelerin her ikisi de gereklidir. Eğer gelecek sonuçlar belirsizlikle örtülüyse, mevcut davranışı motive edemezler. Eğer risk taşıyorlarsa, motive edici güçleri azalır. Gelecek sonuçların şimdiki davranışları şekillendirebilme yetisi, meydana gelecekleri zaman ve meydana gelme olasılığından etkilenir. Tercihi etkiledikleri mekanizmalar sırasıyla zamansal indirgeme ve risk tutumudur.

Kelimenin öngördüğü üzere zamansal indirgeme (ya da dar görüşlülük) uzak gelecekteki ödüllere yakın gelecekteki ya da şimdiki ödüllerden daha fazla önem verme eğilimidir.[2] Bugün 100 dolar ile seneye 110 dolar arasında bir seçim yapmaları söylense birçok kişi sonuncuyu seçer. Fakat bu tercihin birkaç kaynağı olabilir.

Bazı insanlar daha erken bir ödülü tercih edebilirler, çünkü fona yatırım yapıp bir yılda 110 dolardan fazla çekebilir.

Başkaları şimdi 100 doları alabilir, çünkü hayatta kalmak için paraya ihtiyaçları vardır. O zamana kadar ölmeleri bekleniyorsa, daha sonra daha büyük bir miktar almalarının bir önemi yoktur. Ya da farz edin ki nehirde ellerimle balık tutmak ve daha sonra daha fazla balık tutmamı sağlayacak bir ağ yapmak arasında tercih şansım var. Fakat ağ yaparken balık tutamayacağım için ağ yapmanın fırsat maliyeti ödeyemeyeceğim kadar çok olabilir.

Aynı şekilde başkaları daha küçük ödülleri alabilir, çünkü bir yıl içinde ölme ihtimali % 10 olan bir hastalığı vardır. Daha genel olarak, geleceğe yönelik plan yaparken bunu bildiğimiz ama ne zaman öleceğimizi bilmediğimiz gerçeğini göz önünde bulundurmalıyız.

---

faktörü" ise şu anda fazla değeri olduğu anlamına gelir. Bu görünüşteki ilginç terminolojiyi resmetmek ve motive etmek için, kişinin bugün 2, yarın da 3 birim ödüle kayıtsız olduğunu varsayınız. Gelecek ödül üçte bir oranında indirilir (azaltılır). Zamansal indirgeme (gelecek değerini belirlemek için gelecek ödülle çarpmak durumunda olduğumuz sayı) 3'te 2'dir.

2 Patolojik cimriler gibi bazı bireyler şu anki faydadan ziyade geleceğe önem verirler. Onlara göre asla harcama yapmak için doğru vakit değildir.

Eğer gelecekteki miktar % 50-130 dolar ve % 50-90 dolar olarak beklenen bir ödülse riskten kaçınma bugünden kesin olarak 100 doları alma tercihine neden olabilir.

Sonuç olarak bazı insanlar sadece daha önce geldiği için ilk ödülü tercih edebilir. Bu saf bir zamansal indirgemedir. Uzaktan bakılan bir evin daha yakındaki daha küçük bir evden daha küçük görünmesi gibi gelecekte daha büyük bir miktar öznel olarak şu anda daha az bir miktardan daha az görünür. Bundan sonra sadece bu durumu ele alacağım.

Saf zamansal indirgeme irrasyonel midir? Bir kişinin gelecek ödülleri çok fazla indirgediğini farz edin. Geçici bir gelir kaybı ve daha sonrasında daha yüksek bir geliri kapsayan üniversite eğitimi almak yerine, hemen liseden sonra çok az yükselme imkânı olan düşük seviyeli bir işe girer. Sigara içmenin ve yüksek kolesterollü yiyeceklerin uzun vadeli etkisini göz ardı ettiğinden kısa bir yaşam beklentisi vardır.[3] Ahlaki nedenlerle kurallara uymuyorsa sağgörülü düşünce onu bu kuralı bozmaktan caydırmayacaktır. Başka bir deyişle kısa ve sefil bir hayatı olması ihtimali oldukça yüksektir. Bu irrasyonel bir davranış değil de nedir?

Bana göre saf zamansal indirgeme kendi başına irrasyonel değildir. Ajanın hayatının, geleceği düşünmesi halinde olacağından daha kötü olmasına neden olabilir. Ama bu bencil motivasyonlar için de geçerli olabilir. Sadece kendisini düşünen birinin en sonunda üzgün ve yoksul bir hayatı olabilir, ama bu nedenden dolayı bencilliğin irrasyonel olduğunu söylememeliyiz. Bu soruları Bölüm 11'de ele alıyorum. Bu bölümde zamansal indirgemeyi en doğru şekilde kavramsallaştırma yoluna odaklanıyorum. Kökten değişik içeriklikleri olan birkaç yaklaşım bulunmaktadır.

---

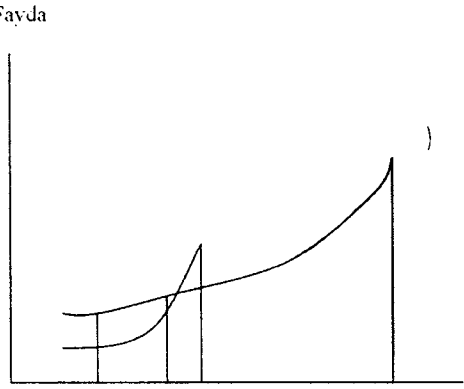
[3] Elli yıl önce birçok insan bunun farkında olmadığından bu sonuçları göz ardı edebilirlerdi. Bu olasılık günümüzde daha az olduğundan, bunlara kendi kararlarında daha az önem verme açısından hâlâ bunları göz ardı edebilirler. Seyrek olarak, sonuçlar için "gerekçeli bir bilmezlik" (bir çeşit arzu giderici düşünme) durumunda da olabilirler.

Zamansal indirgemeyi örneklendirmek için, karar kuramcıları, geleneksel olarak insanların gelecek faydayı *üssel olarak* azalttığını varsayarlar. Gelecekte bir birim t faydası dönemi k < 1'nın dönem başı azalma faktörü olduğu k^t gelecek değeri vardır. Üssel indirgeme normatif bakış açısıyla *tutarlı planlama* sağlayan çekici bir etkene sahiptir. Eğer bir ödül dalgası zamanda bir noktada diğerinden daha yüksek şimdiki zaman değerine sahipse, zamanda diğer bütün noktalarda daha yüksek şimdiki zaman değerine sahip olacaktır. Bu nedenle ajan genellikle (kişinin fikrini değiştirmesi için gereken nedenlerin yokluğunda) irrasyonelliğin alameti olarak görülen tercihin geri çevrilmesine hiçbir zaman maruz kalmayacaktır.

Fakat deneysel olarak tutarlı planlama kavramı o kadar da mantıklı değildir. Nedensel gözlem birçoğumuzun sık sık tercihin geri çevrilmesine maruz kaldığımızı gösterirken, sistematik gözlem de bunu onaylamaktadır. Sabahları egzersiz yapma, piyano egzersizi yapma, randevularımıza uyma vb. sürdürme niyetlerimizi gerçekleştirmede çoğunlukla başarısız oluruz. 1 Mart'ta diş hekimimi arayıp 1 Nisan için randevu alabilirim ve 30 Mart'ta arayıp bir cenazeye gitmem gerektiğini söyleyerek randevuyu iptal ederim. Gündelik hayata ait irrasyonellik çeşitlerine (ve birçok başka fenomene) açıklama getirirsek üssel indirgeme yerine *hiperbolik indirgeme* koyabiliriz.

1 birimlik t faydası döneminin indirgenmiş şimdiki zaman değeri gelecekte 1/(1 + kt)'ye eşittir. (Aşağıdaki örnekte k = 1 olduğunu varsayıyorum ama daha genel bir durumda k herhangi bir pozitif rakam olabilir. k ne kadar büyükse ajan geleceğe o kadar az önem verir.) Üstelik t = 0'da bir ajanın, t = 5'te, 10 değerinde bir ödül ve t = 10'da, 30 değerinde bir ödül arasında seçimle karşı karşıya olduğunu farz edin. t = 0 sonuncunun şimdiki değeri 1.67 ve ikincininki ise 2.73'tür. Şimdiki değeri en yüksek tutan bir ajan ertelenen ödülü seçmeye niyetlenir. t=1'de ilk ödülün şimdiki değeri 2 iken sonraki ödülün değeri 3'tür. t = 2'de değerler 2.5 ve

3.3'tür; ve t = 3, 3.3 ve 3.75'tir; t = 4'te 5 ve 4.29'dur; t = 3 ve t = 4 arasında bir zamanda *sadece zamanın dikey geçidinin sonucu olarak* ilk ödül en az tercih edilen değil en çok tercih edilen seçenek olur. Aslında geçişin randevuyu iptal etmek için diş hekimimi aradığım t = 3.5 zamanında meydana geldiğini anlamak kolaydır.



Şekil 6.3

Bu şekli bir diyagramda görmek daha da kolaydır. Şekil 6.3'te ajan ister t1'deki küçük ödül B'yi seçebilir, ister de t2'ye kadar bekleyerek daha büyük bir ödül olan A'yı alabilir. I ve II hiperbolik eğrileri daha önce değişik zamanlarda değerlendirildiği şekliyle bu ödüllerin mevcut değerlerini temsil etmektedir. Bunlar aslında bir ödülün ulaşılabilir olduğu zamanla ödülün boyutu arasındaki dengeyi temsil eden farksızlık eğrileridir (Bölüm 9). Örneğin t zamanında ajan hemen PQ ödülünü almakla t1 zamanında küçük ödülü almak arasında ilgisizdir ve yine hemen PR'yi almakla t2 zamanında daha büyük ödülü almak arasında ilgisizdir. t zamanında A'nın şimdiki değeri B'den büyük olduğundan dolayı A'yı seçme niyetinde olacaktır. Yine de hiperbolik

eğriler t* zamanında çakıştıkları için, o zaman bir tercih zıtlığı oluşur ve onun yerine B'yi seçer.[4]

Pascal'ın Bahsi

Pascal'ın bahsini üssel ve hiperbolik zamansal indirgeme arasındaki ilişkiyi resmetmek için kullanabiliriz. Pascal, arkadaşları arasındaki özgür düşünme kumarbazlarını Tanrı'nın varlığı üstüne bahse girmeleri konusunda ikna etti, çünkü en ufak bir sonsuz şefaat ihtimali, mümkün olan en büyük dünyevi zevkleri telafi edecektir. Pascal'ın savı, bazılarılarıyla gelecek bölümde ilgileneceğimiz birçok karmaşayı içinde barındırır. Burada sadece Pascal'ın bahsetmediği bir soruya dikkat çekmek istiyorum: Sonsuz şefaatin mevcut (indirgenmiş) değeri sonlu bir değere mi yoksa sonsuz bir değere mi sahiptir? Eğer sonluysa kumarbaz ölüm sonrasını beklemektense dünyadaki zevkleri almayı tercih edebilir.

---

[4] Hiperbolik indirgemeyi temsil etmenin biraz daha farklı bir alternatif yolu vardır. Bu yol, insanların şimdi ile diğer bütün zamanlar arasında mevcut zamandaki refaha daha sonraki dönemlerdekinden daha çok önem vererek radikal bir ayrım yaptıklarına dair sezgisel bir düşünceye dayanır. Buna ek olarak, daha sonraki dönemleri de birbirinden ayrı tutarlar. 3 dönemlik bir örnekte, i döneminde yaşanan refah için u_i yazıldığında, mevcut değer ya da indirgenen fayda toplamı $u_i + b(du_2 + d^2u3)$ olur. Burada iki indirgeme faktörü söz konusudur. Bugünle kıyaslandığında bütün gelecek fayda ne zaman yaşanmış olursa olsun b faktörü kadar indirgenir. Bununla birlikte, bütün gelecek faydalar da katlanarak d faktörüne kadar indirgenir. Şimdiki zaman, bütün diğerleriyle kıyaslandığında, göze çarpmasını sağlayan içsel bir belirginliğe sahipken bütün sonraki dönemler daha çok optik bir yanılsamaya benzer bir şey ile motive etme gücünü gitgide kaybeder. "Sözde hiperbolik indirgeme" olarak adlandırılan bu şekil hiperbolik indirgeme gerçeğiyle tercihin geri çevrilmesine neden olması bakımından ortaktır. Sonsuz eşit ödüller nehrinin (Pascal'ın bahsi'nde olduğu gibi) şimdiki değerinin sonlu bir toplamı olması bakımından farklıdır. Nörofizyolojide, her ne kadar sadece hiperbolik indirgemeye bir yaklaştırma olarak faydalı olduğu düşünülse de sözde hiperbolik indirgemenin aslında daha kesin bir anlatım olduğuna dair bazı kanıtlar vardır.

Basitleştirmek adına, ölüm sonrasında her dönemin 1 birimlik yaşanmış fayda sağladığını farz edelim: Kişi bugün itibariyla n yıl içinde öleceğini düşünmektedir ve sonunda gelecek refahı bir k faktörü ile ($0 < k < 1$) üssel oarak indirgemektedir. Eğer Tanrı varsa ve inancına göre ona selamet verirse ölümünün ilk senesindeki selametin mevcut değeri k^n birimlik bir faydadır, ikinci senede k^{n+1} değerindedir ve böyle devam eder. Basit bir cebir konusu olarak, bu sonsuz toplam ($k^n + k^{n+1} + k^{n+2}...$) sonlu bir toplama $kn/(1-k)$ eklenir. Böyle bir varsayımı dikkate alırsak, en azından bu toplam dünyada n senelik hedonistik yaşamın şu anki değerinden daha küçüktür. Bunun aksine, eğer ajan hiperbolik bir indirgemeye maruz kalırsa, sonsuz toplam $1/(n + 1) + 1/(n + 2) + 1/(n + 3)...$ Belli bir sonlu değerin ötesinde artar, bu da, mevcut değerleri kıyaslarsak herhangi bir dünyevi zevkin sonunda kurtuluşun saadetine yenik düşeceğini gösterir. Bu ikincisi Tanrı'nın var olduğuna dair küçük bir olasılıkla (istediğiniz kadar küçük) artarsa ürün yine de herhangi bir sonlu sayının ötesinde artacaktır.

Fakat farz edin ki Pascal'ın muhatabı düzenli olarak kumar oynama fırsatlarına maruz kalır. Vaktinden önce düşünüldüğünde, kumar yerine kilise ayinine katılmayı tercih eder, çünkü ilki sonsuz bir saadete inanmasını ve sonsuz saadet beklentisini temenni eder. Fakat hiperbolik indirgemede kumar oynama fırsatının yakınlığı tercihte bir geri çevrime neden olur. Sadece bir kere daha kumar oynama ve sonra ayine gitmeye başlamaya niyetlenir. St. Augustine şöyle söyler: " Bana erdemliliği ve ölçülülüğü verin, ama şimdi değil." Gelecek hafta, aynı akıl yürütme geçerli olacak. Bu nedenle, sonsuz saadetin şu an daha büyük bir değeri olduğunu garanti eden zamansal indirgemenin kendi yapısı da kumarbazı buna ulaşmak için atacağı adımlardan alıkoyar.

İradenin Zayıflığı

Bu örneğin gösterdiği üzere, hiperbolik indirgeme klasik iradenin zayıflığı sorununu örneklendirebilir (WW). Zayıf iradeli (ya da *akrates*) bir kişi şu özellikleri taşır:

1. Kişinin X eylemini yapmak için bir nedeni vardır.
2. Kişinin Y eylemini yapmak için bir nedeni vardır.
3. Kişinin kendi muhakemesinde X eylemini yapma nedeni Y eylemini yapma nedeninden daha ağır basar.
4. Kişi Y eylemini yapar.

Özellikle duyguların ajanın daha iyi muhakemesine karşı bir eylemi teşvik etme kapasitesi olduğu düşünülür. Euripides'in oyununda Medea çocuklarını öldürmek üzereyken "aslında, yapmaya niyetlendiğim kötülüğü biliyorum. Fakat onca düşünceden daha kuvvetli olan şey öfkem" der. Oyunun Ovid versiyonunda "bilinmeyen bir dürtü beni isteksizliğime karşı aşağı çekiyor. Şu ya da bu şekilde kışkırtılarak... En iyisini görüyor ve onaylıyorum, ama en kötüsünü takip ediyorum" der.

İradenin zayıflığını nitelendiren dört cümle gibi bu sözler de, ne zaman doğru olacaklarından bahsedilmemeleri bakımından belirsizdir ya da yeterince belirtilmemiştir. Katı bir irade zayıflığı kavramını aşağıdaki şekilde tanımlayalım.

1. Kişinin X eylemini yapmak için bir sebebi var.
2. Kişinin Y eylemini yapmak için bir sebebi var.
3. Kişi eylem adımında X eylemini yapmanın Y eylemini yapmaktan daha ağır bastığına karar vererek Y eylemini yapar.

Bir kişinin sigarayı bırakmaya karar verdiğini ve kendisine sigara teklif edilen bir partiye gittiğini hayal edin. Yapmaması gerektiğini bildiği halde teklifi kabul eder. Diyetteki bir kişi bunun iyi bir fikir olmadığını bildiği halde kendisine yapılan tatlı teklifini kabul eder. Bu iradenin zayıflığı kavramı hakkında imkânsız hiçbir şey olmamasına rağmen iki deneysel sorunla karşı karşıya kalır. Muhakemenin eylemden saniyeler önce değiştiğinden ziyade, eylemin ve "daha iyi muhakemenin" aynı anda var olduğunu kabul etmek zor olacaktır. Ayrıca, bildiğim kadarıyla hiçbir kimse Y eylemini yapma arzusunun X eylemini yapma arzusundan daha büyük nedensel etkililik kazandığı bir nedensel mekanizma belirlememiştir.

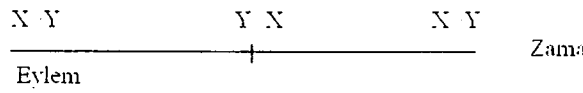
Bu sorunları aşmak için, ajanın X eylemini yapması gerektiğine karar vermesini ve Y seçiminin farklı zamanlarda olmasını sağlayan geniş bir iradenin zayıflığı kavramı tanımlayabiliriz.

1. Kişinin X eylemini yapmak için bir sebebi var.
2. Kişinin Y eylemini yapmak için bir sebebi var.
3. Kişinin kendi ağırbaşlı ve yansıtıcı yargısında, X eylemini yapmak Y eylemini yapmaktan daha ağır basar.
4. Kişi Y eylemini yapar.

Sokrates, katı anlamda iradenin zayıflığının mümkün olduğunu reddederdi. Aristo da aynı şeyi iddia etmeye yaklaşmıştı. Eylem anındaki yargısı alkolün etkisinde olan bir kişiyi örnek vererek geniş anlamda iradenin zayıflığını göz önüne aldı. Farz edin ki ofis partisine gidiyor, çok fazla içki içiyor, patronumu kızdırıyor ve eşine şehvetle asılıyorum. O anda bu hareketler yapılması tamamen doğal şeyler gibi durur. Yine de daha önce biri bu şekilde davranabileceğimi iddia etse, benim ağırbaşlı ve yansıtıcı yargıma uymadığından bunu reddederdim. Eğer muhakeme gücümün alkolle yok olduğuna ikna olsaydım alkolden uzak dururdum. Olaydan sonra davranışımdan dolayı içten içe pişman olabilirim.

Şekil 6.4'te gösterilen bu hadise, katı anlamda irade zayıflığı değil, *geçici bir tercih zıtlığı* durumudur. Böyle değişiklikler yaratan en az üç mekanizma vardır. Biri hiperbolik indirgeme konusunda açıklandığı gibi *zamansal yakınlıktır*. Diğeri ise ipucuna bağımlılık olayında resmedildiği gibi *mekânsal yakınlıktır*. Örneğin bu mekanizma bağımlılarda görülen nüksetme durumlarını açıklar. Yıllarca bu bağımlılıktan kaçınsalar bile, geleneksel olarak uyuşturucu kullanımıyla ilişkilendirilen çevresel bir ipucu bağımlılığa geri dönüşü tetikleyebilir. Sadece televizyonda uyuşturucu aletleri görmek bile yeterli olabilir. Diyete girme kararı gelen tatlı masasının görüntüsüyle zayıflar. Bu durumlarda da her şey düşünüldüğünde ajan *seçim anında* en çok tercih ettiği kavrama göre seçim yapar. Sonuç olarak, genelde kısa bir yarı-ömürleri olması

nedeniyle tutkular geçici tercih değişikliğine neden olabilirler (Bölüm 8). Bunlar aynı zamanda ajanın uzak geleceğe daha az önem vermesine neden olarak tercih zıtlığına da sebep olabilir.[5]



Şekil 6.4

Bu düşünceyi ajanın *inançlarındaki* zamansal değişiklikleri de içerecek şekilde genişletebiliriz. Bu çok geniş kavramda, iradenin zayıflığı kişinin kendi yanılgısından kaynaklanabilir (ya da arzu giderici düşünme). Bir partinin öncesinde eve güvenle gidebilmek için sadece iki içki içmeye karar veren kişi, üçüncü bir içki arzusunun etkisiyle kendi kendine bunun sürüş yeteneğinde bir değişiklik yapmayacağını söyleyebilir.[6] (Güvenli sürüş için) tercihi değişmeden kalır, fakat güvenle süreceği şartlarla ilgili inancı değişmiştir. Elbette partide iyi vakit geçirmek o kadar önemlidir ki (kesin bir şekilde algılayabileceği) sarhoş araba kullanma riski-

---

[5] Aslında, hiperbolik zaman tercihlerinden kaynaklanan tercih değişmesi üssel zaman tercihleriyle ilişkili indirgeme faktöründeki değişiklikler tarafından duygusal olarak taklit edilebilirler. Kişilerin art arda üç dönemde sırasıyla (2,5,6) ve (5,4,1) olmak üzere ödüller sunan A ve B seçenekleri arasında bir seçimle karşı karşıya kaldığını farz edin. Bir dönemlik 0.8 indirgeme oranı (ve 0.64 iki dönemik oran) ile iki seçeneğin mevcut değerleri (ilk dönemde değerlendirildiği gibi) sırasıyla 9.84 ve 8.84tür. Bir dönemlik 0.6 indirgeme oranı (ve 0.36 iki dönemlik oran ile) ile değerler 7.16 ve 7.96'dır. Doğal olarak duygular kişinin geleceğe daha az ilgi göstermesine neden olduğunda, kişi daha iyi uzun-vadeli sonuçları olan seçeneği seçmeyi bırakır.

[6] Aksine, kaza geçirmekten ziyade polis tarafından durdurulmaktan endişe duyarsa üçüncü içkinin kandaki alkol oranının yasal sınırının aşılmasına neden olmayacağına kendini inandırması daha zordur. Gelecek bölümde iddia ettiğim üzere arzu giderici düşünme bile (bazen) gerçeklik sınırlarına maruz kalır.

ni yok saydıracağına karar verirse ajan geçici bir tercih değişikliğine gidebilir.

Bibliyografik Not

Primatların gelecek (şu an yaşanmayan) ihtiyaçları planlayabildiklerine dair kanıt için, Bkz. N. Mulcahy ve J. Call, "Apes save tools for future use,", *Science* 312 (2006), 1038–40. Zamansal indirgeme ve zamanlar arası seçimin diğer yönleri üzerine iki kaynak kitap G.Loewenstein ve J. Elster (eds.), *Choice over Time* (New York: Russell Sage Foundation, 1992), ve G. Loewenstein, D. Read, ve R. Baumeister (eds.), *Time and Decision* (New York: Russell Sage Foundation, 2003). Pascal'ın bahsini daha geniş olarak N. Hammond (ed.), *The Cambridge Companion to Pasca*'da (Cambridge University Press, 2004) "Pascal and decision theory," de ele alıyorum. Sözde hiperbolik zamansal indirgeme için nörofizyolojik kanıt S. McClure ve diğerleri, "Seperate neural systems evaluate immediate and delayed monetary rewards," *Science 306* (2004), 503-7.'dedir. Modern iradenin zayıflığı tartışmaları D. Davidson, *Essays on Action and Events*'de (Oxford University Press, 1980) "How is weakness of the will possible?"ı temel alır. L. Hahn (ed.), *The Philosophy of Donald Davidson*'daki (Chicago: Open Court, 1999) "Davidson on weakness of will and self-deception"daki düşünceleri üzerine yorum yapıyorum. Gerekçeli inanç oluşumu D. Pears, *Motivated Irrationality*'de (Oxford University Press, 1984) ele alınmaktadır. İradenin zayıflığı ve tercihin geri çevrilmesi arasındaki bağı daha uzun uzadıya J. Elster ve diğerleri (eds.), *Understanding Choice, Explaining Behaviour: Essays in Honour of Ole-Jørgen Skog*'da (Oslo Academic Press, 2006) ele aldım.

Bölüm 7

İNANÇLAR

Bir Şeye "İnanmak" Nedir?

İnançların eyleme yol açmadaki rolünü anlamak için doğalarını, nedenlerini ve sonuçlarını anlamamız gerekir. 2. Bölüm'ün önsözünde bahsettiğim üzere ölümden sonra hayat olması gibi bir şeyin olduğuna "inanmanın" ne demek olduğu her zaman açık değildir. Birçok büyük din adamı şüpheyle aralarındaki sürekli mücadele hakkında yazılar yazmışlardır. İnandıkları anlarda inançları şüpheyi hiç tatmamış birininki kadar basit ve şartsızdır. Birliğin yanlış hiçbir şey yapmayacağına "inanan" komünizm taraftarları gerçekten de *buna inandılar* mı?[1] En kötüsüne inanan doğuştan kötümser biriyle sadece en kötü senaryo doğruymuş gibi hareket eden ihtiyatlı karar alıcı arasındaki farkı nasıl ifade edebiliriz?

Ayrıca, günlük dilde "inanç" tam bir onaydan daha az şeyi akla getirir. Yarın yağmur yağacağına *inanıyorum* ama bunun yanlış olabileceğini de biliyorum. Sadece evli olduğuma inanmıyorum, bunu *biliyorum* da. Felsefi analizde bilgi genellikle belli bir ilişkide hem dünyaya (bu gerçek) hem de kişinin sahip olduğu kanıtlara (doğrulandı) dayanan bir inanç olan doğrulanmış gerçek bir inanç olarak tanımlanır. Yine de bilginin bu iki özelliği de sıradan bir konuşmada "Biliyorum" cümlesinin altında yatan öz-

---

[1] Komünizmin yıkılışının ardından eski Doğu Almanyalı bir bayan bir mitingde kendi neslinin çocukluğunda boyun eğmek, çizgide kalmak üzere büyütüldüklerini söyledi. Uzun vadeli bir şizofreni onlarda insan olarak boşluklar yarattı. Bu yüzden bu kadın şimdi birdenbire "açıkça konuşamadığını" ya da "düşündüklerini söyleyemediğini" dile getirdi. Aslında kendi bile tam olarak ne düşündüğünü bilmiyordu.

nel kesinliğe sahip olamaz. Bu kesinlik sadece % 97, % 98, % 99, % 99.9 ve benzeri bir olasılık sınırı değildir.[2]

Bu "kesinlik etkisi" aşağıdaki deneyde görülmektedir. Bir grup denekten çeşitli seçenekler arasından tercihlerini söylemeleri istendi. (Parantez arasındaki sayılar belli bir seçeneği tercih eden deneklerin oranını göstermektedir.)

3 haftalık İngiltere, Fransa ve İtalya turu kazanmak için % 50 şans (22%).

Kesin olarak bir haftalık İngiltere turu (78%).

Başka bir gruba aşağıdaki seçenekler verildi:

İki haftalık İngiltere, Fransa ve İtalya turu kazanmak için %5 şans (%67).

Bir haftalık İngiltere turu kazanmak için %10 şans (%33).

İlk grubun üyeleri "sadece İngiltere" seçeneğini tercih etme eğilimi gösterirler, çünkü kesin olarak elde edilebilirdir. Alternatif olarak aynı olasılıkla değeri düşürülürse ikinci tercih daha çekici görünür. Çok tehlikeli görevler için gönüllü olup olmayacakları sorulan askerler intihar görevi için gönüllü olmaları istenenlerden orantısız olarak daha az tereddüt yaşarlar. Elbette ilk grup asker ikinci grupta hiçbir etkisi olmayan arzu giderici düşünmeye de (bu benim başıma gelmez) maruz kalabilir.

---

[2] Durumlar biraz karışık. İnsanlar yüzde 99.9 gibi çok yüksek rakamlı olasılıklarla karşı karşıya geldiklerinde, iki farklı mekanizma (Bölüm 2'deki anlamda) tetiklenebilir: belirsizlik ve yüksek olasılık arasındaki fark, ya ihmal edilir ya da abartılır. (Aynı şekilde çok düşük olasılıklar da, ya ihmal edilir, ya abartılır.) Fakat bu karmaşa metinde sözü edilen kesinlik etkisi örneğinde meydana gelmez.

Bu sorunları bir kenara koyduğumuzda bile inanç düşüncesi belirsiz kalmaktadır. Dünyaya karşı azalmakta olan bir kuvvetle dört bilişsel tutum arasında ayrım yapabiliriz. Birincisi *kesinlik* usulü. İkincisi unsurların karşılıklı olarak özel ve ortak olarak ayrıntılı sonuçlar takımının her birine geçmiş sıklıklar ya da kendi yargılarıyla olasılık verdiği *risk* usulü. Üçüncüsü insanların karşılıklı olarak özel ve ortak olarak ayrıntılı sonuçlar takımını bildiği ama bunları herhangi bir olasılıkla (asal) ilişiklendiremediği *belirsizlik* usulüdür.[3] Son olarak da olası sonuçların sırasının ve meydana gelme olasılığının bilinmediği ya da tamamen *bilinmediği bilmezlik* usulüdür. Eski Savunma Bakanı Donald Rumsfeld'in hatırlanmaya değer sözü ile sadece bilinen ve bilinmeyen miktarlarla değil aynı zamanda "bilinmeyen bilinmeyenlerle" karşı karşıyadır.[4]

Her zaman uygun bilişsel tutumlar olduklarından değil en yaygın olanlar olduğundan dolayı kesinlik ve risk üzerinde duruyorum. İnsanların belli bir konuda *herhangi* bir inanca sahip olmaları için hiçbir gerekçeleri olmadığında bile çoğunlukla bir fikir edinmek için karşı konulmaz bir şekilde zorunlu hissederler. Bu belli bir fikir (arzu giderici düşünme olarak) değil *şu ya da bu fikirdir*. Bu eğilim bir ölçüde kültürel etkenlerle belirlenir. Albert Hirschman "Birçok Latin Amerika kültürü, başlangıçtan beri hemen hemen *her şey* hakkında *kuvvetli fikirlere* sahip olmaya çok önem verir" demişti. Böyle toplumlarda cehaleti itiraf etmek yenilgiyi itiraf etmek demektir. Fakat eğilim gerçekten evrenseldir. Montaigne "bu dünyaki birçok istismar, hatta daha da katı olmak gerekirse bu dünyadaki bütün istismarlar, cehaletimizi itiraf et-

---

[3] Sırasal olasılıklar verebilirler. Örneğin, ne kadar büyük bir olasılıkla olduğunu söylemeden bir sonucun meydana gelmesinin diğerinden daha olası olduğunu söylemek gibi.

[4] Daha karmaşık durumlar da mümkündür. Bazı sonuçlara olasılıklar verebilirken, diğerlerini belirtemeyebilirim bile.

mekten korkmak üzere eğitilmemizden ve çürütemediğimiz her şeyi kabul etmemizin beklenmesinden kaynaklanmaktadır" demişti. Belirsizlik ve cehaletin hoşgörüsüzlüğü kibirlilikten değil insanın her yerde anlam ve örnekler bulmaya dair evrensel arzusundan gelir. Akıl, boşluktan nefret eder.

Evrende anlam bulma eğiliminin özel bir biçimi de makul olarak aynı derecede ya da daha fazla raslantıdan kaynaklanan olaylara aracı atamaktır. Fransa'da eski rejimin yönetiminde sadece doğanın yoksulluktan sorumlu olduğunu asla kabul edilemezdi. Tahıl kıtlığında, gerçek neden kötü bir hasat olsa da genel varsayım stokçuların fiyatı yukarı çektiğiydi. Bazen tahıl kıtlığı süregelen sınıf mücadelesinin bir parçası olarak elit tabakanınn insanları açlıktan öldürmek arzusuyla bile açıklanıyordu. Hamas Bildirgesi'nin 22. maddesine göre "Fransız İhtilali'nin, komünist devriminin ve şimdiye kadar duyduğumuz ve duymakta olduğumuz ihtilallerin çoğunun arkasında Yahudiler var. Paraları ile toplumları sabote etmek ve siyonist çıkarlara ulaşmak amacıyla dünyanın değişik yerlerinde Freemasons, Rotary Kulüpleri, the Lions ve diğerleri gibi gizli örgütler kurdular. Paraları ile sömürgeci devletleri yönetebildiler ve kaynaklarını sömürerek oralarda ahlaksızlığı yaymalarını sağlamak amacıyla birçok ülkeyi sömürgeleştirmek için onları kışkırttılar." Bu komplocu ya da paranoyak akıl eğilimi çürütülmeye karşı bağışıktır. Çünkü bir komplo teorisine inananlar komplocuların şeytanca zeki doğalarının bir işareti olarak yorumladıkları zıt kanıt ya da kanıt eksikliği ile bile teorilerini *doğrulanmış* sayarlar.

Bu hata doğuran mekanizmalar öyle ya da böyle bir *motivasyona* dayanırlar. Yine de hata *bilmezlikten* de doğabilir. Anafikir açık görünüyor ama aslında çözümü biraz zor. Örneğin, Darwin cehaletin bilgiden daha çok güven yarattığından söz etmişti. Güvenle biraraya gelen cehalet, hata için iyi bir formüldür. Diğer taraftan, ışık çemberi genişledikçe onu çevreleyen karanlık alan da genişler, bu da daha büyük bir alçak gönüllülüğü ortaya çıka-

rır. Aslında deneyler yeteneksizliğin sadece zayıf bir bilişsel performansa değil, aynı zamanda kişinin yeteneğinin zayıf olduğunun farkına varamamasına neden olduğunu öne sürmektedir. Bu durumda yeteneksizler iki yönden engellidirler.

Yine de başka bir ihtimal daha var, yani "tehlikeli olan şey" cehaletten ziyade "bir parça bilgidir". Montaigne "bilgiden önce gelen bir anaokulu cahiliyesi vardır ve bir de ondan sonra gelen doktora cahiliyesi vardır" diye yazmıştı. Pascal ise aynı şeyi daha uzun bir şekilde söylemiştir. Daha fazla bilgi edinerek kişi önce kendinden daha emin olur ama sonunda kendinden daha az emin olur. Montaigne-Pascal hipotezinin Darwin'inkinden daha geçerli olduğunu sanıyorum. Aklın kendi sınırlarının ötesine sıçrayıp veri teminatından çok güven yaratmasına sebep olan şey artan bilgi seviyemiz değil, bizim kendi arttırılmış seviyemizdir.

Öznel Olasılık Değerlendirmeleri

Olasılık yargıları nesnel sıklıkların gözlemlenmesinden çıkabilir ya da sadece öznel değerlendirmeler olabilirler.[5] Unsur birçok benzer durumun gözlemlerinden yararlanabildiğinde, sıklıkçı yöntemler iyi sonuçlar doğurabilir. Gelecek ay doğum günümde piknik yapmayı planlıyorsam ve olası hava durumu hakkında fikir edinmem gerekiyorsa, muhtemelen yapabileceğim en iyi şey daha önceki senelerde aynı güne ait hava durumu istatistiklerine bakmak olacaktır. Fakat yarınki hava durumu hakkında bir fikir edinmem gerekiyorsa, tek başına en iyi tahmin unsuru bugünün hava durumudur. Fakat bu, tek tahmin unsuru değildir. Eski kayıtlar o günde güneşli bir günün nadir mi olduğunu, yoksa normal bir durum mu olduğunu söyleyebilir. Duvarımdaki barometreye bakarak hava basıncı yükseliyor mu düşüyor mu bakabili-

[5] Daha derin bir incelemede, ilk (nesnel) yöntem ikincisine (öznel) indirgenir, çünkü faydalı olabilmesi için nesnel verinin her zaman öznel yoruma ihtiyacı vardır. Birçok pratik amaç için ise bu ayrım açık ve faydalıdır.

rim ya da gece gökyüzüne ya da kırlangıçların uçuşuna ve benzeri şeylere bakabiliriz.

Bütün bu bilgileri yarının hava durumu hakkındaki ayrıntılı bir olasılık yargısıyla bütünleştirmek zor bir görevdir. Birçoğumuz bunda pek iyi değiliz. Çoğunlukla sorun bilgi eksikliği değil, her şeyin göz önüne alındığı bir fikir ile bütünleştirilmesi için resmi bir yöntem eksikliği ile birleşmiş bilgi çokluğudur. Fakat bazı insanlar geniş ve ayrıntılı bir bilgiyi, değişken ilgi derecesiyle ayrıntılı bir değerlendirmeyle bütünleştirmede birçoğumuzdan daha iyidirler. İfade edilmesi güç ama çok önemli bir yargı kalitesine sahiptirler. Başarılı generaller, iş adamları ve politikacılar bu kaliteye sahip olma eğilimindedirler ama birçok ekonomistte bu yoktur.[6] Geri kalanımızın en iyi yapacağı şey buna sahip olmadığımızı bilmek ve sezgilerimize güvenmemeyi öğrenmektir. Örneğin, farkına vardığımda, ilgisiz olan nedenlerle insanlara güvenmediğimi öğrenebilirim. ("5. sınıfta onu tanıdığımda bir zorbaya benziyordu.") Bu yüzden sonuç olarak güvensizliğime güvenmeyebilirim.[7]

Fakat yargıya sadece başarılı generaller, politikacılar ve iş adamlarının değil eğitimli uzmanların da sahip olduğunu düşünme eğilimdeyiz. Psikotik kişileri tanımlarken ya da hapisten erken tahliye talebinde bulunan bir kişinin ikinci bir suç işleme olasılığının ne kadar olacağını değerlendirme gibi karmaşık teşhis ve prognoz konularında uzmana güveniriz. Deneyimlerinden

---

6 Paul Krugman, Alan Greenspan (*New York Times*, 28 Ekim, 2005) hakkında yazarken, resmi modellere güvenmezken, "ekonomik rüzgârın estiği yönde bölük pörçük ve bazen zıt verilerden tahmin yürütme yeteneğinin olduğuna değindi".

7 Kişinin önyargılara maruz kalabileceğini bilmek bir şeydir, bunu düzeltebilmek başka bir şey. Çalışmalar birinin yargısını önyargılardan kurtarmak için kasıtlı çabaların pek değeri olmadığını göstermektedir. Çünkü kişi basit bir şekilde yetersiz düzeltme, gereksiz düzeltme ya da fazla düzeltme tuzaklarına düşer. Kişi yargısına güvenmemeyi öğrenebilir, ama bunu geliştirmek zordur. Eğer başarılabilse zaten buna gerek kalmaz.

dolayı uzmanlar eğitimsiz gözlemcilerin göz ardı edebileceği ya da önemini anlayamayabileceği gösterge işaretlere karşı hassastırlar. Ayrıca, farklı bulgu parçaları farklı yönleri işaret ettiğinde, uzmanlar belli bir durumda en çok ağırlık verilmesi gereken şeyin ne olduğuna karar vermek için deneyimlerinden yardım alırlar. En azından biz uzmanlar böyle düşünüyoruz. Birçoğumuz kendimizi o ya da bu alanda, hiçbir şey olmazsa, patronumuzun, eşimizin ya da çocuklarımızın davranışlarını tahmin etmede uzman olarak düşündüğümüzden, uzmanın üstün bilişsel yeteneklerinin görüntüsüne yatırım yaptık.

Maalesef bu görüntü tamamıyla yanlıştır. Çalışmalarımda uzmanların tanı ve prognoz performansları birkaç değişkene bağlı olarak basit bir mekanik formülle kıyaslandı. Aslmda bu nesnel (sıklıkçı) yöntemlerle öznel yöntemlerin kıyaslanması anlamına gelir. Değişkenlere verilen önem gözlemlenen sonuçları tahmin etmesi en muhtemel önemi veren istatistiksel tekniklerden çıkar. Formül neredeyse istisnasız olarak en azından uzman kadar iyi, hatta bazen daha iyi işler.[8] Bir durumlar serisinden, zihinsel test etmeye dayalı progresif beyin disfonksiyonu tanısıyla ilgili bir çalışmada, sadece bir örnek vermek için, bir formül çıktı ve yeni durumların % 83'ünü doğru olarak tanımlayan yeni bir örneğe uygulandı. Deneyimli ve deneyimsiz bir grup klinik uzmanı sırasıyla % 63 ve % 58 doğru tanıda bulundu. Üstelik uzmanlar çoğunlukla birbirleriyle kati surette anlaşamazlar. Başka bir çalışmada aynı psikiyatrik görüşmeyi gözlemleyen deneyimli psikiyatristler hastanın tanısında, hastanın motivasyonları ve duygularmda anlaşamadılar. Bazı psikoterapistler muğlak mürekkep lekelerine verilen cevapları tanı için ipucu olarak kullanırlar. Fakat mürekkep lekelerinin hastalara olduğu kadar, hastalar da onlara belirsizdirler.

---

[8] Bütün değişkenlere aynı önemi versek bile bu üstünlük devam eder.

Uzmanlar da çoğunlukla meslek dışı kişiler kadar yanılgıya düşerler, çünkü istatistiksel akıl yürütmenin açık ve o kadar da açık olmayan ilkelerini bilmezler. Bir çalışmada deneklere uzun saçlı ve şiir okuma alışkanlığı olan bir adamın tanımı verildi ve kendilerine bu adamın bir orkestrada kemancı mı, yoksa bir kamyon şoförü olma olasılığının mı yüksek olduğu soruldu. Birçoğu, her gruptaki bireylerin kesin sayısı olan iki grubun temel oranlarını göz ardı ederek, bu adamın büyük ihtimalle bir kemancı olduğunu söyledi. Ülkede orkestra kemancısından o kadar fazla kamyon şoförü var ki (ve böylece kamyon şoförleri arasında çok çeşitlilik var) şiir seven genç adamın bir kamyon şoförü olması olasılığı daha yüksektir.

İnanç oluşumundaki hataların bir diğer kaynağı da seçim yanlılığıdır. Diyaliz merkezindeki hastalar çoklukla böbrek nakli için bekleyenler listesine girmeye şaşırtıcı bir şekilde isteksizdirler. Bunun bir nedeni gördükleri bütün nakli gerçekleşen hastaların ameliyatının başarısız olması ve tekrar diyalize girmeleri gerekmesidir. Montaigne de benzer bir yanlılığı Diagoras'a atıfta bulunarak şöyle ifade etmiştir: "Deniz kazasından kurtulanların adakları ve adakla ilgili eylemlerin portreleri gösterilerek kendisine şöyle sorulmuştur: 'Ey, Tanrı'nın insan ilişkilerine kayıtsız olduğunu düşünen sen, şükran dualarıyla kurtulan bunca insan hakkında ne söyleyeceksin?' Şöyle ki diye cevap verdi: 'Bekleyen ve boğulanların portreleri yok burada ve onlar sayıca daha fazlalar!'" Aynı şekilde, "hiçbir çocuk istismarcısı kendi kendine durmaz" iddiasında bulunan bir psikiyatrist, kendi kendine duran varsa onunla karşılaşma ihtimali olmadığı gerçeğini göz ardı eder.

İsrail Hava Kuvvetleri liderleri, pilotların eğitiminde ödül ve cezanın göreceli etkililiğini değerlendirirken pek açık olmayan bir hata yaptılar. Pilotların iyi bir performans için ödüllendirildiklerinde değil de kötü bir performans için cezalandırıldıklarında, performanslarının iyileştiğini kaydederek cezanın daha etkili olduğu

sonucuna vardılar. Böylece *anlama dönüş* olarak bilinen fenomeni göz ardı ettiler. Tamamen ya da kısmen tesadüfen belirlenen bir dizi olaylarda bir durumdaki bir uç değerin bir sonraki daha az uç değer tarafından takip edilmesi eğilimi vardır. Uzun babaların kendilerinden daha kısa oğulları vardır, ödül ya da cezadan bağımsız olarak pilotların kötü performanslarını o kadar da kötü olmayan performanslar takip eder. Bir sezon sıradışı bir başarı gösteren atletler diğer sezon kötü performans sergilediklerinde, taraftarlar ve koçları atletlerin başarıdan şımardığını söylerler. O zaman da gözlemleyebildiğimiz tek şey anlama dönüştür.

Kumarcı yanılgısı ve (isimsiz) karşıtı başka bir örnek sunar. Deprem sigortası alımı bir depremin ardından çok fazla artar, fakat olaya dair anılar silindikçe yavaşça azalır. Bir dizide eğer birkaç kere kırmızı geldiyse yine kırmızı gelmesi olasılığı olduğuna inanma hatasına düşen kumarcıların yaptıkları gibi, satın alıcılar da inançlarını bulunabilirlik kısayolunu kullanarak oluştururlar. Bir olayın gerçekleşme olasılığına dair yargıları, bunların akla getirilebilme kolaylığıyla şekillenir ve yakın zamana ait olaylar geçmiştekilere göre daha kolay bulunur. Duygunun zamanla zayıflaması (Bkz. Bölüm 8) da bir etkendir. Aksine sık sık sel baskınlarına maruz kalan bölgelerde yaşayan insanlar eğer n yılında bir sel baskını olduysa n+1 yılında bir baskın olması olasılığının daha az olduğuna inanırlar. Bir dizide eğer birkaç kere kırmızı geldiyse yine kırmızı gelmesi olasılığının daha az olduğuna inanma hatasına düşen kumarcıların yaptıkları gibi, inançlarını temsil kısayoluna dayanarak belirlerler. Kısa bir olay dizisinin içine yerleştiği daha uzun bir olay dizisinin temsilcisi olması olasılığının daha az olduğuna inanırlar ya da inanmış gibi yaparlar.

İnsanlar çoğunlukla tesadüfî süreçlerle sonuçların dağılımı arasındaki ilişkiyi yakalamakta başarısız olurlar. İkinci Dünya Savaşı boyunca birçok Londralı, Almanların sistematik bir şekilde şehrin belli bölgelerini bombalamaya yoğunlaştıklarından emindiler, çünkü bombalar kümeler halinde yağıyordu. Tesadüfî süreçle-

rin kümelenmeye neden olduğu ve düzgün bir ızgara şeklinde düşen bombaların kasıtlı hedef seçimine dair daha kuvvetli bir kanıt olduğu basit istatistiksel ilkeyi anlamıyorlardı. Daha önce bununla karşı karşıya gelmeyenleri şaşırtmaktan asla geri kalmayan bir gerçek, 23 kişilik bir grupta, içlerinden ikisinin aynı doğum gününe sahip olmaları ihtimalinin (gün ve ay) % 50'den fazla olmasıdır.

Büyülü Düşünme

Sonra çeşitli büyülü düşünme şekillerini dikkate alın, yani kişinin aslında kendi kontrolünde olmayan sonuçlar üzerinde nedensel bir etkisi olduğuna inanma eğilimi. Örneğin insanlar henüz atılmamış bir paraya atılmış ve sonucu gizli olan bir paradan daha fazla para sürerler. Proust'ta anlatıcının arkadaşı Robert Saint-Loup: "Bir çeşit batıl inanca maruz kalır: bu da hanımının kendisine olan sadakatinin onun hanımına olan sadakatine bağlı olmasıdır." Ayrıca insanlar nedensel ve tanısal bağıntı arasındaki ayrımı kavramakta başarısız olabilirler. Bir deneyde acı verici derecede soğuk suda kollarını tutabildikleri sürenin uzunluğunun, uzun ömürlülüğün en iyi göstergesi olduğu söylenen denekler bu (yanlış) bilgi verilmeyenlerden daha uzun süre kollarını suda tutmuşlardır.[9] Üstelik kendi davranışlarını başkalarının davranışının bir öngörücüsü olarak kullanan insanlar sanki başkalarının işbirliği yapmasını sağlayabilirlermiş gibi tutuklunun ikilemindeki işbirlikçi bir stratejiyi seçebilirler. Bir deneyde kendilerinden etkileşimde oldukları eşleri ile başka biriyle eşleşmiş olan

---

[9] Neden ve belirti arasındaki bu ayrım her zaman açık değildir. 1959'ların sonunda büyük istatistikçi R. A. Fisher bireyi hem sigara içmeye, hem de kansere yatkınlaştıran genetik bir özelliği varsayarak sigara içmenin akciğer kanserinin sebebinden ziyade belirtisi olduğunu ileri sürmüştür. (O sırada tütün şirketlerinden para aldığı gerçektir.) Ya da Bölüm 2'de ele alman birey ne kadar uzun süre işsiz kalırsa, belli bir süre zarfında iş bulma olasılığının o kadar az olduğuna dair bulguyu göz önünde bulundurun. İşsizlik süresi sadece iş verilebilirliğin bir belirtisi olabilir ya da iş bulma ihtimallerine nedensel bir katkı (moral çöküntüsü ve benzeri yollarla) sağlayabilir.

eş olmadıkları kişilerin seçimleri arasında tercih yapmaları istenen işbirlikçi deneklerin etkileşimde oldukları eşlerinden eş olmadıkları deneklerden daha fazla işbirliği öngörmeleri olasılığı daha yüksekti (ve tahminlerine daha fazla güveniyorlardı).[10]

Kalvenizm bu türden bir büyülü düşünme örneği sunar (Bkz. Bölüm 3). Kalvenist kader inancı ele alındığında, Kalvenistin tahminen ölümden sonra kaderlerini etkilemeyecek her türlü dünyevi zevkin keyfine bakmaması için hiçbir sebep yok gibidir. Max Weber, Kalvenizm'in taraftarlarına selamete ermek için değil, ama seçilmişler arasında olduğu öznel gerçeğe ulaşmak için sofu bir hayat tarzı benimsetmiştir. 1770'te İngiliz Baptistler'in dağıttığı bir mektupta oldukça belirgin hale getirilmiştir: "Bağışlanmak için İsa'ya gelen her ruh... cesaretlendirilmelidir... gelen ruh seçilmiş olmamaktan korkmamalıdır. Çünkü seçilmiş kişiden başkası gelmeye istekli olmayacaktır." Eğer Tanrı beni seçilmişler arasında olmak için seçtiyse belli davranışları *seçmek istememe de neden olacaktır.*

Bu hatalar (ve geniş olarak belgelenmiş birçok diğerleri) bir bakıma optik yanılsamalara benzeyen büyük ölçüde "soğuk" ya da gerekçesiz hatalardır. Diğer hatalar ya da "sıcak" hatalar unsurların inançlarının *gerekçeli* olmasından doğarlar yani arzularından fazlasıyla etkilenirler. Bölüm 11'de görebileceğimiz üzere arzuların inançlara uyguladığı nedensel bir etki özünde irrasyonel değildir. Bir arzu bilgi edinimine belli bir miktar kaynak yatırmak için bir neden sağlayabilir. Böylece edinilen bilgi belli bir inancı benimsemek için bir neden olarak görev yapabilir. Her ne kadar arzu, inancı benimsemek için bir neden sağlamasa da rasyonel bir inanç oluşumu karmaşasına girebilir. İlk arzuyla son inanç arasındaki bağa götüren şey, bilgi arayışının sonucunun arama kararının alındığı sırada tanımı gereği bilinmiyor olmasıdır.

---

[10] Bu çelişki, işbirlikçi davranışın etkileşimdeki eşe yakıştırılmasının sadece "yanlış uzlaşma etkisi"nden kaynaklanmış olabileceğini kabul etmememizi sağlar.

Biraz önce dile getirdiğim arzuların inançlar üzerine etkisi rasyonellik ile ihtilafsız bir şekilde tutarlıdır. Çok daha tartışmalı bir fikir Pascal'ın bahsinde verilmiştir. Son bölümde açıkladığım üzere, Pascal ne kadar küçük olursa olsun Tanrı'nın var olduğuna dair sıfır olamayan bir olasılık olduğuna inanan bir kişinin, sadece araçsal bir neden olan beklenen değeri en yüksek seviyeye çıkarmak için Tanrı'nın var olduğuna dair katı bir inanç (kesinlik şeklinde) benimsemeye çalışması gerektiğini, çünkü eğer Tanrı varsa, bu inancın sonsuz saadeti garanti edeceğini söyler. Savunma için öncüller (1) kesin inancın kurtuluşu sağlamasının kesin olması ve (2) inancın araçsal kaynağının kurtuluşa etkisini azaltmamasıdır. Her ne kadar her iki öncül de teolojik açıdan şüpheli olsa da bunun burada bizi ilgilendirmesi gerekmez. Asıl sorun bu "inanma kararının" rasyonel bir tasarı olup olmadığıdır. Bir anlamda öyle değildir: istekli olarak kolumu kaldırmaya karar verebildiğim gibi, istekli olarak inanmaya karar veremem. Fakat kişi dolaylı bir strateji kullanabilir. Pascal kişinin *inanmış gibi* yaparken inanmaya başlayacağını iddia eder. Fakat bunun gerçekleşebileceği mekanizma bazen anlaşılmazdır.[11]

Kişinin bir inancı benimsemenin getirdiği iyi sonuçlar yüzünden, yanlış olduğuna inandığı bir inancı benimsemek isteyebileceği başka durumlar da vardır. Alkol almayı bırakmak istiyorsam ama bir alkolik olma riskiyle yeterince motive olmamış durumdaysam riskin şu anda inandığımdan daha büyük olduğuna inanmayı arzu edebilirim. Ancak genel anlamda böylesine inançları benimsemek için güvenilir bir teknoloji yoktur. Eğer süreç, benimseme arzusuna duyulan inancın kökeninin bilinçli düşünceden çıkarıldığı *kendini yalanlayan bileşene* sahip değilse, arzunun sadece bir istek olarak kalması olasıdır.

---

[11] Daha sonra açıklanan nedenlerle uyumsuzluğu azaltma muhtemel bir mekanizma değildir.

"Tartışmalı olmayan" durumda kişinin arzusu şu ya da bu inanca yol açacak belli bir bilgi toplama seviyesine neden olacaktır. "Tartışmalı durumda" ise inanç kişinin benimsemek istediği özel bir inancı teşvik edecek özel bir davranışa neden olur. Her ikisi de dolaylı stratejilerdir. Şimdi, *doğrudan* motivasyonla şekillenen inançlara dönüyorum. Bu, motivasyonların iki temel özelliğine karşılık gelen iki yoldan biriyle ortaya çıkabilir: Uyarılma ve içerik. Taşın renginden dolayı değil de içeriği sayesinde buzu kırdığını söylediğimizde olduğu gibi, bir motivasyonun, inancı, içeriği sayesinde değil beraberinde gelen uyarılma seviyesi sayesinde etkilediğini söyleyebiliriz. Makul bir fizyolojik uyarılma dikkat toplayarak ve hayal gücünü uyararak bilgi oluşumu kalitesini artırabilir. Dr. Johnson "bir adam on beş gün içinde asılacağını bildiğinde kusursuzca aklını toplayabilir" demişti. Fakat belli bir uyarılma seviyesinin ötesinde biliş kötüleşir. Aşırı açlık, stres, korku ya da bağlılık yapan şeye duyulan istek durumlarında düzgün düşünmek zordur çünkü uyarılma, önceki muhakeme aşamalarının akılda tutulmasını zorlaştırır. Büyük ihtimalle asılmaya sadece bir gün kaldığında zihinsel yoğunlaşma körleşir. Akademik yeterlilik testlerinde çok kuvvetli bir doğru yapma motivasyonu aslında kişinin yanlış yapmasına neden olabilir, aynı bir atıcının hissettiği güçlü hedefi vurma arzusunun ellerinin titreyerek hedefi kaçırmasına neden olduğu gibi.[12] Bir sonraki bölümde birçok duygunun ivediliğinden dolayı kişinin rasyonel inanç oluşum mekanizmasını atlamasına neden olduğunu savunuyorum. Böylece inançlar *motivasyonla şekillenebilir* ama yine de *gerekçeli* olmayabilirler, çünkü kişinin bunların doğru olduğuna inanmak için özel bir arzusu yoktur. Uyarılma aklı *bulandırır* ama belli bir inancın lehine *etki etmez.*

---

[12] Ve kişinin ya da bir başkasının kişiye rahatlamasını söylemesinin bir faydası yoktur, çünkü rahatlama durumu uyku durumu gibi temelde bir yan üründür.

İçerikten doğan inançların iki temel çeşidi vardır. Daha önce belirttiğim gibi unsur cehaleti kabul etmeye tahammülsüzlükten ya da kapalılıktan dolayı belli bir konuda *şu ya da bu inancı* benimsemeye motive edilmiş olabilir. Ya da eşinin ona sadık olduğu inancı gibi özel bir inancı benimsemeye motive olmuş olabilir.[13] Bu çeşitliliğe neden olan en önemli mekanizmalar rasyonelleştirme, arzu giderici düşünme ve kendini kandırmadır. İlk ve son ikisi arasındaki fark davranışla ilişkisinde yatar. Rasyonelleştirmede davranış önce olur, onu inanç takip eder. (Bu benimsendikten sonra inançların başka davranışlara yol açmayacağı anlamına gelmez.) Arzu giderici düşünme ve kendini kandırma durumlarında tersine bir sıralama gözlemleriz.

Rasyonelleştirmeye örnek olarak standart bir "bilişsel uyumsuzluk" deneyini düşünün. İki denek grubundan desteklemedikleri bir hayatı destekleyene karşı, seçimlerini destekleyen bir konudaki görüşe kanıt sunan bir makale yazmaları istendi. Bir gruptaki deneklere katılmaları için kayda değer bir para ödendi ve diğerlerinden deneyciye yardım olarak katılmaları istendi. Makaleyi yazdıktan sonra birinci değil ikinci gruptaki kişiler savundukları görüşe yönelik daha olumlu bir tutum sergilediler. Bunun açıklaması muhtemelen bütün deneklerin yaptıkları şey için bir nedene sahip olmayı arzu etmeleridir. İlk grubun üyeleri nedenleri olarak sadece paradan bahsedebilirler.[14] İkinci grubun üyeleri neden o şekilde savunduklarına neden olarak (düzeltil-

---

[13] Ya da Othello'nun durumunda olduğu gibi sadakatsiz. Böylesine *ters yönde güdülenmiş inançlardan* Bölüm 2'de kısaca bahsedilmiştir ve Bölüm 23'te detaylı olarak ele alınmaktadır.

[14] Katılmadığı için cezalandırma da yeterli bir neden olabilirdi. Bu komünist, yönetimdeki vatandaşların neden içsel itirazları aleni istekleri yüzünden zarar görmeden sürekli olarak çift muhasebe sistemine sahip olduklarını açıklar.

miş) inançlarını söyleyebilirler.[15] Bir Fransız atasözü "Suç işleyen affedemez" der. Eğer haksız yere başka birini incittiysem hatalı olduğumu kendime itiraf edemeyebilirim. Bunun yerine bir başkasında davranışımı haklı çıkaran ya da en azından mazur gösteren bir hata ararım. Tecavüzcüler "kışkırtıcı bir şekilde giyinmişti" diyecektir. Bu bazen mahkemelerin kabul ettiği bir özürdür. Yahudi karşıtı şiddete karışanlar Yahudilerin başarılarını ahlaksız ve yasal olmayan yollardan kazandıkları için cezalandırılmayı hakettiklerine dair bir hikâye ortaya atarlar. İnancın davranışa değil de davranışın inanca neden olduğu, rasyonelleştirmenin şaşırtıcı esnekliğinden bellidir. Bölüm 3'te söylendiği gibi, Yahudi karşıtı söz sanatı, Yahudilerin insanlık dışı bir parazit özelliği kadar Yahudilerin tarihteki her şeye kadirliğini de içerir.

Arzu Giderici Düşünme

Arzu giderici düşünme ve kendini kandırma konusuna dönmeme izin verin. Yanlış anlaşılan bu iki fenomenin ortak noktası p'nin gerçekleşmesi arzusunun p'nin gerçekleştiği inancına neden olmasıdır. Arzu giderici düşünmede bu basit bir tek adım sürecidir: Arzu, düşüncenin babasıdır. Kanıt göz ardı edildiği kadar reddedilmez. Sonuç olarak istemli olarak oluşturulan inanç eğer kanıta başvurulursa, kanıtın doğruladığıyla tıpa tıp aynı olabilir.[16] Her

---

[15] Pascal'ın bahsinde kişinin inanmış gibi yapması okadar kuvvetlidir ki (sonsuz saadet beklentisi) inananın davranışı için başka bir açıklama aramasına gerek yoktur.

[16] Bu noktayı göz ardı etmek bir irrasyonel inanç oluşumu kaynağı olabilir. Çoğunlukla, gerekçeli inanç oluşumunun işleyişini başkalarında saptamak daha kolay olduğundan kanıtın bunları doğrulayıp doğrulamadığına hiç bakmadan, bu şekilde ulaşılan sonuçlara inanmama eğilimi gösteririz. 1990'lara kadar birçok arkadaşımla birlikte ben de 0'dan 10'a (en kötüsü) kadar kötülük ölçeğinde komünizmin 7 ya da 8 civarında olduğuna inanıyordum. Son keşiflerden beri uygun rakamın 10 olduğuna inanıyorum. Kanıtı yanlış algılamamın sebebi Komünizmin gerçek komünistlerin mahvettiği değerli bir ideal olduğuna dair idealist bir inanç değildi. Bu durumda basitce arzu giderici dü-

zaman akla gelen şekliyle kendini kandırma dört aşamayı içerir: bir, kanıt düşünülür; iki, uygun inanç oluşur; üç, arzumuzla tutarlı olmadığından inanç reddedilir ya da bastırılır; dört ve son olarak, onun yerine arzu başka, daha kabul edilebilir bir inancın oluşturulmasına neden olur. Kendini kandırma, varlığı ve hatta olasılığı bile şüpheye neden olan çelişkili bir fenomendir. Bu nedenle daha basit olan arzu giderici düşünme konusuyla başlamama izin verin.

Arzu giderici düşünmenin meydana geldiği mekanizmayı akla getirmeden önce, kendini kandırma durumunda olduğundan farklı olarak, varlığını reddetmenin imkânsız olduğunu dile getirmeme izin veriniz. Yüksek menfaat durumlarında ortaya çıktığı ya da borsa piyasası ya da seçimler gibi kitlesel davranışı etkilediğini reddedebilir ama meydana geldiğini reddedemez. Hiçbir şey değilse de, dünya edebiyatı varlığına tanıklık eder. Üstelik istemli oluşan birçok inanç eylem için öncül görevi görür ve böylece sadece "sözde inanç" olmaktan fazlasıdır. Sigara içmenin tehlikeli olmadığına dair kendini kandıran sigara içenler genelde ya da özellikle onlar için daha rasyonel inançlar benimsemiş olsalardı, sigarayı bırakır ya da bırakmaya çalışırlardı.[17] Aslında olduklarından daha yetkin olduklarına inanan kendine aşırı güvenen bireyler aksi takdirde kaçınacakları maceralara atı-

---

şünme ve kendini kandırmanın kurbanı olurdum. Daha ziyade, komünizm boyunca komünizmin ölçekte 10 olduğunu savunanların histerik karakterlerinden dolayı yanılmıştım. İddialarını göz ardı etmem tamamen irrasyonel değildi. Ortalama olarak, açıkça histerik olanların iddialarını önemsememek mantıklı geliyor. Yine de yanlış nedenlerden olsa da histerikler bile haklı olabilir. Kanıta bakılmaksızın ateşli komünizm karşıtlarının çoğunun aynı şeyi söyleyeceğini sezdiğim ve hâlâ buna inandığım için söyledikleri şeyin aslında kanıta uyduğuna inanamadım. Onları günde iki kere doğru zamanı gösteren bozuk bir saat gibi düşünmek yerine hep bir saat geç kalan bir saat olarak düşünme hatasına düştüm.

17 Alkol vakasında olduğu gibi, sigarayı bırakmak da sigara içmenin aslında olduğundan daha tehlikeli olduğuna dair irrasyonel bir inanç gerektirebilir.

lırlar. Başkaları kadar başarılı olduklarına inanarak kendini kandıran insanlar kendilerini geliştirme güdülerini kaybedebilirler. Yaygın bir mekanizma şöyledir: Önce kişi başarılı olduğuna motive olur. İkinci olarak, hayatında aslında başarılı olduğu alanlar bulur. Üçüncü olarak, kendi kendine genel olarak başarılı olduğunu söyleyebilmek için bu alanların önemini artırır. Son olarak da hayatın diğer yollarında çabalarını hafifletir.

Hayatta dümen tutmak için kesin inançlara sahip olmak yardımcı olarak faydalıdır. Aynı zamanda, inançlar özünde güzel ya da çirkin olabilir yani olumlu ya da olumsuz duygulara neden olabilir. Kanser olduğum söylense, tedavi arayabilirim, ama bu inanç aynı zamanda berbat hissettirecektir. Freud'un dilinde, haz ilkesine maruz kalanlar hoş inanç arayışındayken gerçeklik ilkesiyle yönetilenler kesin inançlar ararlar. Bu ayrım sadece katı anlamda inançlar için geçerlidir, sözde inançlarda değil. Başarıları için büyük bir para ödülü kazanacakları hakkında gerçekçi olmayan inançlar oluşturan ama kazanmadan önce ödül parasını harcamayan insanlar en kötü ihtimalle haz ilkesinin zararsız bir şekline maruz kalırlar. Daha zararlı bir çeşitte ise ödülü kazanacaklarına dair inançları borçlanmalarına neden olur.

İnanç oluşumunun bir bedeli de vardır. Eğer inançlar içsel faydaları için oluşturuluyorsa bedeli yardımcı faydalardan vazgeçmemdir. Bu bedel, hem doğru olsa ne olacağıyla kıyaslandığında gerekçeli inancın yanlış olması durumunda meydana gelecek sonuca hem de yanlış olma olasılığına bağlıdır. Bunlara bedelin *sonuç bileşeni* ve *olasılık bileşeni* diyeceğim. Aksine, yardımcı fayda sağlamak için oluşturulan inançların bedeli içsel faydalardan vazgeçmem olabilir. Gerekçeli inancın kısa vadeli içsel faydaları ve uzun vadeli yardımcı bedelleri olduğunda, rasyonel inanç oluşumunun kısa vadeli içsel bedeli ve uzun vadeli yardımcı faydaları olduğu durumları ele alacağım. Böylece her ikisine de başvurmamız gerektiğini savunmak için ekonomist ve psikologların

önerdiği gerekçeli inanç oluşumu açıklamalarını karşılaştıracağım.

Ekonomistler bedele odaklanır. Örneğin bazıları işçilerin bu inancı benimsemelerinin faydasının bedeli aşıp aşmadığına göre iş güvencesi hakkında gerekçeli inançlar benimserler. Eğer kişinin artan kaza ihtimalleri yüzünden belli bir etkinliğe karşı korkusunu bastırmasının psikolojik faydası bedeli aşıyorsa, işçi etkinliğin güvenli olduğuna inanacaktır. İçeriklik kişinin ön gerekçeli bir inancı benimsemeye gücünün yetip yetmediğini görmek için kanıtı bilinçsizce incelediği yönündedir. Ayrıca inanç oluşumunda hiçbir sınırlama olmadığı varsayılmaktadır: İşçi sahip olduğu bilgiden bağımsız olarak seçtiği her şeye inanabilir. Sadece sınırlara yer verdiği için değil, aynı zamanda bedellerin yanlış şekile girdiği için bunun yanlış model olduğunu düşünüyorum. Gerekçeli inancın faydaları şimdi ve olası bedeli sonra ortaya çıkar. Savın kanıtlanması için bilinçdışı düşüncenin zamanlararası değiş tokuş yapabildiğini varsaymalıyız. Bu Bölüme girişte iddia ettiğim gibi bu düşünce için hiçbir kanıt yok.

Bence daha muhtemel bir fikir, arzu giderici düşünmenin bedelin bilindik sonuç bileşeniyle tetiklendiğidir. Çok az şey tehlikede olduğunda unsur bedelin olasılık bileşenini düşünmeden yani kanıtı hiç düşünmeden inanç oluşturabilir. Burada değiş tokuş yok ama iki aşamalı bir süreç var. İlk önce unsur tehlikeleri düşünür. Eğer düşükse en hoş inancı benimser. Eğer tehlike yüksekse kanıtı düşünür ve eğer gerekirse fazlasını edinir. Tehlikelerin "düşük" olması elbette bireyden bireye değişecektir. Söylenebilecek tek şey, diğer her şeyin eşit olduğunu varsayarsak tehlikeler düşük olduğunda belli bir birey için arzu giderici düşünmenin daha olası olduğudur.

Psikologlar kısıtlamalara odaklanırlar. Sigara içmeye başlayan bir unsur sigara içmenin tehlikeli olmadığı ya da en azından onun için tehlikeli olmadığı şeklinde istemli bir inanç oluşturmaya teşvik olabilir. Fakat böyle yaparak sigaranın zararları ile ilgili

önceki inançlarıyla kısıtlanabilir. Bir kişi sınavda ilk defa başarısız olduğunda kendi kendine kötü şansa dair hikâyeler anlatabilir, ama sonraki dört durumda da aynı sonuç çıkarsa altıncı kez başarısız olduğunda hikâyenin işe yaraması pek olası değildir. Ya da Bölüm 1'de bahsettiğim pahalı Broadway gösteri biletleri örneğini ele alalım. Eğer bilet için 75 dolar ödediysem ve gösteri berbatsa, ödediğim paranın hatırası geçmişe doğru istemli gözden geçirmenin söz konusu olabilmesi için fazla açıktır. Estetik değerlendirmenin soyut ve çok boyutlu doğası dikkate alındığında, gösteri değerlendirmemi yukarı çekmek daha kolay olur. Aynı şekilde, olası olayların daha cazip görüldüğüne ve cazip olayların daha olası düşünüldüğüne dair kanıt olmasına rağmen, sonuncu etki ilkinden daha zorunludur.

Öğretici bir deneyde denekler ya eşleri olacak ya da rakipleri olacak belli bir kişiyle tarih Trivia oyununa katılmayı bekliyorlardı. Kişinin mükemmel bir skor elde ettiği performansının bir kısmını gördükten sonra, bu kişinin rakipleri olmasını bekleyenlerle (ve düşük kabiliyete sahip olmasını arzulayanlar) kıyaslandığında, bu kişinin eşleri olmasını bekleyenler (bu yüzden yüksek kabiliyeti olmasını arzuluyorlardı), bu kişiyi tarihte daha başarılı buldular. Aynı zamanda, kişinin rakipleri olmasını bekleyen denekler bile onu ortalamanın üstünde değerlendirdiklerinden denekler elde ettikleri bilginin doğasıyla açık bir şekilde zorlanmışlardı. Deneyin bir kısıtlaması, deneklere bir rakibi küçümsemekten doğabilecek imkân dâhilinde pahalıya mal olabilecek sonuçları olan bu inançları etkileme fırsatı vermemesidir. Bütün bildiğimiz ise bunların sadece sözde inançlar olabilecekleridir.

Biraz önce verilen örneklerde arzu giderici düşünme önceki gerçek inançlar ile zorlanmıştır. Başka durumlarda, muhtemel nedensel inançlarla zorlanabilir. Bir hikâye fikri Bölüm 2'de de tartıştığım mekanizma fikriyle yakından ilişkili olduğundan, arzu giderici düşünme çoğunlukla "kendine hikâye anlatma"yı içerir. Mekanizmaların bolluğu kişinin doğru olmasını isteyebileceği

herhangi bir inancı haklı çıkaracak bir hikâye bulmayı kolaylaştırır. Hoş olmayan bir söylentiyi "Söylentiler çoğunlukla yalan söyler" atasözüyle reddedebilir ve hoş bir söylentiyi de "Söylentiler nadiren yalan söyler" atasözüyle benimseyebilirim. Ya da sosyal hizmet okulu başvuru materyalinde duygusal güvenilirliğin bu meslekteki kişilerde çok aranan bir özellik olduğunu okuduğumu farz edin. Eğer ben doğduğumda annem benimle ilgilenmek için işi bıraksaydı çocukların ebeveynlerinin tam gün ilgisinden yararlandığı hikâyesini anlatarak güvenilirliğime olan inancımı destekleyebilirdim. İşine devam edip beni bir çocuk bakım merkezine gönderseydi çocukların başka çocuklarla olmaktan ve ailelerinin ev dışında profesyonel başarılar elde etmelerinden yararlandığım hikâyesini anlatarak güvenilirliğime olan inancımı destekleyebilirim.[18] En sevdiğim futbol takımı kötü oynarsa, diğer takımın tesadüfî (olarak tanımlanabilecek) bir olaydan dolayı kazandıysa takımımın üstünlüğüne olan inancımı koruyabilirim. "Eğer top hakeme çarpmasaydı, kanat oyuncusu pası alıp gole çevirebilirdi". Eğer atım ikinci gelirse "neredeyse kazanıyordu" diyerek bahis yeteneğime olan inancımı koruyabilirim. Daha bariz bir irrasyonel arzu giderici düşünme parçasında bile 32'ye para yatırırsam ve 33 gelirse, her ne kadar rulet tekerleğinde iki rakam birbirinden uzak olsa da "neredeyse kazandım" diyebilirim.[19]

Fakat bazen hâlihazırda ve muhtemel bir hikâye yoktur. Bir kişinin parasını 24'e yatırdığını farz edin. Gelen numara, numara tekerleğinde 24'ün bitişiğinde olan 15'ti. Böylece bahis kabiliyetine olan inancı onaylanmıştır. Muhtemelen, tekerlekte yakında oldukları için 5, 10 ve 33 gibi başka sonuçları ve onaylama işlemlerini de düşünürdü. Ayrıca sayısal değerleri daha yakın olduğu

---

[18] Aslında bu iki çevrede büyüyen çocukların sonraki gelişimlerinde tutarlı herhangi bir fark bulunmamaktadır.

[19] Aynı zamanda insanlar numaraları kazanan numaraya yakın olursa hayal kırıklığına uğrayabilirler. Bazı milli piyangolar "neredeyse kazananlar" için küçük "teselli ödülleri" sunarlar.

için 22, 23, 25 ve 26'yı onay olarak alabilirdi ya da masada bitişikte oldukları için 20, 21, 26 ve 27'yi onay olarak alabilirdi. Böylece 37 muhtemel sonuçtan 13'ü bahis yeteneğinin onayı olarak alınabilirdi. Ama bu aynı zamanda basit bir hikâyesi bulunmayan 24 sonucun olduğu anlamına da gelir. Eğer bunlardan biri meydana gelirse arzu giderici düşünmeye eğilimli ya da belli bir inancı benimsemeye motive olmuş biri bile bu gerçekle yüzleşmek zorunda kalabilir.

Kendini Kandırma

Şimdi çetrefilli kendini kandırma konusuna değinelim. Günlük hayatta insanların kendilerini kiloları, sağlıkları, alkol alışkanlıkları, işleri erteleme eğilimleri ya da eşlerinin sadakati konusunda aldattıkları görülmektedir. Tipik bir senaryoda, bir şeyin yanlış olduğuna dair bilgi alırlar ve daha kesin bir sonuca ulaşmak için bir adım ileri gitmekte başarısız olurlar. Aynaya bakarken aşırı kilolarım olduğunu görürüm, ama kendime ne kadar aşırı olduğunu söyleyemem. Tartılardan kaçınarak kendime muhtemelen sadece birkaç kilo fazlam olduğunu istediğim zaman bu kiloları verebileceğimi söyleyebilirim. Bir kadın göğüsünde bir kitle hisseder, ama bunun iyi huylu mu kötü huylu mu olduğunu belirlemek için doktordan randevu alamaz. Böyle durumlarda "kendini kandırma" kesin bilgi eksikliği ile kolaylaşır. Kadın önce kanser olduğu sonucuna varıp sonra inancını bastırmaz. Daha ziyade, kanser olabileceğinden şüphelenir.

Örnek olarak ele alacağım bu durum aşağıdaki özelliklerle nitelenir.

1. İlk kanser şüphesi düşük olasılık inancı şeklini alır.
2. Buna, aslında kanserse ve bu konuda bir şey yapmazsa sonucun neredeyse kesin olarak ölümcül olduğuna dair katı bir inanç eşlik eder.

3. Buna, kanserse ve bu konuda bir şey yaparsa sonucun yine de ölümcül olabileceği ve öyle olmasa bile tedavinin hiç hoş olmadığına dair katı bir inanç da eşlik eder.
4. Kadın hiçbir noktada tedavinin verdiği acının (tedavi edilmeyen bir hastalığın verdiği acıyla kıyaslandığında) farklı ölüm riskini telafi edip etmediğini sormaz.
5. Bunun yerine kanser olup olmadığını öğrenmek için doktorunu görmekten kaçınır.

Bu örnekte en önemli özellikler (1) ve (3)'tür. İlk inanç düşük olasılıklı olduğundan onu yeniden düzenleme bedelleri küçüktür. Kadın zararsız kitleler ve gereksiz korkular hakkında duymuş olacağı birçok hikâyeye kolayca odaklanabilir. *Yine de (3) numaralı özelliğin yokluğunda, inançlarını şekillendirmek için hiçbir motivasyonu yoktur.* Kendisini tedavi etmesi kesin olan ücretsiz ve acı vermeyen bir tedavi olduğunu bilse doktorunu görmemek için hiçbir motivasyonu olmayacaktır. Örneğin düşük öznel bir olasılığı sıfır olasılığa çevirerek, düşük olasılıklı felaketlerden *bedelsiz* kaçınmayı engelleme eğilimine olumlu yaklaşacak bilindik hiçbir rasyonelleştirme şekli yoktur.

Böyle algılanan kendini kandırma, biri bilinçli olarak diğeri bilinçaltınca benimsenen iki karşıt inancın aynı anda karşılanmasını içermez. İlk olasılık değerlendirmesinin yerini bir başkası aldığında ilki bilinçaltına gönderilmek yerine *tümüyle kaybolur.* Birçok yazar bu karşıtlığı kendini kandırmanın ana özelliği olarak düşünür. Kendini kandıran kişi kedileri görmekten nefret eden yine de gözünü onlardan almak için önce onları fark etmesi gerektiğini anlayan kişi gibi değildir (ya da olması gerekmez). Daha çok karanlıkta kedi olabilecek ama başka bir şey de olabilecek bir gölge gören kişi gibidir. Kedilerden kaçınması önce gölgeyi yeniden yorumlayarak ve sonrasında onun gerçekte kedi olup olmadığını görmek için yaklaşmayarak sağlanabilir.

Psikoloji ve felsefenin kendini kandırmayı bizim için somutlaştırmada edebiyattan daha iyi olduğundan şüpheliyim.

Swann'ların Tarafı'nda, Proust "insanların (eşi) Odette'i tutuklu bir kadın olarak tasvir ettiği zamanı" ve bu tasvirin tanıdığı Odette ile kıyaslandığında nasıl uygunsuz göründüğünü derinlemesine düşündüğünü anlatır. Bir dizi bağlantılarla bankacısı aklına geldi ve ona Odette'in bazı maddi sıkıntılardan kurtulması için biraz para çekmesini hatırlattı. Ve birdenbire onu tutsak etmekle kastedilenin tam olarak da bu olup olmadığını ve "tutsak kadın" Odette ile bağdaşmadığına inandığı bu sözlerin geçerli olup olamayacağını merak etti. Bu düşünceyi daha derinlemesine inceleyemedi çünkü tam o anda daha sonrasında elektrik aydınlatması heryerde kurulduğunda, evde elektrik kesilebildiğinde olduğu kadar çabuk bir şekilde beyninin bütün ışıklarını söndürmek üzere onda doğuştan olan, gelip giden ve tam vaktinde gelen bir zihinsel tembellik krizi ortaya çıktı. Beyni karanlıkta arandı, gözlüklerini çıkardı, camını sildi, elini gözlerinin üstüne getirdi ve sadece tamamen başka bir düşünce içinde olduğunu fark ettiğinde ışığı gördü. Bu düşünce gelecek ay ona vereceği şaşkınlık ve mutluluktan dolayı Odette'e beş yerine altı ya da yedi bin frank göndermesi gerektiğiydi.

Bibliyografik Not

Burada verilen bulguların birçoğuna kanıt aşağıdaki kaynak kitaplarda bulunabilir: D. Kahneman, P. Slovic, ve A. Tversky (eds.), *Judgement Under Uncertainty* (Cambridge University Press, 1982); D. Bell, H. Raiffa, ve A. Tversk (eds.), *Decision Making* (Cambridge University Press, 1988); T. Connolly, H. Arkes, ve K. R. Hammond (eds.), *Judgement and Decision Making* (Cambridge University Press, 2000); D. Kahneman ve A. Tversky (eds.), *Choices, Values, and Frames* (Cambridge University Press, 2000); T. Gilovich, D. Griffin, ve D. Kahneman (eds.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment* (Cambridge University Press, 2002); C. Camerer, G. Lewenstein ve M. Rabin (eds.), *Advances in Behavioral Economics* (New York: Russell Sage, 2004); I. Brocas ve J.

Carillo (eds.), *The Psychology of Economic Decisions*, 1. ve 2. ciltler (Oxforf University Press, 2003, 2004). Daha geniş anlamda işbirliğini eş olmayanlardan ziyade eşlere yakıştırma eğilimi L. Messé ve J. Sivacek, "Predictions of others' responses in a mixed-motive game: Self-justification or false consensus?" *Journal of Personality and Social Psychology 37* (1979), 602-7'de belgelenmektedir. Cahilin çifte yetersizliği J. Kruger ve D. Dunning, "Unskilled and unaware of it," *Journal of Personality and Social Psychology 77* (1999), 1121-34'de belgelenmektedir. Bazı uzmanların yargılarının güvenilmezliği ("kirpiler") ve bazen bazılarının daha güvenilir yargıları ("tilkiler") üzerine gelişmiş bir çalışma P. Tetlock, *Expert Political Judgment*'dır (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005). Depremler ve sel baskınları hakkındaki veriler için, Bkz. P. Slovic, *The Perception of Risk* (Sterling, VA: Earthscan, 2000). Komplo teorilerinin mantık(sızlığı) için, bakınız B. Keeley, "of conspiracy theories," *Journal of Philosophy 96* (1999), 109-26. Kıtlık teorileri üzerine, bakınız S. Kaplan, "The famine plot persuasion in eighteenth-century France," *Transactions of the American Philosophical Society 72* (1982), ve F. Ploux, *De bouche à oreille: Naissance et propagation des rumeurs dans la France du XIXe siècle* (Paris: Aubier, 2003). Komplocu düşünmeyle ilgili çalışma: R. Hofstadter, *The Paranoid Style in American Politics* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1964). Orta Doğu'daki etkisi D. Pipes, The Hidden Hand: Middle East Fears of Conspiracy'in (New York: St. Martin's Press,1998) konusu. İki ekonomist (George Akerlof ve Matthew Rabin) ve bir psikoloğun (Ziva Kunda) gerekçeli inanç oluşumuna nasıl yaklaştıklarıyla ilgili yorumlarım "Costs and constraints in the economy of the mind." I. Brocas ve J. Carillo (eds.), *The Psychology of Economic Decisions*, 2. ciltte (Oxford University Press, 2004) daha ayrıntılı verilmiştir. Kendini kandırmaya en iyi genel bakış A. Mele'nin bir makalesi "Real self-deception" üzerine düzenlenmiş *Behavioral and Brain Sciences*'ın *20* (1997)özel konusudur.

Bölüm 8

DUYGULAR

Duyguların Rolü

Duygular insan hayatına iki şekilde girerler. En yoğun hallerinde, hedonik hazları ve fiziksel acıyı gölgeleyerek en önemli *mutluluk ve ızdırap kaynağıdırlar. Persuasion*'ın sonunda Anne Elliott'ın ışık saçan aşkı, aşılmaz mutluluktur. Aksine utanç duygusu da bütünüyle yıkıcı olabilir. Voltaire "kişinin birlikte yaşadıkları için bir aşağılama konusu olması kimsenin asla katlanamadığı ya da katlanamayacağı bir şeydir." diye yazmıştı.

Utanç aynı zamanda *davranışa olan etkilerinde* duyguların önemli olduğu ikinci şekli betimler. Bölüm 4'te insanların çok kuvvetli utanç duygusundan dolayı kendilerini öldürdükleri birçok durumdan bahsettim. Esasen bu bölümde duygularla ilişkilendirilen *eylem eğilimlerini* ele alacağım. Bu eğilimlerin gerçek davranışlara ne ölçüde çevrildiği bizi daha sonraki bölümlerde ilgilendirecek.

Üçüncü olarak duygular diğer *zihinsel durumlara* özellikle de inanca olan etkilerinden dolayı önemlidirler. Belli bir durumun sağlanması arzusu kuvvetli bir duyguyla desteklendiğinde bunun sağlanmayacağına inanma eğilimi karşı konulmazdır. Stendhal'ın *Aşk Üzerine* adlı eserinde söylediği gibi "Âşık olduğu andan itibaren en zeki adam bile artık hiçbir şeyi *gerçekte olduğu gibi* görmez. Durumlardaki şans ögesini kabul etmez olur ve olasılık anlayışını kaybeder; bunun mutluluğuna etkisini değerlendirerek ne hayal ederse etsin gerçek olur." *Kayıp Zamanın İzinde* adlı eserinde Proust mümkün olduğu düşünülebileceğinden daha fazla çeşitlilik ve dönüşlerle yüzlerce sayfada aynı konuyu ele alır.

Duygunun her halini daha ayrıntılı olarak incelemeden önce, *duyguların ne olduğu* ve *hangi duyguların var olduğu* hakkında bir şeyler söylemem gerekir. Neyin duygu olarak sayıldığı konusunda karara bağlanmış bir tanım, yani, kararlaştırılmış hiçbir yeterli ve gerekli şartlar listesi yok. Hatta kararlaştırılmış bir gerekli şartlar listesi bile yok. Çözümlemeden önce duygular olarak yorumladığımız durumların birçok genel özelliğini ele alacak olsam da her birine karşı bir örnek bulunmaktadır. Yani böyle her özellik için eksik kaldığı duygular ve duygusal oluşumlar bulunmaktadır. Eylem eğiliminin duygu için çok önemli olduğunu düşünebiliriz, ama estetik duygular buna karşı örnek sunar. "Kısa bir yarı ömrün" yani hızlı azalma eğiliminin duygunun temel bir özelliği olduğunu düşünebiliriz, ama bazı durumlarda karşılıksız kalan romantik aşk (Cyrano de Bergerac'ınki gibi) ya da tutkulu intikam arzusu yıllarca devam edebilir. Duyguların inançlarla tetiklendiğini düşünebiliriz, ama insanların açıkça uydurma olan hikâyeleri okuyarak ya da filmleri izleyerek duygusal olarak mutsuz olabildiklerini nasıl açıklarız? Birtakım durumlarda eksik kaldığı ortaya çıkan sözde evrensel özellikler için başka birçok örnek verilebilirdi.[1]

Bu sorun ışığında verilecek doğal cevap "duygunun" faydalı bir bilimsel kategori olduğunu inkâr etmektir. Felsefecilerin diliyle, duygular *doğal bir tür* oluşturuyor gibi durmamaktadır. Farklılıklarına rağmen, balinalar ve yarasalar memeliler sıfatıyla aynı doğal türe aittir. Benzerliklerine rağmen ne balinalar ve köpekbalıkları ne de kuşlar ve yarasalar aynı türe ait değildir. Öfke ve aşk aklı bulandırma ve etki altında bırakma kapasiteleri bakımından benzer özellikler taşımaktadır, ama benzerlik onları aynı doğal

[1] Teşhis amacıyla on iki tanımlayıcı özellikten (diyelim ki) sekiz ya da daha fazlasını taşıyorsa, zihinsel bir durumun duygu olduğu öngörülebilir. Fakat açıklama amacıyla bu yetersizdir.

türe sokmaz. Böylesine bir analojik rasyonelleştirmenin ne kadar hatalı olduğunu görmek gerekirse romantik aşk ve amfetamin alımının aynı birçok etkiyi gösterdiğini fark edebiliriz: Akut ayrımsama, artan enerji, azalan uyku ve yeme ihtiyacı ve öfori duyguları... Yine de sanıyorum ki hiç kimse iki durumun aynı doğal türe ait olduğunu iddia etmeyecektir.[2]

Sosyo-bilimsel açıklama amacıyla bu sorunsal çözümsüz bırakılabilir. Birtakım özelliklerin sürekli olarak gözlemlendiği duygu oluşumlarına odaklanabilir ve bunun nasıl olup da davranışı ve diğer zihinsel durumları açıklamamıza yardımcı olabileceğini sorabiliriz. Sezgisel olarak duygu gibi düşünülen diğer oluşumlarda bu özelliklerin bazılarının bulunmaması, kavramsal bakış açısından ilginçtir, ama bu, var oldukları durumlardaki açıklayıcı etkilerini azaltmaz. Dikkat çekmek istediğim özellikler şunlardır:

- *Bilişsel öncüller:* Duygular, inançlarla, çoğunlukla da kişinin yeni bir inancı benimsemesiyle tetiklenir. Duyguların başka nedensel şartları da olabilir (yorgun olduğumuz zaman daha kolay sinirleniriz), ama bunların varlığı tek başına duygunun ortaya çıkmasına neden olmaz, kaygan bir yolun kazaya neden olmasından daha fazla değil.
- *Fizyolojik uyarılma*: Duygular, kalp ritmindeki değişiklikler, tenin elektrik iletkenliği, vücut sıcaklığı, kan basıncı, soluk alma ve sayısız değişkenle uyumludur.
- *Fizyolojik ifade*: Duygular, vücudun duruşu, ses perdesi, yüz kızarması ve kırmızılaşmak (utançtan), gülümseme ya da diş gösterme, kahkaha atma ya da somurtma, ağlama ya da çığlık atma ve beyaz ya da kırmızı öfke (sırasıyla solgunluk ve kızarma şeklinde açığa çıktığı için) gibi gözlemlenebilen tipik özelliklerle uyumludur.

---

[2] Fakat aynı sinir devrelerinden bazılarını kullanıyor olabilirler.

- *Eylem eğilimleri*: Duygular belli bir eylemi gerçekleştirme eğilimleri ya da dürtülerini beraberinde getirir. Her ne kadar bu eğilimler asıl davranışa neden olmasa da yatkınlıktan fazlasıdırlar, sadece davranış potensiyeli olmaktan ziyade davranış başlangıcı çeşitleridirler.
- *Niyetli nesneler*: Acı ve açlık gibi diğer içsel fenomenlerden farklı olarak duygular bir şey *hakkındadır*. "Önerme amaçları" (şundan dolayı kızgınım) ya da önerme içermeyen amaçları (şuna kızgınım) olabilir.
- *Değerlik*: Bu yaşadığımız şekliyle duyguların acı-zevk boyutu için kullanılan teknik bir terimdir. Belirtildiği üzere değerlik Anne Elliott'ın coşkulu mutluluğuyla pedofili materyali kullananların maruz kaldığı ezici utanç arasında değişebilir.

Peki duyguların da renklerde olduğu gibi belli niteleyici *hisleri* yok mu? Örneğin utanç ve suçluluk, utancın daha yoğun bir şekilde kötü olduğu gerçeğine indirgenemeyecek kadar farklı *hissettiriyor* gibidir. Beynime bir elektrod sokularak her ne kadar duygunun bir sebebi ya da amacını tanımlayamasam da mutsuz, utanmış ve korkmuş hissetmemin sağlanabildiğine dair kanıt vardır. Bu bakış açısı duyguyu anlamamız için var olmuş olabileceğinden dolayı önemli olsa da belli bir nedensel hipotez ileri sürmek için yeterince anlaşılmamaktadır.

Hangi Duygular Vardır?

Sınıflandırmamın daha önce önerilenlerden daha iyi olduğunu iddia etmeden iki düzine kadar duygu listeleyeceğim ve bunları kısaca tanımlayacağım. Amacım duygu kuramcılarının (haklı) endişelerini gidermek değil sosyal hayatta güdüsel ya da nedensel önemi olan duygulara açıklama getirmektir. Özellikle duyguların hangilerinin "temel", hangilerinin "temel olmayan" duygular olduğu konusunda söyleyecek hiçbir sözüm yok.

Duyguların önemli bir grubu *değerlendirici duygulardır*. Kişinin kendisi ya da bir başkasının davranışı ve karakterinin olumlu ya da olumsuz bir değerlendirmesini içerirler.[3] Eğer bir duygu bir başkasının davranışıyla tetiklenirse, bu davranış kişinin kendine ya da üçüncü bir kişiye yönlendirilebilir. Bu ayrımların tümü on (ya da on bir) duyguya yol açar:

- *Utanç* kişinin kendi karakteri hakkında olumsuz bir inancıyla tetiklenir.
- *Küçümseme* ya da *nefret* başkasının karakteri hakkındaki negatif inançla tetiklenir.
- *Suçluluk* kişinin kendi eylemi hakkındaki olumsuz inancıyla tetiklenir.
- *Öfke* başkasının kendisine yaptığı eylem hakkındaki olumsuz bir inançla tetiklenir.
- *Kartezyen kızgınlık*[4] başkasının üçüncü kişiye karşı yaptığı eylem hakkında olumsuz bir inançla tetiklenir.
- *Kibirlilik* kişinin kendi karakteriyle ilgili olumlu inancıyla tetiklenir.
- *Hoşlanma* bir başkasının karakteriyle ilgili olumlu bir inançla tetiklenir.
- *Kibir* kişinin kendi eylemiyle ilgili olumlu bir inançla tetiklenir.
- *Şükran* başkasının kişiye yönelik yaptığı eylemle ilgili olumlu bir inançla tetiklenir.
- *Takdir* başkasının üçüncü bir kişiye yönelik eylemiyle ilgili olumlu bir inançla tetiklenir.

---

[3] Kişinin olumsuz değerlendirmesinin tetiklediği duyguların her zaman olumsuz değerlikleri vardır. Başkalarının olumsuz değerlendirmesinden kaynaklananlar bu bağlamda daha belirsizdir.

[4] Bu duygu ilk olarak kişinin üçüncü kişiyi sevdiğinde tepkinin dargınlıktan ziyade öfke olduğu yönündeki önemli özelliği ekleyen Dekart tarafından tanımlanmıştı.

İkinci olarak başka birinin bir çeşit iyi ya da kötüye hak ederek ya da hak etmediği halde sahip olduğu düşüncesinden doğan birtakım duygulardır.[5] Bu duyguların hedefi ne bireysel eylem ne de bireysel karakter değil, fakat ilişkilerin durumudur. Aristoteles'in *Retorik*'deki bahsini takip edersek, altı (ya da yedi) durumu ayırt edebiliriz.

- *Kıskançlık* bir başkasının hak ettiği iyilikten kaynaklanır.
- *Aristocu kızgınlık* bir başkasının haketmediği iyiliğinden meydana gelir.[6] Çok yakın ilişkili gücenme ise öncesinde daha alt seviyedeki bir grup ya da kişinin baskın çıktığında prestij hiyerarşisinin tersine dönmesinden kaynaklanır.
- *Sempati* başkasının hak ettiği iyilikten kaynaklanır.
- *Acıma* başkasının hak etmediği kötülükten kaynaklanır.
- *Kötülük* başkasının hak etmediği kötülükten kaynaklanır.
- *Sinsilik* başkasının hak ettiği kötülükten kaynaklanır.

Üçüncü olarak, birinin başına gelen ve gelecek olan iyi ya da kötü şeylerin düşüncesinden kaynaklanan neşe ve keder gibi birçok çeşitleri ve aynı türleriyle olumlu ve olumsuz duygular vardır. Birçok kişinin gözlemlediği üzere geçmişte meydana gelen kötü olaylar bugünde olumlu duygular ve iyi olaylar da olumsuz sonuçlar doğurabilir. Böylece eski zamanlara ait özlü sözlerin derlendiği Publilius Syrus'un *Sentences* eserinde hem "Geçmiş tehlikeleri hatırlamak hoştur" hem de "Geçmişteki mutluluk bugünkü kederi artırır." sözlerini bulabiliriz.

Buraya kadar ele alınan bütün duygular kesinlik modunda benimsenen (ya da benimsenebilen) inançlardan çıkarılmıştır. Ayrıca umut, korku, aşk ve kıskançlık gibi temelde olasılık ve ihtimal

---

[5] "Hak edilmiş" konusunun altına "hak edilmemiş olan"ı da ekliyorum. Böylece biri piyangoda büyük ödülü kazandığında alışılmış kullanımın kısmen aksine bunun hak edilmiş olduğunu söyleceğim.

[6] Her ne kadar bu duygu için Aristo'nun kullandığı terim genellikle "kızgınlık" olarak yorumlansa da bunun Kartezyen kızgınlıktan nasıl farklı olduğu açık olmalıdır.

modunda benimsenen inançları içeren duygular da vardır. Bu duygular gelecekte olabilecek ya da olamayacak iyi ya da kötü şeylerin düşüncesinden ya da bugün geçerli olabilen ya da olamayan iyi ya da kötü ilişki durumlarından doğar.[7] Genel olarak bu duygular söz konusu olay ve durumun sadece kavranabilir olmasından daha fazlası olarak düşünülmesini gerektirir, yani meydana gelebileceği ya da geçerli olabileceği göz ardı edilemez bir şans ya da "kolay bir nedensel hikâye" olmalıdır. Piyangoda büyük ödülü kazanma düşüncesi umut verebilir, ama tanınmadık bir milyonerden büyük bir hediye alma gibi "zor" bir düşünce bunu yapamaz. Ayrıca bu duygular, olay ya da durumda kesin olarak düşünülme eksikliği olmasını gerektiriyor gibi durmaktadır. İdam edilmek üzere olduğumu *biliyorsam* korkudan ziyade umutsuzluk duyarım. Stendhal'a göre aşk, hem karşılıklı olduğundan emin olunduğunda hem de öyle olmadığından emin olunduğunda biter. La Rochefoucauld'a göre ise kıskançlık, kişi, sevdiğinin bir başkasına âşık olduğunu öğrendiği zaman kaybolur.

Bazı duygular ne olabileceği ve kişinin ne yapabileceği hakkındaki *karşı olgusal* düşüncelerinden doğar. *Hayal kırıklığı* umut edilen olumlu bir olayın gerçekleşemediği zaman ortaya çıkan bir duygudur.[8] *Pişmanlık* farklı bir seçim yapmış olsak umut edilen olumlu bir olayın gerçekleşmesini sağlayabileceğimizi fark ettiğimiz zaman ortaya çıkan duygudur. Bu duyguların (olumsuz

---

[7] Belki daha nadiren olsa da duygular geçmişle ilgili belirsizlikten de doğabilirler. Eski Alman Demokratik Cumhuriyeti'nin çöküşünden sonra birçok vatandaş arkadaşları ya da akrabalarının onları ihbar edip etmediğini öğrenmek için kütük güvenliğine erişim izni istediler. Daha dokunaklı bir şekilde, bazıları kişisel başarısızlıklarının (terfi almamak ya da bir sevgili tarafından terk edilmek) kendi başarısızlıklarından mı, yoksa başka kişilerin onları toplum dışına itmeleri için devlet güvenlik hizmetinden talimat almalarından mı kaynaklandığını öğrenmek istedi.

[8] Kılpayı kaçırma durumları daha kuvvetli duygulara yol açar, böylece Olimpik bir yarışmada gümüş madalya kazananlar bronz madalya kazananlar kadar mutlu olmazlar.

olayların meydana gelmemesinden kaynaklanan) olumlu benzerleri bazen sırasıyla *gurur* ve *sevinç* olarak adlandırılır. (Günlük dilde bu ikisi ferahlık başlığı altında bulanıklaştırılır.)

Hayal kırıklığı ve gurur belli bir seçim için dünyanın değişik durumlarından kaynaklanan değişik sonuçların karşılaştırılmasını içerirken, pişmanlık ve sevinç belli bir durumdaki değişik seçimlerden kaynaklanan karşılaştırmaları içerir. Bazı durumlarda olumsuz olaylar her iki kaynaktan birine yüklenebilir. Eğer işe giderken ıslanırsam bunu ya tesadüfî bir meteorolojik olaya ya da şemsiye almadığım gerçeğine yorabilirim. Her ne kadar ilk kurguyu tercih etsem de eğer evden çıkmadan önce yağmur yağacağına dair bir hava tahmini duyduysam, bu arzu giderici düşünce parçası gerçeklik kısıtlamasına (Bkz. Bölüm 7) maruz kalabilir.

Duygular ve Mutluluk

Mutluluk (ya da keder) vermede duyguların rolü "gayri safi milli mutluluk hasılası" fikrini ileri sürer. Elbette bilindik ekonomik performans ölçüleri daha nesneldir. Yine de fiziksel ölçülebilirlik açısından nesnellik sonuç olarak ilgilendiğimiz şey değildir. Ekonomik hâsılatı bilmek isteme nedenimiz, öznel refah ve mutluluğa katkısı olmasıdır. Üstelik mutluluk hiçbir nesnel niceliksel ölçüme uygun olmayan kaynaklardan ileri gelebilir. 1994'te Norveç, Kış Oyunları Olimpiyatıları'na ev sahipliği yaptığında çok yüksek maliyetle etkinlikler için yeni arenalar ve katılımcılar için konaklama yerleri inşa etmek zorunda kalmıştı. Gelir kısmına gelecekte bu yapılardan gelecek gelirin yanında etkinlikleri izleyenler ve ülkeyi ziyarete gelenlerin harcadığı paralar da dahil edilebilir. Bu hesaplamaları yapan ekonomistler oyunların masraflarını karşıladığına inanmıyorlar. Fakat ben (bunu kanıtlayamasam da) Norveç nüfusunun duygusal kazanımlarını eklersek oyunların çok fazla kâr getirdiğinden kesinlikle eminim. Beklenmedik şekilde altın madalya kazanan Norveçliler, böylesine bir kazanım beklenmediği için, çok geniş kapsamlı bir ortak öfori

havası yarattı. "Nesnel" zafer sayısı etkisinin büyük kısmını öznel şaşkınlık ögesine borçluydu.[9] Daha yakın geçmişte, Fransız futbol takımının 2002'deki mağlubiyeti kadar, 1998 Dünya Kupası'ndaki zaferi de etkisinin çoğunu şaşkınlığa borçlu olan coşku ve üzüntüye neden olmuştu.

Genelde, refah ve esenlik gibi duygusal bileşenlerin diğer bileşenlerle kıyaslanması zordur. Bu olumlu duyguların, mutluluğa, en yoğun hallerinde sadece hedonik refahınkinden daha fazla katkıda bulunması, yoğun duyguların ne kadar sık olarak ortaya çıktığını bilmiyorsak hiçbir şeyi ispatlamaz. Ayrıca, duygusal çıkışlarla eğilimin duygusal inişlerinin bir arada bulunup bulunamadığını ve ne ölçüde olduğunu anlamıyoruz. Eğer öyleyse düzenli bir memnuniyetle devam eden bir hayat toplamda, öfori ile disfori arasında değişen bir hayattan daha mı mutludur? "Eğer felaket acılar yaşarken duyularımızın dondurulup köreltilmesinin verdiği güven güzel hazların zevkini daha isteksizce çıkarmamıza neden olan sonuçsal elverişsizliğe yol açar diyorsanız size katılıyorum. Ama insanlık halimizin biçareliği hoşlanmaktan daha çok, kurtulacak şeyimiz olduğu anlamına geliyor." Özellikle stoacılık ve Budizm gibi birçok eski felsefede bulabileceğimiz duyguları bastırma ideali, çevrenin, olumsuz değerliği olan duygulara daha fazla fırsat tanıdığı toplumlarda ortaya çıkmıştır. Fransa'yı kasıp kavuran din savaşları boyunca yazan Montaigne aynı durumda olmuş olabilir.

Duygu ve Eylem

Duygu ve eylem arasındaki bağdaştırıcı özellik bir eylem(ya da eyleme hazır olma) eğilimidir. Bir eylem eğilimini geçici bir tercih olarak da düşünebiliriz. Temel duyguların her birinin böyle bir

---

[9] Bir zaferin ilk olasılığının p olduğunu ve bu zaferden doğan memnuniyetin 1/p'yle (çünkü p düşük olduğunda şaşkınlık daha fazladır) orantılı olduğunu varsayın. Bu özel şaşkınlık modelinde zaferin *beklenen* memnuniyeti zaferin olabilirliğinden bağımsızdır. Genelde şaşkınlığın etkisi daha karmaşık olacaktır.

(ya da birkaç) eğilimle bağlantılı olduğu görülmektedir. (Bkz. Tablo 8.1).

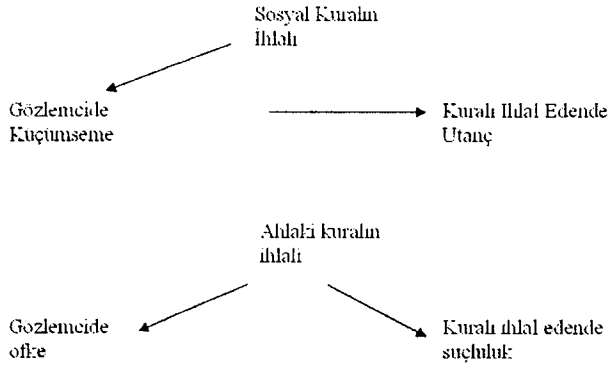
Her ne kadar öfke ve Kartezyen kızgınlık aynı eylem eğilimine yol açsa da öfkeninki daha güçlüdür. Deneyler, deneklerin, kendilerine zarar veren birine zarar vermek için, bir başkasına zarar veren kişiye zarar vermek için harcadıklarından daha fazla bedel ödemeye istekli olduklarını göstermiştir. 2. Dünya Savaşı'ndan sonra Amerikalılar soykırımdan sorumlu olanlardan çok, Amerikan savaş suçlularına kötü davranan nazileri cezalandırmaya istekliydi. İlkeyi doğrulayan bir istisna da Roosevelt yönetiminin Yahudi üyeleriydi.

Duygu	Eylem Eğilimi
Öfke ya da Kartezyen kızgınlık	Duygu konusu kişinin zarar görmesine neden olur.
Nefret	Nefret konusu kişinin varlığının son bulmasına neden olur.
Küçük görme	Dışlama; kaçınma.
Utanç	"Yerin dibine girme", kaçma, intihara teşebbüs.
Suçluluk	İtiraf, düzeltme, kendine zarar verme.
Kıskançlık	Kıskançlık edileni ya da ona sahip olanı yok etme.
Korku	Kaçma, savaşma.
Aşk	Başkasına yaklaşma ve dokunma, başkasına yardım etme ya da onu memnun etme.
Acıma	Yatıştırma ya da diğerinin sıkıntısını hafifletme.
Şükran	Başkasına yardım etme.

Tablo 8.1

Öfke, suçluluk, küçük görme ve utanç duygularının ahlaki ve sosyal kurallarla yakın ilişkileri vardır. Kuralları çiğneyenler suçluluk ya da utanç duyarken kuralların çiğnendiğini gözlemleyenler öfke ya da küçük görme duygularını hisseder. Bu ilişkilerin yapıları Şekil 8.1'de gösterildiği gibi değişiklik gösterir.

Bölüm 22'de ele alınan sosyal kurallar başkalarına açık olarak yöneltilirler. Bu nedenle bu bölümün başında bahsedilen intiharlar, sadece, utanç verici eylemler alenen bilindiğinde meydana gelmiştir. Bölüm 5'te iddia ettiğim gibi ahlaki kurallar bu bağlamda değişiklik gösterirler.[10]



Şekil 8.1

Bazı eylem eğilimleri "evrenin ahlaki dengesini yeniden kurmayı" hedefliyor gibi görünüyor. Size zarar verene zarar vermek ve size yardım edene yardım etmek göründüğü kadarıyla hesaplaşma şekilleridir. Bu bazı durumlarda doğru olabilir. Yine de beklenti teorisi "tek göze çift göz" bakışının öfkenin eylem eğilimi için "göze göz" bakışından daha iyi bir tanım olduğunu dile getirir.[11] Her ne kadar birçok minnettarlık eylemi sadece kişi-

---

10 Sözde ahlaki kuralların ihlalinin, ahlaki kuralların ihlaliyle aynı duygulara yol açtığından şüpheliyim ama benim sezgim kuvvetli değildir.

11 Böylece 365 Ürdünlü Müslüman'ın öldürülmesine cevaben Ürdünlü bir kadın "şu anda (Müslüman milis kuvvetlerin) ofislere giderek ulaşabildikleri ilk 730 savunmasız Hristiyan'ı öldürmelerini istiyorum" demişti. Marx, *Fransa'da İç Savaş* adlı eserinde, komünlülerin esir aldığı bir rahibin gazeteye yazdığı ve "her yeni idam için esir tuttukları sayısız esirden iki tanesini idam etme kararı

nin borçtan kurtulması için yapılsa da diğerleri kişinin yardımsever kişiye olan gerçek iyi niyet duygusundan kaynaklanabilir. Ahlaki denge görüşü düzeltmeler yapma eylemine eğilimin açık bir şekilde güçlendirici olduğu suçluluk durumunda daha zorlayıcıdır.

Üstelik unsur verdiği zararı telafi edemediğinde aynı ölçüde kendine zarar vererek dengeyi yeniden kurabilir. Eğer gelir vergimde hile yaptıysam ve ABD Gelir İdaresi borçlu olduğum miktar için isimsiz para havalesi kabul etmiyorsa parayı yakarak dengeyi bulabilirim.

Duygusal eylem eğilimleri sadece harekete geçme arzusuna neden olmaz. Ayrıca *sonradan değil de erkenden* harekete geçme arzusu uyandırır. Bu düşünceyi bağlamla bütünleştirmek gerekirse sabırsızlık ve aciliyet arasında ayrım yapayım. "Sabırsızlığı" sonraki ödül yerine önceki ödülü tercih etme olarak tanımlarım, yani bir derece zamansal indirgemedir. Bölüm 6'da dile getirdiğim gibi duygular kişinin şimdiki eylemin zamansal olarak uzak görünen sonuçlarına daha az önem vermesine neden olabilir. Başka bir duygu etkisi olan "aciliyet"i ise sonraki eylem yerine önceki eylemi tercih etme olarak tanımlarım. Bu ayrım Tablo 8.2'de resmedilmiştir.

Her durumda unsur A ve B eylemlerinin sadece birini alabilir. 1. durumda bu seçenekler aynı anda mevcutken, 2. ve 3. durumlarda birbirini takip eden zamanlarda mevcuttur. 2. durumda (büyüklüğü numaralarla belirtilen) ödül aynı sonraki zamanda ortaya çıkarken 1. ve 3. durumlarda birbirini takip eden sonraki zamanlarda meydana gelir. Farz edin ki duygusal olmayan bir durumda, unsur her durumda B'yi seçiyor ama duygusal durumda A'yı seçiyor. 1. durumda A seçimi duyguyla harekete geçen sabırsızlıktan kaynaklanmaktadır. 2. durumda duyguyla ha-

---

aldıklarını" söylediği mektuptan alıntı yapar. Son olarak da Seneca "yapılan hata aşılmadan intikam alınmış sayılmaz" demiştir.

rekete geçen aciliyetten kaynaklanmaktadır. 3. durumda herhangi biri ya da her ikisinin etkileşiminden kaynaklanmaktadır.

t1	t2	t3	t4
A	3		
B		5	
1. Durum: Sabırsızlık			
A		3	
B		4	
2. Durum: Aciliyet			
A		3	
B			6
3. Durum: Sabırsızlık ve/veya aciliyet			

Tablo 8.2

Çok tartışılan bir konu olan sabırsızlık Bölüm 6'nın ana konusuydu. Her ne kadar aciliyet o kadar da sık işlenmese de onun da oldukça önemli olabileceğine inanıyorum. Özellikle duyguların aciliyeti inanç oluşumunu etkiledikleri mekanizmalardan birini beraberinde getirir. Bölüm 11'de göreceğimiz gibi hâlihazırda elde bulunan kanıtlarla gitmek yerine, rasyonel bir unsur, bekleme maliyeti yeterince küçük ve alınacak karar yeterince önemliyse, harekete geçmeden önce ek kanıtlar toplayacaktır. Acil duygular çoğunlukla bekleme bedelinin yüksek olduğu yani ani fiziksel tehlike karşısında kalınan durumlarda harekete geçer. Böyle durumlarda daha fazlasını öğrenmek için beklemeden çabucak harekete geçmek hayati önem taşır. Ama önemli bir kararın bekleyerek geliştirilebileceği zaman duygu kaynaklı acil bir eylem arzusu zararlı olabilir. Seneca'nın dediği gibi: "Mantık iki tarafa da kulak verir ve sonra doğruyu ortaya çıkarmak için zaman kazanabilsin diye kendisininki de dâhil olmak üzere eylemi ertelemeye çalışır, ama öfke acelecidir." "Acele evlenirsen ileride pişman olmak için bol bol vaktin olacaktır" atasözü hem duygunun hızını

hem de ona karşı koyamamaktan kaynaklanan talihsiz sonuçlarını göstermektedir.[12]

Daha önce bütün duyguların kısa bir yarı ömrü olmadığından bahsetmiştim. Fakat genellikle duygular benimle oldukça hızlı yok oluyor. Bazı durumlarda bu sadece onları harekete geçiren durumların varlığını kaybetmesinden kaynaklanıyor. Beni korkutan ayıdan sağ salim uzaklaştığımda artık korku gerekli değildir. Fakat çoğunlukla duygu, zamanın düz geçidinde, anı bulanıklaştıkça, zayıflar. Öfke, utanç, suçluluk ve aşk nadiren duygunun başında sahip oldukları yoğunlukta kalırlar. Örneğin, 11 Eylül 2001'den sonra orduda görev almakla ilgilendiklerini söyleyen genç Amerikan erkeklerinin sayısı % 50 arttı, ama asıl kayıtlarda göze çarpan bir artış yoktu. Gerçekler baştaki ilgi akınının duygudan kaynaklandığı ve aylar gerektiren kayıt süreci boyunca azaldığı hipoteziyle tutarlıdır. Kadınlar arasında orduya katılıma ilgi de hiç artış olmadı, bu da belirgin bir açıklaması olmayan bir gerçek.

Bununla birlikte insanlar çoğunlukla duygularının azalmasını tahmin edemezler. Güçlü bir duygunun kontrolündeyken yanlış bir şekilde bunun sonsuza kadar süreceğine inanırlar ve gelecek anlayışlarını bile kaybedebilirler. Eğer bahsettiğim intihar eden bireyler utançlarının (ve gözlemleyenlerin küçümsemelerinin) azalacağını bilselerdi, kendilerini öldürmeyebilirlerdi. Eğer genç çiftler birbirlerine duydukları aşkın sonsuza kadar sürmeyebileceğini bilselerdi bağlayıcı taahhütlerde bulunmaya o kadar da istekli olmazlardı ve bozması daha zor olan "evlilik sözleşme-

[12] 11 Eylül 2001'den sonra Batı hükümetleri tarafından kişisel özgürlüklere getirilen kısıtlamalar iyi bir test durumudur. Bunlar, olası bir tehlikenin varlığında hızlıca hareket etme ihtiyacını mı gösteriyordu, yoksa düşmanlarının gözlerinde bu hükümetleri daha nefret edilesi yaparak başka saldırıları daha olasılıksız yapmak yerine daha nadir yapan bir panik reaksiyonu muydu? Ayrıca ilk bölümlerdeki "zorbalık psikolojisi" üzerine yorumları da karşılaştırınız.

si" (covenant marriage: boşanmayı zorlaştıran bir evlilik sözleşmesi) yapmazlardı.

Bu noktada iki duygu kaynaklı fenomen arasındaki etkileşime işaret ederek tamamlamama izin veriniz: Tercihin tersine çevrilmesi ve bulanık inanç oluşumu. Umut dolu bir bakış açısıyla bu ikisi birbirlerini geçersiz kılabilirler. Tercihin tersine çevrilmesinden dolayı kişi sakin ve yansıtıcı yargısına aykırı hareket etmek ister, ama bulanık inanç oluşumundan dolayı kişi niyetini yerine getiremez. Daha sık olarak bu ikisinin birbirini desteklediğine inanıyorum. İntikam buna örnektir. Bir hakaretin intikamını almazsam risk minimumdur, intikam alır ama uygun zamanı beklersem risk daha fazladır ve riski hiç düşünmeden hemen intikam alırsam risk maksimumdur. Montaigne de benzer bir gözlemde bulunmuştur: "Gördüğümüz zararın cezasını verdiğimizde felsefe asabiyetten kaçınmamızı ister, intikamımızı azaltmak için değil, (aksine) darbenin daha derin olması ve hedefini daha iyi vurması için. Felsefe şiddetli duygunun buna bir engel olduğunu düşünür." Yine de, bu, duyguyu hissetmiyorsak öç almak istemeyebileceğimiz ve eğer onu hissediyorsak etkin bir şekilde intikam alamayacağımız çelişkisini göz ardı etmektir.

Duygu ve İnanç

Duygu, inanç oluşumunu dolaylı olduğu kadar doğrudan da etkileyebilir. Doğrudan etki, önyargılı inançlar doğururken dolaylı etki, düşük kaliteli inançlara yol açar. Bir önyargı şekli Stendhal'ın kristalleşme teorisinde resmedilir. Terim şuradan gelmektedir: Salzburg yakınındaki Hallein tuz madenlerinde madenciler işi bitmiş kazı yerlerinden birine kıştan kalma yapraksız bir dal atmışlar. İki ya da üç ay sonra tuza doymuş, dalı ıslatan ve sonrasında çekilirken kurumasına izin veren suyun etkisiyle madenciler onun parıldayan bir kristal tortusuyla kaplanmış olarak bulmuşlardı. Mavi bir baştankaranın çenesinden daha büyük olmayan en küçük dalı parıldayan ve göz kamaştırıcı

kristallerin sonsuzluğuyla kaplıydı. Aşkla benzerliği açıktır: Bir kadınla gerçekten ilgilenmeye başladığınız andan itibaren onu artık *gerçekten olduğu gibi* değil, görmek istediğiniz gibi görürsünüz. Yeni oluşan bu ilginin doğurduğu ve dikkatinizi çekerim sadece âşık olmakta olan bu adamın gözüyle görülen aldatıcı ilüzyonlarla yapraksız gürgen dalını gizleyen çekici elmasları kıyaslıyorsunuz."

Daha önce bahsettiğim ve tekrar edeceğim Fransız atasözünde *korktuğumuz şeye kolayca inanırız* denmektedir. Bu da bir tür önyargıdır. Doğuştan gelen düşük olasılıklı risklere (Bölüm 12) aşırı önem verme eğilimimize ek olarak içsel korku duyguları da tehlikelerin aslında olduklarından daha büyük olduğuna inanmamıza neden olabilir. Gece bir ormanda yürüdüğümüzde bir ses ya da bir hareket korkumuzu tetikleyebilir, bu da daha önce göz ardı ettiğimiz diğer ses ve hareketleri korkutucu olarak yorumlamamıza neden olur. Korku "kendinden beslenir". Bunu "Othello etkisi" olarak da düşünebiliriz. Bölüm 23'te bunun hakkında söyleyecek daha çok şeyim olacaktır.

Duygunun ivediliği inancın kendinden ziyade inanç oluşumu öncesindeki bilgi toplama sürecini etkiler. Sonuç kişinin doğru olmasını isteyeceği belli sonuçların aleyhine ya da lehine önyargılı bir inanç değil, optimalin de altında bir bilgi miktarına dayalı düşük kaliteli bir inançtır. Fakat uygulamada iki mekanizma birlikte gitme ve birbirini destekleme eğilimi gösterir. Unsur öncelikle duyguyla harekete geçen bir önyargı oluşturur ve duygunun aciliyeti önyargıyı düzeltebilecek olan bilginin toplanmasını engeller. Bir önceki bölümde gördüğümüz gibi, arzu giderici düşünme bir ölçüde gerçeklik kısıtlamasına açıktır. Arzu giderici olmayan düşünme de bu şekilde sınırlıdır. Bu yüzden eğer kişi bilgi toplamış olsaydı önyargılı inançta devam edebilmek zor olabilirdi.

Yine de eğer fırsat maliyeti çok yüksekse, çok fazla miktarda bilgi toplamanın mantıklı olmayabileceğini tekrar etmeliyim.

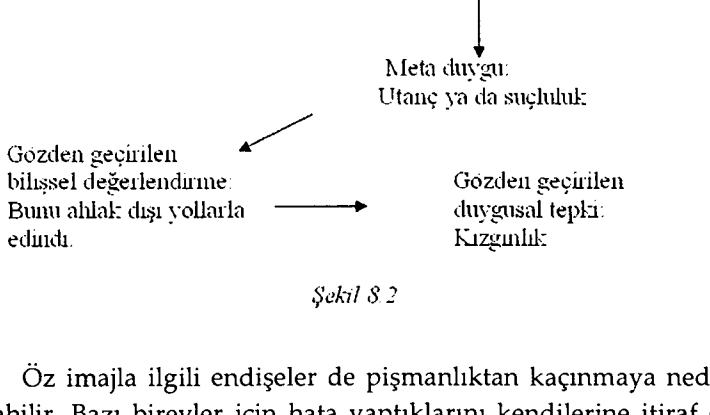
Yoldaki şeklin bir sopa mı yoksa bir yılan mı olduğuna dair çok fazla zaman harcarsan sonunda ölebilirsin. Ayrıca duygusal olmayan durumlarda fırsat maliyetini göz ardı etme ve peşin yapılan masraflara daha çok dikkat etme eğilimi olduğu da eklenmelidir (Bölüm 12). Olası bir riskle karşı karşıya kaldığında kişi doğrudan maliyeti yüzünden geniş çaplı önlemler almaktan cayabilir ve eylemsizliğin de ona pahalıya malolacağı gerçeğine yeterince önem vermeyebilir. Bu yüzden bazı koşullarda duygunun ivediliği bu irrasyonel eğilime faydalı bir düzeltici sağlayabilir. Aynı zamanda tekrar etmek gerekirse aciliyet ve düşük kaliteli inançlar sorun çözmekten ziyade sorun yaratırlar.

Duygular ve Dönüşüm

Motivasyonların normatif hiyerarşileri sebebiyle (Bölüm 4), insanlar kendi davranışlarından dolayı utanabilirler. Örneğin gıpta, birçok insanın sahip olduğunu kabul ettiği bir duygu değildir. Iago "Eğer Cassio kalıyorsa, hayatında beni çirkin gösteren günlük bir güzelliği var" dediğinde alışılmadık bir şekilde ve belki de imkânsızca dürüst davranıyor. Bir kişinin kendisinde algıladığı kıskançlık duygusuna en yaygın tepki zihinsel bir omuz silkmedir. Kişi sancılı bir aşağılık duygusu hisseder, kısa süreli bir yok etme arzusu duyar ve harekete geçer. Fakat bazen duygu o kadar güçlüdür ki göz ardı edilemez. Aynı zamanda kabul edilemez. Bu çelişkinin çözümü, kıskançlığın uygun bir senaryonun yeniden yazılmasıyla haklı kızgınlığa dönüşmesidir. Kendime diğer kişinin kıskanılan nesneyi yasal ya da ahlaki olmayan yollardan edindiğine dair bir hikâye anlatabilirim, böylece belki de kendi adıma kıskançlığı Aristocu kızgınlığa ve öfkeye dönüştürebilirim.

Bölüm 7'de gerekçeli inanç oluşumundan bahsettim. Şekil 8.2'de gösterildiği gibi bu fenomen Bölüm 4'te ele aldığım gerekçekli motivasyon sürecinde saklı olabilir. Kişinin utanmadığı bir motivasyonu benimsemesi için bilişsel yeniden yazma gerekli olabilir.

Kıskançlığın haklı kızgınlığa dönüşmesi daha doğrudan bir şekilde de olabilir. Kıskançlık sadece utanç verici değil, aynı zamanda da acı vericidir. Eğer daha çok çabalasaydım benim de başarılı olabileceğim bir yerde, bir başkasının başarılı olması inancı son derece can sıkıcıdır. Acıyı hafifletmek için kişinin başarısının haysiyetsiz nedenleri hakkında benzer bir hikâye benimseyebilirim. Özellikle kişi kibirliliğe açıksa suçluluk duygusuna katlanmak da zor olabilir. Kibirli insanlar kolayca kendileri yerine kurbanlarını suçlayan bir hikâye ortaya atabilir: "Zarar verdikleri kişilerden aynı zamanda nefret de ederler" (Seneca). Örneğin, bu modelin Rönesans prenslerinde, eski tiranlarda ve başka baskıcı bireylerde yaygın olduğu görülmektedir.



Şekil 8.2

Öz imajla ilgili endişeler de pişmanlıktan kaçınmaya neden olabilir. Bazı bireyler için hata yaptıklarını kendilerine itiraf etmek o kadar acı vericidir ki rasyonelliğin emrettiği gibi onu iptal etmek yerine yararlı olmayan etkinliklerde bulunurlar. Bu aynı zamanda "Vietnam yanılgısı" ya da "Concorde yanılgısı" olarak adlandırılan "batık maliyet yanlışı"dır. Bunun hakkında Bölüm 12'de söyleyecek daha çok şeyim var.

Bütün duygular evrensel midir? Öyle değilse, evrensel olan duygular var mıdır? İkinci soruya kesin bir evet ve ilk soruya kararsız bir evet cevabı veriyorum.

Bazı duyguların evrensel olduğu görülmektedir. Mutluluk, şaşkınlık, korku, üzüntü, tiksinme ve öfke gibi kültürlerde insanların tanıdığı yüz ifadeleri olan yarım düzine duygu vardır. Eğer insanlar benim gibi sosyal kuralların bütün toplumlarda var olduğuna inanırlarsa, küçümseme ve utanç gibi onları destekleyen duygular da evrensel olmalıdırlar. Kızdırıldıklarında öfke duyan ama üçüncü bir kişiye karşı kabahat işlendiğinde (Kartezyen) bir kızgınlık hissetmeyen bir toplum düşünülebilir. Böylesine bir toplumun var olduğuna inanmanın zor olduğunu düşünüyorum, ama yanılıyor olabilirim. Eğer aşk evrenselse (bakınız gelecek tartışma) kıskançlığın da öyle olması gerekmez mi?

Japonların *amae* denilen (kabaca çaresizlik ve sevilme arzusu olarak tanımlanan) başka toplumlarda var olmayan bir duyguları olduğu söylenir. Antik Yunan'ın romantik aşkının modern bir icat olduğu, sıkılma hissinin (eğer bu bir duyguysa) yakın geçmişe dayandığı modern "suçluluk toplumlarından" farklı bir "utanç toplumu" olduğu ileri sürülmektedir. Fakat eksik olduğu ileri sürülen duyguların aslında var olmuş olabileceği, ama söz konusu toplumun üyeleri tarafından kavramsallaştırılmamış olabileceği göz ardı edilemez. Bir duygu dışarıdan gözlemleyen biri tarafından bu şekilde görülebilir, ama bu toplumun üyeleri tarafından kabul edilmez. Tahiti'de bayan arkadaşı tarafından terkedilen bir adam davranışlarında mutsuzluk belirtisi gösterebilir, ama sadece "yorgun" olduğunu söyleyebilir. Batı'da romantik aşk *kavramı* nispeten daha yakın geçmiş olan ozanlar çağına dayanmaktadır. Bu zamanın öncesinde sadece "neşe verici duygusallık ve çılgınlık" vardı. Yine de bana göre romantik aşkın "yaşanması" toplum bu duygunun kavramını bilmediğinde bile vardı. İnsanlar hiç fark etmeden âşık olabilirler ve aynı zamanda

ister kendi toplumları olsun ister başka toplumlar duyguları başkaları tarafından gözlemlenebilir. Antik Yunan toplumu henüz onun için bir kelime var olmadan önce duygunun varlığına işaret eden öfke, bağışlama ve düzeltme gibi suçlulukla bağlantılı bir dizi tepki sergilerdi. Duyguların kendisi öyle olmasa da insanların duyguları düşünüş şekli kültüre özgü olabilir.

Yine de bir duygunun açıkça kavramsallaşmadığında daha az davranışsal göstergesi olduğu eklenebilir. La Rochefoucauld "Bazı insanlar hiç duymamış olsalar asla âşık olmayabilirlerdi" diye yazmıştı. Suçluluk da insanların çok küçük yaşlardan beri şu ya da bu durumda suçluluk duymaları gerektiği söylenen toplumlarda daha yaygın olabilir.

Bibliyografik Not

Duygu üzerine en iyi kitap N. Frijda, *The Emotions* (Cambridge University Press, 1986). Burada ele alınan kavramlara dair okurun daha çok şey bulacağı *Alchemies of the Mind* (*Rationality and the Emotions* altyazılı) (Cambridge University Press, 1999) eserinden çokça yararlanıyorum. Sabırsızlıktan ayrı olarak aciliyet fikri bu kitabın çerçevesine bir ektir. Davranışın açıklanmasında duyguların rolüne dair sürdürülen tartışmalar: R. Petersen, *Understanding Ethnic Violence: Fear, Hatred, and Resentment in Twentieth-Century Eastern Europe* (Cambridge University Press, 2002) ve benim *Closing the Books: Transitional Justice in Historical Perspective* (Cambridge University Press, 2004) eserimin 8. bölümünü de içermektedir.

III
Eylem

Her ne kadar "eylem", "davranış", "karar" ve "seçim" sözcüklerini eşanlamlı terimler olarak kullanacak olsam da bunları birbirinden ayırmak bazen faydalı olabilir. En geniş kategori kökeni kişinin dışında kalan etkenlerden (bir toprak kaymasıyla sürüklendiğinde olduğu gibi) değil, kendisinden gelen vücut hareketleri olarak anlaşılan *davranıştır*. *Eylem* kişinin arzu ve inançlarından kaynaklanan gerekçeli davranıştır. Bu nedenle tepkisel hareketler eylem değildir, ereksiyon bir eylem değildir (Viagra almak gibi bir nedenle gerçekleştirilebilir), uyuyakalmak bir eylem değildir (fakat uyku hapı alarak sağlanabilir). Bir eylem bilinçli bir *kararı* takip edebilir. Her zamanki yolumda işe giderken her ne kadar her bir eylem gerekçeli ve hedef odaklı olsa da bilinçli olarak şurada sağa, burada sola dönmeye karar vermem. Fakat ilk defa işe gittiğim zaman ya da zamanlarda eylemler belli kararları takip ediyordu. Aslında alternatif yollar arasından yapılan belli bir *seçimi* takip ediyordu. Her ne kadar her seçim bir karar olsa da bunun aksi doğru değildir. Okuduğum kitabı almaya karar verdiğimde kafamda belli herhangi bir alternatif olması gerekmez. Kitabı masada görürüm, görüntü bana o kitabı okumayı sevdiğimi hatırlatır ve onu almaya karar veririm. Hiçbir seçim sözkonusu değildir.

Bu kavramsal resmin en önemli özelliği belki de *bütün kararların eyleme neden olmamasıdır*. Kişi bir şey yapmamaya karar ve-

rebilir, mesela yapacağı müdahale kendisi için de belli bir risk taşıyorsa boğulmakta olan birini kurtarmamaya karar verebilir. Eğer kişi boğuluyorsa ve hiçbir üçüncü şahıs müdahale etmiyorsa nedensel olarak sonuçtan hiçbir şekilde sorumlu değilimdir. Ahlaki ve bazı ülkelerde yasal bir sorumluluğum olabilir, ama bu başka mesele.[1] Ama farz edin ki üçüncü bir kişi veya Kitty Genovese durumundaki gibi birçok kişi de orada bulunuyor. Eğer üçüncü kişi boğulmakta olan kişiye yardım edecek konumda olduğumu ama yardım etmediğimi gözlemlerse haklı olarak durumun normalde görüneceği kadar ciddi olmadığı çıkarımında bulunur ve sonuç olarak o da yardım etmez. Bu durumda hiçbir şey yapmama kararım başka birinin hiçbir şey yapmamaya karar vermesine neden olacaktır. Bu yüzden kararlar eyleme yol açmadıklarında bile nedensel etkiye sahip olabilirler.

Kısım III'ün büyük bir bölümü rasyonel-seçim kuramı etrafında düzenlenmiştir. Giriş bölümünde açıkladığım gibi eylemin (ya da eylemsizliğin) rasyonel-seçim açıklamasına normalde olduğumdan daha şüpheci yaklaşma noktasına geldim. Yine de birçok davranış irrasyonel olsa da şu ya da bu şekilde rasyonelliğin temel olarak kaldığı bir anlam vardır. İnsanlar rasyonel olmak *ister*. Rasyonellikten sapmalarımızla gurur duymayız. Daha ziyade, kibirimiz onları kabul etmemize engel olmazsa, onlardan kaçınmaya ya da onları düzeltmeye çalışırız.

---

1 Amerika Birleşik Devletleri'nde sadece dar bir çerçevede sınırlandırılmış durumlar dışında yardımsever biri olma diye bir görev yok. Kıta Avrupa'sında, yardıma ihtiyacı olan kişinin tehlikesiyle kıyaslandığında yardım etmekten doğacak risk azsa, "tehlikedeki bir kişiye yardım etmeme" şiddetle cezalandırılır. Bazı Amerikan hukuk bilimcileri, genel görevin sorumluluk tehdidi nedeniyle potansiyel kurtarıcıların kurtarıcılara ihtiyaç duyulabilecek yerlerden kaçmasına bir teşvik oluşturması gerekçesiyle Amerikan hukukunun daha etkili olduğunu öne sürmektedirler. Bu böyle olabilir ya da (daha büyük olasılıkla) böyle olmayabilir de. Kesin görünen bir şey var ki o da Amerikan sisteminin ne etkililik nedeniyle ne de başka nedenlerle oluşturulmadığı ve sonrasında etkililik özelliği nedeniyle etkili bir şekilde devam ettiğidir.

Bölüm 9

ARZULAR VE FIRSATLAR

Elinden Geleni Yapmak

Davranışı tanımlamak için bazen "yapabileceğinin en iyisini yaptı" deriz. Eğer bu cümleyi açarsak iki ögeden oluşur: Arzular ve fırsatlar. Arzular kişi için "en iyi" olanı tanımlar. Fırsatlar da kişinin içinden seçim "yapabildiği" seçenek ve yöntemlerdir. Bu betimleme davranışın basit bir rasyonel seçim *açıklaması* olarak da görev yapabilir. Eğer "Bunu neden yaptı?" diye sorarsak "Yapabileceğinin en iyisi buydu" cevabı tamamıyla yeterli olabilir. Birçok durumda tatmin edici bir rasyonel seçim açıklaması sunmak için bundan fazlasına ihtiyaç vardır. Özellikle, sadece arzular ve fırsatlara değil, kişinin inançlarına da başvurmamız gerekebilir. Bu güçlükler bizi Bölüm 11'de ilgilendirecektir. Burada basit arzu-fırsat çerçevesinin bizi nereye kadar götürebileceğini tartışacağım.[1] Ayrıca, (bazen farz edildiği gibi) arzular ve fırsatlar her zaman birbirinden bağımsız olmadığı için çerçevenin bazen göründüğü kadar basit olmadığını ileri süreceğim.

Soruna başka bir eşdeğer bakma yolu var. Davranışı anlamada, bireyin girişebileceği soyut, olası bütün eylemler ile başlayabiliriz. Aslında gözlemlediğimiz eylem iki ardaşık eleme işleminin sonucu olarak görülebilir. İlk süzgeç, kişinin karşılaştığı fiziksel, ekonomik, yasal ve benzeri bütün *sınırlamalar*dan yapılır. Bütün kısıtlamalarla tutarlı eylemler fırsat dizisini oluşturur.[2]

---

1 Böyle yaparak kişinin hâlihazırda bulunduğuna inandığı bir dizi seçenekler ve *nesnel* fırsat dizisiyle çatıştığına dair gizli öncülü benimser.

2 Yasal sınırlamalar dediğimde bazı eylemleri diğerlerinden daha maliyetli yapmada kanunların etkisinden (bu ikinci süzgeçe ait) değil, ama bunları mümkün ya da imkânsız yapma etkilerinden bahsediyorum. Seçim zamanı

İkinci süzgeç fırsat dizisinde hangi seçeneğin hayata geçirileceğine karar veren bir mekanizmadır. Burada kişinin arzularını değerlendirmesine göre (ya da tercihlerini) en iyi sonucu alacağı eylemi seçtiğini varsayıyorum. Daha sonraki bölümlerde, diğer ikinci süzgeç mekanizmalarını ele alacağız. Süzgeç yaklaşımı şu soruyu ortaya atar: Ya sınırlamalar ikinci süzgecin üzerinde çalışabileceği hiçbir şey bırakmayacak kadar kuvvetliyse? Gerçekten de sınırlamaların hepsiyle tutarlı sadece ve sadece bir eylemi tek başına belirlemesi mümkün müdür? Zengin de fakir de Paris'te köprü altında uyuma fırsatına sahiptir, ama fakirin başka bir fırsatı olmayabilir.[3] Fakir bir tüketici için ekonomik sınırlamalar ve ısı sınırlamaları birlikte tek bir ürünler demeti belirleyebilir.[4] Sosyal bilimlerde *yapısalcılık* düşüncesini savunanların normalde sınırlamaların seçime yer bırakmayacak kadar güçlü olduklarını söylemesi anlaşılabilir.[5] Fakat bunun neden böyle olması gerektiği esrarını korumaktadır. Örneğin, bu cümle zengin ve güçlünün en azından bir seçimi olduğunu öngördüğünden, zengin ve güçlü kişinin fakir ve ezilmişin onun için çalışmaktan başka seçeneği olmadığından emin olduğu ileri sürülebilir.

Bazı durumlarda arzu-fırsat yaklaşımı eksiktir. Bir testte doğru cevabı seçme ve atış yarışmasında hedefi vurma gibi arzumu en iyi şekilde yerine getiren eylemi gerçekleştirme fırsatım

---

dışında oy kullanamam ya da yasal olarak belirlenmiş yerler dışında evlenemem.

3 Eğer fırsat dizisi daha incelikle tanımlanırsa fakirin hangi köprünün altında uyumasına dair seçim hakkı vardır. Bu genel bir noktadır: Seçeneklerin herhangi bir tanımı için kişinin sadece bir uygulanabilir seçeneği olduğu bir durum belirlenebilir, ama herhangi bir durum için birden fazla seçenek bulunan bir tanım bulunabilir.

4 Fakat genel anlamda asgari yaşam düzeyinde yaşayabilmek için birçok strateji vardır. Hangi köprünün altında uyunacağına dair seçimden farklı olarak, bunlar genellikle anlaşılması zor şekillerde biribirinden farklılık gösterir. Marx'ın emek-değer teorisindeki kusurlardan biri bu gerçeği anlayamamasından kaynaklanmaktadır.

5 Başka bir alakasız yapısalcılık düşüncesi Bölüm 1'de ele alınmıştı.

olabilir, ama bunun hangi eylem olduğunu tanımlama *yeteneğim* olmayabilir. Bazı durumlarda, yeteneksizlik kişinin yeteneği edinme arzusu ya da fırsatının olmadığı ilk aşamalarda aranabilir. Başka durumlarda ise yeteneksizlik zorlu psiko-fizyolojik sınırlamaları takip eder. Uzun vadeli refahımı en üst düzeye çıkaran eylemi seçme fırsatım da arzum da olabilir ama bunun hangi eylem olduğunu hemen belirleme yeteneğim yoktur. Ekonomistler ve matematik zekâsına sahip siyaset bilimciler belli bir durumda en iyi davranışın ne olduğuna karar vermeye çalıştıklarında bunu açıklamak için sayfalarca karmaşık matematik işlemlerine ihtiyaç duyarlar. Bazı bireyler, ne kadar eğitim alırlarsa alsınlar, asla bu hesaplamaları yapamayabilirler ya da görevin değerinden daha fazla çaba harcamadan ya da var olandan daha fazla zaman harcamadan yapamazlar.

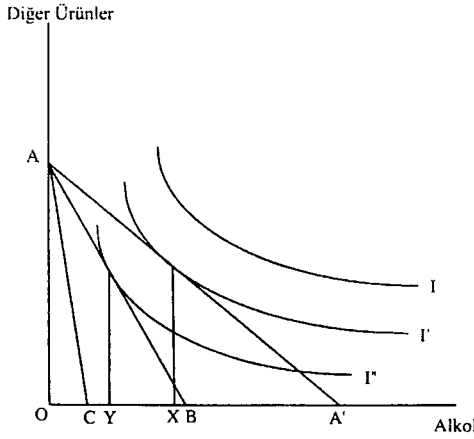
Fırsat Açıklamaları

Davranış, arzuların ve fırsatların ortak sonucu olduğunda bile zaman içinde davranışta görülen *sapma* büyük ölçüde fırsatlarla açıklanabilir. Genel olarak alkol tüketimi insanların diğer arzularına kıyasla içme arzusunun kuvveti ve parasının yetmesiyle belirlenir. Örneğin, savaş zamanında alkol fiyatları abartılı bir şekilde çıkarsa tüketim de hızla düşer.

Kayıtsızlık eğrileriyle bir açıklama yapılabilir (Şekil 9.1). Tüketicinin gelirini alkol ve bazı sıradan tüketim malları arasında bölüştürmek zorunda olduğunu farz edin. Nispi fiyatlar ve geliri öncelikle OAA' üçgenine yerleşme fırsatını karşılayacak şekildedir. Bütün gelirini harcadığını varsayarak kendimizi AA' bütçe çizgisine sınırlayabiliriz.[6]

---

[6] Başka bir deyişle kişinin fazla mesai yapabileceğini, kendi likörünü yapabileceğini ya da kaçak ürünler alabileceğini göz ardı ediyorum. Politika uygulamalarında bu konular önemlidir.



Şekil 9.1

Tüketim destesine karşın alkol arzusunun gücü I, I' ve I" kayıtsızlık eğrilerindeki şekilde gösterilmektedir. İfade tüketicinin düşük seviyede bir eğriye yüksek seviyede bir eğrideki kombinasyonu tercih ederken, belli bir eğride bulunan diğer ürünler ile bütün alkol kombinasyonları arasında kayıtsız olduğu düşüncesini yansıtır.[7] Elinde bulunan seçeneklerden en iyisini seçmek için, tüketici, kayıtsızlık eğrisine teğet geçen bütçe çizgisindeki noktayı seçmelidir çünkü bu, bedelini ödeyebileceği bir kombinasyonu içeren eğriler arasında en yüksek olanıdır. Şekil 9. 1'de bu, OX alkol tüketimini getirir.

Şimdi alkol fiyatının arttığını böylece tüketicinin AB bütçe çizgisiyle karşı karşıya olduğunu farz edin. Teğet noktası sola kaydığı için tüketici şimdi OY kadar tüketecektir. Başka bir fiyat artışı bütçe çizgisini AC'ye çekerse aynı akıl yürütmeyi kullanabiliriz. Yine de kayıtsızlık eğrisinin şekli hakkında hiçbir şey bilme-

[7] Eğrilerin şekillerinin, unsur şu anda ne kadar fazla alkol kullanıyorsa, tüketim destesinde o kadarlık bir azalmayı telafi etmesi (ve aynı refah düzeyinde kalması) gerekecektir.

sek de bu durumda tüketicinin bütün parasını alkole yatırması durumunda gerçekleşecek OC'den daha fazla tüketeceğini öngöremeyiz. Kendiliğinden gelen fırsat, zamandaki sapmanın büyük bir kısmını açıklayabilir. Aslında ikinci süzgeç, davranışı optimize etme, karşı konulmaz alkol arzusu, alışkanlık ve benzeri gibi herhangi bir şey olabilir, tüketici yine de ilk süzgeçle katı bir şekilde sınırlanacaktır.

Uyuşturucu bağımlılarının, sigara tutkunlarının ya da alkoliklerin bağımlı oldukları maddeye karşı hissettikleri arzular gibi, sözde "karşı konulmaz" arzular konusunu ele almak için bu özel örneği seçtim. Uyuşturucular diyabet hastasının hangi fiyata olursa olsun alacağı bir insülin gibi mi, yoksa fiyatı arttığında tüketicilerin sıradan bir şekilde daha az aldığı şeker gibi midir? Daha çok şeker gibi olduğuna kanıt olarak fiyat arttığında uyuşturucu tüketiminin azaldığı gerçeği verilir. Yine de gördüğümüz gibi bu, sadece bağımlının bütçesinin ötesinde harcama yapamamasından da kaynaklanabilir. (Diyabet hastası da fiyat artarsa insülini satın alamayabilir.) Bu yüzden savaş zamanı alkol tüketiminin azalması çoğunlukla bulunmamasından kaynaklanır ve karşı konulmaz ve karşı konulabilen arzular sorununu çözülmeden bırakır. Fakat başka nedenlerle alkol tüketiminin ücrete duyarlı olduğunu da biliyoruz. Tüketiciler daha yüksek fiyata eski tüketim seviyelerini korumaya paraları yetse bile bunu yapmazlar.

Bazen fırsatların arzulardan daha açıklayıcı gücü olduğunu göstermek için başka bir sav önerilir. Bazı ekonomistler bütün bireylerin temelde aynı arzu ve tercihleri olduğunu iddia ederler: sadece fırsatlar değişir. Her ne kadar insanların klasik müzik zevkleri değişik gibi dursa da gözlemlenen tüketim değişiklikleri sadece bazı insanların daha fazla "müzik tüketim kapasitesi" olmasından kaynaklanır (öyle olduğu iddia edilir) ve klasik müzikten diğerlerine oranla daha çok zevk alırlar. Eğitimli bir kulak bir fırsattan çok, bir yeteneğe benzerlik gösterir ama onu elde etme fırsatına bağlı olan bir yetenektir. Fakat son cümle, savda bir za-

yıflığı açığa vurur. Bugün radyoda klasik müziğe ulaşma fırsat maliyetlerini göz önünde bulundurduğumuzda bile (başka şeyler yaparken dinleyebilirsiniz) temelde maliyetsizdir. Herkes eğitimli bir kulağa sahip olmayı arzulamadığından bunun açıklaması, klasik müziğin nasıl da eğitilmemiş farklı kulaklara saldırı işlevi olan (ve başka şeylerde) onu elde etmeye yönelik öznel bir eğilimde bulunabilir şeklinde olabilir.

Fırsatların Arzulardan Daha Önemli Olduğu Yollar

Fırsatlar, bir temel yönden daha basittir: fırsatların sadece sosyal bilimciler değil toplumdaki bireyler tarafından da gözlemlenmeleri daha kolaydır. Askeri stratejide temel görüş kişinin kendi niyetlerine (doğrulanamaz) göre değil, rakibinin sahip olduğu fırsatlara göre plan yapması gerektiğidir.[8] Rakibin saldırgan niyetleri olduğuna inanmak için nedenimiz varsa görüş bizi en kötü durum varsayımlarına götürür: Eğer başarabilirse rakip bize zarar verecek.[9] Durum rakibin saldırgan niyetleri olduğuna dair inancımızın ona zarar verme imkânlarımız ve belki de niyetimiz olduğuna inanması düşüncesine dayalı olabileceği gerçeğiyle karmaşıklaşır. Bu öznellik bataklığında, nesnel fırsatlar, planlama için tek sağlam temeli sağlıyormuş gibi görünebilir.

Yine de fırsatların arzulardan daha önemli görünmesinin bir başka nedeni, davranışı etkileme olasılığıyla ilgilidir. İnsanların koşullarını ve fırsatlarını değiştirmek, fikirlerini değiştirmekten genellikle daha kolaydır.[10] Bu nispeten açıklayıcı güçle ilgili bir sav değil, alternatif politikaların parasal etkililiği ile ilgili bir ma-

---

[8] Fakat Sovyet ve Irak ordularının kendilerine olduğundan fazla güvenmeleri fırsatların bile doğrulanmasının zor olduğunu hatırlatabilir.

[9] Başka bir milletin saldırgan niyetler beslediğini düşünmek için hiçbir nedenimiz olmasa da gelecekle ilgili senaryolar için muhtemel durum planlaması ortaya çıkabilir. ABD Savunma Bakanlığı'nın muhtemelen Kanada'yı nasıl işgal edeceğine dair derinlerde gizli bir planı vardır.

[10] Bununla birlikte daha sonra ileri sürüldüğü üzere fikirlerini değiştirmenin en iyi yolu koşullarını değiştirmektir.

liyet-kazanç savıdır. Hükümetin tahminle birlikte açıklama sunan iyi bir teorisi olsa bile, etkilendiği faktörler nedensel olarak önemli olanlar olmayabileceğinden bu, çok fazla kontrol sağlamayabilir. Zayıf ekonomik performansının riskten kaçınan işadamlarından güçlü birliklere kadar çeşitlilik gösterdiğini farz edin. Hükümet, yöneticilerin zihinsel tutumlarının daha önemli olduğundan tamamıyla emin olabilir, ama yine de bu konuda hiçbir şey yapmayabilir. Aksine Reagan ve Thatcher yıllarının gösterdiği gibi birlikler, hükümet hareketiyle bozulabilir.

Önemli bir örnek olarak, intihar davranışını göz önünde bulundurun. İntihara teşebbüs etmek için kişinin kendisini öldürme arzusu yeterli değildir: Üstelik bunu yapacak imkânları da bulması gerekir. Örneğin, doktorlarda intihar oranının yüksek olması bu gruptaki intiharlarda en çok tercih edilen yol olan ölümcül ilaçlara daha kolay ulaşabilmelerinden kaynaklanabilir.[11] Her ne kadar hükümet yardım hatları sağlayıp basının intiharı tetikleyebilecek intihar haberlerini azaltmasını sağlayarak intihar niyetlerini sınırlamak istese de en etkili sonuçlar intihar imkânlarına ulaşımı daha da zorlaştırmaktan geçmektedir.[12] Benimsenen politikalar; yüksek binalar ya da köprülerden atlamayı daha zor hale getiren engelleri, reçeteyle satılan belli ilaçların sıkı bir şekilde kontrolünü, silahların satışında kısıtlamaları, mutfaklarda ölümcül karbonmonoksitin yerini doğalgazın almasını, motorlu araçların egzozlarına karbonmonoksit salınımını azaltan katalitik konvertörün yerleştirilmesini kapsar. Gelecekte "intihar yardım" internet sitesinin yasaklandığını görebiliriz. Şişelerden şeffaf ambalaja geçiş gibi basit bir işlem bile parasetamol zehirlenmesiyle intihar edenlerin sayısının azaltılmasına katkıda bulunmaktadır.

---

11 Yaygın bir inancın aksine polis memurlarının silahlara kolay ulaşması onları intihara diğerlerinden daha eğilimli yapmaz.

12 1970'lerde İngiltere'de intihar oranları köklü bir şekilde düştüğünde bu değişim ilk önce Samaritan merkezlerinin kurduğu yardım hatlarına bağlanmıştı, ama sonra sobalarda öldürücü hava gazından o kadar öldürücü olmayan doğalgaza geçilmesiyle açıklandı.

Kişiye özel hazır ve reçete tabletlerin maksimum sayısının azaltılması ciddi zehirlenmelerin olasılığını azaltabilir. Birleşik Krallık'ta değil, ama Fransa'da her parasetamol paketinin içeriği yasal olarak sekiz gramla sınırlandırılmıştır. Bunun, parasetamol zehirlenmelerinden sonra ciddi karaciğer hasarı ve ölümlerin Fransa'da Birleşik Krallık'takinden daha az olmasının bir nedeni olduğu düşünülmektedir.

Şüphesiz ki kararlı bir birey genellikle bir yol bulacaktır. Kişinin canına kıymasının yaygın bir yolu ortadan kaldırılırsa ardından gelen intihar oranlarındaki düşüş belli bir ölçüde geçici olabilir. Yine de en azından bazı durumlarda etki, beklendiği gibi kalıcı görünmektedir. Eğer kişinin kendisini öldürme arzusu sıkı sıkıya bağlanan bir arzudan ziyade geçici ise kişi uygun yollar bulmayı başarana kadar bu arzu gitmiş olabilir.[13] Bu yüzden sadece bu yollara ulaşımı ertelemek (engellemek yerine), dürtüsel intiharları engellemede etkili olabilir. Bir silah almadan önce bir bekleme süresinin gerekliliği cinayet oranları kadar intihar oranlarını da indirebilir.[14]

Arzu-Fırsat Etkileşim Çeşitleri

Daha karmaşık bir arzu-fırsat etkileşimleri örneği Madison'ın guruplaşmalar analizi *the Federalist*'ten alınabilir. "Doğrudan demokraside (zorunlu olarak küçük olacaktır) ya da küçük bir temsili cumhuriyette yaygın olan bir rejimde *gruplaşmaların* kötülüklere neden olacağı yollar ve gerekçeler bulunacaktır. Bir yandan

---

[13] Bir yol bulmanın maliyetinin artmasının intihardan caydırabileceğini düşünmüyorum. Kişinin kendi acısından kurtulması için başkalarına yüklediği acıyı ölçüp biçerek kendini öldürme kararına yönelik maliyet-kazanç düşünceleri olabilir, ama uygun bir yol bulmanın maliyeti kararlı bir birey için bir fark yaratmayacaktır.

[14] Aslında silah almadan önce bir bekleme süresi koyan birçok Amerikan eyaleti bunu silahı satın alacak kişinin sakinleşmesi için zaman tanımak için değil, olası alıcının sabıkası ya da zihinsel rahatsızlık geçmişi olup olmadığını görmek için yetkililere zaman tanımak için yapmıştır.

neredeyse her durumda ortak tutku ve çıkar ihtiyacı çoğunluk tarafından hissedilecektir." Bir diğer yandan ise, vatandaşların sayısının azlığı daha kolay bir şekilde bir araya gelebildikleri için çoğunluğun azınlığa baskıcı bir şekilde davranmasına fırsat verir. Aksine, kalabalık cumhuriyetlerde "çoğunluğun diğer vatandaşların haklarını çiğnemek için ortak bir gerekçeye sahip olmaları o kadar da olası değildir ya da böyle bir gerekçe varsa bunu hissedenlerin hepsinin güçlerini keşfetmesi ve birbirleriyle uyumlu olarak hareket etmesi daha zor olacaktır." Bu, arzu-fırsat savının bireyselden ortak düzeye aktarılmasında farklı bir şekil alır. Her ne kadar Madison geleneksel modelin bireysel gerekçeleri değiştirmede etkisiz olduğunu düşünse de bireylerin çoğunun aynı amacı paylaşmaları olasılığını değiştirebilir. Gerçekte geleneksel model bölücü çoğunluğun (yine de varsa) üyelerinin birlikte harekete geçme fırsatlarını etkileyemezken, birbirlerinin varlıklarından haberdar olma olasılıklarını azaltarak bunu yapma *yetilerini* azaltabilir. Aslında kamuoyu yoklamaları dönemine kadar sessiz bir çoğunluğun kendini böyle tanımayı başaramadığı sayısız durum olmuş olmalı.

Aslında bu haliyle Madison' ın savı taraflıdır: Geniş bir cumhuriyet, bölücü çoğunlukların ortaya çıkmasını engellemekle kalmayacak, aynı zamanda anlaşmalı eylemleri de engelleyecektir. Tocqueville'in *Amerika'da Demokrasi* kitabında bu "sadece... değil" yapısıyla çok sayıda sav buluruz. Örneğin, köleliğin köle sahiplerine etkisi üzerine tartışmasını ele alalım. Öncelikle kölelik serbest işgücüyle kıyaslandığında faydasızdır. "Serbest işçiler ücret alır, köleler yetişme, yiyecek, ilaç ve elbiseler alır. Efendi köleyi beslemek için parasını küçük miktarlar halinde harcar ve nadiren bunun farkına varır. İşçilerin ücretleri bir seferde verilir ve sadece ücreti alan kişiyi zenginleştiriyormuş gibi görünür, ama aslında köle serbest adamdan daha pahalıya gelir ve yaptığı iş

pek verimli değildir."[15] Ama "efendinin ruhuna işleyerek, düşüncesi ve zevklerine belli bir şekil vererek köleliğin etkisi daha da artar." İş kölelikle ilişkilendirildiği için güneyli beyazlar "sadece işi değil, başarı için işin gerekli olduğu şirketleri de" küçümser. Zengin olmak için hem fırsatlardan hem de arzudan yoksundurlar: "Kölelik... beyazların sadece servet kazanmalarını engellemez; aynı zamanda onları, bunu istemekten de saptırır." Eğer Tocqueville haklı ise köle toplumların ekonomik durgunlukları üzerine klasik tartışma gerçek değildir. Yatırım arzusunun olmayışının mı, yoksa yatırım fırsatının olmayışının mı doğru açıklama sağladığını sormaya gerek yoktur; her ikisi de doğru olabilir.

Madison ve Tocqueville'in öne sürdükleri savların ortak bir yapısı vardır: Bir ve aynı üçüncü değişken birlikte eylemi şekillendiren (ya da duruma göre engelleyen) arzu ve fırsatları şekillendirir. Kavram olarak dört olasılık vardır (artı ve eksi işaretler olumlu ve olumsuz nedensel etkileri gösterir). (Bkz. Şekil 9.2)

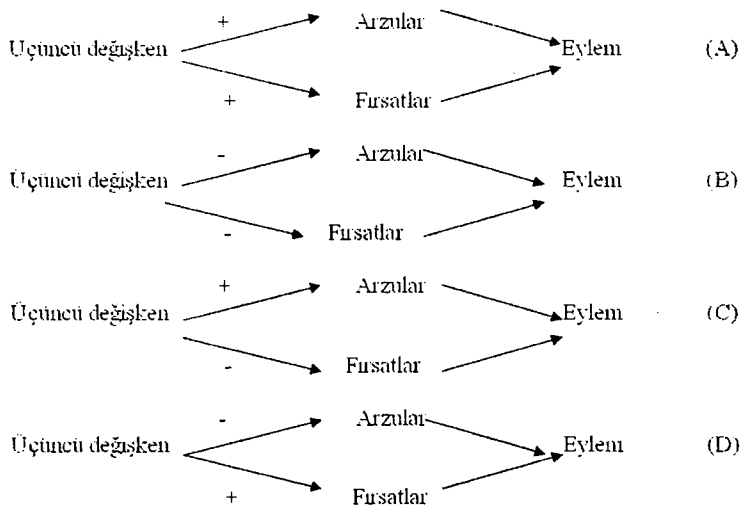
(A) durumu Madison'ın doğrudan demokrasiler ve küçük cumhuriyetler analiziyle resmedildi. (B) durumu geniş cumhuriyetlere olumlu yaklaşan savı ile ve Tocqueville'in köleliğin köle sahiplerine etkisi üzerine incelemesiyle örneklendirildi.

(C) durumu, kaynakların yokluğunun kişinin durumunu iyileştirmeye teşvikin artması ve kişinin bunu yapma fırsatının azalması olarak iki etkisinin bulunduğu birçok durumda gözlemlenmiştir. "İhtiyaç, keşfin anasıdır" denmesine rağmen bu sadece güçlüklerin icat etme motivasyonunu artırdığı ölçüde doğrudur. Fakat icatlar genelde kaynağa gereksinim duyduğundan, (bu yüzden "keşfin babası" olarak adlandırılabilirler) sadece motivasyon hiçbir işe yaramayabilir. İcat genellikle belirsiz ve gecikmeli geri ödemeli pahalı yatırımlar gerektirir, ama bu tam olarak da iflasın eşiğindeki şirketlerin gücünün yetmeyeceği şeydir.

---

[15] Bu sav alışılmadık bir şekilde anlaşılmazdır. Daha basit bir sav ise tarımın belli dalları dışında kölelerin kendilerini işlerine adamaları için bir teşvik yaratmadığı için köleliğin yararsız olduğudur.

Ekonomist John Hicks'in dediği gibi "Tekel kârlarının en büyüğü sakin bir yaşamdır."



Şekil 9.2

Aynı şekilde, göç etme arzusu kişinin kendi vatanındaki yoksullukla artarken aynı yoksulluk seyahat masrafları nedeniyle göç yollarına ulaşımı engelleyebilir. 19. yüzyılın başlarına kadar Amerika Birleşik Devletleri'ne göç edenler vücutlarını karşı teminat olarak kullanırlardı. Gelecekteki patronları sözleşmeli bir kölelik dönemine karşılık olarak seyahatlerini karşılıyordu. Bugün insan tacirleri kaçak göçmenlerin gittikleri ülkedeki çalışmalarından gelen gelirleriyle seyahat masraflarını geri ödeme sözünden dönmelerini engellemek için göçmenlerin Göçmenlik ve Vatandaşlık Servisi korkularına güveniyorlar. Ama İrlandalılar 1840'larda kıtlıktan kaçtıklarında en fakirleri, ölümüne ülkelerinde kaldılar.

(C) durumuna bir başka örnek, çiftçi isyanları çalışmasında bulunmaktadır: Fakir çiftçilerin isyan etmek için en fazla nedeni olmasına rağmen bunu yapacak kaynakları olmayabilir. Ortak herekete katılım, üretici etkinliklerden zaman ayırabilmeyi gerektirir, bu da tam olarak yoksul çiftçinin yapamayacağı şeydir. Biraz para biriktirebilmiş orta halli çiftçilerin bir isyana katılmaya güçleri yetebilir, ama motivasyonları o kadar güçlü değildir. Marx medeniyetin ılıman bölgelerde doğduğunu çünkü sadece orada iyileşme arzusunun iyileşme fırsatlarıyla bir araya gelebildiğini söyler. Doğanın savurgan olduğu yerde arzu yoktur, çok yetersiz olduğunda da fırsat yoktur. Örneğin gösterdiği üzere, hem arzuların hem de fırsatların eylem yaratmaya yetecek derecede geliştiği çeşitli kaynaklar olabilir, ama ne kadar dar ya da geniş çeşitlilikte olduğu ya da var olup olmadığı konusunda bile önceden bir şey söylenemez.

Bir (D) durumu örneğini Bölüm 2'de görmüştük. Şekil 2.1'in üst kısmı Tocqueville'in demokrasinin basın özgürlüğü ve dernek özgürlüğü gibi demokratik kuruluşların bir fırsat sunduğu kamu düzenini bozan davranışlarda bulunma (dinin aracılığıyla) arzusuna ket vurduğunu nasıl ileri sürdüğünü göstermektedir. Tocqueville'in daha sıradan bir gözlemi (C) ve (D)'nin üçüncü değişken olarak gençlik veya yaşlılıkla birleşmesine dayanır: "Amerika'da zengin adamların çoğu fakir olarak başladılar, boş oturan adamların çoğu gençliklerinde meşguldüler; sonuç olarak kişinin çalışma isteği olabileceği yaşta zamanı yokken, zaman olduğunda çalışma isteği gitmiştir."[16]

---

[16] Farklı bir uyumsuzluk, ne yapacağın bilgisi ve bunu yapacak enerji gibi eylemin iki gerekliliğinin asla bir arada bulunmadığını ima eden *"Si jeunesse savait, si vieillesse pouvait"* (genel anlamıyla, "Keşke gençlik bilse, yaşlılık yapabilse") şeklindeki Fransız sözünde dile getirilmektedir. Bir Norveç atasözünde farklı bir düğüm vardır: "Orta yaş daha iyi bilecek kadar yaşlı olduğun ve yine de bunu yapacak kadar genç olduğun zamandır."

Arzular ve fırsatlar birbirlerini doğrudan da etkileyebilirler: Şekil 9.3'teki (E) durumunu düşünün. Bölüm 2'de fırsatların arzuları etkileyebildiği yolların bazılarına değindim: İnsanlar sonunda en çok elde edebilecekleri şeyi arzulayabilir ya da yapmak zorunda olmadıkları şey yerine yapmak zorunda oldukları şeyi tercih edebilirler. Yine Tocqueville'in kölelikle ilgili sözlerinden alıntı yapabiliriz: "Izdıraplarının sebebi olarak insana bir çeşit ahlaksız zevk veren ruhun yaradılışı Tanrı'nın bir lütfu mu, yoksa laneti midir?" Bu mekanizma fırsatları tercihlerden daha basit düşünmek için daha fazla neden sunar. Fırsatlar ve arzular birlikte eylemin en yakın nedenleridir, ama daha ileri aşamada arzuları şekillendirmelerinden dolayı sadece fırsatlar önemlidir. "Uyumsal tercih oluşumu" (bir tür uyumsuzluk azaltma), fırsat dizisi dışında hiçbir seçeneğin içindeki en çok tercih edilen seçeneğe karşı tercih edilmemesini sağlar.

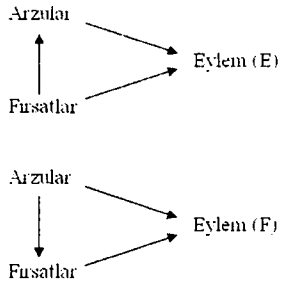
Tanımı gereği fırsat dizisinde bulunmayan seçenekler seçilmeyeceği için, bu mekanizmanın davranış için *önemli* olup olmadığı sorulabilir.[17] Kişinin önce seçenekleri A, B, C, D sırasında dizdiğini ve sonra A seçeneğinin olmadığını öğrendiğini farz edin. Uyumsal tercih oluşumunda şimdi bunları B, A, C, D sırasıyla dizer.

Tercihlerinin aynı kalmasını sağlasaydı B'yi seçerdi. Fakat farz edin ki yeni diziliş C seçimini teşvik edecek şekilde C, B, A, D olarak yapılmış. Bu durum sınırlı fırsatlara aşırı uyum süreciyle ortaya çıkar. Tocqueville bunun Frenchman'e özgü bir özellik olduğunu öne sürmüştü: "İçine girer girmez, kölelik ruhunun derinliklerine iner." Büyük olasılıkla birçok statü toplumunda gözlemlenen genel bir eğilimle uğraşmaktayız. Ayrıca yeni tercih sıralaması B, C, D, A olabilir. Eğer güzel kadınlar benim teklifle-

---

[17] Adaptasyon gönül rahatlığı sağlayarak kişinin *refahı* için önemli olabilir. Fakat birçok "ekşi üzüm" ve "tatlı limon" durumuyla bağlantılı olan aklın kendini zehirlemesi (Bölüm 1'de ele aldığım Broadway gösterileri gibi) daha geniş bir perspektifte refahtan uzaklaştıracağı için bu etki belirsizdir.

rimi reddederlerse, kendilerine duydukları hayranlıktan dolayı aslında en az arzulanan eşler oldukları düşüncesiyle kendimi teselli edebilirim.



Şekil 9.3

Son olarak fırsat dizisinin kişinin arzularıyla şekillendiği (F) durumunu göz önünde bulundurun. Bu Bölüm 13'te ele aldığım kasıtlı seçim ya da kasıtsız nedensel bir mekanizmayla ortaya çıkabilir. Bölüm 4'te dile getirdiğim üzere temelde yan ürün olan durumlara yönelik arzular, bunları gerçekleştirecek fırsatlarla çatışır. Mekanizma kendi kendini engelleyen uyuyakalma arzusunda olduğu gibi iç ruhsal ya da aşağıdaki örnekte olduğu gibi kişiler arası olabilir. Ders verdiğim bir üniversite bölümünde açık bir şekilde başkan olmak isteyen bir fakülte üyesinin bu konuma ulaşma fırsatını yok edeceğine dair sessiz bir kural vardı. Tocqueville kariyerinde bu önermenin her iki yönünü de resmetti. İlk aşamada siyasi hırsları boşa çıktı, çünkü göze fazla çarpan bir şekilde hırslıydı (bir deyişte olduğu gibi "Kardinaller meclisine papa olarak giren kardinal olarak çıkar") sonraki yaşamında 1848 Kurucu Meclisi'ndeki seçimlerde aldığı başarıları yorumlarken "Hiçbir şey başarı için onu aşırı bir tutkuyla istememekten daha fazlasını yapamaz" şeklinde yazmıştır.

"Karşı konulmaz arzular" düşüncesi G. Watson "Disordered appetites: Addiction. Compulsion, and dependence," tarafından J. Elster (ed.), *Addiction: Entries and Exits*'de (New York: Russel Sage, 1999) etkin bir şekilde yıkılmıştır. Bireylerin aynı tercihlere sahip oldukları ve bu tercihlerin sadece karşılaştıkları fırsatlar yönünden değişiklik gösterdikleri iddiası açıkça G. Stigler ve G. Becker, "De gustibus non est disputandum" *American Economic Review*'le 67 (1977) 76-90 ilişkilidir. Uyumsal tercihler ve sınırlamalara fazla uyum düşüncesini P. Veyne, *Le pain et le cirque* (Paris: Seuil, 1976) *Bread and Circuses*'ta kısaltılmış çeviriye (New York: Penguin,1982) borçluyum. İngiltere'de hava gazından doğalgaza geçişi takiben (toplam) intihar oranlarının düşüşü N. Kreiman "The coal gas story" *British Journal of Social and Preventive Medicine 30* (1976), 86-93'te belgelenmektedir. Bir intihar yoluna ulaşımın azaltılmasının diğer yolların kullanımını ne ölçüde artırdığı C. Cantor ve P. Baume, "Access to methods of suicide: What impact?" *Australian and New Zealand Journal of Psychiatry* 32 (1998), 8-14'de ele alınmaktadır. Madison'ın fırsat-arzu ayrımını kullanması M. White, *Philosophy, The Federalist, and the Constitution*'da (New York: Oxford University Press, 1987) incelenmektedir. Tocqueville'in ayrım kullanımını *Political Psychology*'nin (Cambridge University Press, 1993) Bölüm 4'te ele alıyorum.

Bölüm 10

KİŞİLER VE DURUMLAR

Utanç ya da suçluluk, küçümseme ve öfke her çiftte ilk duygunun kişinin *karakterini* ve ikincinin kişinin yaptığı *eylemi* (Bölüm 8) hedeflemesi bakımından değişiklik gösterir. Aynı şekilde kibirlilik de; kişinin daha üstün bir kişi olduğu ve göze çarpar bir fiili gerçekleştirdiği inancından duyduğu gurura dayanır. Ama bir eylemi ayıpladığımızda ya da övdüğümüzde bu, kişinin karakterini yansıttığına inandığımız için değil midir? Bu, başka hangi faktöre yorulabilir?

Halk Psikolojisi Yanıldığında

Bu kitap övgü ya da ayıplama hakkında değil, ama davranışın *açıklanması* hakkındadır. Bu bağlamda mesele, karakterin eylemi açıklama gücüdür. İnsanların çoğunlukla erdemleri (dürüstlük, cesaret vs.) ya da kötülüklerinin yanında (yedi büyük günah vs.) kişilik özellikleri (içe dönük, çekingen, vs.) olduğu farz edilir. Halk psikolojisinde bu özelliklerin zaman ve durumlarda değişmez olduğu varsayılır. Bütün dillerdeki atasözleri bu varsayımı doğrular. "Bir yalan söyleyen yüzlerce yalan söyler." "Yalan söyleyen hırsızlık da yapar." "Bir yumurta çalan bir öküz de çalar." "Küçük şeylere inanan büyük şeylere de inanır." "Bir kere suçüstü yakalanandan her zaman şüphelenilir." Halk psikolojisi haklıysa, davranışı tahmin etmek ve açıklamak kolay olur. Tek bir eylem temelinde yatan özellik ya da eğilimi ele verecek ve eğilim kendini gösterdiğinde başka sayısız durumda davranışı tahmin etmemizi sağlayacaktır. Sınavda kopya çekmeyi sahtekârlığa kanıt olarak alıp, sonra sahtekârlık özelliğini kopya çekmeyi açıklamada kullandığımızda olacağı gibi, bu yöntem totolojik değildir. Daha ziyade, bir sınavda kopya çekmeyi kişinin eşine de sadakatsiz olmasına neden olacak bir özelliğe (sahtekârlık) kanıt olarak kullanmak anlamına gelir. Bütün erdemlerin birlikte

olduğuna dair en aşırı halk teorisi kabul edilirse, kopya çekmek de savaşta korkaklık ya da aşırı alkol alımını tahmin etmek için kullanılabilir.

İnsanlar çoğunlukla başkalarının sadece şahsi davranışlarından güçlü çıkarımlar yaparlar. Anlatıldığına göre, Fransız Akademisi'nin bir üyesi eşine ihanet eden birinin ülkesine de ihanet etme olasılığı olduğunun sessiz öncülü olduğu gerekçesiyle, özel yaşamının saygınlığından dolayı De Gaulle'e oy vermişti. Vietnam'da komünist liderler, diğer siyasi grupların o kadar da özverili olmayan idarecilerinin tamamen aksine, ahlakı bozulmaz kişisel tarzlarından dolayı nüfusun kalbini ve ruhunu kazanabilmişti. Mafya üyeleri arasında, biriyle ilişkide olmak ahlaksızlık ve zayıf karakter işareti olarak düşünülür.

Bir ölçüde halk psikolojisi kendi kendini yaratır. Eğer insanlar başkalarının B tipi bir durumdaki davranışlarına dayanarak A tipi bir durumdaki davranışlarını tahmin edeceklerine *inanıyorlarsa*, B durumunda A durumunu akıllarında tutarak hareket ederler. Eğer kişi ve kamu ahlakı arasında bir bağ olduğuna dair inanç yaygınsa (ve öyle olduğu biliniyorsa) bu, siyaset adamlarının herhangi bir yanlış davranışın seçmene bildirileceği varsayımıyla özel hayatlarında dürüst davranmaları için bir teşvik yaratır. Ya da insanların her durumda aynı zamansal indirgeme oranına sahip oldukları inancının yaygın olduğunu farz edin. Eğer geleceğe bedenlerine dikkat etmeyecek kadar az değer veriyorlarsa (halk psikolojisine göre) kısa vadeli kazanç sağlama sözlerini bozma ihtimalleri büyüktür. Bu yüzden karşılıklı faydası olan uzun süreli işbirliğine dair güvenilir sözler vermek için kişinin zayıf ve sağlıklı bir görünüm elde etmesi gerekir.

Fakat *halk psikolojisi* büyük ölçüde *dikkat çekecek derecede yanlıştır.*[1] Durumlar arası tutarlılığın beklentilerine göre yaşamaya teşviğin olmaması için, halk psikolojisinin kendisi ortadan kaldırılabilirse,

---

[1] Sadece halk psikolojisi değil: Unsurların davranışları ile "iyi tipler" mi, "kötü tipler" mi olduklarına işaret ettiklerini savunan sosyal bilimciler de tutarlılığı gözlerinde büyütürler.

çok az tutarlılık bulunur. Çocuklarının sadece evdeki davranışlarını gözlemleyen ebeveynler çocuklarının okulda ya da okul arkadaşlarının evlerini ziyaret ettiklerinde daha terbiyeli olduklarını öğrendiklerinde genellikle şaşırır. Ayrıca, herhangi bir müdahaleye maruz kalmayan kontrol gruplarıyla kıyaslandığında, ailedeki davranışları iyileştirmeye yönelik müdahaleler, okula uyumda iyileşmeye neden olmaz.[2] Laboratuvar deneylerinde birçok kişi (deneklerin yaklaşık üçte ikisi) deneycinin işbirlikçisine (450 volt kadar) aşırı elektrik şoku verebilecek derecede (öyle olduğunu sanıyorlar) kalpsiz davranmaya teşvik edilebilir. Yine de davranışlarının sadizm, zalimlik ve başkalarının acısına kayıtsızlığın altında yatan bir özellik olmasından kaynaklandığına inanmak için bir neden yoktur. Aslında bu şekilde davranan deneklerin çoğu yaptıkları şeyden dolayı üzgün ve yıkılmışlardı. Çocuklar hemen kazanılabilecek küçük bir ödül ve gecikmeli daha büyük bir ödül saklandığında, gecikmeli büyük ödül için beklemeye daha isteklidirler. Her öğretim görevlisi araştırmalarında özenli olan, ama öğretim ya da idari görevlerinde böyle olmayan başka öğretim görevlileri tanır. Öğle tatillerinde konuşkan olmanın, başka zamanlarda konuşkanlıkla çok az ilişkisi olduğu görünmektedir. Kişi evde temizlik yaparken ağırdan alabilir, ama iş yerinde asla öyle değildir.[3]

---

[2] Bu bulgularda bir sapma var. Müdahalecilerin önerilerine uyan ebeveynlerin çocukları okulda önerilere uymayan ebeveynlerin çocuklarından daha başarılı olmuştur. Bunu, bazıları evden okula dağılmaya destek olarak tanımlamıştır. Yine de bu bulgu, sadece, uyumun kalıtımsal olmasından da kaynaklanmış olabilir. Müdahalecinin talimatlarını özenle yerine getiren ebeveynlerin bir öğretmenin talimatlarını özenle yerine getiren çocukları olması ihtimali daha fazladır.

[3] Ahlakçı Randy Cohen'e (*New York Times Magazine*, 15 Ocak 2006) yazdığı bir mektupta bir öğretim görevlisi, sözleşmeli bir meslektaşının kendisine hak verilmediği halde fakülte kulübünde indirim hakkı iddia etmesi, "sahtekarlığı ve bunun araştırmasına kadar uzanma olasılığı gerekçesiyle, bordro talebinin reddedilmesine neden olur mu?" diye sordu. Cohen "bazı durumlarda kötü davranan insanların başka durumlarda çoğunlukla iyi davrandığı" gerekçesiyle hayır şeklinde cevap verdi.

"Eylemlerimizin kararsızlığı" denemesinde Montaigne genç Cato'nun davranışını kendisi gibi sıradan insanlarınkiyle karşılaştırıyor: "Cato'nun bir anahtarını bulun ve bütün anahtarları bulmuşsunuzdur. Onda kimsenin inkâr edemeyeceği kadar mükemmel uyumda bir ses ahengi var. Aksine bizim durumumuzda eylemlerimizin her birinin kendi kendine yargılanması gerekir: Bana göre en kesin yol fazla öteye bakmadan, katı çıkarımlarda bulunmadan, her birinden, anlık koşullarına göre söz etmektir." Ayrıca dile getirdiği gibi "eğer bir adam iftirayı kaldıramıyor, ama fakirliğe katlanıyorsa; berber, cerrahın neşterini taşıyamıyor, ama düşmanlarının kılıçlarına boyun eğmiyorsa o zaman o övgüyü değil, başarıyı hak eden adamdır."

Sanat ve sanatçılardan birkaç örnek vereyim. Proust *Yakalanan Zaman* adlı kitabında, bir kişi Jupien'in genelevdeki müşterilere acı çektirmeleri için kendilerine para ödenen genç adamların "temelde kötü" olduklarını "düşünmüş olabilir" ama "onlar sadece savaş zamanı muhteşem askerler, gerçek "kahramanlar" ve sivil hayatta da bir o kadar kibar ve cömerttiler" şeklinde yazmıştı. Swann'ın Buckingham Sarayı'na davetini nezaketle gizlemesi ve ikinci dereceden bir memurun karısının Mme Swann'ı ziyaret etmesiyle övünmesi arasındaki göze çarpan zıtlık üzerine yorum yaparken şunları yazmıştır:

> Asıl nedeni (ve bu bütün insanlık için geçerlidir) erdemlerimizin bile her zaman hizmetimizde olan yüzergezer, dıştan gelen şeyler olmamasıdır. Aslında aklımızda uygulanması gerektiğini hissettiğimiz şeyleri etkileme fırsatlarıyla o kadar yakından ilgilidirler ki farklı bir etkinlikte bulunmamız gerekirse, bu bizi şaşırtabilir; öyle ki bunun da bu erdemlerin kullanımını gerektirebileceğini düşünmeyiz bile.

Caz müzisyeni Charlie Parker kendisini tanıyan bir doktor tarafından "Âna göre yaşayan bir adam; haz ilkesine göre, müzik, yemek, seks, uyuşturucu, heyecan için yaşayan, kişiliği (*metinde böyle*) çocukluk seviyesinde kalmış bir adam" olarak tanımlan-

mıştır. Başka bir caz müzisyeni Django Reinhardt, maddi gelirini dile getirmeden geçici hevesler ve çarpıp durduğu pahalı arabalara harcayarak günlük hayatında daha da aşırı bir "şimdi bazlı" tutum sergilemekteydi. Birçok bakımdan "Çingene" sterotipinin bir canlanmasıydı. Yine de *her bakımdan* ânı yaşarsan, Parker ve Reinhardt çapında bir müzisyen olmazsın. Ustalık yıllar süren tam bir fedakârlık ve yoğunlaşma gerektirir. Reinhardt'ın durumunda bir yangında elini ciddi bir şekilde yaraladığında ve başkasının dört parmağıyla yaptığından fazlasını iki parmağıyla yapabilecek şekilde kendini yeniden eğittiğinde bu çarpıcı bir şekilde açığa çıkmıştı. Eğer bu iki müzisyen her alanda düşüncesiz ve kaygısız olsalardı, "kişilikleri" sürekli "çocuklukta" kalsaydı, böyle dört dörtlük sanatçılar olmazlardı.

1945'ten sonra savaş sırasında Nazilerle işbirliği yapan Norveçli roman yazarı Knut Hamsun zihinsel olarak yargılanıp yargılanmayacağının belirlenmesi için psikiyatrik müşahade altında kaldı (o sırada 86 yaşındaydı). Psikiyatr profesörü kendisinden "temel kişilik özelliklerini" tanımlamasını istediğinde, şöyle cevap verdi:

> Sözde naturalist dönem, yani Zola ve onun dönemi ana karakter özelliklerini taşıyan kişiler hakkında yazdı. İncelikli psikolojiden hoşlanmıyorlardı. Kişilerin eylemlerini yöneten tek bir baskın kapasiteleri vardı. Dostoyevski ve diğerleri, hepimize insanlar hakkında farklı bir şeyler öğretti. En başından beri hiçbir yazımda bu baskın ve tek kapasiteye sahip bir tek kişi bile olduğunu sanmıyorum. Hiçbirinde karakter denen şey yok, bölünmüş ve parçalılar, iyi değil, kötü değil ama her ikisi de. Düşünce ve eylemlerinde incelikli ve değişkenler. Hiç şüphesiz ki ben de böyleyim. Çok muhtemelen agresifim ve profesörün ileri sürdüğü kırılgan, şüpheci, bencil, cömert, kıskanç, doğrucu, mantıklı, hassas ve soğuk bir doğa gibi diğer özelliklerden de biraz taşıyorum.

Bölüm 14'te karakter konusunu ve kurmaca yazınındaki karakter eksikliğini ele alacağım. Burada sadece Hamsun'un bir du-

rumda sürekli cömert ve başka bir durumda sürekli bencil olabileceği ihtimalinden bahsetmediğine dikkat çekeceğim. Şimdi bu konuya dönüyorum.

Durumun Kuvveti

"Parayı düşüncesizce kullanma" ve "kendini müziğine adama", "öğle yemeğinde konuşkan olma" ya da "araştırmanda özenli olma" da elbette karakter özellikleridir. Fakat bunlar her durumda, her ortamda kendini gösteren genel kişilik özellikleri değil, duruma özgü ya da *yerel özelliklerdir.* Halk psikolojisinin aksine, sistematik çalışmalar karakter özellikleri için çok düşük seviyede durumlar arası bir tutarlılık bulmaktadır. Bağıntılar olmasına rağmen genel olarak o kadar düşükler ki "çıplak gözle" saptanamazlar. Psikopatlar her ortamda[4] umursamaz bir tavır sergileseler de genç Cato tutarlı bir şekilde kahraman olmuş olabilir, ama bu iki ucun arasında kalan bireylerin büyük çoğunluğu için böylesine bir tutarlılık beklenmemelidir. Bütün erdemlerin bir arada olduğuna dair en uç halk psikolojisi düşüncesi belki de açıkça imkânsız olduğu için tamamıyla test edilmedi. Yine de hasta bakımı iyi olan doktorların tıbbi yeteneklerine olan inancımızın gösterdiği gibi akıl da sıkı tutulabilir. Klasik dönemde, bir alandaki mükemmeliyetin başka alanlardaki mükemmeliyetin muhakkak habercisi ya da "göstergesi" olduğu düşüncesi yaygındı. Psikologlar buna "ayla etkisi" der.

Bu nedenle çoğunlukla davranışın açıklaması *kişiden* ziyade *durumda* bulunur. Örneğin bazı Almanların Yahudileri Nazi yönetiminden kurtarmak için harekete geçtiklerini düşünün. Karakterolojik bir teoriye göre kurtarıcıların kurtarıcı olmayanlarda bulunmayan özgecil bir kişiliğe sahip oldukları varsayılır. Fakat en kuv-

---

[4] Geleceği umursayan zeki bir egoist ilgiyi başkaları için taklit etmeye ilgi duyacağından (Bölüm 5) psikopatça davranışın en son açıklaması geleceğin aşırı indirgenmesidir.

vetli açıklayıcı güce sahip etkenin birini *kurtarması istenmesi* gibi "durumsal" bir gerçek olduğu ortaya çıkar. Nedensel bağ iki şekilde ortaya çıkar. Kişi bir yandan sadece kendisine soru sorulduğunda kurtarıcı olarak görev alması gerektiği *bilgisine* ulaşabilir. Diğer yandan bunun yüz yüze istenmesi durumu, reddedetmesi halinde kişinin hissedeceği utançtan dolayı yardım etme eylemine sebep olur.[5] İlk açıklama özgeciliği kabul eder, ama bunun davranışı açıklamak için yeterli olduğunu reddeder. İkincisi özgeciliği reddeder ve ahlaki kuralların yerine sosyal kuralları koyar. Her iki durumda da kurtarıcıları kurtarıcı olmayanlardan ayıran şey kişiliklerinden ziyade içinde bulundukları durumdur.

Kitty Genovese olayı, durumun gücüne dair başka bir gerçek hayat örneğidir. Eylemsizliklerine bakarak, cinayete şahit olanların hepsinin, bir insanın acı çekmesine duyarsız ve kayıtsız olduğunu söylemek imkânsızdır. Daha ziyade, birçoğu bir başkasının polisi arayacağını ya da kimse bu konuda bir şey yapmadığından dolayı durumun göründüğü kadar ciddi olmadığını ("muhtemelen sadece aile içi bir tartışma") ya da diğerlerinin eylemsizliğinin doğrudan müdahalenin riskli olduğunu gösterdiğini düşünmüş olabilir.[6] Pasif görgü tanıklarının sayısı arttıkça bu sorgulama hatları daha mümkün kılınır. Bu yüzden bir deneyde, denekler deneycinin işbirlikçisinin dahili iletişim sisteminde sara nöbeti geçiriyormuş gibi yaptığını duydular. Denekler tek dinleyenin kendileri olduğuna inandıklarında % 85'i yardım etmek için müdahalede bulundu; başka bir dinleyici olduğuna inandıklarında %

---

5 Aynı şekilde, Telethon'ların (bir yardım programı) insanların para vermesini sağlamadaki başarısı da özgecil gerekçelere başvurmasına değil, yüz yüze talepte bulunan birinin kapıyı çalması eşliğinde yapıldıkları gerçeğine dayanır. Bu durumda bilgiye dayalı açıklama şüphesiz ki yetersizdir.

6 Kurbanı saldırgandan korumak için fiziksel olarak müdahale etmeye korkan insanlar, yine de polisi arayabilirlerdi. Fakat o dönemlerde polis isimsiz aramaları kabul etmiyordu, bu yüzden görgü tanıkları başlarının belaya girmesinden korkmuş olabilirler. Bu türden başka durumlarda ise polisi arama seçeneği olmayabilir.

62'si müdahale etti, dört kişi daha olduğuna inandıklarında % 31'i müdahale etti. Başka bir deneyde, yalnız olan görgü tanıklarının % 70'i müdahale ederken, kayıtsız bir işbirlikçinin yanına oturduklarında, sadece % 7'si müdahale etti. Tecrübesiz iki denekle, olayların % 40'ında kurban yardım aldı. Böylece, görgü tanıklarının sayısı arttıkça sadece sözü edilen görgü tanığının müdahale etme ihtimali azalmakla kalmaz, aynı zamanda kimi görgü tanığının da müdahale etme ihtimali de azalır.[7] Başka bir deyişle, başkalarının varlığından dolayı müdahale etme yükümlülüğünün azalması o kadar hızlı olur ki bu, olası müdahalecilerin çok sayıda olmasıyla telafi edilemez.

Başka bir deneyde, teoloji öğrencilerine yakın bir binada kısa bir konuşma yapmaya hazırlanmaları söylendi. Öğrencilerin yarısına konuşmalarını bir yardımsever hikâyesi (!) etrafında kurmaları söylenirken, diğerlerine de daha bağımsız bir konu verildi. Bir gruba diğer binadaki insanların onları beklediği için acele etmeleri söylenirken diğerlerine daha çok zamanları olduğu söylendi. Diğer binaya giderken, denekler, girişte düşen ve açıkça acı çeken bir adamla karşılaştılar. Geç kaldıkları söylenen deneklerden sadece % 10'u, diğer gruptakilerin ise % 63'ü adama yardım etmeyi önerdi. Ne yardımsever üzerine bir konuşma hazırlaması söylenen grubun onlar gibi davranma olasığı daha yüksekti, ne de öğrencilerin davranışları dine olan ilgilerinin kişisel kurtuluştan mı, yoksa başkalarına yardım etmekten mi kaynaklandığını

---

[7] Bu, gerçekleştirilen sayısız deneydeki en az genel eğilimdi. Biraz önce ele alınan deneyde (iç haberleşme sisteminden duyulan sara nöbeti) aynı bilgiyi (sadece işbirlikçiler ya da deneycinin yarattığı uydurmalar değil) alan tecrübesiz denekler olan diğer dinleyicilerin gerçek olduklarını varsayarsak en azından birinin müdahale etme ihtimali kabaca sabittir, bu da yaklaşık % 85'tir. Beş denek olması durumunda (ana denek ve dört dinleyici) herhangi birinin müdahale etmeden kaçınması ihtimali 0.61'dir. Hepsinin kaçınma ihtimali ise 0.69^5 ya da 0.156'dır, bu da en azından birinin kaçınma ihtimalini 0.844 yapar.

ölçmeyi amaçlayan ankete verdikleri sorularla bağıntılıydı.[8] Acele ettirmek ya da ettirmemek gibi durumsal faktörün herhangi bir eğilim faktöründen daha büyük bir açıklayıcı gücü vardır. "Acelesi" olan öğrencilerin *zaman kısıtlamasından* dolayı o şekilde davrandıklarını söyleyerek, bu incelemeyi bir önceki bölümün altında toplamak doğru olmayacaktır. Kısıtlamaları nesnel ya da "katı" bir kısıtlama değildi ve aslında bu gruptaki öğrencilerin % 10'u yardım teklif etti. Aslında durum, rekabet *arzularının* belirginliğini etkileyerek davranışı şekillendirdi. Yüz yüze talep *başkacı* motiflerin gücünü artırırken acele edilmesinin söylenmesi bunu azaltır. Aynı soyut fakirlik bilgisinin değil de yolun karşısında bir dilenci görmenin cömertliği tetiklediği gibi, hemen ulaşılabilir olan ödülü görme, belli bir gecikmeden sonra ulaşılabilecek olan ödülle kıyaslandığında daha caziptir. Kitty Genovese durumları yardım etmenin öngörülen maliyeti ve öngörülen yararını değiştirir. Duygusuz bir deneycinin açıkça acı verici ve muhtemelen ölümcül elektrik şoku vermeye "devam etmen gerektiği" yönündeki talimatlara uyma arzusu, gereksiz yere acı vermeme arzusunu geçersiz kılar.

Durumun davranışı etkilediği genel ya da ortak bir mekanizma yoktur. Durumlar, yüz yüze yapılan Yahudileri kurtarma talebinden, ödemeli bir telefonun para iade deliğinde bir çeyreklik bulmanın kişinin keyfini yerine getirdiğinde ve bir yabancının (aslında deneycinin işbirlikçisi) yolun kenarına dökülmüş bir demet kâğıdı toplamasına yardım etmesini sağladığında olduğu gibi en sıradan olaylara kadar çeşitlilik gösterir. Gerçek hayat ve laboratuvardaki bu gözlemlerden çıkarılacak önemli ders, sadece, *davranışın çoğunlukla onu şekillendiren durumlardan daha sabit olmadığıdır*. Bir kişi öğle yemeklerinde uzun süredir tanıdığı iş arkadaşlarıyla dinlenirken konuşkan ve yabancılarla suskun olabilir.

---

[8] Elektrik şoku vermeye ikna edilen denekler gibi sıkıntıdaki adamın yanından aceleyle geçip giden deneklerin kendileri de bu karşılaşmadan dolayı açık bir şekilde sıkıntıdalardı.

Bir kişi düzenli olarak dilencilere para verebilir ama fakirleri hiç düşünmeyebilir. Bir kişi başka kimsenin yardım edemeyeceği durumlarda yardımsever olabilir, ama başka olası yardım edenlerin varlığında her zaman pasif olabilir. Bir erkek, eşine karşı sürekli agresif olabilir ve iğneleyici sözler söyleyebilir, ama başka insanlara karşı sakin ve cömert olabilir. Karısı da aynı çift yönlü davranışı sergileyebilir. Adamın asabiyeti kadınınkini ve kadının asabiyeti adamınkini tetikler.[9] Örneğin eşi başka yetişkinlerle etkileşim halindeyken nadiren görüyorlarsa kadının ya da adamın sadece bulundukları durumda agresif olduklarından ziyade, özünde agresif olduğuna inanabilirler.

Eğilimlere Kendiliğinden Başvuru

En son örneği takiben, evlilik danışmanları, kendilerinden yardım bekleyen eşlerin karakter dilinden eylem diline geçmelerini sağlamaya çalışır. "Sen kötü birisin" demek yerine umut ve değişime yer verecek şekilde "sen kötü bir şey yaptın" deme gayretinde bulunmalılar. Sonuncu cümle eylemin, diğer eşin kışkırtıcı bir cümlesi gibi özel durumsal etkenlerden dolayı gerçekleşmiş olabileceği olasılığına açık kapı bırakır. Evlilik danışmanının anlaşmazlıkları bu şekilde yeniden çerçevelemede başarısız olmasının (birçoğu arasında) bir nedeni, insanların, kendiliklerinden duruma dayalı olan davranış açıklamaları yerine, karaktere dayalı olanlara öncelik vermesidir. Eğer bir kişi "eşcinsel hakları" ilanına katkıda bulunduysa, kişiden bunun *istendiği* ve onun da reddedemediğini düşünmek yerine, kişinin eşcinsel ya da liberal olduğunu düşünürüz. İşe başvuran biriyle görüşürken görüşme durumunun özel doğasından ziyade, kişiye yüklediğimiz (aşırı güvenle) eğilimlerin ışığında kişinin söylediği ve yaptıkları şeyi

---

[9] Mecazi olarak söylersek "psikolojik dengeleri bozuktur". Yine de asabiyet, asabiyete verilecek "en iyi karşılık" (oyun teorisindeki denge kavramının gerektirdiği gibi) olmayabilir, sadece psikolojik yönden anlaşılır bir karşılıktır.

açıklama eğilimi gösteririz. Dilin kendisi eğilimsel önyargıları yansıtır. Eylemleri ("saldırgan", "bencil", "agresif") ilgilendiren sıfatlar genellikle unsura uygulanabilirken, durumları ("zor" bir istisna değil) ilgilendiren çok az eylem özelliği vardır.

Psikologlar eğilimsel açıklamanın uygunsuz kullanımını *temel yükleme hatası* olarak nitelerler: yani durumdan kaynaklanan bir davranışı kişinin kalıcı karakter özelliklerinden kaynaklanmış gibi açıklamak. Deneklerden, sıkıntıda olan bir bireyle karşılaşan teoloji öğrencilerinin davranışını tahmin etmeleri istendiğinde, (yanlış bir şekilde) dinleri başkalarına yardım etme arzusuna dayalı olan kişilerin, yardımsever gibi davranacağını ve (yine hatalı olarak) az ya da çok acelesi olmasının hiçbir şey fark ettirmeyeceğini düşündüler. Diğer denekler orjinal deneyde özel durumsal etkenlerin yokluğunda elektrik şoku verilmesini fazla yorumladılar ve böylece eğilimsel bir açıklamaya olan inançlarını açığa vurdular. Bir öğretmen öğrencisine Castro yanlısı bir makale yazma ödevi verdiğinde, diğer öğrenciler nasıl verildiğini bildiklerinden makalenin Castro yanlısı bir tutum sergilediğine dair yorumda bulunurlar. Öğrencilerden düşük ya da yüksek ücretli görevlerde gönüllü olmaları istendiğinde, az ve çok sayıda gönüllü gözlemlendi. Ücret farkından haberdar olan gözlemciler yine de *bütün* gönüllülerin ödeme sebebi olmadan gönüllü olma olasılıklarının, gönüllü olmayanlardan çok olduğu tahmininde bulundular. Başka bir deyişle gözlemciler gönüllü olma eylemini, durumun ödül yapısından ziyade, gönüllü olma eğilimine bağladılar.

Bazı toplumlardaki insanlar temel yükleme hatasına diğerleri kadar eğilimli değildirler. Gerçek yaşam durumları da bu farkı gözler önüne serer. Bu yüzden 1991'de başarısız Çinli bir fizik öğrencisi danışmanını, birçok okul arkadaşını ve sonra da kendini vurdu. Aynı sene işini kaybeden Amerikalı posta görevlisi müdürünü, birçok iş arkadaşını, görgü tanıklarını ve sonra da kendisini vurdu. Her iki olay da İngiliz ve Çin gazetelerinde geniş yer aldı. Birincisi bunları sürekli olarak eğilimsel terimlerle

("sinirlilik", "aklen dengesiz") açıklarken, ikincisi durumsal terimlerle ("silahlara kolay erişim", "işini yeni kaybetti", "başarma baskısının kurbanı") açıklamıştı. Başka bulgular bu farkı doğrulamaktadır. Fakat bu, durumsal etkenlerin Asyalıların davranışlarını harekete geçirmede daha büyük rol oynamasından kaynaklanabilir. Eğilimsel önyargıları aşmada daha iyi olmalarından öte, bunları aşmaya yönelik daha az önyargıları olabilir ya da her iki faktör de etkili olabilir.

Temel yükleme hatasından kurtulmak özgürleştirici olabilir. Kendilerine birçok birinci sınıf öğrencisinin pek başarılı olmadığı, ama notlarının gitgide iyileştiği söylenen birinci sınıf üniversite öğrencileri ileriki yıllarda bu bilgi verilmeyen öğrencilerden daha başarılı olmuşlardır. Bu bilgiye sahip olmayan öğrencilerin düşük performanslarını yabancı ve dikkat dağıtan üniversite ortamına değil de kabiliyetlerinin düşüklüğüne bağlama ihtimalleri daha yüksektir. Daha iyisini yapabileceklerine inanmadıklarından, denemeye pek motive olmamışlardır. Ezilen gruplar kendilerini ezenin kadınların, siyahların ya da Yahudilerin özlerinde değersiz olduğu yönündeki temelciliğini üstlerinden atarlarsa prangalarını daha kolay atarlar.

İster şiddetli olsun ister hafif, temel yükleme hatası gerekçeli bir hata mıdır, yoksa görsel bir ilüzyon çizgisinde midir? Motivasyonun yükleme sürecine girdiği kadarıyla bizi sürekli olarak eğilimleri fazla vurgulamamıza yöneltmesi için bir neden yoktur. Kendine hizmet eden gerekçelerle başarılarımızı devamlı karakter özelliklerimize ve başarısızlıklarımızı talihsiz koşullara bağlamalıyız.[10] Eğer Fransız ahlak bilimcilere inanırsak başkalarının başarılarını şanslı olmalarına ve başarısızlıklarını da eğilimlerine bağlamalıyız.[11] Bilişsel nedenlerle duruma karşı kişiyi öne çıkarma eğilimi

---

[10] Fakat bazen başarısızlıklarımızın suçunu karakterimize atmaya motive olabiliriz. Bir kumarbaz ya da bir alkolik, devam etmek için bir bahanesi olması için kendi kendine "yapamıyorum" diyerek mutlu olabilir.

[11] Fakat bazen başkalarının başarılarını onların karakter *kusurlarına* bağlarız. Antisemitizm Yahudilerin başarılı olduklarını çünkü ahlaksız karakterlerinin

durağan arka plan yerine hareketli ön plana daha fazla dikkat etme gibi genel bir eğilime örnek olabilir. Asya kültürlerinde görüldüğü gibi ön plan ve arka plana daha tarafsız ilgi gösterilen kültürlerde, bunu, hatanın pek yaygın olmaması takip eder.

Kişinin Rehabilitasyonu

Tanımladığım bulgular kişilik çalışmasında "ham temelcilik" denebilecek şeyi yıkar. İnsanların her ortamda agresif, sabırsız, dışa dönük ya da konuşkan *oldukları* doğru değildir. Aynı zamanda bulgular durumun davranışın açıklanmasında mutlak güce sahip olduğunu göstermiyor. Daha ziyade, karakteri birtakım *olumsal* karşılık eğilimine yaymalıyız. Bir kişiyi özgeci olarak tanımlamak yerine, "istendiğinde yardım eder, ama yardım etmeye gönüllü olmaz" ya da "stresli değilse yardım eder, ama stresliyse ihmâlkârdır" cümleleriyle tanımlayabiliriz. Bu cümlelerin her biri kişinin bir yönünü tanımlayabilir ve böylece temelciliğin daha ince bir şeklini sağlama alır. Bir kişi eşini, evi hiç temizlemediği için ("tembelsin") ya da asla istenmeden temizlemediği için ("düşüncesizsin") azarlayabilir. İkinci olayda, eş, ailedeki çocukların sağlıklarını takip etmek gibi başka konularda tepkisel olmak yerine ileriye etkili olabilir. Burada hiçbir genel tepkisellik özelliği olmayacaktır.

Bu bakımdan davranışın açıklaması, özel durumla birlikte, durumlar ve davranışsal eğilimler arasındaki kişiye özgü ilişkiyi temel alır. Bir kişi, üzerinde güce sahip olduğu insanlara karşı aşırı derecede agresif ve kendisinden güçlü olana karşı da istisnai bir şekilde sevecen olabilirken, başka bir kişi tersi bir örnek gösterebilir. Eğer her ikisini sevecen bir davranış sergilerken görürsek, her ikisinin de sevecen bir eğilimi olduğu sonucuna varmak isteyebiliriz. Fakat şu an açık olduğu üzere davranışın benzerliği,

---

istediklerini başarmak için her yolu denemeye istekli olmalarını sağladığı efsanesini temel alır.

durumun ve aslında birbirini geçersiz kılan karşılık eğilimlerinin farklılığından kaynaklanabilir.

Bibliyografik Not

"Kişilik uyumuna gereğinden fazla önem verme" eğilimi G. Ichheiser tarafından "Misunderstandings in human relations: A study in false social perception," *American Journal of Sociology 55*'te (1949) açıkça ifade edilmiştir. "Karakterin" önemini azaltan yeni çalışma W. Mischel, *Personality and Assessment* (New York: Wiley, 1968) adlı eserden alınmıştır. Hâlihazırdaki açıklama büyük ölçüde L. Ross ve R. Nisbett, *The Person and the Situation* (Philadelphia: Temple University Press, 1991) ve J. Doris, *Lack of Character* (Cambridge University Press, 2002) adlı eserleri temel almaktadır. Vietnam'daki komünist örgütçüler ve mafya üyelerine başvuru, sırasıyla: S. Popkin, *The Rational Peasant* (Berkeley: University of California Press, 1979) ve John Elster ve diğerleri (eds.), *Understanding Choice, Explaining Behaviours: Essays in Honous of Ole-Jørgen Skog* (Oslo: Academic Press, 2006)'da D. Gambetta, "Trust's odd ways". Müdahalenin etkisine başvuru: J. R. Harris, *No Two Alike* (New York: Norton, 2006). Elektrik şoku vermeye isteklilik S. Milgram'ın klasik çalışmasında tanımlanmıştır: *Obedience to Authority* (New York: Harper, 1983). İki müzisyenle ilgili bilgi R. Russel, *Bird Lives: The High Life and Hard Times of Charlie (Yardbird) Parker* (New York: Charterhouse, 1973) ve M. Dregni, *Django: The Life and Music of a Gypsy Legend* (Oxford University Press, 2004) adlı eserlerden bulunmuştur. Hamsun'un sözleri G. Langfeldt ve Ø. Ødegårt, *Den rettspsykiatriske erklæringen om Knut Hamsun* (Oslo: Gyldenhal, 1978), sayfa 82'den çevrilmiştir. Eski zamanlarda davranışın bir "gösterge" olarak kullanılması P. Veyne, *Le pain et le cirque* (Paris: Seuil, 1976) sayfa 114,773'te tartışılmış ve ayrıca bakınız P. Veyne , "Pourquoi veuton qu'un prince ait des vertus privées?" *Social Science Information 37* (1998), 407-15. Yahudileri kurtarma isteğinin "karakterolojik"

açıklaması K. Monroe, M. C. Barton ve U. Klingemann, "Altruism and the theory of rational action: Rescuers of Jews in Nazi Europe." *Ethics 101* (1990), 103-22'de tartışılmaktadır. "Durumsal" açıklama F. Varese ve M. Yaish, "The importance of being asked: The rescue of Jews in Nazi Europe," *Rationality and Society 12* (2000), 307-24'te ileri sürülmüştür. Kitty Genovese olayının oyun teorisine göre analizinde A. Dixit ve S. Skeath, *Games of Strategy*, ikinci baskı (New York: Norton, 2004) sayfa 414-18'te olası müdahalecilerin sayısı arttığında *herhangi birinin* müdahale etme olasılığının düşmesini beklememiz gerektiğini ileri sürer. Davranıştan yatkınlığa çıkarım yapma eğilimi hakkındaki şüpheci fikir J. L. Hilton, S. Fein ve D. Miller "Suspicion and dispositional inference" *Personality and Social Psychology Bulletin 19* (1993), 501-12'de hayat bulmuştur. Amerikalılar ve Asyalılar arasındaki zıtlık R. Nisbett, *The Geography of Thought* (New York: Free Press, 2004)'te özetlenmiştir. "Kişinin rehabilitasyonu" olarak adlandırdığım şey W. Mischel, "Towards an integrative science of the person," *Annual Review of Psychology 55* (2004), 1-22'de tartışılmaktadır.

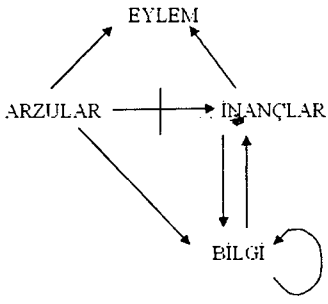
Bölüm 11

RASYONEL SEÇİM

Rasyonel Eylemin Yapısı

Rasyonel seçim kuramcıları davranışı sadece unsurların rasyonel oldukları varsayımı ile açıklamak ister. Bu varsayım unsurların hâlihazırda bulunan seçenekler hakkındaki inançlarını da içeren rasyonel inançlar oluşturdukları hipotezini de kapsar. Bu yüzden davranışın belirleyicilerini öznel (arzular) ya da nesnel (fırsatlar) olarak sınıflandırmaya gerek yoktur. Rasyonel seçim kuramı baştan aşağı özneldir.

Rasyonel seçim açıklamasının yapısı Şekil 11.1'de gösterilmektedir. Bu planda bir eylem *en iyi üç gereksinimi* karşılarsa rasyoneldir: İnançlar dikkate alındığında eylem en iyi olmalıdır, kanıt dikkate alındığında inançlar olabildiğince iyi desteklenmelidir ve kanıt bilgi toplamaya yapılacak en iyi yatırımdan doğmalıdır. Şekil 11.1'de nedensellik ve en iyilik bakımından okların iki yönlü yorumu mümkündür. Örneğin, eylem kendisini rasyonel kılan arzular ve inançlardan doğmalıdır. Yani şans eseri doğru şeyi yapmak yeterli değildir. Aynı şekilde, aslında birbirini geçersiz kılan zıt yönlü iki sürecin bir sonucuysa, o inanç rasyonel değildir.



Şekil 11.1

Örnek vermek gerekirse, sigara içenler de içmeyenler de sigara içmenin zararlarıyla ilgili bilgiyi, bu zararların gerçekte olduğundan daha büyük olduğuna inanmalarına neden olacak şekilde işler. Sigara içenler, aynı zamanda, riski azaltmalarına neden olan kendine hizmet eden önyargılara maruzdur. Eğer sonuçta önyargısız bir gözlemcinin benimseyeceği[1] ile aynı inancı oluşturursa bu, inançların rasyonel olduğunu kanıtlamaz. Sosyal bilimlerdeki rasyonelliğe yönelik en etkili tartışmalardan birinde Max Weber aşağıdakileri yazdığında "sonucun en iyiliğinden", "sürecin rasyonelliği" çıkarımında bulunma hatasına düştü:

> Tipolojik bilimsel bir analiz amacıyla, davranışın irrasyonel ve duygularla belirlenmiş bütün unsurlarına, kavramsal olarak, sadece rasyonel eylem türünden sapma etkenleri gibi davranmak uygundur. Örneğin, menkul kıymetler borsasındaki bir panik, öncelikle irrasyonel duygulardan etkilenmemiş olursa eylemin gidişinin ne olabileceğinin belirlenmesiyle en uygun şekilde analiz edilebilir. Bundan sonra bu varsayımsal gidişten sapmaların sebebi olarak irrasyonel bileşenleri göstermek mümkündür. Aynı şekilde, siyasi ya da askeri bir kampanyayı incelerken, öncelikle bütün koşullar hakkındaki yeterli bilgi ve katılımcıların amaçları dikkate alınarak, izlenen rasyonel yolun ne olmuş olabileceğini belirlemek uygundur. *Sadece bu şekilde,* irrasyonel etkenlerin nedensel öneminin bu türden sapma nedeni olarak değerlendirilmesi mümkündür.

Her ne kadar Weber, eylemin rasyonel gidişinden sapmanın irrasyonelliğin geçerli olması için yeterli bir koşul olduğunu düşünmekte haklıysa da bunun gerekli bir koşul olduğu değerlendirmesinde (italik harflerle yazdığım ifadesinde) yanılmıştı. Benzer bir hata, tek söylenebilen şeyin içsel korku tepkilerinin *uyumsal* oldukları durumda, bunların rasyonel olduğunun iddia edilmesinde de vardır. Yolda ya bir sopa ya da bir yılan olabilecek bir şey gördüğümde daha fazla bilgi toplamak yerine hemen kaç-

---

[1] Aslına bakılırsa, sigara içenlerin ikinci önyargısı ilkini tamamıyla telafi etmez.

mam mantıklıdır. İnsanoğlu bunu yapmaya programlanmış gibi görünmektedir. Bu kaçış davranışı katı anlamda rasyonel değildir. Çünkü rasyonel karar alma sisteminden kaynaklanmaz, ama durumla ilişkilendirilseydi, sistemin yapacağı davranışın aynısı olması bakımından, rasyonelliği taklit ederdi. Bilgi toplamanın fırsat maliyeti (Bölüm 12) yüksek olduğunda rasyonel bir unsur fazla bilgi toplamaz. Yine de çoğunlukla kaçma eğilimi böyle hesaplamalardan kaynaklanmaz, ama onların önüne geçer.[2]

Tercihler ve Sırasal Fayda

Bütün ayrıntılarıyla açıklandığında, ilk en iyilik gerekliliği olarak, hâlihazırdaki seçenek ve sonuçlarla ilgili inançları dikkate alındığında, eylemin kişinin arzularını en iyi karşılayacak vasıta olması gerekmektedir. Neyin "en iyi" olduğu "daha iyilik" ya da tercih bakımından -unsura göre- "en iyi, kendisinden daha iyi hiçbir şey olmayan şeydir" terimleriyle tanımlanır. Arzuların *bencil* olduğuna dair bir içeriklik yoktur. Rasyonel seçim kuramcılarının uygulamalarıyla kolaylaştırılsa da rasyonellik ve egoizmin karıştırılması basit bir hatadır. Arzuların geçici tercih değişikliklerini dışarıda bırakma düşüncesine en ufak bir yer vermeyecek şekilde değişmez olmalarını istememiz gerekmez. Duygu ya da ilaçların etkisiyle A'yı B'ye tercih eden bir unsur, başka koşullarda B'yi A'ya tercih etse de A'yı seçmekte rasyonel davranmıştır. Tipik bir örnek (Bkz. Bölüm 6) kişinin, şu anki seçimin gelecekteki sonuçlarına verdiği önem, böyle etkilerle azaldığında ortaya çıkar.

Analizin başlaması için "en iyi" kavramının iyi bir şekilde tanımlanması gerekir. İki koşul, durumun bu olacağını garanti eder.[3]

---

[2] Farelerde düşüncesizce ve refleks olarak verilen karşılık yaklaşık on milisaniyedir.

[3] Seçenek dizilerinin aralıksız ve kapalı olması gerektiği yönündeki teknik şartı göz ardı ediyorum. Uygulanabilir herhangi bir seçenekten daha iyi bir tane varsa, sıklık ihlal edilir ve uygulanabilir seçenekler sırasının sınırı uygulanabilir değilse kapalılık ihlal edilir.

Birincisi, tercihler *geçişli* olmalıdır: A, B ve C şeklinde üç seçeneğin olduğunu farz edin. Bir kişi A'nın en az B kadar iyi olduğunu, B'nin en az C kadar iyi olduğunu düşünüyorsa, A'nın da en az C kadar iyi olduğunu düşünmesi gerekir. Geçişlilik başarısız olursa, yani bir kişi kesin suretle A'yı B'ye, B'yi C'ye, C'yi A'ya tercih ederse, bir "en iyi" seçeneği olmayabilir. Üstelik, başka biri bir miktar para karşılığında daha az istenen bir seçenekten daha çok istenen bir seçeneğe geçmeyi önererek bu gerçeği süistimal edebilir. Tercihler tekrarlandığından birtakım aşamalı ilerlemelerle bu işlem süresiz olarak tekrarlanıp kişinin yıkımına neden olabilir.[4]

Eğer kişi, seçenekleri "önemlilik yönleriyle" sıralarsa, bu durum ortaya çıkar. Fiyat, tat ve dayanıklılık gibi üç yönden en az ikisinde daha iyi olması halinde bir elmayı diğerine tercih ettiğimi farz edin. Eğer A elması fiyat ve tat bakımından B'yi geçerse, B elması fiyat ve dayanıklılık bakımından C'yi geçerse ve C elması tat ve dayanıklılık bakımından A'yı geçerse geçişlilik ihlal edilir. Her ne kadar bu olasılık sadece karar alma yolunun başarısızlığını yansıtan bireysel seçimlerde nispeten önemsiz olsa da ortak seçimlerde bunun daha da önemli olduğunu (Bölüm 25) göreceğiz.

Kayıtsızlık geçişli olmayı başaramadığında başka bir sorun ortaya çıkar. A ve B ile B ve C arasında kayıtsız kalabilirim; çünkü her iki çiftin de farklılığı fark edilemeyecek kadar küçüktür, ama C'yi A'ya tercih edebilirim, çünkü aralarında gözle görülür bir fark vardır. "En iyi" olan bir seçenek vardır, yani C seçeneği, ama kişiye C'yi B ile ya da B'yi A ile değiştirmek gibi kişinin reddetmesi için hiçbir sebebi olmayan ve kabul edebileceği birtakım teklifler verilerek kötü tercihte bulunması sağlanabilir. Geçişsiz tercihleri olan bir unsura irrasyonel demeyi doğrulayan şey bir "en iyi" seçeneğinin olmaması değil, kendisini daha kötü yapacak teklifleri kabul edebilmesidir.

---

[4] "Birinin kendini ölümüne geliştirme"nin başka bir yolu için Bölüm 18'deki birinci nota bakınız.

"En iyi" düşüncesinin her zaman anlamlı olduğundan emin olmak için tercihlerin *eksiksiz* olmasını da istemeliyiz: Herhangi iki sonuç için kişinin ikinciyi birinciye mi, yoksa birinciyi ikinciye mi tercih ettiğini, yoksa ikisi arasında kayıtsız mı olduğunu söyleyebilmesi gerekir. Bu cevaplardan herhangi birini seçemiyorsa hangi seçeneğin en iyisi olduğuna karar veremeyebilir. Bölümün sonuna doğru eksiklik hakkında daha fazla şey söylüyorum. Burada sadece geçişliliğin olmamasının aksine, eksiksizliğin olmamasının herhangi bir başarısızlık türü olmadığını söylemek istiyorum. Bundan en çok hoşlanacak çocuklardan birine dondurma vermek istediğimi varsayın. İki seçenek arasında bir tercih yapmam için dondurma verildiğinde tercih memnuniyetlerinin seviyesini kıyaslayabilmem gerekir. Fakat çoğunlukla bu imkânsız bir görevdir. Bunu yürütememek, daha iyisini yapabileceğim bakımından bir başarısızlık değildir; ama hayatın bir gerçeğini yansıtır.

Birçok amaçla tercihlerin geçişliliği ve eksiksizliği rasyonel eylemi tanımlamak için ihtiyacımız olan tek şeydir. Fakat tercihleri seçeneklerle verilen ve *fayda değerleri* denilen sayılarla göstermek çoğunlukla uygundur. Bu olasılığı sağlamak için tercihlere başka bir şart yükleriz: *Süreklilik*. Eğer A1, A2, A3, ... sırasındaki her bir seçenek B'ye tercih ediliyorsa ve B sıralamadaki her bir seçeneğe tercih ediliyorsa B, A'ya tercih edilmelidir. "Sözlüksel tercihlerle" A karşı örneği sunulur: Bir demet A ve B miktarında (A1, B1) iki ürün başka bir demete (A2, B2) tercih edilir, tabii sadece A1>A2 ya da A1=A2 ve B1>B2 ise. Bu tercih sıralamasında (1.1, 1), (1.01,1), (1.001,1), ... demetlerin hepsi (1, 1)'e tercih edilen (1,2)'ye tercih edilir. Basitçe, demetin ilk içeriğinin benzersiz bir şekilde ikincisinden daha önemli olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü fazladan B ürünü A ürününden en az bir kaybı bile telafi edemez.[5] Ya da daha basitçe hiçbir alışveriş mümkün değildir. Bu yüzden, bu tercihler kayıtsız-

[5] Bu sezgisel benzersizlik iki şekilde açıklanabilir: Eksik tercihler ya da kesintili tercihler.

lık eğrisinde gösterilemezler. Sözcüksel tercihler, nadiren, sıradan tüketim mallarına uygulansa da siyasi seçimler için önemlidir. Eğer ve sadece A adayının daha kuvvetli bir kürtaj karşıtı tutumu varsa *ya da* bu konuda aynı tutumları varsa ama A, B'den daha düşük vergi vaad ediyorsa bir seçmen A adayını B adayına tercih edebilir. Böyle seçmenler için hayatın "kutsal değeri" paranın dünyevi değeriyle değiştirilemeyebilir.

Eğer kişinin tercihleri eksiksiz, geçişli ve sürekliyse bunu her (A) seçeneğe bir u(A) sayısı yükleyen sürekli fayda işlevi olan u ile gösterebiliriz. Rasyonel bir kişinin en uygun seçeneği seçeceğini söylemek yerine kişinin *faydayı azami seviyeye çıkardığını* söyleyebiliriz. Bu cümlede "fayda" belli özellikleri olan tercihlerin sadece bir stenografisidir. Bunu görmek için bir u işlevinin bir tercih sırasını göstermesi için tek gerekliliğinin, eğer ve sadece $u(A) > u(B)$ ise, A'nın B'ye tercih edildiğini söyleyebiliriz. Eğer u her zaman pozitifse, v, u'dan daha büyük ya da daha küçük sayılar yüklese de ($u < 1$ için) $v=u^2$ de aynı tercih sırasını gösterebilir. Kesin sayıların hiçbir önemi yoktur, izafi ve *ordinal* büyüklüğü önemlidir. Bu yüzden, "faydayı en yüksek düzeye çıkarma" fikri, kişinin ruhsal bir şeyden alabildiğince çok almaya girişmesi anlamına gelmez. Fakat sözlüksel tercihlerde yer alan değer hiyerarşi türünü dışarıda bırakır. Aslında bunlar bir fayda işlevi ile gösterilemez.

Kardinal Fayda ve Risk Tutumları

Unsurlar çoğunlukla *riskli* seçenekler yani olasılığı bilinmeyen birden fazla muhtemel sonucu olan seçimlerle karşı karşıya kalır. Sezgisel olarak rasyonel bir unsur en büyük *beklenen faydaya* sahip olan seçeneği seçecekmiş gibi görünür. Bu her bir sonucun faydasını ve olabilme olasılığını içinde barındıran bir düşüncedir. Önce her bir seçenek için her bir sonucun faydasını olasılığıyla birlikte ölçüp biçecek ve bütün ağırlıklı faydaları ekleyip, sonunda en yüksek toplama sahip olan seçeneği seçecektir.

Fakat ordinal fayda bu düşünceyi dile getirmemize izin *vermez*. A ve B olmak üzere iki seçenek olduğunu farz edin. A, ½ ve ½ olasılıklarıyla O1 ya da O2 sonucunu doğurabilirken, B, ½ ve ½ olasılıklarıyla O3 ya da O4 sonucunu doğurabilir. Şimdi O1, O2, O3, O4'e sırasıyla 3, 4, 1, ve 5 değerlerini yükleyen u fayda işlevini düşünelim. A'nın "beklenen ordinal faydası" 3.5 ve B'ninki 3'tür. Eğer bunun yerine $v=u^2$ işlevini kullanırsak, bu sayılar 12.5 ve 13 olur. Her bir işlev diğerleriyle birlikte tercihleri gösterir ve yine de "en iyi" olarak farklı tercihleri belirler. Açıkça bu yaklaşım faydasızdır.

Daha iyisini yapmak mümkündür, ama belli bir kavramsal maliyetle. John von Neumann ve Oskar Morgenstern ile ilişkilendirilen yaklaşım kişilerin seçeneklere sadece ordinal değil, kardinal önemi de olan fayda değerleri yükleyebileceğini gösterir. Kardinal değer yüklemesinin bir örneği sıcaklıktır. Sıcaklığı santigrat ya da fahrenayt cinsinden ölçmemiz "Paris'te ortalama sıcaklık New York'ta ortalama sıcaklıktan yüksektir" cümlesinin doğruluk değerini etkilemez. (Eğer sıcaklık ordinal olarak ölçülseydi bu cümlenin hiçbir anlamı olmayacaktı.) Aksine, "Paris'te hava New York'takinden iki kat daha sıcak" cümlesinin doğruluk değeri ölçek seçimine *bağlıdır*. Yine de yoğunluklarla ilgili bu özel cümlenin doğruluk değeri ölçeğe duyarlı olsa da diğerleri değildir. Örneğin "New York ve Paris arasındaki sıcaklık farkı Paris ve Oslo arasındakinden daha büyüktür" cümlesinin doğruluk değeri ölçek seçimine bağlı değildir. Aynı şekilde, görebileceğimiz gibi başka şeyler arasında sadece seçeneklerin ordinal sıralamalarını değil, tercihlerin yoğunluklarını da yansıtan kardinal fayda ölçüleri kurabiliriz. Bunlar x'ten (x + 1)'e gitme ile (x + 1)'den (x + 2)'ye gitmenin fayda kazancını (ya da kaybını) yani ordinal fayda ölçüleri için anlamsız kavramlar olan artan ve azalan marjinal faydayı kıyaslamamızı sağlar.

Temel fikir şu anki amaçlar için basit ve yeterli olduğundan, kurgunun teknik ayrıntıları bizi ilgilendirmiyor. Unsurların sade-

ce seçenekler değil seçenekler *piyangosu* (temel bir seçeneği almanın kesin olduğu "yozlaşmış piyangolar" da dahil) tercihleri de olduğunu varsayarak başlayalım. Belli birtakım temel seçenekler ya da "ödüller" için piyango her bir ödül için onu elde edebilme olasılığı belirler ve olasılıklar 1'e varır. Unsurların böyle piyangolarda eksiksiz ve geçişli tercihleri olduğu varsayılır. Ayrıca tercihlerin bir "bağımsızlık belitine" uydukları varsayılır: Eğer aynı şekilde üçüncü bir r piyangosu ile birleşmişlerse iki p ve q piyangosu arasındaki tercih değişmez. Bölüm 7'de ve daha detaylı olarak Bölüm 12'de bahsedilen "kesinlik etkisi" bu beliti ihlal eder.

Son olarak, tercihlerin aşağıdaki gibi tanımlanan bir tür süreklilik gösterdikleri varsayılır. Temel seçeneklerin en iyi unsur A ve en kötü unsur B'yi kapsadığını farz edin. İsteğe bağlı olarak bunlara 1 ve 0 fayda yükleyelim. Süreklilik herhangi bir C ara seçeneği için, kesin olarak C'yi almak ve kendisine p(C) olasılığı ile A'yı verecek ve 1-p(C) olasılığı ile B'yi verecek bir piyangoya girmesi arasında kişinin kayıtsız olmasına neden olacak bir p(C) olasılığı vardır.[6] Sonra, kardinal fayda u(C)'yi p(C)'ye eşit olarak tanımlarız. Elbette bu sayı isteğe bağlıdır, çünkü son nokta faydaları öyledir. Farz edin ki A ve B için sırasıyla M ve N fayda sayıları yüklüyoruz (M>N). C faydasını, piyangonun beklenen faydası olarak tanımlıyoruz:

$$pM + /1\text{-}p)\, N = Mp + N - Np = (M\text{-}N)p + N.$$

Bu şekilde oluşan fayda işlevleri sınıfı, ordinal fayda işlevleri sınıfından çok daha küçüktür.[7] Bir işleve göre X seçeneğinin beklenen faydası Y'den büyükse, başka bir işleve göre beklenen fay-

---

[6] Bu olasılığı belirlemek Bölüm 2'ye girişte sözü edilen sabitleme sorunlarını ortaya çıkarır.

[7] Böyle herhangi iki işlev suyun kaynadığı ve donduğu sıcaklıklara farklı değerler veren (bir sonrakinde M ve N'ye karşılık gelen) santigrat ve fahrenayt sıcaklık ölçekleri gibi aslında birbirine bağlıdır.

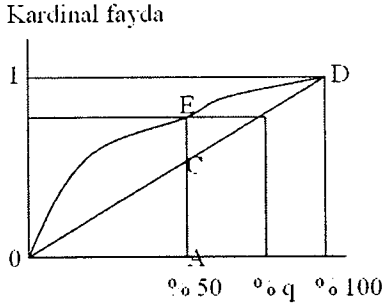
dasmın da daha büyük olacağını görmek kolaydır. Bu yüzden anlam belirsizliği olmadan rasyonel bir kişinin beklenen faydayı en yüksek seviyeye çıkardığını söyleyebiliriz.

Kardinal fayda işlevlerinin olasılıkta lineer olma özelliği vardır. X alma p olasılığı ve Y alma 1-p olasılığı sunan bir piyango anlamına gelen XpY formülünü gösterelim. 1-0 son nokta ölçeğini kullanarak u(X) faydası kişinin X ve AqB piyangosu arasında kayıtsız olduğu q olasılığına eşittir. Aynı şekilde u(Y) faydası kişinin Y ve ArB piyangosu arasında kayıtsız olduğu r olasılığına eşittir. Böylece XpY q olasılığı ile A alma p ihtimali ve r olasılığı ile A alma 1-p ihtimalinin fayda eş değerini verir. Böylece XpY faydası pq + r(1-p) olur, bu da p kere X faydası artı (1-p) kere Y faydası anlamına gelir. Örneğin, 3/5 X alma ihtimali ve 2/5 Y alma ihtimalinin olasılıksal bileşiminin faydası 3/5q + 2/5r'dir.

Biri şu şekilde karşı çıkabilirdi. Bir çiftçinin iki mahsül seçeneği olduğunu varsayın: Havaya bağlı olarak aynı ölçüde iyi ya da orta halli bir hasat vermesi ihtimali olan geleneksel çeşit ve aynı ölçüde muhteşem ya da kötü bir mahsül vermesi ihtimali olan modern çeşit. Kardinal faydanın eski mahsül için 3 ve 2, yeni mahsul için 5 veya 1 olduğunu farz edin. Yeni ürünün beklenen faydası daha büyük olduğundan çiftçinin seçmesi gereken budur. Fakat itiraz devam edebilir: Çiftçinin riskten kaçındığı ve 1 kadar düşük bir fayda seviyesine götürebilecek herhangi bir seçeneği kabul etmeye isteksiz olduğunu göz ardı etmez mi? Ancak itiraz çifte hesaplama içerir, riskten kaçınma kardinal faydaların yapısında *zaten* vardır. A, B ve C'nin 100, 0 ve 60 değerlerini aldığını varsayarsak, riskten kaçınan biri için u(C) 0.75 olabilir. Bu durumda kesin olarak 60 almak ve %25 hiçbir şey almamak, % 75 100 alma ihtimali olan piyangoyu almak arasında kayıtsızdır. Benzer bir sav, ürünün fiziksel miktarına kardinal fayda değerleri yüklemede geçerlidir.

Başka bir örnek vermek gerekirse, çocuğun velayetinin dağıtılmasını ele alalım (Şekil 11.2). Yatay eksen iki şekilde anlaşılabi-

lir: Velayetin fiziksel bölünmesi (çocukla geçirilen sürenin yüzdesi) ve olasılıksal bölünmesi (mahkemede çocuğun tam velayetinin alınması ihtimali).



Şekil 11.2

Eşit süre paylaşımının kardinal faydası % 50 tam velayet ihtimalinin AC faydasından daha büyük olan AE'dir. (Burada kardinal faydanın olasılıkta lineer olmasından destek alıyoruz.) Sebep bu durumda birçok insanın riskten kaçınmasıdır. %50 çocuğu hiç görmeme ihtimali dayanılmaz olduğundan ortak velayeti kabul ederler. Sadece ebeveynlerden birinin çocuğun tam velayetini alma ihtimalinin % q'dan daha yüksek olduğuna inanması durumunda dava ortak velayete tercih edilir. Çok sayıda velayet davası olmasının sebebi ebeveynlerin risk almaktan hoşlanması değil, arzu giderici düşüncenin velayeti alma ihtimallerini abartmalarına neden olmasıdır.

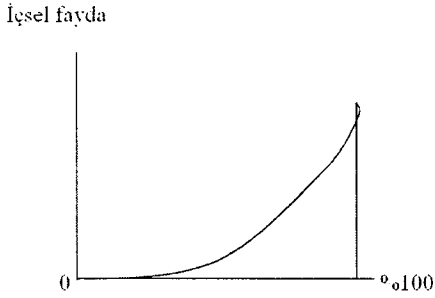
Riskten Kaçınma ve Marjinal Faydayı Azaltma

Önceki açıklama doğru olsa da yanıltıcı olabilir. Edebiyatın bir kısmında riskten kaçınma ve marjinal faydayı azaltma arasındaki ayrımı bulanıklaştırma eğilimi vardır. Bu noktayı açmak için, (şimdiye kadar) ölçüye yer vermese de sezgisel olarak anlamlı bir kavramı göstermem gerekir. Bu, kişinin tercihlerinin yoğunlu-

ğunu yansıtan bir ürünün *içsel* faydası düşüncesidir. İç gözlem bize mücbir bir şekilde bazı ürün ya da deneyimlerin gayet eğlenceli, diğerlerinin sadece memnun edici ve yine diğerlerinin biraz sinir bozucu ve bazılarınınsa çok berbat olduklarını söyler. Bunlar arasındaki farkı sadece ordinal tercihler bakımından göstermek -"Cenneti cehenneme tercih ederim, aynı dört elmayı üç elmaya tercih ettiğim gibi"- açıkça çok fakir bir refah ve fayda kavramını kullanmaktır. Memnuniyet ya da memnuniyetsizliğin içsel seviyesine numaralar vermenin güvenilir bir yolu olmaması, bu düşüncenin anlamsız olduğunu, farklı bireylerin memnuniyet seviyelerinin miktarını belirleyip kıyaslayamamızın kişilerarası refah kıyaslaması düşüncesinin anlamsız olduğunu göstermesinden daha fazla kanıtlamaz.

Birçok ürünün azalan marjinal faydası olduğu düşüncesi bu açıdan anlaşılabilir. Fakir bir insan için ilk doların faydası çok büyüktür, ama sonrasında gelen her dolar öznel bakımdan daha değersizdir. Sigara içen herkes sabah içilen ilk sigaranın en iyisi olduğunu ve hızını ayarlayıp çok sık içmezse sigaradan daha çok zevk alacağını bilir. Aslında sigara içmenin iki etkisi vardır: Şu anda zevk almaya neden olma ve sonraki sigaralardan alınacak zevki azaltma.

Fakat ikinci etkinin olumsuz olması gerekmez. Yine çocuk velayeti vakasını düşünün. Bir ebeveyn için iki haftada bir çocukla geçirdiği bir öğleden sonrası, memnuniyetten çok hayalkırıklığına neden olur. Her hafta sonu bir öğleden sonrası ise iki kat fazla memnuniyet sağlar, çünkü daha sık karşılaşmalardan doğan daha kuvvetli duygusal bağlar her bir görüşmeyi daha memnuniyet verici kılar. Zaman spektrumunun diğer ucunda haftada altı yerine yedi gün çocukla olmanın verdiği memnuniyet beş yerine altı günün verdiği memnuniyeti geçer, çünkü tam velayet kısıtlamasız planlamanın faydalarını sunar. Aslında çocukla olmanın Şekil 11.3'te gösterildiği gibi artan marjinal (içsel) bir değeri vardır.



Şekil 11.3

Burada yatay eksen çocukla geçirilen zamanın yüzdesini ifade eder. Biraz önce verilen nedenlerle her saat bir öncekinden daha değerlidir. Bu cümle Şekil 11.2'de yatan incelemeyle mükemmel bir uyum içindedir. Eğer fayda, kardinal fayda olarak algılanırsa çocukla geçirilen zamanın marjinal faydası azalabilir, ama eğer fayda içsel fayda olarak algılanıyorsa o zaman kardinal fayda artar. Bu cümlenin sadece ilk kısmının ölçülebilir bir yorumu olması ikinci kısmın anlamsız olduğu anlamına gelmez.

Kardinal fayda işlevleri her zaman risk tutumları ve içsel fayda olmak üzere iki psikolojik faktörden kaynaklanırken bunlar ayrı ayrı ölçülemez. Hiçbir şekilde kabaca Şekil 11.2'deki OED eğrisinin çocukla geçirilen zamanın azalan marjinal içsel faydasıyla birleşen risk kayıtsızlığından mı, yoksa çocukla geçirilen zamanın artan marjinal içsel faydasıyla birleşen riskten kaçınmadan mı kaynaklandığını söyleyemeyiz. Belli bir olayda, sezgi bize şu ya da bu yorumun daha muhtemel olduğunu söyleyebilir. Bazı ebeveynler için çocukla geçirilen zaman birçok yetişkin anne babanın yaşadığı gibi yaşanabilir: Küçük zaman dilimleri halinde iyidir, ama zamanla yorucu bir hal alır. Aynı zamanda bu ebeveynler çocukla hiç zaman geçirmeme riskinden de fazla üzüntü duymayabilirler (riske kayıtsızlık). Başka ebeveynler aynı kardi-

nal fayda işlevini oluşturarak her iki bakımdan farklı olabilir. Tekrar etmek ya da yeniden tekrarlamak gerekirse bu cümleler (şimdiye kadar) kesinleştirilmedi, ama açık bir anlam ifade etmektedirler.[8]

Rasyonel İnançlar

Bu, rasyonel seçimin ilk bileşeni tartışmasına son verir: Kişinin arzularını ve belirtilen inançlarını gerçekleştirmek için en iyi yolu seçmek. Açıkça bu, rasyonellik için sadece gerekli bir şart ama yeterli değil. Eğer komşumu öldürmek istiyorsam ve birini öldürmenin en iyi yolunun onun bir kuklasını yapıp bir iğne saplamak olduğuna inanıyorsam, komşumun bir kuklasını yapıp iğne saplarsam rasyonel bir davranış (bu ilk kişinin gidebildiği kadar) sergilerim. Fakat özel koşulları hesaba katmadığından bu inanç neredeyse hiç rasyonel değildir.[9]

Rasyonel inançlar uzun ya da orta vadede doğru inançlar doğurması en muhtemel yöntemleri kullanarak mevcut kanıtı işleyerek şekillendirilen inançlardır. Farz edin ki, bugünden bir hafta sonra 29 Kasım'da yağmur yağma olasılığına dair bir inanç oluşturmak istiyoruz. Muhtemelen önceki senelerin yağış istatistiklerine bakıp (beklenen) geleceğin geçmiş gibi olacağını farz etmekten daha iyisini yapamayız. Fakat 29 Kasım yaklaştıkça o anki yağış beklentilerimizi değiştirmemize neden olabilir. Eğer kasımda çoğunlukla yağmur yağıyorsa ve her geçen gün bulut-

---

[8] Bu yüzden sıcaklık ölçekleri benzetmesi sadece kısmen geçerlidir. Bu ölçekler sadece sıcaklığın yoğunluğunu ölçer. Kardinal fayda işlevleri tercihlerin ve risk tutumlarının yoğunluklarının ortak sonucunu ölçer.

[9] Eğer büyü yapılan kişi büyünün etkililiğine inanır ve yaşama arzusunu kaybederse, büyüye inanma kendini gerçekleştiren bir özellik gösterebilir. Bu durumda büyünün gözlemlenen etkililiği, unsur büyünün çalıştığı mekanizmayı açıklayamasa da (belli bir mesafede eylem kuramı gibi) büyü inancını rasyonel yapabilir. Bu da büyücülüğü Donne ve Hobbes'un (Bkz. II kısım giriş) iddia ettiği gibi cürmü kast temelinde değil de eylemin asıl sonuçları temelinde cezalandırılabilir kılmaktadır.

suz bir gökyüzü görüyorsak, 29 Kasım'da yağmur yağma olasılığını azaltan yüksek basıncın var olduğu sonucuna varabiliriz.

Bu inancın gözden geçirilmesi süreci çoğunlukla (adını 18. yüzyıl bakanı Bayes'ten alan) Bayesçi öğrenme olarak adlandırılır. Farz edin ki dünyanın durumlarıyla ilgili ilk ("öncelikli") öznel olasılıkçı bir dağılımımız var. Biraz önce verilen örnekte ilk dağılım geçmiş sıklıklardan gelmektedir. Başka durumlarda bu sadece bir önsezi olabilir. Örneğin, başbakanın yetkin olmasına %60, yetkin olmamasına %40 olasılık verebilirim. Ekonominin büyüme oranında olduğu gibi görevi süresinde yaptığı eylemler ve sonuçlarını gözlemleyebiliriz. Başbakanın *yetkinliği göz önünde bulundurulduğunda* bu gözlemlerin olabilirliğine dair bir tahmin yapabiliriz. Yetkin bir başbakanla % 80 iyi bir sonuç beklentimiz varken, bu beklenti yetkin olmayan bir başbakanla % 30'dur. Bayes *gözlemleri göz önünde bulundurarak* başbakanın yetkinliğiyle ilgili ilk olasılıklarımızı nasıl yenileyebildiğimizi göstermiştir.

Sadece iyi ve kötü olmak üzere iki olasılık olduğunu ve iyi olasılığı gözlemlediğimizi farz edin. A gerçekleştiğinde olasılık için p(a), b'nin geçerli olduğu dikkate alınarak a için geçerli olan şartlı olasılık için p(a | b) yazarsak, p (başbakanın yetkinliği) = % 60, p (başbakanın yetkin olmaması) = % 40, p (iyi sonuç | başbakan yetkin) = % 80 ve p (iyi sonuç | başbakan yetkin değil) = % 30 olduğunu varsayarız. P'yi (başbakan yetkin | iyi sonuç) bulmaya çalışıyoruz. Yetkinlik ve iyi sonucu göstermek için sırasıyla a ve b harflerini kullanıyoruz. Sonra ilk önce şunu yazıyoruz.

$$p(a \mid b) = p(a\&b) / p(b) \qquad (*)$$

Kelimelerle ifade etmek gerekirse, p(a | b) şartlı olasılığı a ve b'nin geçerli olduğu olasılığının b olasılığına bölünmesine eşittir. Bu, p(a&b)'nin p(b)'nin p(a | b) ile çarpılmasına eşit olduğu sezgi-

sel düşüncesinden gelir. Bu denkliğin her iki tarafını p(b)'ye bölersek (*) denklemine ulaşırız.

Yine (*) denklemini a ve b'nin yerlerini değiştirerek kullanırsak:

$p(b \mid a) = p(a\&b) / p(a)$
buna eşit bir biçimde,
$p(a\&b) = p(b \mid a) . p(a)$
(*)'deki son ifadeyi değiştirirsek şuna ulaşırız:
$p(a \mid b) = p(b \mid a) . p(a) / p(b)$ (**)

Artık, yetkin bir başbakan ve yetkin olmayan bir başbakanla olmak üzere b'nin (iyi sonuç) gerçekleşmesi için iki yol var. Ayrışık iki olayın olma olasılığının her bir olayın olasılığının toplamı olduğu gerçeğinden yola çıkarsak şunu yazabiliriz:

$p(b) = p(b\&a) + p(b\&a$ değil)
(*)'i takip eden paragraftakiyle aynı mantıkla şuna eşittir:

$= p(b \mid a) . p(a) + p(b \mid a$ değil). p(a değil)

Bu ifadeyi (**)'de p(b) ile değiştirirsek *Bayes teoremine* ulaşırız:

$p(a \mid b) = p(b \mid a) . p(a) / [p(b \mid a) . p(a) + p(b \mid a$ değil). p(a değil)]

Bu denklemin sağ kısmında bulunan sayısal olasılıklara bakarsak bize $p(a \mid b) = \%\ 80$ olduğunu, yani başarılı bir sonucun gözlemlenmesinin başbakanın yetkin olma olasılığını % 60'dan % 80'e çıkardığını söylemektedir. İkinci ve üçüncü olumlu gözlem de bu olasılığı % 91 ve sonrasında % 97'ye çıkaracaktır.[10] Başka bir kişi önce-

[10] Bu rasyonelleştirmede iki çeşit ilk inanca dayanıyoruz: Başbakanın tipine göre bir "ön plan inancı" ve belli bir tipteki başbakanın iyi bir sonuç çıkarma olasılığı ile ilgili bir "arka plan inancı". Arka plan inancı sabit kalırken, ön plan inancı yeni bilgi edindikçe yeniden gözden geçirilir. Ayrıca ilgilendiğimiz şe-

likle p(a) = 0.6 yerine 0.3 olduğunu düşünmüşse art arda üç olumlu gözlem tahminini önce 0.53'e sonra 0.75'e ve en sonunda da 0.89'a çıkaracaktır. Böylece, ne kadar çok bilgi gelirse yenilenen inanç o kadar güvenilir olacağından, ilk önsezinin güvenilmez olup olmadığı çok bir şey ifade etmez. Zamanla ilk fikir farklılıkları yeni kanıtla giderilir.[11] Gelecek referans olarak (Bölüm 23) her yeni bilgi parçasının bir öncekinden daha az etkili olduğunu söyleyebiliriz.

Bilgi Toplamada Optimal Yatırım

Rasyonel eylemin üçüncü bileşeni daha fazla bilgi edinmede zaman ve para gibi kaynaklara yapılan optimal yatırımdır. Şekil 11.1'de gösterildiği üzere bu optimumun çeşitli belirleyicileri vardır. İlk önce, ne kadar bilgi toplamanın rasyonel olduğu kişinin arzularına bağlıdır.[12] Örneğin, uzak gelecekteki ödülleri pek önem-

---

yin yetkin siyasetçilerin ekonomik sonuçları şekillendirip şekillendiremedikleri ya da bunların rastlantısal ve dış kaynaklı faktörlerden etkilenip etkilenmedikleri ise ön planı arka plana taşıyabilir ve tam tersini de yapabiliriz. Böylece iyi bir politikacının iyi sonuçlar çıkarma olasılığıyla ilgili bir ön plan inancıyla ve bu politikacının yetkinliğiyle ilgili bir arka plan inancı ile başlarız. Eğer gözlem yetkin olması beklenen bir politikacının yönetiminde ekonominin kötüye gittiğini gösteriyorsa rastlantısal ya da dış kaynaklı etkiler hipotezinin olabilirliğine artan bir değer yükleriz.

11 Yakınsamanın gerçekleşmesi için, art arda gelen yeni bilgi parçacıklarının istatistiksel olarak birbirinden bağımsız olması gerekir. Bayesçi bilgi oluşumuna klasik bir örnekte bir kişi siyah ya da beyaz topun gelme olasılığını belirlemek için % 80 siyah ve % 20 beyaz top içerme olasılığı ile % 20 siyah ve % 80 beyaz top içerme olasılığı aynı olan bir kaptan toplar çeker. Top çekme eylemi rastgele olduğundan ve her seferinde top kaba geri konduğundan her çekim bir öncekinden bağımsızdır. Metinde tanımlanan türden bir siyasi durumda, bağımsızlığı doğrulamak daha zor olabilir. Ayrıca yakınsama, altta yatan durumun aynı kaldığını ya da en azından çok hızlı değişmediğini öngörür. Eğer çevre hızla değişirse, inancı yenileme süreci hareket eden bir hedefe nişan almaya benzer (Bölüm 6).

12 "Arzunun düşüncenin babası olduğu" arzu giderici düşünme kesinlikle irrasyoneldir. Aksine arzuların inançların büyükbabası olduğu Şekil 11.1'de gösterilen süreçte irrasyonel hiçbir şey yoktur.

semeyen bir unsur uzun ömürlü bir tüketim ürününün tahmin edilen yaşam süresini belirlemek için pek bir yatırım yapmaz. Daha açık bir şekilde, ikisi de aynı derecede pahalı olan iki şarap arasında seçim yaparken değil de bir ev alırken olduğu gibi önemli bir karar almadan önce daha fazla bilgi toplamak anlamlıdır. Son durumda, eğer en iyisini seçmenin tahmin edilen maliyeti kötü şarap yerine iyi şarabı içmenin tahmin edilen yararını (aynı fiyattaki şarapların kalite çeşitliliğine dair önceki bilgiye dayanarak) aşıyorsa belki de sadece yazı tura atarak karar verilmelidir.

Arzular ve önceki inançlar birlikte yeni bilginin getireceği tahmini yararı belirler. Kanser testi yaparak ne kadar fazla hayatın kurtarılabileceğini yani kişinin seviyesine indirgenirse kişinin hayatının kurtarılması olasılığının ne olduğunu kesinlikle söylemek bazen mümkün olabilir. Hayatın değeri, kişinin hayatı diğer arzu edilen amaçlarlarla nasıl takas ettiğine bağlıdır. Bir hesapla, kömür madenciliği gibi riskli mesleklerdeki adamların iş kazasından ölme ihtimallerinin yılda binde bir olduğunu kabul etmelerini sağlamak için yılda 200 dolar prim gerekirdi. Bu yüzden bu hesap yapıldığı zaman bir hayatın değeri 200 bin dolardı.[13] Önceki inançların belirlediği bilgi edinmenin tahmin edilen maliyeti de bazen kesin bir şekilde saptanabilir. Bağırsak kanserini saptamak için kişinin dışkısında çok kıymetli altı tane test gerçekleştirilmesi yaygındır. İlk iki testin faydası kayda değerdir. Ama son dört testin her biri için yeni bir kanser vakası saptamanın maliyetinin sırasıyla 49.150 dolar, 469.534 dolar, 4.724.695 dolar ve 47.107.214 dolar olduğu anlaşılmıştır.

Bilgi için en uygun araştırma, araştırmanın kendisinin sonuçlarına da bağlı olabilir (Şekil 11.1'deki eğride gösterilmektedir). Yeni bir tıbbi ürün test edilirken, tedaviyi bir gruba sağlayıp diğerine belli bir süre vermemek ilk karardır. Fakat başlangıçta

---

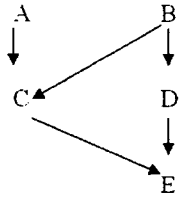
[13] Böyle hesaplar yapmanın birçok tehlikesi vardır. Ama genel noktayı inkâr etmek mümkün değildir: Hepimiz hayatlarımıza sonlu bir değer yükleriz. Bunu yapmasaydık, yaptığımız eğlenceli ya da kârlı ama riskli aktivitelere girişmezdik.

ürünün gözle görülür şekilde başarılı olduğu açık bir hal alırsa, kontrol grubuna bunu vermemek etik değildir. Aynı sav tek bir rasyonel unsur için de geçerlidir. Farz edin ki böğürtlen toplamak için ormandayım. Böğürtlenlerin gruplar halinde büyüme eğiliminde olduklarını biliyorum, bu yüzden toplamaya başlamadan önce etrafa bakınarak biraz zaman harcıyorum. Şanslıysam ve en başında bir sürü böğürtlen topluluğu bulursam bakınmaya devam etmek aptallık olur.

Toplama eylemini ilk eyleme eşlik eden *gölge eylem* gibi görebiliriz. Ne yapacağımıza karar vermeden önce ne kadar bilgi toplayacağımıza karar vermeliyiz. Bazen, kısmen de olsa gölge eylem ve ilk eylem çakışır. Bir ülkenin liderleri başka bir ülkeyle savaşıp savaşmamayı ölçüp biçerler.1940'ta Almanya'nın Fransa'yı işgali buna örnek olabilir. Saldırıp saldırmama konusunda nihai kararı almak çok önemliydi. Liderlerin, gelecekteki düşmanlarının nesnel kapasiteleri kadar "düşman ordusunun düzenini, geleneklerini ve alışkanlıklarını" da bilmeleri gerekiyordu (Alman el kitabı *Duties of the General Staff*'dan). Bu bilginin çoğu casusluk da dahil olmak üzere geleneksel yollarla edinilebilirdi. Fakat düşmanın savaşma ruhunu, yani manevi gücünü belirlemek için onlarla gerçekten savaşmaktan başka seçenek yoktu.

Belirsizlik

Böğürtlen toplama, savaşa hazırlanma örnekleri rasyonel seçim kuramının kısıtlamalarını ya da daha ziyade iki kısıtlamasını görmemize de yardımcı olacak.



Şekil 11.4

Açıklayıcı bir araç olarak teori iki şekilden biriyle başarısız olabilir. Bir yandan, belli bir durumda insanların ne yaptıklarıyla ilgili özgün tahminler yapmakta başarısız olabilir. Diğer yandan, insanlar özgün olsa da olmasa da tahminlere göre yaşayamayabilirler. İkinci hata olan *irrasyonellik* bir sonraki bölümün konusudur. İlk hata olan *belirsizlik* sonraki açıklamaların konusudur.

Bir kişi şu ya da bu nedenle olası bir durumda en iyi unsuru belirleyemeyebilir. Bir tüketici aynı ve en yüksek derecedeki iki seçenek arasında kayıtsız olabilir. Sıradan olaylarda, bir tüketicinin markette benzer iki çorba arasında seçim yapması gerektiğinde olduğu gibi seçenekler birbirinden ayırt edilemediğinde bu olur. Basit olmayan durumlarda, iki seçenek birbirinden birçok bakımdan farklıdır, bu yüzden bu farklar birbirlerini geçersiz kılar. Basit olmayan durumlar çok nadir görülür ve belki de yoktur. Fiyatı, konforu, görünüşü, hızı ve benzeri özellikleri değişiklik gösteren iki araba arasında seçim sunulduğunda bunlar arasında bu ürüne kayıtsız olmadan birini diğerine tercih edemem. Benim için bir arabada beş sentlik bir indirim bu seçeneği seçmeme neden olacaktır. Sezgi bunun olmasının mümkün olmadığını söyler.

Aslında, tüketicinin tercihleri eksik olabilir. A, B, C, D ve E olmak üzere beş araba markasını araştırdım ve bunları Şekil 11.4'te olduğu gibi sıraladım (oklar tercih ilişkisini gösteriyor). Her ikisini de almayacağım için C ve D'yi kıyaslayamamam önemli değil. Aksine A ve B beni zor durumda bırakıyor. Doğru, daha fazla bilgi toplayabilirim ama bunca zahmete değip değmeyeceğini nasıl bilirim? Bu noktaya kısaca dönüyorum. Fakat önce başka ve belki de daha önemli bir eksik tercih kaynağına işaret etmeme izin verin. Normalde seçenek tercihleri sonuç tercihlerinden doğar. Bir seçeneği tercih ederim çünkü onun sonucunu yani diğer seçeneklerle kıyaslandığında beklenen faydasını tercih ederim. Ama durum risk değil de belirsizlik ya da bilgisizlik durumu ise (Bölüm 7) sonuçları karşılaştıramayabilirim.[14] Dr. John-

[14] Belirsizlik içinde karar verirken, eğer bir seçeneğin en kötü sonucu diğerinin en iyi sonucundan iyiyse seçenekleri kıyaslayamayabilirim. Bilgisizlik içinde karar verirken bu ortalama kıyaslama bile mevcut değildir.

son'ın ölümsüz sözleriyle, "Hayat uzun değil ve çok büyük bir kısmı hayatın nasıl geçirileceği üzerine boş düşüncelerle geçmemeli: İhtiyatla başlanıp, zekâyla devam eden düşünme uzun düşünme sürecinin sonunda gelişigüzel sonlanmalıdır. Bir gelecek yaşam stilini diğerine tercih etmek yaratıcımızın bize vermekten memnun olmadığı beceriler gerektirir."[15]

Başka bir belirsizlik de, bilgi toplamaya en uygun yatırımın belirlenmesinin zorluğunda ortaya çıkar. Bilinmeyen yerlerde böğürtlen toplarken yoğun bir böğürtlen topluluğu için ne kadar süre bakınmalıyım ve ne zaman toplamaya başlamalıyım? Eğer hemen kalabalık bir grup bulmazsam biraz daha bakınarak zaman harcamak mantıklıdır. Aynı zamanda gece karanlığına kadar bakınmak da istemiyorum, çünkü muhtemelen o zaman eve sepetim boş giderim. Kişinin bakınarak zaman harcaması gereken zamanın alt ve üst sınırı arasında büyük bir belirsizlik aralığı olabilir. Farklı bir sorun da savaş planlarken ortaya çıkar. İlk karar ve gölge karar çakışırsa, planlayıcı (en azından kısmen) belirsizlik durumunda kalmaya mahkûmdur. Rasyonel seçim kuramı bu durumlarda bize pek yol gösteremez. Kuram kanser testi gibi hakkında çok şey bilinen ileri yapılı durumlarda faydalıdır, ama bilinmeyen çevrelerde o kadar faydalı değildir.

Alt sınırdan daha az ve üst sınırdan daha çok zaman harcamak mantıksız olacakken bu aralıkta kişinin hiçbir seçim yapmaması da aynı şekilde mantıksız olarak nitelendirilecektir. Bu yüzden belki de *irrasyonelliğin olmaması* düşüncesinin lehine ras-

---

[15] Fakat mesela seçilen seçeneğin kesinlikle daha iyi olduğu tutumlara daha fazla önem vererek "gelişigüzel karara" varabilirim ve sonra "haklı nedenleri" üretebilirim. Bunun istenmeyen sonuçları olabilir. Hukuk fakültesine ve ormancılık yüksek okuluna gitme arasında seçim yapmam gerektiğini farz edin. Nedene bağlı bir seçim yapamayarak neredeyse tesadüfen hukuk fakültesine giderim ve iki kariyer seçeneğinin gelir boyutuna daha fazla ağırlık vererek geriye dönük olarak kararımı haklı çıkarırım. Bu yeni uyarılmış tercihlerle seçim öncesi tercihlerime dayalı olarak alacağım kararlardan farklı başka kararlar almaya da devam edebilirim.

yonellik düşüncesini bir kenara bırakmak düşünülebilir. Teorinin bu yeniden gözden geçirilmiş hali daha fazla davranış çeşidini anlamamızı sağlayacak ama daha az öngörü gücü sunacaktır. Teoriyi uygulayanların çoğunun teoriyi bu çizgide gözden geçirmeye isteksiz olacaklarına inanıyorum. Onları öncelikle bu teoriye çeken şey kesinlikle özgün tahminde bulunma vaadini taşımasıdır. Bunu da "iyi" birtakım fırsatlara göre tanımlanmış "iyi" fayda işlevinin bu takımdaki tek bir üye için en yüksek değere ulaştığı yönündeki basit matematik gerçeğine dayanarak yapar. Şekil 9.1'deki fırsat takımı ve kayıtsızlık eğrileri arasındaki etkileşim bu düşüncenin zorlayıcı basitliğine iyi bir örnektir: "Yapabileceğin kadar iyi yapmak."

En önemli inanç belirsizliği kaynağı, unsurların kendilerininkiyle aynı akıl yürütme işleminden geçtiklerini bilerek onların inandıklarına bağlı olarak başkalarının ne yapacakları hakkında inanç oluşturmak zorunda olduğunda stratejik bir etkileşimde ortaya çıkar. Bölüm 19'da ayrıntılandırılan bazı durumlarda, ödül yapısı unsurların yaygın olan birtakım inançlarda birleşmelerine izin vermez.

Rasyonellik Tamamen Özneldir

Rasyonel seçim teorisi tartışmasını aşırı derecede öznel doğasını vurgulayarak sonlandırmama izin verin. Elbette kişi, rasyonel bir kişinin sağlık, uzun ömürlülük ya da gelir gibi nesnel ölçütlerle değerlendirilerek hayatını daha iyi yapan kararlar alan biri olduğunu söyleyerek "rasyonel" kelimesini nesnel anlamda kavrayabilir. Fakat bu şekilde kullanıldığında düşüncenin hiçbir açıklayıcı gücü kalmıyor. Vurguladığım üzere bir kararın *sonuçları* açıklanamaz. Sadece kararın öncesinde gelen zihinsel durumlar dışsal bir gözlemcinin (ya da başka bir zaman kişinin kendisinin) bakış açısından faydalı ya da yararlı olarak *tanımlamak* yerine kişinin bakış açısından eylemleri en iyi olarak *açıklamamızı* sağlarlar.

Farz edin ki doyumumu erteleyemiyorum, yani şimdiki davranışın gelecekteki sonuçlarını hesaba katamıyorum. Ve farz edin ki bilim insanları şimdiki kararlarda gelecek ödüllerin önemini arttıracak bir indirgeme hapı buldu. Eğer hapı alırsam hayatım daha iyi olacak. Ailem mutlu olacak, ilacı aldım. Geçmişe baktığımda, hapı aldığım için mutlu olacağım. Ama hapı almak ya da almamak konusunda seçim şansım varsa, rasyonel biriysem hapı reddederim. Hapın uyardığı herhangi bir davranış zaten benim elimdedir. Hemen sigarayı bırakabilirim, spor yapmaya başlayabilirim, para biriktirmeye başlayabilirim ama yapmam. Yapmak istemediğim için, bunu yapmama neden olacak hapı istemem. Aynı şekilde bencil bir kişi "özgecilik hapını" ve daha zorlarsak özgeci bir kişi "bencillik hapını" almayı reddedecektir. Ailemi seviyorsam ve onların hatırına hedonik refahımın bir kısmını feda etmeye hazırsam tek adımda aynı etkiyi yapacak herhangi bir seçeneği reddedeceğim gibi (örneğin, kendim için pahalı bir yemek almak) onların önemini azaltacak iki adımlık etkisiyle hapı almayı reddederim.

Savı kuvvetlendirmek için, bir kişinin bugün x, yarın y kadar tükettiğini ve bir dönemlik indirim oranının 0.5 olduğunu farz edin (bugün yarım birimlik fayda ile yarın bir birimlik fayda arasında kayıtsız). Basitlik olsun diye $u(x) = x$ ve $u(y) = y$ olduğunu farz edin. Tüketim akışının şimdiki azaltılmış değeri $x + 0.5y$'dir. Kişinin yarın tüketiminin faydasını 0.5 faktörüyle azaltacak bir acı çekeceğini öğrendiğini farz edin. Tüketimin azaltılmış şimdiki değeri artık $x + 0.25y$'dir. Eğer rasyonel bir unsura ağrısını geçirecek bedava bir aspirin önerilirse bunu kesinlikle alacaktır ve böylece şimdiki asıl değeri geri getirecektir. Azaltma oranı 1 olan bir hap alırsa (ama aspirini almazsa) her iki durumda da iki dönemlik gidiş ve bir dönemlik $x + 0.5y$ faydası arasında kayıtsız olacağından sonuç yine aynı olacaktır. Unsur aspirini alacağından ve aspirinin etkisi indirgeme ilacı ile aynı olacağından neden hapı almasın? Sebep, indirgeme hapı alma seçiminin, hap almadan

önceki tercihlerden çıkarıldığı üzere, hapın güdülediği tüketimin hapsız tüketimden üstün olması gereğiyle sınırlı olmasıdır. Aspirin seçiminde böyle bir sınırlama yok, çünkü aspirin öncesi ve aspirin sonrası tercihlerde hiçbir değişiklik yok. Aspirin olmadan da yarın acı çekmemeyi tercih ederim. Bu durum benim repertuarımın bir parçası olduğunda bu durumu ortaya çıkarmayı seçerim. Aksine indirgeme hapının neden olduğu fayda akışı çoktan repertuarımda vardır, ama onu ortaya çıkarmamayı seçerim.[16]

Başka bir deyişle, seçimlerin kişinin gözünden görülmeleri gerekir. Gözlüğünü kaybeden miyop bir kişinin miyop olması gerçeği gözlüğünü bulabilmesini engeller. Kişi "kapana kısıldı".[17] Aynı şekilde, rasyonel bir kişi kendisini yanlış bir inanca takılıp bırakan, yani inancı test etmenin inanılan maliyeti çok yüksekse bir "inanç tuzağında" bulabilir. Bu yüzden kadın sünnetine maruz kalan kadınlar bir inanç tuzağına yakalanabilir. Mali'deki Bambara halkı cinsel ilişki sırasında klitoris erkeğin penisiyle temas ederse adamın öleceğine inanıyor. Nijerya'da bazı gruplar doğum sırasında bebeğin başı klitorise değerse bebeğin öleceğine

---

16 Hiperbolik indirgeme ile, bir unsur indirgeme hapı kullanmayı kabul edebilir. Bölüm 6'daki sayısal örneği kullanırsak, hapın etkisinin k'nin 1'de 0.3'e kadar olan değerinden düşük olduğunu farz edin. Küçük ödülün kullanılabilir olduğu sırada şimdiki değeri sadece 10'dur (azaltma yok). O zamanın daha büyük ödülünün şimdiki değeri $30/(1 + 0.3.5) = 12$'dir. Bu yüzden hap alma şeklindeki ön karar kişinin sakin ve yansıtıcı yargısına uygun olarak hareket etmesini sağlayacak ve böylece irade zayıflığını engelleyecektir (geniş anlamda). Hapı satın alması gerekse bile maliyeti (fayda bakımından) 2'den az olduğu sürece bu cümle doğru olacaktır. Kayıp 5'ten az olduğu sürece ön kararın gecikmeli ödülün değerini azaltma etkisi varsa (belki de indirgeme hapının eğlenme kapasitesini azaltma gibi bir yan etkisi vardır), cümle doğru olarak kalacaktır. Eğer indirgeme hapını psikoterapi ile değiştirirsek bu gerçekler uygun olacaktır.

17 Gözlükleri kendisine verilse onları takar. İndirgeme hapı verilse almayacağını ileri sürmüştüm. Aradaki fark, indirgeme hapını aldığında yaptığı her şeyi zaten yapabilirken gözlüğünü taktığında yaptığı birçok şeyi gözlüğü olmadan yapamaz.

inanıyor. Polonya'da derinin altına aşılanan antabuz kullandığı sırada alkol alan kişinin öleceğine inanılır. Aslında deri altına aşılanan antabuz farmakolojik olarak etkisizdir. Fakat yanlış inanç insanları bunu test etmekten caydırabilir.

İnançların *rasyonelliği doğruluklarından* tamamen farklı bir konudur. Doğruluk inanç ve dünya arasındaki ilişkinin bir özelliği iken rasyonellik inanç ve kişinin elinde bulunan kanıt arasındaki ilişkinin bir özelliğidir. Her ne kadar rasyonellik kişinin yeni bir bilgi edinmesini gerektirse de bu edinim her zaman beklenen (yani *inanılan*) maliyet ve kâr ile sınırlıdır. Eğer daha fazla bilgi toplamanın yüksek fırsat maliyeti olduğuna inanılıyorsa olması yakın olabilecek bir tehlikenin karşısında yatırımdan kaçınmak mantıklı olabilir. Deriye enjekte edilmiş dizulfiram alkol almanın ölümcül etkileri inancını test etmede olduğu gibi doğrudan yüksek maliyeti olduğuna inanılıyorsa sadece mantıksız bir kişi bu yatırımı yapar. Daha genel olarak, birçok inanç göründüğü gibi dolaylı olarak alınmalı, çünkü eğer bunları test edecek olsak hayatımıza devam edemeyiz.

Davranışın seçime bağlı her açıklaması özneldir. Fakat bütün öznel açıklamalar unsurların kendilerine açık olmalarını ve rasyonel seçim açıklamalarının ayırıcı özellikleri olan devamlı bir "en uygunluk arayışı"nı üstlenmez. Bir sonraki bölümde bir iki açıdan rasyonel seçimden ayrılan birkaç açıklamayı gözden geçireceğim.

Bibliyografik Not

Neden ve rasyonellik arasındaki ilişkiyi Collège de France'daki açılış dersimde tartışıyorum, *Raison et raisons* (Paris: Fayard, 2006). Weber ve rasyonellik hakkında daha fazla bilgi için, bkz. "Rationality, economy, and society" S. Turner (ed.), *The Cambridge Companion to Weber* (Cambridge University Press, 2000). Klasik bir fayda teorisi yorumu, R. D. Luce ve H. Raiffa, *Games and Decisions* (New York: Wiley, 1957)'de bulunmaktadır. J. von Neumann ve

O. Morgenstern'in orjinal eseri *The Theory of Games and Economic Behavior*, 2. baskı, (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1947) hâlâ danışmaya değer. Rasyonel seçim kuramının göze çarpan bir yorumu, R. Hastie ve R. Dawes, *Rational Choice in an Uncertain World* (Thousand Oaks, CA: Sage, 2001). Çocuk velayeti örneğini daha ayrıntılı olarak *Solomonic Judgments* (Cambridge University Press, 1989)'ı Bölüm 3'te ele alıyorum. Bayes teorisinin mükemmel bir sade anlatımı, R. Winkler, *An Introduction to Bayesian Inference and Decision* (Gainesville, FL: Probabilistic Publishing, 2003). Rasyonel bir kişinin indirgeme hapı almayacağı yönündeki iddiam Gary Becker ve Peter Diamond ile fikir alışverişlerinden etkilendi; ayrıca bkz. O. J. Skog, "Theorizing about patience formation: The necessity of conceptual distinctions," *Economics and Philosophy* 17 (2001) 207-19. İnanç tuzağı düşüncesini G. Makie'den alıyorum, "Ending footbinding and infibulation: A convention account." *American Sociological Review* 61 (1996), 999-1017. Savaşa hazırlanırken istihbaratın önemi üzerine önemli bir çalışma, E. R. May, *Strange Victory: Hitler's Conquest of France* (New York: Hill ve Wang, 2000). Polonya'da deri altına enjekte edilen dizülfiram hakkındaki bilgiyi W. Osiatynski, *Alcoholism: Sin or Disease?* (Warsaw: Stefan Batory Foundation, 1997)'e ve etkisizliği hakkındaki veriyi J. Johnsen ve J. Mørland, "Depot preparations of disulfiram: Experimental and clinical results," *Acta Psychiatrica Scandinavica* 86 (1992), 27-30'a borçluyum.

Bölüm 12

RASYONELLİK VE DAVRANIŞ

Karar Alma Maliyetini Göz Ardı Etme

Rasyonellik fikrinin kuvvetli bir normatif çekiciliği vardır. Yaptığımız bir şey için, arzular ve inançların ışığında eylemin rasyonel göründüğü nedenlerimiz olsun isteriz. Aslında bir neden uğruna hareket etme arzusu yani rasyonelliğe itaat, irrasyonel davranışa neden olacak kadar kuvvetli olabilir.[1] *Aşırı rasyonelliği,* soyut olarak en uygun kararı, yani karar alma sürecinin maliyetlerini göz ardı edersek en uygun olacak kararı arama eğilimi olarak tanımlayabiliriz. Bu maliyetler üç çeşittir: (1) Karar verme vasıtalarının maliyeti, (2) karar vermenin yan etkilerinin maliyeti, (3) karar vermenin fırsat maliyeti, yani karar verme sürecine girmek yerine kişinin yapabileceği başka şeylerin değeri. Bunları kısaca açıklayayım.

(1)'in yok sayılmasıyla aşırı rasyonellik en ucuz ücreti bulmadan gelen tasarrufun(beklenen), mağaza mağaza gezerken ulaşıma harcanan paradan daha az olduğunda *karşılaştırmalı alışverişten* doğar. Fransa'nın güneyindeki turistler benzin bedavaymış gibi ucuz sigara almak için İspanya sınırını geçiyorlar. (2)'nin yok sayılması davalı, çocuk velayeti olaylarında aşırı rasyonelliğe neden olur. Mahkeme hangi ebeveynin velayet için daha uygun olduğunu belirleyerek çocuğun çıkarını savunmaya çalışabilir.[2] Dava ka-

---

1 Bir neden uğruna hareket etmek, Bölüm 4'te tanımlanan nedene göre hareket etmek ile karıştırılmamalıdır. Kendi çıkarına göre seçim yapan kişi bir neden uğruna hareket eder, ama bir nedene göre hareket etmez. Aksine, koşulsuz emire göre hareket eden kişi nedene göre hareket eder, ama bir neden uğruna hareket etmez (Bkz. Bu bölümde 15. not). Son cümleyi mantığa aykırı bulan okurlar muhtemelen "bir neden uğruna hareket etmeyi" benim anladığımdan farklı anlıyorlar.

2 "Çocuğun en yüksek çıkarı" birçok velayet kanununda kullanılan bir ölçüttür.

rara bağlandıktan sonra mahkemenin çocuğu o ebeveyne vermek için iyi bir nedeni vardır. Fakat göreceli uygunluğu tespit ederken geçen adli-psikolojik süreçte, çocuğa hesap edilemeyen zararlar verilebilir. Ulaşılması gereken amaç göz önünde bulundurulduğunda daha rasyonel bir yöntem yazı tura atmak ya da geleneksel annenin velayeti karinesini sürdürmektir. Fırsat maliyetinin yok sayılması, çocuklara önce hangi konuların öğretilmesi gerektiği konusunda Dr. Johnson' ın Boswell ile konuşmasındaki gözleminde resmedilmektedir: "Efendim, onlara ilk önce neyi öğrettiğinizin, pantolonunuza önce hangi bacağınızı sokacağınızdan daha fazla bir önemi yok. Efendim, önce hangisini sokmanın daha iyi olduğunu tartışarak bekleyebilirsiniz, ama bu arada pantolonunuz boştur. Çocuğunuza iki şeyden hangisini önce öğreteceğinizi düşünürken başka bir çocuk ikisini de öğrenmiştir."[3] Yine yazı tura atmak daha mantıklı olabilir ya da bir kaza mahaline gelen ve hangi adımı atması gerektiğine karar vermesi gereken bir doktor düşünün. Kesinlikle hastayı incelemesi gerekmesine rağmen eğer bununla çok fazla vakit harcar ve hasta kollarında ölürse bu davranışı başarısızlığa neden olur ("ameliyat başarılı geçti ama hasta öldü"). Başkaları da, böğürtlen toplarken en iyi yeri ararken aynı deneyimi yaşamıştır ve onlar bulana kadar akşam olmuştur. Karşılaştırmalı alışverişteki birikimler, ulaşım bedelini geçtiğinde bile davranış yine de kaybolan zamanın değerinden dolayı irrasyoneldir.

Bazı Kanonik Rasyonellik İlkeleri

Bir "sorunsal" ile rasyonel seçim açıklamasının aksine görünen, gözlemlenen davranışı anlatacağım. Yakın bir inceleme ile bazı sorunsallar, sorunsal özelliklerini kaybetse de birçoğu kaybetmez. Deneyler ve gerçek yaşam davranışları rasyonelliğin esaslarını çiğneyen

---

[3] Shakespeare konusunda uzman olan Johnson'ın Hamlet'teki (3.3) kralın sözleri aklına gelmiş olabilir: "İş ilişkilerini ikiye katlayacak bir adam gibi önce başlayacağım yerde duruyor ve ikisini de yok sayıyorum."

davranış şekillerine sayısız örnek sunar. Aşağıdaki kanonik ilkelerden seçilmiş listede en temel olanla başlayıp daha özel olanla devam ediyorum. Kendimi bireysel seçimlerle sınırlıyorum: Etkileşimsel seçimlerdeki anormallikler Kısım V'te ele alınmaktadır. Liste, Bölüm 7'de ele aldığım bazı bilişsel anormalliklerle tamamlanabilir.

1. Harekete geçme ve hiçbir şey yapmama arasındaki bir seçimde, harekete geçmenin beklenen fayda maliyeti, beklenen fayda kazancını aşıyorsa rasyonel bir kişi harekete geçmez.
2. Kötüler arasındaki bir seçimde rasyonel bir kişi daha iyi olanı seçer.
3. Rasyonel bir kişi fırsat maliyete ve doğrudan maliyete aynı önemi verir.
4. Rasyonel bir kişi birtakım seçeneklerin alt kümesini tam kümeye tercih etmez.
5. Eğer rasyonel bir kişi yarı dolu olarak tanımlanan bir bardak yerine X'i tercih ediyorsa, yarı boş olarak tanımlanan bardak yerine de X'i tercih etmelidir.
6. Bir şans oyununda, rasyonel bir kumarbaz ortaya para sürerken önceki oyunun sonuçlarına dikkat etmez.
7. Bir projeye devam etmek ya da onu bir kenara atmaya karar verirken rasyonel bir yatırımcı bu iki seçeneğin gelecekteki fayda akışlarının sadece bugünkü değerine dikkat edecektir.
8. Eğer rasyonel bir kişi 1 zamanında, 2 zamanında X eylemini yerine getirmek için plan yaptıysa, bu arada inançları ya da arzuları değişmediyse 2 zamanında X eylemini yapacaktır.
9. Riskli bir seçimde, rasyonel bir kişi, vasıtaları sadece en iyi durum (ya da en kötü durum) senaryosuna göre değil, beklenen sonuca göre seçer.
10. Rasyonel kişiler piyasasında, bütün varlıkların faiz oranı (yaklaşık olarak) aynı olmalıdır.[4]

---

[4] Eşitliğin sadece yaklaşık olmasını beklemenin sadece iki nedeni vardır. Birincisi, dışsal sarsıntılar her zaman eşitlikten sapmaya neden olur. İkincisi,

11. Eğer rasyonel bir kişi (A, B, C) dizisinden A'yı seçerse, (A, B) dizisinden de A'yı seçecektir.
12. Rasyonel bir kişi nedeni bastırmak için etkiye müdahale etmez. (Zatüreyi tedavi etmek için aspirin yerine antibiyotik alacaktır.)
13. Eğer rasyonel bir kişi kesin olarak X ödülünü almayı, q olasılığı ile Y ödülünü almaya tercih ediyorsa; p olasılığı ile X ödülünü almayı, pq olasılığı (kardinal fayda teorisinin kayıtsızlık beliti) ile Y ödülünü almaya tercih eder.
14. Rasyonel bir kişi, C durumunun geçerli olduğunu bildiğinde (ya da C'nin geçerli olması beklendiğinde, X'i yapmaya niyetliyse) X eylemini yerine getiriyorsa ve C durumu geçerli olmadığında (ya da C'nin geçerli olması beklenmezse, X eylemini yerine getirmeye niyetliyse) X eylemini yerine getiriyorsa, durumları bilmediğinde bile X eylemini yapmaya niyetli olmalıdır.
15. Rasyonel bir kişi, teklifin kabulü anlaşmanın beklenen olumsuz değerine yol açacak bilgiyi gösterecekse, asla teklifte bulunmaz.
16. Eğer bir kusur intikam arzusu uyandırıyorsa, küsen kişi rasyonelse maksimum başarı ihtimali ya da kendine en az zarar ile geri saldırana kadar uygun zamanı bekler.[5]
17. Eskrim düellosuna davet edilen rasyonel bir kişi, düelloyu kabul edecekse eskrim dersleri alır.
18. Rasyonel bir kişi birine evlenme teklifi etmeden önce o kişinin davranışsal ve duygusal eğilimleri hakkında bilgi edinir.

---

riskten kaçınma çok değişken varlıklarda düşük değerlere (ve böylece daha yüksek faiz oranlarına) neden olabilir.

[5] Bazıları bu cümledeki "ya da"yı "ve" ile değiştirmek isteyebilir. Fakat tesadüf durumu dışında, kişi iki nesneyi aynı anda maksimize edemez. Daha kesin konuşmak gerekirse, kişi fırsat dizisi ve kayıtsızlık eğrisi ailesiyle ifade edilen iki hedefin uygulanabilmesi en uygun karışımını arayacaktır (Bölüm 9).

Görünen o ki normatif olarak zorlayıcı olan bu ilkeler düzenli olarak ihlal ediliyor. Örnekler (numaralar ihlal ettikleri ilkelerin numaralarıyla eşleşiyor) şöyledir:[6]

1. *Oy verme ikilemi:* Hiçbir genel seçim tek bir oyla kazanılmadığından, bireysel bir oy sonucu hiçbir şekilde değiştirmez ve oy verene kayda değer sorunlar yaratır. Yine de çok sayıda insan oy verir.[7]
2. *Daha az yerine daha çok acı tercih edilir:* Bir deneyin denekleri aşırı derecede rahatsız edici iki dizi sese maruz bırakıldılar. Her iki dizi de otuz beş saniyelik yüksek seviyede sese maruz kalmayı içeriyordu. İlkinde bu durumu on beş saniyelik düzenli olarak azalan (yine de rahatsız edici) bir ses takip ediyordu. Hangi diziye tekrar katlanmayı tercih ettikleri sorulduğunda denekler açık bir biçimde daha rahatsız edici olanı seçti.
3. *Çim biçme ikilemi:* Küçük bir banliyö toplumunda, Mr H. isimli adam kendi çimini biçer. Komşusunun oğlu çimleri 12 dolara biçer. O komşusunun aynı boyuttaki çimlerini 20 dolara biçmez.
4. *Noel kulübü sorunsalı:* Bu sistemde müşteriler sadece Noel'de çekebildikleri düşük faizli ya da faizsiz olarak aylık belli bir miktar para yatırır. Normal kâr kazanma ve bedelsiz para çekme seçeneği de onlara açıktır.

---

[6] Birçok örnek önceki bölümlerde dile getirildi ve kolaylık olsun diye burada özetlendi. Bu örnekler değişik kaynaklardan geliyor: atasözleri, klasik yazarlar, düşünce deneyleri, laboratuvar deneyleri, gerçek yaşam gözlemleri. Fakat ilk iki kategorideki örnekler daha sonra bu bölümde incelenecek sağlam teorilere dayanmaktadır.

[7] Seçmenlerin tek hedefi bir adayı göreve getirmek ya da bir tasarıyı yürürlüğe sokmak olduğunda ikilem ortaya çıkar. Hedef demokratik sistemin yaşama gücüne katkıda bulunmak ya da bir adaya bir "görev" vermek olduğunda ikilem ortaya çıkmayabilir. Çünkü bu durumlarda esas olmasalar bile oylar önemlidir. Yine de motivasyon, demokrasiyi savunmak olduğunda bile açıklaması daha sonra tartışılacak rasyonel olmayan mekanizmalarda yatar.

5. *Kredi kartı ikilemi:* Kredi kartları çıktığında kredi kartı topluluğu, nakit ve kredi kartı müşterileri arasındaki herhangi bir farkın kredi kartına ek ücret yerine, nakit indirimi olarak nitelendirilmesini tercih ediyordu. Her ne kadar her iki tanım da mantıken eşit olsa da bu fark nakit indirimi olarak tanımladığında, müşterilerin kart kullanma olasılığı daha yüksekti.
6. *İki kumarcı yanılgısı:* Bir dizide beş kere kırmızı geldiyse, kumarcıların yaklaşık yarısı bir sonraki sefere siyah gelme olasılığının % 50'den fazla olduğuna inanır. Diğer yarısı ise siyah gelme olasılığının % 50'den az olduğuna inanır.
7. *Batık maliyet yanlışı:* "1.1 milyar dolar yatırılan bir projeyi sonlandırmak, vergi mükellefinin dolarlarını mantıksız bir şekilde kötü idare ettiğini gösterir." (Senator Denton, 4 Kasım 1981) Bu yanlış bazen, maliyetli İngiliz-Fransız Concorde uçak projesine ithafen "Concorde yanılgısı", ABD'nin Vietnam'ı boşaltmayı istememesine ithafen "Vietnam yanılgısı" olarak adlandırılmaktadır. Bir etkinlik için bilet aldıysanız ve aşırı kar yağışı oraya gitmeyi külfetli kılıyorsa normalde size bedava verilse biletleri reddedecek olmanıza rağmen oraya gidersiniz.
8. *Dişçi Sorunsalı:* 1 Mart'da dişhekimimden 1 Nisan için randevu alıyorum. 30 Mart'ta aile cenazesinden (uyduruk) dolayı randevuya gelemeyeceğimi söylemek için diş hekimimi arıyorum. Zamanın dikey geçidi dışında bu aralıkta hiçbir değişiklik olmadı. Özellikle diş ağrısının verdiği acı aynı.
9. *En iyi ve en kötü durum senaryoları:* Kanserin son aşamalarındaki hastalar genellikle yaşama ihtimallerini abartır. Ağrılarını dindirecek palyasyon tedavisi yerine daha az faydası olan şiddetli ve acı veren kemoterapiyi tercih ederler. Düşük olasılıklı bir felaketin olabilirliğini azaltmak için ne kadar ödeyecekleri sorulduğunda insanlar on milyonda bir ihtimal azaltabilecekleri durum-

da ödedikleri kadar, milyonda bir ihtimal azaltabilmek için de öderler.

10. *Özkaynak temettüsü sorunsalı:* Tarihsel olarak hisse senedinin getirisi bononun getirisinden çok fazladır. 1 Ocak 1928'de hisse senedine 1 dolar yatıran bir kişi 1 Ocak 1998'de 1.800 dolar değerinde bir portföye sahip olur. Bonoya 1 dolar yatıran bir kişinin 15 dolar değerinde bir portföyü olur. Sorunsal, bu çelişkinin neden hisse senedinin getirisini bononunkine yaklaştırmak için hisse senedi değerinde bir artışa yol açmadığıdır.
11. *Alakasız alternatiflerin etkisi:* A ve B olmak üzere iki seçeneğin her biri iki ilgili boyuttan birinde diğerinden daha üstünse insanlar aralarında seçim yapmayı zor bulabilirler ve onun yerine seçenekler hakkında daha fazla bilgi toplamaya karar verirler. Her iki boyutta da A'dan daha düşük olan ve bir boyutta B'den düşük, diğer boyutta üstün olan üçüncü bir C seçeneği verilirse, fazla arayışa girmeden A'yı seçme eğilimi vardır.
12. *Soğuk su sorunsalı:* Bir deneyde acı verecek kadar soğuk suda kollarını tutabildikleri sürenin uzunluğunun uzun ömrün belirtisi olduğuna inanmaları sağlanan denekler, bu (yanlış) bilgi verilmeyen deneklere oranla daha uzun süre kollarını suda tuttular.
13. *Kesinlik etkisi* (Bölüm 7): Deneylerde çoğunluk % 50 olasılıkla üç haftalık İngiltere, Fransa ve İtalya turunu kazanmak yerine, kesin olarak bir haftalık İngiltere turunu kazanmayı tercih eder. Fakat denekler ikinci seçeneğin % 5 ihtimalini ilk seçeneğin % 10 ihtimaline tercih eder.
14. *Ayrılık etkisi:* Bir deneydeki deneklerin oynayacakları bir kumarı kazanmaları bekleniyorsa ve kendilerine bu oyunda oynayıp oynamayacakları sorulursa "evet" deme eğilimi gösterirler. Kaybetmeyi bekliyorlarsa, kazanıp kazanmayacaklarını bilmedikleriyle aynı niyeti dile getirmeleri olasıdır, yani katılmaları çok düşük bir olasılıktır. Aynı etki tek aşamalı tutuklunun ikileminde de gözlenlenmektedir: Kişinin işbirliği yapması diğer kişi-

nin işbirliği yaptığını bildiğinde, diğerinin yapmadığını bildiği zamankinden daha yüksektir. Ayrılık etkisi budur, yani diğer kişinin seçimini bilmediğinde işbirliği yapması olasılığı daha da yüksektir.

15. *Kazananın laneti:* Bu deneyde deneklere bir toprak parçası için fiyat vermeleri ve sadece belli bir aralıkta değerin düştüğünü ve bu aralıktaki bütün sayısal değerlerin eşit derecede olası olduğunu bildikleri satıcının toprağın kesin değerini bildiği söylendi. Alıcılara aynı zamanda bu toprak parçasını alırlarsa toprağı daha etkin olarak işleyebilecekleri için toprağın satıcıya kıyasla onlara % 50 daha fazla kâr getireceği söylendi. Eğer bir teklif kabul edilirse, rasyonel alıcılar *bu gerçeğe dayanarak* toprağın onlar için tahmini değerinin ileri sürdüklerinden daha az olduğu çıkarımında bulunmalıdır. Eğer değerler 0'dan 1000'e kadar gidiyorsa ve (diyelim ki) 600 teklifi kabul edildiyse, alıcı satıcı için gerçek değerinin, tahmini değeri 300 olarak, 0 ile 600 arasında olduğu sonucuna varır. Böylece, alıcı için tahmin edilen değeri, ödemeyi önerdiğinden daha az olan 450'dir. Aynı sav, kabul edilen her teklif için yapılabileceğinden, rasyonel alıcılar asla teklifte bulunmamalıdır. Yine de (gerçek olaylardan esinlenilmiş) deneylerde, kimse teklifte bulunmaktan geri kalmaz.

16. *İntikama koşma:* Bir atasözü "İntikam soğuk yenen bir yemektir" der. Başka bir atasözü "İntikamı ertelemek daha sert bir darbe vurur" der. Muhtemelen her ikisi de sinirlilik ânında intikama tepki olarak ortaya çıkmıştır, bu da bu olgunun varlığını doğrular.

17. *Etkililiği hiçe sayma:* Montaigne "Savaşın onuru ustalığın değil, yüreğin rekabetini içerir. Bu nedenle bu uygulamada, usta olan arkadaşlarımdan bazılarının, onları avantajlarını kullanma vasıtalarından yoksun bırakan ve tamamen sabırla şansa dayanan düello silahlarını seçtiklerini gördüm, böylece kimse onların zaferlerini,

onların cesareti yerine eskrim kabiliyetine bağlayamayacaktı" diye yazmıştı.

18. *Fazla düşünüp taşınmadan evlenmekte acele edenin pişman olacak bol bol vakti olur:* Bu deyiş sadece gerçek anlamda evlilik için geçerli değildir. İnsanlar bir eve âşık olduklarında bazen sözleşmeyi imzalamaya o kadar isteklidirler ki daha sonra gün yüzüne çıkan gizli kusurları göremezler.

Rasyonel Seçim Kuramına Alternatifler

Bu sorunsalları açıklamak için, rasyonel seçim açıklamasına geniş bir alternatif repertuarı bulunmaktadır. Bunları tek tek ele almadan önce, ele alacağım alternatif açıklamalardaki kilit mekanizmaları sıralamama izin verin (sorunsal numaraları parantez içinde verilecek). Bazı sorunsallar birden fazla verilmektedir, çünkü muhtemelen birden çok şekilde açıklanabilirler.

- Kaybetmekten kaçınma (3, 5, 7, 10)
- Sonuçların olasılıkçı olmayan ağırlıklandırılması (13)
- Hiperbolik indirgeme (4, 8)
- Kestirme yollar (2, 6)
- Arzu giderici düşünme (9, 12)
- Tahmin edememe (15)
- Bir neden için harekete geçme arzusu (11, 14)
- Büyülü düşünme (1, 12, 14)
- Koşulsuz buyruk (1)
- Duygular (3, 7, 14, 18)
- Sosyal kurallar (1, 3, 16, 17)

Hâlihazırdaki düşünceyle, en belirgin mekanizmalar muhtemelen kaybetmekten kaçınma ve hiperbolik indirgemedir. Bence ister doğrudan, ister sosyal kuralların aracılığıyla hareket etsinler, duygular mantıksız davranışın en önemli kaynağıdır. Duygular birçok şekilde rasyonelliği altüst etseler de muhtemelen bunu en çok aciliyete neden olarak yaparlar.

Kaybetmekten kaçınma, insanların değişiklikten sonra geçerli olan son durumlardan ziyade, belli bir temeldeki değişikliklere önem verdikleri varsayımıyla bir referans noktası bakımından tanımlanır. Denekler başka referans noktaları seçmeye teşvik edilebilirlerse de referans noktası genellikle mevcut durum olarak alınır. Kayıptan kaçınma insanların bir referans seviyesindeki kayıba aynı seviyedeki kazançtan daha fazla önem verme (kesin bir ifadeyle) eğilimidir.[8] Deneysel olarak bu oran aşağıda kabul ettiğim haliyle 2,5'e 1 olarak bulundu. Değer işlevinin başka bir önemli özelliği kazançlar için içbükey, kayıplar için dışbükey olmasıdır. Bu da her fazladan değer biriminin bir öncekinden daha değersiz olduğu ve her fazladan kayıp biriminin bir önceki kadar sancılı olmadığı anlamına gelir.

İki sorunsal, kayıpların kazançlardan daha büyük göründükleri basit gerçeğiyle açıklanabilir. Çim biçme sorunsalını çözmek için sadece kayıptan kaçınmanın fırsat maliyeti ve kazançsız masrafların farklı şekilde değerlendirildiğini öngördüğünü gözlememiz gerekir. 25 doların, kazancın sahibi için değeri 8 dolarlık kaybın değerine eşit olduğundan, cebinden 12 dolar ödemek yerine, kazançtan feragat etmeyi tercih eder. Aynı akıl yürütme kredi kartı sorunsalını da açıklayabilir.

Özkaynak temettüsü sorunsalının çözümü ek bir öncül gerektirir, yani insanların kısa vadeli zaman ufkunda hisse senedi ve tahvil karışımlarını seçmelerini gerektirir. Hisse senedinin getirisi değişkenken, tahvil her yıl düzenli bir gelir sağladığından hisse senedi alımını riskli bir kumara girmek gibi görebiliriz. Bir kişiye referans noktası olarak tahvilin getirisi sabitken % 50 200

---

[8] Ürünlerin (para da dahil) azalan marjinal faydası olduğunu varsayarsak, standart rasyonel seçim kuramı aynı temel çizgisinden kayıpların aynı boyuttaki kazançlardan daha önemli olduğunu öngörür. Fakat etkinin boyutu tipik olarak daha küçüktür. Ayrıca, standart fayda kuramı A'dan B'ye geçmenin fayda kazancının B'den A'ya geçmenin fayda kaybına eşit olduğunu söyler, çünkü bu farklar iki durumun fayda seviyelerinin kıyaslanmasından doğar.

dolar kazanma ihtimali olan ve % 50 100 dolar kaybetme ihtimali olan hisse senedine para yatırmasını önerdiğimizi farz edin. Eğer kayıptan kaçınmayı varsayarsak, paranın değerinin $x > 0$ için x, $x < 0$ için 2.5x'e eşit olduğu söylenir. Kesin anlamda 100 dolar kaybın değeri 250 dolar kazanca eşit olduğundan 200 dolarlık bir kazanç beklentisi aynı olasılığa sahip 100 dolarlık kaybın değerini telafi etmez. Bu yüzden teklifi reddedecektir. Kendisine art arda sürülecek böyle iki paket bahis önerdiğimizi farz edin. Bu bileşik kumar, % 25 400 dolar kazanma ihtimali, % 50 100 dolar kazanma ihtimali ve % 25 200 dolar kaybetme ihtimali demektir. Eğer kazançla kıyaslanabilir hale getirmek için kaybı 2.5 ile çarpar ve tahmin edilen değeri hesaplarsak[9] 25 olduğunu kolayca buluruz. Bu yüzden kişi bileşik kumarı kabul edecektir. Deneysel çalışmalar yatırımcıların portföylerini çok sık olarak yeniden değerlendirme eğiliminde olduklarını, bunun da hisse senedine çok az, tahvile çok fazla yatırmalarına neden olan dar görüşlü bir uygulama olduğunu göstermektedir.[10]

Batık maliyet sorunsalının çözümü sadece değer işlevinin eğrilik düzenine (dışbükeylik ya da içbükeylik) hitap eder. Aşağıdaki örneği ele alalım. Bir aile 60 km uzaklıkta oynanacak bir oyun için p dolar ödüyor. Oyunun oynanacağı gün kar fırtınası var. Ne olursa olsun gitmeye karar veriyorlar; ama biletler onlara verilmiş olsa, evde kalabileceklerini de düşünüyorlar. Kazançlar için değer işlevine v yazarsak oyuna gitmenin değeri v(g)'dir.

---

[9] Olasılık teorisi kararların ağırlığının olasılıktan farklı olduğunu ileri sürdüğünden bu hesaplama sadece yaklaşık olarak doğrudur. Ne bu basitleştirme ne de lineer değer işlevinin varsayımı analizin sonucu için önemlidir.

[10] "Dar görüşlü" kelimesi zamansal idirgeme analizindekiyle aynı anlamı taşımıyor (Bölüm 6). Kişinin gelecekteki gelir akışının şimdiki değerini hesaplama şeklini değil, ardıl kararları bütün bir seçimde bir araya "toplayarak" ayrı ayrı alma eğilimini ifade eder. "Kararda dar görüşlülük" olarak adlandırabileceğimiz bu durum başka bağlamlarda da geçerlidir. Bu yüzden insanlar ardıl seçimleri bir arada "toplayarak" hiperbolik indirgemeyi kontrol etmeye çalıştığında (Bölüm 13), başarıları dahil ettikleri seçim sayısına bağlıdır.

Kayıplar için değer işlevine v* yazarsak, p dolar kaybetme değeri v*(-p) negatif sayısıdır. Kar fırtınasına katlanmanın maliyeti c'dir. Biletler aileye başkası tarafından verilmiş olsaydı, kar fırtınasında oyuna gitmek ve evde oturmak arasında kayıtsız olacaklarına işaret ederek v(g) = -v*(-c) olduğunu varsayarız. Ama zaten p dolar ödedikleri için gitmeyi tercih ediyorlar. Bunu anlamak için ilk önce v* dışbükeyliğinden dolayı v*(- (c + p)) > v*(-c) + v*(-p) olduğuna dikkat edin.[11] Bu biraz önceki varsayımda v*(- (c + p)) + v(g) > v*(-p)'ye eşit olan v*(- (c + p) - v*(-c) > v*(-p) olarak tekrar yazılabilir. Son eşitsizlikte soldaki ifade oyuna gitmenin net kazancı ya da kaybı olduğundan ve sağdaki ifade gitmemenin kaybı olduğundan gitmeyi tercih ederler.

Sonuçların olasılıkçı olmayan ağırlıklandırılması: Kayıptan kaçınma, etkili bir alternatiften, olasılık teorisi denen rasyonel seçim kuramını takip eder. Bu kuramın diğer bir içerikliği insanların sonuçları tahmin edilen fayda teorisinin ileri sürdüğünden farklı bir şekilde değerlendirme eğiliminde olmalarıdır. Bu teoriye göre fayda, olasılıklarda doğrusaldır (Bölüm 11). Olasılık teorisi ise, aksine, insanların en çok 0 (imkânsız) ve 1(kesin)'in doğal sınırlarına yakın olasılıklardaki değişikliklere duyarlı olduklarını öne sürer. Kesinlik etkisi yaklaşık 1 doğrusalsızlığı açıklar. Olasılık teorisinin kurucuları Daniel Kahneman ve Amos Tversky (Richard Zeckhauser'e ithaf ettikleri) aşağıdaki yaklaşık 0 doğrusalsızlık örneğini dile getirirler:

> Rus ruleti oynamak zorunda olduğunuzu, ama size dolu bir silahtan bir kurşun çıkarma hakkını satın alma fırsatı verildiğini farz edin. Mermilerin sayısını birden sıfıra indirmek için ödeyeceğiniz kadar parayı mermilerin sayısını dörtten üçe indirmek için öder miydiniz? Birçok insan ölüm ihtimalini 1/6'dan sıfıra indirmek için, 4/6'dan 3/6'ya indirmek için olduğundan daha fazla para ödemeye istekli olacaktır. Ekonomik sebepler (yani tahmini fayda

[11] Bu iki negatif sayının karşılaştırması olduğu için, eşitsizlik ilk rakamın sıfıra yakın olduğunu yani mutlak sayı olarak daha küçük olduğunu ifade eder.

teorisi) kişinin büyük ihtimalle paranın tadını çıkaracak kadar çok yaşamayacağından dolayı paranın değerinin muhtemelen azaldığı ikinci durumda daha fazla ödemesine neden olacaktır.

Hiperbolik indirgeme: Bölüm 6'da ele alınmıştı. Burada sadece (8) ve (4) numaralı sorunsallar arasındaki yakın ilişkiye dikkat çekeceğim. İnsanların Noel kulüplerine katılma nedeni muhtemelen, paralarını normal hesaplara yatırarak Noel'e kadar orada tutma niyetinde olduklarında, fikirlerini değiştirip parayı çekecek olmalarıdır.

Kestirme yollar: Kestirme yollar (kararlama yolu) insanları yanlış yola sokabilir. Kumarcının ruletin bir hafızası olduğuna inanması temsil kısayolundan ("Şimdi kırmızının gelme sırası") ya da bulunabilirlik kısayolundan ("Kırmızı şanslı gününde") doğar. En kötü sesi tercih etme de geçmiş deneyimlerin toplam hoşluk ya da nahoşluk durumlarına göre değil de, en iyi (ya da en kötü) hallerinde nasıl oldukları ve en sonunda nasıl oldukları-na göre değerlendirildiklerini savunan "zirve sonu" kısayolundan doğabilir.

Arzu giderici düşünme: Arzu giderici düşünme olgusu Bölüm 7'de tartışılmıştı. Bu olgu, yüksek ücretli ama riskli işlerde çalışan kişilerin girdikleri riski önemsiz gösterdiklerinde olduğu gibi, basit arzularla tetiklenebilir. Kanserin son aşamasındaki hastaların sadece daha fazla acı çekmelerine neden olan tedaviyi seçtiklerinde olduğu gibi, arzunun güçlü bir duygudan kaynaklandığında ortaya çıkması daha da olasıdır. Uzun yaşam arzusundan doğan arzu giderici düşünme, soğuk su sorunsalında geçerli olabilir.

Tahmin edememe: Birtakım durumlarda kendilerini gelecekte tahmin edemediklerinden dolayı kötü kararlar verirler. Kişinin bugündeki seçimlerine dayanan gelecekteki durumlarda kişinin ve başkalarının ne yapma dürtüleri ya da neye inanmaya neden-leri olacağını tahmin edebilme yetersizliği demek istiyorum. Kazananın laneti bu yetersizlikle açıklanabilir. Başka bir örnek ola-

rak da Cumhurbaşkanı Chirac'ın 1997 Haziranında talihsiz bir şekilde erken seçime gitmesini düşünün. Karma hükümetinin kaybetme sebebi, erken seçim istediklerinde seçmenlerin bilmediği bir şeyi bilmelerinden ve bunun beklerse kaybedeceğine inanmasını sağladığından dolayı olduğunu düşünmeleri olabilir. Erken seçime giderek ne bildiğini ya da en azından kötü bir şey bildiğini gösterdi ve böylece ona karşı oy kullanmaları için bir neden verdi. Anketler kazanacağını söylüyordu, ama anket yapan kişinin inançları hakkında cevaplayanlara hiçbir şey söylenmediğinden dolayı *anketler seçimlerden farklıdır.*[12]

Bir neden için hareket etmek: Bu bölümün başında bu mekanizmaya birçok örnek verdim. İkinci sorunsalda, arzu kişinin zaten elinde bulunan seçeneklerin birinden kesin olarak daha aşağı bir nitelikte olan bir seçeneğin verilmesiyle davranışını değiştirmesine neden olur.[13] Başka durumlarda seçenek ekleme deneğin karar almasını engelleyebilir. İki benzer ot yığınının hangisini yiyeceğine karar veremediği için açlıktan ölen Buridan'ın eşeğine benzer bir davranış gerçek hayat kurgularıyla doğrulanmıştır. Brodway'de tezgâh açarak reçel satan bir psikolog, tezgâhta çok çeşitli markalar olduğunda, daha az çeşit olan tezgâhlarla kıyaslandığında, geçenlerin daha fazlasına baktığını ama daha az aldığını görmüştür. Daha çok seçenek olduğunda, tereddüt etmeden "Bu en iyisi" demek daha zordur. Seçimlerini yeterli nedenlere dayandırmak zorunda olanlar, seçim yapmaktan kaçınacaklardır.

---

[12] Bölüm 5'te Chirac'ın davranışını "küçük kardeş sendromu" olarak adlandırdığım şeye bir örnek olarak ele almaktayım.

[13] Bu ifade bir bakıma yanıltıcı, çünkü deneylerde ilk önce (A, B) seçim dizisine maruz bırakılan deneklerle sonrasında (A, B, C) dizisine maruz kalan denekler aynı kişiler değil, rastgele seçilmiş iki farklı grubun denekleridir. Fakat bulgunun doğal yorumu: sadece iki seçeneğe maruz kalmış olsalardı, (A, B, C) grubundaki deneklerin (A, B) grubundaki denekler gibi *davranırlardı.* Bu yüzden "değişiklik" gerçek değil, karşı olgusal bir temele dayanır. Bu yorum bu kitaptaki deneylerin birçoğu için geçerlidir.

On dördüncü sorunsalda iddia edildiği üzere, bir nedenden ötürü hareket etmek için kişinin sadece bir nedeni olduğunu bilmesine değil, bir nedeni olmasına ihtiyacı vardır. Bu yüzden, nedenin kesinlikle p ya da q'dan biri olduğunu bildiğimi ama hangisi olduğunu bilmediğimi farz edin. Eğer neden p ise X'i yapmak için bir nedenim var, ama eğer neden q ise yine X'i yapma nedenim var. Bu yüzden durum ne olursa olsun X'i yapma nedenim var, ama hangi neden olduğunu bilmediğimden X'i yapmaktan kaçınırım. 14. sorunsal bu anormalliğe bir örnek sunar.[14] Başka bir örnek olarak, eski İngiliz kanunlarında hırsızlık mı yaptığı, yoksa güveni kötüye mi kullandığı konusundaki kanıtlar yetersiz ise bu suçlardan herhangi biri kanıtlandığı takdirde mahkûm edilecek olmasına rağmen zanlı beraat ederdi. Mahkûm edilmesi için ya p'den ya da q'dan suçlu bulunması gerekirdi. p ya da q'dan suçlu bulunması da yeterli olmayacaktı. Zor durumun başka bir karşılığı da kararı ertelemek olabilir. ABD hükümetinin yakında cumhurbaşkanlığı seçimlerinin gerçekleşeceği başka bir ülke ile bir ticari ilişkiler kurup kurmama konusunda görüştüğünü farz edin. Eğer ABD yanlısı aday kazanırsa Amerika Birleşik Devletleri'nin bu devletle ilişki kurmak için yeterli nedenleri olacak. Eğer ABD karşıtı aday kazanırsa Amerika Birleşik Devletleri'nin aynı politikayı izlemek için yeterli (başka birtakım) nedenleri olacak. Yine de Amerika Birleşik Devletleri politikasını açıklamak için seçimlerin sonuna kadar bekleyebilir. Bazı şartlarda, bu maliyetli ama gereksiz bir erteleme olabilir.

Büyülü düşünme: Büyülü düşünme mekanizması (Bölüm 7) soğuk su sorunsalındaki davranışı açıklayabilir. Ayrıca bazı ayrıklık etkisi vakalarını da açıklayabilir. Eğer tutuklunun ikileminde, diğer kişinin işbirliği yapıp yapmadıklarını bilmediklerinde, insanların işbirliği yapma olasılıkları daha fazlaysa, bu, büyüsel olarak işbirliği

[14] Benzer çizgilerde, iki seçenek arasındaki bir piyangoya para yatırmaya istekli kişilerin maksimum sayısının seçeneklerin en az çekici olanına para yatırmaya istekli olanların maksimum sayısından az olduğu görülmüştür.

yaparak diğerinin de işbirliği yapmasını sağlayabileceklerine inanmalarından dolayı olabilir. "Benim gibi olmak için, benim gibi hareket edecek." Oy verme niyeti de böyle şekillenebilir. Eğer mantıksız bir şekilde, oy vermemin sadece başkalarının da oy verdiğinin işaretçisi olmadığına, aynı zamanda onların da oy verme ihtimalini daha fazla yaptığına inanıyorsam eylemimin artan etkililiği, oy vermenin rasyonel görünmesini sağlar.

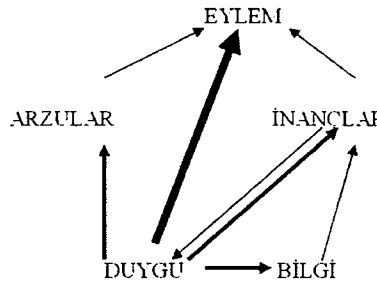
Koşulsuz buyruk: Bu son büyülü düşünme örneği ile koşulsuz buyruk ve herkes B yerine A'yı yaparsa bu hepimiz için daha iyi olacaksa kişinin B'den ziyade A'yı yapması gerektiğini savunan Kant' ın koşulsuz buyruğu (-nun günlük hayattan alınan versiyonu) arasında yakın bir ilişki vardır. Fakat koşulsuz buyruğa göre davranmak mantıksızdır. Rasyonellik bana bir işlev olarak B'den ziyade A'yı yaparsam ne olacağını seçmemi söyler.[15] Koşulsuz buyruk bana bir işlev olarak, eğer herkes B'den ziyade A'yı yaparsa ne olacağını seçmemi söyler. Ulusal seçimlerde büyülü düşünmeye maruz olmayanlar bile "Ya herkes böyle yaparsa?" düşüncesiyle "kaçınmaktan kaçınabilirler".

Duygular: Duygulardan kaynaklanan davranışı rasyonel davranışla karşılaştırmak için Şekil 11.1'i duyguların, şemadaki (Bkz. Şekil 12.1) bütün kişilerin üzerindeki etkisini içerecek şekilde (kalınca çizilmiş) değiştirebiliriz. İradenin zayıflığı durumlarında duyguların *eylemi* doğrudan etkileyebildikleri iddia edilmektedir (Bölüm 6). Medea, Jason'dan intikam almak için çocuklarını öldürdüğünde aldığı en iyi karara göre hareket etmediğini, *onları öldürürken* bilir. Bu düşüncedeki çekincelerimi söylemiştim, ama burada değinmeden geçilemez. Duygular *arzuları* iki şekilde etkiler. Birincisi ilişkili eylem eğilimiyle geçici tercih değişikliklerine neden olabilirler. Eğer durum harekete geçme kararının alındığı zaman ile hareket zamanı arasında bir gecikme gerektiriyorsa,

---

[15] Rasyonellik işlev olarak B'den ziyade A'yı yaparsam bana ne olacağını seçmemi söylemez (Bkz. Bölüm 11). Bu bazı başkacı ahlak ile uyumlu olabilir, ama koşulsuz buyruğun temsil ettiğiyle uyumlu değildir.

eylem asla gerçekleştirilmeyebilir. Bölüm 8'de verilen bir örnek 11 Eylül 2001'den sonra orduda görev almaya yönelik ilgi ifadelerinin artışının, orduya katılımın artmasını sağlamadığı yönündedir. Eğer eylem hemen gerçekleşebilirse, duygu azaldığında bazen geri çevrilebilir. Bu yüzden Amerikan İç Savaşı sırasında Birlik Ordusu'nu terk eden iki yüz bin kişiden % 10'u, muhtemelen korkudan, kendi isteğiyle geri döndü. Fakat bazı durumlarda duygulardan kaynaklanan geçici tercihlere göre yapılan eylemlerin geri dönüşü yoktur (ıstakoz kapanı durumu). Kadınlar ve erkekler coşku ânında bir gerilla hareketine katılıp, sonra ayrılmak istediklerinde, bu seçeneğin artık onlara kapalı olduğunu görebilirler. İkinci olarak, duygular zamansal indirgeme oranında geçici bir artışa neden olabilir, böylece kötü, uzun vadeli sonuçları olan, daha önce pek istenmeyen seçenekleri tercih edilir kılarlar.



Şekil 12.1

Duygular arzu giderici düşünme ve arzu giderici olmayan düşünme mekanizmalarıyla, *inançları* doğrudan etkileyebilir. Kişinin üstün bir kişi olduğu inancından kaynaklanan kibir duygusu kişinin hata yaptığını kabul etmesi karşısında direnir. Bu, en azından bazı durumlarda batık masraf yanlışının hassasiyetini açıklar.[16]

[16] Bu bağlamda, hayvanların batık masraf yanlışı yapmamaları ilginçtir: Belki de umursayacakları bir öz-imajları olmadığındandır.

Kibirlilik insanların neden kurbanlarını suçladıklarını da açıklar:[17] Öz-imajları suçlarını kabul etmelerine izin vermediğinden, o kişide sadece yaptıklarını haklı çıkaran değil, daha fazla zarar verici davranışa da sevk eden başka hatalar bulurlar. Batık masraf hatasında olduğu gibi geçmişteki bir hatayı kabul etme isteksizliği hatanın kendisinden daha da kötü sonuçlara neden olabilir. Duygular ve arzu giderici olmayan düşünceye gelirsek, Bölüm 23'te korkudan kaynaklanan paniklere birçok örnek göreceğiz.

Son olarak duyguların aciliyetinden dolayı (Bölüm 8) en uygun bilgi edinmeyi engelleyebilir ve böylece dolaylı olarak inançları etkileyebilirler. Öfke (sorunsal 16) ve aşk (18), daha rasyonel bilgi toplama politikamız olsa, yapmayacağımız şeyleri yapmamıza neden olur. Seneca'nın bir gözlemi bu dizileri bir araya getirmemize yardımcı olabilir. "Öfke baştan sona dengesizdir: Bakarsın olması gerekenden uzağa gider, bakarsın olması gerekenden çabuk durur." Çoğunlukla, *uzun vadeli sonuçların belirlenmesinin zaman alıcı* olmasından dolayı aciliyet seçeneklerin geçici uzak etkilerinin göz ardı edilmesine neden olur. Bu yüzden zaman ufkunun kesikliği bilindik sonuçların daha yüksek indirgenmesinden dolayı değil de bazı sonuçların kişinin zihinsel ekranında görünmemesinden dolayı olabilir.

Sosyal kurallar: Küçük görme ve utanç duyguları sosyal kuralları sürdürmede önemli rol oynar (Bölüm 21). İntikama koşmak, öfkenin aciliyetinden kaynaklanabilir, ama aynı zamanda intikam almayı erteleyen birini korkak olarak etiketleyen sosyal kuraldan da kaynaklanabilir. Düello yapanların en usta oldukları silahı seçmeyi reddetmeleri de onurdan ziyade sadece hayatta kalmakla aşırı ilgilendiği düşüncesinden korkmasıyla desteklenir. Son ola-

---

[17] Bölüm 15'in sonuna doğru dile getirdiğim gibi, tecavüzcü dışındaki kişilerin tecavüze kurban giden kişiyi suçladıklarında olduğu gibi üçüncü bir kişinin yaptığı bir eylemin kurbanını suçlama eğilimi vardır. Buradaki mekanizma, kibirlilik değil, dünyanın temelde adil olduğu gerekçesiyle, kurbanın bir şekilde kaderini hak ettiği inancı ya da gizli varsayımıdır.

rak çim biçme sorunsalı, kaybetmekten kaçınmadan ziyade, sosyal kuralların etkin olmasıyla açıklanabilir. Bir mahalle sakini komşusunun çimini biçmeyi düşünmeyecektir, çünkü yetişkinlerin para için böyle işler yapmasına karşı kentsel toplumlarda sosyal bir kural vardır. Yani basitçe, bu iş yapılmaz. Oy vermede, eğer oy verme eylemi başkaları tarafından gözlemlenebiliyorsa ve oy vermeyenleri kınıyorlarsa sosyal kuralların etkinliğini yansıtabilir. Geniş çaplı kapalı seçimlerde oy verme daha muhtemel olarak kendisinin irrasyonel yönleri olabilen (önceki tartışmaya bakınız) ahlaki kuralların sonucu olarak görülür.

Bibliyografik Not

Şimdikinden biraz farklı bir perspektiften rasyonel seçim kuramına eleştirel bir değerlendirme faydalı bir şekilde J. Friedman (ed), *The Rational Choice Controversy* (New Haven, CT: Yale University Press, 1996) ile tamamlanan D. Green ve I. Shapiro, *Pathologies of Rational Choice Theory* (New Haven, CT: Yale University Press, 1994)'de bulunmaktadır. Bir kural olarak rasyonellik düşüncesi için, bkz. M. Martin and L. McIntyre (ed.), *Readings in the Philosophy of the Social Sciences* (Cambridge, MA: MIT Press, 1994)'da D. Føllesdal, "The status of rationality assumptions in interpretation and in the explanation of action". "Çocuğun yüksek çıkarı" ilkesinin aşırı rasyonelliğini *Solomonic Judgments* (Cambridge University Press, 1989)'ın Bölüm 3'te savunuyorum. İlgili bazı konularla ilgili faydalı tartışmalar J. Wiene, "Managing the iatrogenic risks of risk management", *Risk: Health, Safety and Environment* 9 (1998), 39-82'dedir. Sonraki sorunsalların çoğu Bölüm 7'deki bibliyografik notta sıralanan kaynak kitaplarda basılan makalelerde ele alınıyor. İstisnalar olarak sorunsal 1 için bkz. A. Bais, *To Vote or Not to Vote: The Merits and Limits of Rational Choice Theory* (Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 2000), sorunsal 2 için bkz. D. Kahneman, E. Diener ve N. Schwartz (ed.), *Well Being: The Foundations of Hedonic*

Psychology (New York: Russell Sage, 1999)'de D. Kahneman, "Objective hapiness" , sorunsal 16 ve 17 için bkz. *Alchemies of the Mind* (Cambridge University Press, 1999) kitabımın Bölüm 3 ve sorunsal 18 için bkz. Bölüm 8'deki tartışma. Alternatiflerin çoğu arzu giderici düşünme (Bölüm 7), duygular (Bölüm 8) ve sosyal kurallar (Bölüm 21) hariç aynı kaynak kitaplarda incelenmektedir. Kesinlik etkisinin açık bir şekilde rasyonel seçim kuramına karşı olarak sunulan (1953'te) ilk sorunsalla, "Allais Paradox" yakından ilişkili olduğuna dikkat ediniz. "Chirac sorunsalı" birçok benzer örnekle birlikte A. Smith, *Election Timing* (Cambridge University Press, 2004)'de ele alınmıştır. Hayvanların batık maliyet yanlışına düşmediği iddiası H. Arkes ve P. Ayton, "The sunk cost and Concorde effects: Are humans less rational than lower animals?", *Psychological Bulletin* 125 (1999), 591-600'de savunulmaktadır. Broadway'deki reçel satışları örneği S. Iyengar ve M. Lepper, "When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing?", *Journal of Personality and Social Psychology* 79 (2000), 995-1006'dan alınmıştır. Eski İngiliz kanununda yolsuzluk ve hırsızlığa yaptığımız atıf J.F. Stephen, *A history of English Criminal Law* (London: Macmillan, 1883; Buffalo, NY: Hein, 1964), c. 3, s.153'ten alınmıştır. Birlik Ordusuna yeniden katılım ile ilgili bulgular *Journal of Law and Economics*'te adı geçen D. Costa ve M. Kahn, "Deserters, social norms and Migration"dan alınmıştır. Duygudan kaynaklanan abartılmış zamansal indirgemeye kanıt, D. Tice, E. Braslasvky ve R. Baumeister, "Emotional distress regulation takes precedence over impulse control", *Journal of Personality and Social Psychology* 80 (2001), 53-67.

Bölüm 13

İRRASYONELLİĞİ YANITLAMAK

İkinci En İyi Rasyonellik

Son iki bölümde, sizlere, rasyonel davranışın idealinden ve rasyonellikten sıkça görülen sapmalardan söz ettim. Bu sapmalar, ne kadar yaygın ve sık olsalar da kaçınılmaz değildir. Eğer hata yapma eğilimimizi anlarsak, bu hataları tekrar yapma olasılığımızı azaltmak için ya da en azından, eğer hatamızla bir zarara sebep oluyorsak, bu zararı sınırlamak için önlemler alabiliriz ve alırız da. Daha önce de tekrar tekrar söylediğim gibi, biz rasyonel olmak *isteriz*. Bu önlem stratejilerini, bir tür eksikli/kusurlu, ya da *ikinci en iyi rasyonellik* olarak düşünebiliriz. Bunlar, iç-görünün gelişmesi sonucunda, eğilimin, yavaş yavaş yok olduğu basit *öğrenme* ile birbirinden ayrılmalıdır. Örneğin, insanların oy vermenin bir biçimde yararsız olduğunu düşündüklerinde oy verme olasılıklarının düştüğü belirlenmiştir.[1] Görsel illüzyonlara benzeyen bilişsel (kognitif) yanılgılarla da öğrenme yoluyla başa çıkılabilir. Aynen, suya batırılmış bir çubuğun kırık görüntüsünü görmezlikten gelmeyi öğrendiğimiz gibi, herhalde, bazı kumarbazlar da zarların belleği olmadığını, yaşayarak öğrenmiş olmalılar. Ancak ben burada, daha çok süregiden eğilimlerden söz ediyorum.

İrrasyonel biçimde davranma eğilimimizle baş etmek için, iç-ruhsal (*intrapsychic*) stratejiler ya da dış-ruhsal (*extrapsychic*) araçlar (taahhütler-*precommitment*) kullanabiliriz. Öncelikle bu tekniklerin hiperbolik indirgemeyi (*hyperbolic discounting*) ve meydana getirdiği tutarsız davranışları etkisizleştirmede nasıl kullanıldığını açıklayacağım, ardından da duygusal ve bağımlı davranışları

[1] Özellikle iktisat öğrencileri böyle davranıyor görünmektedir.

açıklamada kullanımlarından söz edeceğim. Bu çeşitli stratejilerin rasyonel olması şart değildir, ancak pek çoğu rasyoneldir.

Müttefikimiz Olarak Gelecek Benlikler

Hiperbolik indirgemeye maruz kalan ve onun deneyimli olduğunu bilen kişidir. Altında yatan mekanizmayı anlamaksızın tekrar tekrar fikrini değiştiren deneyimsiz kişiye karşın, deneyimli kişi, hem eğiliminin farkındadır hem de buna hayıflanmaktadır. Gelecekteki küçük, ama hemen elde edilecek ödüle karşı daha uzun sürede alınacak daha büyük ödül arasında seçim yapacağı durumları önceden kestirerek, ilkini seçme eğilimi taşımasına karşın ikincisini seçmeye kendini zorlar. Bazı durumlarda, kişi "gelecekteki benliklerine (*future selves*)" yoldan çıkma/şeytana uyma ile baş etme ortak çabası içerisinde bir müttefik gibi davranır. Diğer durumlarda, bunları (gelecekteki benlikleri) kendine düşman/rakip gibi görür ve "bugünkü benlik"e (*present self*) verebileceği zararı sınırlamaya çalışır. Burada kullandığımız dil tabii ki metaforiktir, ancak metaforlardan kurtarılacaktır.

Öncelikle, küçük ama hemen elde edilecek küçük ödülle daha uzun sürede alınacak büyük ödül arasındaki seçimin tekrar tekrar ortaya çıkmasının beklenebileceği bir durumu düşünün. Kişi, geç büyük ödülü seçenekleri gruplayarak (ya da bir araya toplayarak) elde etmeye çalışabilir.

Ders verdiğim üniversiteye yakın tepelerde bir yerde yaşadığım dönemden bir örnekle açıklamama izin verin. Her gün kampüse ulaşmak ve kampüsten dönmek için bisikletime biniyordum. Dönüş yolu, dik bir yokuşu tırmanmayı gerektiriyordu ve böylece her gün şeytan kendimi pedal çevirmeye zorlamak yerine bisikletten inip yürümeye itiyordu. Kampüsten dönüş yoluna koyulduğumda, bütün yol boyunca bisikletin üzerinde kalmaya kesin kararlı oluyordum, ancak tırmanışın ortasında "Neden bugün yürüyüp de bisikletle devam etmeyi yarma bırakmıyorum ki?" şeklinde ayartıcı bir düşünce başlıyordu. Neyse ki sonrasında bunu başka bir düşünce izliyordu: "Yarının ne özelliği

var? Eğer şimdi şeytana uyarsam bu, yarın ve öbür gün ve daha sonraki gün de aynı şeyi yapacağımı göstermez mi?" Bu son düşünce bisikletin üzerinde kalmamı sağlıyordu.

Bu iç-ruhsal araç, durumun *yeniden çerçevelendirilmesini* içerir. Gelecekte eve gidişlerimin *bir seçimler dizisi* içerdiğini düşünmektense, bunları, *iki dizi arasında* (hep bisikletle tırmanmak ya da hep bisikletsiz tırmanmak) *bir seçim* olarak düşündüm. Kendi kendime, o anki davranışımın sonraki davranışımın en iyi belirleyicisi olduğunu söyleyerek rahatsız bir durumdan kurtulmanın yarattığı rahatlama gibi küçük ama hızlı bir ödül yerine, daha uzun vadeli ama daha büyük bir ödül olan daha sağlıklı yaşamayı seçmeyle kendi içimde, bir *domino etkisi* yarattım. Şekil 6.1'e bakacak olursak, aslında yatay çizgi üzerine A ve B'ye özdeş birçok ödül çiftini koyacak ve sonra -biri bütün küçük ödüller için o anki değerlerin toplamını gösteren, diğeri bütün büyük ödüller için o anki değerlerin toplamını gösteren- iki eğri oluşturacak olursak, ilk seçim yapılacağında birbiri ardına gelen seçimlerin sayısı yeterince büyük olduğu takdirde, ikinci eğri ilkinin üzerinde yer alacaktır.[2] Başka deyişle, seçimleri bir araya toplamak her zaman büyük ödüle gitme seçeneğini her zaman küçük ödüle gitmekten daha tercih edilir hale getirebilir. Tabii ki bugün küçük ödülü seçip daha sonraki bütün durumlarda büyük ödüle gitmek daha da iyidir, ancak varsayımsal olarak, bu seçenek, kişinin seçenek dizileri içinde yoktur.[3]

---

[2] Açıklamak gerekirse, diyelim ki, şu anki değeri 1 birim olan bir yararın t zamanındaki değeri 1/(1+t) olsun ve kişi 3 birimlik küçük bir ödül ile 10 birimlik büyük bir ödül arasında seçmeyle 2 kez karşılaşmış olsun. Küçük ödüller 0 ve 6 zamanlarında, büyük ödüllerse 3 ve 9 zamanlarında elde edilebilir olsun. 0 zamanında, ilk büyük ödülün o anki (anında) değeri 10/(1+3) = 2.5 yani o anki küçük ödülün değerinden daha küçük olacaktır. Eğer tercih sırf bu kıyaslamaya göre yapılırsa, küçük ödül seçilecektir. Benzer nedenlerle, aynı tercih, 6 zamanında da yapılacaktır. İki küçük ödülün o anki değerleri toplamı 3 + 3/(1 + 6) ≅ 3.43 ve iki büyük ödülün o anki değerleri toplamı 10/(1 + 3) + 10/(1 + 9) = 3.5 olacaktır, yani ödülleri bir araya toplamak, kişinin büyük ödülleri tercih etmesini sağlayacaktır.

[3] Eğer kişi "ileriyi görmeden karar alma"dan muzdaripse (Bölüm 12), seçimleri gruplamak işe yaramayacaktır. Diyelim ki, kişi ilk küçük ödül erişilebilir olduğunda tercihlerini zamanından önce bir araya toplamış olsun. Bir araya toplama sırasında, büyük ödüller toplamının o anki değeri küçük ödüller toplamının o anki

Bu varsayım doğrulanabilir mi? Benim bugünkü davranışım yarınki davranışımın iyi bir belirleyicisi midir? Gerçek bir nedensel etki içeren durumlarda bu doğru olabilir. Bugün bisiklete binmek kaslarımı güçlendirecektir, böylece yarın da bisiklet sürebileceğimdir.[4] Ancak benim durumumda, nedensel bir etki yerine büyülü bir düşünme biçimine dayandım. Tıpkı birçok insanın "Ben yapmasam kim yapacak?" düşüncesiyle oy kullandığı ya da hayır işlediği gibi, beni bisikletin üzerinde tutan da "Şimdi değilse ne zaman?" düşüncesi oldu. Ya da daha ayrıntılı düşünecek olursak, "Bugünün özel bir yanı yok. Eğer şimdi bisikletten inecek olursam, bunu yapmama neden olan etkenler yarın da işleyecek ve aynı davranışa sebep olacak. Eğer şimdi bir çaba göstermezsem, hiçbir zaman göstermeyeceğim." Ancak gerçek bir nedensel etkinin olmadığı durumlarda sonuç gelmez. Eğer bugün bisikletin üzerinde kala*biliyor*sam ama inmeye karar verdiysem, yarın da bisikletin üzerinde kalabilirim. Her ne kadar hatalı olsa da bu mantık oldukça çekicidir ve bence oldukça da yaygındır. Bu durum, bir irrasyonellik türünü (büyülü düşünme) bir diğerine (hiperbolik indirgeme) karşı mücadele içinde sayabileceğimizi gösterir.[5]

İyi bir çalışma için, bu tür stratejilerin ikili tercihler olarak ifade edilmesi gerekebilir: Söz konusu eylemi her zaman yapmak ile hiçbir zaman yapmamak. Pek çok kişi için çekimser kalmak ılımlı davranmaktan daha kolaydır. Boswell "Johnson, azla yetinebilen

---

değerinden fazladır ve kişi ilk büyük ödül için beklemeye kesin kararlıdır. İlk ödülün erişilebilir olduğu âna yaklaştıkça, bu niyeti devam edebilir de etmeyebilir de. Tercihlerin bu şekilde tersine dönmesi durumu yalnızca hiperbolik indirgemeden değil, ancak ileriyi görmeden karar almadandır.

4 Bir benzetme yapacak olursak, diyelim ki oy vererek ben aksi takdirde oy vermekten kaçınacak olan bir sürü kişiyi etkileyebilirim. Bu varsayımda hiçbir büyülü düşünce olmadığına, burada nedensel bir çarpan etkisi olduğuna dikkatinizi çekerim.

5 Oy vermede, büyülü düşünmenin etkisi, irrasyonelliği etkisiz hale getirmekten ziyade, sosyal açıdan zararlı rasyonel davranış eğilimiyle baş etmemize yardımcı olmak içindir.

bir kişi olmasına karşın, yemede de içmede de makul bir adam değildi. Kendini tutabiliyordu, ancak bunu yapmıyordu." Her seferinde tüketimi sınırlamak yerine tüketim yapılan durumların sıklığını azaltmaya çalışmakla da aynı durum yaşanacaktır. Peşinen vazgeçme stratejisi de uygulanabilir bir yöntem gibi görünse de bu da kolayca ortadan kalkabilir. Eğer insanlar akşam yemeğinden önce alkol almamaya karar verdiyse, kendilerini akşam yemeğini giderek daha ve daha erken saatlere almış halde bulabilirler. Yalnızca restoranlarda şarap içme ve asla evde içmeme kararı kişinin gittikçe daha sık dışarıda yemek yemesiyle sonuçlanabilir. Kant'ın (Bölüm 4) kahvaltıdan sonra yalnızca bir adet pipo içme kuralı ona tam bir koruma sağlamaya yeterli olmamıştır, çünkü zaman geçtikçe kendine gittikçe büyük pipolar almaya başlamıştır. Uygulanabildiği takdirde "asla yapmama" kuralı kararlı biçimde sürdürülebilecek tek kural olabilir. Yeme söz konusu olduğunda bu politika (asla yapmama) uygulanamayacağına göre, obezite diğer kişisel kurallara ilişkin bağımlılıklara göre daha dirençli olabilir.

Ancak ikili tercih çerçevelemesi (*binary choice framing*), anlamsız bir biçimde esneklikten yoksun davranışa sebep olabilir. Diyelim ki kendi kendime dişlerimi her gece fırçalama kuralına hiçbir istisnanın zarar vermemesini söyledim. Bir durumda da diş fırçamın olmadığını fark ettim ve tipide bir diş fırçası almak üzere 5 mil yürümeye karar verdim. Bu kararımı pekiştirmek için de kendi kendime, eğer bu kez kuralı ihlal edersem, sonrasında daha önemsiz gerekçeler için bile kuralları ihlal edeceğim kaygan bir zeminde olacağımı ve en sonunda kural falan kalmayacağını ve dişlerimin döküleceğini söyledim. Bazı kişiler, bir kural ihlalinin diğer kural ihlallerinin habercisi olduğuna ve böylece riskler ortaya çıkardığına ilişkin oldukça ayrıntılı yöntemler oluşturmuştur.[6] Kişisel kuralların bu tür boğucu etkileri olabileceğinden, ortaya koydukları te-

[6] Bu durumlar-arası tutarlılığın bozulmaların durumlar-arası tetiklenmesine yol açtığına, yanlış bir biçimde (Bölüm10) inanabilirler.

daviler zaman zaman hastalıktan daha beter olabilmektedir. Freudyen söylemde (Bölüm 4), süperego tarafından uygulanan katı dürtü kontrolü, id'in dürtülerinden daha çok zarara neden olabilmektedir.

Rakibimiz Olarak Gelecek Benlikler

Şimdi, kişinin gelecekteki birçok durumdan birinde ödüller (ya da cezalar) arasında seçim yapmayla karşı karşıya kaldığı bir durumu düşünün. (Daha önceki durumdan farklı olarak, seçme hakkının yalnızca bir kez ortaya çıktığı varsayılmıştır.) Kişi, geleceği hiperbolik olarak indirgeme için, "gelecekteki benliklerin" bilinen eğilimine stratejik bir tepki verme iç-ruhsal aracını benimseyebilir. Diyelim ki işlerini sürekli yarına erteleyen, sonra yarın olduğunda yine bir sonraki güne erteleyen bir "hiperbolik erteleyici"yim. Bir kez bu eğilimin etkisinde olduğumu anlayınca, uygun davranışım değişir. Diyelim ki bana verilmiş sıkıcı bir görevi üç zamanın herhangi birinde yerine getirebilirim ve bu görevi yapmanın bedeli, geçen zamanla birlikte artmaktadır. Eğer bu durumla ilgili deneyimsizsem, kendime bu işi yarın yapacağımı söyleyebilirim. Eğer deneyimliysem, yarın da bu işi son ana kadar erteleyeceğimi bilirim. Eğer bu işi anında yapmazsam bunun bedelinin aslında ağır olacağı düşüncesi, beni işi yapmaya yöneltebilir.[7]

---

[7] Açıklamak gerekirse, gelecekteki t zamanındaki 1 birim yararın şu anki değerinin 1/(1 + t) olduğunu ve dişçiye gitmeye ertelemekle yaşadığım acının gittikçe arttığını varsayalım: eğer dişçiye bugün gidersem -2.75, yarın gidersem -5 ve sonraki gün gidersem -9 değerinde bir acı yaşayacağım. Bugünün bakış açısıyla sırasıyla değerler, -2.75, -5/(1 + 1) = -2.5 ve -9/(1 + 2) = -3. Bu yüzden dişçiye gitmeyi yarına kadar ertelemek ideal bir tercih gibi görünebilir. Ancak deneyimli olduğumdan, bugün biliyorum ki yarın dişçiye gitmenin o anki değeri -5 olacak ve bir sonraki gün gitmenin değeri de -9/(1 + 1) = -4.5 olacak ve bu da sonraki güne kadar beklemeye teşvik edecek. Ancak bugünden itibaren, bugün gitmeyi öbür gün gitmeye tercih edip, bugün gideceğim.

Bu durumda, deneyimli olmak işe yarar. Diğer durumlarda, deneyimsiz olmak daha çok işe yarayabilir. Birbirini izleyen üç zamanda bir ödül alabileceğinizi ve ödülün zamanla birlikte büyüdüğünü düşünün. Örneğin, kendisine üçüncü yıla kadar iyileşecek (kalitesi artacak) ama bundan sonra bozulacak bir şişe şarap verilmiş olan biri olsun. Deneyimsiz biri üçüncü zaman dilimine kadar bekleme niyetinde olabilir, ama daha sonra fikrini değiştirip şarabı ikinci zaman diliminde içebilir. Deneyimli biriyse, üçüncü sürenin sonuna kadar asla beklemeyeceğini bilecek ve verimli biçimde, yalnızca birinci zaman diliminin sonunda veya ikinci zaman diliminin sonunda, ödül almakla ilgili bir seçimde bulunacaktır. Bu seçim durumunda, erken ödül seçeneği kazanabilir.[8] Bazı alkolikler benzer bir akıl yürütme biçiminden söz eder: "Nasılsa yenik düşeceğime göre, ne yapacaksam hemen yapabilirim." İlk kez bırakmayı deneyen sigara içenler de daha önce sigarayı bırakmayı birçok kez denemiş olan ve bu konuda başarılı olmayı zorlaştıranları bilenlere göre daha uzun süre direnebilirler. Her ne kadar bağımlılığa tekrar dönmenin hiperbolik indirgemeden kaynaklanması şart değilse de genel sonuç aynıdır: Eğer en iyi planından sapacağını biliyorsan -sapacağını bilmeden sapacağına göre- daha fazla ya da daha erken saparsın.

---

[8] Açıklayacak olursak, gelecekteki t zamanında 1 birim yararın şu anki değeri diyelim ki 1/(1 + t) olsun ve bir şişe şarabı içmeyi ertelemek bana gittikçe daha çok yarar sağlıyor olsun: Şarabı bu yıl içtiğimde 2.75 birim değerinde bir keyif alıyorsam, gelecek yıl bu 5 birim ve sonraki yıl 9 birim olacaktır. Bugünün bakış açısıyla, değerleri sırasıyla, 2.75, 5/(1 + 1) = 2.5 ve 9/(1 + 2) = 3 olsun. Buna göre, ilk yılın bakış açısıyla, şarabı öbür yıl içmek daha ideal bir tercih gibi görünebilir, ancak deneyimli biri olarak, gelecek yıl, şarabı içmenin o anki değerinin 5 birim olacağını ve bir sonraki yıl içmenin de, o anki değerinin 9/(1 + 1) = 4.5 birim olacağını bilmek, şarabı ikinci yılda içmeye teşvik edecektir. Ancak ilk yıl, ilk yılda içmeyi bir sonraki yıl içmeye tercih edeceğimden, şarabı bugün içeceğimdir.

Pratikte, birinin gelecekteki benliklerine ilişkin deneyimli planlamaları, büyük olasılıkla, bir araya toplama stratejileri ve şimdi söz edeceğim taahhüt araçları kadar önemli değildir. Bunlar, gelecekte kişinin daha erken gelecek olan daha küçük ödülü seçme olasılığını azaltmak amacıyla dış dünya üzerinde kolayca ve bedelsiz bir biçimde geri döndürülemeyecek bir etki yaratmayı içerir. Burada, beş strateji göze çarpmaktadır: *Erken ödül seçeneğini* olasılıkları içinden *çıkarmak*, erken ödül seçeneğinin tercihi durumunda bir *ceza uygulamak*, geç ödül seçeneği için bir *ikramiye* eklemek, tercihin yapılması ile ödülün alınması arasına bir *bekleme zamanı* koymak ve tercih değişikliğine yol açabilecek *işaretlerden kaçınmak*. Para biriktirme davranışı ilk dört seçenek için örnek oluşturabilir. Eğer Noel için birikime başlarsam ama kendimi biriktirdiğimi tutmak yerine içinden para alırken bulursam, birikimlerimden para almama izin vermeyecek bir Noel Birikimleri Kulübü'ne katılabilirim (Bölüm 12). Ya da birikimlerimi parayı erken çekmem durumunda bir ceza (kesinti) uygulayacak, böylelikle prim ve ceza yöntemlerini birleştirecek bir yüksek faiz hesabına yatırabilirim. Eğer yaşlılık günlerim için para biriktirmek istiyorsam hisse senedi ya da bono almak yerine, kolaylıkla nakde dönüşemeyecek mal mülke yatırım yaparak, biriktirmekten vazgeçme kararı aldıktan sonra nakit paraya erişinceye kadar bir bekleme süresi olmasını sağlayabilirim. Beşinci seçeneğiyse, tatlıyı hatırlatacak şeyler gördüğünde tatlı yeme isteği tetiklenen bir kişiyle örnekleyelim. Bu durumda yapılacak kurnazlık, ortalıkta tatlı arabasının dolaşmadığı, dolayısıyla kişinin menüden seçebildiği bir restorana gitmek olacaktır. Bunu, hiperbolik indirgeme nedeniyle tatlı sorunu olan bir kişiyle karşılaştırabiliriz. Böyle biri için en iyi seçenek, yemeğin daha başında tatlı sipariş edebileceği bir restorana gitmek olacaktır.

Haftalık fiziksel egzersiz için yazılan kişiler sıkça iki ya da üç haftadan sonra bırakırlar. Bunu önlemek için (en azından teori-

de), spor merkeziyle bir anlaşma imzalayıp, ödenmesi gereken ücretin iki katını önden ödeyip, her gidişlerinde bu paranın bir kısmını geri alabilirler. Kilo verme programlarına yazılan kişiler bir depozito ödeyip, bunu yalnızca belli bir kilo verdikten sonra geri alabilirler, hatta buna ek olarak, başarılı olamadıkları takdirde, verdikleri depozito en sevmedikleri bir politik olaya bağış olarak verilebilir. Bu kitabı oluşturan dersleri verirken, öğrencilerime, her haftanın sonunda onlara bir bölümün taslağını vereceğimi önceden söyleyerek kendime taahhüt etmiştim. Eğer bu sözümü gerçekleştiremeseydim, beni hafiften alaya almalarıyla karşılaşacaktım. Eğer dişçi randevum yaklaştıkça randevuyu iptal edebileceğimden korkuyorsam, dişçime eğer gelmezsem normal faturanın iki katını yazma konusunda yetki verebilirim. Zamanla daha kaliteli olacak şarap olayında, satıcıdan, şarabı erken içmeye karşı, şarabı sizin için saklamasını isteyebilirsiniz. Eğer en sevdiğiniz polisiye kitap yazarının en son kitabını, sonunu merak ettiğiniz için göz gezdirerek çok hızlı okumaktan korkuyorsanız, kitabın teybe çekilmiş biçimini temin edip ileri geri seçenekleri olmayan bir teypte dinleyebilirsiniz ve böylece her bir sözcüğü dinlemekten başka seçeneğiniz kalmaz.

Son iki paragraftaki örnekler iki tür yoldan çıkarıcıya karşı taahhüdü içerir. Bir yanda para biriktirmede başarısızlık, eziyetli tedavi arayışı, fiziksel egzersiz yapma ya da bir metin kaleme almada başarısızlık gibi *erteleme*; diğer yanda ise şarabı çok erken içme ya da bir kitabın sayfalarını atlama gibi *hızlı doyum arayışı* görülmektedir. Bu yoldan çıkmalar doğrudan hiperbolik indirgemeden kaynaklanmaktadır. Başlı başına zamanın geçişinden başka şeyi içermez. Kategorilere bir yenisini, *aşırı davranışları* ekleyecek olursak, hiperbolik indirgeme, diğer içsel motivasyonlarla etkileşebilir. Bu motivasyonlar, aşırı yemek yeme, zorlayıcı (kompulsif) kumar oynama ve bağımlı davranışı içerir. Bu tür durumlarda, tercih değişikliğinin indirgeme yapısından mı, yoksa diğer faktörlerden dolayı mı gerçekleştiğini bilmek güç olabilir. Karnı tıka basa

doluyken alınan perhiz yapma kararı, kişi tekrar acıkmaya başladığında ortadan kalkabilir. Sigarayı bırakma kararı, sigara yakmakta olan birinin görüntüsüyle yok olabilir. Bu *ipucuna bağlılık* denen olgudur - bağımlılık yapıcı maddeye ilişkin görsel işaretlerle, isteğin tetiklenmesidir. Kumar oynayan kişinin ailesine karşı suçluluk duyguları nedeniyle kumar oynamayı bırakma kararlılığı, suçluluk duygusu gücünü yitirmeye başladığında azalabilir (Bölüm 8). Ayrıca, ertelemeyle mi, yoksa içsel faktörlerle mi karşı karşıya olduğumuzu söylemek de zor olabilir. Düzenli olarak ilaç kullanma kararı, hasta, en başta doktora gitmesine neden olan duygular gücünü yitirmeye başladığında, sarsılabilir.

Kişi başka mekanizmalara maruz kaldığını anladığında, bu işleyişin önüne geçmek için kendine taahhütte bulunabilir. Açlığın etkisiyle diyetten caymamak için, yeme isteğini azaltan bir ilaç alabilir. Daha sert bir yöntem olarak, sadece sıvı besin alabilecek biçimde ağzını zımbalayabilir. Eğer tatlı yeme isteğinin *ipucuna bağlı* olduğunu biliyorsa, tatlı arabalarının gezdiği restoranlara gitmeyebilir.[9] Eski eroin bağımlıları, bu maddeyi kullandıkları yerlerden uzak kalacaklardır. Eski kumarbazlar "yalnızca diğerlerinin oyununu izlemek için" kumarhaneye gitmemeyi öğreneceklerdir. Kişi zamanla öfkesinin geçeceğini ve bu yüzden kabahatli kişiyi zaman geçince cezalandırmak istemeyeceğini tahmin ederse, cezayı anında uygulayabilir. Bu durum, savaş sonrası Belçika'da gözlenmişti. I. Dünya Savaşı'ndaki deneyimleri temelinde, pek çok Belçikalı, kamuoyunun istediği şekilde işbirlikçilere verilecek ağır cezaların bir süre geçtikten sonra kayıtsızlığa yol açacağına inanıyordu. Bu nedenle, duruşmaların duyguları etkisini yitirmeden olabildiği kadar hızlı ilerlemesini istiyorlardı.

Bağımlılıkla mücadelede, -bağımlı- kişiye tüm bedelleri ödetme stratejisi oldukça yaygındır. General De Gaulle sigarayı

---

[9] Eğer bunu, tatlının yemeğin başında sipariş edildiği durumla karşılaştıracak olursak, her ikisinin de kişiyi *yoldan çıkma eğiliminin* etkilerine karşı koruma içerdiğini görebiliriz (zamansal ya da mekansal olarak).

bırakmak istediğinde, sigara içmeye geri döndüğü takdirde ödeyeceği bedeli arttırmak için, tüm arkadaşlarına bundan söz etmiştir. Denver'da bir kokain bağımlılığı merkezinde, doktorlara Tıp Çalışanları Komisyonu'na kendilerini itham eden bir mektup yazıp, madde kullandıklarını itiraf etmeleri ve diplomalarının iptal edilmesini istemeleri önerilmektedir. Eğer kişi, yapılan kokain testinde pozitif çıkarsa, bu mektup otomatik olarak postalanmaktadır. Bazı eski alkolikler, alkolle birlikte alındığında kişiyi çok kötü hasta eden bir ilaç olan dizulfram alarak alkolden uzak durmaya çalışmaktadır.[10]

Kendi kendine uygulanan geciktirmeler de bağımlılıkla mücadelede etkili olabilmektedir. Kendimi dürtüsel içmeden engellemek için, içkimi, bir zamanlama aracı ile birlikte güvenli bir yerde saklayabilirim. Ya da evde içki bulundurmayıp, böylece içki almak istediğimde bir markete gitmek zorunda kalabilirim. Aslında, dizulfram yöntemi ilacı aldığınızda iki gün boyunca hasta olmadan içki içemediğiniz için hem bedel ödeme hem de geciktirme tekniklerini birleştirmektedir. Kokain bağımlılık merkezi de bedel ödeme ve geciktirme tekniklerini birleştirmektedir. Bu merkez, ayrılmak isteyen kişilerin noter onaylı bir ayrılma bildirimiyle ayrılmalarına izin vermiştir. Arada iki haftalık bir mühlet vardır. Ayrılmak istediğini bildiren bir kişi, itham mektubunu iki hafta sonra alabilmektedir. Ama bu iki haftalık süre boyunca ayrılma geçersiz hale geldiyse, yeniden iki haftalık bir bildirim süreci gerekmektedir. Her ne kadar pek çok hasta ayrılma prosedürüne başvurduysa da yürürlükten kaldırmanın iptali için kimse iki hafta bekleyememiştir.

Zamansal tutarsızlık ve aşırı davranışa karşı taahhüt ilgisi görece yenidir. Bu konu üzerine çalışan klasik yazarlar, intoksikasyon ve psikotik durumları da içine alacak biçimde, ge-

---

[10] En yaygın biçimi ağızdan alınandır, alındığında alkol alımı sizi hasta etmektedir. Deri altına yerleştirilen (fiziksel olarak etkisiz ama psikolojik olarak etkili) biçimi ise daha az yaygındır.

niş anlamda *tutkuya* karşı taahhüt üzerine odaklanmışlardır.[11] *Odysseia*'da, Homer taahhüde örnek olacak bir bildirim yapmıştır: Ulysses'nin Sirenlerin şarkısına kapılmasını imkânsız kılmak için kendini bir direğe bağlaması. *On Anger*'da, Seneca "Her ne kadar akıllı olsak da oldukça güçlü ve sıkça boyun eğdiğimiz kötülüklere karşı yardım istememize izin verin. Şarabı tedbirli bir biçimde taşıyamayacak olan ve kadehlerine sabırsız ve cüretkâr davranacağından korkanlar arkadaşlarına kendilerini şölenden uzaklaştırması için talimat versinler; hasta olduklarında mantıksız davrandıklarını öğrenenler, hasta oldukları zamanlarda emirlerine uyulmamasını söylesinler" yazmıştır. Mme de Lafayette'nin romanı *La Princesse de Clèves*'de, prenses, Nemours dükünün teklifine şeytana uyarak cevap vermekten kaçınmak için sarayından kaçmakta, eşi ölüp yeniden evlenmesi serbest olduğunda da uzak kalmaktadır. "Koşulların en akıllıca kararları bile nasıl etkilediğini bilerek, kendini farklı (değişmiş) görme riskini almaya da bir zamanlar sevdiği adamla yaşadığı yere dönmeye de gönülsüzdü." Stendhal'ın romanı *Lucien Leuwen*'de, Mme de Chasteller Lucien'i ona olan aşkına teslim olmanın bedelinin yasak ve ağır olduğunu anlatmak için yalnızca başında bir kukuleta varken görmeye özen gösterir.

Bu stratejiler oldukça yaygındır. İnsanların köprüleri yakmaları stratejik nedenlerden kaynaklanmış olabilir (Bölüm 19), ama bazen bunu korkuya teslim olmamak üzere yaparlar. Daha önceki deneyimlerimden, bir ya da daha fazla içki içeceğimi ve baskıyı ortadan kaldıran etkisi nedeniyle, alkolün daha sonra pişmanlık duyacağım saldırgan veya şehvetli davranışlara yol açacağını bildiğimden ofis partilerinden uzak duruyor olabilirim. Ya da, alternatif olarak, böyle davranışların bana mal olacağı bedeli arttırmak üzere eşimi yanımda götürebilirim. Yalnızca içmemeye (ya da eğer

[11] Metinde söz edilen olgu, tutkunun pençesinde ve korkulu iken yatışmak için kendine taahhütte bulunma çok daha az yaygındır.

içersem duygusal olmamaya) *karar vermenin* daha az etkili olacağı "durumun gücü"ne bakıldığında açıktır (Bölüm 10). Benzer bir biçimde, yanıt vermeden ya da saldırmadan önce içinden ona kadar sayarak öfkesini kontrol etmek, o anki öfkede var olamayacak olan bir kopmayı varsaymaktadır. Kendine-yardımda yaygın görülen öneri, yoldan çıkma ya da tahrikle karşılaşıldığında öz-kontrole güvenmek yerine "döngüyü erken kırmak"tır. Mark Twain'in söylediği gibi: "Dışına çıkmaktansa dışarıda kalmak (hiç girmemek) daha kolaydır." Uç bir örnek verecek olursak, *New York Times*'taki bir manşetten söz etmek istiyorum (5 Nisan 1996): *Texas, Bir Canavarın Ameliyatını Kabul Etti: Cezaevinden Yakında Çıkmak İçin, Cinsel Dürtülerini Frenlemek Üzere Hadım Edilmek İstiyor.*

Duygu-merkezli irrasyonellikle baş etmede, geciktirme stratejilerinin en umut verici yöntemler olduğu söylenebilir. Duyguların kısa ömürlü olma eğilimi olduğundan, o anda yapılacaklara herhangi bir engel etkili bir çare oluşturacaktır. Daha sonra da söz edeceğim gibi, gerçekten genel düşünce de duyguların bu yönüne dayanarak önemli bazı kararlar almadan önce beklemeyi zorunlu kılar. Ancak insanların tutkularına karşı koymak amacıyla *kendilerini* ertelemelere zorlamaları ender görülür. Bunun için zorunlu teknolojiler eksik olabilir. Ancak buna bir örnek, üç ABD eyaletinde (Arkansas, Arizona ve Louisiana) uygulanmakta olan, alışıldık evliliğe göre kurulması ve bozulması daha zor, isteğe bağlı "anlaşmalı evlilik"tir. Bu tür bir evliliğe giren çift, ancak iki yıllık bir ayrılıktan sonra boşanma hakkı elde edebilir, ki normal evliliklerde bu bekleme süresi altı aydır. Bu seçeneği tercih eden küçük azınlık (evlenen çiftlerin % 1'i kadar) muhtemelen bunu birbirlerine olan bağlılıklarını göstermek ve kendilerini kısa süreli tutkular ve baştan çıkmalara karşı korumak için seçmektedirler.

Taahhüt sıklıkla diğer kişilerin, kurumların ve kamu otoritelerinin yardımını içerir. Ancak bunlar taahhüt yönergelerini ortaya koyan unsurlardan bağımsız olma ihtiyacı duyar, çünkü diğer türlü bu unsur bunları ortadan kaldırabilir. Esrar bağımlılığıyla

mücadele etmek için, Samuel Coleridge, esrar satan yerlere girmesini güç kullanarak engellemesi için bir adam tutmuştu. Adam ona engel olmaya çalıştığında, Coleridge "Hayır, bu saçmalık. Bu acil, çok acil, beklenmedik bir durum. Geçmişte sana ne söylediğim önemli değil. *Şimdi* sana söylüyorum; kollarını bu en saygın satıcının girişinden çekmezsen, sana saldırmak ve kötü davranmak için geçerli bir nedenim olacak" demiştir. Benzer bir biçimde, Mao Tse-tung, uyku ilacı aldıktan sonra verdiği emirleri görmezden gelmeleri konusunda talimat vermiştir. Bu ilaçları aldıktan sonra yardımcısına Amerikan masa tenisi takımını Çin'i ziyaret etmeye davet etmelerini söylemiş (Çin-Amerika ilişkilerinin başlarında) ve yardımcısı "Talimatınızı kaale alayım mı?" diye sorduğunda, "Evet, al. Çabucak yerine getir. Yoksa zamanımız olmayacak" diye yanıtlamıştır.

Kurumlar, kendine engel olmada daha güvenilir araçlardır. Denver'daki kokain kliniği ve Noel klüpleri, insanların keyfî hareket edemeyecekleri kendine engel olma seçenekleri sunar ve bu, sorunlarıyla baş etmelerine[12] yardımcı olup talimatları geçersiz kılmalarını engellemek üzere kasıtlı olarak böyle kurgulanmıştır. Norveç'te Ruh Sağlığı Koruma Kanunu, kişilerin psikiyatrik bir kurumda üç haftalık bir tedaviye kendilerinin *gönüllü ancak geri dönüşsüz* bir biçimde gitmelerine izin verir. Ancak bu sistem çalışmıyor görünmektedir, çünkü doktorların kliniğe gelen bir hastayı alıkoyma hakları vardır; ama böyle bir yükümlülükleri yoktur. Bunu daha etkili hale getirmek için hastaların, eğer erken ayrılmak istiyorlarsa, hastaneye başvuruda bulunmaya izin verilmeleri gerekmektedir.

1996'da Missouri Eyaleti, kompulsif kumar oynayanlar için kendi kendini mahrum bırakma programı başlatmıştır. Bu programın listesine kaydolan herkesin, Missouri'nin nehir botu ku-

---

[12] Buna karşın, zamanlayıcı araçlar, kişilerin içmeyle ilgili sorunlarıyla mücadelelerine yardım için yapılmamıştır.

marhanelerine hayat boyu girişleri yasaklanmıştır. Eğer bu yasağa uymaz ve bu kumarhanelerden birinde kumar oynarsa, oradan atılacak ve ruhsat sahibi olan kişi ilgili komisyonla durumu uygun kovuşturma makamına bildirip (B tipi suç için) suça yeltenme için işlem başlatılmak üzere işbirliği yapacaktır. Böyle bir programa dâhil olan bir kumarbaz, bir şekilde bu botlardan birine binip kumar oynar ve kazanırsa, kazandığı iptal edilir. Devlet, aynı zamanda, kürtaj için, silah almak için ya da boşanmak (ve evlenmek!) için de bekleme süreleri koyarak, tüketicilere anlık bir hevesle aldıkları bir ürünü geri vermek için üç günlük ya da bir haftalık süreler tanıyarak bu tür konularda daha aktif bir rol alabilmektedir. Her ne şekilde olursa olsun, bütün bunlar *devlet destekli öz-paternalizmin* değil, *devlet paternalizminin* örnekleridir.

Bazen, politik yasalar, taahhüt araçları ya da kolektif özpaternalizmin bir biçimi gibi görülür. John Potter Stockton, 1871'de bir yazısında "Yasalar, insanların akılları başlarındayken bir çılgınlık anında kendilerini öldüremeyecekleri biçimde birbirlerine bağlandıkları zincirlerdir" demiştir. Bir başka yaygın metafora göreyse, yasalar aklı başında Peter'in sarhoş Peter'a uyguladığı bağlardır. İki meclislilik, sıklıkla, politik taahhüdün bir örneği olarak anılır: Tüm kanunların iki yerden geçmesiyle, kişi yeniden galip gelmek üzere dürtüsel tutkularını yatıştırmak ve sorgulamak (ya da ilgilenmek!) için zaman bulur. Kanunların değişmesi için bekleme süreleri koyma da aynı gerekçeyle doğrulanmıştır. Ancak eğer taahhüt kendi kendini bağlama olarak anlaşılıyorsa, bireyselden toplumsala ve nesiller arasından aynı nesile uzantıları oldukça belirsiz olacaktır. Bir toplumun kendini bağlamasından çok, çoğunlukların azınlıkları bağladığını ve bugünkü nesillerin gelecek nesilleri bağladığını göreceğiz. Dahası, yasalar tipik olarak çalkantılı zamanlarda yazıldığı için tasarlayıcılar ve kurucular sıklıkla kendilerini ihtirasın pençesinde bulmaktadır. "Sarhoş" oldukları için sarhoşluğa karşı önlem alma ihtiyacı görmemektedirler. Böylece, 7 Eylül 1789'da Fransız Kurucu Meclisi ya-

saya tek meclisli mi, çift meclisli mi yazmayı tartışmaktayken, vekil Adrien Duquesnoy günlüğüne şöyle yazmıştır: "Eğer bir olasılık hesabı yapılmasına izin verilse, meclisin çoğunluğunun her iki komisyona da asla oy vermeyeceği açıkça görülür. Bu sonuç önemli dezavantajlar getirebilir, ancak durum böyle ve zihinler öylesine coşkun ki başka seçenek mümkün değil; belki birkaç yıl içinde bir değişiklik yapmak mümkün olabilir. Bir gün, tek bir meclisin, bizimki kadar güçlü bir ulusta ne kötü sonuçlar verebileceğini birileri anlayacaktır."

Bibliyografik Not

Seçenekleri bir araya toplama iç-ruhsal aracına, G. Ainslie'nin özellikle *Picoeconomics* (Cambridge University Press, 1992)'de kapsamlı bir biçimde yer verilmiştir. Bu tür "özel kurallar"a rasyonel temeller sağlama girişimi için, R. Benabou ve J. Tirole, "Willpower and personal rules", *Journal of Political Economy*, 112 (2004), 848-86. İleriyi görmeden karar verme tartışması O. -J. Skog, "Hyperbolic discounting, willpower and addiction", J. Elster (ed.), *Addiction: Entries and Exits*, (New York: Russell Sage Foundation, 1999). Geleceği hiperbolik olarak indirgeme eğilimlerinin farkında olan deneyimli kişiler tarafından verilen stratejik yanıtlar için, T. O'Donoghue ve M. Rabin, "Doing it now or later", *American Economic Review* 89 (1999), 103-24. Kişinin irrasyonel eğilimleriyle baş etmede taahhüt ve kendini bağlama fikirleri için, T. Schelling, "Egonomics, or the art of self-management", *American Economic Review: Papers and Proceedings* 68 (1978), 290-4 ve diğer yayınları. Konuyu *Ulysses and the Sirens*, rev. ed. (Cambridge University Press, 1984); *Ulysses Unbound* (Cambridge University Pres, 2000) ve "Don't burn your bridge before you come to it: Ambiguities and complexities of precommitment," *Texas Law Review* 81 (2003), 1751-88'de ele aldım. Reçeteli ilaçları alamamayla ilgili bir kitap boyu bir tedavi için, G. Reach, *Pourquoi se soigne-t-on* (Paris: Editions de Bord de L'Eau, 2005).

Coleridge ile ilgili öykü için, Thomas de Quincy, *Confessions of an Opium Eater*, (London: Penguin Boks, 1968), s.145. Mao Tse-tung ile ilgili öykü hakkında, J. Chang ve J. Halliday, *Mao: The Unknown Story*, (New York: Knopf, 2005), 580-1. Her ne kadar *Ulysses and the Sirens*'de yasaların taahhüt aracı olma fikrinden heyecan duysam da *Ulysses Unbound*'da bundan vazgeçiyorum.

Bölüm 14

METİN YORUMLAMALARI İÇİN BAZI İÇERİKLER

Genel bir görüşe göre, bilimsel girişimlerin üç ayrı kısmı ya da branşı vardır: Beşeri bilimler, sosyal bilimler ve doğa bilimleri. Bazı amaçlar için, bilim sahasını bu şekilde bölmek oldukça yararlıdır; ancak bazı diğer amaçlar için bu şekilde katı bir ayrım alanlar arası "çapraz üreme"ye engel olabilir. Kısım IV'de, sosyal bilimlerin insan ve diğer hayvanlar üzerine yapılan biyolojik çalışmalardan yararlanabildiğinden söz edeceğim. Bu bölümdeyse, beşeri ve sosyal bilimlerin, varsayılandan daha fazla ortaklığı olduğunu tartışacağım. Özellikle, sanat çalışmalarının *yorumlanması* ile *açıklama yapma*nın birbiriyle yakından ilişkili işler olduğunu göstermeye çalışacağım. Bir sanat çalışmasını anlamak, onu, yaratıcısının o çalışmadan önceki ruh hali açısından açıklamak demektir. *Başarılı* bir sanat çalışması, bir rasyonel-seçim açıklaması verilebilen bir çalışmadır. Aynı zamanda, "sonuçlara dayanarak yorumlama" denilebilecek bir ifadeyi daha sonra tartışacağım. Yapacağım açıklama tüm sanat biçimlerini kapsamamaktadır. Kendime sınır koyduğum edebiyat alanında bile, yalnızca olay ve karakterlerin *gerçek olabileceği* konusunda dile getirilmeyen ortak bir görüşün tanımlandığı, klasik (1850 öncesi) roman ve oyunları için anlam taşımaktadır.[1]

Öncelikle rasyonelliği, kurgu ya da oyunlardaki *karakterler*in itici gücü olarak düşünün. Edebiyat eleştirilerinde klasik bir sorun, Hamlet'in babasının ölümünün intikamını almayı niçin erte-

[1] Bu alışkanlığın değişmesine ilk örneklerden biri İbsen'in *Peer Gynt* (1867)'inin sonuna doğru gerçekleşir. Peer boğulmaktan korktuğunda "tuhaf bir yabancı" gelir ve "beşinci perdenin ortasında kimsenin ölmeyeceğini" söyler.

lediğidir. Buna pek çok açıklama yapılmıştır. Bazı açıklamalar, irade zayıflığı ya da klinik depresyonla açıklanan bir irrasyonelliğe atıfta bulunur. Ancak bir de basit bir rasyonel-seçim açıklaması vardır. Hamlet, en başta babasının hayaletinin kendisine Claudius'tan söz ettiğine inansa da daha sonra "kralın vicdanına seslenmek" üzere bir oyun sahneleyerek *daha fazla bilgi toplamaya* karar verir. Kralın tepkileri inancını doğrulasa da Claudius'un sonsuza kadar cehennemde yanması isteğini fark etmeye *fırsatı* olmaz. Her ne kadar, Claudius'u dua ederken öldürmek için uygun bir ortamı olsa da o zamanki dini inanca göre bu, Claudius'a lanetlenme değil kurtuluş sağlayacaktır. Daha sonra, bir perdenin ardında, kral olduğunu sandığı Polonius'u *yanlışlıkla ancak irrasyonel olmayan bir biçimde* öldürür. Sahip olduğu bilgi doğrultusunda, perdenin arkasında saklananın kral olduğu inancı rasyoneldir. Bu durumda *daha fazla* bilgi toplamak için bir nedeni olmamış, kraliçenin bulunduğu bir ortamda bir perdenin arkasına saklananın olsa olsa kral olacağını varsaymıştır.

Bunun doğru açıklama olduğunu iddia etmeyeceğim (aslında, bir açıklamanın "doğru" olmasının ne demek olduğunu henüz söylemedim). Benim dikkat çekmek istediğim şu; sözünü ettiğim üç perde, Hamlet'in rasyonel biçimde babasının öldürülüşünün intikamını alma hedefinin peşinde olduğu düşüncesiyle ilk bakışta birbirini tutmaktadır. Buradaki bir başka soru, bu düşüncenin Hamlet'in babasının intikamını almakta yeterince kararlı olmaması nedeniyle sürekli kendini suçlamasıyla tutarlı olup olmadığıdır. Pek çok eleştirmen, bu ünlü monologları, irade zayıflığının bir işareti olarak görür ve ilk iki perdeyi, hiçbir şey yapmamasına mazeretler bularak kendini kandırması üzerine kurulu görür (üçüncü perde bu görüşle pek bağdaşmaz). Şimdi, her ne kadar irade zayıflığı ve kendini kandırma, rasyonelliğin genel kurallarını ihlal etse de bunlar kesinlikle *anlaşılırdır* (Bkz. Bölüm 3). Sanat çalışmasının içsel gelişimiyle ilgilenirken, rasyonaliteden daha çok anlaşılırlık, yorumlama işi için en işe yarar fikirdir.

Yazarın içsel bakışına karşılık, dışardan bakışı da bizim için önem taşımaktadır. "Niçin Hamlet intikamını almayı beşinci perdeye kadar erteler?" sorusuna, "Kralın ölümünün oyunun sonunda olması gerekir" biçiminde bir yanıt verebiliriz.[2] Bu psikolojik bir durum değil, dramayla ilgili bir kurgu meselesidir. Tek başına bu yanıt tatmin edici olmayabilir. Eğer Shakespeare, intikamı bir dizi gaddarca olayla ya da bununla ilgili rastlantılarla, sırf intikamın oyunun sonunda yer alması için uzatmış olsaydı, biz bunu yazarın başarısızlığı olarak sayacaktık. Daha da ötesi, bu durum bir *yazar irrasyonelliği* durumu olacaktı.

Yazarın rasyonelliği Tanrı'ya atfedilen rasyonellik gibidir. Tanrı gibi, yazar da her bir olayın önce nedensel, sonra erekbilimsel (teleolojik) olmak üzere *iki kez açıklanabildiği* bir süreci harekete geçirir. Bu düşünceyi, aşağıdakileri yazan Leibniz'den aldım:

> Biri etkili nedenler, diğeri etkili sonuçlar olan iki krallığın her biri bütüne bir anlam vermek adına diğeri yokmuşçasına uzun uzadıya çaba gösterir. Ancak kökenlerini düşündüğümüzde hiçbiri diğeri olmaksızın yeterli değildir, çünkü her ikisi de etkili nedenleri ortaya çıkaran gücün ve en son sonuçları yöneten bilgeliğin birlikte olduğu bir kaynaktan çıkar.

Tanrı'nın amacı, mümkün olan en iyi dünyayı yaratmaktır. Dünyevi boyutları da içerecek biçimde belirtecek olursak, bu fikir *tüm olası sıralamaların en iyisi* olarak da anlaşılabilir. Her ne kadar evrenin bir durumdan bir sonrakine geçişi alışılageldik fiziksel nedensellikle meydana geliyor olsa da baştaki durum ve nedenselliğin kuralları, sıralamada tam mükemmelliği sağlayacak biçimde seçilmiştir.

Eğer kendimizi klasik drama ya da klasik romanla sınırlayacak olursak, yazarın görevi karakterlerin, özellikle birbirlerine

---

[2] İbsen'in "garip bir yabancı"nın ağzından söylediği sözlerin aksine, Shakespeare, Hamlet'e "Kralı beşinci perdeye kadar öldüremem" dedirtemezdi (Bkz. Önceki dipnot).

cevaben, ne söylediği ve yaptığıyla ilgili bir plan geliştirmektir. Amaç ise, bunu estetik değeri en geniş anlamıyla arttıracak biçimde vermektir. Bu nedenle, bir karakterin her hareketi ya da ifadesi, oyuncunun kafasında hem önceki hareketlere ve sözlere (ya da dış olaylara) bir tepki olacak biçimde; hem de sürpriz, gerilim ve gerilim sonrası sonucu ortaya çıkan bir unsur olacak biçimde iki kez açıklanabilir. İlk açıklama, karakterlerin anlaşılırlığından; ikincisi ise, şimdi açıklamaya çalışacağım, yazarın rasyonelliğinden ileri gelir.

Yazarların, sıklıkla, tam anlamıyla tatmin olana kadar ya da kalemlerini bir yana koyana kadar pek çok taslak yazdıkları gerçeği, bir *seçim* sürecinde oldukları ve üstü açık ya da kapalı bir biçimde daha iyi olma kriterleri taşıdığının su götürmez bir kanıtıdır. Bu taslaklar arasında ufak tefek değişiklikler olduğu gerçeği, uğruna çalıştıkları daha iyi her neyse, *yerel maksimumda* ona ulaşma amacını taşıdıklarını ortaya koyar. Ancak bir yazar ile yalnızca aşamalı bir yol izleyen kişi arasındaki fark şudur: İlkinin *yaratıcılığı* başlı başına seçimi aşar.[3] Edebiyat çalışmalarının yaratımı niçin rasyonel seçime indirgenemez, çünkü anlamlı sözcük sıralamalarının sayısı, bir insanın (tüm kombinasyonları) tarayıp içlerinden "en iyisi"ni seçebileceğinin çok üzerindedir. Her ne kadar "rasyonel bir yaratıcı" bazı söz dizimlerini bilerek çıkararak (ki bu şiirde ölçü ve uyağın fonksiyonlarından biridir) bu sorunu daha çözülebilir hale getirse de genellikle, geriye seçim işlemini mümkün kılmayacak kadar çok fazla sayıda seçenek kalacaktır. Yazar, bunun yerine, kendi bilinçaltının birleştirici mekanizmasına güvenmek zorundadır.

Bu nedenle rasyonel yaratı, büyük ölçüde ikinci ondalık doğruyu elde etmekle ya da farklı bir metafor kullanacak olursak, en yakın tepenin zirvesine tırmanmakla ilgilidir. Daha başka bir me-

---

[3] Aynı nedenle, teknik değişikliklere rasyonel-seçim açıklamaları yapma girişimi başarısız olacaktır.

taforla, bu bir sol-yarıküre işidir. Sağ-yarıküre işi olan ilk ondalık doğruyu elde etmek ya da diğerlerinden yüksek bir tepe bulmak gibi işler rasyonellik kapsamında değildir. Yine de ince ayar görevine indirgenmiş olsa da yazar rasyonelliği önem taşımaktadır. "Küçük bir şaheser" deyiminde söylendiği gibi, yüksek bir tepenin eteklerinde kalmaktansa, daha az yüksek bir tepenin doruğuna ulaşmak daha iyi olabilir. Kıyaslamalı bir hüküm içermeksizin, *Chronicle of a Death Foretold* (Gabriel Garcia Marquez, *Kırmızı Pazartesi*) ve *Look Homeward, Angel* (Thomas Wolfe) her iki olasılık için de örnek teşkil etmektedir.

Rasyonelliğin yazara dayattığı istemleri saymama ve bunları tartışmama izin verin. İlk olarak, karakterlerin hareketleri ve sözleri anlaşılır olmak zorundadır. İkinci olarak, yazar, *doluluk* ve *kararındalık* taleplerini karşılamak zorundadır. Üçüncü olarak, kazalar ve rastlantıların çekimini en aza indirmek için çalışma *yokuş aşağı* ilerlemelidir. Dördüncüsü, psikolojik olarak memnun edecek bir gelişme biçimi ve gerginlik çözümü sunmalıdır.

Anlaşılırlık mutlak ya da göreceli olabilir ve eğer göreceliyse, global ya da lokaldir. Mutlak anlaşılırlığın sorusu, *herhangi* bir insanın bu yönde davranıp davranamayacağıdır. Görece global anlaşılırlığın sorusu ise, kurgudaki bir kişinin davranışının söz konusu çalışmada daha önce sergilenen karakterinin bütünüyle tutarlı olup olmadığıdır. Görece lokal anlaşılırlığın sorusu ise, kurgusal kişinin davranışının, çalışmada daha önce benzer durumlarda sergilediği davranışlarla tutarlı olup olmadığıdır. Mutlak ve görece lokal anlaşılırlığın gerektirdikleri, yazarın rasyonelliği açısından önemli belirleyicilerken, görece global anlaşılırlığın gerektirdikleri değildir. Aksine, bu en son belirleyiciye verilen önem, bir tür estetik kusuru gibi görülebilir.

Bazı durumlarda, mutlak anlaşılırlık aşırı rasyonellik nedeniyle ihlal edilebilir. Yine öz-yıkıcı tutkuları açık olan Evripides'nin Medea'sı ya da Racine'in Phèdre'ini düşünelim. Bunlar, tam da *eylem anında* her şeyin düşünüldüğü bir kararı sürdürme durumu-

nun aksine, katı anlamıyla, irade zayıflığına maruz kalmış ve irade zayıflığıyla resmedilmiş görünmektedir. Her ne kadar tutku bu karardan sapmalarına neden olsa da onu etkilemez. Racine'in Hermione'u daha güvenilir bir karakterdir. Kararları duygularıyla gölgelenmiş olduğundan, zayıf iradeli olmaktan ziyade, kendini kandırmaktadır. Benim fikrime göre -ki bu kendi fikrimden öte bir şey değildir- aşırı duyguların, tam bir zihinsel açıklıkla eş zamanlı olarak ortaya çıkması insan doğasına aykırıdır.

Çok fazla rasyonellik anlaşılmaz olabilirken, irrasyonellik kusursuz biçimde anlaşılır olabilmektedir. Stendhal'ın *Kırmızı ve Siyah*'ında, M de Renal'in karısının Julien Sorel ile bir ilişki yaşadığına dair güçlü kanıtlarla karşılaştığında verdiği tepkiden -M de Renal karısının sadakatine inanmayı seçer- daha anlaşılır ne olabilir? Dilek, düşüncenin babasıdır. Daha paradoksal durumlarda, kişinin karısının sadık olması isteği öyle olmadığına inanmasına yol açar; tüm kanıtlar sadakatsizliğini gösterse bile. *Othello*'da, "Küçük ipuçları bile kıskançlığı doğrulamada kutsal bir emirden gelen kanıtlar kadar güçlüdür" der. İlki bir kısa devre olayıdır, ikincisiyse hatların çakışması (Bölüm 3).

Bir oyun ya da bir romandaki, "karaktere aykırı" oynayan karakter tarafından ihlal edilen görece anlaşılırlık, farklı sorunları ortaya çıkarmaktadır. İlk olarak, psikologların karakter özelliklerinin global değil, *lokal* olma eğilimi konusundaki savlarını dikkate almalıyız (Bölüm 10). Her ne kadar pek çok yazar (Hamsun, Zola'dan söz etmektedir) durumlar-arası tutarlılığı varsayan halk psikolojisini paylaşıyor olsa da iyi yazarlar (burada Dostoyevski'den söz etmektedir) bu görüşü paylaşmaz. İkincisi, karakterlerin "karaktere uygun" davranmasını bekleyen okurlar hayal kırıklığına uğratılsa da bu okurlar çalışmada amaçlananlar değildir. Daha sonra göreceğimiz gibi, iyi yazarlar bile, okurlarının kusurlu psikolojik durumunun baskısı altında olabilir, ancak global özelliklere olan inanca pek itibar etmemelidirler. Yine de okurların lokal bir tutarlılık beklemeye hakkı vardır. Eğer yazar kendini

köşeye sıkıştırırsa, yani hikâyeyi planlandığı gibi geliştirmenin tek yolu bir karakterin lokal olarak tutarsız bir biçimde davranmasına izin vermekse, okuruyla yaptığı gizli anlaşmayı bozuyor demektir. Bir hikâye, suyun akacağı yolu bulması gibi yolunu bulmalı, yazar onu yukarı doğru akmaya zorlamamalıdır.

Bu fikri, Stendhal'ın bitiremediği ve ölümünden sonra yayınlanan romanı *Lucien Leuwen*'in metninden aldığım birkaç yorumla açıklamama izin verin. Romana adını veren kahraman, genç bir dul olan Mme de Chasteller'e âşık olur. Duyguları karşılıklıdır, ancak Lucien Louwen genç kadına yaklaşmaya cesaret edemez. Ruhunun inceliği onu "en başarılı Don Juan'dan" üstün kılmakta ve böylece onu, karşısındakinde aşkı uyandırmaya yeterli kılmakta ama aynı zamanda durumu nasıl idare edeceğini de o an bulan "daha düşük kapasiteli genç bir Parisliden" daha aşağı hale getirmektedir. Hikâye ilerledikçe Stendhal onları bir araya getirme ihtiyacı duyar, ancak bunu nasıl yapacağını pek bilemez. Kenara şöyle yazar: "Tarihçilerin yazdıklarına bakarsak, erdemli bir kadının kendini tamamen teslim etmesi beklenemez, böyle bir kadın elde edilmelidir. En iyi av köpeğinin bile silahla vurulanı getirmekten başka yapabileceği bir şey yoktur. Eğer avcı vurmazsa, köpek hiçbir şey yapamaz. Romancı, tıpkı kendi kahramanının köpeği gibidir." Bu yorum, bir romandaki karakterlerin, "karaktere uygun" davranmaları ihtiyacını göze çarpan bir biçimde tanımlamaktadır.

Stendhal, en sonunda, Lucien ve Mme de Chasteller'in birbirlerine karşı sevgilerinin gösterildiği ve anlaşıldığı ama yine de ifade edilemediği bir ortam oluşturur. Ama zorluklar burada da bitmez. Stendhal'ın romana ilişkin planı, diyalektik bir Hollywood modelini izler; erkek kadınla buluşur, erkek ve kadın ayrılır, erkek ve kadın yeniden birleşir. Az önce de gördüğümüz gibi, tezini pekiştirirken sorunlarla karşılaşır. Bir antitez ortaya koymak içinse, Stendhal gülünç ve açıkça teleolojik bir araç kullanır ve Lucien'in, sürekli yakınında olduğu ve kuytu köşelerde her gün gördüğü Mme de Chasteller'in birdenbire bir bebek do-

ğurduğuna inanması gibi bir durum kurar. Ama asıl şaşırtan sonuç kısmıdır. Her ne kadar, neden âşıkların bir araya geldiği bir üçüncü kısım yazmanın bir yolunu bulmadığını bilmesek de tahminimiz, böyle bir birleşmenin akla yakın olmayacağıdır. Romanın ikinci kısmında, ayrılıktan sonra, Lucien utanmaz bir çapkına dönüşür; bu, Temmuz Monarşisi döneminin gevşek ahlaki yapısı düşünüldüğünde temelde doğrudur, ancak Mme de Chasteller'in başlangıçta âşık olduğu nazik adamdan kesinlikle oldukça farklıdır. Stendhal, kadının aşkını elde etmesiyle değişen Lucien'in görece anlaşılırlığa zarar vereceğini düşünmüş olabilir.

Aristo, "Öykü, pek çok parçanın bir teki bile yerini değiştirse ya da çekilse bütünün dağılıp değişeceği kadar birbirine bağlı olup, tam bir bütünü temsil etmelidir. Bu nedenle, varlığı ya da yokluğu anlaşılır bir fark yaratmayanlar bütünün gerçek bir parçası sayılmaz" demiştir. Bu metni, iki estetik ideal olan *doluluk ve kararındalık* ifade eder şeklinde okuyabiliriz. Okura, öykünün gelişimini anlamak için ihtiyaç duyduğu tüm bilginin yazar tarafından sunulduğunu düşünme hakkı verilmiştir.[4] Bunun aksine, eğer yazar bir karakter evden ayrılırken yağmur yağdığını söylüyorsa, bu, yağmur öncülüne daha sonra ihtiyaç duyulacağına ve bir karaktere atfedilen bir konuşmanın kişi hakkında bilgi verme niyeti taşıdığına ya da diğer karakterlerin yapacağı bir başka şeyin öncülü olacağına inanma hakkı verir.[5]

---

[4] Potansiyel olarak konuyla ilgili bazı detaylar, okurun hayal gücüne yer bırakmak üzere kasıtlı olarak kesinlikle atlanabilir. Rasyonel yaratım, bazı boşlukların okurlar tarafından doldurulmasına uygundur, hatta öyle olmasını bekler. Ama eğer sanatçı, izleyicisinin hayal gücünü abartırsa, çabası bir başarısızlık olarak görülecektir. Bir romancının bir kadın ve erkek kahramanın yapı itibariyle uyuşmazlıklarını, birlikte yaşadıkları evlerin numaralarını asal sayı yaparak, yani ortak böleni olmayan sayıları kullanarak ortaya koyduğunu varsayın. Özel durumlar dışında, yazarın, okurun böyle bir durumu kavrayabileceğine güvenmesi akla yakın olamaz.

[5] Laf kalabalığı yapmak, kesinlikle her zaman sakınılması gereken bir durum değildir, çünkü estetik bir işlev ortaya koyabilir. Can sıkıntısını okurya ilet-

Daha önce, iyi bir temanın "yokuş aşağı" giden karakterinden, "karaktere uygun" oynamayı örnek vererek söz etmiştim. Daha genel anlamıyla, iyi temalar ihtimali olmayan olaylara, kazalar ve rastlantılara doğru çekilmemelidir. *Middlemarch*'ta, Raffles ile Mr Bulstrode arasındaki rastlantı -ki öykünün gelişiminde önemli bir unsurdur- öylesine yapmacıktır ki romanın bunun dışındaki akıcılığını azaltmaktadır. Tabii ki bir romanda tesadüflerin de yeri olacaktır. Bir ebeveynin kaza sonucu ölümü, her iki ebeveynin aynı kazada ölmesi kadar öykünün gelişimini başlatabilir ya da şekillendirebilir. Ama eğer kurgu, ebeveynlerin *iki* ayrı kazada ölmesini gerektiriyorsa, burada okur her şeye inanmaya zorlanıyor gibidir. Kahramanın gerçek aşkıyla evlenmesine imkân verecek biçimde ölümü, yazarın kızılacak derecede tembel olduğunun göstergesidir.

Ancak okur psikolojisi, olasılık kuramına göre ayarlanmamıştır. Diyelim ki yazar kurgusunda A'dan B'ye gitmek için ya iki basamaklı ya da altı basamaklı bir yol izlemek üzere seçim yapacak. Pratik olmak için, varsayalım, iki basamaklı seçenek sırasıyla 0.9 ve 0.2 olasılığa sahip olsun, altı basamaktan her biriyse 0.75'lik bir olasılıkla gerçekleşecek olsun. Her bir sıralamadaki olayların birbirinden bağımsız gerçekleşeceğini varsayarak iki basamaklı sıralamanın gerçekleşmesi daha olasıdır (0.18 ve 0.178), yine de altı basamaklı sıralama istenen "yokuş aşağı" özelliğine sahip olarak görülecektir. Bir senaryonun genel anlamda akla yakınlığı, bağlantılarının sayısından çok daha fazla en zayıf bağlantılarının akla yakınlığına bağlıdır. Bence, yazar basit ama çok olası olmayan rastlantılarla kolaya kaçmasını önlediği için, okurlarının bu tuhaf davranışına saygı göstermelidir.

Tepeden aşağı inen bir akıntı bile, denize döküleceği bir yer buluncaya kadar pek çok kıvrım ve dönüş yapabilir. Eğer yapmı-

---

mek için, laf kalabalığı tek başına yazarın anlatımından daha etkili olabilir. Bu durumda bile, tekrarın can sıkıntısını hissettirmek yerine *okuru* sıkacağı bir nokta olabilir.

yorsa, gidişini gözlemlemek pek de önemli bir deneyim olmayacaktır. Bu nedenle yazar okurları ve izleyicilerine gerektiğinde sürprizler sunmalı ve okurların ilgisini canlı tutmak için kahramanın karşısına engeller çıkarmalıdır. Bununla ilgili taktiklerin listesi araştırılamayacak, hatta sınıflandırılamayacak kadar büyüktür. Bazıları, yazın türüyle yakından bağlantılıdır. Tiyatro içerisinde komedi, drama ve trajedinin kullanımının farklı araçları vardır. Komedi ve gerilim ortaya çıkmak için sıklıkla *yanlış anlamalardan* yararlanırken, drama ve özellikle trajedi *bilgisizliğe* dayanabilir. Yanlış anlamalar ortaya çıktıkça mutluluk ortaya çıkar, bilgisizlik ortadan kalktıkça felaketler meydana gelir. Romancılar, okurlarını kasıtlı olarak yanıltmadıkları sürece, belirsizlik yaratmak için karakterlere kendi düşüncelerini ekleyebilirler.

Şimdi, "doğru yorumlama" ile ne kastettiğimi söyleme zamanı geldi. Başlangıçta da belirttiğim gibi, bu, açıklamayla ilgili bir sorudur. Tüm açıklamalar (amaçları da neden olarak aktaranlar da dahil) nedensel olduğu için ve bir neden meydana getirdiği etkiden önce gerçekleştiği için, gerçek *dinleyicilerin* çalışmaya ilişkin algıları tam anlamıyla ilgisizdir. Buna karşılık, tasarlanmış (olması istenilen) algılamalar açıklamanın bir parçası olabilir. Çalışmanın öncülü olan nedenler arasında, tek mesele yazarın amaçları değildir. Yazarın bilinçaltı tutumları da bunu etkileyebilir. Bu nedenle, Jules Verne'in *Esrarlı Adam*'ı ırkçılık karşıtı amaçlarından etkilenmiş olabileceği gibi, ırkçı önyargılarından da etkilenmiş olabilir. Ancak kısa kesmek için konuyu yalnızca bilinçli amaçlarla sınırlayacağım.

Demek ki, bir edebiyat çalışmasının yorumu çalışmanın önemli özelliklerinin belirli okurların çalışmadan çıkarsaması beklenecek biçimde yazarın yaşantıların estetik değerini arttırma amacıyla verdiği kararlara dayandığı yolunda bir iddiadır. Bu tür bir iddiada bulunmak için, edebiyat eleştirmenleri tıpkı başka alanlardaki bilim insanlarının yaptığı gibi ilerlemelidir. Ortaya çıktığında, taslaklara ya da Stendhal'ın çıkışlarında olduğu gibi,

yazarın ifadelerine başvurabilirler. Benzer bir seçim biçiminin gözlenip gözlenmediğini anlamak için, aynı yazarın başka çalışmalarıyla da ilgilenebilirler. Seçimleri oluşturan düzeni, seçimlerin kendisinden ayırmak üzere, aynı döneme ait çalışmalardan da yararlanabilirler. Yazarı sınırlamış olabilecek dinleyici beklentilerini belirlemek için yakın döneme ait başka kaynakları kullanabilirler.

Tüm bunları yaparken, yöntemleri diğer tarihçilerin yöntemlerinden kesinlikle farklı değildir. Diğer tarihçilerde olduğu gibi, bilginin aslında sınırlı olduğu sorunuyla karşılaşırlar; çünkü geçmişi deneye tabi tutmak olası değildir. Diğer tarihçilerin yaptığı gibi, eski kaynakları nirengi yaparak, yeni kaynaklar arayarak ve bunların yorumlanmalarının yeni içeriklerini birleştirerek "veri madenciliği"nin cazibesini azaltmaya çalışabilirler. Diğer tarihçilerden, yorumlarının, sürekli değilse de sıklıkla, *değer yargıları* ile birbirine uymasında ayrılırlar. Yazar, yerel maksimumda, estetik değer yaratma amacında başarılı olmuş mudur ya da başarıya başarısızlıktan daha fazla yaklaşmış mıdır? Tabii ki bazı yazarların böyle bir amacı yoktur. Yalnızca para kazanma ya da propaganda yazma gibi farklı rasyonellik gereklilikleri olan amaçlarla ilgileniyor olabilirler. Ancak eğer biri yazarın temelde estetik bir iddiası olduğu hipotezi için uygun bir durum fark ederse, bunu ne kadar iyi fark edilebildiği, diğer amaçlara sorulabileceği gibi sorulabilir.

Daha önce, yazar hatalarının anlaşılır olduğunu söylemiştim. Söylediğim gibi, yazarlar iki taraflı bir baskı altındadır: Hem kurgunun ilerlemesini sağlamak durumundadırlar, hem de bunu karakterlerin anlaşılır söz ve hareketleri yoluyla yapmak durumundadırlar. Bunlardan ilki uğruna ikincisini feda ederlerse, yani nedenselliği teleolojiye kurban ederlerse, onları suçlayabiliriz, ama yine de niçin öyle yaptıklarını *anlayabiliriz*. Nedensel açıdan mantıksız olsa da Hamlet'in öcünü almada gecikmesi, Shakespeare'in intikamı oyunun sonuna kadar erteleme ihtiyacı-

nın ışığında, teleolojik olarak anlaşılır duruma gelebilir. Bu da bir çeşit yorum olabilir. Hamlet'in psikolojik durumu ve koşulları açısından gecikmenin yorumlanmasından açıkça farklı olmasına karşın, aynı soruya yanıt vermektedir: Gecikme niçin olmuştur? İyi bir edebiyat çalışmasında her şey en az iki kez açıklanırken, eksik bir çalışma yalnızca bir açıklama yapmaya izin verir.

Yorumlamanın, açıklamanın istemlerine nasıl zarar verdiği ya da onları nasıl görmezden geldiğine ilişkin bir örnekle sonlandırmama izin verin. Pek çok yeni yazar, *Mansfield Park*'ta Fanny Price'ın entrikacı ve stratejik olduğunu, görünüşteki gösterişsizliğinin Edmund Bertram'ı kazanma amacı için bir hile olduğunu öne sürmüştür. Dahası, Fanny Price'ın adının (fanny = vajina, price = ücret, fanny price = vajina bedeli gibi bir anlama gelir) "para için seks" anlamı çağrıştırdığını savunurlar. Bu iddialar *iki kasıtlılık testinden geçemez*. İlk olarak, romanda Fanny Price'a entrikacı maksatlar yüklemek için hiçbir kanıt yoktur. Alçakgönüllülüğü aslında ödüllendirilse de davranışının bu *sonucu* bu durumu açıklayamaz.[6] İkinci olarak, Jane Austen'in, Fanny Price'ı okurlara bir yarı-fahişe gibi göstermek istediğine dair bir kanıt yoktur. Her ne kadar metin bazı modern okurların bu bağlantıları kurmasına yol açsa da söz konusu yazarlar, Austen'in okurlarının pornografik bir roman olan *Fanny Hill*'in kahramanı olan "Fanny" ile ya da Price'ı seks karşılığında ödenen ücretle bağlantı kurmalarını amaçladığına dair bir kanıt göstermezler. Bu "sonuçlara dayanarak açıklamalar", sosyal bilimlerdeki fonksiyonel açıklamalar ile çok fazla ortaklık taşır. Bu yorumlamalar, bilimsel olgularla değil, onları öneren bilim insanların becerisiyle sınırlı olan kişiye kalmış (keyfî) metotlara dayanır. Ancak Kısım IV'de, "sonuç ile açıklama"nın daha kayda değer türlerine bir göz atacağız.

---

[6] Ayrıca, Fanny Price'ın paragöz olduğu hipotezi, Henry Crawford gibi daha zengin birinin evlilik teklifini reddetmesiyle uyuşmaz.

Bu bölümde edindiğim genel yaklaşım sıklıkla "kasıtlı bir mantıksızlık" içermekle suçlandı. Bu eleştiriye, N. Carroll'un verdiği yanıta katılıyorum, özellikle "Art, intention, conversation"da, G. Iseminger (ed.), *Intention and Interpretation* (Philadelphia: Temple University Pres, 1992) ve "The intentional fallacy: Defending myself", *Journal of Aesthetics and Art Criticism*, 55 (1997), 305-9. "Hermeneutics and hypothetico-deductive method", M. Martin ve L. McIntyre (eds.), *Readings in the Philosophy of the Social Sciences* (Cambridge, MA: MIT Press, 1994), D. Føllesdal, benzer bir çizgide, *Peer Gynt* ile ilgili oyunun tanımlanan olay ve karakterlerin gerçek olabileceği düşüncesiyle sınırlanmaması dışında bir yorum sunar. Hamlet'in ertelemesinin drama sanatı ile ilgili bir durum olduğu gözlemi için E. Wagenknetch'e borçluyum, "The perfect revenge - Hamlet's delay: A reconsideration", *College English* 10 (1949), 188-95. *Ulysses Unbound*'un Bölüm 3'te sanat çalışmalarını yerel maksimum olarak görme fikrini tartıştım (Cambridge University Press, 2000). Bu bölüm ayrıca, Lucien Leuwen hakkında daha kapsamlı bir tartışma da içermektedir. Yokuş aşağı kurguya karşı yokuş yukarı kurgu fikrinde, D. Kahneman, P. Slovic ve A. Tversky, "The simulation heuristics", *Judgment Under Uncertainity* (Cambridge University Press, 1982)'den esinlenilmiştir. *Mansfield Park* ile ilgili eleştirdiğim yorumlar için, J. Heydt- Stevenson, "'Slipping into the ha-ha': Bawdy humor and body politics in Jane Austen's novels", *Nineteenth Century Literature*, 55 (2000), 309-39 ve J. Davidson, *Hypocrisy and the Politics of Politeness* (Cambridge University Press, 2004).

IV
Doğa Bilimlerinden Dersler

Çeşitli bilimsel disiplinler, şu yollardan biri ya da her ikisiyle işleyebilir: İndirgeme ya da analoji. İndirgeme, bilimler hiyerarşisinin bir aşamasında, daha alt bir aşamadaki fenomenlerle açıklama biçiminde görülür (Bkz. Şekil 4.1).

Sosyoloji, ekonomi, siyaset bilimi, antropoloji
↓
Psikoloji
↓
Biyoloji
↓
Kimya
↓
Fizik

Şekil 4.1

İndirgemeci programlar tartışmalı olma eğilimindedir. Uzun bir zamandır pek çok biyolog biyolojiyi kimyaya indirgemenin işe yaramasının mümkün olmayacağını sert biçimde savunmuş-

tur, ama işe yaramıştır. Emile Durkheim'dan bu yana, pek çokları sosyal bilimlerin psikolojiye indirgenmesinin mümkün olamayacağını tartışmıştır. Bu çalışmanın asıl savlarından biri bunun olabileceğidir.

Bu iki indirgeme arasında, psikolojinin biyolojiye indirgenmesi yer alır. Bu konuyla ilgili biyolojik disiplinlerse genetik, fizyoloji, gelişimsel biyoloji ve evrimsel biyolojidir. İlk iki disiplin, organizmanın yapısı ve davranışının yakın nedenleri; son ikisiyse, tek başına organizmanın ya da türlerin tarihinde uzak nedenleri üzerinde durur. Yapı çalışmaları ile davranış çalışmaları, yapının hem davranış için fırsat sağlaması, hem davranışı sınırlandırması nedeniyle birbiriyle bağlantılıdır. Bir tane böbreğe ihtiyacımız varken iki taneye sahip olmamız, birini bir kardeşimize organ bağışı için imkân sağlar ve sosyal normların bu uygulamanın ortaya çıkmasını yasaklama ya da kontrol etmesini olası kılar. Yine de iki böbreğimizin olmasının nedeni yaşayan vericilerden organ naklini mümkün kılmak değildir. Pek çok yapı, bize yapılmasını izin verdiği şeyler için vardır, ama bu bir örnek değildir. Yine de bir yapının olanak verici etkilerinin tesadüfi mi, yoksa açıklayıcı mı olduğunu söylemek sıklıkla zordur.

Alanları birbiriyle örtüştüğü için biyolojinin sosyal bilimlerle ilişkisi açık olmalıdır. Yine de pek çok sosyal bilimci "indirgemeci" oldukları gerekçesiyle biyolojik açıklamalara karşı koymaktadırlar. Bu, benim gibi indirgemenin bilimde ilerlemenin lokomotifi olduğuna inananlar için tuhaf bir iddiadır. Yine de eğer "indirgemecilik"in önüne "gelişmemiş", "işlenmemiş" ya da "spekülatif" geliyorsa bu eleştiri daha iyi oturur.

Gelişmemiş indirgemecilik, üst-düzey açıklamalardan daha alt-düzey açıklamalara inmenin nihayetinde uygulanabilirliğine ikna olan bilim insanları gereken ölçüm teknikleri, kavramlar ve teorileri olmadan bunu yapmaya çalıştıklarında görülür. Klasik bir örnek, Pascal'ın şu sözcüklerle üzerine yorum yaptığı Descartes'ın mekanik fizyolojisidir: "Descartes. Özetle şunu söy-

lemeliyiz: Evet, 'bu resim ve hareketlerle yapılmıştır'. Ama bunların ne olduğunu söylemek ve makineyi meydana getirmek gülünçtür. Kullanışsızlığı, güvenilmezliği ve eziyetli olması nedeniyle." Bugün, model tanıma için algoritmalar oluşturan ve otomatik çeviri ortaya koyanlar benzer bir durumdadır. İnsan yüzünü tanıma ve oluşturduğumuz anlamsız cümleleri tanımak gibi işler, yapay sistemlerin kapasitesinin çok ötesindedir.

İşlenmemiş indirgemecilik, bilim insanları belirli bir davranışı *kapasite* ya da *eğilim* açısından açıklamak yerine biyolojik terimlerle açıklamaya çalıştığında -ki böyle bir davranış belli bir durumda kullanılmayabilir ya da fark edilmeyebilir- gözlenir. Politik davranışı, daha alt düzeydeki hayvanlarda bulunan "bölgecilik"le açıklamaya çalışmak bunun bir örneğidir. Bir başka örnek de halter çalışmalarının -tavus kuşunun tüyleri ya da geyiklerin dev boynuzları gibi- cinsel seçimle açıklanabileceği düşüncesidir. Buna daha pek çok örnek verilebilir.

Spekülatif indirgemecilik, bilim insanları, söz konusu davranışın -gerçekten *öyle olduğunu* göstermeksizin- nasıl ortaya çıkmış *olabileceği* ile ilgili bir açıklama olarak "aynen öyle" türü bir öykü ortaya koyar. Sosyo-biyoloji ve yakından bağlantılı bir alan olan evrimsel psikoloji, kendini-kandırmanın evrimsel bir fayda sağladığı için geliştiği ya da kadınlarda doğum sonrası depresyonun bir pazarlık unsuru olarak geliştiği gibi pek çok örnekle doludur (Bölüm 17).

Kötü indirgemeciliğin kötü olduğunu söylemek pek de aydınlatıcı değildir. Karmaşık fenomenleri daha basitlerine indirgemek kolayca olabilir, ama bilimde herhangi bir araştırma stratejisi bunu yapabilir mi? Bilim tarihi, ezici bir biçimde, indirgemeciliğin bilimde ilerlemeyi sağlayan, anti-indirgemeciğin ise ilerlemeyi engelleyen bir güç olduğunu gösterir. Tarih, ayrıca, hipotez geliştirmek için, bir bilimsel disiplinle diğeri arasında *analoji*ler kullanmanın riskini de gösterir. Kendi içinde, analojilerin kullanımı zararsızdır: Bilimsel hipotezler, *ataları* tarafından

değil, *alt nesil*leri (test edilebilir içerikleri) tarafından yargılanacaklardır. Yine de analojik düşünme, bilim insanlarının diğerlerinin içinden bir çeşit hipoteze ayrıcalık vermelerine yol açtığında, sonuç bilimsel düşüncenin korku kapanında son bulur. Örneğin, toplum ve biyolojik organizmalar analojisi, toplumların tıpkı organizmalar gibi kendilerinde bulunan homeostatik düzeltme mekanizmaları (Örn. Devrimler) ile kendi kendilerini düzenleyen varlıklar oldukları düşüncesini destekler. 19. yüzyılda bilim insanları bir organizmadaki *hücre*nin toplumda neye denk düştüğünü, bir analoji bulmanın mantığı olup olmadığını kendilerine sormaksızın tartışmışlardır. Diğer yazarlar, organik analojilerden çok fiziksel analojiler kullanmış, Newton yasaları ve yerçekimi gücünün sosyal eş değerlerini aramıştır. Sosyal bilimlerin üzerinde çalıştıkları şey üzerinde bir etkisi olabileceğini tartışan bilim insanları, sürekli Heisenberg'in belirsizlik ilkesine, sanki bu ilkenin derinliği kendi düşüncelerini de aynı derecede bilge yapacakmış gibi, başvurmaktadırlar.

Bölüm 15'te korku, güven ve "sonuca ulaşıverme" gibi fenomenlere indirgemeci açıklamalar yapma umudunda ısrarcı olan fizyoloji ve beyin biliminin bazı bulgularını göz önüne alıyorum. Bölüm 16 ve 17'de, hem indirgeme *hem de* analojinin çift taraflı kullanımında olan doğal seleksiyon kuramını tartışıyorum. Bazı indirgeme girişimleri mantıklı olsa bile, diğerlerinin gelişmemiş, işlenmemiş ya da spekülatif olduklarını ortaya koyuyorum. Sosyal fenomenler için doğal seleksiyonu bir analoji olarak kullanma daha da belirsiz bir değer taşımaktadır. Bölüm 16'da, doğal seleksiyonu sosyal bilimleri için yazılmış bir kitaba göre fazlasıyla ayrıntılı bulunabilecek bir biçimde (ki yine de konuyu açıklamada oldukça yüzeysel kalmıştır) yazma nedenim, sosyal yaşamda hiçbir şeyin uzaktan kıyaslanabilir biçimde var olamadığını göstermektir. Sosyal bilimcilerin, "sosyal seleksiyon" ve "sosyal evrim" hakkında el sallamaları, bir an önce edinmeleri gereken kesinlik ve odaklanma açısından eksiktir.

Bibliyografik Not

Spekülatif sosyo-biyoloji ve evrimsel psikoloji eleştirileri için, P. Kitcher, *Vaulting Ambition* (Cambridge, MA: MIT Press, 1987) ve D. Buller, Adapting Minds (Cambridge, MA: MIT Press, 2005). Davranışa nöro-bilimsel yaklaşımın "kara kutu" yaklaşımına erken ve açık bir savunma olduğuna ilişkin tartışma için, J. R. Staddon, *Adaptive Dynamics: The Theoretical Explanation of Behavior* (Cambridge, MA: MIT Press, 2001). Toplum çalışmalarında biyolojik metaforlar araştırması için, J. Schlanger, *Les métaphores de l'organisme* (Paris: Vrin, 1971).

Bölüm 15

FİZYOLOJİ VE SİNİRBİLİM

Son yıllarda, karmaşık insan davranışları için fizyolojik (sıklıkla nörofizyolojik) temeller aramak, daha çok yeni ölçüm ve gözlem tekniklerinin bir sonucu olarak, yeni bir aşama kaydetti. Bugün yapılan çalışmalar gelişmemiş, işlenmemiş ya da spekülatif olsa da bu araştırma alanının gelecekte önemli bir yer tutacağına şüphe yok. Bu kitabın hedefleri ile özellikle ilgili olan üç dizi bulgudan söz edeceğim.

Korku

Bölüm 8'de, duyguların *inançlar* ya da bilişsel öncüller tarafından tetiklendiğini ileri sürmüştüm. Eğer bana çarpmanızın kasıtlı, düşüncesizce veya ihmalkâr biçimde olduğunu düşünürsem, sinirlenirim; ama eğer trenin aniden hareket etmesiyle bir başkasının size çarpması sonucu kazayla bana çarptığınıza inanırsam, sinirlenmem. Proust'un *La prisonnière*'inde Albertine'in gözünden uzak olmasına izin verdiği zamanlarda, anlatıcının kıskançlık duygusu, ne durumda olduğuna ilişkin inancına göre ya artıyor ya da azalıyordu. Buna karşın, duyguların bazen tek başına *algılar*dan -ki inançların aksine, bir şey "hakkında" değildirler- etkilenip etkilenmediğini soranlar olabilir. Örneğin, Descartes şaşma ve hayretin, "en azından bu objenin bize uygun olup olmadığını bilmeden önce gerçekleşebileceğini" düşünmüştür.

Korku üzerine nörofizyolojik çalışmalar (farelerde) bu fikri doğrular. Talamusda (beyin yarımkürelerinin altında, beyin sapının hemen üstünde bulunan omurilik beyin sapı ile beyin korteksi arasındaki sinyal alışverişinde bir istasyon gibi çalışan beyin yapısı. Koku hariç bütün duyu sinyalleri önce talamusa, buradan da kor-

teksin ilgili alanlarına iletilir) bulunan duyusal aygıtlardan, amigdalaya (beyindeki iç organlar ve davranışsal duygusal tepkilere neden olan bölge, duyguları ve saldırganlıktan cinselliğe çok çeşitli dürtüleri kontrol eden başlıca beyin merkezlerinden) giden iki farklı yol vardır. Bu yollardan biri, duyguların bilişin (kavrama, idrak, *cognition*) peşinden gittiği ve biliş tarafından tetiklendiği yönündeki geleneksel görüşü doğrular biçimde, talamustan neokortekse (beyin korteksinin, memelilerdeki beyin evriminin en son aşamasında geliştiği düşünülen kısmı), beynin düşünen kısmına ve neokorteksten de amigdalaya gider. Organizma bir sinyal alır, bunun ne anlama geldiğiyle ilgili bir inanış oluşturur ve ardından duygusal olarak tepki verir. Ancak bir de talamustan amigdalaya doğrudan giden, beynin düşünen kısmını atlayan bir yol daha vardır. İlk yolla kıyaslandığında, ikincisi "hızlı ama bozuk"tur. Bir yandan, bu yol daha hızlıdır. Bir farede, sesle ilgili bir uyaranın talamik yoldan amigdalaya varması on iki milisaniye kadar sürer ve bu kortikal yoldan gidişe göre iki kat hızlıdır. Diğer yandan ise, ikinci yol, gelen sinyaller arasından daha az ince ayrım yapar. Korteks, ağaçlık bir alanda yolda ince kıvrımlı bir şeklin, yılan değil kıvrık bir ağaç dalı olduğunu çıkarabilirken, amigdala bu ayrımı yapamaz. Yine de hayatta kalma açısından bakıldığında, bir dalı yılan sanma hatasının bedeli, yılanı dal sanma hatasının bedelinden çok daha küçük olacaktır.

Korkuya ilişkin çalışmalardan edinilen bu bulguların diğer duygulara genelleştirilip genelleştirilemeyeceği bilinmemektedir. Tahminen, buna benzer bir sonuç öfke için de doğru olabilir. Saldırı olabilecek bir şeye maruz kalındığında, bir saldırı olup olmadığını bulmaya çalışmak için beklemenin bedeli çok ağır olabilir. Doğal seleksiyon "önce vur, sonra sor" biçiminde bir eğilimle donatılmış olabilir. Eğer etrafıma saldırırsam ve daha sonra aslında bir saldırının kurbanı olmadığımı anlarsam, yine de davranışımı doğrulamak için bir hikâye uydurabilirim. "Kızgın kişi affedemez" atasözüyle özetlenen ve öz-saygı ihtiyacımıza bağlanan bu ince

mekanizma, öz-saygı ihtiyacı olmayan hayvanlarla paylaştığımız nörofizyolojik bir mekanizma ile etkileşim içindedir. Bu, büyük olasılıkla fizyoloji ve nörobilim alanlarından pek çok bulgunun biçimidir. Diğer türlerle paylaştığımız, neredeyse otomatik olan tepkilerimiz yalnızca insana özgü, kendine hizmet eden yorum ve detaya maruz kalabilir. Bu rasyonalizasyonlara önemsiz diyemeyiz, çünkü yaptığımızın yanlış olduğunu itiraf etmektense saldırganlığa devam etmemize neden olabilirler.

Aynı araştırma programından bir başka bulgu, Freud'un, anıların bastırılması teorisine bir alternatif sunar. Tecavüz kurbanlarının ya da çatışmada bulunan askerlerin kimi zaman deneyimleriyle ilgili bilinçli bir anıları olmaz. Hatırlamama (bu tarafsız terimi kullanma nedeni daha sonra ortaya çıkacaktır), Freud'un düşündüğü gibi güdülenmiş bir süreç midir, yoksa motivasyonların hiç rol oynamadığı bir durum mudur? Bunun yanıtı, stres ile belleğin oluşması (ya da oluşmaması) arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarabilir. Hafif stres, stresli olayla ilgili belleği güçlendirirken, güçlü ve uzun süreli stres, adrenal steroidlerin (böbrek üstünden salgılanan moleküller) düzeyini, hipokampüsün (bilinçli belleğin oluştuğu yer) zıt olarak etkileneceği biçimde arttırabilir. Travmatik olaya ilişkin anılar, bastırılmak yerine, daha en başta oluşturulmamış olabilir. Eğer doğruysa, bu çıkarılan sonuç travmatik olayın psişik bir iz bırakmadığı anlamına gelmez. Diyelim ki, bir otomobil kazası yaptınız ve korna takılıp kaldı. Daha sonra bir korna sesi koşullu bir korku uyaranı olur, doğrudan amigdalaya gider ve tehlike durumlarında tipik olarak meydana gelen bedensel tepkileri harekete geçirir. Panik duygusu yine bir inanış tarafından değil, bir algı tarafından tetiklenmiş olur.

Güven

Bölüm 21'deki *güven* tartışmasından önce, üç tane düşündürücü deney bulgusundan söz etmeme izin verin. Bunların hepsi, bir "yatırımcı" ile bir "emanetçi"den oluşan iki oyuncu arasındaki

güven oyununa (GO) dayanmaktadır. Yatırımcıya, bir kısmını ya da hepsini emanetçiye aktarabileceği bir miktar "para" verilmektedir. Deneyci, emanetçinin aktardığı paranın kat kat fazlasını almasını sağlayarak aktarımı verimli hale getirir. En sonunda, emanetçi yatırımcıya bir "geri aktarım" yapıp yapmamaya ve eğer yaparsa bunun ne kadar cömertçe olacağına karar verir. Bazı deneylerde, yatırımcının geri aktarımı yeterince cömert bulmadığında, emanetçiyi cezalandırma hakkı vardır. Eğer her iki oyuncu da rasyonel, kendi çıkarını düşünen kişilerse ve birbirlerini de bu şekilde tanıyorlarsa, deneyde pozitif düzeydeki aktarımlar ve geri aktarımlar kural olsa da isimsiz ve tek defalık etkileşimlerde aktarım yapmayacaklardır. Bölüm 21'de GO'nun bir başka çeşidi üzerinde durulacaktır. Ben burada yalnızca yatırımcıların davranışlarını, hormonal durumları ve beyindeki haz merkezleriyle ilişkilendiren bazı bulgulardan söz edeceğim.

İlk deney, oksitosin hormonunun varlığı ya da yokluğuna göre yatırım büyüklüğü üzerinde durmaktadır. Bu hormonun, kemirgenlerde toplum yanlı davranışları uyardığı ve dişilerde süt salınımını düzenlediği bilinmektedir, ancak bu hormonun insanlarda da toplum yanlı davranışı ya da güveni arttırdığı bulgusu bir sürpriz olmuştur. Hormon alırken, tüm varlıklarını emanetçiye aktaran yatırımcıların yüzdesi %21'den %45'e çıkmıştır. Üç bulgu oldukça şaşırtıcıdır. İlk olarak, hormonu alan emanetçiler, daha fazla geri aktarım yapmamışlardır. İkincisi, hormonu alan yatırımcılar hormonu almayan yatırımcılarla emanetçilerin güvenilirliği (Örn. Geri aktarımlarla ilgili beklentileri) konusunda aynı inanışlara sahiptirler. Üçüncüsü, yatırımcılar, geri aktarımların dağıtımının rastgele bir mekanizma kullanılarak gerçek biriyle oynadıklarında olacağı biçimde aynı olduğunu bildiklerinde, oksitosin aktarım miktarında bir değişiklik yapmamıştır.[1] Doğal

[1] GO'larda, rastgele bir mekanizmaya karşı oynarken beklemeleri gereken ödeme dağılımını belirlemek üzere gerçek bir emanetçiye karşı gerçek yatırımcı ödeme dağılımları kullanılmıştır. GO'lardaki katılımcıların *rasyonel bek-*

açıklama şöyledir: Hormon, yatırımcıları daha az "riskten kaçar" yapmaktan çok daha az "ihanetten kaçar" hale getirerek davranışlarını etkilemiştir. İhanetten kaçınmanın önemi, fizyolojik manipülasyonun olmadığı başka deneylerde de doğrulanmıştır.

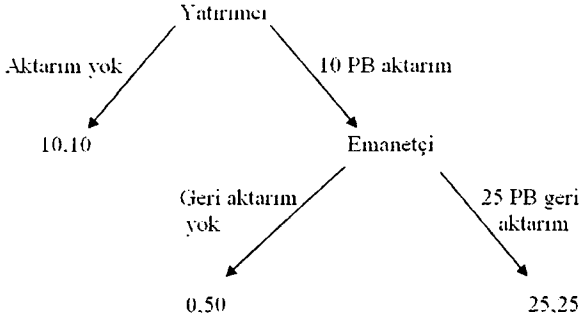
Yatırımcılara, cimri emanetçileri cezalandırma izni veren ikinci deney; cezalandırma sırasında beyinlerinde neler olduğunu araştırmıştır. Bu GO'da, yatırımcının, 10 para birimi (PB) değerindeki varlığını emanetçiye tamamen aktarma ya da hiç aktarmama seçenekleri vardır. Eğer bir aktarım yaparsa, deneyci tarafından, emanetçideki miktara dört katı daha eklenip toplam 50 PB -baştaki 10 PB artı dört katı olan 40 PB- emanetçiye bırakılmaktadır. Ardından, emanetçinin 25 ve 50 PB'yi yatırımcıya geri aktarma ve aktarım yapmama seçenekleri vardır. Bir başka deyişle, üç olası sonuç şöyledir: (10, 10), (25, 25) ve (0, 50) (Bkz. Şekil 15.1).

Ayrıca, emanetçi karar verdiğinde her iki oyuncu da ek olarak 20 PB'lik bir miktarı almaktadır. Yatırımcı, her iki koşulda da bu ödemeyi emanetçiyi cezalandırmak için kullanabilmektedir. "Bedeli olan" bir koşulda, yatırımcı emanetçiye 20 PB'ye kadar "ceza puanı" ekleyebilmektedir; her bir puan, yatırımcının 1 PB, emanetçinin 2 PB kaybetmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla azami cezada, yatırımcı kendi ödemesi 20 PB'den 0'a düşerken, emanetçinin ödemesinin 70'ten (50 + 20) 30'a düşmesine neden olmaktadır.[2] "Bedelsiz" bir koşulda yalnızca emanetçi cezadan etkilenmektedir.

---

lentileri, yani almayı bekleyebilecekleri ödeme dağılımlarına ilişkin doğru inanışları olduğu varsayımıyla, her iki koşulda da aynı dağılımlarla karşılaşırlar. Bu varsayım sorgulanabilir.

[2] Katılımcılara gerçekte ödenen paraların toplamında, her bir puan 0.1 İsviçre frangına denk gelmektedir. Bu miktar önemsiz gibi görünebilir, ancak diğer deneyler bu tür oyunlarda ortaya konan paralar aylık maaş düzeyinde olduğunda da nitel olarak aynı sonuçların ortaya konduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar, üçüncü dünya ülkelerinin birinci dünya ülkelerinin finanse ettiği araştırmaları söz konusu olduğunda çoğunlukla böyle olmaktadır.



Şekil 15.1

On beş yatırımcının içinden yalnız biri istikrarlı bir biçimde aktarım yapmaya devam etmiştir. Her bir yatırımcının yedi emanetçiye karşı oynadığı ve bunlardan üçünün geri aktarım yaptığı, dördününse hepsini kendine sakladığı biçimde deney manipüle edilmiştir. Buradaki bencil (verileni geri aktarmayıp kendine saklayan) emanetçiler deneyin odağı olmuştur. Bir emanetçi tüm ödemeyi kendine saklama kararını duyurduktan sonra, yatırımcının, emanetçiyi cezalandırıp cezalandırmayacağına ve ne sertlikle cezalandıracağına karar vereceği bir dakikası olmuştur. Bu süre boyunca, beyni ilgili olabilecek çeşitli beyin bölgelerindeki aktiviteyi belirlemek üzere taranmıştır. Bir bölge, kaudat nükleus, ödüllerin işlenmesiyle yakından ilgilidir. Bir başkası, prefrontal korteksi ve orbitofrontal korteks farklı kognitif süreçlerin kaynaştırılmasıyla (Örn. zarar-yarar arasındaki alışverişle) bağlantılıdır. Bu bölgelerin her birinde, aktivite biçimi, şimdi açıklamaya çalışacağım ceza motivasyonu ile ilgili hipotezi doğrulamaktadır.

Hem "bedelli", hem de "bedelsiz" koşulda, ödülle-bağlantılı döngülerin aktivasyonu ile uygulanan gerçek parasal ceza arasında bir korelasyon vardır. Bu korelasyon, cezalandırma kararının doyum verdiği ya da cezalandırmadan elde edileceği beklenen doyumun cezalandırma kararına teşvik ettiği anlamına gele-

bilir. İki hipotez arasında ayrım yapmak için, deneyi yapanlar "bedelsiz" koşulda kabul edilebilir azami cezayı uygulayan on bir katılımcıyı göz önüne aldı. Bu katılımcılar arasında ödül döngüleri daha fazla aktive olanlar aynı zamanda "bedelli" koşulda daha ağır ceza uyguladılar. Cezalandırmada geri tepmeyle daha fazla karşılaştıkça daha fazla uygulamak istemeye başladılar ve böylece ikinci hipotez desteklenmiş oldu. Bu açıklama, korteksin bedelli koşulda katılımcıların maddi bedellerle ceza vermenin yararları arasında alışveriş yaparken, bedelsiz koşula göre daha fazla aktive olduğu gerçeğiyle de doğrulanmıştır.

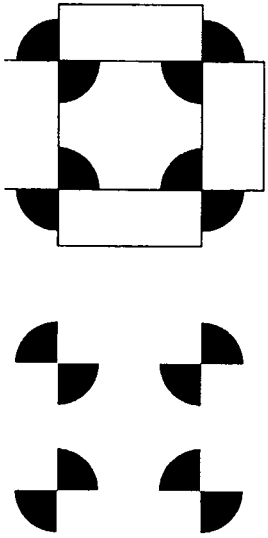
Bu bulgu, bu belli özgeci davranış biçimine "sıcak heyecan" teorisini doğrular görünmektedir (Bölüm 5). Ceza, davranışsal bakımdan dolaylı olarak da olsa, kişiye maddi birtakım bedeller ödetmesi nedeniyle üçüncü kişilerin yararına olması açısından özgeci görünse de özgeci motivasyonlarla ortaya çıkmamıştır. Sonuçların bunu destekleyip desteklemediğini ve özgeciliğin doğrudan biçimlerine (yoksullara para verme) ya da üçüncü tarafı cezalandırmaya (A'nın, C'ye haksızca zarar verdiği için B'yi cezalandırması) genellenip genellenemeyeceğini söylemek için çok erkendir. Üçüncü tarafın cezalandırılmasındaki tarafsızlık, kişisel bir hakarete yapılan misillemenin tatlı doyumunu vermeyebilir. Yine de açıkça görülüyor ki bilim birbiriyle yarışan motivasyonel hipotezler arasında karar vermek için basit içgörü dışında yeni yollar gösteriyor. Eğer cezalandırma cezalandırmanın vermesi beklenen hazla güdüleniyorsa, bu, kişinin bilinçli amacı olamaz. Sadistler hariç, insanlar cezalandırır; çünkü cezalandırılanın bunu *hak ettiğine* inanılır. Daha net bir örnek verecek olursak, insanların yoksullara para vermek için bilinçli motivasyonları *ancak* vermenin sıcak heyecanı olabilir; çünkü coşku birinin kendisi için değil, başkaları için iyi bir şey yapması inancı nedeniyle asalaktır. Bilinç düzeyinde erişilemez olan durumlar, artık beyni tarama yöntemleriyle erişilebilir hale gelebilir.

Yüklenmiş bir ceza verme, *hak edilmiş* bir cezayı gözlemlemekten farklıdır. Üçüncü bir deneyde, bir katılımcının daha önce GO'da karşılaştığı biri adil, biri adil davranmayan iki kişiye uygulanan (bu kişiler, deneyciyle anlaşmalı kişilerdir) acı verici bir elektrik şokunu izlerken, beyin taraması yapılmıştır. Katılımcı, adil davranan kişinin cezalandırıldığını gördüğünde, beyin taramasına acıyla ilgili beyin alanlarının aktive olduğunu göstermiştir ("Senin acını hissediyorum"). Adil davranmayan katılımcıların cezalandırıldığını gözlemlemek, acıyla ilgili alanlarda daha az aktivasyona neden olmuş, ancak hazla ilgili alanlarda aktivasyonu arttırmıştır ("Başkasının zararına sevinme"). (Önemli, ancak açıklanmamış bir bulgu da kadınların adil olmayan kişilerin cezalandırılmasını izlerken erkeklerden daha az haz almaları ve daha fazla acı hissetmeleridir.) "Başkasının zararına sevinme", başkası adına duyulan bir tür öfkedir. A, B'nin, zarar veren C'yi cezalandırdığını gördüğünde haz almaktadır. Dolaylı (başkasının adına hissedilen) kızgınlıkta beyin aktivitesini incelemek de ilginç olacaktır: C, D'ye zarar verdiğinde, A, B'nin C'yi cezalandırmasını izlemekten aynı derecede haz alır mıydı? Ayrıca, kişi başkası adına duyulan öfkeyi, doğrudan öfkeyle karşılaştırabilir: C, A'ya zarar verdiğinde, B'nin C'yi cezalandırdığını izleme zevki, C'nin A'ya zarar vermesi durumunda A'nın C'yi cezalandırdığında aldığı zevkle nasıl karşılaştırılabilir? Kurgudan, oyunlardan, şiirden iyi bilinen bu temel duygular, şimdilerde bilimin kavrayışında olan konular haline gelmiş görünüyor.

Boşluğu Doldurma

Yazım denetimcisi kullanan okurlar, bu programın "tahmin etme" ya da yanlış yazılan bir sözcükteki eksiği bulup "boşluğu doldurma" yetisinin olduğunu bilir. Bazen bu program yanlış bir sözcük üretir ve eğer kontrol edilmezse komik ya da talihsiz sonuçları olabilir, ama geniş anlamıyla güvenilir ve işe yarar bir araçtır. Beyin de deneyimleri sırasında boşlukları doldurma ka-

pasitesine sahiptir. Üzerinde küçük boşluklar olan halka biçiminde bir şekil, bütün ya da kapalı bir halka gibi görünecektir. Eğer boşluklar çoksa, tam bir halka gibi görünmeyebilir ama yine de görünen kısımları görünmez bir halka boyunca uzanıyor biçimde görürüz. Şekil 15.2'nin üst kısmında, dikdörtgenlerin altındaki halkaları "görürüz", ama alttaki şekilde olduğu gibi dikdörtgenleri kaldırdığımızda halkalar da yok olur.



Resim 15.2

Boşluk doldurma, günlük bir olgudur. Önceki gün, Paris'in hemen dışındaki Levallois-Peret'te yürürken, "Rue Auguste Blanqui" olarak okuduğum bir sokak tabelası gördüm. Bu zengin ve tahmin edileceği gibi muhafazakâr çevrede, neden bir caddeye Fransa'nın en aşırı devrimcilerinden birinin adını verdiklerini merak ettim. Daha yakından baktığımda, tabelada en hatırı sayılır devlet adamlarından birinin adı olan "Rue Aristide Briand" yaz-

dığını gördüm. Açıkça şöyle olmuştu, zihnim adın ve soyadın ilk harfini ve her bir ismin kabaca uzunluğunu fark etmiş ve muhtemelen Briand'a kıyasla Blanqui'ye daha aşina olduğum için, Blanqui anısına yapılan bir cadde tabelası olduğu sonucuna varmıştım. Bu tabelaları, eksik harfleri tamamlayarak ya da başka bir biçimde bilinçli olarak doldurmamıştım; boşluk doldurma bilinçdışı gerçekleşti ve bilinçli olarak yaşadığım, iki bütün sözcüğü *görmem* oldu. Bir başka zamanda, bir ekmekçi dükkânı (*"boulangerie"*) arıyordum ve tabelası öyle gibi görülen bir dükkan gördüm, ancak gördüğümün *"Restaurant de l'Orangerie"* yazısının son kısmı olduğunu fark ettim. Blanqui-Briand'ın aksine, bu durum beynin yalnızca gördükleri arasından en iyi tahmini yapmasından çok *"güdülenmiş yanlış algılama"* durumu olabilir.

Kişinin en iyi tahmini yapması "sonuca ulaşıverme" olarak da adlandırılabilir. Beynimiz, bunu -ki bizim için büyük bir şanstır- sürekli yapmaktadır. Yazım deneticisi gibi boşluk-dolduran mekanizmalar kullanışlıdır; aslına bakarsanız olması gereken budur. Ancak bazen şekiller için yapılan araştırma, takıntılı bir anlam arayışına dönüşür. Beyin, doğal bir komplo teoristidir. Daha doğrusu, bazı teorilere göre, beynimizin sağ yarıküresi sürekli olarak bombardımanına tutulduğumuz tüm bilgileri tutarlı bir çerçeveye sokma fonksiyonuna sahiptir. Bu, "anasognozi"yi, ya da hastalığın hastalığı yaşayan kişi tarafından reddedilmesini açıklayabilir. *Güdülenmiş* bir durum olmaktan çok, Freudyen açıklamanın söylediği gibi, inkâr beyindeki yazım denetimcisinin en iyi tahmini olabilir. Daha büyük olasılıkla, öyle görünüyor ki, bu fenomen hem güdülenmeli, hem güdülenmesiz mekanizmalardan kaynaklanıyor olabilir.

Beynin "boşlukları doldurma" ve "anlam yükleme" etkinliklerinin yalnızca bilim insanlarının çalıştıkları konularda değil, ama pek çok alanda işlediğini sanıyorum. Bir yanda Hamas'ın komplo teorileriyle diğer yanda postmodern edebiyat eleştirileri, işlevsel açıklama ya da psikanaliz arasında hiçbir fark olmadığını

söylemiyorum; yalnızca bunlar eldeki olgularla doğrulanabileceğin üzerinde anlam bulma ve uyum sağlama ihtiyacıyla canlanıyor görünüyor. Bilimsel hipotezler konusunda, günlük hayatta olduğu gibi, kestirmeler ya da "dış değer biçme"ler, hemen harekete geçme ihtiyacıyla açıklanamaz. Aksine, üzerinde oynayabilelim ya da oynayamayalım, dünyaya anlam veremediğimiz durumlarda hissettiğimiz derin huzursuzluğu yansıtır. Kognitif olarak kendini kapatma ihtiyacı ve bilgisizliğini kabul etmeye tahammülsüzlük (Bölüm 7) de bu huzursuzluğu yansıtır, aynen rasyonel bir karar verme uğruna kararın kendisinin getireceği çıkardan fazlasını yatıranların aşırı rasyonelliğinde olduğu gibi (Bölüm 12). "Kurbanı suçlama" eğilimi de bir başka örnektir. İnsanların "hak ettiklerini bulmaları" için dünyanın temelinde adil olduğunu varsayarak, tamamen şans sonucu kurban olanları, askeri hizmete seçilenleri bile, küçümser ve alçaltırız. Aslında kurbanların kendi de bu eğilimdedir.

Bibliyografik Not

Korku tartışması, J. LeDoux'un, *The Emotional Brain* (New York: Simon&Schuster, 1996)'ine dayanmaktadır. Oksitosinin güven üzerindeki etkisi, M. Kostfeld ve ark., "Oxytocin increases trust in humans", *Nature* 435 (2005), 673-6. İhanetten kaçınma düşüncesi burada doğrulanmıştır; I. Bohnet ve R. Zeckhauser, "Trust, risk and betrayal", *Journal of Economic Behavior and Organization* 55 (2004), 467-84. Güven ve intikam üzerine bir çalışma için, J. F. de Quervain ve ark., "The neural basis of altruistic punishment", *Science* 305 (2004): 1254-8. Güven ve "başkasının zararına sevinme" için, T. Singer ve ark., "Emphatic neural responses are modulated by the perceived fairness of others", *Nature* 439 (2006), 466-9. "Boşluk doldurma" fenomeni için uyarıcı bir rehber, V. S. Ramachandran ve S. Blakeslee, *Phantoms in the Brain* (New York: Quill, 1998), Ramachandran'ın başlangıçta Freud'un anasognozi açıklamasına olan karşıtlığı, daha sonra bir bilinçaltı

bir reddetme unsurunun olması gerektiği inancıyla yer değiştirmiş. Ayrıca, au.geocities.com/neil_levy/Documents/articles/Self-deception.pdf adresindeki N. Levy'nin "Self-deception without thought experiments"e bakın. "Kurbanı suçlama" bulguları için, S. Rubin ve A. Pepau'nun, "Belief in a just world and reaction to another's lot", *Journal of Social Issues* 29 (1973), 73-93.

Bölüm 16

SONUÇLAR VE DOĞAL SELEKSİYONLA AÇIKLAMA

Pekiştirme

Tüm açıklamalar nedensel açıklamadır. Bir olayı, nedeninden söz ederek açıklarız. Nedenler, zaman içinde etkilerinin öncülüdürler. Bir olayı, örneğin bir hareketi, sonuçlarıyla açıklayamayız. Ama eğer *explanandum* tekrarlayan bir davranış biçimiyse, bir seferinde bu davranışın sonuçları, bir dahaki seferde aynı davranışın nedenleri arasına girerek bu bir dahaki seferde gerçekleşmelerini daha muhtemel hale getirebilir. Bunun olabilmesi için iki temel yol vardır: *Pekiştirmeyle* ya da *seçilimle*. Ben, amaçlarım açısından daha önemli olduğu için ikincisi üzerinde duracağım, ancak başlarken ilki hakkında da bir şeyler söyleyeceğim.

Belli bir davranışın sonuçları hoşa gidiyorsa ya da ödüllendiriciyse, bu davranışa daha sık meyilli oluruz; eğer sonuçları hoşa gitmeyen ya da cezalandırıcı nitelikteyse, daha az sıklıkta gerçekleşir. Eğer hoşa giden ya da hoşa gitmeyen sonuçları *fark eder*sek ve gelecekte bu davranışı tekrarlamaya ya da tekrarlamaktan kaçınmaya *karar verirsek*, bunun altında yatan mekanizma, basitçe, bilinçli rasyonel seçim olabilir.[1] Yine de pekiştirme sıklıkla kasıtlı bir tercih olmaksızın gerçekleşebilir. Ağladıklarında anne babaların kucaklarına alarak ödüllendirdiği için bebeklerin ağlamayı öğrendiklerinde, önce bilinçli olarak ağlamanın yararlarını saptayıp sonrasında iradi olarak ağlayıp onları etraflarına topladıklarını düşünmek pek mantıklı değildir. Büyük çocuklar istediklerini

[1] Ancak hatırlayın ki iki deneyimden hangisinin daha acı verici olduğunu fark etmede her zaman çok iyi değilizdir (Bölüm 12'deki sorunsal 12).

yaptırtmak için ağlama krizine girdiklerinde, anne babalar bunun gerçek bir ağlama olup olmadığını söyleyebilirler.

Pekiştirmeli öğrenme, hayvanlar üzerindeki laboratuvar deneylerinde geniş çapta çalışılmıştır. Bu deneylerin birinde tipik olarak hayvana bir kola basma ya da birkaç koldan birine basma fırsatı verilir veya son verilen ödülden bu yana kaç kez kola bastığına bağlı olarak ya da son ödülden bu yana geçen zamana bağlı olarak kola basma ödüllendirilir. Her iki durumda da, fonksiyon belirlenimci ya da olasılıkçı olabilir. *Sabit oranlı* pekiştirme düzeninde, hayvan kola sabit bir sayıda bastığında bir ödül alırken, *değişken oranlı* pekiştirme düzeninde bir ödül kazanmak için kola kaç kez basılması gerektiği rastgele değiştirmektedir. Her iki durumda da, her bir kola basma önceki puanlara eklenen bir "ödül puanı" meydana getirmektedir. *Sabit aralıklı* pekiştirme düzeninde, kola bir kez basma bir önceki ödülden belirli bir zaman sonra bir ödül meydana getirecekken, *değişken aralıklı* pekiştirme düzeninde, yeni bir ödül verilinceye kadar geçen süre rastgele değişmektedir. Her iki durumda da ödülün zamanlaması kola basma sayısından bağımsızdır. Her bir pekiştirme düzeni, belli bir öğrenme süresinden sonra ödül (pekiştireç) ortadan kaldırıldığında belli bir biçimde söndürülebilen, belli ve sabit bir davranış biçimi meydana getirmektedir. Örneğin, her bir kola basma davranışını ödüllendirerek (ki *sürekli pekiştirme* adı verilen özel bir sabit oranlı pekiştirme düzenidir) öğrenilen tepkiler, rastgele bir değişken oranlı pekiştirme düzeniyle öğrenilenlerden daha hızlı söndürülebilmektedir. Sezgilerimiz bunun tersini bekleyebilir, çünkü sürekli bir pekiştirme daha güçlü bir alışkanlık üretecek gibi görünür, ancak bazen olduğu gibi sezgi yanlıştır.

Bu bulguların laboratuvar dışıyla ilgisi amaca bağlıdır. Eğer amaç, örneğin sınıf ortamında, kumarhanede, ya da bir iş yerinde hareketi *biçimlendirmek*se, tasarımcı (daha serbest ya da daha az serbest biçimde), istenilen davranışı oluşturmak için bir ödül programı uygulayabilir. Örneğin, değişken aralıklı düzenler, sık-

lıkla davranış biçimlendirmek için kullanılır; bir öğretmenin zamanı önceden bilinmeyen rastgele sınavlar yapacağını duyurduğunda olduğu gibi. Pek çok kumar oynayanda olduğu gibi, değişken oranlı düzende ilk ödül erken gelirse, davranışı oluşturmak daha kolaydır.[2] Kumarhaneleri ya da yarışları yönetenler, yeni gelenleri başlangıçta büyük ödüller sunarak kapmak için gereken teknolojiye sahip olmadıklarından, şans eseri, acemi şansı denen durumun gerçekleşmesine güvenmek durumunda kalırlar.[3] Ancak dolandırıcılık işleri, sıklıkla, bir işaretle ilk başta planlanmış bir kazanmanın teşvikine dayanır. Sınıfta ve kumarhanede, ödül planları, bir anlamda, davranışı aleni biçimde teşvik etmeden, bunun yerine, ağlayan bebek örneğinde olduğu gibi bilinçaltı bir süreçle öğrenci ya da kumarbazın arkasından çevrilir. Aksine, işverenler çalışanlarına bir dizi hedefe ulaştıklarında (sabit oranlı) ödeme yaptıklarında ya da aylık ödeme (sabit aralıklı) yaptıklarında, basit anlamıyla bir teşvik sistemi kurmaktadırlar. Çalışanların davranışları, *asıl* ödüle başvurmadan *beklenen* ödül ile uygun biçimde açıklanabilir.

Eğer amaç, davranış biçimlerini *gerçek* sonuçlarıyla açıklamaksa, ödül düzenleri yalnızca doğal yolla gerçekleştiklerinde ilgili olur, dahası, bu düzenler öylesine belirsiz olacaktır ki gözle görülür bir teşvik yaratmayacaktır. Bunlar, iki sabit düzende (sabit oranlı ve sabit aralıklı) pek fazla gerçekleşmiyor görünmektedir. Günlük yaşamda, verilen yanıtların tam olarak sayısı, ödül için nadiren belirleyicidir. Arkadaşlarımın bana karşı davranışlarını belirleyen, arkadaşlarıma sunduğum dostça gülümsemelerin sayısı değil, gülümsememin tutarlılığı ve uygunluğudur. Doğal ortamlarda, örneğin maaşım gibi, sık sık ele geçen ödüller çok

---

[2] Kumar teknolojisi, "neredeyse kazanma" olasılığına fırsat verdiğinde de pekiştirmek daha kolaydır. Her ne kadar "neredeyse kazanma", gerçekten kazanmadan daha az pekiştiriciyse de daha çok rastlanır.

[3] Bu durumda, onların iyi şansı, aslında kötü şansları olmakta ve bu durum kumarhane açısından iyi şans olmaktadır.

nadirdir. İki değişken düzen (değişken oranlı ve değişken aralıklı) daha önemlidir. Karşı cinsten (ya da kendi cinsinden) biriyle "sıcak ve soğuk" oynayan (bir yaklaşan bir kaçan) kişi (değişken oranlı), sürekli olarak dostça davranışlar sergileyen birinden daha güçlü bir çekime neden olacaktır. Birine ulaşmaya çalışırken hat sürekli meşgul olduğunda değişken aralıklı pekiştirme düzeni ortaya çıkacaktır. Tekrar çevirerek er ya da geç düşüreceğinizi bilirsiniz, ama bunun ne zaman olacağını bilemezsiniz. Bu durum, rasyonel seçim teorisinin pek beklemediği şekilde sabit bir arama biçimi ortaya çıkaracaktır. Bu teori, arayanın aradığı kişinin telefon görüşmesinin ne kadar süreceğine ilişkin inancına dayanarak, pek çok sayıda biçimi tahmin edebilir. Ancak insanların bu tür konular üzerinde sabit inanışları olması pek muhtemel değil gibi görünmektedir.

Pekiştirmeyle oluşturulan tepki biçimi, genel olarak bilinçli, rasyonel bir seçimle üretilen bir tepki biçimi değildir. Örneğin, varsayalım ki bir hayvanın, biri değişken oranlı düzende, bir diğeri değişken aralıklı düzende ödüllendiren iki tane koldan birine basma konusunda seçme hakkı var. Toplamda alınacak ödülü en yüksek miktara çıkaran rasyonel biçim, çoğu zaman değişken oranlı kola basmak, ödül puanlarını biriktirmek, bunu yaparken ara ara değişken aralıklı kolu da, yeni bir ödül gelip gelmediğini görmek için, ziyaret etmektir. Ancak pekiştirmeli öğrenmenin yol açtığı davranış biçimi bu değildir. Bunun yerine, hayvanlar değişken aralıklı kola uygun olandan çok daha sık basmaktadır. Böyle yaparak, bir kola ya da diğerine bastıklarında, rasyonalitenin emrettiği gibi *en uç* ödülleri eşitlemekten çok, aldıkları *ortalama* ödülleri eşitlemektedirler. Diğer düzen kombinasyonları için, pekiştirmeli öğrenme bazen rasyonel tercihe benzer, ama bu tutarlı bir biçimde değildir. Eğer rasyonaliteyi güvenilir biçimde taklit edebilecek kasıtsız bir mekanizma varsa, onu bir başka yerde aramalıyız.

En sıkça sözü edilen mekanizma doğal ya da sosyal *seçilim*dir. Bu kitabın Kısım III'te, *unsurların çevreye uyum sağladığını* varsayarak, az ya da çok rasyonel biçimde davranışı nasıl açıklayacağımızı tartıştım. Çok farklı bir perspektifle, *unsurların çevre tarafından seçildiğini* varsayarak davranışı açıklamaya çalışabiliriz. Her ne kadar seçilim, evcil köpeklerin uysal olması için terbiye edildiğinde ya da laboratuvar hayvanlarının daha zeki olması için yapılanlarda olduğu gibi, bilinçli bir unsurun işi olabilirse de pek çok seçlim mekanizması, kasıtlı bir unsur içermeyen nedensel süreçlere dayanır.

Özellikle, organizmaların davranış biçimlerine göre *ayrımsal hayatta kalmaları* popülasyon içinde en uygun hale getiren seçimler ya da niyetler olmaksızın, en uygun olan davranışa (üreme için en uygun) yol açabilir. Diyelim ki, 100 organizmalık bir toplulukta, organizmaların % 10'u o kadar verimli biçimde besleniyor ki erişkinliğe kadar hayatta kalan ortalama 10 tane yavru bırakıyor, buna karşın kalan % 90'ı yalnızca ortalama 5 yavru bırakıyor. Eğer anne babaların davranışları (herhangi bir mekanizmayla) yavrularına aktarılıyorsa, bir sonraki neslin yetişkin organizmaları, daha verimli davranış sergileyen 100/550 = 2/11 ~ % 18'lik bir kısmı içerecektir. Birkaç nesil boyunca, neredeyse tüm organizmalar bunu sergileyecektir. Eğer bunun *niçin* evrensel olarak görüldüğünü soracak olursak, yanıt daha iyi sonuçlar vermesi olacaktır.[4] Bu mekanizma, nesiller boyunca işler. Pekiştirmeli öğrenmenin aksine, tek bir bireyin davranışını değiştirmez, sadece birbiri ardına gelen nesillerdeki bireylerin tipik davranışını değiştirir.

[4] "Daha iyi" derken neye kıyasla daha iyi? Bu soruyla kısa süre sonra ilgileneceğiz.

Doğal seçilim teorisi, bu öyküyü ayrıntılı olarak açıklar. Burada, amacım için yeterli olacak biçimde, teorinin daha basitleştirilmiş "klasik" bir çeşidini sunacağım. Özellikle, doğal seçilimin bilinçli seçimden ve daha zorlayıcı olan rasyonel seçimden nasıl ayrıldığını göstermek istiyorum. Doğal seçilim, zayıf anlamıyla bir elverişli hale getirme mekanizmasıdır. Ayrıca, bir sonraki bölümdeki sosyal seçilimin bu zayıf anlamdaki elverişli hale getirmeyi bile üretemeyeceği tartışması için zemin hazırlamak istiyorum.

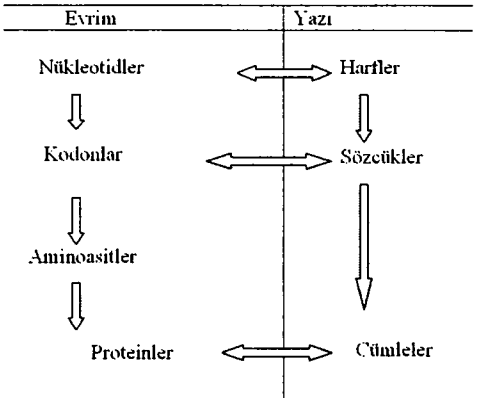
Bir organizmanın, ürettiği yavruların sayısı (üreme) ile ölçülen sağlığı[5] hem çevresi, hem de fizyolojik ve davranışsal özelliklerinin birlikteliğiyle ya da *fenotipi*yle belirlenir. *Genotipi* ise, yine çevreyle birlikte fenotipi belirleyen bir dizi yönergedir. Bu yönergeler, yazılı dille birçok ortak özellik taşıyan, uzun DNA molekülleri içerisinde kodlanmıştır. DNA'nın harfleri T, A, G ve C olarak adlandırılan dört moleküldür (nükleotid). DNA'nın sözcükleri ya da *kodon*ları üçlü nükleotidlerdir. Her bir üçlü, organizmadaki proteinlerin temel yapı taşları olan 20 aminoasidin birinin birleşmesi için yönergeler içerir. Böyle altmış dört üçlü olduğu için (eğer farklı bir fonksiyonu olan üçünü çıkarırsak altmış bir), birden fazlası aynı aminoasit için kodlanabilir. Bir *gen*, belli bir proteini kodlayan bir DNA parçasıdır.

Daha verimli biçimde yiyecek temin eden organizmalar, ilk başta, rastgele bir genom (bir canlı türünün, her bir hücredeki kromozomlar kümesiyle taşınan genetik malzemesinin tamamı) mutasyonu sonucu ortaya çıkmıştır. Evrimin klasik görünümünde, mutasyonların üreme sürecinde genetik malzemenin kopyalanması sırasında gerçekleşen küçük ve tesadüfi hatalardan kaynaklandığı varsayılmaktadır. Küçük mutasyonların birçok tipi

---

[5] Üreme ile ilişkili sağlık, yaşam süresi ile ölçülen ekolojik sağlıktan biraz farklıdır. Her ne kadar ekolojik sağlık, üreme ile ilgili sağlığın bir aracı ise de, örneğin, anne babanın çocuklarını korumak için kendilerini ölüm riskine atmalarında olduğu gibi, ikisi birbirinden ayrı olabilir.

vardır: Bir nükleotidin silinmesi ya da bir nükleotidin yerine bir başkasının konması gibi. Bu basitleştirilmiş açıklamada, bunlardan yalnız üçüncüsü ve en yaygını olanından söz edeceğim. Her ne kadar gen kopyalanması gibi mekanizmaların makromutasyonlara neden olabildiği artık anlaşılmış olsa da şu an için klasik tabloya bağlı kalacağım.



Şekil 16.1

Bu tablo içerisinde, mutasyonların evrime katkıda bulunma yolu basılı bir sözcüğün üç katlı yapısına ilişkin bir analoji ile açıklanabilir. Şekil 16.1 iki durum arasındaki benzerlikleri göstermektedir.

Bir kitap, ilk baskıdan itibaren dizgiye alındığında, dizgicinin konsantrasyonunun yetersizliği orijinal metinden bazı sapmalara neden olabilir. Bunları, bir harfin diğerinin yerine geçmesi, örneğin, "kol"un "yol" ya da "bol"a dönüşmesi gibi düşünebiliriz. Hatalar, kitabın içeriğiyle ilgisiz olması anlamında tesadüfidir. Benzer biçimde, mutasyonlar, meydana getirecekleri fenotipik değişikliklerin doğasıyla, meydana gelme olasılıklarının bağlantısız olması anlamında tesadüfidir. Bazı harfler diğerlerinden daha sık değişebilir; örneğin, eğer dizgici "m" ile "n"yi birbi-

rinden ayırmada güçlük çekiyorsa. Bazı kitapların ikinci baskısı, örneğin, eğer dizgici sarhoşsa, diğerlerinden daha fazla hata içerebilir. Benzer biçimde, mutasyon oranları, mutajenik (genetik mutasyona yol açan) unsurlardan etkilenebilir.[6]

Bir kitapta ya da herhangi bir yazılı mesajda baskı hataları genellikle içerikte olumsuz bir etkiye neden olur. Örneğin, bir virgülün konmaması ölüm kalım meselesine dönüşebilir.[7] Benzer biçimde, çoğu mutasyon gerçekleştikleri organizma için zararlı sonuçlara neden olabilir, bu da üreme açısından uygunluklarını azalttıkları anlamına gelir. Yine de ara sıra organizmanın üreme açısından uygunluğunu arttıran bir mutasyon gerçekleşebilir; tıpkı bir metnin ilk baskısını üretmede kazara bir başarısızlığın daha doğru ve güncel bilgi sağlaması gibi. Ancak bu tartışmanın ikinci aşamasında, analoji işlemez hale gelir. Yararlı bir mutasyon, bir sonraki nesilde, gerçekleştiği organizmanın daha fazla yavruya sahip olmasına neden olacak ve mutasyonlar da yavrulara aktarılacağı için, daha fazla gerçekleşecektir. Ancak ilk baskısının hataları kazayla değiştirilen bir kitabın daha çok satacağı bir mekanizma yoktur.

Matbaa ile ilgili hatalarda, her bir harf bir başkasının yerine geçebilir. Yeni sözcüğün anlamlı olma zorunluluğu yoktur; "kol"un "yol" ya da "bol"a dönüşme olasılığı aynıdır. Mutasyonlarda da herhangi bir üçlüdeki nükleotid, bir başkasıyla yer değiştirebilir. Buna karşın, hiçbir aminoasit tek bir nükleotid mutasyonu ile bir başkasından meydana gelmez. Bazı protein değişiklikleri bu şekilde meydana gelebilir, ama diğerleri olamaz. Yine de birbirini izleyen nokta mutasyonlarla bir aminoasitten diğerine gitmek her zaman mümkündür. Bu süreç, bir sözcüğün her seferinde bir harfinin değiştirilerek yeni bir sözcük üretildiği ve

---

[6] Örneğin, radyasyon mutasyonlara neden olabilir; bu nedenle kanseri tespit etmede X-ray kullanımı, mutasyonlar oluşturarak kansere neden olabilir.

[7] Türkçedeki "Oku, baban gibi cahil olma" ile "Oku baban gibi, cahil olma" örneğindeki gibi.

üretilen tüm sözcüklerin sözlükte olması kuralının olduğu oyuna benzer. Bir adımda KAFA'dan KARA'ya, dört adımda KAFA'dan YARI'ya (KAFA, KARA, YARA, YARI gidebilirsiniz, ama şundan eminim ki, kaç adım giderseniz gidin KAFA'dan JÖLE'ye, sözlüğün dışına çıkmaksızın gidemezsiniz. Buna denk gelen "mutasyon oyunu"nda, altmış dört kodondan, proteini sonlandırma görevi olan üçü hariç hepsi sözlükte mevcuttur. Her ne kadar bu üç "durdurma kodonu" bazı tek adımlı üçlü değişikliklerine engel olsa da bu sınırlama çok adımlı değişiklikleri bloke etmek için yetersiz kalır. Buna göre, metionin aminoasidinden triptofana (*tryptophan*) ATG'den TTG'ye (lösin), bundan TGG'ye ya da ATG'den AGG'ye (glisin), bundan da TGG'ye olmak üzere iki adımda da gidebilirsiniz.[8] Buna ek olarak, ikiden fazla adımı içeren yollar vardır, örneğin, ATG-ACG-TCG-TGG gibi.

Şimdi, her zaman oynanandan daha karmaşık bir oyun hayal edin ve her bir sözcüğün bir cümle içinde olduğunu ve bir öncekinin yerine konulan sözcüğün yalnızca sözlükte olmasının değil, aynı zamanda anlamlı bir cümle olmasının gerektiğini varsayın.[9] Kabul edilebilir harf değişiklikleri için *iki sınırlama* vardır. Diyelim ki, ilk cümle "I tend my looks" (bakışımı yönelttim) olsun. Bunun yerine "I mend my looks" (bakışımı düzelttim) cümlesini koymak hem anlam sınırlaması, hem de sözlük sınırlamasına uyacaktır. Bunu "I send my tooks" (aldılarımı gönderdim) ile değiştirmek her iki kurala da uymayacaktır. Eğer "I send my looks" (bakış attım), "I send my books" (kitaplarımı gönderdim) ile yer değiştirirse, her iki kurala da uygunluk sağlanacaktır. İlk (anlam-

---

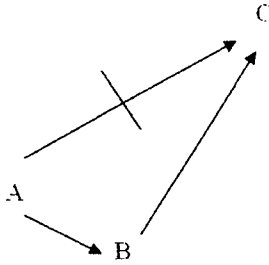
[8] Bu örneği seçtim, çünkü bu iki aminoasit, tek bir üçlü için kodlanmış tek aminoasitlerdir. Diğer asitlerin her biri iki ya da dört kodonludur. Yani, "aminoasit X'den aminoasit Y'ye giden yol" ifadesi bu nedenle "X'in belli bir kodonundan Y'deki kodonlardan birine giden yol" şeklinde olmalıdır.

[9] Bu tür bir dil oyunu Oulipo olarak bilinen bir grup Fransız yazar uygulanmaktadır. Bu yazarlardan en iyi bilineni, Georges Perec, *La Disparition* adlı bir roman yazmış, "e" harfi bu romanın hiçbir yerinde kullanılmamıştır.

lı) cümleden bu (anlamlı) cümleye tek harf değişiklikleriyle ulaşmak için anlamlı cümleler dizisinin dışına çıkmak gerekecektir.

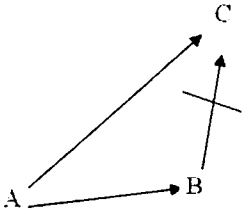
Doğal Seçilim Yerel Maksimumu Oluşturur

Biyolojik analoji açıktır. Bir nükleotidin yer değiştirmesi sonucu ortaya çıkan bir aminoasit, bir proteinin içindedir. Proteinler organizma için hayati olduğundan, biyolojik açıdan uygun olmaları gerekir (cümlelerin anlamlılığında olduğu gibi). Eğer ilkinden sonuncusuna giden yolda, aradaki herhangi bir protein uygun değilse, popülasyona yerleşemez, *çünkü bu proteinin mutasyonunun ilk gerçekleştiği organizma, bir sonraki adımı atacak bir yavru bırakamayacaktır.* Proteinin en son hali, ilk aşamaya göre sağlığı arttırıcı özellikte olsa da bu durum ara aşamalarda evrimsel bir baskıya neden olamaz. İlk aşamadan son aşamaya kadar olası tüm yollarda, bir noktada, organizmanın "bir adım geri, iki adım ileri" dolaylı stratejisine uymasını gerektirseydi, final sonucuna asla ulaşılamayabilirdi. Mutasyonların çoğunluğu, hatta büyük bir çoğunluğu zararlı olduğundan, bu durum oldukça anlaşılabilirdir. Basitleştirilmiş formda (çoğul yolların devre dışı bırakıldığı) yapı Şekil 16.2'de gösterilmektedir. Üç farklı protein farklı derecelerde (dikey olarak ölçüldüğünde) sağlık vermektedir. Genetik kodun yapısı, A'dan B'ye, B'den C'ye tek nükleotid mutasyonlarına izin vermekte, ama A'dan C'ye izin vermemektedir.



Şekil 16.2

Doğal seçilim (bu klasik tabloda), küçük küçük artan gelişmelerle sınırlıdır. Organizma, bir sağlık yokuşu boyunca, *yerel bir maksimuma* -ki bu tepe noktası, bir adım daha gidildiğinde inişin başlaması ile tanımlanır- ulaşıncaya dek tırmanmaktadır. Her ne kadar, bu "adaptif doğa"da daha yüksek zirveler olabilse de, bunlar tek adımlık değişikliklerle ulaşılabilir değildirler. Bu süreç, bilinçli tercihlerden üç yönden farklılaşır. Bölüm 6'dan hatırlayın, kasıtlılıklarının sonucu olarak insanlar, (1) dolaylı stratejiler kullanma, (2) bekleme ve (3) hedefin ilerisine ateş etme yeterliliğine sahiptir. Doğal seçilimin (1)'i yapmaya elverişsiz olduğunu henüz gördük. (2) için, Şekil 16.3'e bakın.



Şekil 16.3

Genetik kodun yapısı, A'dan B'ye ve A'dan C'ye tek nükleotid mutasyonlarına izin vermekte, ancak B'den C'ye izin vermemektedir. Eğer A'dan B'ye mutasyon gerçekleşirse, popülasyon C global maksimumuna bir adımlık mutasyon bloke edildiğinden (düşük düzey) B yerel maksimumunda takılıp kalır. C'nin mutasyonunu B'ye yeğleyen hiçbir mekanizma yoktur. Kasıtlı unsurların aksine, doğal seleksiyon fırsatçıdır, ideal değişikliğin gerçekleşmesi için *beklemeye* uygun değilken, ilerleme için bütün şansları yakalar.

(3)'e gelince, popülasyonlar sürekli olarak değişmekte olan bir çevreye uyum sağlamaktadır. Eğer bu değişiklikler düzenli

ise, söz gelimi mevsimsel ya da günlük değişikliklerse, değişikliklere uyum sağlarlar. Eğer ani bir iklim değişikliği gibi bir defalık bir olay gerçekleşirse, değişimden önce yerel uygunluğu maksimumda olan davranış, daha önceden zararlı olabilen davranışların yararlı olabilmesi için yetersiz olabilir. Eğer değişim iklimin soğuması ya da ısınması gibi uzun süreli ise, bu süreç asla bir yerel maksimuma ulaşamayabilir. Popülasyon, iki sürecin göreceli hızına dayanan bir etkiyle çevredeki değişimleri izleyecektir. Hayvanlar ve bitkilerde gözlenen şaşırtıcı ince uyum, hayvanların çevreye bitkilerin değişiminden çok daha hızlı uyum sağladığını göstermektedir. Yine de organizmalar, çevredeki değişiklikleri *önceden göremedikleri* için bir parça geride kalacaktır. Bunun aksine, insanlar küresel ısınma gibi gelecekte olacak değişikliklerin önceden farkına vararak gerçekleşmelerinden önce önlemler alabilir ya da eğer bu değişiklikler insan davranışından kaynaklanıyorsa gerçekleşmelerini önleyebilir.

Bir popülasyonun çevresi, başka şeylere ek olarak, av-avcı ilişkisi içinde olabilecekleri başka türlerden oluşur. Bir av olarak, daha iyi kaçma stratejilerine evrilirken, bir avcı olarak daha iyi avlanma stratejileri geliştirebilirler. Bir tilki ve yabani tavşanın alanları boyunca birbirini izlemesi gibi, tilki ve yabani tavşan türleri de nesiler boyunca birbirini izlemektedir. Doğal seçilimin mantığı tilkinin, yabani tavşanın bundan sonraki birkaç bin yılda nerede olacağını bilmesinin önüne geçiyorsa da bazı yırtıcılar avın kaçış yolunu kesebilmektedir. Benzer biçimde, doğal seçilimin yerel maksimuma ulaştıran süreci insanlarda bulunan global maksimuma ulaştırma kapasitesini üretmiştir.

Mutasyonlar, gerçekleşme hızları sağlığın etkisiyle şekillenebildiğinden, doğal seçilimin hem girdisi hem de ürünüdür. Bunun içinde pek çok mekanizma vardır. Sürekli yeni antibiyotiklere maruz kalan bir bakteri popülasyonunda daha fazla mutasyon faydalı olabilir. Bu, değişen bir çevrede değişmeyen popülasyonların yok olacağı genel fikrine ilişkin özel bir durumdur. Aynı

zamanda, çok yüksek mutasyon oranları değerli genetik bilginin kaybına ve neslin tükenmesine neden olabilir. Bu ikisi arasında ideal bir oran vardır. Daimi bir çevrede, düşük mutasyon oranının yararlarıyla bu düşük oranı sürdürmek için ihtiyaç duyulan "düzeltme" ve onarma mekanizmalarının zararı arasında değiş tokuş vardır.

Bu "klasik tablo" eğer bir biyoloji kitabı olsaydı ayrıntılı olarak açıklanabilecek birçok yönden basit olurdu. Bu bir biyoloji kitabı olmadığına göre, yalnızca, daha karmaşık bir resmin doğal seçilimin bir "yerel maksimum ağı"na takılıp kalma eğiliminde olduğu iddiasını hafifleteceğini ancak geçersiz kılmayacağını öne süreceğim. Büyük mutasyonlar gerçekleşmektedir ve bazıları ufak nokta mutasyonlarıyla oluşması mümkün olmayan gelişmelerden sorumludur. Ayrıca, daha alt formlar rekabetle anında yok olmaz. Şekil 16.2'de, B mutasyonu, illa ki, hayatta kalma ya da üremeye elverişli olmama anlamında uygun olmayan bir organizma üretmeyecektir. B durumundaki bazı organizmalar, C durumundaki organizmaları üretmek için hayatta kalabilir. Resim 16.3'te, A durumundaki bazı organizmalar, B durumundaki daha verimli organizmalarla rekabetten, C durumundaki mutasyonun gerçekleşmesi için gereken süre boyunca canlı çıkabilir. Global maksimumun oluşup oluşmadığı, iki sürecin görece hızı ile ilgili bir konudur: Daha alt türlerin yok olması ve olumlu mutasyonların oluşma oram. Ancak kasıtlı varlıkların erken davranma, bekleme ve dolaylı stratejiler kullanma kapasitelerini *sistematik biçimde* taklit eden bir mekanizma yoktur.

Doğal seçilimin, adım adım ilerleyen yoluyla ideal davranış ve ideal yapılar oluşturma eğilimine bakarak organizmaların görülen tüm özelliklerinin ideal olduğu sonucunu çıkaramayız. İlkin, daha önce sözünü ettiğim gibi eğer popülasyon çevredeki değişikliklere yetişemezse, bir *gecikme* söz konusu olabilir. Şu an gözlemlemekte olduğumuz geçmiş için ideal olabilir, ama şu anda öyle olmayabilir. Bir diğeri, *pleiotropi*, bize, doğal seçilimin tek

başına olduğunda yetersiz olan, ama ideal bir çözüm paketinin parçası olan özelliklerden yana olduğunu söyler. Bu gerçekleşebilir, çünkü bir genin fenotip üzerinde birden fazla etkisi olabilir. Eğer olumlu etkiler olumsuzları geçerse, bu, doğal seçilim tarafından beğenilecektir. Bir örnek olarak, böceklerdeki çiftleşme sırasında eşine zarar veren erkek özelliklerinin bulunmasını düşünün. Bu tür bir zararın ya erkeğe üreme anlamında avantaj sağlayan adaptasyona verilen olumsuz bir pleiotropik yan etki olarak ya da kendi içinde bir erkek adaptasyonu olarak ortaya çıktığı söylenmiştir. Deneyler, ilk açıklamanın daha kabul edilebilir olduğunu göstermiştir.

Seçilim Birimleri

Doğal seçilim yalnızca fırsatçı ve ileriyi göremeyen nitelikte değil, aynı zamanda, kısaca açıklayacağım iki istisna dışında, aşırı *bireysel*dir. Türleri ya da popülasyonları değil, bireysel organizmaları kayırır. Bir mutasyondan kaynaklanan bir özellik eğer organizmanın göreli sağlığını arttırıyorsa, aynı özellik popülasyonda mutlak sağlığı azaltıyor olsa bile sabitlenecektir. En başta dağınık sürüler olarak yüzerken yırtıcı hayvanlara maruz bırakılan bir balık popülasyonunu düşünün. Eğer mutasyon, (mutasyonun) içinde gerçekleştiği balığın sürünün merkezine doğru hareket etmesine neden olursa yırtıcıya karşı daha az savunmasız olacaktır ve sonuç olarak daha fazla yavru bırakma eğiliminde olacaktır. Bu davranış popülasyonda yaygınlaştıkça, sürü gittikçe daha sıkışık olacak ve böylece yırtıcılar için daha iyi bir hedef haline gelecektir. Sürecin tüm aşamalarında, sürünün kenarlarında olmaktansa merkezinde olmaya çalışmak daha iyi olacaktır. Yine de mutlak sağlık anlamında, sonuç hepsi için en baştakinden daha kötüdür ve görece sağlık anlamında eskisi gibidir. Benzer biçimde, denetimsiz cinsel seçim, bazı geyik türlerinde bulunan büyük ve işlevsiz boynuzlar için kabul edilebilir bir açıklamadır.

Bireyselliğe bir istisna, bireysel organizmanın değil, genin seçim birimi olduğu *akrabalık seçilimi*dir (bir tür alt bireysellik). Bir genin etkisi, popülasyonda genin görülmesini ve aynı davranışı gösteren yavruların sayısını eş zamanlı ve aynı oranda arttırıyorsa, birim tercihi önem taşımaz. Bu, örneğin, daha verimli yiyecek arama biçiminin evrilmeside görülen durumdur. Ancak bazı durumlarda, harekete geçirdiği organizma yarar görmediği halde, gen fayda sağlar; yani, bir organizma aynı geni taşımasının olası olduğu yakın akrabaları için kendini "feda ediyorsa" bu durum söz konusudur. Bir hayvan bir yırtıcı görüp bir uyarı işareti yaydığında, çevresindeki yakın akrabalarının yaşama şansı artarken, kendininki azalır. Bu akrabalar ya da bunların bazıları da aynı "uyarı geni"ni taşıyacağından hayatta kalma şanslarının alarmı yayan hayvandan daha yüksek oluşu, genin popülasyona yayılmasına neden olabilecektir. Bu durum, her ne kadar bazı durumlarda en mantıklısı gibi görülse de bu yaygın davranış biçimi için tek olası açıklama değildir. Diğer durumlarda, uyarı işaretleri yırtıcıların dikkatini dağıtma ya da (akraba olsun olmasın) aynı türden olanları uyarma işi görür. Daha ileri durumlarda, aynı türden olanları, örneğin, kıt bir kaynaktan uzaklaştırmak üzere *kandırma* işlevi görebilir. Uyarı işaretlerinin özünde, bazı durumlarda gerçek fedakârlığa "benzese" de özgecil ya da kendini feda eden bir şey yoktur.

Bir başka istisna, *grup seçilimidir* (bir tür üst bireycilik). İki balık popülasyonunu düşünün, birinde merkeze gitme mutasyonu gerçekleşmiş, diğerinde gerçekleşmemiş olsun. Zamanla ilki ikincisinden daha az yavru bırakacaktır ve muhtemelen yok olacaktır. Seçilimin birey düzeyinde değil, grup düzeyinde işlediği görülmektedir. Yine de eğer iki popülasyon bir aradaysa, ikincisi birincisinden dolayı istilacılara açık olacaktır. Merkeze gitme davranışı ister mutasyondan isterse içgöçten kaynaklanıyor olsun sonuç aynı; yani, bu şekilde davranmayanın yeryüzünden silinmesi olacaktır. Benzer biçimde, eğer bir popülasyondaki organizmalar, aşırı

otlamalarını engelleyen bir gene sahiplerse ve böylece "çoğunluğun trajedisi"nden kaçınmış oluyorlarsa, bu gene sahip olmayan daha az çekingen organizmalardan daha az üreyebilirler. Bu nedenle, grup seçilimi, işbirliği ve kendini-kısıtlama meydana getirmek için çok mantıklı bir mekanizma olarak görülmemiştir. Ancak Bölüm 15'te paylaşılan özgecil cezalandırma teorisi ışığında, bu itiraz yanıtlanabilir. Eğer bir popülasyondaki organizmalar, işbirliğine yanaşmayanların cezalandırmasına yol açan bir gene sahipse, işbirliği yapmayanların, keyfi davranışları üreme anlamında bir avantaj sağlamayacaktır. Bununla birlikte, bu mekanizma, yalnızca işbirliğine girmeyenler güvenilir biçimde belirlendiğinde işbirliği sağlayabilmektedir. Merkeze yaklaşma davranışı olan balıkta işe yaraması pek olası görünmemekle birlikte, yiyeceğini paylaşmayı reddeden hayvanlarda işe yarayabilir.

Akraba ve grup seçilimi, işbirliği davranışının ortaya çıkması için iki mekanizma sağlar, ilki ortak genleri temel alır, ikincisi ise özgecil cezalandırmayı. Üçüncü bir mekanizma, yineleyen etkileşimlerdeki, *karşılıklı özgecillik* ya da "göze göz, dişe diş" denen, "Ben senin sırtını kaşıyayım, sen de benimkini" (bazı hayvanlarda bu harfi harfine doğrudur) ya da "Bende fazla yiyecek olduğunda sana sunayım, sende fazla olduğunda da sen bana" gibi bir durumdur. İşin öteki yüzü, diğer taraf karşılık vermediğinde cezalandırma ya da en azından işbirliğinden kaçınmadır. Bu mekanizmanın işlemesi için bireylerin kendilerini sınırlamayı zahmete değer hale getirmeye yetecek sıklıkta etkileşime geçmeleri, diğerlerinin daha önceki durumlarda neler yaptıklarını hatırlaması ve tekrar karşılaştıklarında onları tanıması gerekir.

Bu mekanizma, pek çok ikili ilişki durumunda işbirliğini açıklıyor görünmektedir; bir örnek ve bir karşı örnek verilecektir. İki başlıklı maymuna birbiri ardına gelen durumlarda yiyeceklerini paylaşma fırsatı verildiğinde, ikincisi, ilkine, ondan aldığından daha fazlasını vermektedir. Şempanzelerin gün içinde daha önce kendilerini tarayanlarla yiyeceklerini paylaşmaları daha ola-

sıdır. İki sığırcık, her biri ancak diğeri bir kola bastığında yiyecek alabildikleri bir ortama konduklarında, kola basma işlemini sırayla yapmaya başlar. Kanla beslenen vampir yarasaların yuvalarındaki dişiler, yakın zamanda yiyecek bulamamış olanlarla içtikleri kanı kusarak paylaşırlar. Bunlar birbirlerini tanırlar ve daha önceden kendilerine kan vermiş olanlara ve ayrıca akrabaları olanlara kan bağışlamaları daha olasıdır. Bir başka deneyde, iki mavi alakargadan her biri diğerinin ne yaptığından bağımsız olarak "bencil kol" A'ya bastıklarında "işbirlikçi kol" B'ye bastıklarından daha fazla ödül aldıkları ve her ikisi de B'ye bastıklarında hiçbirinin basmamasından daha fazla ödül aldıkları bir düzene konmuşlardır. Burada göze göz, dişe diş ortaya çıkmamıştır: Başlangıçta biraz işbirliğinin ardından alakargalar sürekli olarak kol A'ya basmaya devam etmişlerdir.

Bununla birlikte, karşılıklı özgecillik, daha büyük gruplarda işbirliği sağlamak için pek mantıklı bir mekanizma değildir. İşe yarayabilecek tek ceza mekanizması, grubun bir üyesinin çekilmesinin (işbirlikçi olmayan davranış) anında tüm diğerlerinin hem çekilenle hem de birbirleriyle işbirliğini kesmesine neden olması olan "acımasız tetikleme" tepkisi olacaktır. Sezgisel olarak bakıldığında, bu aşırı reaksiyon mantıklı görünmemektedir ve deneysel olarak gerçekleşecek gibi görünmemektedir.

Bibliyografik Not

"Selection by consequences", *Science* 213 (1981), 501-4'de, Skinner davranışın sonuçları ile açıklanabileceği *üç* yolun önemini tartışmıştır: Bireylerde işleyen doğal seçilimle, pekiştirmeyle ve (her ne kadar bu terimi kullanmasa da) grup seçilimiyle. Pekiştirme teorisine kullanışlı bir giriş için, J. E. R. Staddon, *Adaptive Behavior and Learning* (Cambridge University Press, 1983). Pekiştirme teorisinin davranışı (açıklamak yerine) biçimlendirmede nasıl kullanılabileceği ile ilgili bir çalışma için, D. Lee ve P. Belflore, "Enhancing classroom performance: A review of reinforcement

schedules", *Journal of Behavioral Education* 7 (1997), 205-17. Doğal seçilim teorisinin, seçilimin bireysel doğasında ısrarıyla tanınan klasik bir açıklaması için, G. Williams, *Adaptation and Natural Selection* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1966). Yokuş yukarı çıkma ve "sağlıklı doğa metaforu" tartışması için, Bkz. Bölüm 2.4, S. Gavrilets, *Fitness Landscapes and the Origin of Species* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004). Bir seçilim birimi olarak geni vurgulayan bir açıklama için, R. Dawkins, *The Selfish Gene*, 2. Basım, (Oxford University Press, 1990). Hayvanların işaretlerine kusursuz bir giriş için, S. A. Searchy ve S. Nowicki, *The Evolution of Animal Communication* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005). Grup seçiliminin özgeci cezalandırma ile nasıl mümkün kılınabildiğine ilişkin bir tartışma için, E. Fehr ve U. Fischbacher, "Social norms and human cooperation", *Trends in Cognitive Sciences* 8 (2004), 185-190. Bağlantısız hayvanlarda "göze göz dişe diş" işbirliğiyle ilgili bir çalışma için, R. Axelrod ve W. Hamilton, *Science* 211 (1981), 1390-6.

Bölüm 17

SEÇİLİM VE İNSAN DAVRANIŞI

Çeşitlilik ve Seçilim

İnsan davranışının ne kadarı, amaçlı seçim dışında, başka mekanizmalarca "seçilmiş"tir? Bu soruyu yanıtlamak amacıyla, öncelikle, herhangi bir seçilim mekanizmasının üzerinde çalışmak için işlenmemiş bir malzemeye, veriye ihtiyaç duyduğuna dikkati çekelim. Seçilim sürecinin kendisi gibi, çeşitliliğin kaynağı da amaçlı ya da amaçsız olabilir (Bkz. Şekil 17.1).

	Çeşitliliğin amaçlı kaynağı	Çeşitliliğin amaçsız kaynağı
Amaçlı seçilim	Hayvan ya da bitki yetiştirmede yapay seçilim	Gemilerin kademeli gelişimi Öjenik Seçerek kürtaj ve bebek öldürme
Amaçsız seçilim	Firmaların Pazar rekabetine göre seçilimi	Doğal seçilim (Blm. 16)

Şekil 17.1

Amaçsız Çeşitlilik, Amaçsız Seçilim

Doğal seçilim, insanoğlunun fiziksel yapısını açıkça biçimlendirmiştir. Bu, ona hem hareket imkânı sağlamış hem de hareketlerini kısıtlamıştır. İnsan davranışını doğal seçilim açısından açıklamaya çalışanlar bazen daha güçlü iddialarda bulunmaktadır. Yalnızca davranışları mümkün kılan yapıları değil, davranış biçimlerinin kendilerini de bununla açıklamak istemektedirler.

En akla uygun mekanizma, evrimin *duyguları* ve beraberinde bunlara özgün hareket eğilimlerini üretmiş olmasıdır. Bir erkek

asla çocuğunun babası olup olmadığını kesin olarak bilemezken annenin, çocuğunun annesi olup olmadığından şüphesinin olmaması nedeniyle, doğal seçilimin erkeklerde kadınlara göre daha güçlü bir cinsel kıskançlık eğilimi yaratmasını bekleriz. Bu, pek çok cinayet istatistiğiyle doğrulanmıştır. Canada'da 1974-1983 yılları arasında eşler arasında işlenen 1.060 cinayetin 812'si erkekler, 248'i kadınlar tarafından gerçekleştirilmiştir. Bunlar arasında kıskançlıkla güdülenenlerin 195'i erkekler ve yalnızca 19'u kadınlar tarafından işlenmiştir. Doğal seçilim teorisi, ayrıca anne babaların kendi genlerini taşıyan biyolojik çocuklarına karşı öz olmayan çocuklarına kıyasla duygusal olarak daha fazla kendilerini adamış olacaklarını da öngörmektedir. Bu öngörü de verilerle doğrulanmıştır. Nitekim 1976 yılında, bir ya da daha fazla öz olmayan ebeveynle yaşayan Amerikalı bir çocuğun, biyolojik anne baba ile yaşayan bir çocuğa göre istismar edilmesi yüz kat daha olasıdır. Doğal seçilim, ayrıca duygu *yokluğu*nu da destekler niteliktedir. Akraba ile birleşmenin tehlikeleri insanda ve diğer primat türlerinde, birlikte büyüyen gençlerde bağlantılı olsunlar ya da olmasınlar cinsel çekimin az olmasıyla kontrol altında tutulmuştur.[1]

Bireylerden çok gruplar için geçerli olan doğal seçilim aynı zamanda işbirliği kurallarını ihlal edenlere karşı öfke ve kırgınlık duygularını desteklemiş ve cezalandıran açısından bedeli olsa da cezalandırmayı güdülemiş olabilir (Bölüm 16). Daha kafa karıştırıcı bir soru, seçilimin ahlaki normlardan çok, sosyal normları ihlal edenlere karşı *hor görme* duygusunu destekleyip desteklemediği ve destekliyorsa neden desteklediğidir. Pek çok sosyal norm keyfi ve hatta işlevsiz (Bölüm 22) olduğu için, grup seçilimiyle nasıl sürdürülebildiklerini görmek zordur. Diğerlerinin, sosyal normları ihlal edenleri dışlama eğilimi düşünüldüğünde, eğer dışlanmanın bedeli norm ihlalinin getirdiği yarardan

---

[1] Bu nedenle, ensest tabusu düşünülenden daha nadir rastlanan bir günahı belirtir. Bununla tezat olarak, Freud ensest tabunun yakın akrabalarla cinsel birleşme için duyulan bilinçaltı bir arzuya karşı ortaya çıktığını düşünmüştür.

daha fazlaysa, üremeye uygunluk, normlara saygı gösterenler tarafından daha iyi yerine getirilecektir. Asıl soru, en başta bu eğilimin neden ortaya çıktığıdır. Örneğin, neden insanlar zinayı onaylamamaktadır? Zinaya ilişkin sosyal normlar, kıskançlıktaki ikinci tarafın tepkisinden farklı olarak, bir üçüncü taraf tepkisi içermektedir. Her ne kadar A, C'nin B'yi A'nın eşine yaklaşımı nedeniyle onaylamamasından faydalansa da bu fayda C'nin bu şekilde davranması için bir seçilim baskısı yaratmaz. Grup seçilimi, bedavacıların "üçüncü taraf cezalandırması"nı uygulayan genlerini tutarken, zinayı üçüncü tarafın cezalandırmasının gruba yararı daha belirsizdir. Kadının aldatmasına karşı normların erkeğin aldatmasına ilişkin normlardan daha katı olma eğilimi evrimsel bir açıklamayı ön plana çıkarmasına karşın, mekanizmanın ne olduğunu görmek güç olabilir.[2]

Diğer iddialar daha spekülatiftir. Örneğin, *kendini kandırma*nın evrimsel bir yarar nedeniyle geliştiği düşüncesi gibi. Bu tartışma şöyle devam eder. Diğerlerini kandırmak genellikle kullanışlıdır. Ancak kasıtlı ya da iki yüzlü kandırmanın hakkından gelmek zordur. Bu nedenle, kendini kandırma, insanların diğerlerini kandırmasını olanaklı hale getirmek üzere evrilmiştir. Bu tartışmanın zayıf yönü şudur; eğer kendini kandırma kişinin yanlış inanışlar edinmesine yol açarsa, bunlar bir davranışın öncülü olarak kullanıldığında çok kötü sonuçlara yol açabilir. Karşıt etkilerin net etkisinin olumlu olduğuna dair, kendini kandırmanın evrimsel açıdan uygunluğu arttırdığında olduğu gibi, kimse inandırıcı bir argüman ortaya koyamamıştır.

Tek kutuplu *depresyonun*, bir tür iş grevi gibi, bir pazarlık aracı olarak evrildiği iddiası daha da spekülatiftir. Örneğin, doğum sonrası depresyonun sözde bir işlevi, tıpkı işçilerin, işverenleri kârı paylaşmaya zorlamak için greve gitmesi gibi, diğerlerini çocuk ye-

---

[2] Çok da değerli olmayan herhangi bir sosyo-biyolog büyük olasılıkla yarım saatlik bir uğraşmanın ardından bir "açıklama"ya erişecektir.

tiştirmede iş paylaşımına zorlamaktır. Bu görüşe göre, depresyonun neden olduğu intiharlarda, gerçek bir intihar, intihar tehdidinin bir bedeli olmaktadır. Bunlar, bir anlamda, başarısız olmayı başaramayan intihar girişimleridir. İnsomnia, depresyonun bir tepki olarak ortaya çıktığı krizleri çözmede, bir anlamda zihinsel kaynakların paylaştırılması olarak açıklanırken, hipersomnia (aşırı uyuma) üretkenliği azaltma ve böylece pazarlığın etkililiğini arttırma yolu olarak açıklanmaktadır. Bu tartışma, her ne kadar depresyonla ilgili bazı bilinen gerçeklerle tutarlı olsa da intihar kadar depresyonun da ailesel olduğunu, boşanmış (ve dolayısıyla pazarlık edecek bir eşi olmayan) kişilerin depresyona evli ya da hiç evlenmemiş kişilerden daha yatkın olduğu ve stresli yaşam olaylarının depresyon için şart olmadığı gibi başlı başına yeterli de olmadığı gibi birtakım başka gerçekleri dışlamaktadır.

Depresyonu bir pazarlık aracı olarak açıklamak, görünüşte anlamsız ya da işlevsiz davranışlara genel anlamıyla bir *anlam* ya da *işlev* aramanın bir başka örneğidir. Bir noktaya kadar, anlam arayışı iyi bir araştırma stratejisidir; bu noktadan sonra ise, zoraki ve bazı örneklerde aktarıldığı gibi, son noktada absürd hale gelmektedir. Zararlı kişilik özelliklerinin bir popülasyonda korunmasının o kadar çok yolu vardır ki kişinin sıkça gerçekleşen bir davranışı olmuş gibi kabul edememesi, kişini üreme anlamında uygunluğunu gösterir.[3] Doğal seçilim, elbette fiziksel acı hissetme eğilimini destekleyecektir, ama zihinsel acı hissetme eğilimini neden desteklemesi gerektiği ile ilgili olası bir neden yoktur. Ancak depresyonun fonksiyonunu belirlemede, sadece bu hastalığın bazı özelliklerini hesaba katan öylesine bir öykü ortaya koymak yeterli değildir. Hipotezin, açıklama için oluşturulmuş (Bölüm 1) olguların altında ve üstündeki olguları ve tercihen hipotez tara-

---

[3] Gecikmeler ve pleitropinin (Bölüm 16) yol açtığı yetersiz davranışlara ek olarak, cinsel olarak üreyen organizmaların, her bir gen için iki farklı varyansı olduğu gerçeğiyle bağlantılı birtakım genetik mekanizmalar tarafından sürdürülüyor olabilirler.

fından ortaya konuncaya kadar bilinmiyor olan "yeni olguları" da açıklaması gereklidir.

Amaçlı Çeşitlilik, Amaçlı Seçilim

Her ne kadar bu iki taraflı amaçlı mekanizma, *insan* davranışı biçimini açıklamakta önemsiz kalmış ve (umarız ki) kalacak olsa da yapısını dikkate almaya yine de değer.

Türlerin Kökeni'nde, Darwin "Doğa bize birbiri ardına gelen çeşitlilikler verir; insan bunları işine yarayan yönlerde bir araya getirir" diye yazmıştır. Ama bu, yalnızca "doğa tasarlar, insansa kullanır" türü bir durum değildir, çünkü Darwin'in de gözlemlediği gibi, ortaya çıkan veri insan davranışı tarafından değiştirilir:

> Yüksek düzeyde çeşitlilik, seçilimin işlemesi için gereken malzemeyi özgürce sunarken açıkça olumludur; ama dikkatli bir gözle incelendiğinde, başlı başına bireysel farklılıklar, istenilen her yönde büyük oranda değişikliği toplamaya fırsat tanımada pek yeterli değildir. Ancak insanlar açısından açıkça işe yarar ve memnun edici varyasyonlar yalnızca ara sıra görüldüğü için, gerçekleştiği insanların sayıca çokluğu ile görülme şansları oldukça artacaktır ve bundan dolayı, bu durum başarıda en büyük önemi kazanacaktır. Bu ilkeye göre, Marshall, Yorkshire'ın çeşitli kısımlarındaki koyunlarla ilgili şu yorumu yapmıştır: "Genelde yoksul insanlara ait olduklarından ve çoğunlukla küçük sürüler halinde olduklarından, hiçbir zaman gelişmeyeceklerdir". Diğer yandan, bazı bitkilerden büyük miktarlarda büyüten fidanlık bahçıvanları, yeni ve değerli türler elde etmede, amatörlerden daha başarılıdır.

Bugün, bu yapay seçilimin, ayrıca mutasyonlara sebep olunarak da arttırıldığını ekleyebiliriz. Ayrıca "genetik kitaplığın" devamı, diğer türlü bazı özelliklerin seçilimiyle sonuçlanacak genetik varyasyonun azalmasını engelleyebilir.

Seçilim sürecinin kendisine ilişkin olarak, Darwin, iki *amaçlılık düzeyini* ayırmıştır:

Şu anda, büyük hayvan yetiştiricileri farklı bir düşünceyle, metodolojik seçilimle, ülkede var olanların hepsinden üstün yeni bir ırk ya da alt tür yapmaya çalışıyor. Ancak bu amacımız için, bilinçdışı olarak adlandırılabilecek ve herkesin tek tek en iyi hayvanı alıp yetiştirmesinden ortaya çıkan bir seçilim daha önemlidir. Yani av köpeği yetiştirme niyeti olan bir adam, doğal yoldan elde edebileceği en iyi köpekleri elde etmek için uğraşıyor ve sonrasında en iyi köpeklerinden yavru alıyor, ancak sürekli ırkı değiştirmek için bir istek ya da beklentisi olmuyor.

Amaçsız Çeşitlilik, Amaçlı Seçilim

Yeni bir organizma ya da yeni bir formun kazayla ortaya çıktığı ve bilinçli tercihle kabul edildiği ya da reddedildiği pek çok durum vardır. Doğal seçilim eşit sayıda erkek ve dişi organizmalar üretme eğilimindeyken, cinsiyet temelli bebek öldürme ve daha yakın zamanda cinsiyet temelli kürtaj, nüfusta ciddi cinsiyet dengesizliğine yol açabilir. Yalnızca Hindistan ve Çin'de, seksen milyon civarı kadın bu nedenle "eksik"tir. Öjenik politikaları, ruhsal hastalığı ve zihinsel geriliği olanların üremesini önlemede geniş çapta kullanılmaktadır. Nazi Almanya'sında, üç yüz bin ile dört yüz bin arası kişi, bu temelde, zorla temizlenmiştir. Doğum öncesi izleme teknikleri ilerledikçe, seçimli kürtaj insan nüfusunun oluşumunda önemli bir belirleyici olabilir. Eğer daha sonraki ilerlemeler gebe kalma sırasında çocuğun cinsiyetini belirlemeyi mümkün kılarsa, seçilimin yerini amaçlı seçim alacaktır.

Bilinçli seçilim, rastgele çeşitlilik yapıların gelişimini şekillendirebilir. Norveçli bakan ve sosyolog Eilert Sundt 1862'de İngiltere'yi ziyaret ettiğinde Darwin'in doğal seçilimi (1859'da basılan) hakkında bilgi almış ve bu teorinin bir türünü gemi yapımına uygulamak üzere işe koyulmuştur:

> Bir gemi yapımcısı çok usta olabilir, yine de asla hayatını buna adasa bile iki gemiyi birbiriyle tıpatıp aynı yapamayacaktır. Bu şekilde meydana gelen değişiklikler kazara olarak adlandırılabilir.

> Çok küçük bir değişiklik bile genellikle gemi yolculuğu sırasında görünür hale gelecektir ve denizciler, geminin daha gelişmiş olduğunu ya da amaçlarına daha elverişli olduğunu fark ettikten ve bu geminin seçilmesi ya da bundan sonra taklit edilmesi gerektiğini önerdikten sonra, artık kazara olmayacaktır... Biri, belli bir konuda tek yönlü bir gelişmeyle kusursuz hale geldikleri için bu gemilerin kendi çapında kusursuz olduğuna inanabilir. Her tür ilerleme öyle bir noktaya ulaşmıştır ki daha fazla gelişme avantajını aşan kusurlara yol açacaktır... Ben süreç hakkında şöyle düşünüyorum: Yeni ve gelişmiş biçimler hakkında fikir ilk uyanıp, daha sonra, her biri küçük birtakım değişiklikleri içeren uzun bir dizi tedbirli deney, sonuçta gemi yapımcısının barakasında başlayıp herkesin isteyeceği türden bir geminin ortaya çıkmasına yol açacaktır.

Bu metinde, Sundt önemli bir konuda Darwin'in ilerisine ulaşmıştır.[4] Darwin çeşitliliğin kökeni hakkında bilgisizliğini itiraf etmişken, Sundt bunun kaynağının, matbaa hatalarına ve (ne olduğunu artık bildiğimiz) DNA mutasyonlarına benzeyen, *kopyalama hatalarında* yattığı fikrinde isabet ettirmiştir. Gemi yapımcısının eksiklikleri -kusursuz kopyalar yapmadaki yetersizliği- en sonda ulaşılacak kusursuzluğun bir koşuludur. Sundt bu sürecin sonucunun artan değişikliklerle daha fazla ilerlemenin daha fazla sağlanamayacağı bir yerel maksimum olduğunu da dikkatle belirtir. En son cümlede, insanların çeşitliliğin tesadüfi olarak gelişmesini beklemeyip amaçlı deneyler yapmaya koyulduklarında, sürecin yapay seleksiyona dönüşebileceğini de öne sürmüştür. Darwin gibi, zekâ ya da amaçlılığın iki düzeyde gerçekleşebilece-

---

[4] Sundt farklı bir soruna işaret ettiği için tabii ki gelişme mümkündü, çünkü 1862'de organizmalardaki çeşitliliğin kaynağının rastgele kopyalama hataları olabileceğiyle ilgili kavramsal gerece kimse sahip değildi. Bu açılım, ancak Mendel kalıtım birimlerinin (genlerin) birbirinden ayrı yapılarını gösterdikten ve Watson ile Crick kopyalamanın kalıtım sürecine dahil olduğunu gösterdikten sonra mümkün olmuştur. Eğer Sundt, biyolojik çeşitliliğin kaynağının üretim mekanizmasındaki eksiklikler olup olmadığını sorabilseydi, Darwin'in yanıtı ne olurdu merak ediyorum.

ğini belirtmiştir: İlki, insanlar bir modelin öncekine göre denize açılmaya daha uygun olduğunu *fark ettiklerinde* ve sonra, şansa bağlı çeşitliliklerin yerine sistematik deneylerin konması durumunda ilerlemenin hızlanabileceğini *anladıklarında*.[5]

Amaçlı Çeşitlilik, Amaçsız Seçilim

Ekonomik pazar çalışmalarının doğal seçilimle ortak bazı özellikleri vardır. Analojinin iki versiyonu vardır: İlki doğal seçilime görece daha yakındır, diğeriyse daha uzaktır. İnsan rasyonelliğinin pek çok anlamda sınırlılığı düşünüldüğünde, firmalar ya da idarecilerin kârlarını arttıracak üretim ve pazarlama kararlarını hesap edememe anlamında *yetersiz* oldukları düşüncesini paylaşmaktadır. Yine de pazar mekanizmaları herhangi bir zamanda verimli olan başlıca firmaların gözlenmesi için yetersiz firmaları ayıklayacaktır. Her şey, idareciler yeterliy"miş gibi" yapılacaktır.

İlk ve en basit yorumuyla, tüm firmalar taklit ve yenilik süreçlerini deneyerek kârlarını sürekli olarak arttırmaya *çalışır*. Her ne kadar taklit tek başına seleksiyonun işlemesi için yeni veriler oluşturmasa da *kusurlu* bir taklit bu sonuca yol açabilir. Adından da anlaşılacağı gibi, yenilik zaten yeni veriler için bir kaynaktır. Yalnızca şans eseri, yenilik ya da kusurlu bir taklit bir firmanın daha düşük masrafla üretmesini sağlarsa, rakiplerinin fiyatlarını kırabilir ve daha etkili yollarla bu duruma uyum sağlamadıkları takdirde ticaretin dışına atabilir. İster yenilgi ister taklit, hangi mekanizmayla olsun, bu etkili teknikler firmaların arasında yayılacaktır. Hem taklidin hem yeniliğin genellikle küçük adımlarla gerçekleştiğini ve bu rekabetin diğer türlü daimi bir çevrede yer alacağını varsayarsak, denge kârlarında yerel maksimumunu beraberinde getirecektir.

---

[5] Kişi bu yolla aynı zamanda, eğer gemi yapımcıları asla hata yapmayacak kadar iyi olursa oluşabilecek talihsiz durumu önlemiş olur.

İkinci açıklama, firmaların her zaman kârlarını en yükseğe çıkarmaya çalıştıklarını reddeder. Bunun yerine, kâr "tatmin edici" düzeyde olduğu sürece devam eden *rutin* ya da karar kıstaslarını kullanır. Yenilikçilikte en yükseğe çıkarmaktan çok, idare eder. Bunun ne anlama geldiği, pek çok etkene bağlı olarak değişebilir, ancak basitçe, kârları tatmin edici düzeyin sürekli olarak altında olan bir firmanın ya iflas edeceğini ya da saldırganca bir devralmayla karşılaşabileceğini varsayabiliriz. Yapılacak en basit iş, geçmişte kârların "tatmin edici" düzeyde olduğu zaman yapılanları yapmaktır. Yapılabilecek diğer daha karmaşık işlerse, fiyatları sürekli artan masraflara uygun bir şekilde ayarlamak ya da kârların belli bir oranını yeni bir üretime yatırmak olabilir. İdare etme fikri "Kazanan bir takımı asla değiştirmeyin" ya da "Eğer bozuk değilse, tamir etmeye kalkma" gibi sözlerle yansıtılmaktadır. Bir perspektife göre, idare politikası en uygunu bile olabilir. Daha önce söylediğim bir sözde olduğu gibi, "Tüm tekel kârlarının en büyüğü, sessiz bir yaşamdır."

Şimdi diyelim ki kârlar tatmin edici düzeyin altına düştü. Her yıl aynı şeyleri yapan bir firma, paslanma ya da doku sertleşmesine benzeyen bir durumun kurbanı olmuş olabilir. Benzin fiyatlarının artışı ya da önemli bir döviz kuru oranı gibi dış şoklar masrafları arttırmış ya da geliri düşürmüş olabilir. Tüketicinin talepleri değişebilir, rakip firmalar daha iyi yöntemler ya da yeni ürünlerle ortaya çıkmış olabilir ya da işçiler firmaya pahalıya patlayan bir grev yapmış olabilir. Neden ne olursa olsun (firmanın bilmediği bir neden bile olsa), tatmin etmeyen kârlar yenilik ve taklidin bir bileşiminden oluşacak yeni rutinlerin arayışına yönlendirecektir. Her iki prosedür de büyük oranda yerel olacaktır, yani var olan alışkanlıklara yakın olan alternatiflerle sınırlı olacaktır. Her türlü büyük değişim, finansal sıkıntıda olan bir firma için çok masraflı olabilir (Bölüm 9). Ayrıca birden olan yenilikler de kavramsal olarak çok fazla şey talep eder nitelikte olacaktır.

Taklit süreci açıkça başarılı rakiplerin davranışına meyilli olur. Yeniliğin rastgele mi, yoksa yönlendirilmiş mi olduğu ise bu yeniliği tetikleyen krizin bilinen nedenlerine dayanır. Eğer kârların kabul edilebilir bir düzeyin altına düşüşü, benzin fiyatlarındaki bir artış nedeniyle olmuşsa, firma araştırmasında benzinde tasarrufu sağlayacak yöntemlere doğru yönelecektir.[6] Eğer problem dolar ile avro arasındaki takas oranında bir değişikliğin sonucuysa, firmanın rastgele bir araştırma yapması daha olasıdır. Her tür durumda yine de firmanın davranışında amaçlı bir unsur bulunmaktadır. O an uygulanmakta olan alışkanlıkları değiştirme kararı, tıpkı yeniliğe ya da taklide ne kadar yatırım yapılacağı kararı gibi amaçlıdır. Taklit edilecek modellerin seçimi de amaçlıdır ve az önce belirttiğimiz gibi, firma yeni alışkanlıklar için araştırırken belli bir yöne amaçlı olarak eğilim gösterebilir.

Bu süreçler sonucu ortaya çıkan yeni rutinler, sonrasında pazar rekabetinin kör güçlerine maruz kalabilir. Eğer firmanın tatmin edici bir kâr düzeyine ulaşmasını sağlayabilirlerse, yeni bir kriz ortaya çıkıncaya kadar araştırmayı keseceklerdir. Eğer kesmezlerse, firma tekrar deneyebilir veya iflasını açıklamak durumunda kalabilir. Eninde sonunda idare politikası uygulayamayan firmalar elenecektir. Kendi içinde bu süreç kârını maksimuma çıkaran firmalar yaratma eğilimi taşımaz. Bunun nasıl gerçekleşebileceğini görmek için, *rekabeti* tabloya daha açık bir biçimde taşıma ihtiyacı duyarız. Eğer bir firmanın rutin olarak kârının sabit bir oranını yeni bir üretime yatırdığını varsayarsak, yalnızca şans eseri, rakiplerinden daha iyi bir rutine rastlayanlar sonrasında rutinleri firmalar arasında daha çok benimsenecek biçimde genişleyecektir.[7]

---

[6] Daha fazla artış beklenmediği sürece, rasyonalite firmanın benzin tasarrufu sağlayacak yenilikler araştırmasını gerektirmez, çünkü kimse mantıklı yenilikler dizisinin neye benzeyeceğini bilemez (Bkz. Bölüm 14). Yine de benzin fiyatında artış, bu yenilikleri daha dikkat çekici kılacaktır.

[7] Bu türde tatmin edici kârdan fazlası için bir endişeleri olmadığından, rakiplerini bilinçli olarak, örneğin, diğer firmalar işi bırakıncaya kadar ürünü bedeli-

Bu modellerin kullanışlılığı basit bir ampirik soruya dayanır: Çevresel değişikliğin oranına kıyasla, verimsiz firmaların elenme oranı nedir? Bir önceki bölümde, doğal seleksiyonla ilgili aynı sorunu dile getirmiştim ve organizmaların çevreye oldukça inceayarlı adaptasyonlarına bakarak, çevrenin oldukça yavaş değişiyor olması gerektiği yolunda dolaylı bir tartışma yapmıştım. Ekonomik çevre söz konusu olduğunda, daha doğrudan bir değerlendirme yapabiliriz. Modern dünyada firmalar örneği görülmemiş bir değişme hızına maruz kalmaktadır. Eğer çevrenin yavaş yavaş artan izlemine indirgenirse, firmalar sürekli olarak işe yaramaz olacaktır. Başarılı firmaların, hedefin ötesine ateş ederek değişimi *önceden tahmin edebilme* yetisine sahip olmaları da daha olasıdır. Bu strateji de çoğu zaman başarısız olacaktır, ama en azından her zaman başarısız olmayacaktır. Dahası, politik nüfuzları sayesinde büyük şirketler içinde iş yaptıkları çevreyi *şekillendirme* yetisine sahip olabilirler. Küçük firmalar arasındaki acımasız kapitalizmin ilk dönemlerinde tanımlamış olduğum türdeki seçilim mekanizmaları önemli olmuş ya da olmamış olabilir, bunu bilmiyoruz. Bugün, gözlemlediklerimizin çoğunu açıklamaya uygun görünmüyorlar.

Ayrıca, daha genel bir konu da söz konusudur. Varsayımlarının gerçekliğinin yetersizliği nedeniyle hücuma uğradıklarında, rasyonel-seçim teorisyenleri tek yaptıklarının davranışı insanların çıkarlarını (ya da kâr veya diğer amaçlarını) en üste çıkaracak şekilde olduğu varsayımına göre açıklama iddiasını ortaya koymak olduğunu sürekli olarak belirtmektedirler. Sıklıkla, bu varsayımın bir tür seçilim mekanizmasıyla doğrulanabileceğini eklemektedirler. Ekonomi alanına baktığımızda, pazar rekabetinin işini yaptığı farz edilebilir. Ama ben böyle olamayacağını tartış-

---

nin altına satmak için, yüksek kârları kullanmak gibi, pazarın dışına atmayacaktırlar.

mıştım.[8] İtirazımı belirtmenin en genel yolu, belki de şöyle olacaktır: Pazar rekabetinin, yetersiz firmaların elenmesi yoluyla verimliliğini arttırdığı gösterilebilse de "verimliliği arttırma"dan ekonomik modellerdeki firmalara yüklenen oldukça sofistike "sözde" maksimizasyonuna çok büyük bir mesafe vardır.

Politika alanında, seçim rekabetinin gördüğümüz yegâne politikacıların seçilenler ya da yeniden seçilenler olduğunu sağladığı varsayılmaktadır; bu nedenle, tüm politikacıların yalnızca seçimle ilgili bekledikleriyle ilgiliy"miş gibi" davrandıkları varsayılabilir. Yine de seçimle ilgili bir meseleden *bunun dışında* bir meseleye geçiş doğrulanmamıştır. Politikaya metodolojik olarak tarafsız bir bakış, üç çeşit politik aktörün varlığını ortaya koymaktadır: Fırsatçılar (tek dertleri seçilmektir), reformistler (kendi politikalarının uygulanmasını önemserler) ve eylemciler ile militanlar (daha çok "bir düşünceyi dile getirme"yi önemserler).[9] Her partideki -ve farklı partiler arasındaki- bu üç grup arasındaki etkileşime dayanan politika görüşü, politikadaki oyunu en fazlaya çıkaran partilerin merkezde birleştiği görüşünü ortaya koyan dondurmacı modeline (Bölüm 19) göre daha gerçekçidir. Politikacıla-

---

[8] Belirttiğim genel argümanlara ek olarak, takım sporlarının ekonomileri kârın en yükseğe çıkarılmasının seçilimin beraberinde gerçekleştiği fikrine olası bir itiraz getirmektedir. Eğer kârı en yükseğe çıkaran beyzbol ya da futbol takımları kârlarını ligdeki en iyi oyuncuları almak için kullanıyorlarsa, üstünlükleri öylesine ezici olacaktır ki oyunlar büyük oranda belirsizliğini, keyfiliğini ve en sonunda da kâr getirme yetisini kaybedecektir.

[9] Üç grup, daha biçimsel olarak şu şekilde birbirinden ayrılabilir: Fırsatçılar, A politikasının kazanma olasılığı B'nin kazanma olasılığından daha fazlaysa, B politikası yerine A politikasını önermeyi tercih eder, tabii eğer karşı parti sabit bir C politikasını öneriyorsa. Militanlar, ortalama bir parti üyesi, A'dan B'ye kıyasla daha fazla yarar sağlayacaksa, B'ye kıyasla A'yı önermeyi tercih ederler (C'nin ne olduğundan bağımsız olarak). Reformistler, ortalama bir parti üyesinin A'dan B'ye kıyasla daha fazla yarar sağlaması durumunda, karşı tarafın C'yi önermesi koşuluyla, A'yı önermeyi B'yi önermeye tercih eder. Dolayısıyla, fırsatçılar yalnızca olasılıklarla ilgilidirler, eylemciler yalnızca yararlarla ilgilidirler ve reformistler her ikisiyle de ilgilidirler.

rın yalnızca yeniden seçilmeyle ilgili kaygılarla güdülendiğine dair iddiayı sağlam bir biçimde çürütmek için Jean Jaurès'ten başlayıp Léon Blum, Pierre Mendès-France ve Michel Rocard'a doğru giden, hepsi de açıkça, sosyal adalet ve ekonomik yeterlilik gibi yansız değerleri yükseltme isteğiyle güdülenmiş Fransız politikacıların çizgisini düşünün. Yine de Rocard'ın durumunda, seçim politikalarından hoşlanmamanın politik verimlilik açısından aleyhte olduğunu belirtmeliyiz.

Rekabet arenasının dışında, "sözde" rasyonelliği daha az mazur görülür. Tüketici tercihleri, oy verme davranışı, kiliseye gitme, kariyer seçimi ve sayılabilecek çoğu diğer davranış rasyonelliği taklit eden seçilim mekanizmalarına tabi değildir. Bunlar elbette, genelde tercihin önemini, özeldeyse rasyonel seçimin önemini azaltabilen *tehditlerin* etkisi altındadır (Bölüm 9). Tehditler, olgulardan önce, belli tercihleri kabul edilemez hale getirmek için işlemektedir. Seçilimse, olgudan sonra, çeşitli seçimler yapmış olanları elemek üzere işler. Her ne kadar her iki mekanizma da davranışın açıklanmasına katkıda bulunsa da birlikte ya da ayrı ayrı, hepsini açıklayamaz. Seçim, sosyal bilimlerde esas kavram olarak kalmaktadır.

Bibliyografik Not

Cinayet istatistikleri ve çocuk istismarı ile ilgili veri şu kaynaktan alınmıştır: M. Daly ve M. Wilson, *Homicide* (New York: Adline de Gruyer, 1988). Bunların açıklamasına gelen itirazlar için, D. Buller, *Adapting Minds* (Cambridge, MA: MIT Press, 2005)'ın 7. bölümüne bakınız. Kendini kandırma argümanının iki tarafı için, Bkz. R. Trivers, *Social Evolution* (Menlo Park, CA: Benjamin-Cummings, 1985) (evrimsel bir açıklamadan yanadır) ve V. S. Ramachandran ve S. Blakeslee, *Phantoms in the Brain* (New York: Quill, 1998) (evrimsel açıklamaya karşı çıkar). Depresyonun adaptasyonu sağlayıcı doğasının iki yönü için, Bkz. P. Hammerstein (ed.), *Genetic and Cultural Evolution of Cooperation*,

(Cambridge, MA: MIT Press, 2003) içinde E. H. Haggen, "The bargaining model of depression" (evrimsel bir açıklamadan yanadır) ve P. Kramer, *Against Depression* (New York: Viking, 2005) (evrimsel açıklamaya karşı çıkar). Pazarların doğal seçilim açısından analizi, A. Alchian, "Uncertainty, evolution, and economic theory", *Journal of Political Economy* 58 (1950), 211-21'den ortaya çıkar. Bunun en sofistike versiyonu ("sözde" maksimizasyonunu desteklemeyen), R. Nelson ve S. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982). "Tatmin edici kâr" teorisi H. Simon'un "A behavioral theory of rational choice", *Quarterly Journal of Economics* 69 (1954), 99-118'den alınmıştır. Takım sporlarının ekonomisi, D. Berri, M. Schmidt ve S. Brook, *The Wages of Wins* (Standard, CA: Stanford University Press, 2006)'in konusudur. Fırsatçılar, reformistler ve eylemciler arasındaki ayrım, J. Roemer, *Political Competition* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2001)'dan alınmıştır. Sözde rasyonellik argümanları için ayrıca Bölüm1'deki bibliyografik nota bakınız.

V
Etkileşim

Sosyal etkileşim pek çok biçim alabilir. (1) Her bir kişi için sonuç, diğerlerinin karşılaştığı sonuçlara bağlıdır. Sonuçların bu karşılıklı dayanışması, eğer diğerlerinin maddi ya da psişik refahı benim kendi psişik refahımı etkilerse ortaya çıkabilir (Bölüm 5). (2) Her bir kişinin karşılaştığı sonuç, tüm kişilerin yaptıklarına bağlı olabilir. Bu karşılıklı dayanışma (insan eliyle olan) küresel ısınma gibi bir fenomenle açıklanabilecek olan genel sosyal nedenselliği yansıtır (Bölüm 18). (3) Her bir kişinin davranışı, hepsinin (beklenen) davranışlarına bağlıdır. Bu karşılıklı dayanışma, (1) ve (2)'yi kendi çerçevesi içerisinde bütünleştiren *oyun teorisinin* özel konusudur (Bölüm 19 ve 20). (4) Her bir kişinin inancı, hepsinin yaptıklarına dayanır. Bu karşılıklılık, "çoğulcu cehalet" ya da "bilgi basamakları" gibi bir sürü mekanizmayla ortaya çıkabilir (Bölüm 23). (5) Her bir kişinin tercihi, hepsinin yaptıklarına bağlıdır. Bu karşılıklı dayanışma, sosyal etkileşimin belki de en az anlaşılmış olan yönüdür. Her ne kadar çeşitli yerlerde, özellikle Bölüm 22'de, sorunun çeşitli yönlerine değinsem de etraflı bir açıklama sunmadım.

Bu karşılıklı dayanışmalar, birbiriyle düzenli bir bağlantısı olmayan bireylerin yerinden yönetilen (âdem-i merkeziyetçi) davranışlarıyla ortaya çıkabilir (Bölüm 24). Ancak sosyal hayatın büyük kısmı, daha fazla yapıya sahiptir. Çoğu sonuç, birey gruplarının, hepsini bağlayan kararlara birlikte ulaştıkları ortak karar alma prosedürleriyle -tartışma, oy verme, pazarlık etme- gerçekleşir (Bölüm 25). Son olarak, organizasyonlar bireylerin istekleriyle sistemin hedeflerini birbiriyle aynı hizaya koymak üzere tasarlanmış kurallara göre işlemektedir (Bölüm 26).

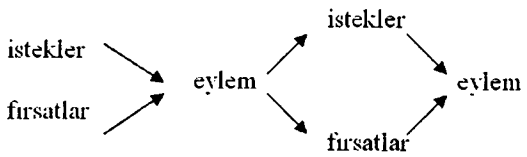
Bölüm 18

AMAÇLANMAMIŞ SONUÇLAR

Birey Davranışının Amaçlanmamış Sonuçları

İşler her zaman amaçladığımız şekilde gelişmez. Pek çok olay farkında olmayarak gerçekleşir. Bazen fren yerine gaza bastığımızda ya da yanlışlıkla "delete" tuşuna bastığımızda olduğu gibi, nedenler önemsizdir. Ancak bazı mekanizmalar daha sistematiktir. "Amaçlanmamış sonuçlar için genel bir teori" olmasa da en azından bunlardan bir katalog yapmaya başlanabilir. Sonuçların yalnızca amaçlanmadığı değil, aynı zamanda beklenmedik olduğu durumlar düşünüyorum. Eylemin "önceden görülebilir yan etkileri" özellikle olumsuz olduğunda, kendileri için amaçlanmazlar, ama ben bunları "eylemin amaçlanmamış sonuçları" olarak saymayacağım.

Amaçlanmamış sonuçlar, sosyal etkileşimden olduğu kadar bireysel davranıştan da kaynaklanabilir. Bireysel davranışlardan başlayacak olursak, Bölüm 9'da açıklanan istek-fırsat çerçevesinin basit bir uzantısını kullanabiliriz (Bkz. Şekil 18.1).



Şekil 18.1

Hareketler istekler (ya da tercihler) tarafından şekillendirilebildiği gibi, aynı zamanda istekleri de şekillendirebilirler. Böylece, bir eylemin amaçlanan sonucuna ek olarak, bazen bir de amaçlanmamış olan sonucu vardır: İstekte bir değişim. Bağımlılık

buna güzel bir örnektir. Bağımlılık yapan maddenin etkisinde, insanlar geleceği daha fazla gözden çıkarır, bu da bağımlılığın uzun vadedeki zararının caydırıcı etkisini zayıflatır. Bu etki önceden görülebilse, kişiyi bağımlılığa giden yolun başında önleyebilir, ama genellikle böyle olmaz. Benzer bir fenomen, daha alışıldık durumlarda gözlenir. Bir partiye yalnızca iki içki içmek üzere giderim ki eve dönerken araba kullanabileyim, ama ikinci içkiden sonra kararım alkolle birlikte çözülmeye başlar ve üçüncü bir içki daha alırım. Eğer bunun böyle olacağını biliyor olsam, yalnızca bir içki alabilirim.

İstekler, ayrıca yenilik ya da değişiklik konusunda bilinçaltı bir tercihten de etkilenebilir ("Çimler çitin öbür tarafında daha yeşildir"). H. C. Andersen'in "Babaların Yaptığı Her Zaman Doğrudur" masalında, çiftçi atını satmak ya da değiştirmek için sabah erkenden pazara gider. İlkin, ineği olan bir adama rastlar ve ineği öyle beğenir ki atını inekle takas eder. Birbiri ardına gerçekleşen takaslarda ineği bir koyunla, koyunu bir kazla, kazı bir tavukla ve en sonunda tavuğu da bir çuval dolusu çürük elmayla takas eder. Çiftçi yıkıma giden yolda adım adım ilerlemiştir. Her defasında takasın kendini olduğundan daha iyi hale getireceğine inanır ancak takasların sonucu açıkça felakettir.[1]

Kayıptan kaçınmanın bir sonucu olan "bağış etkisi" (Bkz. Bölüm 12), aynı zamanda seçimler tarafından yönlendirilen, ancak amaçlanmamış olan tercih değişikliklerini açıklar.[2] Pek çok eşya

---

1 Daha biçimsel bir açıklama yaparsak, isteklerini (bilinçli değilse bile) düzenli olarak, daha az sahip olduğunu daha fazla isteme biçiminde düzenleyen birini düşünün. Diyelim ki, ikili-ürün yığını şu sıralamaya maruz kalsın: (1/2, 3/2), (3/4, 1/2), (1/4, 3/4), (3/8, 1/4)... Daha sonra, belli bir zaman içinde bu sıralamadaki n yığınını tüketsin ve sonraki zamanda da n ile n + 1 arasında seçim yapması istensin, her zaman sonrakini isteyecektir, çünkü bu, o an sahip olduğundan daha fazlasını sunmaktadır. Ama sıralama 0'da birbirine yaklaştığı için bu anlık ilerlemeler tam anlamıyla bir yıkım getirecektir. Etki, bir kişinin ölümüne bisiklet sürme tercihine de benzer (Bkz. Bölüm 11), ancak mekanizma farklıdır.

2 Tesadüfi olarak, "bağış etkisi" terimi, hem birinin sahip olduğu nesnelere olduğundan fazla değer verme eğilimini hem de kişinin geçmişteki bir yarar-

ona sahip olan kişi için, satın alınmadan önce sahip olduğu değerden daha fazla öznel değer kazanır, kişinin satarken koyduğu asgari fiyatın, alırken verdiği azami fiyatı 2'den 4'e katlamasında bu olgu gösterilmiştir. Çoğu eşya bırakıldığında bir kayıp olarak ve alındığındaysa bir kazanım olarak değerlendirildiği için ve kayıplar aynı büyüklükteki kazanımlardan daha fazla göz önüne alındığı için bu durum kayıptan kaçınmanın öngördüğü bir durumdur. Ayrıca, deneyler olası alıcıların kabul edebilecekleri asgari yeniden satış fiyatına değerinin altında paha biçtiklerini göstermektedir, bu da tercih değişikliğinin aslında önceden görülemediğini göstermektedir.[3] Bu "besleme etkisi"ni, bu eğilimi üretebilecek bir başka mekanizma, yani kişinin seçimlerini yaptıktan sonra pozitif bir bakışla gözden geçirmesi bilişsel uyumsuzluk teorisinde ortaya konmuştur (Bkz. Bölüm 1).

Eylemin *fırsatları* amaçlanmamış ve öngörülmemiş yollarla nasıl şekillendirebileceğine bir örnek olarak, diğerleriyle olan işlerinde bu kişiler onun karşısında duramayıp boyun eğmeyi tercih ettiğinden dolayı bildiği yola devam eden bir zorbayı düşünün. Bu davranışının amaçlanmamış bir sonucu diğerlerinin ondan kaçınması olabilir, böylece diğerleriyle daha az alışverişi olur. Her bir karşılaşmada iyi davranabilir, ama çevresindeki kişiler gittikçe azalır. Sonraki sonuç yalnızca amaçlanmamış ve öngörülmemiş olmakla kalmaz, aynı zamanda sezilmeyebilir de. Görebildiği sürece, zorbalık etmek işe yarayabilir.[4] Eğer davranışlarının olumsuz etkilerini fark ederse, olumlu etkiler daha ağır bas-

---

dan bugüne bir yarar sağlamasını (Bölüm 2) açıklamak için kullanılmaya başlanmıştır. Bu iki anlam birbiriyle tamamen ilişkisizdir.

3 Aslında, nasıl öngörülebileceğini anlamak zordur. Kişi, eş zamanlı olarak, biri eşyanın bir kazanım olmasına kıyasla, satın almadan önceki durumu, diğeri eşyanın kaybedilmesi durumuna kıyasla satış sonrası durumla ilgili olmak üzere iki referans çizgisi kullanmak durumunda kalacaktır.

4 Bu sınırlı bakış açısı, öfkenin diğer kişileriyle karşılaşmalarında, kişilerin yollarına devam etmelerini sağladığı için, "rasyonel" ya da en azından uyum sağlayıcı olabileceğini savunan bazı sosyal bilimciler tarafından paylaşılmıştır.

tığı sürece davranışında ısrar edebilir. Bu durumda olumsuz sonuçlar öngörülecektir; ancak bu olumsuz sonuçlar amaçlanmayacaktır.

Çoğunlukla, bugün bir seçeneğin tercih edilmesi gelecekteki kabul edilebilir bir tercihler grubundan bazı seçenekleri ortadan kaldıracaktır. Bu etki önceden tahmin edilebilir: Örneğin, bütçemin sınırlı olması bir araba almama izin verirken, iki araba almama izin vermez. Ancak bazen kişi tercihinin geri dönüşsüz sonuçları olduğunu bilmeyebilir. Bir köylü, bir kısmı arazi bir kısmı ağaçlık olan bir parça toprağa sahip olabilir. Tarım için daha fazla alan açmak ve yakacak daha fazla odun elde etmek üzere ağaçları keser. Ormansızlaşma erozyona neden olur ve köylüyü başlangıçta sahip olduğundan daha az toprakla bırakır. Daha sonra açıklayacağım bir dizi durumda erozyon *kitlesel* davranışın sonucu olabilir örneğin, ancak ve ancak köylü ve iki komşusu ağaçları kestiklerinde çiftçinin alanında erozyon gerçekleşiyorsa. Ancak kişinin kendi eliyle ve farkında olmaksızın gelecekteki eylem fırsatlarını zayıflatması da olasıdır ve oldukça yaygındır. Burada suçlu *bilişsel bir eksikliktir*: Kişi, o anki davranışının gelecekteki sonuçlarını tahmin edemez. Diğer durumlarda, *motivasyonel bir eksiklik* sonucu gerçekleşebilir: Kişi, o an elde edeceği kazanımlarla kıyasladığında, (bilinen ve belli olan) gelecek sonuçlara daha az önem yükler (Bkz. Bölüm 6).

Dış Etkiler

Şimdi, yükselen sosyal bilimlerin kilit fikirlerinden biri olan *etkileşimin* kasıtsız sonuçlarına dönmeme izin verin. Adam Ferguson'ın unutulmaz sözünde tarih, "insan eyleminin bir sonucudur ama insan tasarımı sonucu meydana gelmemiştir". Çağdaşı olan Adam Smith, beşeri olayları şekillendiren "görünmez bir el"den söz eder. Yarım yüzyıl sonra Hegel tarih içinde özgürlüğün ilerleyişini açıklamak için "aklın kurnazlığı"na başvurmuştur. Yaklaşık aynı dönemde Tocqueville benzer bir iddia ortaya

koyarak demokrasinin ilerleyişinde, "demokrasinin başarısı için çalışanlar kadar demokrasinin hizmetinde olmayı asla hayal etmeyenler, demokrasi için savaşanlar kadar onun düşmanı olduğunu ilan edenler, yani herkes rol almıştır" der. Birkaç yıl sonra, Marx insanların kendi eylemlerine "yabancılaşma"sından söz eder: "Kendi üzerimizde maddi bir güç olarak ürettiğimiz bu birlik kontrolden çıkmakta, beklentilerimizi önlemektedir, hesaplarımızı sıfıra çekmekte olan sosyal etkinliğin bu katılaşması bugüne kadarki tarihi gelişmelerin baş faktörlerinden biridir."

Bu yazarlar arasında yalnızca Adam Smith ve Marx, amaçlanmamış sonuçların meydana getirilmesiyle ilgili belli mekanizmalar sağlamıştır. Modern dilde, davranışın yan etkilerinin kişiler tarafından ne amaçlanmış ne de öngörülmüş olan sonuçları meydana getirmek için nasıl bir araya toplanabileceklerini belirtmiştir. Yapay biçiminde, birbirinin aynı pek çok kişinin çıkarlarını arttırmak için belli bir eylemde bulunduğunu hayal edin. Bu eylemin bir yan sonucu olarak kişi, ayrıca diğer her bir kişi (ve kendi) için küçük bir bedel öder ya da küçük bir yarar sağlar (olumlu ya da olumsuz bir dış etki). Daha sonra, her kişi pek çok benzer hareketin hedefi olur. Etkileri toplarsak ve sonra toplamı kişinin kendi hareketi sonucu ortaya çıkan kişisel yararına eklersek, kişilerin eylemleri ile oluşturduğu en son sonucu elde ederiz. Bunların aynı olduğunu varsaydığımız için başlangıçtaki durumlar, kişilerin bireysel olarak oluşturmaya niyetlendikleri durumlar ve birlikte oluşturdukları durumların her biri sırasıyla x, y ve z gibi tek bir sayıyla ifade edilebilir.[5]

---

[5] Pek çok ekonomist, burada dış etkiler olarak listelediğim tüm fenomenleri hesaba katmayacaktır. Kirlenmeyi hesaba katacaklardır, ancak Keynesyen işsizliği gibi pazarın yarattığı etkileri dahil etmeyeceklerdir. Ancak benim kişisel amaçlarıma göre önemli olan ortak olarak neye sahip olduklarıdır: Kendi için bir yararın peşinde olan her kişi, *kendi ve diğer kişiler* üzerine küçük bir bedel ya da yarar empoze eder. İşçilerini işten çıkaran ya da maaşlarını kesen bir firma kendi ürünleri için olan talepte küçük bir azalmaya neden olacaktır.

İlk olarak z > y > x'in pozitif bir dış etki olduğunu varsayın. Bu, Adam Smith'in temel ilgi alanıydı: Bir kişi kendi "işini öyle bir yönetiyor olsun ki onun ürettiği en yüksek değere sahip olsun, kişi yalnızca kendi kazanımını düşünür ve diğer durumlarda olduğu gibi, kendisini amacının bir parçası olmayan bir sonuca ulaştıracak görünmez bir el tarafından yönlendirilmektedir. Bu aynı zamanda parçası olmadığı toplum tarafından da daha kötüdür. Kendi çıkarlarının peşine düşerek toplumun çıkarlarını, amaçladığından daha fazla yükseltir". Pazar rekabetinde, her bir firmanın amacı rakiplerinden daha ucuza üreterek bir kâr elde etmektir, ancak bunu yaparken firmalar müşterilerine de yarar sağlar. Müşteriler de çalışanlar ya da idareciler olarak rekabetçi çabaları yoluyla diğerlerinin yararına olacak benzer durumlarda olabilir. Sonuç, uzun vadede görülmeye değer bir büyüme olur. Etki öngörülebilir ya da öngörülmeyebilir, ancak kesinlikle amaçlarının "bir parçası" değildir.

Bir sonraki y > z > x zayıf negatif bir dış etki olsun. Kişiler birbiri üzerine empoze ettikleri bedeller nedeniyle düşündükleri kadar çok olmayan kendi çabaları sonucunda daha iyi duruma getirilmiştir. İşe özel araçla gidenler eğer toplu taşıma araçları pek gelişmiş değilse, toplu taşıma araçlarıyla gidenlerden daha iyi durumda olabilir, ama trafik ve kirlenme bekledikleri kadar yarar sağlamalarını önleyecektir. Eğer dış etki trafikteki sıkışıklık tarafından yaratılmışsa bunu fark etmemeleri pek de mümkün olmayacaktır. Ama eğer kirlenmeyle ortaya çıkmışsa; örneğin, fabrika bacalarının, kurbanı olmayıp karşılıklı birbirlerine zarar verdiklerini anlamaları zaman alacaktır.

Son olarak y > x > z çok güçlü bir negatif dış etki olsun. Herkesin tek tek daha iyi durumda olma çabası sonucu herkes daha kötü duruma düşmektedir. Bu, Marx'ın âdem-i merkeziyetçi kapitalist ekonomiye karşı yönelttiği temel suçlamalarından biriydi. Kapitalist krizlerle ilgili temel açıklaması olan "kâr oranının düşüşü teorisi" bu genel yapıdaydı. Marx'a göre, kârları sürdürmek

ya da yükseltmek için her kapitalistin emeğin yerine makineyi koymak üzere teşviki vardır. Ancak, tüm kapitalistler bunu aynı zamanda yaptıklarında, hep birlikte bindikleri dalı kesmektedirler, çünkü kârın asıl kaynağı emekten elde edilen artı değerdir. Bu argüman çekici görünmekle birlikte, daha yakın bir analizle her yönden yanlış olduğu görülecektir. Bundan daha ilginç olanı, Marx'ın üzerinden geçtiği ve daha sonra John Maynard Keynes'in işsizlik teorisinin köşe taşı olan bir başka gözlemdir. Marx'ın belirttiği üzere: "Her kapitalistin işçilerle anlaşılması güç bir ilişkisi vardır." Bir yandan, yüksek kâr sağladığı için işe *kendi* aldığı işçilerin düşük ücrete sahip olmalarını ister. Diğer yandan, kendi ürettiklerine talebin yüksek olmasını sağladığı için tüm *diğer* işçilerin yüksek ücret almalarını ister. Bu iki isteğin de karşılanması herhangi bir kapitalist için mümkün olsa da tüm kapitalistler için aynı zamanda gerçekleşmesi mantıksal olarak mümkün değildir. Bu, Keynes'in şu şekilde açıkladığı "kapitalizmin bir çelişkisi"dir: Kârın düşmesi durumuna her kapitalist işçi çıkararak yanıt verir, böylelikle maaş hesaplarından para artırılmış olur. Firmaların devamını sağlayansa işçilerin doğrudan ya da dolaylı talepleri olduğundan, kapitalistlerin, aynı zamanda işçilerini çıkarmalarının etkisi kârın daha da düşmesine ve daha da fazla işçi çıkarmaya ya da iflasa neden olacaktır.

Bu genel şeklin pek çok örneği vardır. Aşırı balıkçılık, ormansızlaşma ve aşırı otlatma ("kitlenin trajedisi") bireysel olarak rasyonel olabilir ancak, kitlesel olarak düşünüldüğünde yetersiz, hatta felaket getiricidir. Eğer gelişmekte olan bir ülkede her aile yaşlılıkta yoksullaşmaya karşı bir garanti olarak çok çocuk yaparsa aşırı nüfus daha da çok yoksulluğu beraberinde getirecektir. Bir su krizi durumunda her bir kişi birincil ihtiyaç olmayan nedenlerle su kullanırsa, bu durum otoritelerin her gün birkaç saat suyu kesmeleri olasılığını biraz arttıracak, böylece suyla ilgili birincil ihtiyaçlar da olumsuz olarak etkilenecektir. Bu sonuçlar öngörülebilir ya da öngörülmeyebilir. Bu amaçlanmamış sonuçlar

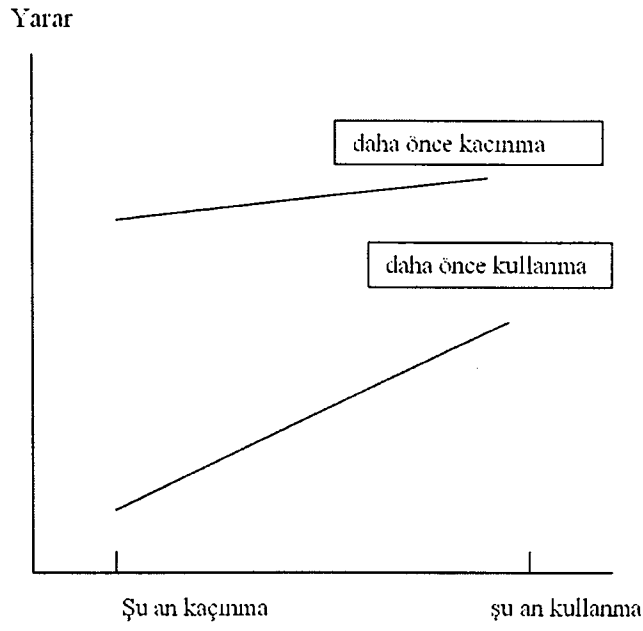
kategorisinin önemli bir özelliği, öngörülemeseler bile davranışlarının aynı olmasıdır. Bir sonraki bölümde açıkladığım gibi bu *hâkim bir stratejidir*: Diğerlerinin ne yaptığına bakmaksızın, seçmek mantıklıdır.

İç Etkiler

Kısmen benzer bir argüman, kişinin bir zamandaki tercihinin daha sonraki tercihlerinden elde edeceği refaha getireceği yarar ya da zararlar olarak tanımlanabilecek "iç etkilere"e de uygulanabilir. Metaforik olarak konuşursak, iç etkiler kişinin daha sonraki kendilikleri üzerine empoze ettiği dış etkilerdir. Şekil 11.3'te özetlenen çocuk velayeti tartışmalarında çocukla harcanan zamanın ebeveyn için olumlu bir iç etki yarattığını savunmuştum. Bağımlılık, olumsuz iç etkiler hakkında önemli bir örnek sunar. Kişi geçmişinde bir maddeden ne kadar çok tüketirse, bugün o maddeyi almaktan o kadar az keyif alır. Bu "tolerans" etkisi bağımlılık yapmayan şeyler için de geçerli olabilir. Tereyağlı cevizli dondurmayı seviyor olsanız bile, günde beş kez yediğinizde doyma noktasına gelmeniz olasıdır. Ancak bağımlılıkta geçmişteki tüketimin bir başka etkisi daha vardır. Bugünkü tüketimi, kişinin geçmişte o maddeyi tüketmemiş olmasından daha az keyifli hale getirirken, şu anda kullanmakla kullanmamak arasındaki keyif farkını da artırmaktadır ("yoksunluk"). Şematik olarak görmek için Bkz. Şekil 18.2.

Böylece, geçmişte ister kaçınmış ister kullanmış olsun, o anda kişi kaçınmak yerine kullanmakla daha iyi durumda olmaktadır. Kullanma, hakim bir stratejidir. Aynı zamanda, yineleyen kullanma, yineleyen kaçınmaya göre kişiyi her zaman için (başlangıçtaki ilk birkaç kullanım hariç) daha kötü hale getirmektedir; tıpkı pek çok çocuğa sahip olma hakim stratejisinin herkesi daha kötü duruma getirebilmesi gibi. Elbette dış etkiler ve iç etkiler arasında açık farklılıklar vardır. Bunlardan biri temporal asimetridir: Tüm bireyler birbirlerine zarar verebilirken daha sonraki

kendilikler daha öncekilere zarar veremez. Bir diğeri, farklı bireyler bir süper organizmanın mekansal olarak ayrı parçaları değilken, birbirini izleyen kendilikler, *bir* karar vericinin gerçekte yalnızca zaman dilimleridir. Kişi bir kez bugünkü tercihlerinin daha sonra yapacağı tercihlerden elde edeceği kazanımlar üzerinde olumsuz bir etki yapacağını anladığında, davranışını değiştirmek için bir teşvikle karşı karşıya olacaktır. Bu teşvikin yeterince güçlü olup olmadığı, yoksunluk semptomlarının şiddetine ve kişinin gelecekteki kazanımlarının ne boyutta düşeceğine bağlıdır. Sonuçları biliyor olsalar asla ilk adımı atmayacak olan bazı kişiler, bir kere bağlandıklarında bırakmamayı seçebilirler.

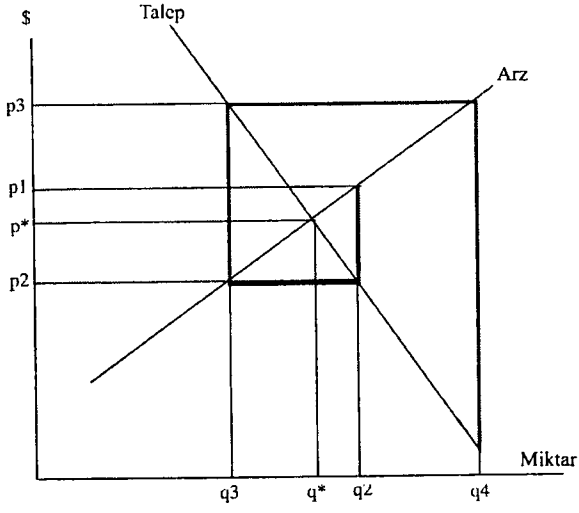


Şekil 18.2

Küçük Kardeş Sendromu

Sosyal hareketin amaçlanmamış sonuçları *küçük kardeş mekanizması* olarak adlandırdığım bir şekilde de ortaya çıkabilir. Bu ifadeyi açıklamadan önce "örümcek ağı" denen, aynı zamanda domuz üretiminde dönem dönem ortaya çıkan dalgalanmalara bir açıklama olarak ileri sürüldüğü için "domuz döngüsü" olarak adlandırılan ekonomik teoriden bir örnekle açıklamama izin verin. Yine de bunun daha geniş bir uygulanma alanı vardır. Gemi yapımı endüstrisindeki dalgalanmalar aynı biçimde olmaktadır, fazla yatırım ve arz fazlasının ardından satıcının pazarı gelir. Öğrenciler, mezunlarla ilgili o günkü talebe göre meslek seçimi yaptıklarında tercih yapmalarının temelini topluca yıkabilir.

Domuz yetiştiricileri, bir sonraki yıl pazara ne kadar ürün koyacaklarına bir yıl öncesinden karar vermelidirler, bu karar da domuzların ne kadar para getireceğine ve yetiştirme maliyetine bağlıdır. Beklenen fiyatta bir artış çiftçileri, Şekil 18.3'te görüldüğü gibi, daha çok üretmeye yönlendirilecektir.



Şekil 18.3

Diyelim ki, birinci yılda domuzlar için belirlenen fiyat p1 olsun. İkinci yılda da fiyatların aynı kalmasını bekleyerek üreticiler pazara bir sonraki yıl q2'yi koysun. Ancak, bu miktar için pazar satış fiyatı p1 değil p2 olacaktır. Üçüncü yılda da fiyatların bu düzeyde kalacağını bekleyerek üreticiler bu yıl için q3 miktarında üretir. Pazar satış fiyatı p3 olacak, bu da üreticileri dördüncü yılda, q4 kadar üretmeye teşvik edecek vs. Bu durumda, fiyatlar ve miktarlar şekilde koyu olarak gösterilen dışa dönük bir spiral ya da bir "örümcek ağı" biçimi ortaya çıkarmıştır. Hoş sürprizlerle hoş olmayan sürprizler birbirini izlemektedir, ama beklenen sonuç asla gerçekleşmez. Eğer arz ve talep eğrilerinin bağıntılı eğimleri değiştirilirse, sonuç, p* denge fiyatı ve q* denge fiyatının kesiştiği içe doğru bir spiral olacaktır.

Üreticilerin davranışlarında irrasyonel olan bir şeyler vardır. Her biri, kârını en yükseğe çıkarmak için ürününü çeşitlendirmekte özgür olduğuna inanmakta ve üstü kapalı olsa da diğerlerinin mekanik olarak bir önceki yıl yaptıklarını aynen yapıyor olduklarını varsaymaktadır. Bazen irrasyonel de olsa, kuşkusuz bu davranış anlaşılırdır. Fransız filozof Maurice Merleau-Ponty "bizim kendiliğinden oluşan bir eğilimimizin diğer kişileri "küçük kardeşler" olarak görmek olduğunu" söylemiştir.[6] İç gözlemimizin bize sahip olduğumuzu söylediği düşünme ve yansıtma kapasitelerinin aynısını diğer kişilere yüklemeyiz; aynı şekilde iç çalkantılarımızı, şüphelerimizi ve ızdıraplarımızı da (Bkz. Bölüm 23). Diğerlerini tıpkı kendimiz gibi stratejik olarak görme ve hesaplama düşüncesi; doğal olarak gerçekleşiyor gibi görünmemektedir.

Oy verme davranışına ilişkin üç örnek de bu fikri açıklayabilir. Diyelim ki, bulunduğum ülkenin sol kanadında sosyalist partinin bir üyesiyim. Komünistlerden çok sosyalistlerin iktidarda olmasını tercih ederim, ama anketler sosyalist katı bir çoğunluğu

---

[6] Aslında "küçük erkek kardeş" tabirini kullanmıştır.

öngörüyorsa, partimin sola doğru ilerlemesi için komünist partiye oy veririm. Ancak durup da kendime sol kanattaki diğerlerinin de aynı düşünüp düşünmediğini sormam. Eğer pek çoğu böyle yaparsa, komünistler kazanabilir. Sıralamanın en üstündeki sonucu (güçlü bir komünist gösterisiyle, sosyalist bir zafer) yaratma amacı, üçüncü sıradaki bir sonucu ortaya çıkarabilir (komünist bir zafer). Muhtemelen daha yaygın bir senaryo olarak, eğer oy veren pek çok kişi partilerinin kazanacağından emin olduğu için evde oturmayı tercih edip oy vermeye gitmezse, partileri kaybedebilir. Son olarak, Bölüm 12'deki Chirac örneğini hatırlayın. Erken seçimlerde Chirac'ın güçlü çağrısına oy verenlerin sadece davranışları yerine, kararlarından inanışlarını çıkarsadığını tahmin etmekteki başarısızlığı ve sandık başında bunu göstermeleri bir açıklama teşkil edebilir.

Diğerlerini, kişileri amaçlı ve azami düzeye ulaştırma olarak görmedeki başarısızlık, kanun koyucular ve yöneticilerin kişiler uyum gösterdiklerinde zayıflayan politikalar öne sürdüğü zaman gözlenmektedir. Roma hukukuna göre, dörtten az domuz ya da ondan az koyun çaldığında bir suç olmamaktayken tek bir atı ya da öküzü çalmak bir adamı sığır hırsızı yapmaktadır. Bu yasayla ilgili olarak bir yorumcuya göre "yasa bu durumdayken, insan üç domuz ya da sekiz koyun çalanların sayısının normal olamayacak derecede yaygın olmasını bekler" yazmıştır. İş güvencesini arttırmak için pek çok ülke, örneğin iki yıl ve daha fazla süreyle çalıştırılmış olan işçilerin işten çıkarılmalarını illegal hale getiren mevzuatlar benimsemişlerdir. İşverenler, rasyonel olarak taşeronla çalışma ya da işçilerle geçici kontrat imzalamayla cevap vermekte, böylece iş güvencesini azaltmaktadır. Şehirler, tıkanıklığı çözmek için otoyollar yapabilir; ama bunu yaptıklarında daha fazla insanın işine arabasıyla gittiğini ve yolların önceki kadar tıkanık olduğunu, daha fazla kirliliğin ortaya çıktığını göreceklerdir. Hükümet, evlenen kişilerin yasal olarak ülkede bulunan eşinin yanına göç etmesini, sırf bu amaçla evlenenleri bastırmak

için sınırlamaya çalışabilir. Öğrenciler için askerlikten muafiyet, üniversiteye gitme konusunda bir teşvik yaratmaktadır. Açık teşvik sistemleri bile ters tepebilmektedir. 1996'da Chicago kamu okul sistemi kötü performans gösteren okulların çeşitli şekillerde cezalandırılması için bir sistem yarattığında, bunu tasarlayanlar öğretmenlerin daha çok çalışması için bir beceri yaratmaya ek olarak notları şişirmeleri konusunda onları teşvik etti.

Küçük kardeş sendromunun, az sonra vereceğim iki örnekte belirtileceği gibi önemli sosyal sonuçları olabilir. Tocqueville, Fransız Devrimi'ni izleyen yıllarda üst sınıfların rejimin getirdiği bozuklukları ve toplum üzerindeki etkilerini sanki halkın kulakları sağırmış gibi aleni olarak açıkladıklarını belirtiyor: "Bu, bana Voltaire'in kâtibine göre erkek hizmetkârların önünde soyunmaktan rahatsız olmayan, hizmetkârlarının erkek olmamasıyla ilgili ikna edilemeyen Mme Duchatelet'in hislerini hatırlatıyor". Kâtip aslında anılarında "önemli hanımların uşaklarına yalnızca makine gibi davrandıklarını" yazmıştır. Alt sınıflara karşı bu eş zamanlı horgörü gösterisi ve zavallılıklarının belirtilmesi, zihinleri devrim için hazırlamıştır. Daha yakın zamanda hükümetin yüksek enflasyon karşılığında düşük işsizlik oranını gösteren "Phillips Eğrisi" ardındaki tartışma, sosyal aktörlerin bu politikadan habersiz olduğunu önceden varsaymaktadır. Ancak hükümetler bu sonuca ulaşmaya çalıştıklarında, rasyonel ticari birliklerin ve diğer aktörlerin stratejik davranışı kendi çabalarını güçten düşürmekte ve bunun yerine "stagflasyon"a -yüksek enflasyon ve yüksek işsizlik oranı- neden olmaktadır.

Dış etkiler tarafından üretilen kasıtsız sonuçların aksine, küçük kardeş mekanizmasıyla oluşturulanlar, kişiler bunu anladıklarında sona erebilir. Tanımladığım durumlar içerisinde hiçbir hakim strateji yoktur, yalnızca diğerlerinin kendinden daha az rasyonel olduğu (genellikle kesin) varsayımına göre optimal olan stratejiler vardır. Tüm kişiler, bir kere diğer kişileri rasyonel olarak gördükten sonra davranışları tamamen tahmin edilebilir bir

sonuçta kesişir. Tüm domuz üreticileri denge fiyatının etkili olmasını isteyecektir. Bu beklentiye göre hareket ederek denge hacmini yaratacaklardır. Ortak inanışları kendilerini gerçekleştirmek olacaktır. Bu düşünce bir sonraki bölümün konusudur.

Bibliyografik Not

Bağımlılığın zaman indirimi üzerine etkisi için, L. Gordano ve arkadaşları tarafından, "Mild opioid deprivation increases the degree that opioid dependent outpatients discount delayed heroin and money", *Psychopharmacology* 63 (2002), 174-82. Andersen masalındaki bir modeli öneren notta C. C. Weiszacker'dan esinlenilmiştir; "Notes on endogenous change of tastes". *Journal of Economic Theory* 3 (1971), 345-72. Marx'ın amaçlanmamış sonuçlar üzerine bir tartışması için benim kaleme aldığım *Making sense of Marx*'a bakınız (Cambridge University Press, 1985), Bölüm 1, 2, 3 ve eserin çeşitli yerlerindedir. Bağımlılık modeli G. Bceker ve K. Murphy'den alınmıştır, "A theory of rational addiction", *Journal of Political Economy* 96 (1988), 675-700. Amaçlanmamış sonuçlar üzerine enfes bir kavramsal çalışma için, T. Schelling, *Micromotives and Macrobehavior* (New York: Norton, 1978). İç etkiler düşüncesi için Bkz. R. Herrnstein ve ark, "Utility maximization and melioration: Internalities in individual choice", *Journal of Behavioral Decision making* 6 (1993), 149-85. Chicago halk okul sistemi örneği B. Jacob ve S. Leavitt'in "Rotten apples: An investigation of the prevelance and predictors of teacher cheating", *Quarterly Journal of Economics* 118 (2003), 843-77.

Bölüm 19

STRATEJİK ETKİLEŞİM

Eşzamanlı Seçimlerle Stratejik Etkileşim

*Oyun teori*sinin bulunması, 20. yüzyılda sosyal bilimlerin en önemli ilerlemesi olarak görülebilir. Teorinin değeri kısmen açıklayıcı, ama temelde kavramsaldır. Bazı durumlarda daha önceden şaşırtıcı görünen kimi davranışları açıklamamıza fırsat verir. Daha da önemlisi, sosyal etkileşimin yapısını aydınlatır. Dünyayı bir kere oyun teorisinin -ya da daha doğru bir isimle, birbirine bağlı kararlar teorisinin- gözünden görmeye başlayınca, hiçbir şey eskisi gibi görünmeyecektir.

Öncelikle, kişilerin eş zamanlı kararlar aldığı oyunları sayacağım. Burada amaç, n kişilerinin ya da *oyuncularının stratejileri* ile ilgili uygulanmamış bir koordinasyona ulaşıp ulaşmadıklarını, ulaşıyorlarsa nasıl ulaştıklarını anlamaktır. Sıklıkla, n = 2 özel durumuna bakarız. Oyuncular, birbirleriyle iletişim kurabilir, ancak bağlayıcı anlaşmalara girmeyebilir. Her biri bir kişi tarafından seçilen n sayıda stratejilerin her birine bir sonuç tekabül etmektedir. Her bir kişi, olası sonuçları kendi *tercih sırası*na göre sıralar. Gerektiğinde tercihleri başlıca yarar olarak temsil eden koşulların sağlanacağını varsayabiliriz (Bölüm 11). *Ödül yapısı*, n sayıda strateji için n sayıda yarar atayan işlevdir. Her ne kadar "ödül" sözcüğü maddi bir sonuç akla getirse de sözcük psikolojik sonuçlara (yararlar ve eninde sonunda tercihler) atıfta bulunacak şekilde kullanılacaktır. Sıklıkla olduğu gibi, parasal ya da maddi ödülün yapısı ve psikolojik ödülün yapısı ayrıldığında, yalnızca ikincisi geçerlidir.

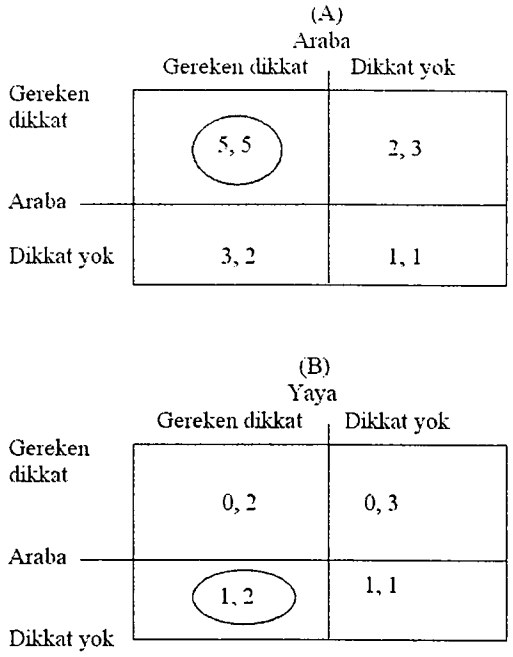
En son bölümde özetle söz edildiği gibi, bir kişinin diğerlerinin ne yaptığından bağımsız olarak bir başka stratejiyi seçmiş

olursa, elde edeceğinden daha iyi bir sonuç elde etme bakımından *baskın* bir stratejisi olabilir. Elde ettiği *sonuç*, diğerlerinin ne yaptığına bağlı olabilir, ama *seçimi* diğerlerine dayanmaz. Diğer durumlarda, seçimlerin gerçekten birbirine dayalılığı söz konusudur. Eğer diğerleri arabalarını yolun sol tarafında sürüyorsa, benim vereceğim en iyi cevap, benim de sol tarafta sürmem olacaktır; eğer onlar sağ tarafta sürüyorsa, benim yanıtım da sağ tarafta sürmek olacaktır.

Bir denge, hiçbir oyuncunun denge stratejisinden saparak tek taraflı olarak denge sonucuna tam olarak yol açamayacağı özellikteki, n sayıda stratejidir. Buna eş değer biçimde, denge içerisinde her bir oyuncu tarafından seçilen strateji, diğerleri tarafından seçilen stratejilere iyi bir yanıttır; zayıf anlamıyla, diğer kişiler denge stratejilerini seçtiklerinde kendi denge stratejisini seçmekten başka yapacak daha *iyi bir şey yoktur*. Yine de stratejinin, kişi bundan saptığında daha kötü olacak şekilde en uygun olan olması da gerekmez. Genel bir durum olarak, bir oyunun birden çok dengesi olabilir. Bunun bazı örneklerini kısaca göreceğiz. Ama tek bir denge olduğunu varsayın. Dahası, ödül yapısının ve tüm oyuncuların rasyonalitesinin bilinen bir gerçek olduğunu da varsayın.[1] Bu varsayımların ışığında, tüm kişilerin, diğerlerinin ne yapacakları üzerine temellenen tek strateji olduğundan, denge stratejisini seçtiklerini tahmin edebiliriz.

---

[1] Eğer herkes biliyorsa, herkes tüm diğerlerinin bildiğini biliyorsa, herkes diğer herkesin bunu bildiğini biliyorsa, vb bir olgu herkesçe bilinen bir gerçektir. Sınırsız sayıda inanış sıralamasını ortaya koyan "ve benzeri" ifadesine dayanmaktan kaçınmak için, bu fikir ayrıca şu şekilde de ifade edilebilir: Bir olgunun n düzeyine kadar ortak bilgi olmaya devam ettiği, ama n + 1'de ortak bilgi olmaktan çıktığı bir n yoktur. Basit bir örnek vermek gerekirse, ortak bilgi bir sınıf ortamında görülebilir. Öğretmen öğrencilere hepsinin bildiği, diğerlerinin bildiğini de bildikleri bir olgudan söz ettiğinde, vb.



Şekil 19.1

Tek dengeli bazı oyunlar, baskın stratejilerin varlığına bağlanır. "Baskın stratejilerin varlığı üzerinde durma" ifadesi, Şekil 19.1'deki[2] A ve B bölmelerinde gösterilen iki manadan birini taşıyabilir. İki aracın yaptığı bir kazada, her ikisi de zarar görür. Bir yaya ve bir aracın karıştığı bir kazada, yalnızca yaya zarar görür.

---

[2] Bir kural olarak, her bir hücredeki ilk sayı üstteki ve alttaki stratejilerden birini seçen "satırdaki oyuncu" için, ikinci sayı sağdaki ya da soldaki stratejilerden birini seçen "sütundaki oyuncu" için sonucu temsil etmektedir. Ortama bağlı olarak sonuçlar kardinal yararlar, ordinal yararlar, para ya da oyuncuların en yukarı çıkaracakları varsayılan herhangi başka bir şey olabilir. Şekil 19.1'de, sonuçlar, sonuçlardan çok tercihleri yansıtarak ordinal yararlar olarak duruyor görünebilir. Burada ve sonrasında, denge yuvarlak içine alınmıştır.

Araç-araç kazaları, sürücülerin en azından biri dikkatsiz olduğunda gerçekleşir. Eğer her ikisi de dikkatsizse, sonuç daha da kötü olur. Araç-yaya kazaları ancak her ikisi de dikkatsizse gerçekleşir. Gereken dikkati göstermenin bedeli olacaktır. Bu önermelere göre, araç-araç durumunda dikkat etmek her bir sürücü için baskın stratejidir. Araç-yaya örneğinde, sürücüde "dikkat etmeme" baskındır.

Gereken dikkat, dikkat olmamasına, dikkat olmaması da gereken dikkate verilecek en iyi yanıt olduğundan, yayanın baskın bir stratejisi yoktur. Yaya, sürücünün baskın strateji olarak dikkati olmadığını bildiğinden ve rasyonel olarak, bunu seçeceğinden, yaya ne olursa olsun gereken dikkati seçecektir.[3]

Tüm oyuncuların baskın stratejileri olduğu oyunlar oldukça yaygındır ve daha sonra göreceğimiz gibi, ampirik olarak önemlidir. Teorik olarak, bunlar zamanla yinelenmedikleri sürece bir dereceye kadar önemsizdir. Bazı oyuncuların, diğerlerini sınırları belli tercihlere yönlendiren baskın stratejilere sahip olduğu oyunlar daha nadirdir, ancak önemlidir. Ancak bizim örneğimizde, iki sürücünün yalnızca kendi sonuçlarını bilme ihtiyacı varken, yayanın kendi için olduğu gibi sürücü için de olası sonuçları bilmeye ihtiyaç duyması nedeniyle, bunlar bilgi anlamında daha güçlü gereksinimlere sahiptir. Sıklıkla, diğerlerine çok fazla sıkıntı yaşamadan baskın stratejiler yükleyebiliriz. Örneğin, genellikle tek yönlü bir yolda karşıdan karşıya geçerken iki tarafa da bakmayız, çünkü sürücülerin bir kazaya sebep olma korkusu ile tek-yön kuralına riayet edeceklerini varsayarız.

Özel bir oyun grubu sıklıkla "kurallar" olarak adlandırılan *koordinasyon dengesi*ne sahiptir; buna göre, her bir oyuncunun ne tek taraflı olarak sapmak için bir teşviki vardır ne de diğerlerinin böyle

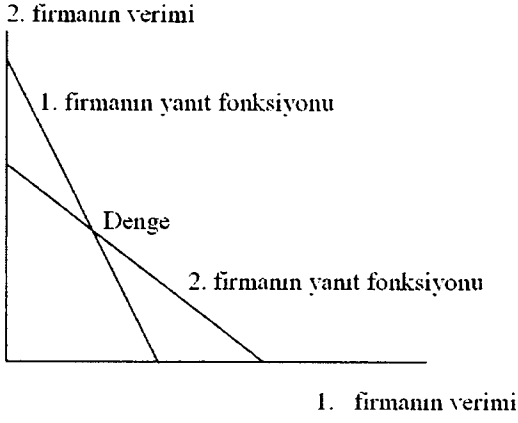
---

[3] Bazı yasal analizlere göre, haksız fiil hukukunun önemli bir işlevi, cezalar ve verilen zararlar sistemini ortaya çıkan dengenin bazı istenir özelliklere (etkililik ya da adil olma) sahip olacak biçimde ödül matrisini değiştirmesi için kullanmaktır.

yapmasını tercih eder. Herkesin aracını yolun sağ tarafında sürdüğü bir dengede, ben bu kuraldan saptığımda *ya da* bir başkası saptığında bir kaza meydana gelebilir. Bu durumda, sol tarafta aracını sürmek de aynı özelliklere sahip olduğundan denge tek değildir.[4] Hepimiz aynı şeyi yaptığımız sürece, ne yaptığımız genellikle fark etmez. Sözcüklerin anlamları keyfidir, ancak bir kere yerleştiler mi, kural haline gelirler. Diğer durumlarda, ne yaptığımız çok önemli değildir, hepimizin aynı şeyi yapıp yapmadığı daha fazla önemlidir. Daha sonra başka örnekler de vereceğim.

İki Düopol Örneği

Bazı oyunların, baskın stratejilerin varlığına bağlı olmayan kendine özgü bir dengesi vardır. Düopol davranışı (Mal veya hizmet piyasasında sadece iki satıcının bulunduğu; mal veya hizmet arzının sadece iki firma tarafından belirlendiği piyasa) buna bir örnektir (Bkz. Şekil 19.2).



Şekil 19.2

[4] Her ne kadar tek olmama tanıma uymasa da, bu gerçek yaşamdaki koordinasyon oyunlarının genel bir özelliği olarak görünmektedir.

Bir pazara iki firma hâkim olduğunda, bir firmanın daha az üretimi daha yüksek fiyatlara ve diğer firmanın üretimi büyütmesine yol açacaktır. Bir başka deyişle, her bir firmanın kendisine diğer firmanın veriminin bir fonksiyonu olarak ne kadar üreteceğini söyleyen bir "en iyi yanıt" düzeni vardır. Bu ifade, bundan daha iyisini yapamayacakları anlamına gelmez. Eğer bir kartel oluştururlarsa ve üretimlerini dengenin altında bir düzeyle sınırlarlarsa, her ikisi de daha çok kâr elde edecektir. Yine de bu ortaklaşa optimal üretim düzeyleri birbirlerine verdikleri en iyi yanıt değildir. Aslında, firmalar bir tutuklu ikilemiyle (Şekil 19.3) karşı karşıyadır.

Bir diğer düopol durumu için, bir plajda müşterilerin en yakındaki tezgâha gideceği (ve kıyı şeridi boyunca eşit şekilde dağıldıkları) varsayımıyla en iyi yeri bulmaya çalışan iki dondurma satıcısını düşünün. Burada baskın bir strateji yoktur. Eğer biri, plajın ortasından belli bir uzaklıkta sol tarafa tezgâhını dikerse, diğerinin vereceği en iyi tepki, kendi tezgâhını hemen sağa doğru yerleştirmek olacaktır, buna ilkinin yanıtı tekrar sağa doğru yanaşmak olacaktır, vb, ta ki tezgâhları plajın orta yerinde yan yana gelene kadar. Bu tek denge, açıkçası, toplamda müşteriler için en iyi seçenek değildir. Onlar için en iyi sonuç her bir tezgâhı plajın ortasıyla bitimi arasındaki mesafenin tam ortasına yerleştirmek olacaktır. Bu sonuç, denge sonucu için olduğu kadar, satıcılar için de iyi olmasına karşın, bu pozisyonlar birbirlerine verecekleri en iyi tepki değildir. Bu model, aynı zamanda (iki partili bir sistemde) politik partilerin politik spektrumun ortasına doğru gitme eğilimini açıklamada da kullanılmıştır.

Ancak varsayalım ki her iki tezgâh da ortada olduğunda, uzak uçlardaki müşteriler, dondurmayı alıp yerlerine dönünceye kadar eriyeceğinden dondurma almaktan kaçınıyor olsunlar. Eğer hiçbir müşteri plajın yarısından fazla bir mesafeyi -çeyrek mesafeyi gitmek, diğer çeyreği de geri dönmek için- yürümek isteği duymuyorsa, optimal müşteri sonucu hiçbiri yer değiştirme becerisine sahip olmadığından aynı zamanda denge olacaktır.

Diyelim ki plaj 1000 metre uzunluğunda olsun. Eğer 750 metredeki satıcı tezgâhını 700 metreye çekerse, fazladan yürümek istemeyen 950 metre ile 1000 metre arasındaki 50 müşterisini kaybeder ve 475 ile 500 metre arasındaki, tezgâhının diğer tezgâhtan daha yakın olduğu yirmi beş müşteriyi kazanır - net bir kayıp görülüyor. Benzer bir tartışma, siyasal partilerin neden asla ortada birleşmediklerini de açıklayabilir: Her iki uçtaki radikaller, merkezi bir partiye oy vermek yerine oy verme konusunda çekimser kalabilirler. Ayrıca Bölüm 17'nin sonunda belirttiğim gibi, oyları en yükseğe çıkarmayı politik partilerin tek amacı olarak görmek pek akla yatkın değildir.

Sıkça Gerçekleşen Bazı Oyunlar

Birkaç basit etkileşim yapısı, Şekil 19.3'teki sonuçlar gibi çok çeşitli ortamlarda çok sık gerçekleşmektedir.[5] C ve D "işbirliği" ve "çekilme"nin yerine geçmektedir. Telefon oyununda, sütundaki oyuncu, ilk çağırandır. Odak noktası oyununda, A ve B her iki oyuncunun da koordinasyon yapmasından hiçbirinin koordinasyon yapmamasına herhangi bir çift eylemi tercih edeceği; ama koordinasyonun iki türü arasında tercihinin olmadığı durumdur.

Oyunlar sosyal etkileşimin iki merkezi konusunun yapısını aydınlatmaktadır -*işbirliği* ve *koordinasyon*. Karşılıklı fayda anlamında işbirliğinin olmadığı bir toplumda, yaşam "yalnız, zavallı, hoş olmayan, insanlıktan uzak ve kısa" olacaktır (Hobbes). Yaşamın *tahmin edildiği gibi* kötü olacağı, zayıf bir tesellidir. İnsanların davranışlarını koordine edemediği bir toplumda, amaçlanmamış sonuçlar çoğalacak ve yaşam "bir aptal tarafmdan anlatılan, çokça öfke ve gürültü taşıyan, hiçbir şey ifade etmeyen bir masal" gibi olacaktır (*Macbeth*). Hem işbirliği hem koordinasyon bazen

---

[5] Her ne kadar burada iki kişilik oyunlar belirtilse de bunlar kolayca pek çok kişiye genellenebilir. Örneğin tutuklu ikileminin bir n + 1 kişi versiyonu, Şekil 24.2'de gösterilmiştir.

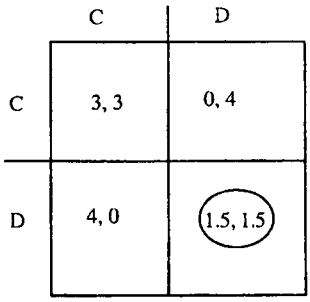
işe yarar, ama çoğunlukla yoğun bir başarısızlığa uğrar. Oyun teorisi başarılar kadar başarısızlıkları da aydınlatabilir.

Tutuklu ikilemi (Tİ), geyik avı ve tavuk öyle ya da böyle işbirlik çekilme (işbirliği yapmama) arasında seçim yapmayı içermektedir. Tutuklu ikileminin neden bu şekilde adlandırıldığını az sonra anlatacağım öykü başında açıklayacaktır. Aynı suça karışan ama ayrı hücrelerde bulunan iki tutukludan her birine, eğer biri diğeri hakkında bilgi verir; ama öbürü vermezse, bilgi verenin serbest kalıp diğerinin on yıl yatacağı, eğer hiçbiri diğeri hakkında konuşmazsa her birinin içerde bir yıl yatacağı ve eğer ikisi de birbiri hakkında bilgi verirse her ikisinin de beş yıl içeride yatacağı söylenir.[6] Bu koşullar altında, her ne kadar hiç bilgi vermemek ikisi için de daha iyi olsa bile, bilgi vermek baskın bir stratejidir. Sonuç "özgür kalmanın çekiciliği" ve "ispiyonlanma korkusu (on yıl yatma)"nun bir bileşiminden meydana gelir.

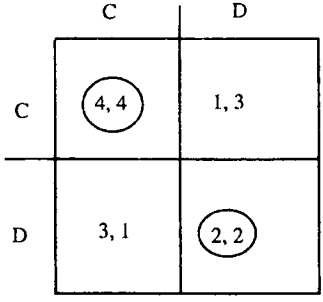
Son bölümde tartışılan olumsuz dış etkiler, aynı zamanda çok kişili Tİ'ler şeklinde de görülebilir. Aşağıda başka örnekleri de verilmektedir. Her bir çalışan için (bencil motivasyonlar varsayarak) hepsinin katılması ve daha fazla pay alması daha iyiyken bile, bir sendikaya katılmaktansa sendikalı olmamak daha iyidir. Bir karteldeki her bir firma için, diğer firmaların çıktı sınırlamaları sonucu ortaya çıkan yüksek fiyatlardan yararlanmak için ayrılmak ve büyük hacimde üretmek daha iyidir, ama hepsi bunu yaptığında fiyatlar rekabet eden bir düzeye düşer; kârın her bir firma tarafından en yükseğe çıkarılması toplam kârın en yükseğe çıkarılmasını baltalar. OPEC (Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü) karteli de bu şekilde zarar görebilir. Diğer örneklerde, herkes olduğu yerde kalabilmek için koşabildiği kadar hızlı koşmaktadır. ABD ile eski Sovyetler Birliği arasındaki silahlanma yarışında, politik reklamlarda ya da "çan eğrisine uygulayan" bir öğretmen için ödev hazırlayan bir öğrencide olduğu gibi.

---

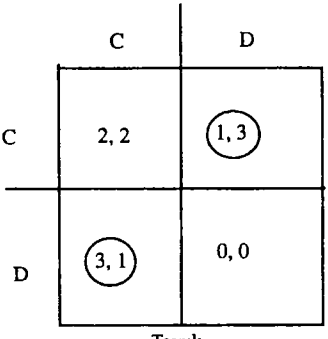
[6] Şekil 19.3'teki tutuklu ikilemi için sonuçlar yapay görünebilir. Şu anki hedef için, asıl önemli olan sonuçların (ordinal) sıralamasıdır. Daha sonra, sonuçlar parasal ödül bağlamında yeniden yorumlanacaktır.



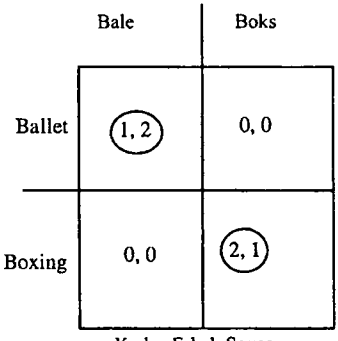
Tutuklu İkilemi



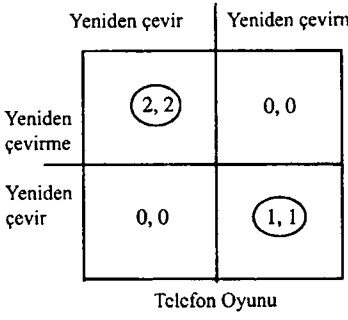
Geyik Avı / Güven Oyunu



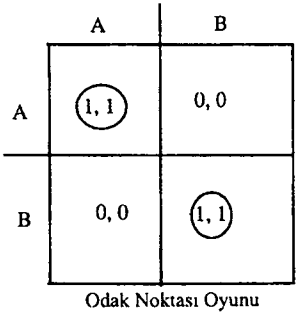
Tavuk



Kadın-Erkek Savaşı



Telefon Oyunu



Odak Noktası Oyunu

Şekil 19.3

Geyik avı fikri dili çok belirgin olmasa da sıklıkla Jean-Jacques Rousseau'ya yüklenmektedir.[7] Daha uygun bir biçimde anlatacak olursak, bir geyiği (C) ve bir yabani tavşanı avlama (D) arasında seçim yapabilecek iki avcıyı içerir. Avcıların her biri kendi başına bir tavşanı yakalayabilir, ancak bir geyiği yakalamak için birlikte çaba göstermeleri gerekli (ve yeterli)dir. Bir geyiğin yarısı, bir tavşandan daha değerlidir. Her ikisinin de tavşan avlamaya uğraşmaları daha fazla zaman ve emek gerektirir, çünkü avcıların yaptığı gürültü tavşanları korkutup kaçırabilir. Tutuklu ikileminde olduğu gibi asalak olma, diğeri tavşan avlamaya çalışırken geyik avlamaya çalışma gibi riskleri vardır. Yine de bedavacılığın çekiciliği söz konusu değildir. Oyunun üst sol taraftaki ve alt sağ taraftaki bölmelerde gösterildiği gibi iki dengesi vardır.

Her ne kadar ilk denge açıkça daha iyiyse de bu fark edilmeyebilir. Bunun neden gerçekleşebileceğini görmek için, sonuç yapısının herkesçe bilinen bir gerçek olduğu varsayımını ortadan kaldırmalı ve kişilerin, diğer kişilerin, sonuç yapısıyla ilgili yanlış inanışlara sahip olmalarına izin vermeliyiz. Bu inanışlara ilişkin yapılan eylemler eğer her bir kişi için diğerlerinin eylemleri onlar hakkındaki inanışlarını doğrularsa, *zayıf anlamda bir denge* oluşturacaktır. Örneğin, diyelim ki bir geyik avında her bir kişi diğerlerinin Tİ tercihlerinin olduğuna yanlışlıkla inanıyor. Bu inanışla, rasyonel eylem ayrılacak böylece diğerlerinin *kişinin* Tİ tercihleri olduğuna inancını doğrulayacaktır. Bu toplum, yüksek vergi kaçırma ve yolsuzluk oranları gösterebilir. Bu tür "çoğulcu cehalet" durumlarına Bölüm 23'te döneceğim. İnsanların, diğerlerinin geyik avı tercihlerinin olduğuna doğru olarak inandıkları bir başka toplumda, insanların vergilerini ödedikleri ve rüşvet alıp verme-

---

[7] "Eğer bir geyik avlanacaksa, bunu başarmak için herkesin onu görünce mevzisine bağlı kalması gerekecektir, ama eğer bir tavşan erişim alanlarına girerse, kişinin onu tereddütsüz izlediği avını köşeye kıstırmış olmanın etkisiyle dikkat etmediği şüphesiz olmakla birlikte diğerlerinin avlarını kaçırmasına neden olabilir." Bu cümle, tavşanları izlemeninbaskın bir stratejisi gibi okunabilir.

ye çalışmadıkları iyi bir denge ortaya çıkacaktır. "Yolsuzluk kültürleri" motivasyona bağımlı olmayan ama inanca bağımlı bir olgu olabilmektedir.

Enfeksiyon hastalıklarının uluslararası kontrolü bir geyik avı yapısında olabilir. Eğer ülkelerden yalnızca biri gereken önlemleri almakta başarısız olursa, diğerlerininndilerini korumaları mümkün olmayacaktır.[8] Bir başka örnek olarak, terör karşıtı önlemleri düşünün. Eğer iki ülkeden yalnızca biri bu önlemlere para yatırırsa, bunun, kendine olduğu kadar diğer ülkeye de yararı olacaktır. Eğer masraf, sağladığı yararı aşarsa tek taraflı olarak yatırım yapmayacaktır. Yine de eğer ikisi de yatırım yaparsa bilginin bir araya gelmesi her biri için bir diğerinin yaptığı yatırımdan faydalanıldığı durumda olandan daha fazla güvenlik sağlayacaktır.

Bu örneklerde, sonuç yapısı durumun nedensel doğasından kaynaklanır. Geyik avında ve hastalık kontrol durumunda "eşik teknolojisi" kişisel çabaların anlamsız olduğunu gösterir. Karşı terörizm durumunda altta yatan neden ölçeğin ekonomisi gibi bir şeydir: On birimlik bir çaba, beş birimlik bir çabanın etkisinin iki katından fazlasına yol açacaktır. Diğer durumlarda, sonuç yapısı kişilerin kendi maddi ödüllerine, diğer şeylerden daha fazla dikkat etmelerinin sonucudur. Bu tür durumlarda, oyundan güvence oyunu (GO) olarak söz etmek daha yaygındır. Maddi sonuç yapısı Tİ'de olduğu gibiyse de her birey diğerlerinin de öyle yapacağına *ikna edildiğinde*, işbirliğine istekli olacaktır. Adil olma isteği ya da kendi başına hareket etmeye isteksiz olma, diğerlerinin işbirliğinden faydalanmanın cazibesine baskın gelebilir. Alternatif olarak, fedakârca tercihler, bir Tİ'yi bir GO'ya dönüştürebilir.

Şekil 19.3'teki Tİ'lerin sonuçlarını parasal ödül olarak açıklayalım ve diyelim ki her bir kişinin elde ettiği fayda elde ettiği maddi ödüle ek olarak diğer kişinin maddi ödülünün yarısı olsun. Bu durumda, fayda anlamında sonuç Şekil 19.4'te bir GO

---

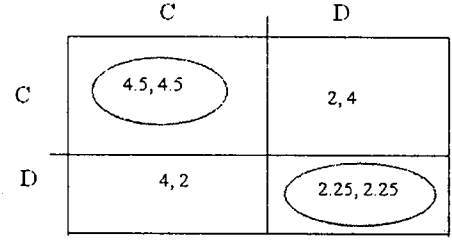
[8] Bu, yalnızca açıklama amacıyla verilmiş, oldukça geniş bir sadeleştirmedir.

olarak görülecektir. Tİ aynı zamanda üçüncü bir mekanizmayla, eğer dışarıdan bir grup işbirliği yapmama stratejisi (D) seçimi karşılığında bir ceza uygulayacak olursa, bir GO'ya dönüştürülebilir. Eğer yine Şekil 19.3'teki Tİ sonuçlarını parasal ödül olarak açıklayacak olursak *ve* bunun tüm kişiler tarafından dikkate alındığını varsayarsak, ödülden 1.25'in çıkarılarak çekilmeye dönüştürülmesi, bir GO'ya dönüşmesine yol açacaktır. Örneğin, bir işçi sendikası sendikalı olmayan işçilere resmi ya da resmi olmayan müeyyideler uygulayabilir. En son olarak, işbirliğini ödüllendirerek, örneğin, 1.25'lik bir teşvik ya da rüşvetle, bir Tİ'yi bir GO'ya dönüştürülebilir. Bir tehdidin, sonuç getirdiği durumda yerine getirilmesi gereksizken, ödül vaatlerine uyulmalıdır. Eğer hazıra konar biçimde hareket etmenin bedeli yüksekse, işbirliğinden elde edilen yarar rüşveti karşılamak için yeterince büyük olmayabilir.[9] Böyle olmasına karşın, bazı durumlarda ödüller kullanılır. Bir sendikaya katılanlar yalnızca sendikasız olanlarla sıklıkla eşit olarak artan daha yüksek maaşlardan değil, aynı zamanda o sendikanın sunduğu emeklilik planlarından ve ucuz tatil fırsatlarından da yararlanır.

Tavuk oyunu, adını 1950'lerden bir film olan *Rebel Without a Cause*'daki gençlerin yaptığı bir ritüelden almıştır. Bu oyunda, Los Angeles gençleri çalıntı arabaları bir uçuruma götürüyor ve oyun iki gencin de eş zamanlı olarak arabasını uçurumun kıyısına sürmesi ve mümkün olan en son anda durmasıyla oynanıyordu. Arabayı ilk durduran genç "tavuk" oluyor ve oyunu kaybediyordu. Bunun bir başka çeşidinde, iki arabayı birbirine doğru sürüyorlar ve direksiyonu ilk kıran "tavuk" oluyordu. Bu iki dengenin her birinde, her bir kişi diğerinin yaptığının tersini yapar. Sonuç yapısının ortak bilgisi ve kişinin rasyonalitesi ile birlikte bile (biri seçilecekse bile) hangi dengenin seçileceğini bilemeyiz. Ras-

[9] Kişi ister ceza isterse ödül kullanıyor olsun, sistemi kurmanın ve kişileri izlemenin bedeli işbirliğinden edinilen kazanımlarla karşılanır. Pratikte bu, bu tür düzenlemeleri kolayca imkânsız ya da savurgan hale getirebilir.

yonel seçimin bakış açısıyla durum *belirsiz*dir. Oyunun ikinci (direksiyonu kırma) versiyonunda, oyunculardan biri, belirsizliği (gözle görülür bir) körü körüne gitmekle kırmaya çalışabilir, böylece diğerini direksiyonu kırmaya teşvik eder. Yine bu, "direksiyonu kırma" ile "direksiyonu kırmama"dan ve "körü körüne gitme" ve "körü körüne gitmeme" seçenekleri aynı kötü durumu yaratır.[10] Bu da oldukça engelleyici bir durumdur.



Şekil 19.4

Silahsızlanma yarışı da bir anlamda tavuk oyununun yapısındadır. Küba füze krizi, sıklıkla iki süper gücün tavuk oyunundakine benzer biçimde bir karşı karşıya gelişi ve ilk olarak SSCB'nin göz kırptığı bir durum olarak anlatılır. Bir başka örnek, tarlalarını sulamak için aynı sulama sistemini kullanan iki çiftçinin durumudur. Sistem, tek bir kişi tarafından uygun biçimde sürdürülebilir, ama her iki çiftçi bu durumdan eşit fayda sağlar. Eğer çiftçilerden biri sistemin sürdürülmesinde üzerine düşeni yapmazsa, bunu yapmak diğer çiftçinin hâlâ çıkarına olabilir. Eğer yalnızca kimse araya girmezse komşuların hepsinin araya girmeyi tercih edeceğini varsayarsak, *The Kitty Genovese durumu* (New York'ta 1964 yılında öldürülen bir kadına ilişkin bir vaka-

[10] Benzer biçimde, her bir kişinin işbirliği için söz vermesinden meydana gelen "tutuklu ikilemi"nin "çözümü", "sözünü tutma" ile "sözünden dönme" tercihleri arasında sadece bir Tİ yaratmaktadır.

dır. Kadın, gece iş yerinden çıkıp eve giderken saldırıya uğrar, yarım saat kadar çığlık atar, çığlıklarını otuz sekiz kişi duyduğu halde herkes diğerinin polisi arayacağını düşünür ve kimse polise haber vermez.) da bu perspektiften anlaşılabilir.

Şimdi *koordinasyon*la ilgili soruya geri dönecek olursak, öncelikle kadın-erkek savaşını düşünün. Bu öykünün altında yatan şey şöyledir: Bir adamla karısı akşam dışarı çıkmak ister. İş çıkışı ya bir baleye ya da bir boks maçına gitmeye karar verip son kararı telefonla görüşerek yapmayı planlarlar. Ama adamın telefonu bozulur ve sözsüz bir koordinasyonla karar vermek durumunda kalırlar. Ortak çıkarları birlikte olmaktır, ama nereye gidecekleri konusunda ilgileri farklıdır. Tavuk oyununda olduğu gibi, bu oyunun iki dengesi vardır: Bale konusunda koordine olmak ya da boks maçı konusunda koordine olmak. Ve bu oyunda olduğu gibi, hiçbir şekilde, çifte nerede buluşacaklarını söyleyecek, sonuç yapısı ve rasyonaliteyle ilgili ortak bir bilgi yoktur. Bir kez daha durum belirsizdir.

Koordinasyon pek çok şekilde olabileceği zamanlarda, bu tür oyunlar ortaya çıkar; bunların tümü, tüm kişiler için, koordinasyonun olmamasından iyidir ama her biri, bazı kişiler tarafından diğer seçeneklere tercih edilir.[11] Sosyal ve politik yaşamda, bu durum, istisnadan çok bir kural gibidir. Tüm vatandaşlar, (bir dizi olası rejim içinden) herhangi bir politik oluşumu hiçbir oluşum olmamasına tercih edecektir, çünkü ilerisini planlayabilmek için uzun vadeli istikrar önemlidir. Yasalar sabit ve değiştirilmesi güç olduğunda kişi, davranışı buna göre düzenleyebilir. Ama değişik ilgi grupları, belli bir oluşumu diğerlerine tercih edebilirler: Alacaklılar lobisi oluşumda banknotun yasaklanmasını isteyecek, her bir politik parti işlerine yarayacak seçim sistemini isteyecek, başkanlık için güçlü bir adayı olanlar o mevkinin güçlü olmasını isteyecektir, vb.

---

[11] Daha sonra (Bölüm 25) göreceğimiz gibi, kooperasyondan edinilen faydayı bölme sorusu, aynı zamanda oyun teorisinin daha spesifik bir branşı olan *pazarlık teorisi* içerisinde de çalışılabilir.

Çoğul koordinasyon dengesi aynı zamanda, farklı toplumlar başlangıçta farklı ağırlık, uzunluk ve hacim standartları geliştirip daha sonra ortak bir çözüme varmanın potansiyel yararlarını keşfettiklerinde de ortaya çıkar. Kıta Avrupası ve Anglo-Saxon dünyası bu alanlarda farklı standartlarını muhafaza etmiştir. Çoğul oluşum durumunda olduğunun aksine, burada uzlaşmanın önündeki engel, çıkarın kalıcı bir biçimde bölünmesi değil, kısa süreli bir geçiş bedelidir. Ancak standart tercih bir tavuk oyunu olabilir. Çok inandırıcı olmasa da diyelim ki, bu standart tüzükte değişmez bir hüküm olarak (değişiklikten muaf olarak) kalsın. Her ülke diğerinden önce kendi standardını uygulatmak için girişimde bulunacaktır.

Telefon oyunu, taraflara bir telefon görüşmesi kazayla kesildiğinde ne yapacaklarını söyleyecek bir kural ihtiyacıyla tanımlanmıştır. Burada iki koordinasyon dengesi vardır: Yeniden arama, en başta aramayı yapmış olan kişi tarafından yapılır ya da en başta telefon alan kişi tarafından yapılır. Bu seçeneklerin ikisi de her iki tarafın da yeniden aramaya çalışması ile iki tarafın da aramayıp beklemesinden iyidir. Yine bu durumda da kadın-erkek savaşında olduğunun aksine, dengelerden biri diğerinden daha iyidir. En başta aramış olanın yeniden arama yapması daha uygundur, çünkü hangi numarayı arayacağını bilmesi daha olasıdır. Rasyonel ve tam olarak bilgilendirilmiş kişiler daha üst koordinasyon dengesinde birleşecektir. Ama bu ifade yeniden aramanın bedelini yok sayar. Eğer bedel çok büyükse, oyun kadın-erkek savaşına dönüşür.

Son olarak, kadın-erkek savaşının bir başka çeşidiyle açıklayacağım odak noktası oyununu düşünün. Eşler, hem A sinemasında hem de B sinemasında oynayan bir filmi izlemeye karar vermiş, ama mekân seçimini ertelemiş olsunlar. Diyelim ki sinemalardan biri diğerinden daha yakın ve daha elverişli olmasın. Cinsiyetler savaşında olduğu gibi, bilgi, rasyonellik ve ortak bilgi tek başına nereye gidecekleri konusunda bir şey söylemeyecektir. Ama bura-

da, koordinasyon için bir "odak noktası" olma işlevi gören psikolojik bir işaret olabilir. Eğer bu çift, çıkmaya başladıklarında ilk buluşmalarını A sinemasında yapmışlarsa, bu durum onları burada birleştirecektir. Bu durumda, ipucu tamamen özel bir olaydır. Diğer durumlarda ipuçları büyük bir popülasyon tarafından paylaşılabilir. Örneğin, New Yorklular arasında halk bilimi, eğer arkadaşından bir şekilde ayrıldıysan öğle saatinde Büyük Merkez İstasyonu'ndaki saatin altında buluşmanı söyler. Ve bir halk bilgisinin olmadığı zamanlarda, pek çok kişi yine tren istasyonuna gidecektir, çünkü pek çok şehirde tren istasyonu yalnızca bir tane olan en önemli yapıdır.[12] Bu yapının tek olması, bir odak noktası olarak çekici hale getirmektedir. Öğle saatinin de benzer bir özelliği vardır.[13]

Bu odak noktası etkisi, deneylerde kolayca gösterilebilir. Eğer bir grubun tüm üyelerinden rakamla pozitif bir tam sayıyı kâğıda yazmalarını isterseniz ve hepsinin aynı sayıyı yazması durumunda bir ödül vereceğinizi söylerseniz, değişmez biçimde 1 rakamında birleşeceklerdir. Tek bir en küçük tam sayı vardır ama en büyük tek tamsayı yoktur. Diğer durumlarda, 0 tek odak noktası olarak ortaya çıkabilir. Soğuk Savaş sırasında, ABD'nin bir nükleer savaşı kızıştırmadan önce taktik atom silahları kullanıp kullanamayacakları tartışılırken, sınırlı bir kullanıma izin veren bir "parlak hat" ile ilgili çeşitli fikirler önerilmişti. En sonunda, nükleer silahları *hiç* kullanmamanın tek odak noktası olmasına karar verilmişti.

Pascal, geleneğin önemiyle ilgili benzer bir gözlem yapmıştır: "Neden eski yasaları ve eski fikirleri izliyoruz? Daha iyi oldukları

---

[12] New York'ta, halkın kültüründen haberi olmayanlar Büyük Merkez İstasyonu'na gitmeyeceklerdir, çünkü Penn İstasyonu'nun da olması, bu istasyonu tek istasyon olmaktan çıkaracaktır. Bunun yerine, Empire State Binası üzerine koordine olabilirler.

[13] Gece yarısı da bir odak noktası olmasına karşın, elverişlilik açısından öğle saatinden geridedir.

için mi? Hayır, ama onlar benzersiz ve çeşitliliğin kaynaklarını ortadan kaldırıyorlar." Bir başka yerde de şöyle yazmıştır:

> Dünyadaki en mantıksız şeyler, insanın böylesine dengesiz olması nedeniyle, en mantıklı şeyler olmaktadır. Bir ülkenin hükümdarı olarak, bir kraliçenin en büyük çocuğunu seçmekten daha mantıksız ne olabilir? Bir geminin kaptanı olarak, geminin içinde doğanların en büyüğünü seçmiyoruz. Böyle bir yasa gülünç ve adaletsiz olurdu, ama insanlar böyle olduklarından ve böyle olmaya devam edeceklerinden, bu durum mantıklı ve adil olmaktadır; zaten başka kim seçilecektir? En erdemli ve yetenekli olan mı? Bu bizi, anında, herkesin en erdemli ve yetenekli olduğu iddiasıyla hançerlerini çektiği bir duruma getirir. Öyleyse, bu özelliği, değiştirilemez bir şeye tutturmak gerekir. Bu da kralın en büyük oğludur: Oldukça açıktır, tartışılamaz. Mantık bundan daha iyisini yapamaz, çünkü iç savaş kötülüklerin en büyüğüdür.

Bu akıl yürütme, aslında, tahtında hak iddia eden birçok kişi olduğunda bir kralın seçimini etkileyebilir. Fransa Restorasyon sürecindeki kralın seçiminde Talleyrand, Fransa'nın son kralının meşru varisinin bölücü çatışmaları önleyebilecek bir odak noktası olabileceğini başarılı biçimde öne sürmüştür. Hatıralarında yazdığı gibi: "*Etki altındaki* bir kral, zor kullanma ve hilenin bir sonucu olacaktır ve bunların ikisi de yetersiz olacaktır. Karşıtlık olmaksızın kabul edilecek sürekli bir sistem kurmak için kişinin bir ilke dahilinde hareket etmesi gerekir." Daha sonra, Marx 1848 Cumhuriyeti'nin varlığını kraliyet ailesinin iki kolunun her biri için ikinci en iyi seçenek olması gerçeğine borçlu olduğunu söylemiştir. Tocqueville, III. Napolyon yönetiminin istikrarını açıklamada benzer bir gözlemde bulunmuştur. Demokrasi de bir odak noktası çözümü gibi görülebilir. İnsanların üstünlük iddia edebilecekleri birbiriyle yarışan pek çok nitelik zemini -bilgelik, zenginlik, erdem, doğum- olduğunda çoğunluğun hâkim nicel çözümü başlı başına dikkat çekmektedir. Kabilelerin birbirinden farklı diller konuştuğu eski koloni ülkeleri, resmi nedenlerle, sö-

mürgecinin dilini seçebilir. Anlaşmazlığı olan taraflar, herkesin ikinci en iyi tercihi olan seçenekte kolayca birleşebilirler.

1989'da, Imre Nagy'nin yeniden defnedilmesi, 250.000 kişinin Budapeşte sokaklarında yürüyerek rejimden hoşnutsuzluklarını işaret ettikleri bir odak noktası sağladı. Daha önceki örneklerde olduğu gibi, odak noktası koordinasyon yoluyla işbirliğine imkân verir. Çelişik durumlarda, odak noktalarının oldukça farklı etkileri olabilir. Kırım Savaşı'nda, Fransız generali Pelissier, 18 Haziran 1855'te Sebastopol'a ikinci bir saldırı düzenlemeye karar vermiştir, çünkü Waterloo Savaşı'nın yıldönümünde bir zafer kazanarak III. Napolyon'u memnun etmek istemiştir. Bu tarih ve bu tarihin Fransızlar için önemi herkesçe bilindiği için, Ruslar bunu öngörüp bozguna uğratabildiler.

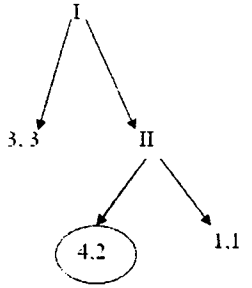
Bu araştırmadan alınacak bir ders, belirli bir gerçek yaşam durumunun, ek varsayımlara dayanarak pek çok farklı oyun olarak örneklenebilmesidir. Güç savaşı bir Tİ, tavuk ve GO olarak örneklenmiştir. İşçi birliğine katılma, Tİ ve GO ile örneklenebilmiştir. Yeniden arama, kadın-erkek savaşı ya da telefon oyunu olarak görülmüştür. Ağırlık ve ölçü koordinasyonu tavuk oyunu ya da kadın-erkek savaşı olabilmektedir. Etkileşim yapılarının hassaslığı hemen göze çarpmayabilir. Bizi etkileşimin doğası ile ilgili net olmaya zorlayarak, oyun teorisi daha önceden akla gelmeyen hileleri veya terslikleri ortaya çıkarabilir.

Sıralı Oyunlar

Kişilerin *sıralı kararlar* verdikleri oyunlara kısaca dönmeme (bir sonraki bölümde bu tür oyunları daha uzun tartışacağım) ve oyun teorisinin, daha önceden belli belirsiz anlaşılmış olan etkileşim yapılarını açıklamadaki gücünü açıklayan bir örnekle başlamama izin verin.[14]

---

[14] Rasyonalite ve bilginin herkesçe bilinen gerçek olduğu varsayımını unutmuyorum.



Şekil 19.5

Şekil 19.5'te, iki ordu ülkelerinin sınırında karşı karşıya gelmektedirler. General I ya rol değişikliğini (3, 3) orada bırakarak geri çekilecek ya da saldıracaktır. Eğer saldırırsa, General II ya (1, 1) sonucuyla savaşacak veya (4, 2) sonucuyla paylaşılamayan bölgeden bir kısmını teslim edecektir. I karar vermeden önce, II saldırılırsa savaşma niyetini iletebilir, böylece I'in (3, 3)'ü (1, 1)'e tercih etmesini umut edebilir. Ancak *bu tehdit güvenilir değildir.* I bilir ki saldırdığında savaşmak yerine teslim olmak II'nin menfaatine olacaktır. Tek denge sonucu (4, 2)'dir. Bu denge kavramı, bu zamana kadar tartışmış olduğumuz statik "en iyi yanıt" kavramı değildir. Daha çok, oyunun sonraki aşamaları ile başlayan ve daha öncekilere geriye doğru gelen dinamik bir kavramdır (teknik terim "geriye doğru çıkarım"dır). Öncelikle, eğer I saldırırsa, II için neyin rasyonel olacağını sorarız. "Teslim olma" cevabı, (4, 2) sonucuna yol açar. Böylece, I'in seçimi (3, 3)'e giden bir eylem tarzı ile (4, 2)'ye giden bir eylem tarzı arasında olacaktır. Rasyonel olarak, sonrakini seçer.

Peloponnez Savaşı'nda Thucydides'nin gözlemlediği gibi, davranışlarını onların üzerine temellendirebilmek için karşı taraftakiler için de vaatlerin güvenilir olması gerekir.

> Bir uzlaşmayı desteklemek için verilen sözlerin yalnızca anlık geçerliği vardı, çünkü bunlar içinden çıkılmaz bir durumdan kaçmak

için bir başka güç kaynağının olmadığı durumlarda her bir tarafça yapıldı; ancak savunmasız bir ânında karşı koymayla karşılaşan ve gözü kara olmak için ilk fırsatı ele geçiren kişi, açık bir savaşta kazanmaktan daha memnun edici bir güveni kötüye kullanma durumuyla öcünü aldı... Bir uzlaşmaya varmada, hiçbir söz yeterince güvenilir olmadığı ve hiçbir yemin yeterince korkutucu olmadığı için ve kendini üstün durumda gören herkes güvenliğe bel bağlanamayacağını anlayıp insanlara güvenmek yerine zarar görmekten korunmak için tedarikli oldu...

Bir başka deyişle, kendisine söz verilen kimse, kendi kendine söz veren kişinin sözünü tutmasının rasyonel olup olmadığını sormalıdır. Örneğin, GO'da (Bölüm 15) iletişime izin vererek ikinci oyuncu yüklü bir geri aktarım yapacağını vaat ederek, ilkine aktarım yaptırmaya çalışabilir. Eğer sözünü tutması için bir neden yoksa sözü güvenilir değil demektir. *Democracy in America*'da, Tocqueville savaş bakanının Cherokee yerlilerine yazdığı "halen zapt ettikleri bölgeyi ellerinde bulundurma umudunu bir kenara atmaları gerektiğini belirttiği ancak bir kez Mississippi'yi geçtiler mi, sanki *şimdi elinde olmayan gücü elde edecekmiş gibi* aynı olumlu güvenceyi verdiğini" belirttiği bir mektup üzerine iğneleyici bir yorumda bulunur. Çin'in ekonomik reformu da benzer bir soruna açık olmuştur. Hükümet tarımda pazarla ilgili yenilikleri açıkladığında, çiftçilere tarımı geliştirmelerinde teşvik olmak üzere on beş yıllığına kiralama sözü vermiştir. Ama despot bir hükümete sözünü tutturmanın bir yolu olmadığından pek çok çiftçi buna inanmamış, bunun yerine kazanımlarını tüketim amaçlı kullanmışlardır. Despot bir hükümet, kendini *engellemeyi olanaksız hale getirme* konusunda acizdir.

Güvenilirlik kavramı, 1975 civarında başlayan "ikinci kuşak" oyun teorisinin merkezinde yer alır. (Birinci kuşak 1945 civarında başlamıştır.) Bu fikri bir kez ciddiye aldığımızda, kişilerin tehditleri ve sözlerini etkili hale getirmek için *güvenilirliklerine nasıl yatırım yapacaklarını* sormaya yöneliriz. Pek çok mekanizma vardır: Bunlardan biri, *itibar toplama* yoluyladır. Örneğin, bir dereceye

kadar ya da bazen irrasyonel olmaya yönelik bir itibar için yatırım yapmak gibi. Yani Henry Kissinger tarafından cesaretlendirilen Başkan Nixon'ın, Sovyetler Birliği'nin, eğer provoke edilirse Amerika menfaatlerine karşı hareket edebileceğine inandırmak için kasıtlı olarak sebat göstermeyen bir tarz geliştirdiği belirtilmiştir. Ayrıca, insanlar tehditlerine bir itibar yaratmakta çıkarlarına olmadığında devam edebilirler ve bu, diğerlerinin tehditlerine daha sonra inanmasına neden olacaktır.

Bir diğer mekanizma, Bölüm 13'te tartışılan *taahhüttür*. Bölüm 13'te, *taahhüt* kişinin irrasyonel davranma eğilimine ikinci en iyi tepki olarak görülmüştür. Stratejik bir durumda *taahhüt* tamamen rasyonel olabilir. Şekil 19.5'te resmedilen oyunda, General II diğer ülkenin saldırması durumunda otomatik olarak bir nükleer saldırı başlatan bir "kıyamet mekanizması" yapabilir. Hem bu mekanizmanın varlığı hem de bunun kontrolünün II. ülkenin dışında olması, herkesin bildiği bir durum olduğunda bu, bir saldırıdan caydıracaktır. Alternatif olarak, II "köprüleri yakma" stratejisini kullanabilir, yani geri çekilme olasılığını kestirip atabilir. Yine General I, General II'nin, saldırıya uğradığında savaşmaktan başka alternatifi olmadığını bildiğinde cayacaktır.

Bazı durumlarda, her iki taraf da *taahhüdü* diğerinin üzerinde bir sınıra getirmek için kullanabilir. İş-yönetim pazarlığında, grev tehditleri ve boykot tehditleri güvenilir olmayabilir. İdare, işçilerin ödemeleri gereken ev kredileri ve bakmaları gereken aileleri olduğundan greve uzun süre devam edemeyeceklerini bilir. Sendika, firmanın yerine getirmekle yükümlü olduğu teslim sözleşmeleri olduğundan, üretimin durmasına güçlerinin yetmeyeceğini bilir. Tehditlerinin güvenilirliğini arttırmak için sendika (belki diğer sendikalarla birlikte) bir grev fonu oluşturabilir ve firma da büyük stoklara yatırım yapabilir. Alternatif olarak, her iki taraftaki arabulucular asgari taleplerini ve azami tekliflerini kamuya açıklayabilir, böylece eğer çekilirlerse maruz kalacakları büyük itibar kaybından emin olurlar. Böyle bir "*taahhüt* oyunu" sonraki

oyunun yapısına bağlı olarak ya bir Tİ ya da tavuk oyunu olabilir.

Bibliyografik Not

Oyun teorisine en iyi basit giriş için A. Dixit ve S. Skeath, *Games of Strategy*, 2. basım, (New York: Norton, 2004). Daha ileri değerlendirmeler arasından, F. Vega-Redondo, *Economics and the Theory of Games* (Cambridge University Press, 2003). Pek çok uygulaması ile ilgili ansiklopedik araştırma için, R. Aumann ve S. Hart, *Handbook of Game Theory with Economic Applications*, c. 1-3, (Amsterdam: North-Holland, 1992, 1994, 2002). Spesifik konularla ilgili uygulamalar için, J. D. Morrow, *Game Theory for Political Scientists* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994) ve D. Baird, H. Gertner ve R. Picker, *Game Theory and the Law* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1994). Anlaşmalarla ilgili klasik bir çalışma için, D. Lewis, *Convention* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1969). Bu odak noktaları fikrinin ilk kez açıklandığı bir başka klasikten oldukça etkilenmiştir, T. Schelling, *The Strategy of Conflict* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1960). Schelling'in çalışması aynı zamanda formal olarak R. Selten'ın "Re-examination of the perfectness concept for equilibrium points in extensive games"inde geliştirilen "ikinci kuşak" oyun teorisi için sezgisel bir temel sağlar, *International Journal of Game Theory* 4 (1975), 25-55. Politik oyunlardaki çeşitli *taahhüt* teknikleri için, J. Fearon, "Domestic political audiences and the escalation of international disputes", *American Political Science Review* 88 (1994), 577-92. Bunların maaş pazarlığında kullanımı için benim yazdığım, *The Cement Society* (Cambridge University Press, 1989).

Bölüm 20

OYUNLAR VE DAVRANIŞ

Amaçlar ve Sonuçlar

Oyun teorisinin kavramsal yapısı aydınlatıcıdır. Aynı zamanda *davranışı açıklama*mıza yardım eder mi? Kişinin köprülerini ya da gemilerini yakmasının oyun-teorik açıdan mantığını düşünün. Bu davranış, son bölümde göz önüne serilen stratejik nedenlerle yapılabilir, ama başka nedenlerle de yapılabilir. *The Oxford English Dictionary*, E. R. Burroughs'un *Maymunların Tarzanı*'ndan şu alıntıyı yapar: "Bu kadar büyük iddialara dayanamayacağından korktuğu için, (kadın) arkasındaki köprüleri yaktı." Bu stratejik bir akıl yürütme örneği değildir. Kadın daha çok eğer durumu olası olmaktan çıkarmazsa, yalvarışlara teslim olabileceğinden korkuyor görünmektedir. Askeri alanda bile bu tür stratejik olmayan mantıksal temeller stratejik olanlar kadar önemli olabilir. Bir komutan, düşmanların askerlerinin kaçmasına neden olabileceğinden korkarak köprüleri yakabilir. İrade zayıflığına yenilebileceğinden korkuyorsa, kendini kaçmaktan alıkoymak isteyebilir. Komutan A, düşman komutan B'ye kaçmaları bekletisine girmemesi için bir işaret olarak köprülerini ya da gemilerini yakabilir. Bu durum, Cortes'in denizcilerine donanmalarının denize dayanıklı olmadığını, biri hariç tüm gemileri yaktığını (güvenilir, ancak haklı olmayan biçimde) söylediği zamanki mantığına açıkça benzemektedir. (Ayrıca, gemileri yakarak piyadelerine denizcileri de katabilmiştir.) Bu çeşitli açıklamaları birbirinden ayırabilmek için kişilerin amaçlarını belirlemeye ihtiyaç duyarız. Beklenen yararlar açısından bir açıklamaya ulaşmak için köprü yakmanın asıl yararları ne gerekli ne de yeterlidir (Bölüm 3).

Her ne kadar oyun teorisi, davranışı aktörlerin çeşitli sonuçlara ulaşma konusundaki amaçlarına başvurarak açıklasa da bazı aktörlerin sonuçları önemsemediği durumlar için de geçerli olabilir. Örneğin, Avrupa Birliği ile buna Doğu Avrupa'dan yeni dahil olanların etkileşimini düşünün. Eski üye devletler, yeni katılanlar için -aynı büyüklükteki eski üyelere kıyasla- kalıcı olarak daha düşük tarımsal desteği dayatan koşullar empoze edebilir. Yeni üye devletler girişten maddi anlamda öyle faydalanacaklardır ki üye olmayanlara göre -her ne kadar tam üye olsalar yararlanacakları kadar olmasa da- ikinci sıradaki devletler kadar iyi duruma ulaşacaklardır. Psikolojik anlamda aşağı olarak görülmenin onur kırıcılığı bu gibi koşulları reddetmelerine neden olabilir.[1] Bu tepkiyi önden görerek eski üye ülkeler tam eşitlik bağlamında giriş teklif etmeye teşvik olabilir. Yeni üye ülkelerin tüm ilgilendiklerinin maddi konular olmadığı inancı, daha iyi maddi kazanımlar elde etmelerini sağlayabilir.

Tabii ben AB'ye kabul müzakerelerine dahil olmadığımdan, bu beyanlarım varsayımlıdır. Ancak bu tür tartışmaların 1787'deki Philedelphia Federal Kongresi'nde de gelecekteki Batı ülkelerine erişme bağlamında yapıldığını biliyoruz. Vali Morris ve diğerleri, asıl on üç devlete karşı seçimi asla kazanamamaları için bunların ikinci sıradaki devletler olmaları gerektiğini söylemiştir. Bu görüşe karşı, George Mason asıl devletlerle eşit hakların kabulünü ısrarla savunmuştur. Bunu öncelikle ilke olarak Batı devletlerini eşit düzlemde kabul ederek kurucuların "kendi içinde doğru bildiklerini" yapacakları şeklinde tartışmıştır. Bu argümanı kabul etmeyenler için yeni devletlerin alçaltıcı bir teklifi kabul etmelerinin hiçbir koşulda mümkün olmayacağını eklemiştir.

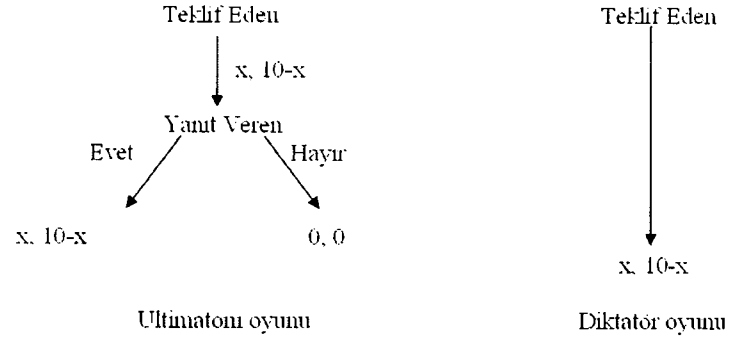
---

[1] 2003'te, Başkan Chirac, Doğu Avrupa politikacılarının ABD'nin Irak'taki politikasını destekleyici ifadelerine sessiz kalmak gibi önemli bir fırsatı kaçırdıklarını söyleyip iyi yetiştirilmediklerini ekleyerek bu tür bir tutumun örneğini ortaya koymuştur.

> Eğer Batı devletleri birliğe kabul edilecekse, ortaya çıktıkları andan itibaren eşit muamele görmeli ve aşağılayıcı ayrımlara maruz kalmamalıdır. Sahip olduğumuzla aynı iftihar ve tutkuya sahip olacak ve eğer kardeşleriyle tüm açılardan eşit bir zeminde yerleşmezlerse ya birlikle hiç bütünleşemeyecekler ya da kısa zamanda ayaklanacaklardır.

Mason yeni devletlerin iftihar ve ateşinden söz eder, kişisel menfaatlerden söz etmez. Aslında dışarıda kalmaktansa, birliğin başına eşit olmayan biçimlerde gelmek ilgilerini çekse de yine de bir tepki (gücenme) olarak dışarıda kalmayı tercih edebilirler. Aynı zamanda, eski devletlerin adalet bilincine değil, kişisel menfaatlerine hitap eder. Bölüm 4'ün terminolojisinde, yeni devletler *ilgiyle değil, tutkuyla* güdülendiği için eski devletlerin *mantıkla değil, çıkarla* güdülenmiş gibi davrandığını söylemektedir.

Bu durum, ultimatom oyunu ve diktatör oyunu (Şekil 20.1) aracılığıyla deneysel olarak çalışılmıştır. Ultimatom oyununda, bir kişi (teklif eden) kendiyle bir başka kişi (yanıt veren) arasında 10 doların dağıtımını (x, 10-x) önerebilir. Teklifler yalnızca küsuratsız tam dolar üzerinden yapılabilmektedir. Eğer yanıt veren teklifi kabul ederse, bu dağıtım gerçekleştirilir. Eğer yanıt veren teklifi reddederse, hiçbiri hiçbir şey almamaktadır. Oyunun pek çok türü çalışılmış olsa da adsız koşullar altında tek ellik etkileşimlere odaklanacağım. Burada katılımcılar bilgisayar istasyonları yoluyla etkileşim kurduklarından, eşlerinin kimliğini bilmiyorlardı. Sıklıkla katılımcılara deneycinin de kimin hangi tercihleri yaptığını belirlemesinin mümkün olmadığı açıklanarak böylece kararlarının, deneyciyi memnun etme isteğiyle etkilenmesi olasılığı ortadan kaldırıldı. Katılımcılar oyunu pek çok kere oynadıklarında asla aynı eşle tekrar bir araya gelmediler, böylece öğrenmeye izin verirken itibar kazanmaya izin verilmemiş oldu. Bu koşullar altında, kontrolsüz kişisel çıkarı yansıtacak kararların bir üst sınırı olmuştur.



Şekil 20.1

Her iki kişinin de rasyonel kişisel menfaatlerini düşünen ve ödeme yapısıyla ilgili tam bilgili olduklarını ve bu olguların bilinen gerçekler olduğunu varsayarak teklif eden, yanıt verenin kabul edeceği (9, 1)'i teklifi sunacaktır. Eğer teklifler küsuratlı yapılabilseydi, teklif edenin teklifi (9.99, 0.01) olurdu ve bu da, bir şeyler almak hiçbir şey almamaktan daha iyi olduğundan kabul edilirdi. Deneylerde, teklifler genellikle (6, 4) civarında olmuştur. Yanıt verenler genellikle iki ve daha azlık önerileri reddetmişlerdir.[2] Bindikleri dalı kesmeye istekli görünmüşlerdir. Açıkça, varsayımlardan biri çürütülmüştür. Deneyin kuruluş şekline dayanarak, bilgi konusunda, bilgi eksikliğini ve ortak bilgi eksikliğini dışlayabiliriz. Ancak rasyonellik başarısızlığını ve kendi menfaatine olmayan güdülenmeleri dışlayamayız.

Teklif eden her şeyi aldığı bir durumdan çok, eşit bir paylaşımdan yana olan özgeci biri olabilir. Her ne kadar açıkça bir ihtiyaç durumu içinde bulunmayan bir yabancı için özgecilik bir bakıma tuhaf bir fikir olsa da en azından rasyonellikle tutarlıdır. Ancak bu hipotezi, ultimatom oyunundaki davranışı diktatör

[2] Bulgulardaki ciddi çeşitlilik nedeniyle "tipik olarak" ve "genellikle" diyorum. Bu çeşitliliğin bir kısmı toplumsal cinsiyet temelli, bir kısmı kültür temellidir.

oyunundaki davranışla karşılaştırarak reddedebiliriz. Aslında bir "oyun" olmayan ikincisinde, teklif eden parayı tek taraflı olarak kendiyle yanıt veren arasında, yanıt verene yanıt verme şansı vermeksizin paylaştırır. Eğer ultimatom oyunundaki teklifler yalnızca özgecilikle dikte ettirilmiş olsa, diktatör oyunundaki bölüşüm de farklı olmaz. Ancak deneylerde, teklif edenin davranışı ultimatom oyununda çok daha az cömertçedir. Açıkça, teklif edenin ultimatom oyunundaki davranışı en azından kısmen cimri tekliflerin reddedileceği beklentisi ile değişmiştir.

Bu reddedişi açıklamak için, yanıt verenlerin düşük teklifleri, *gıptayla* güdülenerek reddedeceklerini ve kendi çıkarını düşünen teklif edenlerin bu etkiyi öngörerek kabul edilebilecek kadar cömert teklifler yapacaklarını varsayabiliriz. Eğer bu açıklama doğru olsaydı, (8, 2)'nin reddedilme sıklığının, teklif edenin herhangi bir bölüşümü teklif etmekte serbest olduğu zamanla (8, 2) ve (2, 8) arasından seçmek üzere sınırlandırılmış olduğu -ve sınırlandırıldığının biliniyor olduğu- zaman aynı olması gerektiğini bekleyebilirdik. Deneylerde ikinci durumun reddedilme sıklığı daha düşüktür. Bu sonuç, yanıt verenin davranışının *hak* düşüncesi tarafından belirlendiğini ortaya koymaktadır. Yanıt verenin (5, 5) önerebilecekken (8, 2)'yi önermesi, tek alternatifinin kendisi için eşit derecede dezavantajlı olduğu durumdan daha adaletsiz görünür. Burada sonuçlar değil, *amaçlar* önem taşımaktadır.

Bu çıkarım, örneğin, güven oyunu (Bölüm 15) gibi diğer oyunlardaki güçlü karşılıklılık ile desteklenmektedir. İnsanlar bazen kendileri için çıkar sağlamadığı, hatta bir bedeli olduğu halde diğer kişileri adaletsiz davrandıkları için cezalandırırlar. Bu uygulamanın, Bölüm 12'de görülen rasyonellik kanunlarından birini ihlal ettiği görülmektedir: Eyleme geçme ve hiçbir şey yapmama arasında bir tercihte bulunurken, rasyonel bir kişi eğer beklenen bedeller beklenen faydaları aşıyorsa, eyleme geçmeyecektir. Özgecilik ya da gıpta açısından açıklamalar, bu ilkeye zarar vermeyecektir. Bir özgeci, kendi bir bedel öderken bir başkası

fayda sağlıyorsa ve gıpta eden bir bedeli olması karşılığında bir başkasına zarar veriyorsa sonuç daha iyi olabilir. Bu tür davranışlar, kişisel çıkar varsayımını bozar, ama rasyonellik varsayımını bozmaz. Bunun aksine, *hak* açıklaması, ikincisine zarar veriyor şeklinde görünmektedir. Güçlü bir karşılıklılık, bir taşa takılıp kızgınlıkla taşa bir de tekme attığınızdakine benzer bir davranışı ortaya çıkarır; yararı olmaz ve yalnızca canınız biraz daha fazla yanar.[3]

Geriye Doğru Çıkarım

Ultimatom oyununda, Şekil 19.5'te gösterilen oyunda ve diğer sıralı oyunlarda denge "geriye doğru çıkarım"la bulunmaktadır. Ultimatom oyununda, teklif eden yanıt verenin verilen bir teklife nasıl tepki göstereceğini öngörür ve davranışını buna göre ayarlar. Bu örneklerde, söz konusu olan hesaplamalar oldukça basittir. Diğer deneylerde, katılımcılar daha uzun mantık zincirlerini yürütmek zorunda kalabilir. Örneğin, iki katılımcı bir miktar parayı bölmek için üç teklif ve karşı-teklif turunca, her bir turda %50 azalacak biçimde ilerleyebilir.[4] Her noktada kişi ya teklifi kabul eder ve "doğruca" devam eder ya da karşı teklif yapar ve "aşağı" iner. Böylece rasyonellik kişisel çıkar ve ortak bilgi aşağıdaki mantık silsilesini ortaya çıkarır.

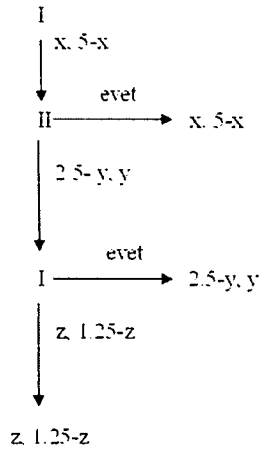
İlk teklifi yapan kişi (Oyuncu I), Oyuncu II'nin bu paylaşımı daha küçük bir pastadan daha büyük dilimi alacağı bir bölüşüme tercih edip etmeyeceğini dikkate almak zorunda kalacaktır. Aynı zamanda Oyuncu I, Oyuncu II'nin kendisini son tura gittiğinde olacağından daha kötü duruma düşürecek bir teklif yapmayacağını bilir. Şekil 20.2'de, Oyuncu I üçüncü turda kalanları alarak en azından 1.25 alabilir. Bu nedenle, Oyuncu II kendisi için 1.25'i

---

[3] Bu analize olası bir itiraz, Bölüm 15'te gördüğümüz gibi, insanların diğerlerini cezalandırmaktan haz alabilecekleri ve dahası, haz beklentisinin cezayı güdüleyen şey olabileceğidir.

[4] Daralma, bir zamansal indirgeme etkisi olarak görülebilir (Bölüm 6).

azami hale getirerek, ikinci turda 1.25'ten daha azını teklif edemez. Bunun bilincinde olarak, Oyuncu I (3.75, 1.25) teklif edecek ve II de bunu kabul edecektir.



Şekil 20.2

Deneylerde, I'in yaptığı ortalama teklif (2.89, 2.11) ile denge teklifinden çok daha cömerttir. Açıkça, varsayımların biri ya da daha fazlasına zarar vermektedir. (1) İlk oyuncu özgeci olabilir. (2) Oyuncu, diğerinin geriye doğru çıkarımın az sonra açıklanacak mantığını izleme becerisinden yoksun olduğu için denge teklifini reddedeceğinden korkuyor olabilir. (3) Kendisi bu mantığı izleme becerisinden yoksun olabilir.[5] İlk ve ikinci hipotezler, katılımcılara uygun biçimde yanıt vermeye programlanmış bir bilgisayara karşı oynadıkları söylenerek ortadan kaldırılabilir. Bu durumda, dengeden çok daha cömert kalarak ortalama ilk teklif

[5] Ultimatom oyunundaki durumun aksine, Oyuncu I'in, Oyuncu II'nin adaletsizce düşük bir denge teklifini reddedeceğinden korkması için bir neden yoktur, çünkü Oyuncu I hem ilk hem son sözü söyleyendir.

(3.16, 1.84) olmuştur. Yüksek teklifleri yapan katılımcıların bir bilgisayara karşı özgeci duygular beslemeleri ya da yetersiz olduğuna inanmaları zor olacağı için kendileri yetersiz olmalıdırlar.

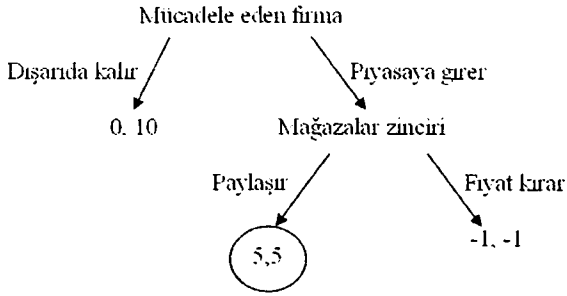
Burada zor olan yapılacak iş değildir. Katılımcılar kendilerine açıklanan geriye doğru çıkarımın mantığını bir kere anladılar mı daha sonraki oyunlarda hatasız biçimde oynamaktadırlar. Doğrusu, bu deney bu tür bir akıl yürütmenin insanlarda kendiliğinden oluşmadığını gösterir. Basit bir ileri dönük akıl yürütme bile kazananın lanetinde (Bölüm 12) görüldüğü gibi kendiliğinden meydana gelmez. "Küçük kardeş sendromu" (Bölüm 18) buna benzer bir nitelik taşır. İnsanlar diğerlerinin de kendileri kadar rasyonel ve düşünme becerisine sahip olduğunu anlayamıyor değildir, sadece ihtiyari eğilimleri diğerlerini çevreye uyum sağlar şekilde değil de yaradılışları içinde düşünmektir.

Rasyonel-Seçim Oyun Teorisinin Bazı Başarısızlıkları

Oyun teorisinin tahmin etmeye ilişkin başarısızlıklarını ortaya koyan diğer pek çok bulgunun arasında, "sınırlı olarak tekrarlanmış tutuklu ikilemi", "mağazalar zinciri paradoksu", "kırkayak oyunu", "yolcunun ikilemi" ve "güzellik yarışması"nı da tartışacağım.

Katılımcılar birbiri ardına, birbirlerine karşı pek çok Tİ oynadıkları zaman ve hangi turun son olacağını bildikleri zaman, önemli oranda, sıklıkla %30'u geçen oranda, C tercihleri gözlemleriz. Sezgisel bir açıklama, bir oyuncunun bir turda, diğerinin karşılık vereceği (göze göz dişe diş) düşüncesiyle C'yi seçebileceği olabilir. Yine de eğer oyuncular geriye doğru çıkarımı benimserlerse, final oyununda, bir sonraki oyunda davranışı etkileme fırsatı olmadığından, her iki tarafın da D'yi seçeceğini anlayacaklardır. Sondan bir önceki oyunda da oyuncular, final oyunundaki davranış önceki argümanda belirlendiği için yine D'yi seçeceklerdir. Bu argüman, ilk tura kadar tüm yol boyunca "geriye gidecek" ve böylece tüm oyunlarda ihlali ortaya çıkaracaktır.

Bir market zincirinin yirmi ilde kolu bulunmaktadır ve her şehirde potansiyel bir rakibi bulunmaktadır. Rakibin, pazarı paylaşacak bir mağaza kurmakla şehrin dışında kalmak arasında bir tercihte bulunması gerekir. Mağazalar zincirinin, çılgınca bir fiyat indirimiyle saldırgan bir tepki verme ve böylece rakibini iflas ettirirken kendini de zarara uğratma ya da pazarı paylaşmada uzlaşma seçeneği vardır. Sonuçlar, Şekil 20.3'te görülmektedir: Her bir sayı çiftindeki ilk sayı, potansiyel girişteki sonucu gösterir.

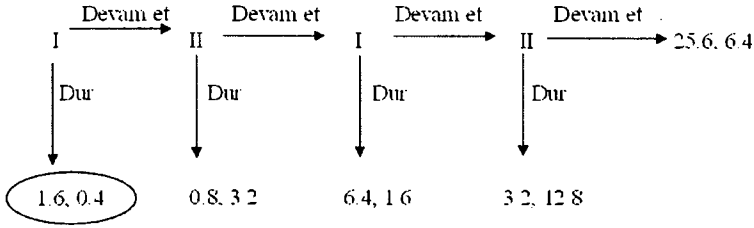


Şekil 20.3

Tek bir oyunda, geriye doğru çıkarım, denge sonucu olarak (5, 5) sağlar: Rakip piyasaya girer ve mağazalar zinciri pazarını paylaşmayı kabul eder. Yine de daha sonraki rekabetleri düşünerek, mağazalar zinciri, kendisinin zarar görmesi pahasına, yeni gelebilecek rakipleri caydırmak için daha saldırganca davranmaya ve piyasaya yeni gireni yıkmaya karar verebilir. Ama eğer geriye doğru çıkarımın mantığını yirmi oyunluk bir sıraya koyacak olursak bu strateji pek uygun değildir. Yirminci oyunda, saldırganca davranmanın daha fazla yararı olmayacaktır, böylece firma piyasaya yeni girenle piyasayı paylaşabilir olacaktır. Ama bu, on dokuzuncu oyunda da çılgınca bir fiyat indiriminden edinilebilecek bir yarar olmadığını gösterir ve böylece ilk oyuna ulaşana kadar geriye gider. Her ne kadar gerçek pazarlarda çılgınca fiyat-

landırmanın boyutu tartışmalı olsa da deneysel pazarlarda kendini gösterir.

Kırkayak oyunu[6], Şekil 20.4'te gösterilmiştir (ödemeler dolar olarak). Geriye doğru çıkarım, Oyuncu I'e, en sona kadar devam etseler elde etmiş olacakları ödemelerin on altıda biriyle her ikiden birini bırakarak, en başta Dur'u seçmesini söyler. Tipik bir deneyde, % 22'si ilk tercih "kavşağında" Dur'u seçer, kalanların % 41'i ikinci kavşakta Dur'u seçer, hâlâ kalanların % 74'ü üçüncü kavşakta Dur'u seçer ve kalanların içinde, yarısı dördüncü kavşakta Dur'u ve diğer yarısı da Devam Et'i seçer. Geriye doğru çıkarımla öngörülen dengeden sapma (yuvarlak içinde), oyuncular için kazanımlardaki ortalama artış gibi büyüktür.



Şekil 20.4

Bu irrasyonel görünen kooperasyon ve erken davranma örneklerini açıklamak için, kişinin oyunların bazı yönlerinin belirsizliğini önceden belirlemesi gerekebilir. Gerçek yaşamda, oyuncular nadiren sınırlı ve bilinen sayıda basamakla karşılaşır. Çoğunlukla etkileşimin süresiz devam edebileceğini ve böylece geriye doğru çıkarımın başlayabileceği bir son basamağın olmayacağını düşünebilirler. Böyle durumlarda, tekrarlanan bir Tİ'de, göze göz dişe dişin karşılıklı benimsenmesi bir denge olabilir. ("Hep eksiklik, hep eksiklik" de bir denge olduğundan, bu tek

[6] Oyunun adı, bu oyunun yüz kesişme noktasıyla olan bir versiyonuna dayanır.

değildir. Yapısal anlamda bu, bir iyi denge bir kötü dengeyle biraz GO gibidir). Eğer gerçek yaşam göze göz dişe diş davranışını ortaya çıkarırsa, kişiler, bunu optimal olmayan laboratuvar durumlarına uygulayabilirler.

Alternatif olarak, bir kişi karşılaştığı oyuncu tipiyle ilgili kararsız olabilir. Diyelim ki popülasyonda bazı irrasyonel insanların olduğuna dair bilinen bir durum var. Bazı kişilerin her zaman koopere olacakları diğerlerinin sınırlı olarak tekrarladıkları Tİ'lerinde göze göz dişe diş kullandıkları, diğerlerinin yirminci şehirde bile piyasaya yeni girenleri caydırmak için çılgınca fiyat indirimi yaptıkları, vb bilinir. Ancak bu kişilerin kim oldukları tam olarak bilinmemektedir. Her kişi büyük bir olasılıkla irrasyonel olabilir. Mağazalar zinciri paradoksunda, potansiyel bir girişimcinin mağazalar zincirinin müdürünün irrasyonel olmasına atfı oldukça büyükse, bu girişimci piyasaya girmekten cayacaktır. Müdür bunu bildiği için piyasaya ilk girene karşı, diğer yatırımcıların irrasyonel olduğuna inanması için çılgınca fiyatlandırmaya güdülenecektir. Diğer şehirlerdeki olası girişimciler bu davranışı gözlemlediklerinde, müdürün irrasyonel oluşuna daha yüksek bir atıfta bulunmak için Bayes mantığını (Bölüm 11) kullanacaktır. Bu onları caydıracak kadar yüksek olmayabilir, ama eğer tekrar tekrar yapacak olursa, en sonunda, pazarın dışında kalmalarının daha rasyonel olacağı bir düzeye ulaşabilirler. Benzer bir argüman, sınırlı bir biçimde tekrarlanan Tİ ve kırkayak oyunundaki kooperasyonu açıklayabilir.

Yine de bir başka olasılık da şudur: Tekrarlanan Tİ ve kırkayak oyununda kooperasyon, odak noktası niteliğinde bir şeylere sahiptir. *Rasyonel* kişiler ilk seferde caysalar da *makul kişiler* bunu yapmayacaklardır. Daha sonra da üzerinden geçilecek olan bu öneri oldukça şüpheli olsa da en azından benim için diğer kişilerin çeşidiyle ilgili belirsizliğe ilişkin argümanlara göre kulağa daha doğru gelmektedir. Bir kere bu argümanlar oyuncuların oldukça karmaşık olan ve kitaplarda çok sayıda sayfa tutan hesap-

lamalar yürütmelerini gerektirmektedir. Bir başkası iç gözlem ve gündelik gözleme göre, günlük yaşamda kararlar alırken diğerleri hakkında bu şekilde düşünmeyiz. Küçük bir miktar parayla ilgili olarak birine güvendiğimde, ama büyük bir miktar parayla ilgili güvenmediğimde, bu, kişinin kayıtsız şartsız güvenilir olduğuna küçük bir olasılık atfettiğimden değil sadece söz konusu miktar küçük olduğunda kişinin güvenilir olduğuna hükmetmemdendir.

Yolcunun ikileminde, iki oyuncu eş zamanlı olarak kayıp bagaj için 80 dolar ile 100 dolar arasında ödeme talebi dile getirir. Abartılı ödeme taleplerinin önüne geçmek amacıyla havayolu şirketi, her bir yolcuya ödeme istemlerinin en azını öder ve en düşük talepte bulunan kişiye toplam bir R'yi ekler ve bu miktarı, en yüksek isteyenin miktarından çıkarır. (100, 150)'den oluşan ve (100 + R, 100-R)'lik bir ödeme temin eden bir teklif ikilisini düşünün. Bu ikili bir denge oluşturmayacaktır, çünkü ilk oyuncu 149 + R sağlayan bir 149 istemeye güdülenecek, ikinci oyuncu buna 148 isteyerek yanıt verecek ve bu böyle gidecektir. Bu örnekte görüldüğü gibi, tek denge sadece iki taraf da 80 istediğinde söz konusudur. Deneylerde bu sonuç R büyük olduğunda gözlenmektedir. Ama R küçük olduğunda, katılımcılar, üst limit olan 200'e daha yakın ödeme talebinde bulunmaktadırlar. Yine, sezgilerime göre, burada odak noktası mantığına benzer bir şeyler işlemektedir. Her bir yolcu, yüksek bir ödeme talebini koordine eden kazanımlar düşünüldüğünde, denge stratejisine uymanın aptalca olduğunu bilir ve diğerinin de bunu bilmesini bekler.

John Maynard Keynes, hisse senedi piyasasını bir güzellik yarışmasıyla karşılaştırmıştır. O dönemde İngiltere'de popüler olan, gazetenin yüz tane fotoğrafı yayınladığı ve insanların bunların içinden en beğendikleri altı yüzü yazdıkları yarışmaları düşünerek bunu yapmıştır. En popüler yüzü tahmin eden kişi, otomatik olarak, ödüllü bir piyangoya dahil ediliyordu. Keynes'e göre "Durum, kişinin kendine en güzel gelen yüzü seçmek de

değil, ortalamanın en güzel hakkındaki fikrini seçmek de değil. Burada, zekâmızı, ortalama bir aklın, ortalama bir aklın beklediklerileriyle ilgili önceden tahminde bulunmasına çalıştırdığımız üçüncü bir derece söz konusudur. Ve inanıyorum ki dördüncü, beşinci ve daha yüksek dereceleri uygulayanlar da vardır."

Keynes'in gözlemlerinden esinlenilen bir oyuna göre, katılımcılara 0 ile 100 arasında bir sayı seçmeleri söylenir. Seçilen tüm sayıların ortalamasının üçte ikisine en yakın sayıyı tutturan oyuncu belirli bir ödül kazanır. Ortalama 100 ya da daha az olacak şekilde sınırlandırılmıştır, buna göre ortalamanın üçte ikisi 67 ve daha az olacak şekilde belirlenmiştir. Bu yüzden, diğer oyuncuların tercihleri sonucu olan herhangi bir ortalama için 67 bu ortalamanın üçte ikisine 67'den büyük herhangi bir sayıya göre daha yakın olacaktır. Ancak numaralar 67 ve daha az olacak şekilde sınırlandırıldığında, ortalamanın üçte ikisi 44 ve altıyla sınırlanmakta ve biri tek denge olan 0'a ulaşana kadar böyle devam etmektedir. Deneylerde, çok az katılımcı 0'ı seçmektedir; ortalama sayı ise 35 civarında olmaktadır. Birinin bu sayıyı seçmesi için, bu kişinin diğerlerinin çoğunun daha büyük sayılar seçtiğine inanması gerekir - küçük kardeş sendromu. Bu sayının, toplam ranjın ortalamasının, 50, yaklaşık üçte ikisi olduğu gerçeği tipik bir katılımcının kendisinin isabetli olma şansı varken, diğerlerinin rastgele sayı seçtiğine inandığını gösterir. Alternatif olarak, ortalama bir katılımcı diğerlerinin iki turluk bir elemeden geçtiğine ve üçüncü bir tur eklenerek mükemmele erişme şansının kendisine verildiğine inanabilir.

İnsanlar, oyun teorisinin tahminlerine uymayı başaramadıklarında, bu *rasyonelden daha az* ya da *rasyonelden daha fazla* olmalarından kaynaklanıyor olabilir. Küçük kardeş sendromu, toplu basit geriye doğru çıkarım yürütme başarısızlığı gibi kesinlikle bir rasyonalite başarısızlığıdır. Mantıklı olmak, rasyonelliğin tuzaklarını aşmak -en iyi cevap mantığını bir yana bırakarak- her iki oyuncunun kazanabileceği bir olguya odaklanmak demektir.

Daha önce söylediğim gibi, bu ikinci görüş odak noktası düşüncesine bir dereceye kadar yakın bir düşüncedir; ama yalnızca bir dereceye kadar. Odak noktaları dengedir, ama sınırlı sayıda tekrarlanan tutuklu ikilemi, yolcunun ikilemindeki yüksek ödeme talebi ya da kırkayak oyununda Gitme tercihi öyle değildir. Böyle tercihlerin odak noktası; açıklık ve uygunluk gibi ortama bağlı özellikler gösterdiği için tanımlama aşamasında zordur.

Bu argüman, sihirli düşünmeye, odak noktası mantığından daha benzer görülebilir (Bölüm 7). Rasyonellik Sirenlerini görmezden gelmek, John Donne'nin "Yıldönümü" öğüdünü izlemektir:

İkimizden biri hariç kimsenin
Hainlik yapmayacağı bir yerde,
Kim bizim kadar güvenli?
Doğru ve yanlış korkular kaçınmamıza yol açar.

Gerçek korkuları görmezden gelmek irrasyonel ya da büyüsel gelebilir. (Aynısı gerçekte beklenen kazanımları görmezden gelme için de geçerlidir.) Alternatif olarak ve benim görmeyi tercih ettiğim biçimde, bu tür davranış başlı başına rasyonellikten daha yüksek bir standardı yansıtır.[7] Bunlar zor konulardır ve okurlar kendi düşüncelerini oluşturmaya çağrılmaktadır. Bazı sorulara bir sonraki bölümde devam edilecektir.

---

[7] Tarafsız motivasyonlar anlamında, *mantık* (Bölüm 4) fikrine atıfta bulunmuyorum, ancak biraz daha gündelik bir konudan söz ediyorum. Aklımdaki (gelişmemiş) fikir, insanların, bir tutuklu ikilemi oyununda, bunu bir "Wall Street oyunu" olarak değil bir "toplum oyunu" olarak gördüklerinde daha sık işbirliği kuracakları gerçeğiyle bağlantılıdır.

Bibliyografik Not

C. Camerer'in *Behavioral Game Theory*'si (New York: Rusell Sage, 2004) bu bölümdeki örneklerin çoğuna kaynak teşkil eder. Standart oyun teorisinin tahminlerinin işe yaramadığı durumlara ilişkin kullanışlı bir analiz için, J. K. Goeree ve C. A. Holt, "Ten little treasures of game theory and ten intuitive contradictions", *American Economic Review* 91 (2001), 1402-22. Görünüşte basit bir düşünce gibi olan geriye doğru çıkarım düşüncesi derin çelişkileri içinde barındırır, bu çelişkilerin bazıları benim *The Cement of Society* (Cambridge University Pres, 1989) adlı kitabımda mevcuttur. Şekil 20.2'de açıklanan oyun için Bkz. E. Johnson ve arkadaşları, "Detecting Failures of Backward Induction", *Journal of Economic Theory* 104 (2002), 16-47. Yolcunun ikilemi, K. Basu'dan alınmıştır, "The traveller's dilemma: Paradoxes of rationality in game theory", *American Economic Review: Papers and Proceedings* 84 (1994), 391-5.

Bölüm 21

GÜVEN

• Savunmayı Zayıflatmak

Tocqueville, egoizmin "toplumun pası" olduğunu söylemiştir. Benzer biçimde, güvenin de "toplumun yağı" olduğu sıkça söylenir.[1] Eğer diğerlerinin yapacaklarını söyledikleri şeyleri yapmaları konusunda biraz olsun onlara güvenemiyorsak, günlük yaşam çekilmez biçimde zorlaşacaktır. Her ne kadar akademisyenler güveni farklı biçimlerde tanımlamış olsalar da ben basit bir davranışsal tanım kullanacağım: birine güvenmek demek, ona karşı savunmayı zayıflatmak *etkileşimde bulunulan kişiye karşı* bu kişi fırsatçılık ya da yetersizlik nedeniyle önlem alma gereğini doğrular biçimde hareket etse bile *önlem almaktan kaçınmak* demektir.[2] "Fırsatçılık" derken, etik ya da ihtiyatlı düşüncelerden serbest, dar görüşlü ya da ham bir çıkarı kastediyorum. Tipik bir fırsatçı, diğerlerinin önlem almasını doğrulayabilecek biçimde hareket eder; yalan söyler, sınavda kopya çeker, sözünü tutmaz, zimmetine para geçirir, eşine sadakatsizlik eder ya da tutuklu ikileminde işbirliğine kapalı bir strateji seçer.

Kişi bir anlaşmaya uyma, alkolden uzak durma ya da Sirenler çağırırken gemiyi rotasında tutma konusunda *kendine* güvenebilir ya da güvenmeyebilir. Kişinin kendine güvensizliği, taahhütle ya da kişisel kuralların oluşturulmasıyla (Bölüm 13) ortaya çıkar. Ancak bu stratejiler, dikkati çekme nedeniyle pahalıya pat-

---

1 Ekonomik gelişmeyle ilgili daha eski bir literatüre göre, *bozulmaya* zaman zaman yağ rolü yüklenebilmektedir.

2 Burada güven dendiğinde, diğerinin fırsatçı davranıştan kaçınacağı umuduyla bir tarafın önlem almaktan kaçınması şeklinde *ikili bir kaçınma* anlaşılmaktadır.

layabilir. Eğer diğer kişiler, benim gelecekteki benliklerimle ilgili olarak bu tür önlem davranışlarımın bir örneğine tanık olurlarsa, Bölüm 10'da gördüğümüz gibi, yanlış biçimde benim genel olarak öz-denetimimin yetersiz olduğu çıkarımını yapabilirler. Bu nedenle de, (1) öz-denetimimin yetersiz olmasının onlar için bedelinin ağır olacağı, (2) taahhüt araçlarının bulunmadığı, (3) kişisel kuralların yersiz olduğu durumlarda bunlar tek defalık karşılaşmalar olacağından bana güvenmekte çekimser kalabilirler. Pek çok toplumda, sarhoşluğa ilişkin normlar olduğu gibi alkolden tamamen kaçınmaya karşı da normlar vardır (Bölüm 22).

Güvensizlik iki şekilde olabilir: Bir yandan, etkileşimin kendisini yetersizliğe ve fırsatçılığa açık hale getireceği durumlarda kişi potansiyel bir eşle etkileşimden kaçınabilir. Diğer yandan, kişi etkileşimde bulunabilir, ancak risklere karşı önlemler alabilir. Bu nedenle, güven birbirini izleyen iki kararın sonucudur: Etkileşimde bulunma ve etkileşimde bulunulan kişiyi izlemekten kaçınma. Etkileşime girmekten kaçınma kararıyla karşılaşmak pek olası olmadığından, kişi kolaylıkla toplumdaki güvensizliği olduğundan az görebilir. Kişi insanların sürekli birbirlerini takip ettiği bir toplumda güvensizliğin kendi içlerine dönenlerde olduğundan daha fazla olduğunu düşünebilir. Yine de daha yakından bakıldığında, kişi kendi içine dönmenin, karşılıklı yararlı olabilecek olası bazı anlaşmaları kaçırma nedeniyle verimsiz olduğunu görecektir.

Montaigne güvenmeyle ilgili bir tanımlama yapmıştır: "Yolculuklarım sırasında, param kimdeyse, o kişi kontrol edilmeksizin tüm sorumluluğa sahiptir." Güvenini göstermenin diğer örnekleri, aşağıdaki gibi davranışlardan kaçınmayı içerebilir:

- Kişinin, eşinin günlüğünü okuması
- Sınavlarda öğrencileri takip için sınav gözetmeni tutulması
- İşe başvuranın referans mektuplarını kontrol etme
- Kiracıdan depozito isteme

- Yazılı ve yasal olarak uygulanabilir sözleşme yapma konusunda ısrar etme
- Daha az malvarlığı olan partnere evlilik sözleşmesi imzalamayı önerme
- Çocuklarından para saklama
- Evden ayrılırken giriş kapısını kilitleme
- Tİ'de karşı tarafa geçenleri cezalandırma konusunda ön taahhütte bulunma
- İkinci bir doktorun görüşüne başvurma ya da ikinci el aracı muayene ettirme

Belirtildiği gibi, güven objesi diğerlerinin *yeteneği* ya da *motivasyonu* olabilir. Bu ayrım, direniş hareketlerinin tarihinde açıkça görülmektedir. II. Dünya Savaşı sırasında, Almanya'nın işgal ettiği ülkelerde, direnişçilerden bazılarının Alman ajanı oldukları düşünüldüğünden öldürüldüğü olmuştur. Daha nadir de olsa, zaman zaman, çenelerini tutacaklarına güvenilmediği için de öldürüldükleri olmuştur. Alkolik olan biri, direnişçiler tarafından sarhoş olduğu zaman tehlikeli bilgileri ifşa etmemesi için öldürülebilmektedir. Daha sıradan bir örnek verecek olursak, bir araba tamircisinin becerisini ya da dürüstlüğünü sorgulayabilirim. Eğer ikinci bir doktorun görüşüne başvuruyorsam, bu genelde ilk doktorun yeterliliğiyle ilgili endişelerim yüzündendir - doktorun gereksiz bir ameliyat yapıp para kazanmak istediğinden şüphe etsem bile. İzleyen kısımda, temel olarak, dürüstlük konusunu tartışacağım.

Güvenin Nedenleri

İnsanların neden tedbir almaktan kaçındıklarıyla ilgili birçok neden vardır.[3] (I) Belli bir durumda ya da genel anlamda yaşamda

[3] Burada "kaçınma"yı, *kasıtlı bir çekimser kalma*yı belirtmek için kullandım. Tartıştığım bazı durumlarda önlemler alma fikri, örneğin eşinin günlüğünü okumada, kişinin aklından asla geçmemiş olabilir. Daha sonra tanımlayacağım gibi, eğer kişinin önlem alma *fırsatı* varsa, bu "körü körüne güvenme" değildir. İlişkideki

önlem almanın bedeli beklenen faydasından daha fazla olabilir. Eğer bulunduğum köyde bir araba tamircisi varsa ve ikinci bir tamirciden fiyat almak için taksi tutarak 80 kilometre gitmem gerekiyorsa bu durum geçerlidir. Daha genel olarak, yaşam işe yarayabilecek korkuları yaşamak için çok kısadır. Güvenilmez olan birine güvenmekten kaynaklanan durumsal bir kayıp, endişeden arınmış bir zihnin huzuruyla kıyaslandığında çok da önemli değildir. (2) Önlem alma eylemi, fırsatçılar tarafından sömürülebilecek bilgi verebilir. Montaigne, bir Latin deyişi tekrarlar: *Furem signata sollicitant. Aperta effractarius praeterit* (Kilitli evler hırsıza davetiye çıkarır, kapılar sonuna kadar açık olduğunda hırsız yanlarından geçip gider). (3) Önlemler alma, kişinin diğer kişiye karşı duygusal tutumuyla bağdaşmayabilir. İnsanlar âşık olduklarında evlilik sözleşmesindeki soğuk hesaplarla uğraşmak istemeyebilir. Bölüm 20'de geçen Donna'nın mısraları bu duruma da uygundur: "Doğru ya da yanlış korkular kaçınmamıza yol açar." (4) Diğer kişinin güvenilirliğiyle ilgili daha önceden edindiğim inanışlarım olabilir. (5) Kişiye güvenerek, güvenilirlik sağlamaya çalışabilirim.

Aşağıda, (4)'e ve daha kısa olarak da (5)'e odaklanacağım. Pek çok akademisyen, güveni yalnızca (4)'e dayanarak tanımlarken kasıtlı sınırlamaya odaklanma, güvenen ve güvenilen arasındaki *etkileşimi* vurgulama artısı taşır. Eğer güvenilen, önlemlerin eksikliğini *algılar*sa, bu algı eğer fark etmemiş olsaydı davranacağından daha farklı davranmasına neden olabilir. Durum (2)'de bu gerçekleşir, çünkü kişi fırsatçı davranış için bir *durum* olmadığını çıkarsar. Daha sonra tartışılacak olan diğer durumlarda, algı kişinin fırsatçı biçimde davranma *motivasyonu*nu değiştirebilir ve bu da güvenin kendini- gerçekleştirmeyle ilgili bir yönünün olduğu sezgiyi yansıtır. Aynısı, güvensizlik için de doğrudur. Proust'un

---

diğer kişi için kişinin fırsata sahip olma ancak bunu kullanmama durumu, kaçınmanın kasıtlı olarak algılanıp algılanmadığıyla ilgili bir işarettir.

belirttiği gibi: "Kıskançlık keşfedilir keşfedilmez, karşıdakine bizi aldatma hakkı verecek şekilde kıskançlık nesnesi tarafından bir güven eksikliği olarak düşünülmüştür."

Güvenilirliğin Nedenleri

İnsanlar, birçok farklı zeminde *güvenilir* olarak algılanabilir. Bunlardan dördünü burada tartışacağım: Geçmiş davranışlar, güdüler, belirtiler ve işaretler. Sıklıkla, gözlemlerimize göre, diğer kişilerin sözlerini tuttuklarını, yalandan kaçındıklarını, onlara ait olmayan eşyalara dikkatli davrandıklarını vb biliriz - ya da bildiğimize inanırız (Bkz. Bölüm 10). Dahası, güvenilir/güvenilmez olduğunu bilen kişi, diğerlerinin de aynı olduğunu düşünmeye meyilli olacaktır (bu, yanlış görüş birliği etkisi olarak adlandırılır) ve bu nedenle onlara güvenme(me) eğiliminde olacaktır. La Bruyère'nin söylediği gibi: "Düzenbazlar, diğerlerinin kendileri kadar kötü olduğuna kolayca inanır; karşısındakiler aldatmadığı sürece, kendileri de aldatmamaktadır."[4] Bu mekanizmanın işe yaradığına dair deneysel kanıt vardır. Bunun aksine, A, C'ye güvenebilir, çünkü güvendiği B'nin C'ye güvendiğini biliyordur. Ancak bu çıkarsama geçerli olmayabilir, çünkü B'nin C'ye güveni, basitçe yanlış görüş birliği etkisinin bir sonucu olabilir. Bu örneklerin gösterdiği gibi, insanların, bizim gibi olduğuna ya da "kendileri gibi" (kendi davranışlarında daha tutarlı) olduğuna inanarak, çoğunlukla kötü nedenlerle, güvenir ya da güvenmeyiz.

Elmas tüccarlarının, fırsatçı davranışların çok çekici olduğu küçük uluslararası toplulukta, şahidi bile olmayan sözlü bir anlaşma, yazılı bir anlaşma kadar bağlayıcıdır. Bir anlaşmayı ihlal eden bir tüccar o an için geçici bir kazancı cebe indirebilir, ama *hemen sonrasında* diğer *tüm* tüccarlar tarafından kendisine uzak

---

[4] La Rochefoucauld farklı düşünmektedir: "İnsanlar, hiçbir zaman diğerlerini aldatmak üzere oldukları zamanki kadar kolay aldanmazlar."

durulacaktır.[5] Bu, kişinin elmas topluluğunda gelenek olan ticareti oğullarına geçirmesini de önleyecektir. Çoğu aşırı Ortodoks-Yahudi topluluklarında yaşayan New York elmas tüccarları için bu tür bir dolandırıcı aynı zamanda sosyal olarak da dışlanma yaşar. Bu ikinci mekanizma güvenilirliği güçlendirir ama şart değildir. Dürüstlük ve güvenilirlikle ilgili şanını yürütme güdüsü genelde yeterli olmaktadır.

Belirtiler, kişilerin doğru ya da yanlış güvenilirliği belirttiği düşünülen *özellikleridir*. Taksi sürücülerinin yolcularının hangi özelliklerine bakarak kendilerini soymayacağı ya da saldırmayacağı güveni duyduğuna ilişkin bir çalışmaya göre; kadınlar erkeklerden, yaşlılar gençlerden, beyazlar siyahlardan, daha zenginler daha yoksullardan, içe dönükler çok soru soranlardan, açık yürekliler daha değişkenlerden daha güvenilir olarak algılanmaktadır. New York'taki İspanyol bir taksi sürücüsü, İspanyol yolcuları diğer etnik gruplardan yolculara göre daha güvenilir bulmaktadır. Belfast'taki Katolik sürücüler, Katolik yolcuları Protestanlardan daha güvenilir bulmaktadır. Daha çok soya ilişkin olan özelliklerse, çok yakın gözlü olmama ve konuşulanın gözlerinin içindeki ifadeye bakma gibi özelliklerdir.

İşaretler, güvenilirlik için kanıt sağlayan *davranış*lardır. Bunlar, belirtilerin bilerek üretilmesi ya da taklit edilmesi olabilir. Örneğin, samimi bir bakış yaratmanın en iyi yolu, konuşulan kişinin burun köküne odaklanmaktır. Bu durumda işaret, diğer kişi samimi bir bakışın güvenilir bir davranış belirleyicisi olduğuna inanıyorsa ve bu tür bir bakışı taklit etmenin ne kadar kolay olduğunu görmezden geliyorsa işe yarayacaktır. Eğer güvenilir olmayan kişiler için bu çok zorsa, diğer davranışlar da işaret işlevi görebilir. Kişinin kendi imzasının bir zorluğu yokken, bir im-

---

[5] Bu, bir turda kusurlu olan ve bir sonraki turda cezalandırılan bir oyuncunun, işbirliği davranışına dönmesiyle affedilebildiği basit bir göze göz dişe diş mekanizması değildir. Bu daha çok, tek bir kusurun, daha sonraki iyi davranışlarla affedilmesini önleyen "zalimce tetikleme" bir mekanizmasıdır.

zayı başarılı bir biçimde taklit etmek için uzun zaman pratik yapması gerekebilir. Yoksul bir adam, taksi sürücüsüne güvenilir görünmek için Wall Street bankacıları gibi giyinebilir, ama bunu yapma olasılığı düşüktür. Çünkü bu durumda yapacağı masraf, çalarak kazanmayı beklediklerinden daha büyük olabilir. Buna karşılık, taksi çağırırken elinde *Wall Street* dergisini sallamak, herkesin gücünün yetebileceği bir şeydir ve bu nedenle de güvenilir olanla güvenilir olmayan arasında belirleyici değildir. İleri görüşlülüğün bir kişilik özelliği olarak ya uzun vadeli bir şeyler getireceği ya da hiçbir şey getirmeyeceği dikkate alınarak; güvenin, etkileşimde bulunulan kişiyle uzun bir zaman dilimi inancına dayandığı kadarıyla edinilmesi zor olan fiziksel sağlık ve zayıflık, bir işaret olarak iş görebilir.

Sıklıkla insanlara güveniriz, çünkü yalnızca kişisel çıkarlarıyla güdülenmediklerini düşünürüz. Ancak bazen, insanlara yalnızca kendi çıkarlarını düşündüklerini gördüğümüzde güveniriz. *Maltese Falcon*'da, Mr Gutman Humphrey Bogart'a "Kendine bakmayan bir adama güvenmem" der. Napolyon, Talleyrand'ın güvenilmez olduğunu çünkü ailesi için hiçbir iyilik talep etmediğini söylemiştir. Fransa devlet başkanı olarak François Mitterrand'ın benzer biçimde herhangi bir iyilik talebinde bulunmayanlara karşı güvensiz olduğu söylenir. Daha genel olarak, güven istismarcıları ve düzenbazlar için temel sorun kurbanlarını kişisel çıkarlarının dışında hareket ettiklerine inandırmalarıdır. Diyelim ki, birine yanaştım ve ona bir ön ödeme yapması durumunda büyük bir servet edineceğini söyledim. İlk sorusu "Bu teklif gerçek olamayacak kadar iyi değil mi?" olacaktır. İkinci sorusu, "Eğer bu gerçekten doğruysa, hepsini kendine almak yerine neden bu fırsatı benimle paylaşıyorsun?" olacaktır. Başarılı bir sahtekâr, kişisel çıkarı için kazanımlarını neden paylaşmak durumunda kaldığını açıklayan inandırıcı bir öykü söyleyerek kurbanının güvenini sağlama yetisine sahiptir. Daha önceden bir ta-

nışma olmaksızın, yardımseverlik iddiasıyla ortaya çıkmak inandırıcı değildir.

İnsanlar, tıpkı çok ya da az güvenilir olarak algılanabilecekleri gibi, çok ya da az *güvenir* de olabilirler. Yani eğer hem A hem de B, C ile ilgili aynı inançlara sahipse (ya da hiç fikri yoksa) A, C'ye güvenebilir ama B güvenmeyebilir. Diğerlerine güvenme eğilimi, özellikle işbirliği girişimlerini sağlamada önemlidir. Tekrarlanan etkileşimlerde, daha önceden bir etkileşim öyküsünün olmadığı durumlarda, işbirliği *ilk tur dışında* karşılıklılıkla sürdürülebilir. Süreci başlatmak için, tarafların ilk turda koşulsuz işbirliği yapmaları gereklidir. Güvenen bir kişi "göze göz dişe diş" kuralını izleyecek, ilk turda işbirliği yapacak ve daha sonraki turlarda karşılığını verecektir. Şu atasözünde olduğu gibi: "Eğer beni bir kez aldatırsan, o ayıp senindir; eğer beni ikinci kez aldatırsan, ayıp benimdir." Başkalarına güvenmeyen bir kişi "göze göz dişe diş" kuralını izleyecektir: İlk turda hata yapacak, sonraki turlarda karşılık verecektir. İkili etkileşimlerde işbirliğini sağlamak için iki güvenen insana ihtiyaç vardır.

Güven, Güvenilirliği Nasıl Ortaya Çıkarabilir?

Güvenilen olmak, diğer tarafın kişinin alabileceği önlemleri almaktan sakındığını *bildiğinde* güvenilirliği ortaya çıkarabilir. Cüzdanının sorumluluğunu verdiği hizmetkârına atıfta bulunarak Montaigne "Ben hesap tutsam bile yine de beni aldatabilir ve içinde bir şeytan olmadığı sürece, böylesine tedbirsiz bir güvenle onu güvenilir olmaya mecbur kılıyorum." der. Bu tür bir karşılıklılık, Tİ'deki göze göz dişe diş stratejisinde görülenden farklıdır. Oyun belirsiz bir sayıda tekrarlandığında ve bir oyundaki iki seçim eşzamanlı olarak yapıldığında, göze göz dişe diş bir denge stratejisi olabilir. Buna karşılık, Montaigne'in gözlemi diğer taraf seçimini yapmadan bir tarafın kendi seçimini yaptığı ve bunun bilinmesini sağladığı tek defalık oyunlara uygulanır. Tek seferlik bir Tİ durumlarında işbirliği eğilimiyle ilgili deneyler bu sezgiyi

doğrulamaktadır. Bir çalışmada, katılımcılara kendi seçimlerini yapmadan önce diğer oyuncunun seçimi söylenmiştir. Bir oyuncu, diğer oyuncunun işbirliğinde olmadığını bildiği durumda, yalnızca %3 işbirliğini seçmiştir. Diğerinin işbirliği kurduğunu bildiğindeyse % 16 oranında işbirliğine girmiştir.

Bir başka deneyden, güvenin ince dokusunu ortaya çıkarmak üzere zikredilebilir. Bu güven oyunu iki koşulda oynanmaktadır. Her ikisinde de "yatırımcı" 10 birimlik gelirinin 0 ile 10 birim arası bir miktarını, istediği herhangi bir yerde, bir "emanetçi"ye transfer etme seçeneğine sahiptir. Ardından deneyci gönderilen her miktarı üçe katlar, yani eğer yatırımcı 10 gönderirse emanetçi 30 alır. Emanetçi de, 0'dan toplam katlanmış miktar olan 30'a kadar herhangi bir miktarı geri transfer edebilir. En sonunda, eğer yatırımcı bir transfer yapmaya karar verirse, aynı zamanda, emanetçinin kendisine geri transfer etmesini isteyeceği miktarı da belirtmek durumundadır.

Bu özellikler, uygunsuz biçimde etiketlenmiş olan (ya da öyle olduğunu öne süreceğim) "güven koşulu"nu tanımlar. "Teşvik koşulu"nda, yatırımcıya transfer yaptığı ve istenilen geri aktarımı duyurduğu zaman emanetçi istenilen miktardan daha azını geri aktarırsa, 4 birimlik bir para cezası uygulayacağını belirtme seçeneği de verilmiştir. Bazı yatırımcılar bu seçeneği kullanırken, bazıları kullanmamışlardır. Eğer kullanmadılarsa emanetçiler yatırımcının bu seçeneğe sahip olduğunu ancak bunu kullanmaktan kaçındıklarını bilmektedir. Deneyin bulguları şöyledir: En büyük geri transferler para cezasının uygulanmadığı teşvik koşulunda, en küçükleriyse aynı koşulda para cezası uygulandığında yapılmakta, güven koşulunda geri aktarımlar ortalama olmaktadır. Bu etki, "teşvik var, ceza yok" koşulunda, diğer koşullardakilerden yaklaşık % 30 daha fazla yatırım yapmış olan yatırımcılar tarafından öngörülmüştür.

"Teşvik var, ceza yok" koşulu benim güven tanımıma denk düşmektedir. Deneycilerin "güven koşulu" olarak adlandırdığını

ben daha çok *körü körüne güven* olarak adlandırıyorum. Bu, önlemler dışlandığında *seçilmedikleri durumu* dışında tutarsak görülmektedir. Dikkati çeken bulgu (körü körüne olmayan) güven, körü körüne güvene göre daha çok işbirliğine yol açmaktadır. Savunmanızı azaltmanız bir fark yaratmaktadır.

İnsanlar ayrıca *kurumlara* da güvenebilir - ya da güvenmeyebilirler: Bir bankanın ödeme gücünü sürdüreceğine güvenebilir ya da birikimlerini yastık altında tutabilirler. Bir mahkemenin komşular arasındaki bir anlaşmazlıkta tarafsız olacağına güvenebilir ya da adaleti kendi elleriyle sağlamayı tercih edebilirler. Bu durumlar, tam anlamıyla başlangıçta verdiğim tanıma uymaz, çünkü bir kurumla ilişkisinde kişinin o kurumla ilişkilenmeyi reddetmek dışında alabileceği önlem yoktur (ya da çok azdır). Bankama güvendiğimde bu körü körüne bir inanç şeklidir. Çok uç bir boyuta kadar benim bankanın rezervlerine olan katkım, sadece bankayı parasız kalma olasılığından uzaklaştırdığı için ödeyebilme potansiyelini etkileyecektir. Buna karşılık, Montaigne'nin hizmetkârına güveni, hizmetkârın eğer bu güvene ihanet ederse yaşayacağı utanç ya da suçlulukla güvenilirliği ortaya çıkarmıştır.

Montaigne'in de tartıştığı gibi, bu diğerlerine güvenmenin yararlı sonuçları aslında yan ürünlerdir (Bölüm 4). Yalnızca diğerinin iyi davranması amacıyla önlem almaktan kaçınırsanız, başarılı olmanız pek olası değildir. "Birine gidip güvenmek, kendinizi güçlü taraf yaparak onun kalbini ve beynini kazanmanın mükemmel bir yoludur - özgürce, gereklilikle sınırlandırmadan yapıldığı ve getirdiğimiz güvenin açık ve saf olması koşuluyla ve en azından alınımız şüphe ile kırışmadan."

Bibliyografik Not

Güvene layık olanların diğerlerine güvenenler olduğuyla ilgili kanıt için, Bkz. D. Glaeser ve arkadaşları, "Measuring trust", *Quarterly Journal of Economics* 115 (2000), 811-46. New York'taki

elmas tacirleri topluluğu analizi, B. Richman, "Community enforcement of informal contracts: Jewish diamond merchants in New York" (yayımlanmamış tez, Harvard University, Olin Center for Law and Economics, 2002). Taksi şoförlerinin güvenirliği belirlemekte kullandıkları belirti ve işaretler için, D. Gambetta ve H. Hamil, *Streetwise* (New York: Russell Sage, 2005). Bir dolandırıcılığın güvenilir görülmesi için yollar gözden kaçmış bir kitapta analiz edilmektedir, N. Leff, *Swindling and Selling* (New York: Free Prses, 1976). Tek seferlik bir Tİ'de işbirliği deneyi, E. Shafir ve A. Tversky, "Thinking through uncertainity: Nonconsequentialist reasoning and choice," *Cognitive Psychology* 24 (1992), 449-74. Burada bahsedilen GO sonuçları, E. Fehr ve B. Rockenbach, "Detrimental effects of sanctions on human altruism," Nature 442 (2003), 137-40.

Bölüm 22

SOSYAL NORMLAR

Kolektif Bilinç

Sosyologlar, bir toplumun "kolektif bilinç"ini, üyelerinin (paylaşıldığı bilinen veya paylaşıldığına inanılan) ortak değerler ve inançlar grubu olarak adlandırır. Değer kısmında kolektif bilinç ahlaki ve sosyal normları, din ve politik ideolojileri içerir. İnanç kısmında, beyaz köle ticaretine ilişkin söylentilerden işsizliğin yararlarının zıt etkilerine kadar uzanan bir yelpazede, nedensel ilişkilerin yanı sıra olgulara ilişkin fikirleri içerir. Bu bölümde, sosyal normları ve bunların işleyişlerini dikkate alacağım. Bir sonraki bölümde, kolektif ya da daha iyi bir deyişle interaktif inanç oluşumunun yöntemlerinden söz edeceğim. Değerler ve inançlara yaklaşımımda ikili bir asimetri vardır. Bir yandan, konu ilginç olmadığı için değil; ama bana göre çok zor olduğu için sosyal normların ortaya çıkışıyla ilgili söyleyecek çok az şeyim var. Diğer yandan, popüler ya da kolektif inanışın özüne ilişkin de söyleyecek çok az şeyim var. Bunların içeriği, zamana ve mekâna göre oldukça farklılık göstermekteyken, inanışların ortaya çıkış mekanizmaları, yayılmaları, değişimleri ve çöküşleri daha değişimsiz olmaktadır.

Sosyal Normların İşleyişi

Şu iki ifadeyi düşünün:

Yakıcı güneş altında her zaman siyah giyin.

Bir cenazede her zaman siyah giyin.

İlk uyarı, giysiler siyah olduğunda vücutla giysiler arasındaki hava daha hızlı dolaştığı için, yararlı bir rasyonellik konusudur. İkinci uyarı, gözle görünür bir yararlılığı olmayan bir sosyal

normu ifade eder. Sosyal normların varlığı ve öneminden şüphe edilemez. İşleyişindeki en yakın sebep, en iyi anlaşılandır. Yine de nihai temelleri ve işlevleri (eğer varsa) tartışmalıdır.

Bir sosyal norm, eylemde bulunma ya da eylemde bulunmaktan kaçınma konusunda bir uyarıdır. Bazı normlar koşulsuzdur: "X'i yap, Y'yi yapma."[1] Sosyal normlar, insan eti yememe, kardeşle cinsel ilişkiye girmeme, sırayı bozmama, (bazı annelerin kızlarına söylediği gibi) kırmızı giyinmeme, cenazede siyah giysiler giyinme, tabağın en dışındaki çatal bıçaktan başlayıp içe doğru ilerleme, en hasta olana ilk önce müdahale etme gibi normları içerir. Diğer normlar koşulludur: "Eğer X'i yaparsan, ardından Y'yi yap" ya da "Eğer diğerleri X'i yapıyorsa X'i yap." Pek çok grupta, belli bir eylemin yapılmasını ilk teklif eden kişiyi, daha sonra o eylemi tamamlamakla yükümlü kılan bir norm bulunur;[2] bunun sonucu olarak, pek çok iyi öneri hiçbir zaman yapılmaz. Çocuğu olmayan bir çift, çocuk konusunda ilk teklifi kim yaparsa onun çocuğu yetiştirmekte daha büyük sorumluluk alacağına dair bir norm hissedebilirler; sonuç olarak da çocuksuz kalabilirler.[3] Bana, kuzenlerime yılbaşı kartı göndermemi söyleyen bir norm olabilir, ama bir kere buna başlayınca devam etmeyi gerektiren bir norm vardır ve bir başka norm da kuzenlerimin buna karşılık vermesini söyler. Yine de her ne kadar koşullu olsa da bu normlar eylemle gerçekleştirilen bir *sonuç* için güneş yakıcı olduğunda siyah giyme uyarısında olduğu gibi, koşullu değildir.

Daha sonra daha fazla örnek verilecektir. Ancak öncelikle, sosyal normlara neyin nedensel etkiyi verdiği ve bunların diğer normlardan nasıl ayrıldığıyla ilgili bir şeyler söyleme ihtiyacı hissediyorum. İlk soruya verilecek en basit yanıt şu olacaktır: Sosyal

---

1 Devamında, "koşullu" ve "koşulsuz" sosyal normların içeriğine atıfta bulunmaktadır. Bölüm 5'te belirtildiği gibi, tüm sosyal normlar işleyişleri bir gözlemcinin bulunup bulunmamasına bağlı olduğundan koşulludur.

2 Bu normun, odak noktası mantığıyla bağlantısı olabilir.

3 Bu yüzden, bu norm tavuk oyununu uyarır.

normlar, norm ihlali yapanlara yönelik yazılı olmayan *yaptırım*larla işlemektedir. Tipik olarak, yaptırımlar ya doğrudan cezalandırma yoluyla ya da toplumdan uzaklaştırma sonucu fırsatların kaybıyla failin maddi durumunu etkiler. Toplumun normlarını ihlal eden bir çiftçi ahırının yanıp kül olduğunu ve koyunlarının bağırsaklarının deşildiğini görebilir. Ya da hasat zamanı yardım isteği komşusu tarafından reddedilebilir. *Dedikodu* mekanizması, üçüncü taraf yaptırımlarını da ikinci tarafın cezalandırmalarına ekleyerek bu yaptırımlar üzerinde bir çarpan etkisi yapabilir.

Bir sığır çiftçisinin, komşusunun sığırı sürekli olarak kendi arazisine geçtiği durumda ne yapabileceğini düşünün. Kendine yarar sağlayıp komşusunu zarara uğratarak sığıra el koyabilir. Sığırı yok edebilir ya da (örneğin, bir boğayı hadım ederek) değerini düşürebilir, burada kendine bir yarar sağlamaz, ama komşusuna biraz zarar verir. Arazisine giren hayvanı uzak bir yere güdebilir, burada hem kendine hem diğerine bir zarar verir. Ya da komşusuyla tüm ilişkisini keser (toplumdan uzaklaştırma). Ancak en son tepki gelecekte araziye girmekten caydırma açısından etkisiz olabilir. İlk yanıt, bir ceza olmaktan çok, saldırgan bir alış olarak görülebilir. İkinci ve özellikle de üçüncü tepkiler, cezalandırana bir bedel ödetse bile açıkça bir cezalandırma niyeti taşıması açısından daha uygundur.

Ancak genelde toplumdan uzaklaştırma ve kaçınmanın norm ihlallerine verilen en önemli tepki olduğuna inanıyorum. Sürekli olarak araziye girme yerine, eğer komşu bir kere sözünü tutmamış olsaydı, ilişkinin kesilmesi daha doğal bir tepki olurdu. Bu iddia, sosyal normların normu ihlal edende utanç, ihlali görendeyse hor görme *duyguları* yoluyla işlendiği genel fikir tarafından desteklenmektedir (Bölüm 8). Hor görmenin eyleme dönüşmüş hali, toplumdan dışlanmış kişi açısından çoğunlukla maddi kayba da yol açan kaçınma olacağından duygusal tepki ve yaptırım yükleme arasında bir bağlantı vardır. Yine de yaptırımlar, duygunun iletiminde araç olma bakımından çoğunlukla daha önem-

lidir. Dahası, yaptırım uygulamanın *yaptırımı uygulayana* bedeli, bu duygunun gücünü iletirken özellikle önemlidir.

Sosyal normların yaptırım teorisi, açık bir sorunla karşı karşıya gelir: Yaptırım uygulayanları cezalandırmaya iten nedir? İçlerindeki nedir? Tipik olarak, yaptırım uygulama, yaptırımı uygulayan açısından bedelli ve risklidir. İki taraflı kârlı bir etkileşim fırsatını bırakmasa da onaylamama ifadesi hedef kişinin öfkeli ve hatta şiddetli bir tepkisini tetikleyebilir. Burada, spontan onaylamamayla kasıtlı utandırma arasında önemli bir ayırım vardır. İkincisi, hedefin utanmış olmasından ziyade öfkeli olmasına yol açarak kolayca geri tepebilir. Aslında onaylamama spontan olduğunda bile, hedef belki de kendine yontarak bunu kasıtlı bir utandırma olarak yorumlayıp buna göre tepki verecektir. Bu nedenle, yaptırım uygulama riskli bir iştir. Peki öyleyse neden insanlar bunu yapmaya devam eder?

Buna verilecek bir yanıt, ceza vermeyenlerin kendilerinin cezalandırılmayı göze almaları olabilir. Bu şüphesiz gerçekleşmektedir. İntikamla ilgili sert normları olan bir toplumda, öcünü alamayan bir kişiden sakınmayan kişinin kendinden sakınılacağı beklenebilir. Okul çocukları arasında, bir çocuk "inek" tabir edilen bir başkasıyla iletişime girmeye, diğer arkadaşları tarafından görülmediğini bildiğinde daha istekli olacaktır. Yine de inek öğrenciye yakın olan bir çocuğu tartaklayan bir gruba katılmaktan kaçınan bir çocuğun kendisinin tartaklanma olasılığı daha düşüktür. Bu nedenle, üçüncü grup tartaklayanların ceza korkusuyla güdülenmiş olmaları pek olası değildir. Deneysel olarak, bu soru ultimatom oyununda üçüncü grup kişilerin çok düşük teklifleri kabul ederek cimri teklif verenleri cezalandıramayan, yanıt verenleri cezalandırıp cezalandırmadıklarını görerek denenebilir. Eğer bunu yaparlarsa şaşırırım, ama eğer dördüncü grup bir gözlemci ceza vermeyen bir üçüncü grubu cezalandırırsa daha da çok şaşırırım. İlk ihlalden sonra birkaç yer değiştirmede bu mekanizma makul olmaktadır.

Yaptırım uygulamaya daha tutumlu ve uygun bir açıklama, hor görmenin spontan olarak tetiklenmesine ve bununla bağlantılı eylem eğilimine dayanır. Sosyal ve ahlaki normların değişken ayrımı nedeniyle öfke de buna dahil olabilir. Ayrıca, sosyal normu ihlal ettiğini göğsünü gere gere göstermenin de hor görmeden ziyade, öfkeyi tetikleme olasılığı vardır, çünkü bu davranış kişinin diğerlerinin tepkilerini umursamadığı anlamını taşır. Bu spontan eylem eğilimleri her ne kadar yaptırım uygulamanın bedelleri ve riskleriyle kontrol altında tutulsa, bunları çiğneyip geçebilirler. Sınıf arkadaşlarının ödevlerine yardımcı olabilecek bir inek öğrenciyi dışlamanın bedeli olacaktır, tıpkı, Fransız İhtilali öncesi yönetimi altındaki aristokratların kızlarının zengin kentlilerle evlenmelerini reddetmelerinin olduğu gibi. Ayrımcılığın üslubu, küçümsenen azınlık gruplarından kişileri ya da kadınları almayı yahut onlara iş vermeyi reddetme biçiminde olduğunda ekonomik verimlilik zarar görebilir. Sıklıkla, bu tür davranışlar özel birey tercihlerinden çok, sosyal normların işleyişini yansıtır: "Yahudi sevgili", "zenci sevgili" gibi sosyal normlara aykırı olanları kınayıcı ifadelerde olduğu gibi.

Sosyal Normlar Ne Değildir?

Sosyal normların birçok bağlantılı fenomenden ayrılması gerekir: Ahlaki normlar, sözde ahlaki normlar, yasal normlar ve gelenekler. Bunları bölen çizgiler değişken olsa da her kategoride keskin bir biçimde ayrılmış durumlar vardır. Ahlaki ve sözde ahlaki normların (Bölüm 5), kişi diğerleri tarafından gözlenmediğini bilse de davranışı şekillendirme gücü vardır. Buna karşılık, sosyal normları sürdüren utanç diğerlerinin algılanan horgörüsüyle tetiklenmiştir. Buna ilişkin davranış eğilimi suçlayıcı bakışlardan kaçmaktır: Saklanmak, kaçmak ve hatta kendini öldürmek.

Yasal normlar sosyal normlardan belli başlı kişi-kurumlar tarafından uygulanmaları ve sosyal dışlanmadan çok, doğrudan ceza uygulamaları açısından ayrılır, yasal "utanma" üzerine de-

neyler bunun dışındadır. Yasal ve sosyal normlar pek çok yönden birbiriyle çakışır. Örneğin, 1990'da, Louisiana Eyaleti'nin bazı kanun koyucularından bayrak yakanlara resmi olmayan cezalar uygulayanlara uygulanan suç yaptırımların azaltılması istenmiştir. 1701'deki bir ferman Fransız asillerinin ticaretle (yalnızca toptan, perakende değil) ilgilenmesine izin verdikten sonra bile, bu uygulamayı engelleyen sosyal normların üstesinden gelmek için elli yıldan fazla süre geçmesi gerekti. Bazı toplumlarda yasal normlara başvurmaya karşı sosyal normlar varken, diğerlerinde insanlar neredeyse şapkasını düşürene dava açmaktadır.

Gelenekler ya da gelenek dengesi esas itibariyle diğerleri bir eylemde bulunmaksızın, tamamen kişinin kişisel çıkarı yoluyla zorlanabilir. Bölüm 19'da da belirtildiği gibi, bunlar genelde oldukça keyfidir. Bir konferansın ilk gününde, her bir katılımcı oturacağı koltuğu öyle ya da böyle rastgele bulabilir. İkinci günde, bir gelenek gelişmiştir: İnsanlar daha önceden seçmiş oldukları koltuklarda birleşir, çünkü bunu yapmak açık şekilde (odak noktası) bir tahsis mekanizmasıdır. Üçüncü günde, bu alışkanlık bir yetkiye dönüşerek güçlenir: Eğer bir başkası "benim" koltuğuma otururşa sinirlenirim. Yine de her ne kadar sosyal norm, keyfî bir geleneğe takılıp kalmışsa ve bunu daha itibarlı yapmışsa da bu olmazsa olmaz değildir. New Yorklular arasında, yılbaşı gecesini Times Meydam'nda kutlama geleneği vardır, ama belli bir kişinin gelip gelmediğini çok az kişi bilebileceğinden, yaptırım uygulama fırsatı azdır. Aracı yolun sağ tarafında sürme bile sosyal normlar ya da yasal normlarla pekiştirilmemiştir, sol şeride geçmenin tehlikeleri sürücü için güçlü bir caydırıcıdır.

Karmaşık bir kategori, yasal gelenekler gibi, yazılı olmayan yasal ve politik normlardan oluşanlardır.[4] Bunlar, her ne kadar mahkemelerce karar verme sürecinde dikkate alınsa da genellik-

[4] "Yasal gelenek" sözü, yasaların birbirinden tamamen farklı iki farklı yönü için kullanılmaktadır: Yazılı yasaları destekleyen yazılı olmayan normlar ve yazılı bir yasayı kabul etmekte kullanılan bileşenlerin toplamı.

le yasal olarak zorlanamazlar. Bunun yerine politik yaptırımlarla ya da bu yaptırımların korkusuyla uygulanırlar. Örneğin, 1940'tan bu yana kimsenin iki kereden fazla ABD başkanı olamayacağı Amerikan yasal geleneği, bunu yapmayı deneyen kişinin kaybedeceği inancıyla uygulanmaktadır. Bu tür normlar, ki bunlardan pek çok vardır, belli başlı kurumlar tarafından değil de kamuoyunun yaygın gücüyle desteklenmesi açısından sosyal normlara biraz benzer. Diğer politik gelenekler, tekrarlanan oyunlarda denge olarak daha iyi görülmektedir. Örneğin, pek çok parlamenter sistemde, bir idareci ofisini bıraktığında iç dökümanları gizlenir ve ancak birkaç on yıl geçtikten sonra (tarihçiler için) erişilebilir olur. Her ne kadar bir idarecinin kendinden öncekilere ait arşivleri açmak ve bunları politik bir kaynak olarak kullanmak isteği duyma ihtimali varsa da kendinden sonra gelecek birinin aynı şeyi yapabileceği düşüncesi caydırıcı için yeterlidir. Her idare diğerleri aynısını yapmadığı sürece sapmayı tercih edeceği için bu Bölüm 19 açısından bir uyum sağlamaz.

Normlar ve Dış Etkiler

Başkalarına küçük olumsuz dış etkiler empoze eden kişilere karşı normlar vardır (Bölüm 17). İnsanlar parkta çöp attıklarında, sokağa tükürdüklerinde, göle işediklerinde ya da iş yerlerinde kahve makinesine para atmadan kahve içtiklerinde, bunu genellikle görülmeyecek biçimde yapmaya çalışırlar. Yaptırımlardan gerçek anlamda korkmuyor bile olsalar, yalnızca diğerlerinin onlar hakkında kötü düşüneceği korkusu, gözlendiğinde bu davranışları yapması konusunda caydırıcı olacaktır. Bu tür normlar, *herkesi* daha iyi hale getirmesi anlamında sosyal olarak yayarlıdır. Kamuya açık alanlarda tükürmeye karşı norm özellikle iyi bir örnektir. Bulaşıcı hastalıkların nasıl yayıldığı bilinmeden önce, tükürmek oldukça kabul gören bir uygulamaydı ve tükürük hokkaları bu ihtiyaca hizmet ediyordu. Hastalıkların bulaşma mekanizmaları anlaşıldıktan sonra, kamuya açık pek çok yerde "Tükürmek

yasaktır" uyarıları görülmeye başlandı. Bugün, bu norm (en azından bazı ülkelerde) öylesine değişmez hale gelmiştir ki bu uyarı işaretleri artık kaldırılmıştır.

Bu örnekte ortaya çıkan normu gözleyebildik ve bunun ortaya çıktığını *çünkü* bunun kamu çıkarına olduğunu bir miktar güvenle iddia edebildik. Tehlike fark edildi, yasal bir norm ortaya kondu ve sosyal norm bunu izledi. Negatif dış etkilerin, kamu müdahalesi aracı *olmaksızın* sosyal normları yaratıp yaratmayacağı daha sorgulanabilir bir durumdur. Başlı başına bir norma ihtiyaç duyulduğu olgusu ya da ihtiyaç duyulduğu algısı, bunu otomatik olarak ortaya çıkarmaz. Gelişmekte olan ülkelerde, aile büyüklüğünü sınırlayan bir sosyal norm yoktur. Aşırı otlama ve aşırı balık avlamaya karşı normlar bir trajediyi engellemek üzere spontan olarak ortaya çıkmamıştır. Her ne kadar aşırı biçimde kullanımları, daha dirençli mikroorganizmaların üremesiyle başkalarına dış etki empoze etse de antibiyotiklerin kullanımını düzenleyen bir norm yoktur. Halka açık plajlarda müzik yapmaya ya da konser salonunda cep telefonunu açık bırakmaya karşı normlar da (zannımca) temellerini ilgili otoritelerden almıştır. Tekrar ve tekrar insanların bu negatif dış etkileri birbirlerine empoze etmelerini durdurmak için dış müdahalenin gerekli olduğu noktasına varıyoruz. Tükürmeye karşı normda olduğu gibi, bazı durumlarda yasal norm ortadan kalktığında ya da sonlandırıldığında insanlar yine de yapmaktan kaçınabilirler. Çin'in "tek çocuk" politikasında olduğu gibi. Bazı normlardaysa, düzenleme ortadan kaldırıldığında bile davranışın devam etmesi durumu pek olası değildir.

Daha küçük gruplar bu normları dış müdahale olmaksızın empoze edebilmektedirler. İş yerinde ücret kıranlara karşı güçlü bir norm vardır, çünkü bunların çabalarının idarenin parça başı fiyatını düşüreceğine inanılır. (Burada dış etki, fiyat kırma olasılığının artışı şeklinde karşımıza çıkar.) İdare, işçilerin daha çok çaba göstermesi için kendini sabit bir parça başı ücretine bağlamak

istese de bu etki için güvenilir bir söz vermek mümkün olmayabilir. Grev kırıcılar da sıkça birlikte çalıştıkları arkadaşları tarafından ağır biçimde yaptırımla karşılaşır. Belki de bu iki durum da bir rakibe karşı yaygın bir muhalefet içerme açısından önemli olabilir. Aşırı otlatma gibi "doğaya karşı bir oyunda", dayanışmanın hemen ortaya çıkmadığı görülecektir, çünkü hazıra konma bir *ihanet* olarak görülmemektedir. Bu perspektife göre, kimse ekiplerine prim veren firmalarda görevden kaçmaya karşı bir normun ortaya çıkmasını beklemeyecektir çünkü bu normun ihlali, "karşı tarafa" bir yarar sağlamaksızın yalnızca diğer çalışanlara zarar verecektir (ama Bkz. Bölüm 26).

Diğer sosyal normlar bir grup kişinin diğerine empoze ettiği negatif dış etkileri hedefler. Yasal olarak hâlâ izin verilen yerlerde bile sigara içmemeyle ilgili norm buna bir örnektir.[5] Bugün, pek çok Batı toplumunda sigara içen misafirler ev sahibine sigara içilip içilmediğini sormaksızın sigara içmekten kaçınmaktadırlar. "Gürültü dış etkileri" olarak da adlandırılabilecek "Çocuklar görülmeli, ancak sesleri duyulmamalı" normuna dikkat çeker. Bu uyarının sadece bir anne baba cezası değil, bir sosyal norm olabildiği iki yol vardır. Öncelikle, çocuklar normu ihlal eden diğer çocukları dışlayabilir. İkinci olarak ebeveynler, çocukları normu ihlal eden ebeveynleri dışlayabilir. Tren kompartımanlarında, başkaları üzerinde "temiz hava dış etkisi" empoze etmek isteyenler "havasız ortam" empoze etmek isteyenlerle çekişmelerini genellikle kaybedeceklerdir. Bunun nedeni, pencerelerin kapalı olmasının genellikle olması gereken ve dolayısıyla normatif bir temel olarak algılanması olabilir.

---

5 En önemli dış etkiye duman soluma (pasif içicilik) yol açmaktadır. Bazen, sigara içenlerin sigarayı bırakmak isteyen ama diğer içicilerin görüntüsüyle tetiklenen sigara içme arzusuna dayanamayanlarda negatif dış etki yarattığı da iddia edilmektedir.

Normlar ve Konformizm

Bazı sosyal normlar ufaktır, ancak bunların uyarıları *kendini riske atma* yolundadır. Küçük kasabalarda yaşayanlar, kaçan birinin (1933'te) yazdığı "Jante Yasası"nı hatırlayacaktır:

> Özel olduğunu düşünme.
> Başkalarıyla aynı saygınlığa sahip olduğunu düşünme.
> Başkalarından daha zeki olduğunu düşünme.
> Başkalarından daha iyi olduğunun hayalini kurma.
> Başkalarından daha fazla bildiğini düşünme.
> Başkalarından daha önemli olduğunu düşünme.
> Herhangi bir alanda iyi olduğunu düşünme.
> Başkalarına gülme.
> Başkalarının seni umursadığını düşünme.
> Başkalarına bir şey öğretebileceğini düşünme.

Bu normların çok kötü sosyal sonuçları olabilir. Yetenekli kişilerin yeteneklerini kullanmaları konusunda cesaretlerini kırabilir ve buna karşın yeteneklerini kullandıklarında cadı olarak damgalanmalarına yol açabilir. Aynı biçimde, şans da hoş görülmeyebilir. Kuzey Rodezya'da (Zambiya) Bemba halkı arasında, ormanda bal dolu bir kovan bulmanın iyi şans olduğu; iki kovan bulmanın çok iyi şans olduğu ve üç tane dolu kovan bulmanın ise büyücülük olduğu söylenir.

Onur Kuralları

Güçlü ve çoğunlukla incelikli normlar kan davası, kin gütme, çekişmeler ve daha genel anlamda öç alma durumlarında davranışları düzenleyebilir. Normlar misilleme ya da rekabet gerektiren eylemleri, bunların hangi koşullarda ve ne şekilde yürütüleceğini ve birincil norma uymayanların alınyazısını tanımlar. En sonuncusundan başlarsak, öcünü almada başarısızlık genelde kişinin normal sosyal ilişkilerden tamamen çıkarıldığı bir tür vatandaşlık ölümüne yol açmaktadır. Ailesi içerisinde kişinin düşüncesinin

bir değeri olmamakta, eğer evi dışına çıkmayı göze alırsa alayla ya da daha kötü biçimde karşılanmaktadır. Bu, katlanılmaz bir utanca iten, paradigmatik bir hor görme durumudur.

Uzaktan ya da yakından herhangi bir biçimde kişinin onuruna hakaret gibi gelen bir şey misillemeyi tetikleyebilir. İhtilal öncesi Paris'te, yaşadığı çevrede ünlü bir hovarda olan Vicomte De Ségur şiir biçiminde özdeyişler yazmıştır. Ününü kıskanan bir rakibi, Ségur'un dizelerini inceden alaya alarak kısa bir şiir yazmıştır. İntikam olarak, Ségur bu rakibinin sevgilisini baştan çıkarmış ve sonra kadın hamile olduğunu söylediğinde, ona, kendisini sadece intikam için kullandığını ve şimdi amacına ulaştığını bu nedenle artık kendisiyle ilgilenmediğini söylemiştir. (Kadın, daha sonra doğum esnasında ölmüştür.) Ségur daha sonra Paris'e dönmüş, dinleyen herkese bu öyküyü anlatmış ve asla bir kınamayla karşılaşmamıştır. Görünüşe bakılırsa, *Tehlikeli İlişkiler* gerçeğin basit bir taklidinden başka bir şey değildir.

19. yüzyıl Korsika'sında, intikamı mazur gösteren ya da gerektiren dört durum vardı: Bir kadının namusuyla oynandığında, bir nişan atıldığında, yakın bir akraba öldürüldüğünde, yalancı şahitlik sonucu kişinin ailesinden birinin hüküm giymesine neden olunduğunda. Bir defasında, bir noter yalancı şahitlik sonucu cinayetten hüküm giymiş ve sonrasında cezaevinde ölmüştür. Kardeşi bu olaydan sonra bir eşkıya olmuş ve izleyen yıllar içerisinde kovuşturmada görgü tanıklığı eden on dört tanığın hepsini öldürmüştür. Bunların hepsi, kişinin onurunu *sürdürmek* amacı taşıyan intikam vakalarıdır. Ancak onur sistemi, onur *kazanma* amacıyla yapılan eylemleri de içerir. Montaigne, "İtalyanların, gençlerde bulunan atak kahramanlıkla kendini kanıtlama isteğine *bisognosi d'honore* dediği 'onura muhtaç'" sözüne atıfta bulunur.

Güney Amerikalılar, Kuzeylilere göre hakaret olarak algıladıkları durumlara daha güçlü tepki verirler. Güney'de, cinayet oranları daha yüksektir ve insanlar tahrik durumlarına verilen şiddet tepkilerine daha fazla onay gösterir. Zekice tasarlanmış bir

çalışmada, deneyi yapanın arkadaşı olan bir kişi, deneğe "bilerek kazayla olmuş gibi" çarpar ve ona küfreder. Hemen ardından (olaya verilen tepkiyi yansıtan) kortizol düzeyleri ve (muhtemel saldırganlık için hazırlığı yansıtan) testosteron düzeylerinin, Güneylilerde, Kuzeylilerden daha fazla yükseldiği bulunmuştur. Bir başka deneyde, katılımcılar kendilerine "çarpılan" holde yürümeye devam eder ve kendilerine doğru belirli bir biçimde yaklaşmakta olan iri bir futbolcu görürler (deneycinin arkadaşı). Hol yalnızca tek kişinin geçişine izin verecek şekilde masalarla daraltılmıştır ve böylece burada aslında bir tavuk oyunu yaratılmıştır. Geri çekilmeden önce, Güneyliler (3 fit=0,91 metre), Kuzeylilere (9 fit=2,74 metre) göre kişiye daha fazla yaklaşmıştır.

Onur kurallarının sosyal bir fonksiyonu var mıdır? Eğer varsa, bu işlev kanunların var oluş nedenini açıklayabilir mi? İntikam alma uygulamalarının, nüfus kontrolünün bir biçimi olduğu fikri ciddiye alınamayacak kadar gelişigüzeldir. Alternatif bir bakış açısı olan, intikam normlarının devlet düzeni zayıf olan toplumlarda kanunun düzenli biçimde uygulanması açısından işlevsel bir değeri olduğu fikri de pek inandırıcı değildir. Bu normlara uyan Akdeniz ve Orta Doğu toplumlarında, genç erkekler arasında şiddet ve ölüm oranları diğer yerlerde olduğundan çok daha fazla yüksektir.[6] Montaigne'in yukarıda aktarılan gözleminde de belirtildiği üzere, içine gömülmüş oldukları intikam normları ve daha geniş çaplı olan onur kuralları *işe yaradıkları oranda sorun çıkarırlar*. Çoğunlukla, kan davaları, kontrol ettiklerinden çok daha fazla karışıklık yaratır.

---

[6] Burada en uygun kıyaslamanın "doğanın durumu"ndan elde edilecek olan şiddet düzeyiyle olabileceği konusunda itiraz edilebilir. Eğer bu durum, başlı başına kişisel çıkar endişesi ve devlet benzeri ajanların olmayışıyla tanımlanıyorsa, kıskançlık, nispet ya da öfkeyle güdülenmiş bir şiddete yol açmayacaktır. Maddi yönden güçsüzler tarafından üretilen malla güçlünün tasarrufunun öngörülmesi üretimde caydırıcı bir etki yaparak, gerçek anlamda bir şiddetin gerçekleşmesini önleyebilir.

Kimilerine göre onur kuralları gelişir; çünkü dağınık ve seyrek yerleşimli, hayvancılıkla uğraşan toplumlarda isteyerek şiddet kullanmaya ilişkin bir ün işe yarar, hatta hırsızları caydırmada kaçınılmazdır. Güney Amerika'daki onur kültürü, bu perspektife göre açıklanmıştır. İşlevsel açıklamaların genel sorunlarından başka, kırsalda olmayan tek bir örnek verecek olursak onur kurallarının 17. ve 18. yüzyıllarda Fransız krallarının saraylarında da aynı derecede güçlü olduğu düşünüldüğünde de bu analiz güçlükle karşılaşmaktadır. Buna göre, kırsalda hayvancılıkla uğraşanlar yerine kent aristokrasisinde onur kurallarıyla ilgilenenler, bir başka işlevsel açıklamayla karşılaşmışlardır: Savaşın olmadığı durumlarda, soylular savaşçı ruhlarını korumak adına düellolara ihtiyaç duymuştur. Eğer biri çıkıp da bu ihtiyacın beraberinde doyumu getireceği bir açıklama yapmazsa, bu tartışmanın bir değeri yoktur. Bu polemikli yorumlar, benim ortaya koyacağım daha iyi bir açıklamayı vurgulamaz.

Görgü Normları

Sosyal normların bir diğer dizisi adet ya da görgü kurallarıdır. Giyim, dil, masa başı davranışı, vb kurallar genelde ayrıntılı biçimde katıdır; en ufak nüansı kaçıranı dışlanmayla cezalandırır.[7] Tüm toplumlarda, sosyal durumlarda korumak üzere, diğer insanlarla aradaki uygun mesafeyi düzenleyen bir norm vardır. Eğer bir kişi bir diğerinin kişisel alanına girerse (ki bu mesafe ABD'de 40 santimetre kadardır) bu kişi kaba biri olarak görülüp kendisinden kaçılma riskiyle karşı karşıya kalır. Ancak bu norm, kişilerin varlığından ve işlediğinden haberi olmaması açısından pek alışıldık değildir. Çoğu görgü kuralı, genel anlamda tam olarak bir sisteme bağlanmıştır. Çoğunluğu yalnızca anlamsız değil,

---

[7] Aristokratik toplumlarda bazen kuralı umursamama olarak değil de kasıtlı olarak görülen topluca sapmalar kabul görür. Proust'un Charlus'u buna bir örnektir.

aynı zamanda bazen sonuçları açısından katlanılmazdır; tıpkı beş yaşında bir kız çocuğunun arkadaşları tarafından yeni oyuncak bebek pusetinde *frenler olmadığı için* bebeği yere düşünce alay edilmesinde olduğu gibi. İhtilal öncesi Paris'te, zengin ama soylu olmayan genç bir memur Versay'da düzenlenen bir baloya davet edilmeksizin katılmak ister. Kendisine o kadar kötü davranılır ki alay edilmenin en büyük kötülük olduğu bir dönemde, yaşadığı küçük düşme ve alay konusu olmanın yarattığı kederle, Paris'e döndüğünde canına kıyar.

Burada cevaplanması gereken, doğası gereği bu kadar önemsiz olan konuların nasıl olup da bu kadar büyük önem kazandığıdır. Görgü kuralından en ufak sapmayla tetiklenen bu ölçüsüzce kınanmalar, insanların bir bütünün parçaları olduğu (Bölüm 10) ve önemsiz bir normu ihlal edenlerin daha önemli olanları da ihlal etmesinin olası olduğu temelsiz inancının sonucu olabilir. Ayrıca, önemsiz görgü kurallarının ihlal edilmesi, kişinin başkalarının ne düşündüğüne aldırmadığının önemli bir göstergesi olabilir. Ancak bu, önemsiz olan normların en başta neden var olduğu konusunu açıklamasız bırakmaktadır. Asıl soru şu ya da bu normun neden var olduğu değil, insanların neden özünde önemli olmayan konulara bu kadar değer biçtikleridir. Ancak bir kere önemli olarak *görüldüğü* zaman normlar davranışların önemli düzenleyicileri *olmakta*dır. Eğer bir kişi, bir bankayla yapacağı iş görüşmesine pembe bir deri ceket giyerek gitmişse, bu ya sosyal normla ilgili kasıtlı olarak gösteriş yaptığı ya da diğerlerinin beklentilerine kör olduğu anlamına gelir. Her iki durumda da bu davranış işe başkasını almak için iyi bir gerekçedir.

Burada yine, işlevsel açıklamalar oldukça yaygındır. Elit kişiler arasındaki ince görgü kuralları, sözde elit olmayanların kurallarla yönetilen davranışı taklit ederek "partiye sızmasını" önlemek amacıyla vardır. Bu kuralların sıklıkla sonradan türemiş zenginleri aşağıda tutma *etkisi*nin olduğuna şüphe yoktur, ama bu neden var olduklarına bir açıklama getirmez. Kendi kendine

emekçi sınıfı olmaya çalışan pek çok öğrencinin keşfettiği gibi, işçi sınıfı içerisinde doğmamış birini bu sınıfa dahil etmek çok zordur. Örneğin 1970'lerde Norveç'te, genç Maoistler kraliyet ailesiyle alay etmenin, kendilerini katılmaya çalıştıkları sınıfa yabancılaştırmanın kati bir yolu olduğunu bulmuşlardır. Yine de kimse işçi sınıfının normlarının, dışarıdakilerin kendilerini işçi olarak adlandırmalarını daha zor kılmak için var olduğunu iddia etmemiştir. Bu tartışma, elitlerin normları için artık pek de anlam ifade etmemektedir.

Paranın Kullanımını Düzenleyen Normlar

Bebekleri, oyları, okul notlarını, nakil için organları ve (bazen) seksi parayla satın almada yasal yasaklara ek olarak, paranın uygun ve uygun olmayan kullanımlarını düzenleyen pek çok sosyal norm vardır. Bunların bazıları, kent dışında yaşayan birinin bir diğer yetişkine para karşılığı çimlerini biçmesini istemesine karşı norm gibi arkadaşlar ve komşular arasında işler (Bölüm 12). Komşular bir çiti yükseltmek üzere işbirliği yapmak zorunda kaldıklarında, örneğin, birinin işgücünü diğerinin malzemeleri sağladığı türde katkılar yaparlar. Birinin bütün işi yapması ve diğerinin de bunun karşılığını ödemesi daha verimli bir yol bile olsa, komşular arasında parasal alışverişlere karşı norm bu çözümü saf dışı bırakır. ABD'de, özel üniversitelerdeki profesörler yakın arkadaş olmadıkları sürece birbirlerine ne kadar para aldıklarını söylemez.

Belki şaşırtıcı gelecek, ama diğer normlar, birbirlerini tanımayan kişiler arasında paranın kullanımını düzenler. Örneğin, otobüs kuyruğunun başındaki kişinin yanına gidip, sırasını vermesi karşılığında para önermeye karşı bir norm vardır.[8] Bu norm,

[8] Eğer kişi, evde çocuğunun hasta olduğunu ve bu nedenle eve acilen gitmesi gerektiğini söylerse, kolayca sıranın başına geçmesine izin verilecektir, ama ona yerini veren kişi de muhtemelen ikinci olarak kalacaktır. Bu eylemin, oto-

açıkça yararsızdır: Eğer kendisine para teklif edilen kişi para karşılığı sıranın arkasına geçmeyi kabul ederse, her iki taraf da kazanır ve zarar gören olmaz. Tocqueville'e göre, kamu içinde zenginliği açıkça teşhir etmeye karşı normlar demokratik toplumlara özgüdür: "Bu zengin vatandaşı görüyor musunuz?.. Giysileri gösterişsiz, tavırları mütevazı. Kendi evinin sınırları içerisinde lükse bayılır." Hatta para hakkında konuşmayı ve işin parasal yönlerine ilişkin farkındalığı düzenleyen normlar mevcuttur. Hâlâ bazı restoranlarda çiftlere sunulan iki ayrı menü (biri üzerinde fiyatlar olmayan ve kadına verilen, biri de fiyatların yazılı olduğu, erkeğe verilen), parasal konularda centilmenliğe leke gelmemesi gerektiği normunu yansıtır. Bir partiye giderken bir şişe şarap götürüyorsanız, şişenin üzerinden fiyat etiketini almış olmanız beklenir.

İçme Normları

Eğer sosyal normlar, istisnasız olarak her zaman bireylerin ya da toplumun refahının yükselmesiyle yakından ilişkili olsaydı, sonuçları hem uzun vadede hem kısa vadede zararlı olarak bilinen aşırı içki içmeye karşı olurdu. Aslında bu tür pek çok norm vardır. Bazı normlar, özellikle de dinle bağlantılı olanlar, alkolden tamamen uzak durmayı bekler. İslam dini ve bazı Protestan mezheplerinin alkol üzerinde tam yasakları vardır. Buna karşılık, laik normlar "kararınca içme" konusunda uyarır. "Asla yemek aralarında içme" şeklindeki İtalyan normu, hem tüketilen toplam alkol miktarını azaltma hem de alkol emilimi oranını azaltma şeklinde ikili bir etkiyle vücut üzerindeki etkisini tamponlar. İzlanda'da çocukların olduğu ortamda ve balığa çıkıldığında içmeye karşı normlar mevcuttur.

Buna karşın, alkolle bağlantılı normlar her zaman refahı yükseltmez. Alkolden kaçınmayı ayıplayan normlar olduğu gibi, in-

---

büs bekleyen tüm kişilere bedeli olacağı için de, bir şekilde hepsinin onayı gerekecektir.

sanlara çok fazla içmeyi emreden normlar da vardır. Şili'de Mapuçe Kızılderilileri arasında yalnız başına içmek de alkolden kaçınmak da eleştirilir; bu tür davranışların dürüstlük eksikliğini gösterdiği düşünülür. Geleneksel Fransız kültürü, hem içki içmeyenleri hem de ayyaşları ayıplar. İtalya'da içkiden kaçınanlara duyulan güvensizlik, "Tanrım, beni içki içmeyenlerden koru" atasözünde ifade edilmiştir. Pek çok ülkede gençlerin oluşturduğu alt kültürlerde, alkolden kaçınanlar ciddi baskı ve alaya maruz kalırlar. Tersinden bakacak olursak, çok içmenin sosyal olarak dayatıldığı pek çok toplum vardır. Mexico ve Nijerya'da, çok içebilme yeteneğiyle gösterilen maço özellikler takdir görür. Devrim öncesi Rusya'da aşırı içme, genç memurlardan oluşan alt kültürde mecburidir.

İçkiden kaçınmak ayıplandığında ya da çok içmek sosyal anlamda zorunlu olduğunda, içkiden kaçınanlar hileye başvuracak mıdır? İsviçre'de, "Bir şarap alır mısın, yoksa araba kullanacak mısın?" yaygın bir sorudur. Bu öylesine kabul görmüştür ki alkolden kaçınan alkolikler genellikle araba kullanacaklarını söyler, çünkü bunu söylemek diğer şekilde ev sahibinin içkiye ikna etmek için göstereceği sosyal baskıyı ortadan kaldırır. İçki içme normu ancak bir başka norm (içkili araba kullanmaya karşı norm) ile dengelenebilir. Benzer biçimde, Protestanlığa dönüş ritüelleri çok içmeyi ve sarhoşluğu içeren kamu idaresi sisteminin dışına çıkmak isteyen bazı Latin Amerikalılar için bir alternatif teşkil etmektedir. Yine içki içme normu bu kez din destekli bir norm tarafından ezilmiştir.

Bunlar, normların stratejik kullanımına ilişkin durumlardır. Buna karşılık, insanlar normların boşluklarından faydalanacak biçimde stratejik davranabilirler. Eski Çin'de bazıları alkolün kendisinin kutsal olduğunu ve yalnızca kurban etme törenlerinde içilmesi gerektiğini düşünmüş, en sonunda içmek istediklerinde kurban keser duruma gelmişlerdir. İspanya'da, belli saatlerde boş bir mideyle içmemek sözsüz-yazısız bir kültürel yasaktır, böylece

yemek içmeye eşlik eder. Her iki durumda da, en baştaki nedensel bağlantının tersine döndüğünü gözleriz: Yalnızca X'i yaparken içmeyle ilgili koşullu norma uymak yerine, insanlar ne zaman içki içmek isteseler X'i yapar olmuştur.

Bahşiş Verme Normu

Hizmet karşılığı bahşiş verme görmezden gelinemeyecek bir fenomendir. ABD restoranlarında bahşişler, yılda tahminen 5 milyar dolardan 27 milyar dolara kadar ulaşmaktadır; taksi şoförlerine, berberlere ve diğerlerine verilen bahşişlerle birlikte bu miktar daha da artmaktadır. Garsonların bahşişten elde ettikleri gelirin oranı, tam hizmet sunanlar için % 8'den % 58'e kadar (maliyenin tahminine göre) gitmektedir. Bazı ortamlarda, bahşiş bırakma kafa karıştırıcı görünebilir, ama diğerlerinde daha az kafa karıştırıcıdır. Saçınızı kestirmeye her ihtiyaç duyduğunuzda aynı berbere gidiyorsanız, iyi bir hizmet almayı garantilemek için bahşiş bırakırsınız; aynı şey en sevdiğiniz restorandaki yemekler için de geçerlidir. Tek defalık durumlarda, örneğin, taksiye bindiğinizde ya da bir daha gitmeyeceğinizi düşündüğünüz bir restoranda bahşiş bırakma daha kafa karıştırıcıdır. Bu tür davranışlar aslında iki kat kafa karıştırıcıdır: Zaman içerisinde iki taraflı bir etkileşimle karşılaşılan durumda üçüncü bir tarafın yaptırımıyla da desteklenmez. Eğer taksideki tek yolcuysanız, diğer kişilerin taksiciye uygun bir bahşiş verip vermediğinizi bilme ihtimali yok denecek ölçüde azdır; restorandaki diğer müşteriler de garsona ne kadar bahşiş bıraktığınızı fark edemez.

Bahşiş vermenin, garsonların emeğinin karşılığını vermenin etkili bir yolu olduğu ortaya atılmıştır. Müşterinin hizmet kalitesini izlemesi restoran sahibinin izlemesinden açıkça daha kolaydır. Dolayısıyla, izleme sorumluluğunu yayma ve gözlenen performansa ödül ilintilendirme, "asıl kişi sorunu" yla başa çıkmanın (işçilerin işten kaçmasını önleme) kontratlar üzeri bir yolu olmaktadır (Bölüm 26). Dolayısıyla, bahşiş verme verimliliği art-

tırmada "yazılı olmayan bir kontrat"ın parçası olabilir. Sam Goldwyn'in söylediği gibi, yazılı olmayan bir kontrat, üzerine yazılacağı bir kâğıda değmez. Bu tartışma, sosyal normları açıklamadaki diğer pek çok girişim gibi yalnızca desteksiz bir işlevselliğin bir parçasıdır. Bahşişi yasaklayan restoran sahiplerinin yasaklamayanlarla rekabette elendiği tamamen varsayımsaldır ve neden müşterilerin yasaklanmayanlarda bahşiş verdiğini hiçbir durumda açıklamaz. Ayrıca, ampirik olarak ölçüldüğünde bahşiş bırakmanın ilgili verimlilik testini geçemediği görülür. Örneğin, izlemenin daha kolay olduğu mesleklerde daha yaygın olduğu görülmez. Garsonların çoğunlukla bahşişlerini havuza atması da verimlilik tartışmasını zayıflatmaktadır.

Neden bazı mesleklerde bahşiş vermeyle ilgili norm vardır da diğerlerinde yoktur bilmiyorum. Ancak bir kere bir norm var oldu mu, niçin insanların bahşiş verdiğini anlayabiliriz: İnsanlar diğerlerinin, hayal kırıklığı yaşamış bir taksi şoförü gibi, kendilerini onaylamayacağı fikrinden hoşlanmaz - tekrar karşılaşacaklarını ummasalar bile. Diğerlerinin küçümseyen bakışlarının hedefi olmak gereksizdir. Sadece diğerinin hor gördüğüne inanmaları ya da buna ilişkin akıl yürütmeleri başlı başına yeterli olacaktır. Bir başka örnek ele alacak olursak, diğerlerinin onaylamayabileceği inancı, bir metro durmaksızın geçerken platformda bekleyen kimse olmasa da burnumu karıştırmaktan neden kaçındığımı açıklar.

Neden Normlar?

Davranışın düzenlenmesinde sosyal normların önemi ve bunları işleten en yakın mekanizma, söylediğim gibi, epeyce anlaşılmıştır. Ancak bunların kökenlerini çok iyi anladığımızı düşünmüyorum. Burada iki ayrı soru vardır: Öncelikle, karşılıklı duygular olan utanç ve ayıplamanın sosyal normları sürdüren evrimsel kökeni nedir? Diğer bir deyişle, aslında, sosyal normlar ne için var olmaktadır? İkincisi, belli toplumlarda neden belli normlar

vardır? Bunlar nasıl ve ne zaman ortaya çıkmakta, nasıl ve ne zaman ortadan kaybolmaktadır?

İlk sorunun basitçe cevabı diğer insanların bizim hakkımızda düşündüklerini ölesiye dikkate almamızdır. Onaylarını isteriz ve onaylamamalarından korkarız. Ancak bu yanıt, bu defa yine aynı soruyu ortaya çıkarmaktadır: Diğer kişilerin bizim hakkımızda ne düşündüklerini neden bu kadar önemsemeliyiz? Kesinlikle, bazı durumlarda itibar işe yarayabilir ve uğraşmaya değerdir. Yine de eğer bahşiş bırakmazsak taksi şoförünün hakkımızda kötü düşünebileceği düşüncesi itibarla ilgili endişelerden tamamen ayrıdır. Ayrıca, diğerlerinin bizim hakkımızda kötü düşünme nedenleri sosyal bir normu ihlal etmemiz olduğundan normları başkalarının bizim hakkımızda kötü düşünmemesi isteğiyle açıklamak bir anlamda döngüseldir.

İkinci soruya ilişkin olarak, en yaygın yanıt normların dış etkileri düzenlemek üzere ortaya çıktığıdır. Eğer bu fikre birkaç ekleme yapacak olursak, daha önce de tartıştığım gibi diğerlerine negatif dış etkileri empoze etmeye karşı sosyal normlara genellikle bir dış otorite öncülük eder. Yasaya uyma konusunda genel bir sosyal norm vardır. Eğer para cezaları bir ücret gibi düşünülse ve cezaevlerinin bir hastanede kalmaktan daha fazla etiketleyici olmadığını görsek böyle bir norm olmayacaktır, ama genel olarak yasayı delmekle ilgili bu tür tepkiler diğerlerine eşdeğer görülmeyecektir. İnsanlar cezaevine gitmekten utanç duyar ve eğer yapabiliyorsa bu gerçeği gizler.[9] Eğer yasalar diğer kişiler üzerinde negatif dış etki empoze eden davranışları yasaklarsa, yasaya uyma sosyal normu söz konusu davranışa karşı bir norma yayılabilir. Kendisini ortaya çıkaran yasa, kullanılmaktan çıksa bile norm devam edebilir. Ancak bu sonucu, güvence oyunundaki

---

[9] Norveç'te, alkollü araba kullananlara zorunlu üç haftalık bir hapis cezası uygulanmaktaydı. Bazıları, cezaevine giderken yanlarında bronzlaştırıcı bir lamba alıp bronzlaşmaya ve böylece tatile çıktıkları yalanını desteklemeye çalışırdı.

(Bölüm 19) "iyi denge"nin ortaya çıkışından ayırt etmek zor olabilir. Eğer devlet karşı tarafa geçenleri cezalandırarak işbirliğine teşvik etse ve daha sonra ceza aracını ortadan kaldırsa insanlar işbirliğine devam edebilir, çünkü her bir kişinin en üst düzey durumu kendisinin ve diğer herkesin işbirliğine katılacağı (ve hazıra konmanın çekiciliğinin olmadığı) durum olacaktır.

Tartıştığım diğer normlara, otobüs kuyruğunda birinin sırasını satın almaya karşı norma gibi, görgü kurallarına ya da bahşiş vermeyle ilgili normlara gelince, bunların ortaya çıkışı ve devamı konusunda bir açıklamaya ulaşmak oldukça zordur. İktisatçılar tarafından sıkça önerilen bir dizi sav, normların devamlılığının denge davranışıyla açıklanabileceği ve ortaya çıkışlarının da tesadüfi bir durum olduğu ve bunların tarihiyle ilgili sosyal bilimlerin söyleyecek pek fazla şeyi olmadığıdır. Bu kitabın gizli bir önermesi sosyal bilimlerle tarih arasındaki ayırıcı çizginin yapay ve nedensiz oluşu olduğundan sonraki iddiaya katılamıyorum. Bir önceki iddiaya gelince, sosyal normların stratejik oyunları tanımlayan en iyi yanıt mantığını tipik olarak sergilemediğini tartışmıştım. Gözlemlenmediği zaman, bir başkasının bir norm ihlalini gözlersem, ihlal edene yaptırım uygulamak tipik anlamda en iyi yanıt değildir.

Bibliyografik Not

Bu bölüm, *The Cement of Society* (Cambridge University Press, 1989) adlı kitabımda; daha kısa ve öz olarak da "Social norms and economic theory", *Journal of Economic Perspectives* 3 (1989), 99-117'da önerdiğim normlara ilişkin açıklamalarım üzerine kurulmuş ve (umarım) bunu geliştirmiştir. Sosyal normlarla ilgili etkili önermeler için, J. Coleman, *Foundations of Social Theory* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990), R. Ellickson, *Order Without Law* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990) ve E. Posner, *Law and Social Norms* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000). Bunlardan çok şey öğrendim

ama hiçbiri beni ikna etmedi. Posner'in öğretici bir eleştirisi için şu gözden geçirmeye bkz. R. McAdams, *Yale Law Journal* 110 (2001), 625-90. Yazılı olmayan anayasal normlarla gelenekler şu iki makalede bulunmaktadır: J. Jaconelli, "The nature of constitutional convention", *Legal Studies* 24 (1999), 24-46 ve "Do constitutional conventions bind?", *Cambridge Law Journal* 64 (2005), 149-76. Jante Yasası şurdan alınmıştır: A. Sandemose, *A Fugitive Crosses His Trail* (New York: Knopf, 1936). Normları sürdürmede büyücülüğün rolü için, K. Thomas, *Religion and the Decline of Magic* (Harmondsworth, England: Penguin, 1973). Şu kitabın üçüncü bölümünde onur kuralları ve öç almayı tartışmıştım, *Alchemies of the Mind* (Cambridge University Press, 1999). Vicomte De Segur'un öyküsü şuradan alınmıştır, *Les mémoires de la Comtesse de Boigne* (Paris: Mercure de France, 1999), c. I, s. 73-4. Bu anılar (aynı eser, s. 38) alay edildiği için kendini öldüren genç memurun öyküsüne de kaynaktır. Görgü normları oldukça işlevselci bir bakış açısıyla şu eserin konusudur: P. Bourdieu, *Distinction* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1987). "Onur kültürü" ile ilgili deneysel çalışmalar için, R. Nisbett ve D. Cohen, *The Culture of Honor* (Boulder, CO: Westview Press, 1996). İçme normlarına ilişkin örnekler benim şu çalışmamdan alınmıştır: *Strong Feelings* (Cambridge, MA: MIT Press, 1999). Norveç'deki kendini işçi sınıfına sokan öğrencilerin maceraları harika bir romanda sunulmuştur ama ne yazık ki bu roman İngilizce'ye çevirilmemiştir, D. Solstad, *Gymnaslaerer Pedersens beretning om den store politikse vekkelsen som har hjemsokt vart land* (Oslo: Gyldendal, 1982). Diğerlerine ne kadar kazandıklarını sormaya karşı normlar için, M. Edwards, "The law and social norms of pay secrecy", Berkeley *Journal of Employment and Labor Law* 26 (2005), 41-63. Bahşiş bırakma normuyla ilgili verimlilik temelindeki açıklama için, N. Jacob ve A. Page, "Production, information costs and economic organization: The buyer monitoring case", *American Economic Review* 70 (1980), 476-8. Burada aktarılana daha

yakın bir açıklama sunan M. Conlin, M. Lynn ve T. O'Donoghue, "The norm of restaurant tipping", *Journal of Economic Behavior ve Organization* 5 (2003), 297-321'de eleştirilmiştir.

Bölüm 23

KOLEKTİF İNANÇ OLUŞUMU

Konformizm Üzerine Tocqueville

Bölüm 7'de ele aldığım inanç oluşumu mekanizmaları, bir kişinin taşıdığı inançların, diğerlerinin sahip oldukları ya da ifade ettikleri inançlarla pek fazla alıp veremediği olmadığından, büyük oranda birey düzeyinde işlemektedir. Bu bölümde, kolektif ya da etkileşimsel inanç oluşumunun bazı mekanizmalarını açıklayacağım. Bu ayırımı açıklamak için Tocqueville'in Amerikan konformizmiyle ilgili analizlerini düşünün. Amerikalılar neden aynı fikirlere sahip olma eğilimindedir, çünkü benzer koşullar altında yaşamaktadırlar: "Aynı koşullar altındaki insanlar... aynı açıdan gördükleri için, zihinleri doğal olarak paralel düşüncelere meyillidir ve her biri benzerlerinden ayrılıp kendilerine ait inançlar oluşturabilecekken hepsi farkında olmadan ve istemeyerek ortak bazı fikirleri paylaşır duruma gelmektedirler." Bir başka açıklama, uyma baskısına dayanır: "Amerika'da çoğunluk düşünce etrafına aşılması güç bir bariyer kurar. Belirlenen sınırlar içerisinde yazar özgürdür, ama bu sınırların ötesine geçmeye cüret eden acı çeker. İnfaz edilme korkusu taşımasa da her tür tatsızlıkla ve günlük zulümle yüzleşmesi gerekir."

Son kısım, sosyal baskı nedeniyle insanların dışa doğru uyum gösterdiğini (içe doğru uyumunun zorunlu olmadığını) önerir. Yine Tocqueville'e göre, eğer sapkın bir fikri sahipleniyorsanız "çevrenizdeki arkadaşlarınız, sizi *kirli* biri olarak görüp sizden kaçınacaklardır. Masumiyetinize inananlar bile, sizin gibi *kirli* görülmek endişesiyle, sizi terk edeceklerdir". Diğer kısımlarda, konformizmin en sonunda kişinin ruhuna ulaştığı, böylece kişinin en sonunda çoğunluğun fikrine karşı gönülden bir inanç

geliştirdiği öne sürülür. Buna ilişkin iki mekanizma ortaya atılmıştır: Bunlardan biri soğuk ya da bilişsel, diğeriyse sıcak ya da motivasyoneldir. Bir yandan, "herkesin eşit derecede aydınlanmış olması pek olası görünmemektedir, doğruluk sayının daha büyük olmasında değildir". Diğer yandan, "Amerikan politik hukukuna göre, çoğunluğun egemen olması insanların başında bulunan yetkili bir devlet adamı üstün bilgeliğini tanımaya alışmış olması nedeniyle, entelektüeller üzerindeki zaten var olan baskıyı büyük ölçüde arttırmaktadır.

Deneysel Bulgular

Tocqueville'den, bu konulardaki keskin anlayışı nedeniyle, çeşitli yerlerde söz ettim ve bu bölümde yine söz edeceğim. Onun belirlediği sorular -dış ve iç konformizm, bilişsel ve güdüsel mekanizmalar- günümüzde bizimle çok ilgili kavramlardır. Bunlara işaret etmek için, uyumla ilgili bazı klasik deneylerden söz etmek istiyorum.

En ünlü deneyde, katılımcılara A, B, C çizgilerinden hangisinin uzunluk bakımından D ile en yakın olduğu sorulmaktadır. Üç koşul vardır: Kişisel, iki kat açık ve açık. Kişisel koşulda, katılımcılar deneyciden başka kimse yokken düşüncelerini belirtir. Bu durumda, % 99'u yanıtın doğruluğunu net olarak ortaya koyarak, D'nin B'yle en yakın uzunlukta olduğunu belirtmişlerdir. Diğer iki açık koşulda, önemli bir kısım farklı yanıtlar vermiştir. Her iki koşulda da katılımcı pek çok başka kişi (deneycinin işbirlikçileri) A'nın uzunluk olarak D'ye daha yakın olduğu yanıtını verdikten sonra yanıt vermiştir. Katılımcının, diğer katılımcılar (işbirlikçiler) huzurunda yanıt verdiği iki kat açık koşulda, yaklaşık üçte bir kişi A'nın daha yakın olduğunda uzlaşmıştır.[1] Katılımcıların,

---

[1] Bölüm 5'te, diğerlerini gözlemlemenin, yarı ahlaki bir norm olan doğrulukla nasıl diğerlerine benzer davranışları tetiklediğini, buna karşılık diğerleri tarafından gözlemleniyor olmanın, onaylanmama korkusuyla diğerlerine benzer davranışı tetiklediğini tartışmıştım. İnanç oluşumunda da diğerleri tara-

diğerlerinin ne söylediğini duyduktan sonra kendi fikirlerini diğerleri yokken söylediği açık koşulda konformizm düşmüştür, ama tamamen ortadan kalkmamıştır.

İki kat açık koşulda, aşırı konformizm, muhtemelen *onaylanmama korkusu* sonucudur. Açık koşulda karşılaşılan konformizmse, *öğrenme ya da uyumsuzluğun azaltılması* sonucu olabilir ("bu kadar çok kişi yanlış söylüyor olamaz"). İkincisi daha akla yakın görülmektedir. Kendi başınayken çoğunluğa uyum gösterenlerin, çoğunluğun görüşünün yetersiz bilişsel statüsüne bakıldığında bunu yalnızca rasyonel bir öğrenme temelinde yapmasının pek olası olmadığı görülür. Bazı güdüsel faktörlerin işliyor olması gerekir.

Bir başka deney, bu çıkarsamayı güçlendirir. Burada katılımcıların yerine getireceği daha belirsiz bir iş vardır: Karanlık bir odada bir ışık kaynağının ne kadar mesafe hareket ettiğini belirleme. Aslında ışık kaynağı hareket etmiyor olmasına rağmen, yalnız bırakılan katılımcılar yaklaşık 10 santimetre kadar hareket ettiği (otokinetik etki) sonucuna vardı. Deneycinin işbirlikçisinin (denek rolünde) ışığın 40 santimetre hareket ettiğini söylediğini duyunca katılımcılar mesafeyi 20 santimetre olarak tahmin etmiştir. 40 santimetre civarında tahmin yapan iki işbirlikçiden sonra, katılımcıların tahminleri yaklaşık 35 santimetre olmaktadır. Deneycinin bir tek işbirlikçisinin olduğu durumda, tahmin 10 santimetrelik artış gösterirken, ikinci bir işbirlikçi olduğunda tahmin 15 santimetre daha artmıştır.

Bir Bayes öğrenmesi sürecinde (Bölüm 11), benim algımı ya da hafızamı doğrulaması konusunda diğer gözlemcilere güvenebilirim. Bir durumla, örneğin ışığın gezdiği mesafenin tahmini ile ilgili, benim en baştaki değerlendirmemi değiştirebilir. *Ne kadar* etkileyebileceğiyse algılarının güvenilirliğiyle diğer gözlemcilerin

---

fından gözlemlenme de onaylanmama korkusuyla uyum geliştirebilir, ama diğerlerini gözlem yoluyla gelişen uyumda ya öğrenmeyle ya da uyumsuzluğun azaltılmasıyla uyum gelişir.

sayısına bağlıdır. Bu deneyde, katılımcı her bir işbirlikçiye tahminen aynı miktarda güvenilirlik atfetmiştir. Bu güvenilirlik ne olursa olsun, işbirlikçinin mesafeyi 40 santimetre olarak ifade etmesi sonucu tahmindeki değişikliğin, ikinci işbirlikçinin yol açtığı fazladan değişiklikten daha fazla olması gerekir.[2] Ancak bu durum bulgularla çelişmektedir, çünkü ikinci işbirlikçi ilkinin yaptığından *daha büyük* bir düzeltme yapmaktadır. Burada, rasyonel öğrenmeye indirgenemeyecek olan çoğunlukla aynı düşünmediğini fark etmenin verdiği rahatsızlığının yol açtığı bir uyumsuzluğun azaltılması etkisi görünmektedir.

İkinci deneyin başka bir ilginç özelliği vardır. İşbirlikçilerin aşamalı olarak deneyimsiz deneklerle yer değiştirdiği birçok jenerasyonla sürer. Böylece, iki işbirlikçili bir deneyin ikinci jenerasyonunda, bir işbirlikçinin yerine ilk jenerasyon deneyden bir denek gelirken üçüncü jenerasyonda, diğer işbirlikçinin yerine de daha önceki bir jenerasyondan bir denek yerleştirilir. İlerleyen deney jenerasyonlarında tüm katılımcılar daha önceden ya işbirlikçilerle ya da işbirlikçilerle karşılaşmış deneklerle karşılaşmış denekler olmuşlardır. Deney düzenine göre, her bir jenerasyonda yeni başlamış olan katılımcının, diğer ikisinden sonra konuşması sağlanmıştır. Deneyin tasarımcıları, çok yüksek mesafe tahminlerinin devam edeceğini öngörmüş, ancak yanılmıştır. Üç kişilik gruplarda altı jenerasyon, dört kişilik gruplarda ise sekiz jenerasyondan sonra tahminler 10 santimetrede, yani kimseyle görüşmeden tahminde bulunan deneklerin tahmin ettikleri mesafede birleşmiştir. Yani çıplak kralın yeni giysilerine olan inanç sonsuza kadar sürmemiştir. Gerçeklik tarafından pek de desteklenmeyen bazı kültürel inançlar, aykırılık zor olduğundan ya da bu inançlar başka zeminlerde desteklendiklerinden, zaman içerisinde kendilerini sürdürmektedir. Bazı kültürlerde avlanmak ya da balığa

---

[2] Bölüm 2'de Bayes öğrenmesini açıklamakta kullanılan sayısal örnekte, her bir doğrulayıcı kanıt öncekine göre olasılıkta daha küçük bir artış getirir. Bu "yeni bilginin azalan marjinal değeri" oldukça genel bir fenomendir.

çıkmak için yer belirlerken kura çekme uygulaması, belki de dini önemi nedeniyle korunabilmiştir.

Çoğulcu Cehalet

Bu bölümün başında, neden insanların belli bir zamanda benzer inançlara sahip olduklarına ya da sahip olduklarını iddia ettiklerine dair iki nedeni ayırdım: Benzer koşulların etkisi altında oldukları için (ilinti) ya da birbirlerini etkiledikleri için (neden olma). Bunlardan ilkine ait özel bir durum, pek çok eş zamanlı keşifte görülebilir; örneğin, Newton ve Leibniz tarafından kalkülüsün üç aşağı beş yukarı aynı zamanda keşfedilmesi gibi. Her ne kadar burada "benzer koşullar"ın tam olarak ne olduğunu kimse bilemese de, bu fikir tartışılabilir. Benzer fikirlerin eş zamanlı olarak ortaya çıkmasıyla ilgili bir başka örnek için, çıplak kralın yeni giysilerini düşünün. Hans Christian Andersen'in masalı 1835'te yayınlanmıştır. 1840'ta yayınlanan *Amerika'da Demokrasi*'nin ikinci cildinde, Tocqueville çoğunluğun fikrinin görünüşteki değişmezliğini açıklamada benzer bir fikre ulaşmıştır:

> Zaman, olaylar ve tek zihinlerin kişisel çabaları, bazı durumlarda gerçekleştiğine dair dışarıdan görülebilecek bir işaret vermeksizin eninde sonunda bir inancı zayıflatabilir ya da yavaş yavaş yok edebilir. Kimse mahkûm edilmiş bir inancı açıkça savunmaz. Böyle bir şey için savaşmak üzere hiçbir güç bir araya gelmez. Taraftarları sessizce, yavaş yavaş vazgeçerler, ta ki hâlâ sıkı sıkıya yapışmış küçük bir azınlık kalıncaya kadar. Bu durumda, bu inancın saltanatı devam eder. Düşmanları sükûneti korumaya ve düşüncelerini gizli biçimde ifade etmeye devam ettiklerinden, bir devrimin gerçekleşmekte olduğundan emin olmadan önce uzun bir zaman geçer ve şüpheli olduklarından bir eylemde bulunamazlar. İzler ve sessiz kalırlar. Çoğunluk artık inanmamaktadır, ama hâlâ inanıyor görünmektedir ve kamuoyunun boş hayaleti, sözde öncülerin kanını soğutmaya ve onları saygılı bir sessizliğe çevirmeye yeterlidir.

Tocqueville'in *Old Regime*'inden (1856) bir bölüm, din hakkında benzer bir noktaya işaret eder. Fransız İhtilali sırasında, "eski bağlılıklarını koruyanlar, bu bağlılıklarında yalnız kalmaktan korktular ve toplumdan yalıtılmak, sapkınlıktan daha çok ödlerini patlattığı için inançlarını paylaşmaksızın kalabalığa katıldılar. Böylece, yalnızca bir kesimin düşüncesi olanlar herkesin düşüncesiymiş gibi muamele gördü ve bundan sonra da bu yanlış görüntüyü bilenler için bile karşı konulamaz oldu."

Bu bölümlerde, Tocqueville insanların gerçekte ve samimi olarak sahiplendikleri değil, sahiplendiklerini *iddia ettikleri* (ya da tanımamaktan kaçındıkları) inançlara atıfta bulunur. Bu açıdan, analizleri hareket eden ışık deneyindeki davranışlardan ve çizgileri eşleme deneyindeki kişisel (açık olmayan) koşuldan ayrılır.[3] Ancak bu zor ve hızlı bir ayırım değildir. Pek çok yerde tartıştığım gibi, bu bir şeylere "inanma"nın ne anlama geldiği her zaman açık değildir. Açık koşulda bile, A'nın eşlenen çizgi olduğunu söyleyen katılımcıların "inancı" bir şekilde güçsüz olabilir. Örneğin, bu önerme için bahse girmeye istekli olmayabilirler. Ayrıca, bazı koşullar altında bir inancını belirtmek, onu kabullenme eğilimine yol açabilir (Bölüm 7).

Modern psikoloji, Tocqueville'in bakışını "çoğulcu cehalet" başlığı altında yeniden keşfetti. Üç durumlarda kimse belli bir önermenin doğruluğuna inanmaz, ama herkes kendisinden başka herkesin inandığına inanır. Daha gerçekçi durumlarda, çoğu insan belli bir duruma inanmaz, ama çoğu insanın inandığına inanır. Her iki durum da insanların belli bir inanışı ona kimsenin inanmadığını bile bile itiraf ettikleri patolojik durumlardan ayrılır. Komünizm, özellikle son aşamalarında, bu *iki yüzlülük kültü-*

---

[3] Aslında, hareket eden ışık deneyi, samimiyetsizliğe yer bırakarak iki kat açıktır. Ancak işin belirsiz doğası, abartılı inancın samimi, güya samimi olarak benimsenmesini tahminen kolaylaştırmıştır. Birbirini izleyen jenerasyonları çalışmanın, açık koşulda çalışılması zor olduğundan prosedürün böyle olduğunu varsayıyorum.

rünü fazlaca sergilemiştir. Çoğulcu cehalet ve iki yüzlülük kültürü aynı mekanizmayla, yani sapkın düşüncelerini açıkladığı için cezalandırılma ya da onaylanmama korkusuyla sürdürülebilir. Fark şudur: Çoğulcu cehalette, onaylamama yataydır - kendileri dışlanmamak için sapkınların dışlanması gerektiği yanlış inancını taşıyan kişiler tarafından yayılır. Tocquoville'in belirttiği gibi, sapkınlardan kaçınmayanlardan kaçınılır. Buna karşılık, iki yüzlülük kültürü dikey olarak uygulanan cezalarla işler: Planı gerçekleştirmek için heyecan sergilemeyen ya da sınıfsal düşmanlıktan nefret edenlerin işlerini kaybetmeleri ya da daha kötüsü olasıdır. Bu şekilde, eğer insanlar kendilerinin de sapkın olarak cezalandırılacağı korkusuyla sapkınlardan kaçınır ya da onları cezalandırırlarsa, dikey cezalandırma yatay önlemlere de yol açabilir.

Çoğulcu cehalet, Kitty Genovese cinayetinde görülen pasif izleyici sendromunun altında yatan mekanizmadan da ayrılır. Bununla ilgili bir çalışmada her birey diğerlerinin pasif kalmasının, kendi pasif kalışlarının doğruladığına inandı. Buradaki durum, sosyal baskı ya da grup normlarına uyma isteği olamaz, çünkü buradaki otuz sekiz izleyici, bir topluluk oluşturamayacak kadar birbirlerinden ayrıydı. Bunun yerine, edilgenlik bir *çıkarsama* ile doğrulanıyor görünmektedir; kimse bir şey yapmıyor göründüğüne göre, durum o kadar da ciddi değil. Buradaki "ham veri" (kadının çığlıkları), bu çıkarsamanın gölgesinde kalmıştır. Bu mekanizmaya az sonra kısaca tekrar değineceğiz. Burada, yalnızca her kişinin birbirinden ayrı olarak neye inandıklarıyla diğerlerine yükledikleri inanç arasında bir ayrılık olmadığı için durumun bir çoğulcu cehalet içermediğini belirtmek istiyorum.

İçme kültürünün çoğulcu cehaleti açıkladığı gösterilmiştir. Pek çok Amerikan kampüsünde, özellikle erkek üniversite öğrencileri arasında fazla içme kültürü vardır. Çoğu öğrenci, içme düzeyinin bu kadar yüksek olmasından rahatsızdır, ancak "diğer çoğunluk

da aynı yanlışı yapıyor" düşüncesi yüzünden içmeye devam eder.[4] Öğrencilerin içki içme davranışı kişisel tutumlarından çok, bunun kampüs içerisinde tipik bir tutum olduğu -hatalı- düşüncesine uyar. Bir başka örnekse, öğrencilere bilerek saçma sapan yazılmış ve gerçekte anlaşılması güç olan bir makaleyi okumalarının söylendiği, daha sonra ne kadar iyi anladıklarının ve diğerlerinin ne kadar anladığını düşündüklerinin sorulduğu bir deneyden alınabilir. Koşullardan birinde, öğrencilerin deneyciyi arayıp bulma ve yardım isteme seçeneği vardır; diğerindeyse, bunu yapamayacakları açık biçimde belirtilmiştir. İlk koşulda bile hiçbir öğrenci deneyciyi bulup yardım istememiştir, çünkü böyle yapmanın kendilerini utanç verici bir duruma düşürmesi riskini almak istememiştir. Ancak her bir öğrenci, utanç verici bir duruma düşme riskini dışlayarak yerinde dururken, diğerlerinin makaleyi anladığına ve bu nedenle yardım ihtiyacı hissetmediğine inanmış görünmektedir. Bunun için de bu koşuldaki öğrenciler diğerlerinin makaleyi kendilerinden daha iyi anladığına inanmaya meyilli olmuştur. Bu fark diğer koşulda ortadan kalkmıştır. Tahminen, bu etki bir "büyük kardeş sendromu" nedeniyledir. Bölüm 18'de belirtildiği gibi, hepimiz içimizdeki acıların ve korkuların farkındayızdır, ama diğerlerinin iç dünyasına doğrudan ulaşamadığımızdan, onları daha olgun ve daha kendine hâkim olarak görürüz.

Kampüste içki içme çalışmasında, ayrıca zamanla kişisel tutumun, başkalarının tutumu hakkındaki inanışlar, ve davranışın çoğulcu cehaletin *değişmezliği* sorusunu ortaya çıkararak birbirinin çizgisine yaklaştığı da bulunmuştur . Aslında, bunun ortadan kaybolabilmesi için iki yol vardır: Başkaları hakkındaki gerçeğe dönüşen yanlış inanışlarla ya da insanların inanışlarını terk etmeleriyle. Eğer herkes diğerlerine (yanlış olarak) yüklemiş olduğu inanışları benimserse, bu yükleme sonunda gerçek olabilir. Bu, büyük olası-

[4] Ancak eğer içenlerin içmeyenlerden daha fazla arkadaşı varsa, çoğu öğrencinin içki içmediği de çoğu öğrencinin arkadaşlarının çoğunun içtiği de doğru olabilir.

lıkla ya çoğunlukla uzlaşmamanın verdiği rahatsızlığın ya da bir şey söyleyip başka bir şeye inanmanın yol açtığı rahatsızlığın neden olduğu uyumsuzluğun azalmasıyla gerçekleşecektir. Bu, kampüste içki içmede gerçekleşen durum gibi görünmektedir.

Diğer yandan, bu durum çözülebilir de.[5] Diyelim ki grup üyelerinin % 20'si davranışlarıyla söz konusu olan inanca sahip olmadıklarını gösteriyor ve kalan % 80 de konformist olmamak için % 20'den fazlasının konformist olmamasını bekledikleri için sözde bağlılık gösteriyor. Belirli bir biçimde, diyelim ki yüz kişilik bir grupta, eğer en az yirmi beş kişi açığa çıktıysa, kendini açmaya istekli olacak olan on, eğer en az otuz beş kişi kendini açıkladıysa kendini açmaya istekli olacak on beş ve eğer en az elli kişi rengini belli ettiyse katılmaya istekli olacak elli beş kişi olacaktır. Daha önce belirtildiği gibi, çoğunluk kültürü değişmezdir. Ama diyelim ki en konformist kişilerden beşi öldü ya da ayrıldı ve yerlerine konformist olmayanlar geldi. Bu durumda, çoğunluk çözülecektir. Yirmi beş konformist olmayan, on kişinin daha kendilerine katılması için koşul yaratacaklardır; ortaya çıkan otuz beş, on beş kişi daha çekecektir, böylece kalan ellinin de katılması için gerekli olan eşiği oluşturmuş olacaklardır. Bu süreci, *konformizmin çözülmesi* olarak adlandırmak yerine, *antikonformizmin çığ gibi büyümesi* olarak da görebiliriz. Benzer bir dinamiği, *kolektif eylem*de de göreceğiz (Bölüm 24).

Konformizm pek çok başka yolla da çözülebilir. Andersen'in masalında "Kral çıplak!" diyen küçük çocuk, çizgilerin eşleşmesi deneylerine yansımıştır: Deneydeki tek bir işbirlikçi D'nin uzunluk bakımından B'ye en yakın çizgi olduğu doğru bilgisini ifade ettiğinde, konformizm neredeyse tamamen ortadan kaybolmaktadır. Bir diğer örnek olarak, Reform dönemi öncesinde hem İn-

---

[5] Hareket eden ışık deneyinde, yanlış inanışların ortadan kaldırılması da her bir jenerasyonda, diğerlerinden duyduklarıyla kıyaslandığında daha aşağıda olan tahmini mesafeyi ayarlamak için kendi "ham veri"lerini kullanmaları nedeniyle bir çeşit çözülmedir.

giltere hem de Fransa'da yaygın bir inanış olan kralın hastaya dokunarak sıraca hastalığını iyileştirebildiği inancını düşünün. Reform bu inanışı çürütmüştür, çünkü Fransa'da Katolikler, İngiltere'de Anglikanlar diğer ülkedeki kanıtın neden sahte olduğunu açıklamak zorunda kalmıştır. Ancak bu büyük ölçekli kolektif hata olasılığını fark etmek tehlikeli hale gelmiştir, çünkü bu inancı desteklemekte kullanılan sözde geçersiz kanıtlar, diğer ülkede, kendi ülkesinde olduğundan pek de farklı olmamıştır.

Çözülme için bir başka mekanizma da bir kamuoyu araştırmasının yayınlanmasıdır. Norveç'in (daha sonra adlandırıldığı biçimde) Ortak Pazar'a girişiyle ilgili 1972 referandumundan önce, hükümet, hükümet dışındaki ana politik partiler ve büyük gazeteler Norveç'in girişinden yanaydı. Her ne kadar referandumun gösterdiği gibi girişe karşı olan yaygın bir çoğunluk varsa da, karşı olan her birey anketlerin aksine küçük bir azınlığın üyesi olduğuna inanıyordu. Anketler olmasaydı, referandumun sonucu her hâlükârda farklı olurdu. Girişe karşı olanların bazıları oy vermekten kaçındı, çünkü sonuç kaçınılmaz görünüyordu. Ayrıca, kararsızların karar vermesi için oluşturulan hareket küçük ve etkisiz kalırdı. Genel seçim hakkının duyurulması ile kamuoyu yoklamalarının başlaması arasındaki süreçte, politik konular hakkında çoğucu cehaletinin kapsamı oldukça fazla olmuş olmalı.

Söylentiler, Korkular ve Umutlar

Hans Christian Andersen'in bir başka masalı "There Is No Doubt About It", "tek bir küçük tüyün -birbirini izleyen abartmalarla- nasıl beş tane tavuğa dönüşecek kadar büyüdüğünü" anlatır. Benim bildiğim kadarıyla, söylentilerin meydana gelmesi ve artışıyla ilgili çalışmalar çok ileri düzeyde değildir. Bu alana temel katkı, öncüleri Georges Lefebvre'nin 1789'daki *Büyük Korku* adlı, yol değiştiren çalışması olan Fransız (ve birkaç Anglo-Amerikan) tarihçi tarafından yapılmıştır. *Büyük Korku*'ya ek olarak, gerçekte

hepsi yanlış olan, aşağıdaki konularla ilişkili söylentileri çalışmışlardır:

- 1814 ve 1815'teki iki yenilgiden sonra Napolyon'un dönüşü
- Eski rejimin (Fransız İhtilali öncesi) tamamen yenilenmesi
- 1848 Devrimi'nin uyandırdığı sosyalist tesviye
- Almanya'nın, 1848 Mart'ında Fransız yoksul işçilerini kitlesel istilası, yağmalaması, cinayetleri
- Doktorların "insanları zehirlediği" komplosu
- Ruhban sınıfıyla soylular arasındaki "insanları açlıktan öldürme" ittifakı
- Tehdit edici vergi indirimleri
- Tehdit edici vergi artışları
- 1914'te, Almanlar Belçika'ya girdiklerinde gerilla birliklerinin çatılardan Alman askerlerine ateş açması
- On binlerce Rus askerinin 1914 Ağustos'unda müttefik birliklere katılmaları

Bu çalışmaları kullanarak, bazı genel konuları belirlemenin ve bazı sonuçlara ulaşmanın mümkün olduğunu düşünüyorum. Ancak bazı ampirik gözlemlerle başlamama izin verin. Öncelikle, tek bir kuş tüyünün beş tane kaza dönüşmesi fikri, söylentinin büyüyen etkisi düşünüldüğünde abartı değildir. 1848 Haziranı'nda, Paris'teki işçilerin ayaklanmasından sonra yolun kenarında gözlenen iki adam daha sonra yeniden ve yeniden sayıldığında on, üç yüz, altı yüz oldu ve en sonunda üç bin eşitlikçinin yakıp yıkmakta, talan etmekte ve katliam yapmakta olduğu duyuldu. Tehdide karşı güç olarak üç bin asker gönderildi. Daha sonra araştırıldığında görüldü ki başlangıçtaki adamlardan biri bir akıl hastası, diğeriyse onunla ilgilenmekte olan babasıydı. Aynı dönemde, köylünün biri çocukları korkutmak için bir hikâye uy-

durdu; ardından, olmayan "haydutları" yenmek için ordudan bin tane asker geldi.

İkincisi, bazen söylentilerin kökenini, yayılma hızını ve yayılma mekanizmasını üç aşağı beş yukarı belirlemek mümkün olabilir. 1789'daki Büyük Korku, yaklaşık olarak eş zamanlı ama birbirinden bağımsız olarak (hasat zamanıyla uyumlu biçimde) yedi farklı yerde ortaya çıkmış ve ülkenin çoğunu kapsayacak şekilde (saatte yaklaşık ortalama 4 kilometre hızla) yayılmıştır. 1848'de, Fransa'da işsiz kalan işçilerin Almanya'yı istila ettiği söylentisi de benzer bir hızla yol almıştır. Her iki durumda da söylentinin bir dağı aşarken ya da gece vakti ne kadar yavaşladığı hesaplanmıştır. Pek çok durumda, söylentiyle harekete geçirilen eylemlerin kendisi söylentiye ilham olmaktadır. Sıklıkla, söylenti kamuda çalışan memurlar, avare gezenler, seyyar satıcılar, çobanlar, cepheden dönen askerler gibi iyi niyetli olsun olmasın, bilgiye sahip olduğu iddia edilen kişiler tarafından yayılmaktadır. Söylenti ayrıca yakınlardaki köylerden de duyulabilen kilise çanlarının çalınmasıyla yayılmaktadır. Daha sonraki dönemlerde gazeteler ve mektuplar önemli söylenti kaynakları olmuşlardır. Bir söylentinin gerçekliğinin resmi olarak yalanlanmasıysa, onun daha da güçlenmesine yol açmıştır.

Lefebvre, *Büyük Korku*'daki açıklamalarını "İnsanlar kendi kendilerini korkuturlar" (*le peuple se faisait à lui-meme*) diyerek kısmen özetlemiştir. Haydutların yaklaşmakta olduğu inancı askeri birlikleri harekete geçirmekte, diğer bir kısım köylülerse uzak mesafeden gelenleri haydut zannetmektedirler. Bir köyde kilise çanları çaldığı zaman, komşu köylerden yollananların ayrılışı düşman zannedilmiştir. 1848'de, bir Fransız köyünde uyarı amaçlı top atışı, savaş sesi sanılmıştır. Fransa'daki yoksulların istilası söylentisi 1848 Martı'nda Almanya'ya ulaştığında, Ren Nehri'nin Fransa tarafındaki yol işçileri, telaş içinde evlerine ve ailelerine koştular. Belli bir mesafeden bunu izleyen diğerleri, Fransızların yaklaşmakta olduğunu düşünmüş olmalı.

Pek çok durumda, söylentinin konusu kişiler arasında hükümetin ya da elitlerin yönettiği gizli anlaşmalardır. Doğal bir olay -hasadın kötü olması, bir dizi yangın, kolera salgını- kasıtlı bir organa yüklenmiştir. (Daha önce belirtildiği gibi, insanlar, sıklıkla, elitlerin ilgiden çok kötü niyetle hareket ettiklerini düşünmüşlerdir.) Aynı zihinsel alışkanlık, otoritelerin gerçekte bağımsız olarak ortaya çıkan söylentileri kasıtlı bir kaynağa yüklemelerine neden olur. Benzer söylentilerin ülkenin farklı yerlerinde eş zamanlı olarak ortaya çıkması gerçeği, otoritelerin bunların ortak bir kaynağı olduğu doğru sonucuna varılmasına yol açmıştır. Bu kaynağı, ortak bir nesnel durum, örneğin kötü bir hasat olarak belirlemek yerine; otoriteler yanlış olarak kasti bir organın işin içinde parmağı olduğunu düşünmüştür. Komplolar hakkındaki söylentiler, söylentilerin gizli ittifaklar tarafından yaratıldığı inanışından ayrılamaz duruma gelmiştir.

Söylentilerin büyümesi eğilimi üzerine bir yorumunda, Montaigne söylenti iletiminin mikromekanizmasına ilişkin belki de ilk analizi şöyle öne sürdü:

> Mesafe en küçük şeyden en büyüğüne, hiçbir şeyden en küçük şeye olduğundan daha büyüktür. Şimdi, baştaki tuhaflığa ilişkin bilgi edinen ilk kişi hikâyesini her yere yaydığında, diğerlerinin kabul etmesi güç olan bir şeyler olduğunda boşlukları doldurabilirler... Başlangıçta, kişinin hatası kamunun hatasını yaratır: Daha sonra, sırası gelince, kamunun hatası bireyinkini yaratır. Bunlar böylece elden ele geçip gider. Tüm yapı, en uzaktaki tanık en yakındakinden daha iyi bilgi alacak ve en son duyan ilkinden daha ikna olmuş olacak şekilde uzayıp gider ve yeniden şekillenir. Bu doğal bir ilerleyiştir. Her şeye inanan her kimse, diğer kişileri buna inandırmanın bir hayır işi olduğunu farz eder ve bunu yaparken, hikâyesine direncin üstesinden gelebilmesi için ne gerekiyorsa eklemekten çekinmez.

Montaigne söylenti yayanlara, kendi inandığına diğerlerini de inandırma isteğinden başka bir şey yüklemediği için, bu, bir

şekilde iyi niyetli bir açıklamadır. *Büyük Korku*'daki analizlerinde, Lefebvre, daha karanlık güdülerden söz eder. Bazı kişiler, korkaklıkla suçlanabileceği korkusuyla tehlikeyi abartabilirler. Şüphecilik göstermek, hem kişileri bir tehlikenin ortasında uyutarak karşı devrimcilere hizmet etme ithamına davetiye çıkarır hem de uyarıda bulunan kişilerin haysiyetini kırma riski taşır. 19. yüzyıl söylentileriyle ilgili analizlerde, avarelerin doğal olarak dinleyicilerinin duymaktan hoşlanacakları -taraftarlarını memnun etmek için I. Napolyon'un dönüşü ya da düşmanlarını memnun etmek için III. Napolyon'un hastalığı gibi- söylentileri yaydığı öne sürülmüştür (bir tür kendini kandırmaya teşvik). Benzer biçimde, tellallar geniş bir dinleyici kitlesini çeken en sansasyonel söylentileri ortaya atmıştır. Belçikalı *gerillaların* söylentileri düşünüldüğünde, kanlı misillemelerin öncülü olduklarına göre doğrulukları su götürmez görünmektedir. Almanlar gaddarlıklarını başka nasıl haklı göstereceklerini düşünmüş olmalılar? Söylentiler cepheden eve gönderilen yaralı askerler tarafından taşındığında, kim onlarla çelişmeye cesaret edebilirdi?

Söylentiler hakkında yazan yazarlar, bunların "kolektif bilinçaltı"ndan, daha önceden var olan ve önemsiz olaylar tarafından bile aktif hale getirilebilen taslaklar şeklinde nasıl ortaya çıktığı üzerinde durur. Daha önce belirtilen spesifik etkenlere ek olarak, elitlerin kötü niyeti ve insanlara karşı komplolar kurdukları konusundaki yaygın inanış, söylentileri inandırıcı kılmaktadır. Hükümetin daha yüksek vergiler ve daha fazla asker için doymak bilmez ihtiyacına ilişkin inanışlar, görünüşte tarafsız olan istatistiksel araştırmalar gibi eylemlerin, vergilerin artışı ve zorunlu askerlik tehdidi söylentilerini tetiklemesine neden olmaktadır. 1914'te, Almanların Belçika direncinin yapısıyla ilgili inanışları, 1870-71'de gerçekleşen Fransız-Prusya Savaşı'nda *gerillalara ilişkin taslağın* aktif hale getirilmesiyle oluşturulmuştur. Bu taslağın genel olarak gerçeklik temeli vardır, ilham verdiği belirli inanışların gerçekliği olmasa da.

"Umduğumuz ve korktuğumuz şeye kolayca inanırız" sözünü defalarca kullandım. Tartıştığım söylentiler, her iki olasılığı da açıklamaktadır. Napolyon'un geri dönüşü, rejim değişikliği durumunda bir vergi indirimi yapılması ve Rus askerlerinin birleşik kuvvetlere katılması, umudun gücüne tanıklık etmektedir. (Ancak Napolyon'un dönüşüyle ilgili durumda, dönmesinden korkanlar da vardır.) 19. yüzyıl Fransa'sında "söylentileri" çalışan bir tarihçiye göre "söylentiler, heyecanlı olmaktan sistematik olarak çok daha fazla kötümserdir" - korku umuttan daha yaygındır. Bu iddiayı doğrulamak için herkes hüsnükuruntulu ve kuruntulu olmayan dönemlerini saymayı deneyebilir; böylece, aslında ikincinin ilkine baskın geldiğini görecektir. Bu, hem kişi temsili bir örneklem oluşturamayacağı için hem de her bir döneme ne kadar önem vereceğini bilemeyeceği için muhtemelen umutsuz bir çaba olacaktır.

Daha gelecek vadeden bir yaklaşım, Kısım II'ye girişte tanıttığım inançlarla sözde inançlar arasındaki ayrımı kullanmaktır; temel farklılık, yalnızca ilkinin harekete geçmede bir öncül olarak kullanılmasıdır. Eğer söylenti oluşumunun aşamalarını düşünecek olursak, neredeyse istinasız bir biçimde, *yalnızca korku temelli söylentilerin insanların davranışlarını değiştirmelerine yol açacağı* bir gerçek gibi görünmektedir. 18. ve 19. yüzyıl Fransa'sında söylenti oluşumu aşamalarında, köylüler "haydutlar" tarafından yok edileceği korkusuyla tahılları olgunlaşmadan hasat yapmışlar, el konulacağı korkusuyla bir sonraki seneye tohum olarak kullanılacak tahıl bile bırakmadan ellerindekileri satmışlar, vergi alınacağı korkusuyla değerli eşyalarını saklamışlar, zorunlu askerlikten kaçınmak için evlenmişler ve tuz vergisi söylentisiyle tuzlarını stoklamışlardır. Haydutların yaklaşmakta olduğu söylentileri, Fransız İhtilali'nin seyrinde belirleyici bir etkiye neden olmuştur. Bu arada, köylülerin derebeylerinin kalelerine saldırmalarına neden olmuş ve sonuç olarak, feodalizmi kaldıran 4 Ağustos 1789 kararlarını tetikleyen eylemlere yol açmıştır. Etnik ayaklanmalar da bir diğer grubun saldırı tehdidiyle benzer biçimde

söylentilerle tetiklenmiştir.[6] Korkunun neden olduğu arzu giderici olmayan düşünce, davranışı etkilemede büyük gücü olduğu görülmektedir. Buna karşılık, umudun yarattığı arzu giderici düşüncenin, teselli değerinin çoğunu kapsadığı görülmektedir. Bu asimetri oldukça sağlam görünmektedir. Bu, korku temelli söylentilerin daha çok olduğunu kanıtlamasa da davranışın açıklanması için daha önemli olduklarını göstermektedir.

Belirttiğim asimetriye temel istisna, umutla beslenen söylentilerin spekülatif kaynamalardan temel aldığı finansal pazarlarda gerçekleşmektedir. 1990'ların "irrasyonel taşkınlığı", kesinlikle -en sonunda kendi bindiği dalı kesen- hareketler için kullanılmaktadır. Aynı zamanda, finansal pazarlar irrasyonel kötümserliğin etkisini de göstermektedir. Ancak bu pazarlarda *interaktif* inanç oluşumunun mekaniği ve dinamikleriyle ilgili çok az şey biliniyor görünmektedir. Söylentiler temelinde hareket edenlerin, söylentilerin yol açtığı fiyat değişiklikleri temelinde hareket edenlerin ve fiyat değişiklikleriyle desteklendiğinde söylentiler temelinde hareket edenlerin arasında karmaşık bir etkileşim var görünmektedir. Her ne kadar bazı kişiler rasyonel inançlara dayanarak hareket etse de, bunun kanıtlarına bakıldığında, bu kanıtların bazıları asılsız söylentiler temelinde yapılan irrasyonel hareketlerin sonucudur.

Asimetri, interaktif inanç oluşumuna sınırlanmış görünmektedir. Birey düzeyinde arzu giderici düşünce, arzu giderici olmayan düşünceye göre davranışı meydana getirmede kesinlikle daha az işe yarar değildir. Dahası, nedensel gözleme göre birey düzeyinde sonraki mekanizma zıddından daha az yaygındır. Söylentilerin interaktif doğası tam olarak anlayamadığımız biçimde insanların birbirlerinden yalıtılmış biçimde oluşturduklarını gözlemlediğimiz inançlardan sapan oluşum biçimleri meydana getirmektedir.

---

[6] Ayaklanmalarda duyguların rolü, sıcak havalarda daha fazla ayaklanma olması eğilimiyle belgelenerek doğrulanmıştır.

Söylentiler tamamen rasyonel bir inanç oluşumu yoluyla, "bilgi basamakları" olarak da bilinen bir mekanizmayla da ortaya çıkabilir. Diyelim ki bir gruptaki her bireyin belli bir konuda bazı özel bilgilere erişimi var. Her biri kendi kişisel bilgisine *ve* (eğer varsa) sıra içerisinde kendinden öncekilerin ifade ettikleri inanışlarına dayanarak inançlarını sıralı olarak oluşturur. Örneğin, her köylü yakınlarda haydutların olduğuyla ilgili bazı özel kanıtlara sahip olabilir ve bunu, diğerlerinden duyduklarıyla birlikte bir fikir oluşturmak adına kullanıp diğerlerine aktarabilir. Eğer söz konusu olan konu tercihlerle ilgili değil, yalnızca olgusal konulara ilişkin inanışları açıyorsa, yoklama yoluyla oylama aynı dinamiğe sahiptir. Bir cemiyetin her üyesi, yalnızca kendi sahip olduğu bilgiye değil, aynı zamanda oylama yapılırken kendinden önce oylayanların açığa çıkardıkları bilgiye de dayanacaktır. Üçüncü bir örnek olarak, bir makaleyle ilgili olarak bir başka derginin hakeminin makaleyi reddetmeyi seçtiğini öğrenen (nedenini bilmeksizin) bir derginin hakemini düşünün.

Bu gibi durumlarda, insanlar diğerlerinin inanç oluşumu süreçlerinin sonuçlarını, kendi inanç oluşumlarında dolaylı girdiler olarak kullanırlar - diğerlerinin bir sonuca varmada kullandıkları doğrudan girdileri (özel bilgi) bilmeksizin. Daha sonrasında, her bir kişi kendinden öncekilerin yalnızca sonuçlarına değil "ham veri"lerine de erişebildikleri halde, rasyonel kişilerin yanlış inançlara vardığı da görülebilir. Hakem örneğinde olduğu gibi, ikinci okur ilkinin raporunu okumuş olsaydı, önyargılı olabilir ya da yanlış bir akıl yürütme yapabilirdi. Ama yalnızca ilk raporun sonucunu ve ilk derginin oldukça saygın bir dergi olduğunu bildiği için, ilk hakemin olumsuz fikrini kendi değerlendirmesiyle birlikte rasyonel olarak hesaba katmalıdır. Eğer ikinci dergi makalenin lehine kararsa ama bunu çok güçlü biçimde yapmıyorsa, reddetmeyle sonuçlanabilir. Kişisel olarak makaleyi güçlü biçimde destekleyen üçüncü bir dergi de diğer iki derginin aleyhte karar

aldığını öğrenerek (rasyonel olarak) reddetmeden yana olabilir. Yine de ikinci ve üçüncü hakemler yayınlamadan yana olduğu ve yalnızca ilk hakem yayınlamaya biraz karşı olduğundan sonuç yetersiz (bilimsel camianın amaçlarıyla ilişkili) olabilir.[7] Eğer gözden geçirenler makaleyi ters sıralamayla okumuş olsaydı, sonuç farklı olacaktı (gidiş yoluna bağlı olarak).

Bibliyografik Not

İlk olarak Solomon Asch tarafından yürütülmüş olan çizgileri eşleme deneyleri, tüm sosyal psikoloji kitaplarında tanımlanmıştır; örneğin, E. Aronson, *The Social Animal*, 9. Basım, (New York: Freeman, 2003). Hareket eden ışık deneyi için, R. C. Jacobs ve D. T. Campbell, "The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of laboratory microculture", *Journal of Abnormal and Social Psychology* 62 (1961), 649-58. Kampüste içmeyle ilgili, Bkz. D. A. Prentice ve D. T. Miller, "Pluralistic ignorance and alcohol use on campus: Some consequences of misperceiving the social norm", *Journal of Personality and Social Psychology* 64 (1993), 243-56. Anlaşılmaz makaleyle deney yapılmış öğrenciler için Bkz. D. T. Miller ve C. McFarland, "Pluralistic ignorance: When similarity is interpretedas dissimilarity", *Journal of Personality and Social Psychology* 53 (1987), 298-305. Çözülmeyen senaryo şu esere dayanır: T. Kuran, *Private Truths, Public Lies* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1995). Kralın iyileştirme gücü inancına Reform'un etkileri hakkında bir gözlem için, M. Bloch, *Les rois thaumaturges* (Paris: Armand Colin, 1961). Söylentilerin oluşmasıyla ilgili çalışmalar için, G. Lefebvre, *La grande peur de 1789* (Paris: Armand Colin, 1988); F. Ploux, *De bouche à*

---

[7] Uyumu azaltan çeşitli uygulamalar bu perspektiften anlaşılabilir. (Norveç örneğinde olduğu gibi), üniversite sınavlarında içeriden not veren kişi, öğrencilerin yanıtlarını dışarıdan not veren birine gönderirken, kendi verdiği notu göndermez. Aynı nedenle, ikinci bir tıbbi görüşe başvurulduğunda, kişinin, ikinci doktora, ilkinin ne söylediğini söylememesi gerekir.

oreille: Naissance et propagation des rumeurs dans la France de XIX^e siècle (Paris: Aubier, 2003); R. Cenevali, "The 'false French alarm': Revolutionary panic in Beden, 1848", *Central Europian History* 18 (1985), 119-42; M. Bloch, "Reflexions d'un historien sur les fausses nouvelles de guerre", *Revue de synthèse historique* 33 (1921), 13-35 ve C. Prochasson ve A. Rasmussen (eds.), *Vrai et faux dans la Grande Guerre* (Paris: Editions La Decoverte, 2004). Etnik ayaklanmalarda söylentilerin analiziyle ilgili detaylı bir liste için, D. Horowitz, *The Deadly Ethnic Riot* (Berkeley: University of California Press, 2001). Stok pazarıyla ilgili söylentiler için Bkz. A. M. Rose, "Rumor in the stock market", *Public Opinion Quarterly* 15 (1951), 61-68. Bilgi basamakları mekanizmalarına giriş için, S. Bikchandani, D. Hirshleifer ve I. Welch, "Learning from behavior of others: Conformity, fads and informational cascades", *Journal of Economic Perspectives* 12 (1998), 151-70.

Bölüm 24

KOLEKTİF EYLEM

Canlı Bayrak

Lake Wobegon Days'de, Garrison Keillor kendi yarattığı kasabadaki Bayrak Günü'nü tanımlar. Törenin düzenleyicisi olan Herman bir miktar mavi, kırmızı ve beyaz kep almış ve bunları kasabadaki insanlara caddelere çıkıp canlı bir bayrak olarak yürüyebilmeleri için dağıtmıştır. Kendisi de bu arada merkezi binanın çatısına çıkıp fotoğraf çekmiştir. Savaştan hemen sonra, insanlar buna katılmaktan mutlu olmuşlar ancak ilerleyen zamanlarda ikinci bir düşünceleri olmuştur:

> Kırgınlıklarının bir nedeni hiçbirinin içinde bulundukları canlı bayrağı göremediği gerçeğiydi; gazetede çıkan resim siyah beyazdı. Yalnızca Herman ve Bay Hanson gerçek bayrağı görebilmişti ve bazı gençlerin boyu, aşağıda durmalarının bir yararı olmayacak kadar kısaydı. İnsanlar yukarı, çatıya çıkmak ve eğlenceyi kendi gözleriyle görmek için bir şans istediler.
> Herman "Eğer aşağıda olmanız gerekiyorsa, yukarı nasıl çıkacaksınız?" dedi. "Eğer yukarı izlemeye çıkarsanız, aşağıda bakacak bir şey bulamayacaksınız. Bunun bir parçası olduğunuzu bilmek yeterli değil mi?"
> 1949'daki Bayrak Günü'nde, tam da Herman'ın "İşte böyle, devam edin!" dediği sırada, kırmızılardan biri ayrılır ve çatıya çıkan dört kat merdivene doğru fırlar, yukarı çıkar ve aşağı uzunca bakar. Arkasında bıraktığı boşlukla bile, görüntü muhteşemdir. Canlı bayrak aşağıdaki üç caddeyi doldurmaktadır. Kusursuz bir bayrak! Kırmızılar öylesine parlaktır ki, gözlerini alamaz. Herman "Aşağıya gel, bir resme ihtiyacımız var!" diye bağırır adama. İnsanlar "Nasıl görünüyor?" diye bağırır. "İnanılmaz, tanımlayamıyorum" diye cevap verir adam da.

Bunun ardından, herkesin buna bakması zorunlu hale gelir. Herman "Hayır!" der, ama bir oylama yaparlar ve oybirliği sağlarlar. Canlı bayrağın tüm üyeleri birer birer çatıya çıkar ve hayranlıkla bakarlar. Görüntü harikadır. Gözleri yaşartmaktadır, görenin bu büyük ülke ve Wobegon Gölü'nün bu ülke içindeki yerini düşünmesine yol açmaktadır. İnsanda bütün öğleden sonra orada oturup sadece içme isteği uyandırmaktadır. Böylece, ilk bir saat geçtiğinde beş yüz kişinin yalnızca kırk tanesi yukarı çıkmış, kalanlar da giderek daha çok sabırsızlanmaya başlamıştır. "Acele edin, oyalanmayı bırakın! Gördünüz işte! Aşağı inin ve görmeyenlere de şans verin!" Herman, insanları yukarıya önce dört kişilik, sonra on kişilik gruplar halinde göndermeye başlar, ama iki saat sonra canlı bayrak, oturan bayrağa dönüşür ve sonra yukarı çıkıp bakmış olanlar akşam yemeği için eve yönelmeye başladıkları için tükenmeye başlar ve bu da görmeyenleri çileden çıkarır.

Herman "On dakika daha!" diye bağırır ama on dakika yirmi, yirmi dakika otuz olur, insanlar sıvışmaya başlar ve son izleyici için kalan bayrak, top atışıyla vurulan biridir.

1959'da, Sons of Knute (Knute'in Oğulları) Bayrak Günü'nü devraldı. Herman onlara keplerle dolu kutuları verdi. O günden bu yana, Knute'lar çoğu kez katılım az olsa da bir sürü güzel bayrak oluşturdu. İyi bir bayrak için en az dört yüz kişi gerekiyordu. Bazı yıllarda, Knute'lar "Bakmak yok" kuralı uyguladılar, diğer yıllardaysa çekiliş düzenlediler. Senenin birinde, iki adamın çatının kenarından tuttuğu büyük bir aynayı denediler, ancak insanlar geriye kaykılıp yukarı doğru bakınca haliyle bayrak yok oldu. [1]

Wobegon'lular, alışılmadık bir örnek olsa da bir kolektif eylem sorunu yaşadı. Her biri çatıya çıkma ya da aynaya bakmanın cazibesine kapıldı. Ama hepsi bunu yaptığında, bayrak dağılmakta ya da yok olmakta ve bakacak bir şey kalmamaktadır. Bu sorunu çözmek için klasik koordinasyon yöntemlerine başvurdular: Keyfi davranmayı önlemek için ya "bakmak yok" kuralı, "sıralı bakma" ya da "çekiliş". İlki pek tatmin edici değildir, çünkü

[1] New York: Viking, 1985.

kimsenin görmeyeceği bir bayrak oluşturmanın bir anlamı yoktur.[2] Diğerleri bazılarının izlemesini, ancak izleyeceklerin bakılacak bir şey kalmayacak kadar çok sayıda olmamasını sağlamıştır. Ancak organizasyon ve yaptırımlarla desteklenen, merkezi koordinasyon istemişlerdir. Burada kafa karıştıran, insanların kolektif eylem sorunlarını bazen merkezi olmayan eylemle çözmeleridir.

Çözülme ve Çığ Gibi Büyüme

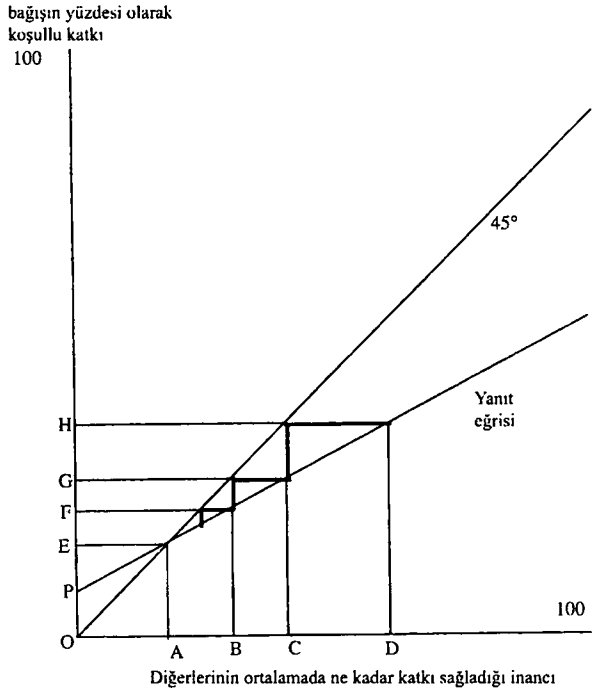
Eğer insanlar kendi hallerine bırakılırlarsa, bayrak *tamamen* çözülecektir. Metaforik anlamda çözülme, kamu yararı deneyi örneğinde de gösterilmiştir. Katılımcılara belli bir miktar para verilmiş ve eğer bu paranın bir kısmını ortak bir havuza katarlarsa koydukları paranın katlanacağını, katlanan miktarın da daha sonra havuza para katmış olsun olmasın tüm katılımcılara eşit olarak dağıtılacağı söylenmiştir. (Bu, aynı katılımcılar arasında birkaç kez oynanan çok kişili bir Tİ'dir). Eğer tüm katılımcılar rasyonel ve kendi çıkarını düşünen kişiler olsaydı, kimse havuza katkıda bulunmazdı. Gerçekte, isimsiz etkileşimlerde bile, katılımcılar sahip olduklarının % 40-60'ı kadarını vererek başladı. Takip eden turlarda % 10 civarında sabitleninceye kadar katılan para miktarı düzenli biçimde azaldı. Olası bir açıklama, çoğu kişinin ancak öbür kişiler belli bir miktar kattığında katkıda bulunmaya istekli olacağıdır. Bazıları kendi bağışlarını tetiklesin diye yüksek bir ortalama katkı gerektirirken, diğerleri birkaç kişi katkıda bulunduğu sürece ya da kimse katkıda bulunmasa da katkıda bulunmaktadır; böylece düzey kişiden kişiye değişmektedir. Böylece çözülme, Şekil 24.1'deki gibi gerçekleşebilir.

Başlangıçta, insanlar diğerlerinin ortalama olarak OD kadar katkıda bulunacağına inanır. Bazıları tamamıyla bencildir ve hiç-

---

[2] Tabii ki Tanrı görebilmektedir. Pek çok Orta Çağ kilisesinin harika tavanları öylesine yüksektir ki, ayrıntıları dürbün olmaksızın -ki o dönemde henüz icat edilmemişti- göremezsiniz. Tanrı bunları görebildiği için sorun olmamıştı. Wobegon'luların benzer bir dini aşka sahip bir halleri yoktur.

bir katılımda bulunmaz; diğerleriyse, katılımda bulunma konusunda doğruluk normlarıyla hareket eder. Katkılarının toplamı OH kadardır. Bu daha az miktar (OH=OC), daha sonraki oyunda beklenen miktar için bir temel oluşturacak şekilde kullanılır. Beklenen katkı OD iken, vermeye istekli olanların bazıları şimdi çekilir. Böylece ortaya çıkan katkı OG'ye düşer. İzleyen turlarda, katılım düzeyi katkı sağlamak istedikleri düzeyin altına düştüğünde daha fazla ve daha fazla katkı, süreç OA=OE'de sabitleninceye kadar düşmektedir. Bu noktada gerçek ve beklenen katkılar çakışır.



Şekil 24.1

"Çözülme" olgusunun zıddı olarak "çığ gibi büyüme" olgusu da görülebilir. Buna örnek, 1989'da Berlin Duvarı'nın yıkılmasının öncesinde, her pazar günü kalabalıkların Leipzig'de propaganda yapışı gösterilebilir. Devrimlerde ve isyanlarda da en baştaki çok az sayıda katılımcı en sonunda hükümeti devirecek kadar büyüyebilmektedir. Ancak böyle bir olguyu anlamak için uğraşmaya başlamadan önce kolektif eylem sorunlarının yapısının daha dikkatli biçimde telaffuz edilmesi gerekir. Şu anki şartlara göre, şu an verilen örneklerin sıralı özelliğinden çıkarsayabilir ve kişisel tercihlerle kolektif sonuçlar arasındaki ilişki açısından kolektif bir eylem planı tanımlayabiliriz.[3]

Sorun, daha önceki bölümlerde tartıştığım konularla yakından bağlantılıdır. Kolektif eylem sorunları, çok kişili Tİ ya da bağlantılı bir durum oluşturan negatif ya da pozitif dış etkilerin varlığında ortaya çıkar. Bir kolektif eylem sorununu *tanımlamak* için, kendimi kişileri bu tür durumlarda harekete geçiren motivasyonların bir alt kümesiyle sınırlayacağım. Belirli bir biçimde, kişilerin sadece katılmalarının bedeliyle kolektif eylemin sonuçlarından çıkaracakları kişisel yararla motive oldukları varsayılır. Örneğin, grevdeki bir işçinin yalnızca işini kaybetme veya grev boyunca ücret alamama riskine baktığı ve eğer grev başarılı olursa daha yüksek maaş beklentisi olduğu varsayılır. Buna karşılık, bu tür durumlarda bir işbirliği stratejisi tercihini *açıklamak* için daha genel bir dizi motivasyona başvurmamız gerekebilir.

---

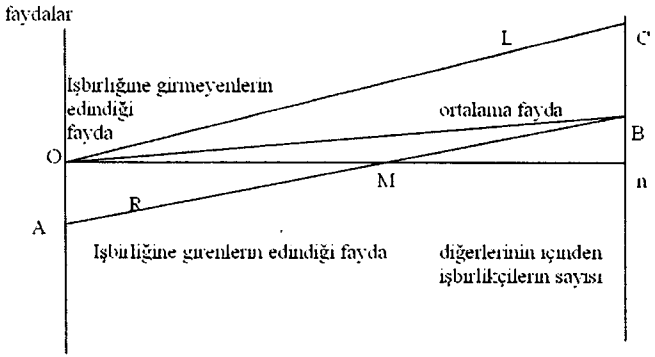
[3] Sanki bireysel tercihler ikiliymiş gibi (bireyler ya işbirliği yapar ya da yapmaz) ve sanki sonuçlar sürekli olarak değişkenmiş gibi (az ya da çok büyüklükte elde edilebilir bir genel çıkar, örneğin temiz hava) yazacağım. Gerçekte, kişiler, sadece katkıda *bulunup bulunmadıkları* konusunda değil, *ne kadar katkıda bulundukları* konusunda farklılık gösterebilirler. Ben bu sorunu hesaba katmayacağım. Ayrıca, bazı genel çıkarlar "yığın yığın" ya da birbirinden ayrı ayrıdır. Eğer bir toplumdaki bireyler yerel bir okulu açık tutmak için kulis yaparlarsa, okul ya kapanır ya da açık kalır. Bu sorun, genel çıkarı sonucu sürekli değişken bir *olasılık* olarak yorumlanıp açıklanabilir.

Pozitif bir dış etki sağlamanın, kişi için doğrudan bedelleri ve riskleri vardır. Kamu yararı deneyinde olduğu gibi, bedel kişinin elindeki miktarın bir kısmını bırakmasıdır. Leipzig yürüyüşünde bedel polis tarafından dövülmekti. Aynı zamanda, kişi etkileşimde bulunduğu kişilere küçük bir maddi fayda sağlamaktadır. Deneyde, diğer katılımcıların her biri katkısının bir kısmını geri alır. Katılımcının kendisi de maddi bir çıkar sağlar (aynı şekilde bir kısmı geri alır) ama aldığı, ödediği bedelden açıkça daha azdır. Leipzig'de, her bir yürüyüşçü (sabit olduğu varsayılan) polis gücünün dikkati açısından ekstra bir odak sağladı ve böylece yürüyüşe eşlik eden herhangi birinin dayak yeme ihtimalini çok az da olsa azalttı. Böylece, eğer kendimizi işbirliğinin doğrudan bedelleri ve yararlarıyla sınırlarsak, bireysel çekilme bireysel işbirliğine üstün gelir. Aynı zamanda, her iki durumda da evrensel işbirliği evrensel çekilmeye üstün gelir. Eğer herkes elindeki miktarın tamamını ortak havuza koysa, hepsi aynı katsayıyı geri alır. Eğer Leipzig'in bütün sakinleri sokaklara çıksa, herhangi birinin dayak yeme riski 0'a yaklaşırken nefret edilen rejimin düşüşü olasılığı 1'e çıkar.

Kolektif Eylem Teknolojisi

Bu durumu şematik olarak gösterebiliriz. Şekil 24.2, n + 1 kişiden oluşan bir grupta bir kişiye yapılan ödemenin kendi davranışının ve diğer kişilerin davranışının bir sonucu olarak nasıl değişiklik gösterdiğini göstermektedir. Diğerlerinin davranışları işbirliğinde bulunanların (diğerlerinin içinde) sayılarını gösteren yatay eksen boyunca gösterilmektedir. Eğer kişinin kendisi de işbirlikçiyse, dikey eksenle ölçülen edindiği fayda, şekilde AB olarak görülen R çizgisiyle gösterilmiştir. Eğer bir işbirlikçi değilse, edindiği fayda OC arasındaki L çizgisi boyunca gösterilmiştir. L ve R çizgileri, sıradan (iki kişili) Tİ'yi tanımlayan düzende dikey çizgileri keser: En çok tercih edilen sonuç, tek taraflı işbirliği yokluğu (kaytarma), ikinci en çok tercih edilen evrensel işbirliği, üçüncü en çok tercih edilen evrensel işbirliği yokluğu ve en son tercihse tek ta-

raflı işbirliği (sömürülme) olarak çıkmıştır. İki kişilik durumda olduğu gibi, işbirliği yokluğu, L çizgisi R'nin üzerinde her yerde olduğundan, hâkim bir stratejidir. Ancak iki kişili durumun zıddı olarak, biz kendilerini daha da iyi duruma getirebilen kaytarıcıların varlığına karşın, işbirliğiyle kendilerini daha iyi duruma taşıyan belli sayıda M işbirlikçileri tanımlayabiliriz. OB çizgisi herkesin, işbirliğine girenlerin ve girmeyenlerin alacağı *ortalama* yararı işbirliğine girenlerin sayısının bir fonksiyonu olarak, gösterir. Kişilerin sayısı sabit olduğundan, OB, işbirliği tarafından meydana getirilen *toplam* faydayı yansıtacaktır.



T. Schelling'in *Micromotives and Macrobehavior*'undan yeniden çizilmiştir (New York: Norton, 1978)

Şekil 24.2

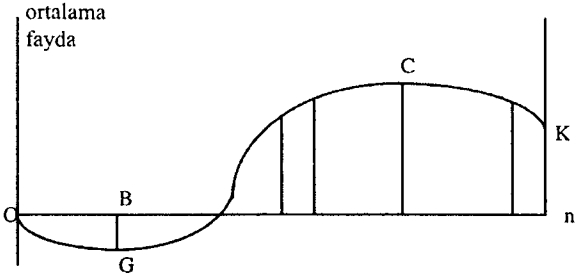
Şekil 24.2'deki durum özel bir durumu yansıtmaktadır. L ile R eğrileri arasındaki mesafeyle ölçülen işbirliğinin bedelinin sabit olduğunu varsayar. Diğer durumlarda, daha fazla kişi işbirliği kurdukça işbirliğinin bedeli artar. İnsanlar devlet radyolarının yardım kampanyalarına katıldıkça, hatlar daha fazla kalabalıkla-

şır ve ulaşmak güçleşir. Daha sonra şu olabilir: En son katılan[4] aslında ortalama faydayı azaltır, çünkü katılmalarının bedeli herkes için (ve kendileri için) elde ettikleri faydanın toplamını aşar. Bedel ilk başta fazla olup daha sonra azalabilir. Leipzig'de daha fazla insan toplandıkça, hükümet güçleri kendilerini daha seyrek yerleştirmek zorunda kalmıştır. Burada da, benzer bir nedenle, ilk işbirlikçiler gerçekte durumu daha kötü hale getirmiş olabilirler (ortalama faydayı düşürme anlamında).

Ayrıca Şekil 24.2, L çizgisiyle gösterilen işbirliğinin yararlarının, işbirlikçilerin sayısının lineer bir fonksiyonu olduğunu varsayar. Her bir yeni işbirlikçi, herkesin iyiliğine aynı miktarı ekler. Marjinal faydaları arttırmak, bir plaj dolusu çöpü temizleme örneğiyle açıklanabilir: Alınan en son şişe, bir öncekinden daha fazla bir estetik fark yaratır. Marjinal faydaların azaltılması da sıkça görülür. Bunun basit bir örneği, bir orta sınıf kentsel alanda bir çukur için belediyeyi çağırmak olabilir: Gidip belediyeyi çağırmaya zaman ayıran ilk kişi, çukurun onarılması için 0.4'lük bir olasılık, ikincisi 0.7'lik bir olasılık, üçüncü 0.8'lik bir olasılık, dördüncü 0.85'lik bir olasılık, beşinci 0.88'lik bir olasılık, vb meydana getirebilir. Bazen hem ilk hem sonuncunun katkısı azken, ortadakiler daha etkili olabilir. Birkaç devrimci ya da grevci çok fazla fark yaratmaz ve neredeyse herkes katıldığında birkaç çekimser yine fazla bir fark ortaya koymaz. Sosyal hareketlerde bu yapı da muhtemelen tipiktir.

---

[4] Burada ve ilerleyen kısımlarda, "ilk", "orta", "son" gibi sözcükler, devrimci bir hareketin oluşumunda olduğu gibi, birbirini izleyen işbirlikçilerin bir araya geldikleri zamanları anlatabilir. Ancak bunlar aynı zamanda, oy vermede olduğu gibi, eşzamanlı işbirliği eylemleri için de kullanılabilir. En son oy verenlerin katkısının az olduğunu söylemek, herkesin oy kullandığı bir durumda ortaya çıkan yararın neredeyse herkes oy kullandığında ortaya çıkan yararla neredeyse aynı olduğunu söylemektir.



Şekil 24.3

Belli bir aralığın üzerinde, işbirliğinin marjinal faydaları olumsuz bile olabilir. Tek taraflı silahsızlanma eğer işgale uğramaya uygun bir boşluk yaratır ve böylece genel bir savaşa uygun zemin bırakırsa bütün tahminleri daha kötü hale getirebilir. Münferit ayaklanma olayları, otoritelere gerçek isyancılarla birlikte olası isyancıları da bastırmak için bahane olur. Diğer yandan, çok fazla sayıda işbirlikçi de olabilir. Diyelim ki savaş zamanında herkes savaş için hayati olan endüstrilerin yetersizleşmesi ve savaşın kaybedilmesi için orduya katılmakta ısrar ediyor. Eğer herkes akşam yemeği için dışarı çıkmakta ısrar ederse kalabalık sorun çıkarabilir.

Bu açıklamaların da gösterdiği gibi, kolektif eylem teknolojisi durumdan duruma değişmektedir. Sonrakinde, Şekil 24.3'te gösterilen politika değişikliği getirmeye çalışan sosyal hareketlerle oldukça ortak olduğunu düşündüğüm vakaya odaklanacağım. Katkıda bulunan ilk kişiler büyük bedeller ve riskler alıp diğerleri için çok az fayda sağlar. Aslında diğerlerine fayda sağlamaktan çok, zarar da verebilir. Açık katkıları olumsuzdur. En son katkı sağlayanlar da az fayda sağlar. Bazı durumlarda, daha önce söylediğim gibi, bedelleri azalıyor olabilir. Diğer durumlarda, bir dava için savaşanlar rakipleri teslim oluncaya kadar ciddi bedeller ve riskler ortaya koyabilir. 1944'teki Fransız direnişine katılanlar, Almanlara genelde çok az zarar vermiş ama hayatlarını ciddi riske atmıştır.

Kolektif eylem sorununu, *rasyonel sonuca yönelmiş kişisel çıkar motivasyonları* açısından tanımlamıştım. Bunlar, tipik olarak işbirliğini ortaya çıkarmada yetersizdir, çünkü diğerlerinin ne yaptığından bağımsız olarak kişinin işbirliği yapmaması daha iyidir. Bu açıklamaya iki istisnadan söz etmek istiyorum.

İlki, *aynı* kişiler *yineleyen bir biçimde* aynı kolektif eylem sorunuyla karşılaştığında ortaya çıkar. Bu tür süregiden bir etkileşimde işbirliği *acımasız tetikleme stratejisi* ile sürdürülebilir: Herkes işbirliği yaptığı sürece sen de işbirliğine katıl, ama eğer tek bir kişi bile ayrılırsa sonsuza kadar ayrıl.[5] Örneğin, kartellerin kendilerini bu şekilde sürdürdüklerine ilişkin kanıtımız var. II. Dünya Savaşı'ndaki gaz savaşından çekilme kararı, misilleme korkusunun sonucu da olmuş olabilir, ancak daha büyük olasılıkla yöntemin işlemsel olumsuzlukları nedeniyle olmuştur. Ancak bu durumlar tipik değildir. Örneğin, işçiler her yıl sendika üyeliklerini yenileme kararı almaz. İsyan ve devrimler yineleyen etkileşim argümanlarının işe yaramadığı tek seferlik hareketlerdir. Diğer kampanyalar, savaşlar ve güdüler işbirliği kuranların işbirliği kurmayanlarla bir tutulması için genellikle çok az yapıya sahiptir. Bu tür durumlarda işbirliğinin nasıl ortaya çıktığını açıklayabilmek için ayrıca başka yerlere bakmamız gerekir.

Eğer işbirliğinde bulunmayanlara seçmeli ceza, işbirliğinde bulunanlaraysa seçmeli bir ödül uygulayan bir dış unsur - genellikle bir organizasyon- varsa ikinci istisna ortaya çıkar. Devlet halka açık yerlerde sigara içerek ya da sokağa tükürerek diğerleri üzerinde olumsuz dış etkiler empoze eden kişileri cezalandırabilir. Sendikalar üyelerine ucuz tatiller sunabilir. Devrimci ha-

---

[5] Sınırlı sayıda tekrarlanan Tİ'nin tersine, bu ifade belirsiz süreli bir duruma işaret eder. Belli bir durumda tetikleme stratejilerinin bir denge oluşturup oluşturmadığı temel sonuç yapısına ve kişilerin zamansal indirgemesi oranına dayanır. İlke olarak, diğer stratejiler bir işbirliği dengesi oluşturabilir, ama yalnızca tetikleme stratejisi odak noktası niteliği için zorunluluk taşır.

reketler eylemcilerine devrim sonrası hükümette merkezi pozisyonlar önerebilir. Kolektif eylem sorununa bu "çözümler" doğrudan ilgili olan kişilerin merkezi olmayan eylemlerine değil, merkezi uygulamaya dayanabilir. Ancak sosyal unsurların teşviklerini değiştirmeye gücü yetebilecek bir organizasyonun varlığının kendisi, başarılı bir kolektif eylemin sonucu olabilir. Ayrıca, zaferden sonra eylemcileri ödüllendirme sözleri güvenilir olmayabilir. Pek çok durumda, 1594'te IV. Henry'den 1945'te Charles de Gaulle'e kadar etkileyici liderlerin pek çoğu, yenik rejimden kalma görevlileri önemli pozisyonlarda görevlerine devam ettirerek ya da görevlendirerek taraftarlarını hayal kırıklığına uğratmıştır. Militanlardan her zaman iyi idareciler çıkmaz.

Merkezi olmayan tek seferlik kolektif eylem durumlarında, eğer bütün kişiler tamamen rasyonelse hepsinin yalnızca sonuç odaklı kişisel çıkara yönelik amaçları varsa ve bu iki durum herkesçe biliniyorsa, işbirliği gerçekleşmeyecektir. (Bu ifade, bilimsel bir iddia değil, mantıki bir gerçektir). Şekil 24.3'e bakarsak, işbirliği davranışını tetikleyen ve sürdüren bir dizi motivasyon ayırt edebiliriz. Taslağını yapacağım yapay bir senaryoda, bunlar her biri (ilki hariç) bir önceki tarafından güdülenen kişilerin varlığında sırayla payına düşeni karşılar. Her ne kadar bu senaryo tüm durumlara uymazsa da, özelliklerinden birinin evrensel geçerliliği olduğuna inanıyorum. Başarılı kolektif eylem, görebildiğimiz takdirde, motivasyonları aynı olan bireylerin ürünü değildir. Daha çok -hem birey düzeyinde hem de kişiler arasında- karışık motivasyonların sonucudur.[6] Daha sonra olduğuna inandığım çeşitli oranlarda pek çok kolektif eylem durumlarındaki yarım düzine kadar bu tür motivasyonu belirleyeceğim.

İşbirliği yalnızca bedelleri ve kendilerine olan faydayla güdülenmemiş kişilere de ihtiyaç duyar. Bu tür kişileri *tam faydacı*

---

[6] Tartışmayı daha da karmaşıklaştırmayı önlemek için yalnızca kişiler arası çeşitleri düşünüyorum.

ve *özgecil faydacı* olmak üzere iki kategoride adlandıracağım. İlki, yalnız ve yalnız katkısı ortalama faydayı arttırırsa işbirliğine girer. Şekil 24.3'te, işbirlikçilerin sayısının eylemlerin yararlı sonuçlarının olduğu bir OB noktasına ulaşmış olması gerekir. İkinci kategori, *kendi ödeyecekleri bedeli hesaba katmadan* katkıları ortalama faydayı arttırırsa işbirliğine girerler.[7] Daha önce verdiğim bazı örneklerde, işbirliği işbirlikçiye yüklediği bedeller, edindiği toplam faydadan fazla olduğu için olumsuz etkilere sahiptir. Özgecil faydacı, bu anlamda eyleminin olumsuz etkileri olacaksa caydırılamayacaktır. Ama eğer eylemi diğerlerine doğrudan zarar verecekse, işbirliğinden kaçınacaktır. Sosyal hareketlerde, pek çok sözde öncü kendini bu durumda bulur. Belirtildiği gibi, işverenlerin ya da otoritelerin sadece kendilerine değil, diğer grup üyelerine de zarar verebilecek önlemler almalarından korkarlar.

Eğer bu sorunu yaşamazlarsa, özgecil faydacılar işbirlikçilerin sayısını tam faydacıların girdiği OB'ye yükseltecek kadar çok sayıdadır. Eğer özgecil faydacıların sayısı çok azsa ya da tanımladığım durum eyleme geçmekten caydırırsa, tam faydacıları tetikleyecek kritik OB sayısını oluşturmak için *koşulsuz işbirlikçilere* ihtiyaç duyulacaktır. Bu aktörler pek çok şekle bürünür: Kantçı, aziz, kahraman, fanatik ya da biraz kaçık olabilir. Bunların ortak yönüyse, ne eylemlerinin beklenen sonuçlarının bir fonksiyonu olarak, ne de diğer işbirlikçilerin sayısının bir fonksiyonu olarak hareket etmeleridir. Örneğin, fanatik Naziler Nasyonal Sosyalist Alman İşçi Partisi'ne beklentileri boş ümitten başka bir şey değilken katılmıştır. Buna karşılık, faydacılar eylemlerinin beklenen sonucunun bir fonksiyonu olarak hareket eder. Her ne kadar beklentileri diğer işbirlikçilerin sayısının bir fonksiyonu olsa da eylemleri bu sayıyla tetiklenmez (Bölüm 5). Eğer Şekil 24.3'teki

---

[7] Bu asimetri, pek çok atasözünde yakalanmıştır: "Arkadaşlık ne verdiğini unutup, ne aldığını hatırlamaktır" ve "Karşılığını veren bir hizmeti asla unutma, karşılığını verdiğini ise hemen unut."

OGCK eğrisi 0'ın altına kadar inmezse, her iki tip faydacılar ilk harekete geçenler olarak hareket edecektir.

Ancak bir başka aktör kategorisi asla ilk öncü olarak hareket etmeyecektir. Bunlar, motivasyonu diğerlerinin işbirliğini görmekle ya da işbirliği yapanların kendini gördüğünü bilmekle tetiklenen kişilerdir (Bölüm 5). Bu grubun ilk alt kümesi, sözde ahlaki doğruluk normuyla güdülenlerdir: Birileri ortak bir sonucumuz için riskler alırken yolun kenarında durmak bize adil gelmez. Farklı bireylerin işbirliğinin farklı sayılarda işbirlikçilerle tetiklenebileceği anlamında, bu motivasyonun gücü değişebilir. İşbirliği kolayca tetiklenen biri, işbirliği için tetiklenme eşiği yüksek olan birinin tetiklenmesine katkıda bulunabilir. İkinci bir alt küme, sosyal normlarla güdülenir. Eğer, örneğin, genelde iş yerlerinde olduğu gibi, işbirliğine girmeyenler belirlenebilir ve sosyal dışlanmaya maruz bırakılırsa işbirlikçiler utanıp katılmalarını sağlayabilir. Utanmanın da dereceleri vardır. Bazısı tek bir hareket ya da kaçınma hareketinden sonra utanıp katılırken, diğerleri yalnızca birçok grup üyesinin -ki belki de bunların bir kısmı da utanarak katılanlar da dahil, hatta bunlar özellikle olmak üzere- baskısının ardından katılacaktır.

Son bir kategori, harekete "süreçle ilgili faydalar"ı nedeniyle, belki eğlenceli olduğu için ya da çekici geldiği için katılanlardır. Bazı insanlar için sokaklarda yürüyüş yapıp şarkı söylemek ya da sunulan etkinliklerin içinden seçmek olayın kendisinden bağımsız olarak, başlı başına istenebilmektedir. Diğerleri için bir harekete katılmak, "bilinç yükseltme" ya da "karakter oluşturma" anlamında bir fırsat olarak görülebilmektedir. Her ne kadar istenen bu durumlar yan ürün olsa (Bölüm 4) ve bunları doğrudan arayanların hayal kırıklığı yaşaması çok olası olsa da yine bu nedenle katılabilirler. Bu kişiler ilk bakışta diğer kategorilerde olanlardan ayırt edilemez olduğu için, katılım için yüksek eşiği olanların bağlanmasını tetiklemeye de hizmet edebilirler.

Bu motivasyonların tiplendirmesi başarılı bir kolektif eylem için bir açıklama sunmaz, yalnızca açıklama için bir çerçeve çizer. Gereken çığ gibi büyüme etkisini oluşturan pek farklı motivasyonel karışım vardır. Bazı durumlarda eğer ilk öncüler, faydacıları çekemeyecek kadar azsa ya da ilk öncülerle faydacılar koşullu olanları çekemeyecek kadar azsa, hareket yeterli sayıda kişiyi toplayamaz. Diğer durumlarda, hiçbir öncü olmadığı için süreç hiç başlayamayabilir. Sonuç, popülasyonda motivasyonların dağılımına ve kolektif eylem teknolojisine dayanır. Ayrıca, burada merkezi olmayan seçimlerin saf haline odaklandığım için yok saydığım organizasyon ve liderliğe dayanır.

Bibliyografik Not

Çözülmeyle ilgili kamu yararı deneyi şurada tanımlanmıştır, E. Fehr ve U. Fischbacher, "The nature of human altruism", *Nature* 425 (2003), 785-91. Doğu Avrupa'da çığ gibi büyüme için Bkz. R. Petersen, *Resistance and Rebellion: Lessons from Eastern Europe* (Cambridge University Press, 2001). Bu çalışma ayrıca farklı motivasyonların (benim yazdıklarımda olduğu gibi) farklı kişilerde değil, aynı kişide nasıl bir arada olabileceğini de gösterir. Teknolojinin farklı çeşitlerini, *The Cement of Society* (Cambridge University Press, 1989)'de tartışıyorum. Diğer çeşitlilikler G.Marvell and P. Oliver, *The Critical Mass in Collective Action* (Cambridge University Press, 1993)'da tartışılmıştır. Çok güzel bir genel bakış için T. Sandler, *Collective Action* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1992). Tek tek kişilerin kaynaklarına ek olarak güdüleri açısından da farklılık gösterebileceği gerçeğini hesaba katan bir uygulama için, J. Bowman, *Capitalist Collective Action* (Cambridge University Press, 1993). Kartellerde acımasız tetikleyici işbirliği C. Lipson, "Bankers'dilemmas: Private cooperation in rescheduling sovereign debts", K. A. Oye (ed.); *Cooperation Under Anarchy* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1986). Bölüm 23'teki New York elmas tüccarları

durumu burayla da ilgilidir. Liderlerle takipçileri arasındaki dikey ilişkileri vurgulayan kolektif eylemle ilgili bir açıklama için, S. Kalyvas, *The Logic of Violence in Civil War* (Cambridge University Press, 2006).

Bölüm 25

KOLEKTİF KARAR VERME

Bir grubun üyeleri -aileden toplumun bütününe- sıklıkla hepsini bağlayan kararlar alarak ortak konuları yönlendirme ihtiyacı duyar. Burada yeniden kıtlık dönemlerinde su tüketimi sorusunu düşünün (Bölüm 5). Bazen bu kolektif eylem sorunu ahlaki, sözde ahlaki ve sosyal normların bir kombinasyonu yoluyla merkezi olmayan kararlarla çözülebilir. Ancak sıklıkla kent konseyi su tedarikini azaltarak veya çeşitli kullanımları, örneğin, çimenleri sulamak, yüzme havuzlarını doldurmak gibi, yasaklayarak tüketimi azaltmak zorundadır. Kolektif eylem başarısız olduğunda, kolektif karar alma gerekebilir.

Bir başka örnek olarak, ulusal seçimlerde oy kullanma uygulamasını ele alalım. Oy kullanma ya da evden çıkmama klasik bir kolektif eylem sorunudur. Kendi oyunun sonucu etkilemeyeceği düşüncesine sahip olmak, her vatandaşta çekimser kalmayı emreden bir kişisel çıkara işaret edecektir. Yine eğer herkes çekimser kalırsa ya da oy verme oranı çok düşerse, demokrasinin yerini (neredeyse) herkesin çıkarına ters olan diktatörlük ya da oligarşinin alması tehlikesi doğabilir. Aslında pek çok demokraside, vatandaşların merkezi olmayan kararları sayesinde oy kullanma oranı % 50 ile % 80 arasında hatırı sayılır düzeylerdedir. Biri çıkıp şunu sorabilir: "Ya eğer herkes çekimser kalmış olsaydı?" Başkaları kendilerine "Diğer çoğunluk oy vermeyi önemsediği için benim de böyle yapmam doğru olur" diyebilir. Hâlâ geride kalan diğerleri "Benim oyumun demokrasi üzerindeki etkisi küçük olsa bile, etkilediği diğer vatandaşların sayılarıyla çarpıldığında önemlidir" diye hesaplayabilir. Küçük bir köyde, birileri "Eğer evde kalırsam, komşularım bunu görüp beni kınayabilirler" diye korkabilir.

Eğer bu motivasyonlar, tek başına ya da birlikte çok güçsüz çıkarsa oy kullanma aslında kısmen kendini pekiştiren bir süreç içinde çok düşük düzeylere inebilir. ("Diğerlerinin çok azı oy kullanmayı önemsiyorsa, ben neden önemseyeyim ki?") Meclis, bu süreci tersine çevirmek için oy kullanmayı zorunlu hale getiren yasalar çıkarabilir, oy kullanmayanlara para cezası öngörebilir ya da bir referandumla bu yasayı oy kullananların onayına sunabilir. Oy kullanmanın zorunlu olmasının gerekip gerekmediğine ilişkin oy kullanırken, vatandaşlar zorunlu olmayan oy kullanma sırasında oy kullanıp kullanmamayı düşündükleri zamankinden oldukça farklı bir tercihle karşı karşıyadırlar. Buradaki seçenekler "oy kullanayım" ile "evde kalayım" değil, "herkes oy kullansın" ya da "herkes evde kalmakta serbest olsun"dur.[1] İlk seçimde ikinci seçeneği seçenlerin çoğu, ikinci seçimde ilk seçeneği seçiyorsa, oy vermeyi zorunlu kılmak için *kolektif karar* alacaklardır.

Kolektif karar verme, bir *politika seçimi*yle ilgilidir. Kolektif karar alma sürecine girmeden önce her bireyin kendi temel tercihleriyle birlikte araç-sonuç ilişkileriyle ilgili nedensel inanışlarından gelen çeşitli politika tercihleri vardır. Kolektif karar almanın temel hedefi, kişisel politika tercihlerini kısaca tartışılacak üç mekanizmadan biriyle *bir araya toplamaktır*.[2] Bu bir araya toplama aynı zamanda bireysel politika tercihlerinin bir dönüşümünü de teşvik edebilir ve kendi politika tercihlerini yanlış temsil etmeye de teşvik edebilir. Tercihlerin bir araya toplanması, dönüştürülmesi ve yanlış ifade edilmesi arasındaki etkileşim önemli ölçüde karmaşaya neden olabilir.

---

1 Farklı bir açıklama olarak "Ben evde durayım, ama benim dışımdaki herkes oy vermek zorunda olsun" seçeneği referandum seçenekleri arasında olmayacaktır.

2 Her ne kadar "bir araya toplama mekanizması" terimi genelde oy verme yöntemleri için kullanılsa da burada başlangıçta farklı tercihleri olabilen aktörlerin hepsinin bağlayıcı olarak kabul ettiği bir karara varmada herhangi bir süreci anlatmak üzere kullandım.

Tartışacağım durumların pek çoğunda, küçük bir grup daha büyük bir grubu bağlayan bir karar almaktadır. Bazen, daha büyük grubun aracıları ya da temsilcisi olarak öyle yapmaya yetkilendirilmişlerdir. Bu durumda, kararlarının onları seçenler tarafından onaylanması gerektiği ya da eğer tatmin edici sonuçlar elde etmedilerse, yeniden seçilmeyecekleri bilgisiyle zorlanabilirler. Diğer durumlarda, toplumun büyük kesiminin hayatlarını şekillendirecek tercihler yapanları etkileyecek gücü, devrimleri olmayabilir. Burada yine seçkinler içindeki kolektif karar vermeden söz edebiliriz. Stalin'in düşmesini, Politbüro'nun kolektif liderliği izledi. 1973'ten 1980'e kadar yetkiye sahip olan Şili cuntası oldukça yapılandırılmış dahili bir kolektif karar verme yöntemi buldu.

Söz edeceğim üç toplama mekanizması *tartışma, pazarlık etme* ve *oylamadır*. Ben bunun ayrıntılı bir liste olduğunu düşünüyorum. Her ne kadar bazı kolektif kararlar rastgele oluşu sağlayan araçlarla alınıyor olsa da. Örneğin, bir grupta bağlantının kopup kopmayacağına yazı turayla karar veriliyor ya da liderler geniş popülasyon içinde loto yöntemiyle seçiliyor olsa da bu yöntemi uygulama kararının kendisi de tartışma, pazarlık etme, oylama yöntemleri yoluyla yapılacaktır. Bu üç prosedürden birinin bir anlamda diğerlerinden daha temel olduğunu, yani mesela belli bir sorunu oylamayla çözmek yerine tartışmak gerektiğini tartışmayacağım. Bunun yerine, her bir prosedürün özelliklerini önemli sorunları da dahil olmak üzere inceleyeceğim.

Öncelikle bu üç prosedüre ilişkin bazı örnekler vermeme izin verin. Tek başına tartışma yöntemi sözbirliğine varılmasının gerekli olduğu jürilerde gözlenir (ya da en azından bunun kural olması beklenir). Burada bile, bazı jüri üyeleri diğerlerinden daha güçlü direnme becerilerine, yani jüri çalışmasından ayrılıp sıradan hayatlarına geri dönme konusunda daha az sabırsız olmalarına dayanarak sözsüz bir pazarlığa başvurabilirler.[3] Bir karar

[3] Eski İngiliz jüri duruşmalarında, ortak bir karara varıncaya dek jüri üyelerini aç bırakma (ya da kendi yiyeceklerini kendileri karşılamaya mecbur etme), bazılarına, diğerlerine kıyasla daha fazla pazarlık gücü veriyor olabilir.

verilmesi gerektiğinde zaman önemli olduğundan ve süreçteki katılımcılar sıkça geleceği farklı oranlarda hesaba kattıklarından, bu durum aslında tipik bir durum olabilir.

Tek başına pazarlık etme, tarafların birbirini izleyen teklifler ve karşı teklifler yaptıkları sıralı "bir doları bölme" oyunlarında gösterilmiştir. Sonuç, tarafların pazarlık mekanizmaları ve pazarlık gücüyle, yani güvenilir tehditler ve sözler vermelerini sağlayan kaynaklarla belirlenecektir. Bu süreç Şekil 20.2'de gösterilmiştir.

Tek başına oylama, Rousseau'nun kolektif karar alma kavramıydı. Vatandaşlar tercihlerini konuşmalar ve demagojiyle kirlenmeden birbirlerinden izole olarak oluşturmak durumundaydılar. Aynı zamanda, oylarını birbirlerinden ayrı olarak atacakları için de oy alışverişi ortadan kalkıyordu. Gerçek politik sistemlerde, bu ideal hiçbir zaman gerçekleştirilememiştir. Belki bazı küçük ölçekli kararlara, örneğin, bilimsel bir akademiye, temel işi yeni üyeler seçmek olan üyeler seçmeyle örneklenebilir.

İçinde pazarlığın olmadığı karışık tartışma ve oylama yöntemleri bir üniversite bölümüne kişi alma ya da imtiyaz kararlarıyla açıklanabilir. Bu tür kararların, öncelikle adayın özellikleriyle ilgili bir müzakere ve bunu izleyen oylama yöntemiyle idare edildiği varsayılmaktadır. Her ne kadar bu ideal her zaman gerçeklikle örtüşmese de bazen örtüşür. İyi bölümlerde, politik yandaşlığa karşı bir norm vardır ve bu da oyunu açıklamadan oylama normuyla pekiştirilir.

İçinde oylamanın olmadığı karışık tartışma ve pazarlık yöntemleri, kolektif maaş pazarlığıyla örneklenebilir. Bir birlik ve idaresi, firmanın gelirini nasıl bölecekleri konusunda karar verirken ortada sadece pazarlık varmış gibi gelebilir. Ancak daha yakından bakıldığında, örneğin, firmanın finansal iyilik hali ya da iş gücünün üretkenliği gibi olaylara ilişkin konularda her zaman ciddi miktarda tartışma olduğu görülür.

Pazarlık etme ve oylamanın bir arada olması, bir işçi sendikasının üyeleri, kendilerini temsil edenler tarafından müzakere edilmiş olan bir maaş miktarını oylama yoluyla onaylarken görülür. Bu tür durumlarda, oylamanın beklenen sonucu, pazarlığın tehdit noktası olarak iş görür.

Politik karar verme bir komite, bir meclis ya da geniş anlamda bir toplum tarafından yapılıyor olsun, sıklıkla üç prosedür içerir.[4] Yine bu olgu er ya da geç bir karara ulaşma ihtiyacından doğar. Oylama bir konuda hızlı biçimde karara varılması gerektiğinde ve katılımcıların karar verinceye kadar müzakere etmeye zamanları olmadığında ortaya çıkma eğilimindedir. Ya da daha alelade bir biçimde, bir sözbirliğine varma arayışıyla güdülenmemiş olabilirler. Eğer karar, bazı katılımcılar için diğerleri için olduğundan daha acilse pazarlık etme olasılığı da ortaya çıkar, çünkü karar için bekleyebilecek olanlar erken bir karara varma karşılığında ayrıcalık talep edebilirler. Daimi komisyonlar ve meclislerde, pazarlık etme yandaşlık yoluyla da ortaya çıkabilir ki bu da birbiriyle değiş tokuş edilen konulara ilişkin tercihlerin eşit olmayan yoğunlukları nedeniyledir. Yasama organlarındaki diğer pazarlık mekanizmaları, oyalayıcı konuşmalarla kürsüyü işgal ederek önlemeye çalışmak ve bir grubun diğer şekillerde ulaşamayacaklarını elde etmek için yeter sayı kuralını sömürmeleriyle ortaya çıkan "boş sandalye politikası"dır.

Bu tür durumlarda, pazarlık gücünün kaynakları meclisin kendi içerisinde yaratılır. Diğer durumlarda, karar vericiler meclisten bağımsız olarak var olabilen kaynakları -para ve personel- çekebilirler. 1789'da, Fransız Kurucu Meclisi'ndeki tartışmalar, kralın birlikleriyle Paris'in kalabalıkları -ki ikincisi, birincisine karşı temsilciler tarafından silah olarak kullanılabilecek ve sonrasında bazı temsilcilerin diğerlerine karşı kullanılabilecekleri bir

[4] Genel seçimler bile pazarlık için alan bırakabilir. Eğer oylama halka açıksa, oy verenler ve aday oylarla ilgili pazarlık edebilir.

silah olarak- durdurulmuştu. 1989'da, Polonya'da anayasaya yönelik görüşmeler ya da anayasa öncesi yuvarlak masa görüşmeleri, Sovyet müdahalesi tehdidiyle ekonomik felç beklentisi arasında askıdaydı. Eğer yandaşlıkta olduğu gibi bir oy bir başka oyun taahhüdüyle getirilemiyorsa, örneğin, parti fonlarının yeniden seçim kampanyaları amacıyla bölüştürülmesi sonucu, parayla getirilebilir.

Bu tartışmada açıkça görüldüğü gibi, bu üç kolektif karar alma yöntemi, ideal bir sırada, her birinin bir öncekinden doğal olarak kaynaklandığı şekilde üç adım olarak görülebilir. Her ne kadar tartışma, herkes için geçerli olduğu varsayılan nedenlerden temellenme anlamında özünde sözbirliğine ulaşmayı hedeflese de bu sonuca nadiren ulaşılır. Konuyu bir karara bağlamak için oy kullanmaya ihtiyaç vardır. Oy kullanma genellikle pek çok konu üzerinde karar alması gereken kişiler arasında olsa da yandaşlıkla pazarlığa yol açar.

Tartışma

Tartışma, neden göstererek ikna etme çabasıdır. Pericles'in Atina'ya methiyesinden bu yana bu karar verme biçimi demokratik politikayla yakından ilintilidir:

> Halkımızın erkeklerinin politikanın yanı sıra katılacakları özel olayları vardır ve bizim sıradan vatandaşlarımız, her ne kadar işiyle meşgul olsa da hâlâ kamusal konuların adil yargıçlarıdırlar. Çünkü diğer uluslardan farklı olarak, bu tür görevlere katılmayan vatandaşları isteksiz değil, işe yaramaz olarak görürüz ve biz ortaya çıkarmamış olsak da teklifleri yargılayabilme yetisine sahibiz; tartışmayı eylemin önündeki bir engel olarak değil, akıllıca yapılacak her eylemin en önemli vazgeçilmezi olarak görüyoruz.

Kamusal tartışma kurumuyla "akıllıca eylem" arasındaki bağlantı bir şekilde dolaylıdır. Sıklıkla kamusal ortamın temel etkisi, çıkara yönelik aleni girişimleri dışlamaktır. Bir kamu tartışmasında, "Bunu yapmalıyız, çünkü bu benim için iyi." diyen

bir konuşmacı kimseyi ikna edemeyecektir ve dahası, kendisini gelecekte daha etkisiz kılacak şekilde, resmi olmayan yaptırımlara ve dışlanmaya maruz kalacaktır. Yalnızca çıkarla güdülenenler bile, kamu ortamı tarafından kişisel çıkardan daha uzak değerlerle güdülenmiş politika önerilerini sunacak biçimde sınırlanmış olacaktır. Tercihlere ilişkin bu *yanlış temsil* süreci *değiştirilme*den (Bölüm 4), kandırmayla kendini kandırmanın birbirinden ayrıldığı biçimde ayrılır. Konuşmacının çıkarını mantık olarak -yanlış-temsilinin nedeni izzeti nefsi değil, kendi çıkarıdır. Çıkarı aynı zamanda kişisel çıkarıyla tam olarak örtüşen bir politikadan biraz (ama çok fazla değil) ayrılan, tarafsız sözlerle tartışmasına neden olarak yanlış temsilinin fark edilmesini zorlaştırabilir. Aslında bu yanlış temsil, eğer çok fazla açıksa, geri tepebilir. Birinin asıl tercihini gizleme ihtiyacı, politik tercihinde değişikliğe neden olabileceğinden bu duruma "iki yüzlülüğün medenileştirici gücü" diyebiliriz.

Pek çok toplumda, mal mülk oy hakkı için bir kıstas olarak kullanılmıştır. Bir kişi, kesinlikle, bu ilke nedeniyle tarafsız argümanlar ortaya koyabilir. Federal Kongre'de, Madison, Senato için mal mülk yeterliliği bağlayıcılığının, ayrıcalıklıları halka karşı korumaktan çok, halkı kendinden korumak için bir araç olduğunu öne sürmüştür. Ancak daha önce belirtildiği gibi, zenginlerin kişisel çıkarlarıyla çok iyi örtüşen bu tür argümanlarla ilgili özünde şüpheli olan bir şeyler vardır. Öyleyse, mal mülkle *yüksek oranda ama eksik bir biçimde* ilişkili ve daha tarafsız bir kriter olan okuryazarlığa dönelim. Amerikan tarihinin çeşitli aşamalarında, okuryazarlık açıkça söylenemeyen diğer bazı hedefler için de örneğin, siyahileri ve Katolikleri politikadan uzak tutma gibi, meşrulaştırıcı bir vekil olarak iş görmüştür. Amerikan göç politikası da okuryazarlığı alenen söylenemeyecek kriterlerin yerine kullanmıştır. Göçmenleri, kendi ana dillerinde test ederek eleme teklifi, kişisel meziyetlere dayanan bir seçme yöntemi olarak doğrulandığından oldukça kabul görmüş tarafsız bir yöntem olarak

görülmüştür. Okuryazarlığı savunanların gerçek motivasyonuysa aslında ayrımcılık ve grup çıkarlarıdır. Soylu *nativistler*se (yerlileri yabancılardan üstün tutanlar), genelde okuryazar olmayan göçmenleri orta ve güneybatı Avrupa'dan uzak tutmak istemişlerdir. İşçi sınıfıysa, vasıfsız işçilerin gelişinin maaşların düşmesine yol açmasından korkmuşlardır.

Tartışmanın *her zaman* o ya da bu şekilde kişinin çıkarını sağlamaya yönelik yöntemlere indirgenebileceğini düşünmek açıkça yanlış olacaktır. Eğer durum bu olsaydı, kimse dikkate almayacağından yanlış temsilin bir işlevi olamazdı.[5] Eğer konuşmacılar kamu mallarını geliştirmek üzere samimi bir istekle güdülenmişlerse, tartışma ve fikir müzakereleri politik tercihlerinde bir değişikliğe teşvik ederek inanışlarını değiştirebilir. Bunun, özellikle bir grubun çeşitli üyeleri farklı bilgilere erişime sahip olduklarında gerçekleşmesi muhtemeldir, böylece bilgilerini bir araya toplama, kararlarının niteliğini geliştirecektir.[6] Eğer beden bir temsilciyse, o zaman farklı alt yapılardan temsilciler seçmek önem kazanacaktır. Örneğin, ulusal bir meclise temsilciler seçerken, bu durum düşük eşikle ya da eşiksiz olarak oranlı oy kullanma şeklinde görülür.[7] Ayrıca, bir seçim bölgesindeki temsilcilerin o toplumda yaşayanlardan olması gerekliliği de öne sürülebilir.

İnsanlar aynı zamanda, daha nadir olsa da temel tercihler konusunda tartışır ve bunları tartışma sonucu değiştirir. Sıklıkla, değişim durumlar arasındaki gizli benzerliklerin keşfedilmesi ya da yapay benzerlikler dayatmayla gerçekleşir. Örneğin, pek çok

---

5 Benzer biçimde, eğer *tüm* hayvan işaretleri yanıltıcıysa, yanılmanın bir amacı olmadığı şeklinde bir tartışma da yapılmıştır.

6 Ancak bu gelişmenin, eğer ham veri temelinde ulaşılan sonuçları değil de, sadece ham veriyi bir araya getiriyorlarsa daha olası olduğunu hatırlayın (Bölüm 23).

7 Diğer düşünceler, özellikle de etkili yönetim ihtiyacı çoğunluğun oyu ya da yüksek bir eşikle oranlı oy lehinde olabilir. Yönetimin ikincil bir düşünce olduğu kurucu meclis seçimlerinde, delegeleri oranlı oylamayla seçme eğilimi hâkimdir.

kişi nakil amacıyla "ölen birinin organlarının" zorunlu olarak kullanılmasına karşıdır. Eğer ölen kişinin ailesinin bu duruma dini itirazları varsa, duygularına saygı gösterilmesi gerektiğine inanır. Bu görüşe karşı insanlar şüpheli ölümlerde ölenin ailesinin inançlarına karşı olsa da zorunlu otopsinin yapılmasına dikkati çekebilir. Eğer bu şekilde zorlayıcı yöntemler ölüm nedenini belirlemek içinse, hayat kurtarmak için de kabul edilir olması gerektiği tartışılabilir. Değişim, ayrıca genel bir ilke belli durumlarda sezgilerle çeliştiğinde de gerçekleşebilir. Bir kişi, faydacıl temellerle ölen birinin organlarının zorla kullanılmasını kabul edebilir, ancak birinin rastgele seçtiği bir başkasını öldürüp kalbini, böbreklerini, akciğerini ve karaciğerini kullanarak beş kişinin hayatını kurtarmasının mazur görülmesine karşı çıkacaktır.[8] Sonuç olarak, başlangıçtaki koşulsuz faydacılık bunun sonucu olmayan değerleri de dikkate alacaktır.

Ancak tartışmanın yararları, *dinleyici önünde konuşmanın* etkileriyle sarsılabilir. Kamu yararını düşünen kişiler, en az diğerleri kadar, fikirlerini değiştirdiklerini toplum önünde açıklamaya isteksiz kılacak şekilde izzetinefislerinin baskısında olabilirler. Bölüm 3'te, Federal Kongre'nin neden kapalı kapılar ardında ve delegeleri sessizliğe zorlayarak toplandığına Madison'ın çok sonradan verdiği yanıtı belirtmiştim. Ancak Madison'm argümanının, meclisteki tartışmaları kamuya açmaya ilişkin geleneksel argümanla çelişir görünmektedir. Pek çok yasama kararı, yasa koyucunun nüfuzu anlamında güçlü, kısa vadeli bir etkiye sahiptir. Eğer karar verme süreci, kamunun nazarından saklanırsa, kamu

---

[8] Faydacılar, bu sonuçla karşılaşılacağını reddetme eğilimindedir. Onlar, tipik olarak, bir kişinin "rastgele bir bağışçı" olarak seçilmesinin yaratacağı korku ve belirsizliğin olumsuz etkilerinin, bu uygulamanın yararlarına kıyasla daha ağır bir bedel olacağını öne sürerler. Ama bunu nasıl bilebilirler? Sanırım bu konuda, bu uygulamayı reddetmenin getireceği bedellerin gösterilmesini içeren ileriye doğru bir akıl yürütme değil, uygulamanın açıkça kabul edilemezliğinden faydacıl bir temelde bunu dışlamanın bedellerine doğru, geriye doğru, bir akıl yürütme yapıyorlar.

yararı konusundaki tartışma, kolayca sadece çıkar kavgasına dönecektir. Kamunun yapılanları izlemesine ve oyları gözlemlemesine izin vermek, bu tür kendi çıkarına hizmet eden entrikaları sınırlama ve bunun bir sonucu olarak, kamu menfaatini geliştirecektir. Bentham'ın yazdığı gibi: "Üzerinde politik güç kullanılanları yoldan çıkaranlar arttıkça, ona sahip olanlara, buna karşı durmaları için en güçlü gerekçeleri vermek daha gerekli oluyor. Ama kamunun kontrolünden daha sabit ve daha evrensel bir gerekçe yoktur." Ya da Louis Brandeis'nin söylediği gibi: "Güneş ışığı en iyi dezenfektandır."

Bu yorumlar, tartışma sürecindeki bir gerilime işaret eder. Eğer tartışmalar kamu içinde yapılıyorsa, tartışmanın kalitesi bundan zarar görecektir. Eğer kapalı kapılar arkasında yapılıyorsa, tartışma pazarlığa dönüşebilir. Ancak eğer üzerinde karar verilecek olan konular, özel çıkarların meydanda olmasına pek fazla mahal bırakmıyorsa, gerginlik azalabilir. Kurucu meclisler, delegeler daha tarafsız olarak güdülendiklerinden değil, ilgilendikleri konular çıkarlarını daha az alabildiğinden, kendi çıkarına kararlar almaya olağan yasamalardan daha az açıktırlar. Aynı zamanda, birçok kez belirttiğim gibi, yapısal dizaynın uzun vadeli perspektifi nedeniyle kişisel çıkar bir ölçüde kamu yararını arttırma isteğine benzeyebilir.

Oylama

Tartışma yoluyla politik bir uzlaşmaya varılamadığında, oylamaya ihtiyaç duyulabilir. Oylama sistemleri geniş bir çeşitlilik gösterir. Halk oylamalarında, çeşitlilik ölçütleri, oy hakkı, oylama şekli (gizli ya da açık), karar için gereken çoğunluk ve bazı referandum sistemlerinde yeter sayıdır. Meclis oylamalarında, temel ölçütler yeter çoğunluk, çoğunluğun büyüklüğü ve ad okuyarak oylamayla el kaldırma arasında seçme (ve "bağırma", "oturma ve kalkma" gibi benzer prosedürler) şeklindedir. Meclislerde gizli oylama enderdir, ama duyulmamış bir şey değildir. 1789-91 Fran-

sız Kurucu Meclisi'nde meclis başkanı, gizli bir oylamayla seçilmişti. Daha yakın tarihte, İtalya ve Kolombiya mecliste gizli oylama uygulamışlardır. Ancak burada, gizli oylamanın hiçbir dinleyicinin kabul edilmediği kapalı oturumlardan ayrıldığını dikkate alalım. Bunlardan ikincisi, kamu oylamasıyla bir araya gelerek, meclis üyelerinin güvenilir destek teminatlarını sağlar ki bu gizli oylamada mümkün değildir. Buna karşılık, eğer bu oturumlar kamuya açık olursa bazı dinleyiciler kendi temsilcilerinin konuya ilişkin tercihlerinin zıddı oylama yaptıklarını gördüklerinde, kazanımlara bir başkasının sahip olması nedeniyle olumsuz reaksiyon gösterebilirler.

Aşağıda, yazacaklarımı çoğunluk oylamasıyla sınırlayacağım. Her ne kadar bu evrensel bir uygulama değilse de daha büyük bir çoğunluğun, örneğin, beşte üçün ya da üçte ikinin tekliflerini alma kararının, basit çoğunlukla yapılması zorunluluğu var görünmektedir. Gelecekteki anayasal değişiklikler için sıklıkla nitelikli çoğunluğu zorunlu kılan kurucu meclisler, kendi işlemlerinde neredeyse hep basit çoğunluk oylaması kullanmışlardır.[9] Bilgisizlik maskesi ardındaki kurucu meclislerin, saklanıp çoğunluk oylamasına karar verip oybirliğiyle karar aldıkları ideal modelin, maskeler kaldırıldığında gerçek yasa yapmayla çok az ilgilerinin olduğu görülür. Yeterli çoğunluk konusunu, bir azınlık tarafından katılıp oy kullanmaları durumunda geçecek olan bir kararı engellemek için kullandıkları çekimser kalma ya da "boş sandalye politikası"nı belirtme dışında, burada es geçiyorum.

Oylayarak karar vermeyi gerekli kılan uzlaşma eksikliği, temel ayrı tercihlerden, ayrı inanışlardan ya da her ikisinden kaynaklanıyor olabilir. Örnek olarak, 1789 Fransız Kurucu Meclisi'nde tek meclislilik ve çift meclislilik tartışmalarını düşünün. Çok genel olarak, meclis kabaca aynı sayıda kişiden oluşan üç grup içeriyordu. Gerici

---

[9] 1996 Güney Afrika Anayasası kısmen buna istisnadır. Nitelikli bir çoğunluk tarafından kabul edilme gerekliliğinden, 1993'teki geçici anayasayla vazgeçilmiştir ki bu da oylamayla değil, pazarlıkla kabul edilmiştir.

sağcılar, mutlak monarşiye geri dönmek istiyordu, ortadaki ılımlılar meclisin sıkı bir biçimde denetlenmesiyle birlikte anayasal monarşi istiyordu ve sol kanatsa meclisin daha serbest olduğu bir anayasal monarşi istiyordu. İki meclislilik konusunda, oldukça basitleştirilmiş bir şekilde tablo aşağıdadır (Tablo 25.1).

	Temel Tercihler	İnançlar	Politik Tercihler
Gericiler	Rejimin istikrarını bozmak	İki meclislilik rejimi dengeler	Tek meclislilik
Ilımlılar	Rejimi dengelemek	İki meclislilik rejimi dengeler	İki meclislilik
Radikaller	Rejimi dengelemek	İki meclislilik rejimi dengeler	Tek meclislilik

Tablo 25.1

Sonunda, çift meclislilik gericilerle radikallerin işbirliği sonucu reddedilir. Bu genel olgu -birbirini etkisiz hale getiren tercih farklılıkları ve inanç farklılıklarını temel alan politik anlaşma- oldukça yaygındır. Her ne kadar, konuşmacıların yalnızca ortak çıkarla güdülendiği ve tartışmayı dinlemeye istekli oldukları "ideal konuşma durumu"nda ortaya çıkandan açıkça farklı olsa da bu şekilde oybirliği bile sağlanabilir.[10]

Bu tartışmayı yapay bir ortamda yaptığımda, çoğunluk çift meclisliliğin rejimin istikrarını sağlayacağını savundu ve (başka) bir çoğunluk da rejimin istikrarını istedi (Bkz. Tablo 25.1.). Eğer kolektif kararlar ilk önce (gerçek) çoğunluk oylamasıyla inanışları

[10] Fransız meclisinde, bu sonuç 1791 Mayısı'nda radikaller, ılımlılar ve gericiler güçlerini kurucu meclis üyelerini ilk sıradan yasama için seçilemez kılan bir yasayı oylarken gerçekleşti. Radikallerin amacı, yasama organını Jakoben kulübü lehine zayıflatmaktı, gericilerin isteği de yasama organını kral lehine zayıflatmaktı. Oylarda fikirbirliği vardı, çünkü ılımlılar "tarafsızlık sarhoşluğu" içindeydiler (Bölüm 5) ve gelecek yasama süreçlerinde kendilerine düşecek rolü yadsıyacak şekilde heyecanla oy kullandılar.

kümeleyerek, daha sonra (gerçek) çoğunluk oyuyla temel tercihleri bir araya getirerek ve en son olarak da toplam inanışların toplamdaki tercihi en iyi şekilde gerçekleştirmesiyle eyleme geçerek yapıldıysa, seçilen *çift meclislilik* olacaktır. (Bu sonucu önlemek için gericiler çift meclisliliğin rejimin dengesini bozacağına inancını yalan yere ifade edebilirlerdi, böylece bu inanış için bir çoğunluk yaratırlar ve ardından da tek meclislilik kararı için bir çoğunluk yaratmış olurlardı.) Bildiğim kadarıyla bu "çifte toplanma" uygulaması pratikte hiç kullanılmamaktadır. Toplanma politikası tercihlerinin karmaşıklığı doğrudan düşünüldüğünde, bu tür herhangi bir sistemin idaresi muhtemelen güç olacaktır.

İki meclislilik hakkındaki tartışmada, oy verenler nihai hedeflerinde olduğu kadar inanışlarında da farklılık gösterecektir. Diğer durumlarda, bu iki konunun birinde benzer olup diğerinde ayrılabilirler. Gözlenen ve bir araya getirilenler politik tercihler olduğu için, bu sonucu oluşturan iki faktörü birbirinden ayırmak güç olacaktır. Kurumsal anlamda, çoğunluğun oylamasının inançların bir araya toplanmasında (aynı hedefleri varsayarak) ve temel tercihlerin toplanmasında (aynı inançları varsayarak) etkisini hiçbir zaman belirleyemeyebiliriz. Tocqueville'e göre, demokrasi (yani, geniş bir oy hakkıyla çoğunluğun oylaması) her iki yönden de, diğer sistemlerden üstündür. "Çoğunluğun manevi üstünlüğü, pek çok kişiden oluşan bir mecliste aydınlanma ve bilgeliğin tek bir kişinin zihninde olandan daha fazla olduğu temel fikrine dayanır ya da yasama üyelerinin sayısı, seçilme şekillerinden daha önemli bir konudur (ve) ilke olarak çok kişinin çıkarının az kişinin çıkarına tercih edilmesi gerekir." Demokratik görevliler "önemli hatalar yapabilirler" ancak "asla sistematik biçimde çoğunluğa karşı bir çizgi benimsemeyeceklerdir."[11]

---

[11] Ancak Tocqueville, *önemli* hatalara arada sırada meyletmenin demokratik olmayan bir rejimin *sistematik* sapmalarından daha ciddi olmayabileceğini sormaz. Her ne kadar ABD'nin elverişli coğrafi durumu nedeniyle hatalar

Öncelikle, inançların toplanmasını kümelenmesini düşünün. Doğru inanışlara ulaşmada geniş kapsamlı bir oy hakkının mı, yoksa dar kapsamlı bir oy hakkının mı iyi bir prosedür olduğu konusunda -çoğunluğun azınlıktan daha mantıklı olup olmadığı konusunda- uzun zamandır süregiden bir tartışma vardır. Aristo'ya göre, bu konu niteliğe (katılanların yeterliliğine) karşı bir ağırlıklı nicelik (politik süreçteki katılımcıların sayısı) meselesidir:

> Devleti oluşturan sınıflardan birinde nitelik, diğerindeyse nicelik olabilir. Örneğin, alt sınıflarda doğanlar asillerden daha fazla olabilir ya da yoksullar zenginlerden daha çok sayıda olabilir, yine de sayıca daha çok olan sınıf nitelik anlamında geride oldukları ölçüde nicelik anlamında da diğerini geçemeyebilirler. Bundan dolayı, bu iki faktör birbiriyle kıyaslanarak değerlendirilmelidir. Bu nedenler yoksulların çokluğu oran anlamında aştığında (aşağı durumdaki niteliklerini dengeleyecek biçimde) orada demokrasi olması doğaldır.

Modern dilde, bu konu Concorcet'nin "jüri teoremi" açısından ifade edilebilir. Diyelim ki bir jürinin üyeleri sanığın savcının itham ettiği şeyi yapıp yapmadığı konusunda kendi (bağımsız) inançlarını belirtiyorlar ve her birinin % 50'den fazla haklı olma şansı var. Concorcet, eğer jüri çoğunluk oylamasıyla karar verirse hata yapmama şansı jürinin büyüklüğüyle birlikte artar[12] ve jürinin büyüklüğü sınırsız olduğundaysa kesinlikte birleşeceklerdir. Ayrıca, belli bir büyüklükteki bir jüri için çoğunluğun hata yapmaması, her bir jüri üyesinin hata yapmama şansının yükselmesiyle artar.[13] Bu yüzden, Aristo'nun da söylediği gibi ya jüri üye-

---

yapmaya gücünün yeteceğini iddia etmiş olsa da bu, diğer ülkeler için doğru olmayabilir.

12 Bir sonraki paragrafta tartışılana zıt olarak, oy kullanan her birinin haklı olma olasılığı varsayımı, oy kullananların sayısının artışından etkilenmemiştir.

13 Çoğunluğun hata yapmama şansı, eğer nitelikli bir çoğunluk, örneğin % 60 istenirse, yine artacaktır. Ancak bu durumda, sanığın ne suçlu ne de masum olduğuyla ilgili gereken çoğunluğun sağlandığı "kararında oybirliğine varamayan jüri" ortaya çıkabilir.

lerinin sayısı arttırılarak ya da jüri üyelerinin niteliklerini yükselterek sonucu geliştirebilir.[14]

Aristo'nun ötesine geçersek nitelikler sosyo-ekonomik pozisyondan çok, sayının doğrudan bir fonksiyonu olabilir. Sosyal bilim dilinde, oy kullananların yeterliliği bilinen "dışsal" olmaktan çok, sisteme "içsel" olabilir. Diyelim ki kişinin iki politik sistem, oligarşi ve demokrasi -ki her ikisi de çoğunluk kararına dayanır, ama oy kullanma yetkisi olanların sayısı farklıdır- arasından seçmesi gerekiyor. Bir demokraside, oy kullananlar rasyonel olarak ilgisiz kalmaya devam edecektir, çünkü her birinin sonuç üzerindeki etkisi küçük olacaktır.[15] Bir oligarşide, oy kullananlar bilgi toplamaya daha fazla yatırım yapacaktırlar, çünkü her birinin etkisi daha büyük olacaktır.

Bentham, bu argümanın bir mecliste oylama yaparken de geçerli olduğuna dikkati çeker: "Oylayanların sayısı arttıkça ağırlığı, her bir oyun değeri, oy kullanan nezdinde bedeli, gerçeğe uyduğundan emin olma konusunda güdülendirmesi ve hatta bütündeki rolü azalır." Bir meclisin (1789 Fransız Kurucu Meclisi'ni düşünerek) kalabalık olması gerektiği tartışmasına yanıt olarak, "bilgelik olasılığı üyelerin sayısıyla birlikte artacağı" için şöyle yazmıştır: "Bu aynı nedenin birinin aydınlanmasını deneme motivasyonunu güçlendirmesi, bu avantajı dengelemektedir." Bu

---

[14] Kişi, oy kullananların inançlarının gerçekte birbirinden bağımsız olmalarını sağlamakla Concorcet'nin teoreminin koşullarını sağlayabilir. Bu bakış açısına göre, Rousseau'nun müzakereden önce tartışmayı yasaklama teklifi anlamlı olabilir. Aynı zamanda, eğer müzakere inanışların niteliğini arttırıyorsa birbirlerinden daha az bağımsız hale getirdiğine bir itiraz olamaz. Teoremin koşulları, iyi bir sonuç üretecek şekilde çoğunluğun oylaması için yeterlidir ama gerekli değildir.

[15] Oy kullanma kararının kendisi irrasyonel olduğundan (Bölüm 12) vatandaşların değişime açık konularda da irrasyonel olarak bilgi donanmayabilecekleri de sorgulanabilir. Ancak şu anki ortamda konumuz, vatandaşların oy hakkı sınırlı olduğunda, geniş olduğunda olduğundan daha fazla yatırım yaptıklarıdır, tıpkı seçim yakın göründüğünde oy kullanan daha fazla kişinin döndüğü gibi.

nitelik-nicelik alışverişinde ideal bir seçmen büyüklüğü, çoğunluk oylamasının doğru inanışı ortaya çıkarma olasılığını arttırır.[16]

Ardından, oy kullanmayla tercihlerin toplanmasını düşünün. Ortaya çıkan iki temel ve birbiriyle yakından bağlantılı sorun, tercihlerin *yanlış temsili* ve sonucun *belirsizliği*dir. İlkinden başlayacak olursak, insanlar benimsendiğini ya da seçilmiş olduğunu en çok görmek istediklerinden başka teklifler ya da adaylar için oy kullanma konusunda güdülenecekdir. Gizli oylamadansa açık oylama tercihi bu olguya neden olabilir. Klasik Atina'da meclis tarafından verilen çoğu karar el kaldırarak yapılmaktaydı ki bu bazı vatandaşların kafalarındaki şekilde oylama yapmaktan korkmalarına neden oluyordu. Böylece Thucydides "Çoğunluğun coşkusuyla (Sicilya seferi için) bundan haz etmeyenler vatansever olarak görülmeme kaygısıyla ellerini bu sefere karşı kaldırmaya korktular" diye açıklar. (Buna karşılık, büyük Atina jüri mahkemelerinde kararlar gizli oylamayla alınırdı.) Yoklama yapılarak yapılan oylamalar "ayağa kalkma ve oturma" gibi diğer oylama yöntemlerine göre oy kullananların gözünü korkutabiliyordu. Paris (1789-91) ve Frankfurt (1848) kurucu meclislerinde radikaller önemli konularda (kendi tekliflerine karşı çıkanların adlarının olduğu listeyi döndürerek, üstü açık ya da kapalı bir tehditle) düzenli olarak yoklama almak suretiyle oylama istiyordu. Her ne kadar "ayağa kalkma ve oturma" sisteminde kişilerin oylarını nasıl kullandıklarını belirlemeyi güçleştiren açık bir çoğunluk varsa da sonuç yoklama usulü yapılan oylamada tersine çevrilebilmekteydi.[17]

---

[16] Özünde, ideal sayı iki ayrı uçta olabilir - ya tek bir birey ya da tüm yetişkinler. Mantıklı varsayımlar altında bir "iç maksimum" olması daha olasıdır. Eğer ideal büyüklük küçükse, kişi oy kullananları geniş bir vatandaş kitlesinden bağnaz çıkarları temsil etmeyecek biçimde rastgele seçebilir. Bu bakış açısına göre, oy kullanma bir *hak* olmaktan çok bir *işlev* olmaktadır.

[17] Daha yakın tarihten bir örnek verecek olursak, 1964 İnsan Hakları Sözleşmesi ABD meclisinde tartışılırken İdari Komite başkanı (Howard Smith) geri dönüşsüz bir kanun değişikliği olarak düşündüğü şeyi açıkladı: Kanun

Yanlış temsil gizli oylamayla da ortaya çıkabilir. Temelde tüm oylama sistemlerinde, bir oylayanın ilk sıradaki tercihi dışında bir alternatife oy vererek asıl tercihine oy verse elde edeceği sonuçtan daha iyi bir sonuca ulaşabilir.[18] (Eğer adaylar ve teklifler bir alternatifin seçilme olasılığının onu tercih eden oy kullananların oranına eşit olacağı bir rastgele seçme aracıyla seçiliyorsa, bir istisna olabilir. Bu durumda, "boşa gitmiş oy" sorunu olmayacaktır. Sistemin dezavantajları açıktır ve neden asla seçilmediğini açıklamaktadır.) Kişinin birinci sıradaki tercihini çok da fazla olmayan bir farkla kazandığını görmek istemesi, ona karşı oy vermesine yol açabilir. Örneğin, Bölüm 18'de sosyalistlerin kendi partilerinin platformunu sola taşımak üzere komünistlere nasıl oy verebildiklerinden söz etmiştim. Eğer birinin birinci sıradaki adayının seçilmeyeceği kesinse, kişi seçilme şansı olanlardan en iyi seçeneğe oy verebilir. Bazı oylama sistemleri, diğer oy kullananlar tarafından kullanılan bir adayı ya da teklifi kendi gerçek tercihlerinin yönlendirdiğinden daha az tercih edilir olarak sıralayacak bir teşvike sahip olabilir (aşağıdaki örneğe bakınız) ya da ki-

---

tasarısının ırk, cinsiyet ve kökene bağlı ayrımcılığı yasaklayacağını öne sürdü. Temsilciler meclisi başkanlığı, Smith'in değişikliğin kanun tasarısını yok edeceği inanışını paylaşarak liberal demokratların tasarıya karşı oy kullanmasını sağlamaya giriştiler ve bazı söylentilere göre böyle bir oy gizli tutulduğu takdirde, üyelerin çoğu bu şekilde oy kullanmaya istekliydi. Ancak galeriler, henüz kaydedilmemiş (oy sayma görevlilerinin) oylara ilişkin davranışları gözlemek üzere bulunan kadın ilgi gruplarıyla doluydu ve bu durumda liberal üyeler liderlikle anlaşmaya isteksizdi ve Smith'in değişiklik isteği aleyhine oy kullandılar. Sonuçta, Smith'in değişikliği kanun tasarısının reddine yol açmadı ancak kanuni olarak korunan sınıflara cinsiyetin de dahil edilmesine neden oldu.

[18] Daha teknik olarak: Diktatörce ya da olasılıkçı olmayan oylama sistemlerinde, kişinin gerçek tercihlerini ifade etmesi genel anlamda hâkim bir strateji değildir. Ancak sistemler samimiyetin, diğerlerinin samimiyetine en iyi tepki olma anlamında bir *denge* olduğu şekilde düzenlenebilir. Ayrıntılar karmaşıktır ve gerçek dünyadaki oylama sistemlerinin özelliklerini yansıtmaz.

şinin tercih edilen alternatifinin seçilmesinin daha olası olması amacıyla yeni alternatifler ortaya koyabilir.

Bazı durumlarda, çoğunluk oylamasının sonucu belirsizdir. Diyelim ki belediye meclisinde sırasıyla kabaca eşit büyüklükte kişiden oluşan üç ayrı temsilci grubu var: Ticaret topluluğu, sanayi işçileri ve sosyal hizmet çalışanları. Meclis, kapalı bir yüzme havuzu inşasına yerel senfoni orkestrasına mali destek sağlamaya ya da golf sahası kurmaya çalışıyor. Bu grupların kalıplarına uygun olarak uzun tartışmalardan sonra seçenekleri Tablo 25.2'deki gibi sıraladıklarını varsayalım.

Eğer alternatifler ikili oylar şeklinde birbirine karşıysa, ticaret topluluğuyla işçilerden oluşan bir çoğunluk golf sahasını orkestraya tercih etmekte, ticaretle uğraşanlarla sosyal hizmet çalışanlarından oluşan bir çoğunluk orkestrayı havuza tercih etmekte, sosyal hizmet çalışanlarıyla işçilerden oluşan bir çoğunluksa yüzme havuzunu golf sahasına tercih etmektedir. Yani "sosyal tercihler" *geçişsiz* ve *döngüsel*dir. Bireyin seçimleriyle ilgili olarak geçişlilik rasyonelliğin bir gerekliliğidir (Bölüm 11). Bu bağlamda soru rasyonellikten çok belirliliktir. Eğer tüm belediye meclisi Tablo 25.2'deki sıralamalarla gitmek zorunda kalırsa, nasıl bir karara ulaşacaklarını kestirmek zor olacaktır. Meclis bir karara varamadığı için oylama yapılmış olduğundan, daha fazla tartışmak da yarar getirmeyecektir. Çeşitli grupların bir seçeneği diğerine tercih etme yoğunlukları ya da seçeneklerin objektif ihtiyaçları karşılama boyutu ölçülebilse, insan bir seçeneğin diğerinin belirsiz biçimde üzerinde olduğunu söyleyebilir. Ancak tercihin yoğunluk derecesini ölçmemize ya da kişiler arası doyumun derecesini hesaplamamıza imkân sağlayacak bir genel yöntem yoktur.[19] Seçeneklerine ne kadar değer verdiklerini öğrenmek üzere

---

[19] Bu, bireysel faydalar toplamının en yükseğe çıkarılmasını söyleyen klasik faydacılığın pratikte uygulanmasının neden zor olduğunu göstermektedir. Bu sorun, kişiyi, kişiden kişiye refah derecelerini kıyaslamanın neden her zaman anlamsız olduğunu düşünmeye yöneltmemelidir. Bireylerin yanı sıra

bunları 1'den 10'a kadar bir ölçekte sıralamalarını istemek de anlamsızdır. Bir kere, belli bir puanın (örneğin 7) üç grubun üyeleri için aynı şeyi ifade edip etmediğini bilemeyiz. Ayrıca, seçeneklerini 1'den 10'a kadar puanlandırmalarını istemek, örneğin, birinci sıradaki tercihlerine 10, diğerlerine 0 vererek tercihlerinin boyutunu yanlış temsil etmelerine yol açabilecektir.

	İşadamları	İşçiler	Uzmanlar
Golf sahası	1	2	3
Orkestra	2	3	1
Havuz	3	1	2

Tablo 25.2

Bu "döngüsel sosyal tercihler" sorununun pratikte ne kadar önemli olduğunu bilmiyoruz. Eğer bireylerin tercihleri tek zirveliyse, yani seçenekler "en yüksek"ten "en düşük"e doğru, her bir bireyin tercihi en tercih ettiği politikaya yaklaştıkça artıp bu politikadan uzaklaştıkça düzenli olarak azalıyorsa ortaya çıkmayacaktır. Pek çok durumda bu tercihlerin akla yakın bir özelliğidir. Eğer kişinin tercih ettiği vergi oranı % 20'yse, % 19'u % 18'e, % 21'i % 22'ye tercih edecektir. Ayrıca, bir meclisin ortak bir irade olmadığı için karar alınamadığı gerekçesiyle vazgeçme şansı yoktur. Aslında, statüko seçeneklerden biriyse bu fikir anlamsızdır. Bir karara her zaman varılır: Kaçınarak (statükoya bağlı kalınarak) geleneksel oylama yöntemlerinden birini benimseyerek ya da takvimle oynanarak.

Yine de bir karara varılmış olması, bunun keyfi olmayan biçimde popüler ya da "genel" iradeyi yansıttığını ifade etmez. Tablo 25.2'de verildiği gibi gerçek tercihlerden oluşan bir takımda genel

kurumlar da bu tür karşılaştırmaları büyük bir güvenle rutin olarak yapar. Yine de karşılaştırmalar ölçümlerden çok, sezgilere dayandığından belirsiz sonuçlara ulaşmada başarısız olacakları pek çok durum vardır.

irade fikri anlamsızdır. Bu tür takımlar ne kadar sık gerçekleşmektedir? Politik bilimciler bir dizi örnek ortaya koymuştur. Diğerleriyse, ortaya konan bu örneklerin yanlış tanımlanmış olduğunu daha yakından bir bakışın döngüsel çoğunluklarla ilgili spesifik iddiaları çürüttüğünü tartışmışlardır. Döngüsel tercihlere gerçek örnek teşkil edebiliyor görünen iki durumu tanımlayacağım.

8 Ekim 1992'de, Norveç Parlementosu Oslo'ya planlanan havaalanının Gardermoen'de konumlandırılması gerektiğine karar verdi. (Bu seçenekten G seçeneği olarak söz etmek istiyorum.) Diğer seçenekler, Hobøl (H seçeneği) ve Gardermoen ile var olan Fornebu Havaalanı'nın bileşimini içeren bir çözüm (D seçeneği) oldu. Seçenekler birbirine karşı değil, ama sırayla statükoya karşı olacak şekilde düşünülmüştür. Bir aday oyların çoğunluğunu aldı mı, o kabul edilmiştir.[20] Her ne kadar bu seri oylama parlementonun geleneksel oylama sistemi olsa da örneğin, kazanan kalana kadar ikili oylar şeklinde seçenekleri birbirine karşı gösterme gibi diğer sistemler de mümkün olabilmektedir. Sıralı oylamayla seçeneklerin oylandığı sıralama, birazdan göreceğimiz gibi, karar verici nitelikte olabilmektedir.

Görünen parti tercihleri, vekillerin oylarıyla bir araya gelen önemsiz istisnalarla şu şekildedir:

İşçi Partisi (63 vekil): G > D > H

Sosyalist Sol Parti, Hristiyan Demokratlar ve Çiftçi Partisi koalisyonu (42 vekil): D > H > G

Muhafazakâr Parti (37 vekil): H > G > D

İlerleme Partisi (22 vekil): H > D > G

Bir bağımsız vekil: G > H > D

Bunların *samimi* tercihler olduğunu varsayarsak, sosyal tercihler dönmektedir: D, H'ye 105'e 60 galip gelir; H, G'ye 101'e 64 galip gelir; G, D'ye, 101'e 64 galip gelir. Oylamadan önce, parlemento seçeneklerin sunulacağı sırayı oylamıştır. İşçi partisi

[20] Bunların hepsi statükoya tercih edildiğinden, biri kesinlikle kabul edilecekti.

G-D-H sıralamasını önerirken, parlemento başkanı D-H-G'yi önermiştir. Teklifler birbirine karşı sunulduğunda, İşçi Partisi'nin adayı kazanmıştır. Eğer parlamento başkanının teklifi kazansaydı, İşçi Partisi muhtemelen D için oy verecekti, çünkü diğer türlü D için bir çoğunluk elde etme başarısızlığı, en alttaki tercihin benimsenmesine yol açacaktı. Benimsenen sıralamanın altında, Muhafazakâr Parti de benzer bir kötü durumdaydı. En sonunda, muhafazakârlar G için oy vermiştir, çünkü eğer buna karşı oy vermiş olsalardı en alttaki tercihleri, D, kazanacaktı. Her ne kadar İşçi Partisi, ikinci tercihinin D olduğunu söylerken samimi olmaması mümkünse ve bunu yalnızca Muhafazakâr Parti'nin G'ye karşı oy kullanılmasının D'nin benimsenmesine inanması için yapıyorsa da bu etkinin kanıtı yoktur. Eğer gerçekten durum buysa, H hem D'ye hem B'ye galip geleceğinden sosyal tercihler döngüsel olmayacaktır.

İkinci örnekte, döngüsel tercihlerin yanlış temsilin yarattığı yapay bir durum olabileceği hariç tutulmuştur. II. Dünya Savaşı'ndan sonra Amerikan ordusundan askerlerin terhis düzenine karar verirken ortaya çıkmıştır. Ordudan erken ayrılmak adil bir şekilde dağıtılması gereken büyük bir nimetti. Bunun ölçütlerini belirlemek için ordu askere alınan kişiler arasında büyük ölçekli araştırmalar yaptı. Kriterlerin ikili karşılaştırmalarla birbirine karşı sunuldukları bir araştırmada, sıralamalar bazı kolektif tutarsızlıklar sergiledi. Böylece % 55, evli ve iki çocuklu olup hiç silahlı çatışmaya katılmamış olanların iki silahlı çatışmaya katılmış olan bekâr olanlardan önce terhis edilmesi gerektiğini; % 52, on sekiz ay denizaşırı olmanın iki çocuğu olmaktan daha önemli olduğunu ve % 60, iki silahlı çatışmanın on sekiz ay denizaşırı olmaktan daha önemli olduğunu düşündü. Bunları savunanların tercihlerini yanlış temsil etmeleriyse hiç olası değildi.[21]

---

[21] Bu bulguları aldığım çalışmanın yazarı, "Bu tür karışık hipotetik seçimlerde yüksek bir iç tutarlılık düzeyinin beklenmemesi gerekir" diyerek sorunun tek başına tutarsız sıralamalardan biri olduğunu belirtmiştir. Eğer çoğunluk, %

Pazarlık etme güvenilir tehditler ve vaatlerle bir uzlaşmaya varma sürecidir. Biri, ayrıldığı eşine karşı taraf ortak velayeti kabul etmeksizin tam velayet için dava açacağı şeklinde tehdit edebilir. Ücret pazarlığında işçiler grevle idareye geçmekle ya da mesai dışı çalışmayı reddetmekle tehdit edebilirken, işverenler lokavtla ya da fabrikayı kapatmakla tehdit edebilir. Bir firmanın müdürü bir çalışanı işini daha iyi yapmazsa işten çıkarmakla tehdit edebilir. Bir ülke bir başkasına kendisine bölgesel imtiyazlar tanımazsa istila etmekle tehdit edebilir. Kurucu bir mecliste, belli bir bölgeden bir delege kendi bölgesinin lehine bir temsil benimsemediği takdirde terk etmekle tehdit edebilir. Amerikan senatörleri, başkanın bir adayı geri çekmesi için kürsüyü oyalamakla tehdit edebilir. Kongre, eğer başkan yasayı veto ederse bütçe için oy vermeyi reddetmekle tehdit edebilirler.

Vaatlere dönecek olursak, oylamayla karar alan bir grubun bir üyesi aynı grupta yer alanlardan biri için önemli olan bir teklif için oy vermeyi, kendi de benzer durumda olduğunda oy alma koşuluyla (yandaşlık) vaat edebilir. Bir evin satıcısı, alıcı istediği fiyata geldiğinde başka alıcılarla görüşmeyeceğine söz verebilir. Benzer biçimde, bir fidyeci fidye ödendiği takdirde alıkoymak ve yeni bir talepte bulunmak yerine kaçırdığı kişiyi serbest bırakmaya söz verebilir. Bunun tersine, bir hükümet teröristlerin kaçırdıkları kurbanı serbest bırakmaları durumunda bir teröristi serbest bırakmaya söz verebilir. Kaçırılan biri, kendisini kaçıranlara eğer kendisini serbest bırakırlarsa eşkâllerini polise vermeyeceğine söz

---

200'den fazlasıyla sonuçlansaydı bu öneri doğrulanabilirdi. Ama yalnızca % 167'yle sonuçlanmıştır. Sıralamaların tek başlarına tutarlı olmaları epey olasıdır ve kolektif bir geçişsizliğe yol açmaktadır. Çalışma 1949'da, Kenneth Arrow'un, tercihlerin kümelenmesi ve maruz kaldıkları tutarsızlıklarla ilgili yeni bir çığır açan çalışmasından iki yıl önce yayınlanmıştır.

verebilir. Tutuklu ikilemi durumunda bir kişi eğer diğeri de işbirliği yaparsa işbirliğine girmeye söz verebilir.

Pazarlığın sonucu tehditler ve sözlerin *güvenilirliğine* dayanır. Bir tehdidi, tehditte bulunan kişinin karşı taraf uymadığı takdirde (herhangi bir nedenle) yerine getireceği bekleniyorsa, bu tehdit güvenilirdir. "Ya paran ya canın", "Ya paran ya canım"dan daha güvenilirdir. Bir söze, kişinin (herhangi bir nedenle) diğer kişinin uyması durumunda uyacağı bekleniyorsa, güvenilirdir. "Metni yazdığında şekillerini çizeceğim." Güvenilir bir sözdür, çünkü sözü veren kişinin bunu gerekleştirmek için teşviki vardır. Bölüm 5 ve 15'te tartıştığım güven oyununda, emanetçinin yatırımcının transferinin yarısını geri verme sözünü tutmada hiçbir teşviki yoktur.

*Tehdit*lerin güvenilirliği, öznel olduğu kadar nesnel etkenlere de dayanır. Nesnel etkenler, dış seçenekler ve iç seçenekler olmak üzere ikiye ayrılır. Bir dış seçenek, eğer görüşmeler geri dönülmez biçimde koparsa pazarlığın taraflarından birinin ne elde edeceğidir. Ücret görüşmelerinde çalışanlar için bir dış seçenek, bir başka firmada elde edecekleri ücret veya işsiz kalmaktan elde edecekleridir. Çocuk velayetiyle ilgili pazarlıkta dış seçenekler davanın beklenen sonucuna göre değişir. Philedelphia Federal Kongresi'nde dış seçenek bir ülkenin birlikten ayrılmakla (ve belki bir başka ulusla müttefik olarak) neler elde edeceğidir. Pazarlıktan çekilme tehdidi, eğer sadece taraf bu ilişkinin dışında olmakla kabul ettiğinde olacağından daha iyi olacağını gösterirse güvenilirdir.

Bir iç seçenek, pazarlık sürecinin içerisinde tarafların var olan düzenlerinde dayanmalarını sağlayacak neyin olduğuyla ilgilidir. İşçiler için iç seçenek grev fonunun büyüklüğüyle belirlidir. Ebeveynler için geçici velayetin kime verildiğidir. Philedelphia'da delegelerin memleketlerindeki acil işlere geri dönme isteğidir. İç seçenekler tehditlerin güvenilirliğini etkiler, çünkü bir tarafın tehdidi yerine getirecek teşvikleri olup olmadı-

ğını belirler. İşçilerin yaptığı bir grev tehdidi, grev fonları yoksa (eğer firma bunu biliyorsa), çoğu evliyse ve karşılamaları gereken yüksek ev kredileri varsa güvenilir değildir.

Daha genel anlamda, bir tarafa bir zarar verme tehdidi eğer bunu yaparken kişi kendi de zarar görecekse güvenilir değildir. Kongre üyeleri eğer başkan bunu yaptıkları takdirde kendi itibarlarının sarsılacağını ve çözüm getirme yetenekleri zarar göreceğini biliyorsa, bütçeyi reddetme tehditleri güvenilir olmayacaktır. Fransız Kurucu Meclisi'nin bir üyesi (Lanjuinais) 1789'da gelecekteki yasaların kralın vetosunu önlemek üzere gelirin kontrolünde kullanılamayacağını öne sürmüştür. "Vergileri ödemeyi durdurmak", "bacaktaki bir yarayı iyileştirmek için boğazı kesmek" gibi bir tehdit olduğundan güvenilir olmamıştır.

Öznel tarafında, eğer kişinin geniş bir zaman ekseni varsa (ve diğer taraf da buna inanıyorsa) tehditler daha güvenilirdir. Rakiplerinin, imtiyazları anlaştıkları zamana göre belirleneceğinden, sabırlı pazarlıkçıların avantajı daha büyük olacaktır.[22] ABD ile Vietnam arasındaki Paris görüşmelerinde, Vietnam delegeleri iki yıllık bir kira kontratıyla bir ev tuttuğunda iyi bir açılış hamlesi yapmış oldu, çünkü böylece acelelerinin olmadığı mesajını vermiş oldu. Risk tarafsızlığı ve riskten kaçınma düzeyinin düşük oluşu da bir tarafa pazarlıkta bir üstünlük sağlayabilir. Riskten kaçınan bir ebeveyn, pekâlâ velayeti alabilecekken ortak velayete olur diyebilir (Bölüm 11). Tehditlere güvenilirlik sağlayabilecek bir başka öznel faktörse, bırakılması beklenene kıyasla diğer tarafın teklifine görece düşük bir değer vermektir. Boşanma pazarlığında, diğer ebeveyn çocuğun pazarlığını çok güçlü biçimde talep ediyorsa kişi oldukça iyi bir maddi pazarlığa girebilir.

---

[22] Bu formül bir şekilde yanlış yönlendirmektedir. Şekil 20.2'deki gibi bir pazarlık oyununda, tarafların zamansal indirgeme oranlarının rol oynadığı geriye doğru çıkarım temelinde bir uzlaşmaya hemen varılacaktır. Burada pazarlık gerçek değil, "güce dayalı"dır. Yine de sabırsız olan tarafın daha az elde edeceği, çünkü o an elde etmeye daha fazla önem verdiği doğrudur.

Geniş bir zaman müddetinin olması, bir başka şekilde de güvenilirliği etkileyebilir. Şu anki bir etkileşimde bir tehdidimi yerine getirmek bana pahalıya patlayacağından başarısız olursam, gelecekteki etkileşimlerde güvenilir tehditler yapma becerim zarar görebilir. Bu fikri belki de tersinden açıklarsam daha anlaşılır olacaktır: Bugünkü bir etkileşimimde, bunun için hiçbir teşvikim olmasa da sırf tehditleri ciddiye alınması gereken biri olarak ün yapmak adına bir tehditte bulunabilirim. Eğer diğer kişi bu tartışmanın mantığını anlarsa, hiçbir tehditte bulunmama bile gerek kalmayabilir. Sözcük anlamıyla bir ün kazanma durumu söz konusu değildir, sadece "güce dayalı" bir nam salma gerçekleşmiştir. Daha yaygın olarak, dünyaya öyle biri olduğumu duyurmak için birkaç "ilgisiz" tehditte bulunabilirim. Bölüm 20'deki mağazalar zinciri oyununa ilişkin yorumlarda, her iki olasılıktan da söz ettim.

*Sözler*in güvenilirliği, farklı yollarla da olsa, hem nesnel hem de öznel etkenlere dayanır. Bir sözün güvenilirliği, kişinin bunu yerine getirmeye muktedir olup olmadığına bağlıdır. Örneğin, Fransız Kurucu Meclisi'nde, 1789 sonlarında başarısız bir yandaşlık girişimini düşünelim. Ilımlıların lideri Mounier ile radikaller Barnave, Duport, Alexandre Lameth arasındaki üç buluşmada, son üçü şu teklifi yapmıştır: Kralın meclisi dağıtma yetkisini bırakması, üst kurulun sadece geçici bir veto hakkının olması ve anayasanın revizyonu için periyodik toplantılar yapılması karşılığında Mournier'e, kralın ve çift meclisliliğin tam vetosunu önermişlerdir. Mournier açıkça reddetmiştir, çünkü meclisin modern anlamda toplu olarak veto etmeyi sağlayabilecek disiplinli gruplar halinde partileri olmaması nedeniyle bu üçünün sözlerini tutabilmeye yeterliliklerinin olmadığına inanmıştır.

Bir başka örnek olarak, demokrasiye geçişlerde görevden ayrılan liderler için dokunulmazlık sözlerini düşünün. Bu tür sözler 1983'te Arjantin'de, 1984'te Uruguay'da, 1989'da Polonya ve Macaristan'da verilmiş ve tutulmamıştı. (Latin Amerika ülkelerinde,

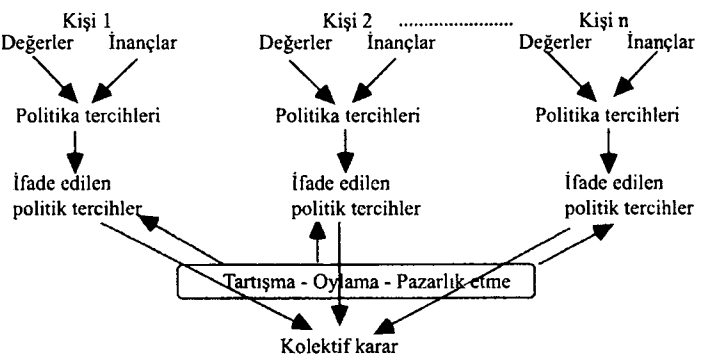
askeri darbe tehditleri buna uymayı zorlamıştır.) Geçmişe bakıldığında, generaller ve parti liderleri bu sözlerin güvenilir olmadığını anlamış olmalı, çünkü yeni gelen liderlerle yapılan görüşmeler mahkeme ve yasama organlarının bunlara saygı göstereceği anlamına gelmez. Polonya'da, Yuvarlak Masa Sohbetleri'nde, birliğin sol kanadında olan muhalefetin müzakerecileri, sözlerin tutulmak için olduğunu (*pacta sunt servanda*) savunmuşlardır. Hareketin sağ kanadı gücü elde ettiğindeyse, sözlerini yok saymışlardır.

Bir kez daha, güvenilirliğin öznel koşulları geniş bir zaman ufkunu kapsar. Eğer kişi düşük bir zamansal indirgeme oranına sahipse ve söz verdiği kişiyle (ya da davranışını gözlemleyebilecek diğer insanlarla) tekrar karşılaşacağını biliyorsa, bu sözü tutmak için bir teşviki olacaktır. Örneğin, parlamentolardaki yandaşlık bu tür öngörülerle sürdürülüyor olabilir. (Yalnızca bir kez toplanan kurucu meclislerde, kişilerin karşılıklı sözlerini tutma teşvikleri daha zayıf olacak ve bu nedenle bu tür sözler daha az verilecektir.) Kişi kendini sözünden caydırmak için bir caydırıcı yaratmaya muktedir de olabilir. Adam kaçıranların, kurbanlarının kimliklerini polise vermeyeceklerine dair sözlerine inanmak için bir nedenleri olmasa da bunu, biraz zarar vererek ve eğer tutuklanırlarsa ifşa edilebilecek doğrulanabilir bir bilgi vererek, bunu daha doğrulanabilir hale getirebilirler.

Pazarlığın sonucunu şekillendiren öznel koşullar ve ruh halleri doğrudan gözlenemese de pazarlıkçılar bunları sözlü ya da sözsüz davranışlarıyla yanlış olarak sunmaktan çıkar sağlar. Daha önceden bildiğimiz gibi, Kuzey Vietnam müzakerecileri sabırlı oldukları *izlenimini* vermek için uzun süreli kira kontratı yapmışlardı. Yandaşlıkta her bir taraf diğerinden daha büyük bir ayrıcalık koparmak üzere bırakması gerekenlerin önemini abartmıştır. İşçilerin iş yerlerinde pahalı güvenlik önlemlerine büyük önem yüklemeleri, bunlardan vazgeçme karşılığında büyük bir maaş artışını haklı çıkarmak için bir strateji olabilir. Pek çok durumda, kandırma girişimleri işe yarayamayacak kadar açık olabilir. Eğer

boşanmakta olan bir ebeveyn, çocuğun velayetini almak konusunda tatminkâr bir finansal sözleşme yapmak üzere ilgili görünüyorsa, diğer ebeveyn evliliğin parçalanmaya başlamasından önce çocuğa ilgisinin tutarlı olarak az olduğunu ya da seyahat etmeyi gerektiren yeni bir işin kabul edilişini belgeleyebilir. İleri görüşlü bir ebeveyn, bu sorunu önceden görebilir ve diğer ebeveyn evliliğin yıkılmaya başladığını anlamadan önce çocuklara iyi bakacağı iddiası için zemin hazırlamaya başlayabilir.

Tartışmaya katılan taraflar gibi, pazarlıkçılar da ilkeye dayalı olarak çıkarlarını yanlış göstermek için teşvik olabilir. Ancak bu yanlış göstermenin ardında yatan mantık farklıdır. Tartışmada, taraflar tekliflerini açıkça çıkar üzerine temellendirme rezaletini önlemek isterler. Pazarlıkta, çıkar ifadesi beraberinde herhangi bir rezalet getirmez. Firmalar ve çalışanların ortak çıkarla değil, kâr ve ücretlerle ilgilenmeleri beklenir. Yine de pazarlıkçılar ilkede taleplerini dile getirmekten stratejik bir avantaj elde edebilir. İlke temelinde bir iddiadan vazgeçerken daha büyük bir ayrıcalık elde ettiklerini iddia edebilir ve böylece diğer taraftan sadece çıkarın söz konusu olduğu duruma göre daha büyük bir ayrıcalık bekleyebilirler. Ancak eğer her iki taraf da bu taktiği kullanırsa, pazarlık bozulabilir.



Şekil 25.1

Özet

Bu bölümün çeşitli kollarını bir araya getirecek olursak, kolektif karar verme süreci Şekil 25.1'deki gibi gösterilebilir. Burada önemli bir nokta, belki de kolektif karar verme mekanizmalarından -tartışma, oylama, pazarlık etme- her birinin kişinin tercihlerinin bir yönünü yanlış göstermek üzere bir teşvik yarattığıdır. Bir başka deyişle, *bir toplama mekanizması mekanizmanın girdilerini kendisine şekillendirerek katkıda bulunur.* İfade edilen politika tercihleri, hem gerçek politik tercihlerinin hem de ifade edilen politika tercihlerini toplayan mekanizmaların bir fonksiyonudur. Yanlış yansıtmanın refaha etkisi belirsizdir. İkiyüzlülüğün medenileştirici gücü nedeniyle etkiler sosyal anlamda yararlı olabilir. Diğer durumlarda, bu taktiğin yaygın kullanımı herkesin kaybettiği tutuklu ikilemi türünde bir durum yaratabilir.

Bibliyografik Not

Bazı yönlerden kolektif eylemle kolektif karar verme arasında ara bulucu olan mekanizmalar için Bkz. E. Ostrom, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action* (Cambridge University Press, 1990). Zorunlu oy vermenin olduğu ülkelerle ve oy kullanmayanlara uyguladıkları yaptırımlarla ilgili bir araştırma için Bkz. http://www.idea.int/vt/compulsory_voting.cfm. Tartışma ve oylamayla ilgili açık ama zaman zaman tuhaf bir tartışma için, J. Bentham, *Political Tactics* (Oxford University Press, 1999). Bentham'dan alınıp Fransızcadan İngilizceye çevrilen bir o kadar ilginç şu eserdendir: *Rights, Representation and Reform* (Oxford University Press, 2002), ss. 35, 122. Tartışmayla yüklenen yanlış temsil için Bkz. Bölüm 5 ve benim *Alchemies of the Mind* (Cambridge University Press, 1999). Olağan meclislerle kurucu meclisler arasındaki fark için Bkz. benim "Constituent legislatures", R. Bauman ve T. Kahana (eds), *Constitution and Legislature* (Cambridge University Press, 2006).

1789'daki çift meclislilik oylaması için Bkz. *La révolution des notables* (Paris: Armand Colin, 1950). "Çifte kümelenme" prosedürü C. List'in şu eserinde tartışılmıştır: "The discursive dilemma and public reason", *Ethics* 116 (2006) 362-402. Concorcet'nin jüri teoreminde şu eserden yararlanılmıştır, D. Karotkin ve J. Paroush, "Optimum committee size: Quality-versus-quantity dilemma", *Social Choice and Welfare* 20 (2003), 429-41. Gizli oylama tarihinin tam bir tretmanı için, H. Buchstein, *Öffentliche und geheime Stimmangabe* (Baden-Baden: Nomos, 2000). 1964 Vatandaş Hakları Sözleşmesi az ya da çok aslına bağlı kalarak şuradan alındı: H. Brady ve J. Ferejohn, "Congress and civil rights policy: An examination of endogeneous preferences", I. Katznelson ve B. Weingast (eds.), *Preferences and Situations* (New York: Russell Sage, 2005). Stratejik oylamayla ilgili bir tartışma için Bkz. Bölüm 2, D. Austen-Smith ve J. Banks, *Positive Political Theory II* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 2005). G. Mackie, *Democracy Defended* (Cambridge University Press, 2003), döngüsel sosyal tercihlerle ilgili kapsamlı analizler ve meclislerde neredeyse tüm iddia edilen örneklerin konuyla ilgili yanlış okumalara dayandığı iddiasını içerir. Oslo Havaalanı örneği şuradan alınmıştır: A. Hylland, "The Concorcet paradox in theory and practice", J. Elster (eds.), *Understanding Choice, Explaining Behavior: Essays in Honour of Ole Jørgen Skog* (Oslo Academic Press, 2006). Amerikan askerlerinin terhisi örneği şuradan alınmıştır, S. Stouffer (ed.), *The American Soldier* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1949). Pazarlık etmeyle ilgili yeni ufuklar açan çalışma için Bkz. T. Schelling, *The Strategy of Conflict* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1960). Eylem halindeki pazarlıkla ilgili klasik bir çalışma için Bkz. H. Raiffa, *The Art and Science of Negotiation* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982). Pazarlık teorisine gayrı resmi bir giriş için Bkz. benim *The Cement of Society* (Cambridge University Press, 1989).

Bölüm 26

ORGANİZASYONLAR VE KURUMLAR

Organizasyonlar ve Kurumlar

Yerel süpermarket, General Electric, Amerikan Meclisi, Katolik Kilisesi, Alman Anayasa Mahkemesi, Fransa ve Birleşmiş Milletler organizasyonlara örnek olabilir. Kurumlara örnek olaraksa aile, anayasalar, kâğıt para, piyasa ekonomisi, geçici mahkemeler sayılabilir. Organizasyonlar ve kurumlar "örnek" ya da "tür" olarak, yani bir kavramın aşaması ve kendisi olarak bağlantılı olabilir. Örneğin, hisse senedi alışverişi bir kurumdur (bir tür), New York Hisse Senedi Borsası bir organizasyondur (bu türün bir örneği). Ulus-devlet bir kurumdur, Fransa bir organizasyondur. Ama örneğin Birleşmiş Milletler gibi bazı organizasyonlar herhangi bir kurumun örneği değildir. Bunun tersine, piyasa ekonomisi gibi bazı kurumların da organizasyonel örnekleri yoktur. Belli pazarlar, mesela kirlilik ruhsatı pazarı organizasyon olabilmektedir. Daha çok organizasyonları tartışacak olsam da bunlar, en iyi kurumlar temelinde anlaşılabilir.

Organizasyonlar, merkezi karar verme kapasiteleriyle tanımlanan *kolektif aktörlerdir*. Bazı durumlarda, oluşumları tarihte belli bir zamana kadar iner: ABD için 4 Temmuz 1776, Birleşmiş Milletler için 24 Ocak 1945 gibi. Diğer durumlarda, Fransa ya da Katolik kilisesinde olduğu gibi, organizasyonların oluşturulduğu değil, *evrildiği* ya da *ortaya çıktığını* söylemek daha uygundur. Her ne kadar sıkı biçimde yapılanmamış bir grup bireyin sabit bir kimlikle kolektif bir aktör olarak toplandığı anı tam olarak belirlemek zor olsa da bunun gerçekleştiğini söyleyebileceğimiz bir zaman olabilmektedir.

Kurumlar, *işleri yapmanın* aşamalı olarak ortaya çıkan ya da evrilen *yollarıdır*, her ne kadar belirli bir yapıları olsa da organizasyonlar tarafından bilinçli olarak benimsenir ve uygulanırlar. Örneğin, Doğu Avrupa'da 1989-90 geçişini düşünün. Yeni demokrasiler pazar ekonomisi kurumunu benimseyip mal takasını oluşturdular ve bunu yürütmek için diğer organizasyonları da benimsediler. Anayasalarında, anayasa mahkemelerinin kurumlarını anayasaya aykırı kanunları ortadan kaldıracak gücü vererek organize ettiler. Despot öncülleriyle uğraşırken, geçici adalet kurumlarını organize ettiler.

Bu üç kurum; piyasa ekonomisi, anayasa mahkemeleri ve geçici mahkemeler her zaman var olmamıştır. Adam Smith, evrensel bir olgu olarak "insan doğasının bilinen bir eğiliminin... bir şeyi başka bir şeyle takas etme" olduğunu ileri sürdüğünde yanlış söylemiyor olsa da bu eğilim diğerleri tarafından kontrol altında tutulabilir. Özellikle, Hobbes'un doğanın durumunda "herkese karşı herkesin daha kötüsü"nü tanımlayan güvensizlikle engellenmiştir. Bu güvensizliğin üstesinden gelmek için kurumlar gerekli olabilir. İlkel koşullar altında "değiş tokuş" eğer güçlü, zayıfın sahip olduklarını alıp karşılığında hiçbir şey vermezse, çok riskli olabilir. Bu yüzden, kişinin sahip olduklarını gözden uzakta kendine saklaması daha iyi olacaktır. Bu temel sorun polislikle aşılmış olsa da başına buyruk davranmakla güvensizlik hâlâ pazarların etkili şekilde işlemesinde ayak bağı olabilmektedir. Eğer bir ürünü nasıl daha ucuza üreteceğimle ilgili iyi bir fikrim varsa, diğerlerinin hiçbir bedel ödemeksizin bunu alıp kullanacaklarını düşünerek bu fikri geliştirmekten imtina edebilirim. Patent sistemi kurumu, bu soruna bir yanıttır. Eğer borçlular evlerini ya da arsalarını ipotek olarak kullanmak istiyorlarsa, borç verenler söz konusu mülkün daha önce defalarca ipotek ettirilmediğinden emin olmadan borç vermeyeceklerdir. Onları temin etmek için devletin borcu vermeden önce danışılmak üzere bir kadastro oluşturması gerekmektedir. Yeni devletlerde oldukça

ayrıntılı biçimde yönetilen bu kurumların ortaya çıkışı için yüzyılların geçmesi gerekmiştir.

Bugün, eğer bir devletin anayasası varsa anayasaya aykırı yasaları devirmek için bir politik mekanizmaya da ihtiyacı var demektir. Genel anlamda bu "yargı denetimi" işi ya ABD'deki gibi bu işe ek olarak diğer işleri de yürüten karışık bir mahkemeye ya da Avrupa'da olduğu gibi alanında uzmanlaşmış bir anayasa mahkemesine olmak üzere bir mahkemeye devredilecektir. Ancak tarihte, anayasalar yargı denetiminden çok önce var olmuşlardır.[1] ABD anayasası, devlet kanunlarının iptaliyle yetkili bir Yüce Divan oluşturmuş olsa da federal yasaların anayasa dışı olmadığını bildirmeye tam yetkili değildir. 1803'teki mahkeme, *Marbury v. Madison* davasında (ABD yüksek mahkemesinin ilk defa kanunların anayasaya uygunluğunun denetlendiği davası) bu gücü kendine yüklediğinde, bu aslında bir ön yükleme hareketiydi. 1854'te, Norveç Yüce Divanı ülkenin anayasasında sözü edilmeyen yargı denetimini yapabilmek için bunu üzerlerine almıştır. 1971'de, Fransa Anayasa Konseyi yürürlükte olan anayasanın yazarlarının açıkça belirttikleri niyetlerine karşı, 1789 İnsan Hakları Bildirgesi ve Vatandaş Hakları Bildirgesi'ni ihlal eden mevzuatı ortadan kaldırmak üzere kendini yetkilendirmiştir. İsrail Yüce Divanı, ülkenin temel yasalarını ihlal eden mevzuatı ortadan kaldırmak üzere kendine hak vererek böylece kısmi yapılarını tam hale getirmişlerdir. Bu kararların her biri o zaman için tartışmalı olsa da en son sözü edilenden başkaları da kurumsal durum içinde kabul edilmiş özelliklere dönüşmüştür.

Bugün, baskıcı rejimlerin liderlerinin indirildikleri ya da düşürüldükleri takdirde yasal olarak sorumlu tutulacakları beklentisi vardır. Eğer ülkedeki yeni liderler kendi başlarına inisiyatif

---

[1] Hollanda'nın hâlâ bir yargı denetimi yoktur. İsveç yargı denetimi, bir yasanın ancak anayasaya açıkça aykırı olması durumunda ortadan kaldırılabileceği anayasa hükmüyle sınırlanmıştır. Muhtemelen, bu tür yasalar zaten ender olarak yürürlüğe girmektedir.

almazlarsa, uluslararası topluluklar bu görevi kendine üstlenip (Ruanda ve Eski Yugoslavya) takip eden rejim üzerinde baskı uygulayabilir (Endonezya) ve hem ulusal hem de uluslararası yargıda karma mahkemeler oluşturabilirler (Sierra Leone ve Kamboçya). Bugün, geçici mahkemeler gibi bir kurum vardır. Ancak zamanda geriye gidecek olursak, öç alma ya da yetersizlik nedeniyle yargısız infaz yapma, baskıcı rejimlerin liderleriyle uğraşmanın tipik şekli olmuştur. 1814 ve 1815'te müttefiklerin Napolyon'u öldürmek yerine sürgüne gönderme kararları "intikamla uğraşmama" anlamında önemli bir adım olmuştur. II. Dünya Savaşı sonunda başlıca müttefik ülkeler Nazi suçlularının başındakileri suçlu ilan ederek mahkemeye gönderilmeksizin görüldükleri yerde infazlarını istemiştir. Ancak sonunda, Nürnberg Duruşmaları kanıt üzerine suçlama yapmakla ilgili örnek bir iş yaparak olması gereken sürecin gerektirdiklerini izlemişlerdir. Başlangıçta itham edilenlerin bir kısmı sonradan aklanmıştır. Alman işgaline uğramış bazı ülkelerde, 1944-45'te, "vahşi" bir halk adaleti uygulanmış, ancak kısa zamanda bunun yerini yasal uygulamalar almıştır. Kırk dört yıl sonra komünist rejimler düştüğünde, hukuksuz uygulamalarından kaynaklanan yanlışlıkları konusunda bir görüş birliği vardı.

İzleme Sorunu

Bir organizasyonun *üyeleri* ya da *çalışanları* olabilir. İşçi kooperatiflerinde olduğu gibi, üyeler aynı zamanda çalışanlar olabilir. Önceki bölümde tartışıldığı gibi, üyeler tartışarak, pazarlık ederek ve oylayarak yatay olarak etkileşimde bulunur. Çalışanlarla amirleri arasındaki dikey ilişkilerse farklı bir özellik taşır. Basitçe anlatacak olursak, diyelim ki organizasyonun tek bir idarecisi (müdür) ve birçok çalışanı (kişiler) var. Müdürün ve kişilerin istekleri farklı olduğunda -ki genelde böyle olur- bir *müdür-kişi sorunu* ortaya çıkar. Çalışanlar makul bir çalışma hızı isteyecektir, ama müdürleri daha fazla çabalamalarını isteyecektir. Eğer mü-

dür, çalışanlara harcadıkları çabaya göre ücret ödeyerek bu iki isteğin örtüşmesini sağlamaya çalışırsa ne kadar çok çalıştıklarını izlemek zor ya da külfetli olacaktır. Geleneksel anlamda, bu tür bir iş ustabaşının görevidir, ama müdürün ustabaşının işçilerden yetkisini kullanarak maddi ya da cinsel amaçlarına hizmet eden rüşvetler alıp almadığından nasıl emin olacaktır? 19. yüzyıl iş ortamları, ustabaşıların despotluğuyla tanımlanmıştır. Bu tür durumlarda, bekçileri kimler koruyacaktır? Daha sonra da göreceğimiz gibi, bu sorunlar işçi kooperatiflerinde olduğu gibi müdür ve kişiler çakıştığında da ortaya çıkabilmektedir.

Benzer biçimde, devlet dairelerindekilerin başındakiler rüşvet almama ya da talep etmeme anlamında çalışanlarının dürüst olmasını ister. Ayrıca verimlilikle ilgili de istekleri vardır, böylece kamu sektörünün büyüklüğü en azda tutulabilecektir. Çalışanların her iki anlamda da bunların zıddı istekleri olabilir. Yalnızca ekonomik çıkarlarıyla güdüleniyorlarsa, yakalanmadıkları sürece rüşvet alacaklardır. Güç isteklerinin bir sonucu olarak, kişilerin ayrıca altlarının sayısını arttırmak için birimlerini büyütme güdüleri de olacaktır. Burada yine izleme güç olabilir. Bazen müdür bir çalışanı rüşvet alırken yakalayabilir, ama genel olarak bu güvenilebilecek bir yöntem değildir. Örneğin, kamu sözleşmeleri için fiyat arttırarak rüşvet imkânlarını azaltmaya çalışabilir, ama eğer kişiler sözleşmeleri belli satıcıları tercih eder şekilde ayarlıyorsa, bu önlem işe yaramayabilir. Kişiler genellikle bilgi konusunda neredeyse tekel olduklarından, müdürler kimin daha çok iş alma talebinin doğrulandığını ve kimin doğrulanmadığını bilemeyebilir.

Çalışanların hepsinin güdüleri organizasyonun güdülerine ters değildir. Amerikan üniversite rektörlerinin çok yüksek maaş aldıkları ve dernek ödeneğinden evlerini yeniden dekore ettiklerinde emekliye ayrılmak zorunda kaldıkları olmuştur. ABD eski başkanlarından biri (Spiro Agnew), yolsuzluk yaptığı teşhir edildiğinde istifa etmek zorunda kalmıştır. Hırsızlık kuralları

(*kleptocracy*), dünya çapında oldukça aşina bir olgu olmuştur. Her ne kadar bunlar bir anlamda idareciyse de bu tür liderler de izlemeye tabi olabilir. Yine de denetçiler (oy verenler, mütevelli heyetleri, hissedarlar, Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu) üst düzey idarecilerin ve devletin başındakilerin davranışlarını düzenlemede açıkça başarısız olmaktadırlar. Diğer durumlarda olduğu gibi, ya fazlalıkları düzeltmek için gereken *bilgiden* ya da bunu yapma *güdüsünden* yoksundurlar.

İşçi kooperatiflerinde idareci olan işçilerle çalışan olan işçiler arasında bir çatışma ortaya çıkabilmektedir. 1863'te, Sosyal Bilimler Kongresi'nde Sir James Kay Shuttleworth, Lancashire pamuk fabrikalarıyla ilgili olarak şöyle söylemiştir:

> (Burada) zor bir soru ortaya çıkmaktadır - hissedarların, rutin gelir dışında, bu fabrikalardan ne elde etmeleri gerekir? Bu tür toplumlarda ileriye sürülen bir iddia, burada çalışacak işçileri seçerken hissedarların ailelerine öncelik verilmesi gerektiği yolundadır. ...Kendi mülkü üzerinde bu sorunlardan birinin başarısızlığına tanık oldu. Bu boyuta getirme hissedarların ailelerini fabrikalarda çalıştırma avantajını kullanması gerektiği, işbirliği ilkesine yönelik soruları ortaya koyma isteği vardı. Bunun ilk etkisi şöyle oldu, daha katı bir iş disiplini ve makineyle çalışma konusunda daha fazla dikkat, ki pamuk üretiminde çok gereklidir, (ve bir grubun disiplininin katılık anlamında bir pamuk fabrikasına göre aşağıda olduğundan da söz edebilirdi) üretmek yerine, üç-altı ayda bir yapılan toplantılarda en büyük şikâyetler kontrol edenlere karşı işçilerden gelmektedir ve hissedar olan bir işçiyi işten çıkarmaya cüret eden bir kontrolcü, bir dahaki toplantıda ciddi bir kovulma tehlikesiyle karşı karşıyadır.[2]

---

[2] 1875'te, *Ouseborn Co-Operative Engine Works Company*'nin idari müdürü, şirketin başarısızlığını açıklarken benzer şikâyetler getirdi: "Ouseborn'un günü ve fazla mesaiyi kapsayan zamanla ilgili kuralları çalışanlarımızdan oluşan birimlerde işle ilgili aşırı kısıtlamalar, az sayıdaki çırağımız, sıkça çıkan tartışmalar ve birbirinin yerine bakmalar anlaşmalarımızı yetiştirebilmek için yapılan aşırı fazla mesai ve

Kooperatiflerde sıkça karşılaşılan bir diğer sorun da, talebin düşük olduğu dönemlerde üyelerini işten çıkarma konusunda isteksiz olmalarıdır. 1878'de Wolverhampton Plate-Locksmiths'in batışı üzerine yazan dönem yazarlarından biri şöyle demiştir:

> Eğer iş, yalnızca özel bir üretici tarafından sürdürülüyorsa, muhtemelen, sac ürünlerine talebin azalmasıyla birlikte, kazançlı iş yapamayarak burada çalışanları işten çıkarmış ve kendini kalan ticareti geliştirmeye yönlendirmiş olmalı. Ancak bu, hazırlıklı olmadıkları bir ölçüde kendinden feda eden bir işçi topluluğu ortaya çıkardı. Talebin artacağı umuduyla, stok için çalıştılar. Kaynakları tükeninceye kadar talep canlanmadığı için acı son, kaçınılmaz biçimde geldi. Borçlar katlanarak arttı, en iyi işçiler ayrıldı.

İdareci-Çalışan Sorununa Çözümler

İşten kaytarma, işe almaların artması, yolsuzluk ve benzeri sorunlar ya kişilerin (çalışanların) güdülerini ya da fırsatlarını etkileyerek giderilebilir (Bölüm 9). İkinci çözümün uygulanması zordur. Etkili olmak için çalışanın biraz bağımsızlığa ve eylem özgürlüğüne ihtiyacı vardır. Köleler uygulama ve özen gerektiren işlerde nadiren çalıştırılır. Durumu, çalışanın idarecisinin amaçlarını izlemekte serbest olacağı ama kendininkini izlemesinin tam olarak mümkün olmadığı şekilde yapılandırmak mümkün olmayabilir. Bu hedefe varmak için karar vericiler rüşvetin söz konusu olamayacağı kadar kısa bir zaman dilimi içinde hizmete zorlanabilir. Jüri sistemi ve Amerikan delegeler kurulu (orijinal başlangıcı içinde) bu temellerde (diğerleri içinde) doğrulanmıştır. Seçilen görevlilerin kısa görev süreleri (genellikle yeniden seçilememe kuralı ile birlikte) ve atanan görevlilerin sık yer değiştirmelerinin de, yolsuzluk fırsatını azalttığı varsayılmaktadır. Ancak sondaki uygulamalar ciddi verimlilik kaybına yol açmaktadır. Görevlile-

---

genel olarak her kişinin kendi kendinin patronu olduğu izleniminin yol açtığı disiplin isteği üretimin masrafını el birliğiyle arttırdı."

rin tam işe aşina hale geldiklerinde gitmek zorunda kalmaları gerekmektedir.

Özendiriciler üzerine çalışmak daha işe yarar olabilmektedir. İyi çalışmayı ödüllendirerek ya da kaytaranlara ceza uygulayarak, örneğin, kişi çalışanların teşvikleriyle idarecilerinkini aynı hizaya getirebilir. Kişisel çabanın kişisel üretimle ölçülebildiği mesleklerde parça başı ücret, sorunu çözebilir. Ancak bazen teknoloji sadece bir grup işçinin üretimini ölçmeye izin verir. Aynı zamanda, kişisel parça başı fiyat uygulaması zarar verici olabilmektedir. Eğer bir futbol takımının her bir oyuncusuna ya da hücum oyuncularına attıkları gol sayısına göre ödeme yaparsanız, takımın bütünü daha verimsiz hale gelecektir. İyi bir takım oyuncusu, gol atmak için pozisyonu en uygun olan bir başkasına pas atabilen oyuncudur. Firma, böylece işçilerin birbirlerini izlemeye teşvik olacağı bir takım puanı sistemi getirerek sorunu çözmeye çalışabilir.

Yine de her zaman olduğu gibi izleme için maddi bir teşviki olmaksızın izlemenin bedeli bundan sorumlu olanın elde ettiğinden fazla olacaktır. Bir futbol oyuncusu, takım arkadaşının sinirli davranışlarına karşılık verme sıkıntısına -ki ciddi bir sıkıntı olabilir- girmeye değer bulmayabilir. Kaytarmaya karşı bir sosyal norm gelişebilirse de bu konuyla ilgili ampirik kanıt belirsizdir. Normların küçük gruplar halinde gelişmesi daha olasıdır, çünkü hem küçük gruplarda bireyler birbirlerini daha kolay izler hem her bir grup üyesi bir başka üyenin kaytarmasından daha ciddi biçimde incinir. Yine de burada bile tamamen kendiliğinden ortaya çıkmayacaktır (Bölüm 22). Futbolda kaprisli davranışlara ya da bencilce oynamaya karşı norm, kendini çok düşünüp takımı hiç düşünmeyen oyuncuları cezalandırabilen kaptanın stratejilerine çok şey borçludur. Hatta, futbolcuların daha iyi pozisyondaki bir oyuncuya pas atmayan oyuncuları ona pas atmayarak cezalandırdıkları söylenir.

Korumayı kimin koruyacağı ya da izleyenleri kimin izleyeceği sorusu, teorik anlamda, bir zincirde her kişinin solundaki kişiyi doğrudan maddi olarak cezalandırma hakkı olduğu, eğer yapmazsa kendisinin sağındaki kişi tarafından cezalandırılacağı bir tür *döngüsel sistem*le çözülebilir. Pratikte, bu tür bir düzenlemenin olmadığı görülmektedir. Futbolcular pas atmayana pas atan oyunculara pas atmaktadırlar. Ancak kaytarma isteği güvenle azalabilir. Eğer firmalar piyasanın üzerinde ücret teklif ediyorsa, çalışanlar (ya da bunların bazıları) daha fazla çalışarak yanıt verebilir. Buradaki engel şudur: Firma, bu ortamı oluşturmak için yeterince özendirici olmayabilir. Her ne kadar toplam üretim (ve böylece toplam gelir) yükselecek olsa da toplam maaş ödemesi de artacaktır. Eğer net sonuç daha düşük kârsa, firmanın rekabet ücreti ödemesi daha iyi olacaktır.

Güvensizlik Organizasyonu

Politik oluşumlar genelde her bir kurumun performansının diğeri tarafından izlendiği denetim ve dengeden oluşan döngüsel bir sisteme sahip olmak ister. Bu istekse gerçek oluşumlarda genelde, hatta belki de hiç gerçekleşemez. Anayasal düzen, genel olarak "hareketsiz hareket ettiren" ya da "kontrol edilmeyen kontrolcü"ye dayanır, yani diğer kısımların performansını izleyen bir kısım izlenmez. ABD'de bu görev Yüce Divan'ındır. Diğer ülkelerde bu görevi meclis yürütür. Örneğin, Romanya'da meclis, anayasa mahkemesinin kararlarını mevzuata uymadığı takdirde geçersiz kılabilmektedir (meclisin resmi olarak sınırsız gücünün olduğu ama gerçekte etkisiz olduğu komünist dönemden kalan bir uygulama). Fransa'da da, 1971'e kadar meclis hareketsiz hareket ettiren olmuştur. Ancak en azından Anglo-Amerikan geleneğinde, anayasal tasarım David Hume tarafından formülize edilmiş ilkeye dayanır: "Her insanın bir düzenbaz olduğu varsayımı, sadece politik bir ilkedir." Bu bakış açısına göre, anayasalar bir tür organize güvensizliktir.

Amerikan anayasası belki de bu tutumun en ayrıntılı ifade edilmiş halidir. 1787 Federal Kongresi'nde yapılan tartışmaların göze çarpan özellikler; belgeler, yolsuzluk, rüşvet ve tehdit potansiyeliyle bunların sızmasına imkân veren anayasa boşluklarını kapatma ihtiyacıyla ilgiliydi. Bir örnek verecek olursak, özel komitenin 9 Temmuz'da bildirilen raporuna göre, "Amerika'nın bugünkü durumu, hem refah hem de yaşayanların sayısı anlamında muhtemelen artacağından, meclisin dönem dönem vekil sayısını arttırmaya yetkili kılınması" önerilmiştir. Buna yanıt olarak, Edmund Randolph "ulusal meclis isteyinceye kadar sayının değişmeyeceği, değişiklikleri erteleyecek bir bahanenin asla olmayacağı ve güce sahip olanların onu ellerinde tutmaya devam edeceklerinden korktuğunu" belirtmiştir. Benzer biçimde, George Mason "İnsanın doğasından, elinde güç olanların, bunu koruyabildikleri sürece bırakmayacağından emin olabiliriz" demiştir. Daha zayıf anlamda, Hume'a göre, gücü elinde bulunduranların bunu devam ettirmeye çalışacaklarını söyleyebiliriz. Her ne kadar bazı politikacılar kamu yararı için çalışsalar (ve tüm politikacılar kamu yararı için çalıştıklarını iddia etseler) bile güvene prim vermeliyiz. Daha güçlü anlamda, güce sahip olanların eğer yapabiliyorlarsa bunu, gücü devam ettirmek ve *arttırmak* için kullanacağını varsaymalıyız. Bu bakış açısına göre anayasalar onların bunu yapmasını önleyen araçlardır. Bu, anayasaların tek işi değildir; ancak genellikle yapmayı amaçladıklarından biridir.

Bu normatif çerçevenin, gerçek bileşimlerin benimsenmesini açıklamadaki gücü, kurucuların, özel çıkar ve tutkularını değil kamu yararını gözetmelerine bağlıdır. Bölüm 13'ün sonlarında belirttiğim gibi, kişinin çıkar ve tutkularından muaf olduğunu sorgusuz sualsiz kabul edemeyiz. Yine de mantıkla güdülenmiş gibi davranmak için gördüğü normatif baskı -iki yüzlülüğün medenileştiren yönü- kurucu bir mecliste, olağan bir mecliste olduğundan daha güçlü olabilir. Ayrıca daha önceki bölümde tartıştığım gibi, karar verilecek konular üzerinde kişisel çıkar güdülme-

si, kurucu bir durumda daha az olacaktır. Bu nedenle kapalı kapılar ardında çalışan kurucu meclisler çıkar temelli aşırı pazarlıkların bedelini ödemeden tutkunun çarpıtıcı etkisini azaltabilir.[3]

Bu uyarının ardından, organize güvensizliğin birbiri içine geçmiş bir dizi koşul arasında nasıl şekillendirilmiş olduğuna ilişkin bir örnek vermeme izin verin. Özelliklerin pek çoğu gerçek sistemlerde bulunur. Diğerleriyse temel olarak, olabilecek tüm yasal boşlukları kapatmada kullanılabilecek boyutları açıklamada kullanılmıştır.

1. Hükümetin *politik adaletle uğraşma*sını engellemek için anayasa ceza mahkemelerinde ya jürilerin olmasını dayatmalı ya da hâkimlerin davalara rastgele (ya da başka bir mekanik yönteme göre) seçilmesini sağlamalıdır. Bu tür şartlar olmadığında, hükümet politik rakiplerini mahkemeye verebilecek ve hâkimi seçerek suçlu bulunmalarını sağlayabilecektir.
2. Hükümetin *seçim sistemini manipüle etme*sini önlemek için seçim yasası en ince detayına kadar anayasaya yazılmalıdır ve yasal anlaşmalara bırakılmamalıdır. Nüfus değişikliklerini hesaba katarak seçim bölgelerinin yeniden düzenlenmesi ya mekanik bir formülle yapılmalı ya da bu görev bağımsız bir komisyona verilmelidir. Yakın dönem Amerikan ve Fransız tarihi, hükümetlerin kendi dönem-

---

[3] Tutkuyla ilgili bu olumsuz bakış açısı konusunda çok da rahat değilim. Hegel, "Dünyadaki hiçbir büyük şey tutku olmaksızın başarılamazdı" demiştir. Tocqueville, kriz dönemlerinde insanların bulundukları yerden ya daha aşağı düştüklerini ya da yükseldiklerini yazmıştır. Dahası, 1789'da "tarafsızlık sarhoşu" olan Fransız kurucularında gösterildiği gibi, tarafsızlık tutkuyu dışlamaz. Bunlardan en çarpıcı olanlardan biri, comte de Clermont-Tonnerre "Anarşi, korkutucu ama gerekli bir geçiştir ve yeni bir düzenin kurulabilmesi için tek seçenektir. İnsanların alacakları benzer önlemler sakin zamanlarda gelmez" demiştir. Yine de coşku hayranlık duyulacak sonuçlar getirebilirse de, bunları fark etmek için gereken aklı başında düşünmeyi baltalayabilir.

lerinde iktidarda kalmak için seçim kurallarını değiştirdikleri pek çok örnekle doludur.

3. Hükümetin *bilgi akışını manipüle etme*sini önlemek için devlet radyo ve kanalları (Fransa'daki gibi) devletçe atanmışlarca değil, bağımsız komisyonlarca yönetilmelidir (İngiliz modeli). Özel medya kuruluşları da korunmalıdır. Yayın araçları, bağımsız komisyonlarca tahsis edilmelidir. Hükümet medya için hayati değer taşıyan kâğıt, matbaa mürekkebi gibi kaynakların dağıtımından men edilmeli ya da bu tür kararları "bağımsız dağıtım idareleri"ne devletmelidir. Manipüle edilmemiş seçimler ve manipüle edilmemiş medya bileşiminin, kıtlık ve diğer felaketleri önlemede oldukça etkili olduğu bulunmuştur. Kamu çıkarının tersine hareket etmeye meyledenler, yaptıklarının seçmene uygulanacağını ve sonuçta işsiz kalmalarına neden olacağını bilseler, bu tür davranma olasılıkları düşerdi.
4. Hükümetin, yeniden seçilme aracı olarak *para politikalarını manipüle etme*lerini önlemek için bu iş bağımsız bir merkez bankasına devredilmelidir. Bu kadar çekici gelmese de alternatif olarak para politikalarına ülkenin en iyi beş ekonomi bölümünden rastgele seçilen üç ekonomist tarafından oluşturulan bir bilgisayar programı tarafından karar verilmesi ve bunun beş yılda bir yenilenmesi önerilebilir.
5. Dogmatik ya da ideolojik merkez bankacılarının *talihsiz para politikaları çıkarmalarını* önlemek için, eğer mecliste çoğunluk (üçte iki ya da dörtte üç) sağlanabilirse görevden alınmaları mümkün olmalıdır. Eski İtalyan Merkez Bankası'ndaki idarecilerin aksine, sınırlı hakları olmalı ve bugünkü İtalya'dakinin aksine yalnızca bir kez hizmet vermelidirler.

6. Hükümetin yeniden seçilmede bir araç olarak kullanmak üzere *istatistiki bilgiyi manipüle etme*sini önlemek için veri toplama, bağımsız istatistik bürolarına devredilmelidir. Britanya'da maliye bakanı, Ulusal İstatistik Ofisi'ni hükümetten bağımsız hale getirerek resmi kişilere güveni arttırma yolunda adımlar atmıştır (*Financial Times*, 2 Aralık 2005). *New York Times*'daki bir manşet (22 Eylül 2002) şöyle diyordu: "Bazı uzmanlar, suç verileri üzerinde politik etki olmasından korkuyor." Ayrıca, çalışma istatistikleri üzerinde de politik baskıdan söz edilmiştir ("Çalışma İstatistikleri Bürosu İncelenmeli", *New York Post*, 29 Eylül 2000). Daha incelikli durumlar için bir ekonometrik öngörü modeli seçimi de söz konusudur. Açıkçası, insanlar suçun ve işsizliğin ne kadar az olduğunu görürlerse gidişata bakışları o kadar iyi olur ve böylece baştakilerin yeniden seçilme şansları daha fazla olur. Hükümetin gerçekliği manipüle etmek için para politikalarını kullanmalarını önlemenin yanı sıra gerçekliğe ilişkin inanışlarını manipüle etmede istatistiği kullanmalarını da önlemek gerekir.
7. Hükümetin *muhalefeti yoksun bırakma*sını önlemek için belli başlı politik partiler oy oranlarının ve meclisteki sandalye sayılarının değişmez bir sonucu olarak devlet yardımı almalıdırlar. Alacakları yardımın miktarı anayasada belirlenmiş olmalı ve örneğin altın fiyatına endeksli olmalıdır.[4]
8. Hükümetin, *kendi işine yarayan yasalar çıkarma*sını önlemek için, anayasa, belli yasa kategorilerinin, yürürlüğe girdikten sonra yalnızca bir süre (bir yıl ya da daha fazla)

---

[4] Anayasayı olabildiği kadar açık ve manipüle edilemez hale getirme konusunda benzer bir istek, Madison'ın federal hâkimlerin maaşlarını "belli bir miktar buğday ya da kalıcı değeri olan herhangi bir şeyle" sabitleme isteğinin ötesindeydi.

geçerliliğini sağlayabilir. Bu mekanizma ile kendi çıkarını düşünen tarafların bile tarafsız önlemler almaya itileceği yapay bir bilgisizlik örtüsü oluşturulmuş olacaktır.

9. Hükümetin meclisteki çoğunluğunu anayasayı değiştirmek için kullanarak bu *kısıtlamaları atlaması* önlenmeli, değişiklik yapmak için büyük çoğunluk ve geciktirme gerekliliği ya da her ikisi konmalıdır. Değişiklik koşulları sağlama alınarak değiştirilmeleri önlenmelidir.
10. Hükümetin daha önce Fransa'da olduğu gibi, bu *kısıtlamaları yok saymasını* önlemek için anayasa bağımsız bir Anayasa Mahkemesi ya da Yüce Divan yoluyla yargı denetimini sağlamalıdır.
11. Hükümetin, Anayasa Mahkemesi ya da Yüce Divan'daki hâkimlerin sayısını arttırarak *yargı denetimini manipüle etmesini* önlemek için bu sayı ABD ve pek çok ülkede olduğu gibi yönetmeliğe bırakılmamalı, anayasada belirlenmiş olmalıdır.
12. Anayasa Mahkemesi ya da Yüce Divan'da dogmatik ya da ideolojik hâkimlerin *halkın çoğunluğunu göz ardı etmelerini* önlemek için mecliste büyük bir çoğunluk (üçte iki ya da dörtte üç) sağlandığı takdirde görevden alınmaları mümkün kılınmalıdır. Amerikan Yüce Divam'nda olduğunun aksine, görev süreleri sınırlı olmalıdır. Ayrıca, yeniden seçilebilir olmamalıdırlar.

Bu örnekte görüldüğü gibi bir anayasa karmaşık bir düzenektir. Eğer birbirinin içine geçmiş parçalardan bir tanesi eksik olursa, diğerleri etkisiz ya da başarısız hale gelir (Bkz. Daha sonraki tartışma). Aynı zamanda, anayasa o kadar katı olabilir ki, politik sistemin acil durumlara yanıt vermesini önleyebilir. Para politikaları ya da seçim yasaları üzerine anayasal sınırlamalar belli bir durumda felaket getirici olabilir. Philedelphia'daki Federal Kongre'de, George Mason şunu gözlemlemiştir: "Kâğıt paraya karşı amansız bir düşmanlığı olsa da yine de tüm ortaya çıkacak-

ları önceden göremediği için meclisin elini bağlama konusunda isteksizdi. Böyle bir yasaklama olsaydı, son savaşın olmayabileceğini gözlemlemişti." Benzer biçimde, 1946'da İtalyan parlamentosu parasal istikrarı anayasal hale getirmeye karşı karar alınca itirazlardan biri hükümetin savaş zamanında özgür hareket etme ihtiyacı üzerine yapılmıştı. 1945'te, De Gaulle komünistleri iktidardan uzak tutmak için Fransız seçim sistemi üzerinde oynamıştır. Bundan yıllar sonra, seçim yasasını anayasaya yazma önerisi üzerine "Kimse ne olacağını bilemez. Bir gün, 1945'de olduğu gibi ulusal çıkar için yine eski oranlı oylama seçimine dönmek için nedenler olabilir. Elimizi kolumuzu bağlamamalıyız" demiştir. Geçmişe bakıldığında, Fransa seçim yasasının anayasaya alınmamış olmasına minnettar olmalıdır.

Sorun, Amerikan anayasasıyla ilgili iki ünlü gözlemde özetlenebilir. 1871 Klu Klux Klan Anlaşması üzerine, John Potter Stockton şöyle demiştir: "Yasalar, insanların aklı başında olduklarında kendilerini bağladıkları çılgınlık anında intiharla ölümlerini önleyecek zincirlerdir." 1949'da, Robert Jackson "Hakların faturası bir intihar anlaşması değildir" demiştir. İntiharı önleme aracı olarak tasarlanmış bir yasanın, bir gün bir intihar anlaşmasına dönüşmeyeceğini temin etmenin kolay bir yolu yoktur.

İkinci En İyi Sorunu

Şimdi konuyu bir kenara koyup -diyelim ki sıraladığım on iki koşul (ya da benzerleri) karşılanıyor- politik sistem bir anlamda burada tam olarak saymaya gerek duymadığımız şu anki amaçlara göre *ideal* olacaktır. Gerçek hayatta bu sonuca ulaşmak pek mümkün değildir. Bütün şeylerin doğru olmasını sağlamak zordur. Örneğin, biri ideale olabildiği kadar yaklaşmak isteyebilir, görünüşte akılcı olan bir varsayıma göre ideal olmak için gereken koşullardan ne kadar çoğu sağlanırsa ideale o kadar yakın olunacaktır. Bu varsayım yanlıştır. Çok genel koşullar altında, ideale ulaşmak için gereken koşullardan pek çoğu (ama hepsi değil) ye-

rine getirildiğinde kesinlikle ya da olasılıkla bunun bu koşulların daha azının karşılandığı bir durumdan daha iyi olacağı doğru değildir. Daha önceden sözü geçen on iki araca atıfta bulunacak olursak, hâkimlerin denetlenmediği bir yargı denetiminin yargı denetiminin olmamasından daha iyi olduğu ya da bankacılar kontrol edilmeksizin bağımsız bir merkez bankasının olmasının, para politikalarını hükümetin eline bırakan bir sistemden daha iyi olduğu pek açık değildir.

Tocqueville'in Fransız İhtilali öncesi rejimle ilgili tartışmaları bu bakış açısıyla okunabilir. Bu sistem, düzenli bir toplumun bir dizi özelliğinde tanımlanmıştır. Kraliyet idaresinin geniş, tam tanımlanmamış keyfi güçleri vardır. Resmi dairelerde rüşvet, rasyonel bürokrasiyi imkânsız kılmaktadır. Meclislerin engellenmesi, kişisel çıkara yönelik hareket eden oldukça politik hale gelmiş mahkemeler tutarlı politikaların izlenmesini zorlaştırmaktadır. Yine de Tocqueville'in tartıştığı gibi, bu özelliklerin ilki düşünüldüğünde aslında diğer ikisinin olması yararlıdır:

> Her şeyi paraya dönüştürme isteğiyle, hükümet öncelikle kamu dairelerini satışa çıkarmış, böylece kendini bu daireleri istediği gibi devretme ve geri alma yetkisinden yoksun bırakmıştır. Böylece tutkularından biri, diğerinin başarısını önemli ölçüde engellemiştir: Açgözlülüğü, hırsına galip gelmiştir. İşleyebilmek için sürekli olarak kendi biçimlendirmediği ve kendi değiştiremeyeceği araçları kullanmaya indirgenmiştir. Böylece sıkça en yalın isteklerinin icraya gelince zayıfladığını görmüştür. Kamu işlevlerinin bu tuhaf ve hatalı yapısı, merkezi hükümetin sınırsız gücüne karşı herhangi bir politik teminatın yerine geçmektedir. Hükümetin gücünü bölen ve etkisini azaltan tuhaf ve sağlıksız yapılandırılmış bir mecradır... Hükümette mahkemelerin düzensiz müdahalesi, ki sıklıkla olayların uygun idaresine zarar vermektedir, kimi zaman özgürlükleri korumaya hizmet etmektedir: Bu, daha büyük bir hastalığı sınırlayan büyük bir hastalıktır.

18. yüzyıl İngiliz hukukuyla ilgili analizlerinde, James Fitzjames Stephen hukukun teknik detaylarını aşırı vurgulama-

nın "her ne kadar değişken ve irrasyonel biçimde olsa da eski ceza hukukunun şiddetini zayıflattığını" belirtmiştir. İslami ceza hukuku üzerine yorum yaparak benzer biçimde şöyle demiştir: "Kanıt gerekliliğine ilişkin kurallarıyla, hükümlerinin aşırı şiddeti zayıflamakta bu da pratik olarak bunların yürütülme olasılığını ortadan kaldırmaktadır." Benzer biçimde, Osmanlı İmparatorluğu Çarlık Rusya'sı, Mussolini İtalya'sı ve Franco dönemi İspanya'sı "yetersizlikle sertleşmiş despotluk" olarak tanımlanmaktadır. Nazi Almanyası'nın acımasızlığıyla kıyaslandığındaysa, bu rejimler aslında yumuşak kalmaktadırlar.

Tocqueville, ayrıca eski rejim görevlilerinin nefret edilen zorunlu yol işçiliğini yolların yapılmasına devam etmek için kullanılacak bir vergiyle değiştirmeye çalıştıklarında "bu para kaynağı bir kez oluşturuldu mu, hazineyi kendi kullanımı için çevirmesinin önünde hiçbir engel olmadığı ve sonuç olarak vergi ödeyenlere yeni bir vergi ve zorunlu işçilik görevi yükleneceği" korkusuyla bunu bir süre sonra bıraktıklarını belirtir. Bu olgu oldukça yaygındır. Politikacılar devlet hastanelerinde kuyrukta bekleyenler içinde işe dönmesi gerekenlere öncelik verilmesi gerekliliğini önerdiklerinde genellikle diğer hastaların zararından çok, yararına olacak olan sosyal kazanımlara yol açmayı hedeflerler. Hastane idarecileri bu tür önerilere şüpheyle yaklaşır, çünkü burada edinilecek kazanımların sadece hükümetin kasasını dolduracağını düşünür. Kaliforniya'da, suyu en iyi kullanabilecek tarlalara dağıtarak, diğer tarla sahiplerinin su tedarikini karşılayacak bir fazlalık oluşturma önerileri de benzer bir şüpheyle karşılanmıştı. İki yetersiz unsur durumu -az bulunur kaynakların dağıtımı için verimsiz bir öncelik sistemiyle kendi (ve kendinden öncekilerin) sözlerini tutmayan bir hükümet- ilkinin kaldırılmış olduğu bir unsur durumundan daha iyi olabilir.

Bu tür durumlar, politika yapanların insan nüfusu için baş belası olan hayvanları ortadan kaldırmalarında olduğundakine benzer: Ortadan kaldırılanın kontrol altında tuttuğu organizma-

lar daha büyük baş belası olur. Mao Tse-tung tahılı yedikleri gerekçesiyle serçeleri ortadan kaldırmak istediğinde serçelerin çoğalmasını kontrol altında tuttuğu diğer organizmalar daha kötü ekolojik sonuçlara yol açarak, Sovyetler Birliği'nden serçe ithal etmek zorunda kalmalarına yol açmıştır. Toplumların ortadan kaldırıldığında daha da feci sonuçlara yol açacak açıkça zararlı ya da saçma özelliklerinin ekolojik sistemlerden az kalır yanı yoktur. Büyük olasılıkla bu nedenle, diğerleriyle birlikte Edmund Burke ve izleyenlerinin rasyonalist kurumsal tasarıyla ilgili eleştirileri oldukça katı olmuştur.

Bu mantık silsilesi daha uzayıp gidebilir. İşçiler oy kullanma hakkı elde ettiklerinde, karşıtlar işçilere yönelik adaletsizliğin ortadan kaldırılmasının her yönden toplumun istikrarını bozacağını ve fakirler tarafından mallarına el konulacağı beklenen zenginlere yönelik daha da büyük bir adaletsizlik ortaya çıkaracağını öne sürmüştür. Bu tartışma, ağırlıkları aynı olmayan iki düşünceyi aynı kefeye koymaktadır. Ama bu sosyal olguları normatif bir bakış açısına göre değerlendirme değil, bu olguları açıklama amaçlı bir kitap olduğundan, konuya burada devam etmeyeceğim.

Bibliyografik Not

Organizasyonlarla kurumlar ayrımını şuradan aldım: C. Offe, "Institutions' role in the distribution and control of social power", I. Shapiro, S. Skowronek ve D. Galvin (eds.), *The Art of the State* (New York University Press, 2006). "Pazarın yükselişi", D. North, *Structure and Change in Economic History* (New York: Norton, 1981)'nin temel konusudur. Yargı denetiminin ortaya çıkışı, şu yapıtın konusudur: E. Smith (ed.), *Constitutional Justice Under Old Constitutions* (The Hague: Kluwer, 1995). Geçici mahkemelerin ortaya çıkışıyla ilgili, Bkz. G. J. Bass, *Stay the Hand of Vengeance* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2001). Organizasyonlarla ilgili işe yarar bir okuma için (özel olarak belirteceğim),

C. Menard (ed.), *The Political Economy of Institutions* (Cheltenham: Edward Elgar, 2004). Bireyin ve organizasyonun teşviklerini aynı hizaya getirme şu yapıtın konusudur: J. -J. Laffont ve J. Tirole, *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation* (Cambridge, MA: MIT Press, 1994). Yolsuzlukla ilgili kapsamlı bir el kitabı, A. Heidenheimer, M. Johnston ve V. LeVine (eds.), *Political Corruption* (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1989). 19. yy İngiliz kooperatiflerine atıflarla, B. Jones, *Co-operative Production* (Oxford University Press, 1894; New York: Kelley, 1968)'dan alınmıştır. Karşılıklı izlemede "döngüsel sistem" fikri şurada tartışılmıştır: E. Kandel ve E. Lazear, "Peer Pressure and Partnership", *Journal of Political Economy* 100 (1992), 801-17 ve R. Calvert, "Rational actors, equilibrium and social institutions", J. Knight ve I. Sened (eds.), *Explaining Social Institutions* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1995) (reprinted in Ménard, *The Political Economy of Institutions*). Güven ve firma teşviklerinin görece önemi şurada tartışılmıştır: E. Fehr ve A. Falk, "Psychological foundation of incentives", *European Economic Review* 46 (2002), 687-724. Amerikan anayasasının Hume'cu temellerine şurada inilmiştir: M. White, *Philosophy, The Federalist and the Constitution* (Oxford University Press, 1987). De Gaulle'den alıntının kaynağı, A. Peyrefitte, *C'était de Gaulle*, c. I (Paris: Fayard, 1994), s. 452. İkinci en iyi fikri şurada karşımıza çıkmıştır: R. G. Lipsey ve K. Lancaster, "The general theory of the second best", *Review of Economic Studies* 24 (1956), 11-32. Tocqueville'in eski rejim analizlerini şurada tartıştım: "Tocqueville on 1789: Preconditions, precipitants, and triggers", C. Welch (ed.), *The Cambridge Companion to Tocqueville* (Cambridge University Press, 2006). Stephen'dan alman bölümler şu eserinden yapılmıştır: *History of Criminal Law of England* (London: Macmillan, 1883; Buffalo, NY: Hein, 1964), c. I, s. 284 ve c. III, s. 293. Mao Tse- tung'a atıf için Bkz. J. Chang ve J. Halliday, *Mao: The Unknown Story* (New York: Knopf, 2005), ss. 430-1. Ku-

rumsal değişikliğin normatif temelleriyle ilgili düşüncelerimi şu eserin 4. bölümünde dile getirdim: *Solomonic Judgments* (Cambridge University Press, 1989).

Sonuç: Sosyal Bilim Mümkün müdür?

Neler Bilim Olarak Sayılır?

Sosyal bilimin mümkün olup olmadığı ya da belki de var olup olmadığı sorusunun yanıtı, neyin bilim olarak sayılacağının ölçütlerine dayanır. Bir dış ölçüt şöyle olabilir: Bir disiplin, şunlar olduğunda bilim olur: (1) O alan içerisinde uygulayıcıları arasında herhangi bir noktada neyin doğru, neyin yanlış, neyin varsayımsal ve neyin bilinmez olduğuna ilişkin genel bir uzlaşma vardır. (2) Teori ve açıklamaların, kaldırıldığında sonsuza kadar kaldırıldığı şekilde, birikimli bir ilerlemesi vardır. (3) Temel kavram ve teoriler zaman ve çaba harcamaya istekli herhangi birinin anlayabileceği kadar açık ve anlaşılır biçimde ifade edilebilir. (4) Disiplinin "klasikleri" temel olarak bilim tarihçileri tarafından okunur. Alfred Whitehead'in söylediği gibi: "Kurucusunu unutmakta tereddüt eden bir bilim kaybolur."

Bu tanımlama, kabaca, günümüz doğa bilimlerinin statüsüne ulaşmaya niyetlenir. Kriter (1) bu disiplinlerin hiçbiri tarafından

tam anlamıyla ve harfi harfine karşılanmamıştır. Örneğin, sicim teorisi, aralıklı denge ya da insan gelişiminde doğa ve çevrenin görece etkisi konularında tartışmalar mevcuttur. Yine de anlaşmazlığın derinliği, anlaşmazlığın arka planındaki büyük miktardaki ortak ve uzlaşılan bilgi birikimini anlamayan ve bazen kesin iddialarla belirsiz araştırmaları karıştıran, ilgili bilim topluluğunun dışında yer alan kişilerce kolayca abartılabilmektedir. Kriter (2) genellikle karşılanmaktadır. Buna karşıt durumlar tarih içerisinde varsa da oldukça enderdir: Einstein'a karşı savaşan yeni Newtoncular ya da yeni Darwin'e karşı savaşan yeni Lamarkçılar yoktur. İlk formüle edildiklerinde yarı anlaşılmaz ve kullanışsız görünen teorilerin kolaylıkla ders kitaplarına malzeme olacak şekilde dönüştürülebilmesiyse, kriter (3)'ün genel olarak karşıladığını doğrular. Ender görülen istisnalarla -özellikle biyolojide- (Darwin, d'Arcy Wentworth Thompson, Claude Bernard) kriter (4) karşılanmaktadır.

Şimdi bu kriterleri kullanarak yumuşak, nitel ve nicel sosyal bilimlerin bir değerlendirmesini yapacağım. Yumuşak sosyal bilimle ilgili, hafife alan bazı yorumların ardından nitel sosyal bilimlerle ilgili görüşler sunacağım. Daha tartışmalı olarak, nicel sosyal bilime ya da en azından bunun göze çarpan bazı biçimlerine karşı bazı görüşler sunacağım. Bu nedenle, nitel sosyal bilimin taraftarı her bir karşıtın diğeriyle işbirliği yapmakla suçladığı iki cepheli bir savaşta çarpışmaktadır.

Yumuşak Sosyal Bilim

"Yumuşak" sosyal bilimler, ampirik nitel araştırmalardan çok edebi eleştirinin (ya da edebiyatın) çeşitli biçimleriyle daha fazla ortak şey taşır. Postmodernizm, sömürgecilik sonrası teori, ikincil teoriler, yapısökümcülük, Klein'ci ya da Lacan'cı psikanalizler ve benzeri teoriler pek çok yazar tarafından, en çok da Alan Sokal tarafından, bilgisizlik taraftarlığıyla sunulmuştur. Bir söyleşide belirttiği gibi, rasyonel tartışma için ortak bir dilin olmayışı, daha

baştan, bu sahte teorisyenleri eleştirmeyi imkânsız kılmaktadır. Bunun yerine, bindikleri dalı kesmeye zorlamanız gerekiyor; Sokal'ın, quantum yerçekiminin yorum bilimi üzerine yazdığı, tamamen anlamsız ama kulağa etkileyici gelen bir jargona sahip bir makaleyi dergilerine yollayarak yayınlattığında olduğu gibi.

Her ne kadar bu zümrelerin üyeleri, kriter (1)'i bir ölçüde yerine getirmek için kendi aralarında bir tartışma tarzı geliştirseler de bu ancak ortak sözlü reflekslerin rasyonel uyum için gerçeği gizlediği bir çeşit sahte öznellik arası olarak gerçekleşir. Kriter (2) ve (4) çok nadir olarak karşılanır. Ama hiçbir düşüncenin, hiçbir zaman yürürlükten kalkmadığı dikkati çeker. Belki de en dikkat çekici olan kriter (3)'ün yerine getirilememesidir. Derrida diliyle büyüleyebilir, ama "öğretileri" *öğretilebilir* değildir. Yapısökümcülüğün nasıl yapıldığını anlatan bir okuma kitabı yoktur (her ne kadar birçok araştırma ya da "eşleme" ve "anlaşma" olsa da), çünkü bu disiplinin uygulayıcıları kesin iddialarda bulunma tehlikesini göze almak yerine, dolaylı sözler ve retorik sorularla ilerleme eğilimindedir. Belki de bir okuma kitabına en yakın olan Frederick Crew'in *Postmodern Pooh* adlı kitabındaki parodi dizileridir. Kriter (4) ise, eskilerin ekole mecburi atıfta ve yorumda bulunmakla kaçınılmaz görünmektedir. (Bu paragrafta, dönenlere açıkça tavsiyede bulunuyorum.)

Nitel Sosyal Bilim

Nitel sosyal bilim içine, "büyük n" çalışmalarından çok, tarihi yazıların çoğunu ve "vaka çalışmaları" biçimini alan çalışmaları da dahil ediyorum. Herhangi bir sosyal bilimci için en iyi eğitimin, tarihle ilgili geniş çapta ve derinlemesine okumak ve konu açısmdan önemi ya da ilgisinden çok bir argümanın asıl niteliğine ilişkin çalışmalar seçmek olduğuna inanıyorum. Burada bazı örnekler vereceğim: James Fitzgerald Stephen, *A History of the Criminal Law of England*; E. P. Thompson, *The Making of the English Working Class*; G. E. M. de Ste Croix, *The Class Struggles in the*

Ancient Greek World; Joseph Levenson, *Confucian China and Its Modern Fate*; Paul Veyne, *Le pain et le cirque*; G. Lefebvre, *La grande peur*; Keith Thomas, *Religion and the Decline of Magic*; Tocqueville, *L'ancien régime et la Révolution*; Max Weber, *Agrarverhaltnisse im Altertum*; Gordon Wood, *The Radicalism of the American Revolution*; Jean Egret, *La pé-révolution française*; Denis Crouzet, *Les guerries de Dieu*; ya da Martin Ostwald, *From Popular Sovereignity to the Sovereignity of Law* (henüz çok fazla kabul görmeyen klasikleri de buraya ekleyerek kendimi biraz tehlikeye attım). Bu yazarların ve aynı derecede önemli olan diğerlerinin ne gibi ortak özellikleri olduğunu söyleyecek olursak; olgusal konularda kesin otoriteyi, hem olası genellemeleri hem genellemelere karşı örnekleri hesaba katarak birleştirmektedirler. Bilgileri sayesinde, "önemli detayı" ve "dirençli bozukluğu" yakalayabilmekte ve böylece sözde kültürlülere hem uyaran hem de gerçeklik kontrolü sağlamaktadırlar.

Bu, gelmiş geçmişlerin en iyilerinden biri hâlâ Tocqueville'in *Amerika'da Demokrasi*'sinde olan "vaka çalışmalarını" yazan yazarlar için de geçerlidir. Her ne kadar bu kategoriye tam olarak uymasa da Joseph Schumpeter'in *Capitalism, Socialism and Democracy*'sini de dahil edeceğim. Görünüşte biraz tuhaf olsa da sıkı bir aday da Arthur Young'ın 1787-1788-1789 yıllarını kapsayan *Travels in France* adlı kitabıdır. Bunların hepsi karşılaştırmalı bir bakış açısı sunan, tüm toplumların ve rejimlerin karakter portreleridir. Marc Bloc'un *La société féodale*'i de buraya aittir. Alexander Zinoviev'in *The Yawning Heights*'i Sovyet komünizminin tam bir karakter portresi değildi, ama daha çok –gereksizlikleri ortadan kaldıran ve asıl özellikleri abartarak yalıtan- bir karikatürüydü. Bunun tam olarak belgelenmiş bir çeşidi, S. Courtois ve arkadaşlarının *Le livre noir du communisme*'idir. Nazi rejiminin yükselme döneminde, Hitler dönemi Nazi Almanya'sının vaatleri üzerine Richard Evans'ın üçlemesi, Robert Paxton'un *What is Fascism*?'de daha genel bir rejim için yaptığına

benzer. Richard Bosworth'un *Mussolini and Mussolini's Italy*'sini, Evans'ın kitaplarıyla birlikte okursanız kötülüğün, her ne kadar gerçek de olsa, alt düzeyde olduğu bir rejimle kötülüğün özde olduğu bir rejim arasındaki farkı anlarsınız.

Tarihi analizler ve vaka çalışmaları sadece genelleme için ham materyal sağlamaz, fakat çoğunlukla kendi içlerinde okurun açığa çıkarması için bırakılmış bazı genellemeler içerir. Örneğin, Tocqueville bu şekilde gizli genellemelerin üstadıdır. Tarihçilerin ve aristokratların küstahlığının bir araya gelişi yüzünden bu teorik çabasını açıkça dile getirmemiş, ama daha fazla devam edecek gücü kalmamış gibi davranmıştır. Her ne kadar *Amerika'da Demokrasi*, davranışı açıklamada sürekli bir istek-fırsat şemasına dayansa da bu, bu kadar çok sözcükle anlatılmaz. Her ne kadar *L'ancien régime et la Révolution* sınıf ilişkileri analizinde kıskançlık ve nefretin ayrımına dayansa da okurların bu iki duygunun sistematik olarak farklı nedenleri ve etkilerini kendileri bulup çıkarmaları gerekir.

Nitel sosyal bilim başlığı altına, bu genellemeleri açık hale getiren yapıtları da dahil ediyorum. Bunları tartışırken yazarları ve çalışmalarını listeleyerek değil, giriş kısmında listelediğim sorunsallara dönerek ilerleyeceğim. Burada çok önemli bir şekilde, tüm "yanıtlar" giriş kısmında sözünü ettiğim ikinci uyarıya tabiidir: Explanandumu (açıklanmaya muhtaç) belirtmede en asgari koşulu karşılamaktadır. Bazı durumlarda, kendimi tehlikeye atıp öne sürdüğüm açıklamanın muhtemelen doğru olan açıklama olduğunu söylüyorum, ama hepsinde değil.

I - Akıl

- Neden bazı kumarbazlar bir elde beş kez kırmızı geldiyse, diğer elde kırmızı gelme olasılığının siyahtan daha fazla olduğuna inanır? *Yanıt:* Zihinsel kestirmeye maruz kalmaları nedeniyle.

- Neden diğer bazı kumarbazlar bir elde beş kez kırmızı geldiyse, diğer elde siyah gelme olasılığının kırmızıdan daha fazla olduğuna inanır? *Yanıt:* Temsil kısa yoluna maruz kalmaları nedeniyle.
- Neden bazen tercihlerimiz zamanın dikey geçidinde değişikliğe uğrar? *Yanıt:* Ya hiperbolik indirgeme nedeniyle ya da bunları ortaya çıkaran duyguların kısa yarılanma süresi nedeniyle.
- Neden ölümden sonraki yaşama inanan birçok insan bunun olabildiğince geç gelmesini ister? *Yanıt:* Çünkü bu kişilerin inançları eylem için bir öncül hizmeti gören değil, ölüm hakkında ne zaman düşünseler zihinlerini rahatlatan bir inançtır.
- Neden insanlar kıskanç olduklarını kendilerine ve başkalarına itiraf etmek istemez? *Yanıt:* Çünkü kendi öz imgelerini önemserler ve çünkü kıskançlık pek çok toplumda normatif motivasyonlar hiyerarşisinin neredeyse altında yer alır.
- Neden insanlar, kendilerine ve başkalarına cahil olduklarını itiraf etmek istemez? *Yanıt:* Çünkü insanlar model arayan canlılardır ve önemli konularda bilgisizliğini itiraf etmek psişik bir rahatsızlık yaratır.
- Neden 16. yüzyılda Kalvenizm'e dönenler arasında insanların kaderlerinin cehennem ya da cennet olarak çizildiği inancı iyi işler yapılarak kurtuluşa ulaşılacağı inancından daha fazla gönül rahatlığı verir? *Yanıt:* Çünkü büyülü düşünme, kiliseye katılarak Tanrı'nın seçilmişlerin içine onları da alacağına inanmalarını sağlamıştır.
- Neden "Kızgın kişi affedemez" inancı (bazen) doğrudur? *Yanıt:* Çünkü gururlu insanlar yanlış yaptıklarını itiraf etmede öylesine isteksizdir ki suçlu kişinin neden bunu hak ettiğine dair gerekçeler uydurur.

- Neden bazı kültürlerde utanç suçtan daha önemlidir? *Yanıt:* Çünkü suçluluğu kavramsallaştırmayan bir toplum daha az suçluluk davranışı sergileyecektir.
- Neden Fransa'nın 1998 Dünya Kupası'ndaki zaferi ülkede o kadar sevinç yarattı ve neden 2002'de Fransız takımının açılış karşılaşmalarından öteye geçememesi bu derece üzüntüye neden oldu? *Yanıt:* Çünkü sürpriz hem olumlu hem de olumsuz duygular üzerinde bir büyüteç etkisi yapar.
- Neden kadınlar tecavüze uğradıktan sonra utanç duyar? *Yanıt:* Çünkü kurbanlar genellikle dünyanın aslında adil bir yer olduğu düşüncesini izleyen "kurbanı suçlama" tutumunu paylaşırlar.
- Neden küçük düşürücü kabul törenleri, kabul edilen gruba daha az bağlılık sağlamak yerine daha çok bağlılık yaratır? *Yanıt:* Çünkü kişinin hiç uğruna büyük acı çekmesi bilişsel uyumsuzluğa yol açar.

II - Eylem

- Neden bugün Broadway gösterileri yirmi yıl öncesine göre daha çok ayakta alkışlanıyor? *Yanıt:* Çünkü izleyiciler paralarının karşılığını aldıklarını hissetmeye ihtiyaç duyar.
- Neden cezalar hedefledikleri davranışları azaltmaktan ziyade artırıyor? *Yanıt:* Çünkü sert cezaların uygulanışı korkudan üstün gelen bir nefret duygusuna yol açabilir.
- Neden insanlar gönüllü olarak maruz kaldıkları kuralları, bu kurallara uymanın anlamsız olduğu durumlarda bile çiğnemeye isteksizdir? *Yanıt:* Çünkü bir tek istisnanın kuralın çözülmesine yol açacağından korkar.
- Neden "gözü olanın gözü çıksın" şeklinde intikam almak yerine "gözü olanın iki gözü de çıksın" mantığıyla intikam alırlar? *Yanıt:* Kayıptan kaçınma nedeniyle.

- Neden hisse senedindeki uzun vadeli kâr, tahvildekinden daha fazladır? (Örneğin, neden hisse senedi değeri kârı dengeleyecek şekilde yükselmez?) *Yanıt:* Kayıptan kaçınma ve "karar miyopluğu"nun bir sonucu olarak.
- Neden tehlikeli ilaçlar şişede değil de, şeffaf ambalajda satıldıklarında intihar oranları düşer? *Yanıt:* Çünkü çoğu arzu o kadar kısa ömürlüdür ki, kişi şeffaf ambalajı açana kadar intihar dürtüsü sona erebilir.
- Kitty Genovese dövülerek öldürüldüğünde neden otuz sekiz görgü tanığından hiçbiri polisi aramadı? *Yanıt:* Çünkü her biri duruma kimse müdahale etmediğine göre durum çok da ciddi değil diye düşünmüştür.
- Neden bazı bireyler Nazi rejiminde bazı Yahudileri sakladı ya da kurtardı? *Yanıt:* Çünkü bunu yapmaları istenmişti ve reddetmeye utanmışlardı.
- Neden Başkan Chirac 1997'de sadece mecliste sahip olduğu çoğunluğu kaybetmek için erken seçime gitti? *Yanıt:* Çünkü seçmenlerin erken seçim duyurularından bilgi alarak aleyhine oy vereceklerini bilmiyordu.
- Neden boşanmakta olan bazı ebeveynler, tercih ettikleri çözüm velayetin sadece birine verilmesi olduğunda ve dava açmaları halinde kazanacakları durumda bile çocuklarının velayetini paylaşmak ister? *Yanıt:* Çünkü riskten kaçarlar.
- Neden fakirlerin göç etme olasılığı daha azdır? *Yanıt:* Çünkü yolculuk masraflarını karşılayamaz ve borç almak için kendilerini ipotek ettiremezler.
- Neden insanlar hiç faiz vermeyen ve Noel'den önce çekilmesine izin verilmeyen Noel hesabına yatırım yapar? *Yanıt:* Çünkü eğer birikimlerini rutin bir hesaba koyarlarsa, hiperbolik indirgemenin erken bırakmaya neden olabileceğini bilirler.

- Neden insanlar beklenen değeri olumsuz olan Concorde uçak üretmek gibi projelerin peşinde koşar? *Yanıt:* Gurur-luluk ya da kayıptan kaçınma nedeniyle.
- Neden "geçiş mahkemelerinde" (despot bir düzenin temsilcileri demokrasiye geçişten sonra yargılandıklarında) geçişten hemen sonra yargılananlar daha sonra yargılananlardan daha sert cezalara çarptırılır? *Yanıt:* İntikamcı duyguların yarılanma ömrü kısa olduğu için.
- Neden Shakespeare'in oyununda Hamlet intikamını son perdeye kadar erteler? *Yanıt:* Çünkü Hamlet irade zayıflığı çekmektedir ve gerilim oyunun sonuna kadar çözülemez.

III - Doğa Bilimlerinden Dersler

- Neden ebeveynlerin evlatlık ya da üvey çocuklarını öldürme olasılığı biyolojik çocuklarını öldürme olasılığından daha fazladır? *Yanıt:* Çünkü sadece öz çocukları kendi genlerini taşır.
- Neden kardeş ensesti, baştan çıkarma imkânı olmasına rağmen çok nadirdir? *Yanıt:* Çünkü doğal seleksiyon, aynı evde yaşayan aynı yaşlarda olan kişiler arasında cinsel isteği baskılayan bir mekanizmayı destekler.
- Neden insanlar başka kuruluşlar bütün kârı kendilerine saklamakta özgürken bile onların üstlendiği projelere yatırım yapar? *Yanıt:* Çünkü grup seleksiyonu işbirliği eğiliminden yanadır.
- Neden insanlar bedeli ne olursa olsun hiçbir maddi kâr olmadan intikam alır? *Yanıt:* Çünkü grup seleksiyonu işbirliğine girmeyenleri cezalandırma eğilimindedir.
- Neden insanlar delillerle kanıtlananın ötesinde sonuçları hemen kabul eder? *Yanıt:* Çünkü doğal seleksiyon, model aramadan yanadır.

IV - Etkileşim

- Neden sosyalist bir partinin taraftarları bazen komünist bir partiye oy verir ve böylece partilerinin kazanmasını engeller? *Yanıt:* Çünkü hepsi "küçük kardeş sendromu"nun kurbanıdır ve bu, diğerlerinin de aynı şeyi yapabileceğini fark etmemelerine yol açar.
- Neden bağımsızlığını yeni elde eden bazı ülkeler resmi dilleri olarak eski sömürgeci baskı rejimininkini kabul eder? *Yanıt:* Çünkü pek çok yerel dilin olduğu bir ülkede sömürge gücünün dili herkes için ikinci sıradaki seçenektir.
- Neden dondurma standları müşteriler için daha iyi olacak ve satıcılara da zararı olmayacak daha dağınık alanlarda değil de çoğunlukla kumsalın ortasında birbirlerinin yanında yer alırlar? *Yanıt:* Çünkü her bir satıcı için diğerlerinin ne yaptığından bağımsız olarak ortaya doğru ilerlemek rasyoneldir.
- Neden bir birey, oyunun sonuca hemen hemen hiçbir etkisi olmadığı kesinken seçimlerde oy kullanır? *Yanıt:* Çünkü oy kullanan büyüsel düşünmeye ya da kategorik zorunluluğa maruz kalmıştır.
- Neden çağdaş Batı toplumlarındaki ekonomik seviyesi yüksek bireyler ortalama bir kişiden daha zayıftır? *Yanıt:* Çünkü hayatının bir alanında öz-kontrolü zayıf olan bir kişinin genel olarak öz-kontrolünün zayıf olduğu (doğru) inanışını taşır.
- Neden insanlar, bir insana otobüs sırasında yerini satıp satmayacağını sormaktan kaçındıkları durumlarda olduğu gibi, herkes için yararlı olabilecek alışverişlerden kaçınır? *Yanıt:* Çünkü insanlar ekonomik eşitsizliğe ilişkin açık sergilemelerden gizli olanlara göre daha fazla kaçınır.

- Neden Başkan Nixon kendisini, Sovyetler'e, mantıksız davranışa eğilimi varmış gibi göstermeye çalıştı? *Yanıt:* Çünkü bu davranışı, Sovyetler'in aksi taktirde inanmayacağı karşılıklı yok etme tehditlerine güvenilirlik katmaktadır.
- Neden ordu komutanları bazen kendi köprülerini (ya da gemilerini) yakar? *Yanıt:* Çünkü rakiplerinin geri adım atamayacaklarını bilerek bedeli ağır bir savaşımdan kaçınacağını beklerler.
- Neden insanlar özünde çok önemsiz olan görgü kuralı meselelerine genellikle çok fazla önem verir? *Yanıt:* Çünkü normlardan sapan bir kişinin, karşısındakini önemsemiyor görüneceğini düşünürler.
- Tekrar dönmeyi ummadıkları bir yabancı şehri ziyaret ettiklerinde bile neden yolcular taksi sürücüsüne ve müşteriler de garsona bahşiş verir? *Yanıt:* Çünkü diğerlerinin kendileri hakkında kötü şeyler düşüneceği düşüncesi acı vericidir.
- Firmalar, üretimde bir kesilme öngörmese de neden büyük stoklarla üretim yapar? *Yanıt:* Çünkü yatırımın işçileri grevden caydıracağına ve böylece herhangi bir kesintinin olmadığına temin edeceğine inanırlar.
- Neden bir öğrenci grubundaki tek tek herkes, anlaşılması zor bir metni diğerlerinin kendisinden daha iyi anladığını düşünür? *Yanıt:* Çünkü her biri diğer öğrenciler yardım istemiyorsa bunun utangaçlıklarından kaynaklandığını düşünmeyecekleri bir "büyük kardeş sendromu"nun kurbanıdır.
- Neden birçok siyasi kurulda oylar sayımla alınır? *Yanıt:* Çünkü yaygın önlemlerden yana olanlar kendilerine karşı oy kullanabilecekleri caydırmak için bu yöntemi kullanır.

- Neden siyasal yandaşlık olağan meclislerde kurucu meclislerde olduğundan daha sık görülür? *Yanıt:* Çünkü yandaşlık daha uzun vadede devam eden etkileşim gerektiren kısasa kısas davranışıyla sürdürülür.

Nitel sosyal bilim, daha önce saydığım (1)-(4) kriterlerine nasıl uyar? Sondan başlayacak olursak, klasiklerin modası geçmiş değildir. Bugün çıkıp da klasik çalışmaların ciddiye alınmaya değmeyeceğini, çünkü bunların doğru olan bulgularının bugünkü düşünce sistemine tam olarak dahil edildiklerini söyleyen birini ciddiye almam. Bunlar, antika meraklılığından daha değerlidir. Yine de eski üstatlarla girilen diyalogların, yeni bir kavrayış geliştirmenin tek ya da en iyi yolu olduğunu iddia etmiyorum. Örneğin, Thomas Schelling -en azından gözle görünen hiçbir şekilde- kimsenin omzuna çıkmış görünmemektedir. Kenneth Arrow, Concorcet'in bakış açısını yeniden keşfetmiş ve genellemiş olabilir ancak ondan etkilenmemiştir. Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin çalışmaları -bildiğim kadarıyla- kendilerinden önce gelen birilerinin bilgisiyle oluşturulmamıştır. Bir keresinde, Tversky'nin yaptığı bir ayrımı ("bağış etkisi" ile "zıtlık etkisi" arasında) Montaigne ve Hume'un daha önceden gördüğüne dikkati çektiğimde, böyle bir işbirliğinden mutlu olduğunu söyleyerek yanıt vermişti. Saydığım bilim insanları büyük olasılıkla son elli yılın en belirleyici ilerlemelerinden sorumlu olduğu için içlerinden biri çıkıp da geçmişle diyaloğun yeni bakış açıları için tek yol olduğunu söyleyemez. Bir başka örnek olarak, Tocqueville *L'Ancien régime*'i yazmaya başladığında konuyla ilgili daha önce yazılanları okumaktan kasıtlı olarak kaçınarak kendini arşivlerle ve o dönemde gerçekleşen olaylara ilişkin çalışmalarla sınırladığını söylemiştir. Söylediğine göre, etki altında kalmak yerine diğerleri tarafından keşfedilmiş olan bazı gerçekleri yeniden keşfetmeyi tercih ettiğini belirtmiştir. Daha önceden yazılanlara giz-

liden göz attığına dair bilgimiz varsa da yapıtının büyük çoğunluğunda diğerlerine ait bir şey yoktur.

Bununla beraber, yalnızca kişinin aksini ispatlaması gereken durumları belirlemek için geçmişle diyalog son derece yararlı olabilir. Weber ya da Schumpeter gibi Marksist olmayanların, Marx'ı derinlemesine okumuş olmasalar, yazmış olduklarını yazabileceklerini hayal etmek güçtür. Ama tabii ki doğrudan ya da pozitif etkilenme de yaygındır. Mülkiyet sistemlerinin evrimine ilişkin bazı yeni teorilere David Hume'un öncülük ettiği iddiadan öte, doğrudan onun tarafından etkilenmiş olduğu kuvvetle muhtemel görünmektedir. Paul Wayne'in, antik çağda tiranlık psikolojisi üzerine çalışması, Hegel'in efendi-köle ilişkisiyle ilgili analizlerine çok şey borçludur. Freud'un temel bakış açılarından birini analitik olarak inandırıcı hale getirmek için çok çaba gösteren George Ainslie onun görüşlerine belki ulaşamadı, ama Freud'un daha eski, gelişmemiş fikirlerine ulaştı. Bentham'ın *Political Tactics*'inin derinlerine hâlâ yeterince inilememiştir. Bu ve burada sayamadığım diğer örneklerde, klasiklerin ilham verdiği fikirler bir kere oluştu mu, kendi ayakları üzerinde durmaları gerekir. Klasiklerin doğru şekilde kullanımı, otorite argümanlarını içermez.

Nitel sosyal bilim, sözünü ettiğim pek çok aşamada, kriter (3)'ü başarılı bir şekilde geçer. Sosyal bilimde "analitik açılım" olarak adlandırılabilecek şey, benim görüşüme göre, nicel bir metodolojiye değil, açıklık ve netlikle ilgili nerdeyse takıntılı bir ilgiye dayanmaktadır. (Bu ilgi, bazı felsefecilerde tamamen takıntılı bir şekil alabilmektedir). Çalışma konuları arasından kavramsal bağlantıları ve nedensel bağlantıları birbirinden ayırt etmenin önemi gittikçe daha fazla kavranmaktadır. "Ortam" giderek daha fazla "zengin bir çevre" olarak değil, bir "sis" olarak görülmektedir. Eski bilim insanlarıyla kıyaslandığında, esasçılık çok daha azdır: Bilim insanları, "demokrasi" ve "sosyalizmin" gerçekte ne olduğunu daha az sormaktadır. Tanımların bir yere kadar kulla-

nımla sınırlandığını kabul etmekle birlikte, altında yatan özü yakalamaya çalışmamaktadırlar. Bunlar, yalnızca ilgi çekici bir olgu için ne kadar iyi açıklamalara ulaşmamızı sağladıklarının değerlendirildiği keyfekeder maddelerdir.

Ayrıca inanıyorum (ve umuyorum) ki "tümdengelimci olmayan soyut" düşünme olarak adlandırılabilecek bir akım vardır. Dürüst olmak gerekirse, soyut akıl yürütme ya tümdengelimci mantık ya da soyut önermelerin uygulama alanının olduğu ve bir *fark yarattığının* görüldüğü olgulara sürekli bir atıfta bulunarak kendini kontrol altında tutmak zorundadır. Geçmişte, soyutlamalar kendi başlarına bir yaşam sürdürüyordu. Terimlerin anlamları, bir tartışma sırasında değişerek geçersiz çıkarımlara yol açıyordu. Örneğin, Marx özel mülkiyeti yabancılaşmış emekten şöyle çıkarmıştır: Kapitalizmde üretilen işçiye "ait olmadığı" için işin anlamlı olmaması açısından bir başkasına, kapitaliste, ait -onun malı- olmalıdır. Batı'nın çoğu eğitim kurumlarında, sosyal bilimin sürekli profesyonelleşmesinin yararlı bir etkisi de böyle bir durumun bedelsiz kalmasının zorlaşmasıdır. Analojiye yapılan atıflar her ne kadar yok değilse bile, daha az görülür olmuştur. "Beşeri sermaye" düşüncesi fiziksel sermaye kavramının önemli bir uzantısıyken "tüketim sermayesi" (Gary Becker), "kültürel sermaye" (Pierre Bourdieu) ve "sosyal sermaye" (Robert Putnam) için aynı şey söylenemez. Bunlar, en iyi ihtimalle, işe yaramaz ve zararlı metaforlardır; en kötü ihtimalle, verimsiz araştırma yolları açarlar ve yanlış nedensel hipotezler ortaya koyarlar.

Nitel sosyal bilimin kriter (2)'yi ne ölçüde karşıladığını değerlendirmek daha da zordur. Tarihçiler arasında (bir rejimin karakter resmini çizenler de dahil olmak üzere) fikirler ortaya çıkıp söner. Örneğin, terör döneminin başlangıcının Fransız Devrimi'nin başlarında olduğu fikriyle Robespierre'in önlenebilir yükselişinin ve kralın aynı derecede önlenebilir olan monarşiyi haksız çıkaran ve devrimci savaşları ortaya çıkaran kaçışı olduğu iddiasını düşünün. Belki ikinci düşünceye göre, eğer Mirabeau

yaşamış olsaydı bunlardan hiçbiri gerçekleşmemiş olacaktı. Her iki fikrin savunucularına da her zaman rastlayabilirsiniz, ancak çoğunluğun hangi fikri desteklediği değişip durmaktadır. Bugünün işe yaramaz görülen fikri, yarın hâkim fikir olabilmektedir. Benzer dalgalanmalara yol açmış ve yol açmaya devam etmekte olan bir tarihi sorun yok gibidir. Bu, büyük olasılıkla, her zaman böyle olacaktır. Eski çağ tarihinde olduğu gibi, veriler belirlendiğinde ve tamamen araştırılabildiğinde bile, tarihi olmayan sosyal bilimlerle ilgili yeni genellemeler bazı yorumları diğerleri pahasına doğrulayabilmektedir.

Tarihi olmayan bilimlerde, açık bir ilerleme vardır ancak bilgi anlamında tam olarak bir ilerleme yoktur; burada yine bazı rasyonel kişilerin neden köprüleri yakarak bazı seçenekleri ortadan kaldırmak istediklerine ilişkin anlayışımızı gözden geçirelim. Bu tür gözle görülür biçimde kendini sınırlayan davranışların, yalnızca kişinin kendi irrasyonel eğilimlerine karşı rasyonel bir koruma değil, bir rakibe karşı tamamen rasyonel davranış olabileceği bakışı, anlayışta geri dönüşsüz bir kazanımdır. Düşüncenin bize ne kadar gerçek gemi yakma ya da köprü yakma olayı açıklamamıza izin vereceğiyse bir başka konudur. Cortes'in yaptığı gibi, bir kumandan sadece birliklerinin kaçmasını önlemek için gemilerini yakabilir. Çoğunluğun sürekli değişmesi olasılığıyla ilgili bakış açısı değişmezdir, ancak bunun kaç gerçek duruma uygulanabileceği, olasılıkla küçüktür. Duyguların kısa bir yarı ömrü olduğunun keşfedilmesi -aslında bu daha çok yaygın ve henüz analiz edilmemiş bir sezgiyi adlandırmaya benziyor- çözülmüş olmayacaktır, ancak herhangi bir durumda kendiliğinden çözülmeyi dengelemek üzere farklı yönlerden çalışan mekanizmalar olabilir. Belli bir olay ya da olguya ilişkin hâkim bir açıklama önce geçersiz hale gelip daha sonra tekrar geçerlilik kazansa da bu geçersiz kılma ve tekrar geçerli hale getirmede önemli olan unsurlar, olduğu yerde kalır. Bu paketin boyutları küçülmez, daralmaz.

Nitel sosyal bilimler, kriter (1) açısından çok iyi değildir. Daha önce belirtildiği gibi, belli bir kuşak tarihçiler arasında her zaman anlaşmazlık olabilir - ve vardır. Marksistlerle liberallerin terör dönemi hakkında farklı düşünmesine neden olan politik düşünceleri çıkardığımızda bile, akademik zıtlaşmalar için yine de çok fazla alan vardır. Örneğin, motivasyonları ve inançları tarihte rol almış kişilere yüklemek oldukça hileli bir yöntemdir. Bir tarihçinin ruh halinin sade bir yansıması olarak göreceği bir davranış, bir diğer tarihçi tarafından stratejik olarak görülecektir. Terör sırasında sürgünde olan bir Fransız aristokrat, monarşinin çok kısa zamanda geri geleceğine inandığını söyleyebilir; ama yine de oturduğu evde uzun bir kira sözleşmesi yapabilir. Çağcılları ve tarihçilerin bu kişiyi samimi bulma olasılıkları, daha kısa süreli kira sözleşmeleri yapan birine göre daha az olasıdır - kısa süreli sözleşme yapanlar bunu yalnızca sarsılmaz bir iyimserlik gösterisi olarak yapsalar da. Her ne olursa olsun, düşmanları böyle yaptığını iddia edeceklerdir. Tarihçi stratejik bir amacı olmayan bir belge, örneğin, bu tarihi kişi tarafından kaleme alınmış anılar bulacak kadar şanslı olmaksızın konu yalnızca muhakemeyle bir sonuca vardırılacaktır ve iyi tarihçiler bir ölçüde iyi muhakeme yaptıkları için iyi olsa da içlerinde hata yapanlar da olabilir.

Tarihi olmayan nitel sosyal bilimler içerisinde de ciddi uyumsuzluklar olabilir. Başlıca ekonomistler bazen irrasyonellik kanıtları ortaya koyan davranışçı ekonominin pek çok bulgusunun çoğunlukla deneysel ortamlarda elde edilmelerinden kaynaklandığını iddia etmektedirler. Çok çeşitli nedenlerle insanların laboratuvar ortamında sergiledikleri davranışlar, günlük yaşamlarındaki kendiliğinden davranışlara denk düşmeyebilir. Davranışçı ekonomistler deneyleri bu eleştiriyi dikkate alarak, destekleri arttırarak, katılımcıları diğer katılımcıların ve deneycinin sosyal baskısından ayırarak ve zaman içerisinde öğrenmeye olanak tanıyarak düzenlemeye çalışmıştır. Ayrıca katılımcıların laboratuvar dışında uyum sağlayıcı olan tepkileri mekanik bi-

çimde uyumsuz olan deney ortamına taşıdıkları -örneğin, tek seferlik bir durumun söz konusu olduğu deneyde- anlamsız bir biçimde kısasa kısas stratejilerini kullandıklarıyla ilgili de eleştirmek gerekir. Davranışçı ekonomistler, ödül temelinde ince ayar yapabilen laboratuvardaki katılımcıların davranışlarında mekanik bir şey olmadığı yanıtını vermektedir. Konunun uzmanı olmayanların fikir sahibi olmasının zor olduğu süregiden bazı tartışmalar vardır. Eğer davranışçı ekonomistlerin tarafını tutarsam, bu bir ölçüde, "düşmanımın düşmanı dostumdur" entelektüel temelinde olacaktır.

Nicel Sosyal Bilim

Şimdi, nicel sosyal bilime geldik. Bunların üç çeşidi vardır: Ölçme, veri analizi ve modelleme. Veri analizi (veriyi oluşturmak için) genellikle ölçme için ve sıklıkla (hangi veriye bakacağımızı söylemek için) modelleme gerektirdiği için üçü birbiriyle bağlantılıdır. Ölçme ve veri analiziyle ilgili çok az şey bildiğimden modellemeye odaklanacağım, ama önce ölçme ve veri analizinden kısaca söz edeceğim.

Kişi başına düşen tüketim, işsizlik, yolsuzluğun yaygınlığı ya da insanların idam cezası hakkında ne düşündükleri gibi konuları ölçmek, özü itibariyle oldukça zor bir işlemdir. Zamana göre ve ülkeden ülkeye karşılaştırmalar yapabilecek şekilde tüketimi ölçmek için farklı zaman ve yerlerde tüketicilerin aynı gelirle farklı ürünler aldıklarını, gelirlerinin birbirinden farklı olabileceğini ve alınabilecek ürünlerin yere bağlı olarak değişebileceğini dikkate almak gerekir. Eğer büyük bir kayıt dışı ekonomi, büyük bir öğrenci nüfusu, büyük bir tutuklu nüfusu ya da iş aramayı bırakmış birçok kişi varsa işsizliği ölçmek zordur. Rüşvetle ilgili ölçümler, genellikle, uzman değerlendirmeleri ve kamuoyu araştırmalarıyla belirlenen, algılanan yolsuzluk düzeylerine dayanır. Anlaşılır nedenlerle, bu kaynakların güvenilirliğini ölçmek için bağımsız kanıtlar elde etmek zordur. Bunlar kesiştiği zaman bile

ortak bir yanlılık nedeniyle kesişiyor olabilirler. Kamuoyu ölçümü önceden ölçülecek sabit bir fikrin olduğunu varsayar. Ancak sorulardaki ilgisiz değişikliklerin yanıtta önemli değişiklikler yaptığı iyi bilinmektedir. "A'yı beğenir miydiniz?" sorusu, B'nin A'ya tek alternatif olduğu açık olsa bile "Eğer alternatif B ise A'yı beğenir miydiniz?" sorusundan çok farklı yanıtlar ortaya çıkaracaktır. Örneğin, diyelim ki A bir ülkenin Avrupa Birliği'ne girmesi, B'de girmemesi olsun. Bu sorunlar, veri analizinin gücünü ciddi anlamda etkileyebilir.

Veri analizi (bununla istatistiksel analizi kastediyorum), bir anlamda modern sosyal bilimin özüdür. Eğer ilgi alanımız büyük çaplı sosyal olguları araştırmaksa sağlık, gelir, aile statüsü, tercihler, yaşanan yer gibi pek çok açıdan heterojen olan popülasyonlarla sürekli uğraşacağımızı biliriz. X dış (örneğin, marjinal vergi oranında bir artış) şokuna maruz kaldığında tüm bireylerin B davranışı (örneğin, iş arzlarını azaltma) ile yanıt vereceği belirleyici tahmini, çürütülmeye mahkûmdur. Bunun yerine, araştırmacı belli bir kategorideki bir bireyin belli bir biçimde davranmasının ne kadar olası olduğunu, bu kategoriye üyelikle sözü edilen tepki arasındaki korelasyona bakarak belirler. Bunlar genellikle oldukça teknik çalışmalardır.

Usta bilim insanlarının bile düşebileceği bir sürü tuzak sunma açısından, tehlikeli çalışmalar da vardır. Bölüm 1 ve 2'de bunlardan beşini kısaca anlatmıştım: Veri madenciliği, eğri uydurma, bağımlı ya da bağımsız değişkenlerin ölçümünde gelişigüzellik, korelasyonu nedensellikten ayırma sorunu ve nedenselliğin yönünü belirlemede güçlük. Değişkenlerin "gecikmeli" değerlerini kullanma yaygın stratejisi bir değişkenin t zamanındaki değerini bir başka değişkenin t + n zamanındaki değeriyle korelasyon kurma, verilerle oynama için başka fırsatlar da yaratmaktadır. Ayrıca analiz birimlerinin heterojenliği de bir sorun olabilir. Savaşın nedenleri üzerine istatistiksel bir analizde, I. Dünya Savaşı ve II. Dünya Savaşı'nın iki Latin Amerika ülkesi arasındaki bir

"futbol savaşı"na eş değer sayılıp sayılmaması gerektiği açık değildir. Ayrıca alışılmışın dışında olan örnekleri "aykırı" olduğu için çıkararak elverişliliğini arttırma uygulaması da tartışmaya açılabilir. Bir başka sorun da eğer kamuoyu yoklaması telefon görüşmelerine -ki telefonu olmayan ya da herhangi bir nedenle yanıtlamayan kişileri dışlamaktadır- dayanıyorsa, seçme yanlılığıdır.

Benim gibi uzman olmayan biri için sosyal bilimcilerin ne sıklıkla veri analizinin bu ve diğer tuzaklarına düştüklerini söylemek imkânsızdır. Bunun en iyi standardı tahmin ya da gözlemlerin bir kısmının bir başka kısmın analizine bakarak tahmin edildiği "söyleyiş sonrası"dır. Sadece veri içerisinde bir model bulmaksa -sonu gelmeyen oynamalar ve gereksiz şeyler düşünüldüğünde- daha az ikna edicidir. Bu da temelde bilim insanlarının kendilerini hem hipotezlere hem de gerçek analizin ötesindeki prosedürlere açıkça taahhüt etmelerine indirgenebilir. Bana göre, bu araç çok nadir olarak kullanılmaktadır.

Modelleme, varsayımlarla başlayan ve tahminlerle biten çıkarımsal bir alıştırmadır. Sosyal bilimlerde rasyonel seçim modellemesi en yaygın biçimidir, ama tek modelleme biçimi değildir. Sosyal bilimciler, giderek daha fazla, olaylara rasyonel ve hatta kasıtlı yanıtlar varsaymayan evrimci modeller önermektedir. Sosyal bilimciler ayrıca daha mekanik, yani açık temelleri ve doğrulamaları olmayan davranış modelleri de önermiştir. Örneğin, İngiliz fizikçi Lewis Richardson gözle görülür psikolojik bir gerekçesi olmayan, iki lineer türevsel denklem üzerine kurulu bir silahlı yarış modeli önermiştir. Ben kendimi sosyal olgunun rasyonel seçim modellemesiyle sınırlayacağım.

Rasyonel seçim modellemesi, şimdi tüketici ve üretici davranışı gibi geleneksel alanların da ötesine uygulanan ekonomide yaygındır. Örneğin, intihar ekonomisi, kiliseye gitme ekonomisi ve daha genel olarak bir ya da bir başka şekilde *tercihi* içeren herhangi bir etkinliğin ekonomik analizi vardır. Eğilim, amaçlı eyle-

mi rasyonel eylemden ayıran kavramsal engeli ortadan kaldırmaktır: Eğer tercih için bir fırsat olursa, bunun rasyonel olarak uygulanacağı varsayılmaktadır. Politik bilimde, rasyonel seçim teorisi daha fazla prestij ve daha fazla maaş söz konusu olduğundan açıkça hâkimdir ve (ABD'deki) elit kurumlarda lisansüstü eğitimin zorunlu bir parçası olmaktadır. Uygulamalar, oy verenler ya da vatandaşlardan daha çok politikacılara (ve bazen partilere, hatta devletlere) odaklanır. Sosyolojide, rasyonel seçim teorisini disiplinin geleneksel konularına uygulayan azınlıklar, bir ölçüde araçların üzerinde daha büyük hâkimiyetle (güven çalışması burada önemli bir istisnadır) ekonomistler tarafından daha önceden yakalanmıştır. ABD'de yumuşak sosyal bilim olmaya doğru giden sosyal antropolojide, rasyonel seçim teorisi tutunacak bir dal bulamamıştır.

Bu bilim midir? Öncelikler kriter (1)'den söz etmeme izin verin. Sonuçların öncülleri izlemesi açısından, modellemenin doğru olduğunu kabul edebiliriz. Sonuçlar doğru mudur? Bu konuya değinmeden önce, bunların her zaman doğru olmasının *amaçlandığının* açık olmadığını, yani gerçek dünyaya karşılık gelmediğini görmek istiyorum. Bunlar bazen daha çok -hiçbir zaman var olmamış ve var olmayacak olan, ideal olarak rasyonel kişilerin etkileşimi ve eylemiyle- bir tür bilimkurguyu yansıtmaktadır. Örneğin, stratejik dengenin daha incelikli biçimleri gerçek kişilerin davranışlarını açıklama ve tahmin etme isteğiyle nadiren güdülenmişti. Aksine, motivasyon estetik gibi görünmektedir. En başarılı denge teorisyenlerinden ikisi, Reinhart Selten ve Ariel Rubinstein, modellerinin gerçek dünyayla ilgili söyleyecek bir şeylerinin olmadığına inanmadıklarını açık biçimde belirtmiştir. Rubinstein'ın çalışmalarına yönelik olarak, davranışçı ekonominin ya da sınırlı rasyonalitenin bazı türlerini kullanmışlardır. Bir başka örnek verecek olursak, sosyal tercih teorisi -oy verme mekanizmalarının aksiyomatik çalışması- bir noktada matematiksel olarak o kadar karmaşık ve gerçek politika çalışmalarıyla açıkça o

kadar ilgisiz bir hal alır ki ekonomideki en bilinen dergilerden biri olan *Econometrica* bu alandaki makalelere bir erteleme uygulamaktadır.

Psikoloji ve sosyoloji biliminde ilginç bir soru, ekonomik bilimkurguyla ilgilenen -gerçekte çalıştıkları alanı ya kendilerinden ya da başkalarından saklayan- kaç *gizli uygulayıcının* olduğudur. Zekice yapılmış matematik modellerinin icadı yüksek maaşlı bir iştir; yalnız Selten ve Rubinstein'ın benzerleri dışında ödeme yalnızca etkinliğin ilgili olduğu iddia edilebilecekse yapılacaktır, böylece ya kendini kandırma ya da kandırma için bir teşvik olacaktır. Bu soruyu sormak, akademik söylemin sınırlarının dışında gibi gelebilir, ama öyle olması için bir neden göremiyorum. Belli bir noktanın ötesinde, akademik nezaket normları dışlanmalıdır - bu konu John Stuart Mill'in çıktığından beri entelektüel özgürlüğün kutsal kitabı olarak görülen *On Liberty*'sinde de belirtilmiştir. Ben yumuşak sosyal bilimlerin gericilerine karşı inceymiş gibi davranmaktan çoktan vazgeçtim ve *katı gericiliğe* de böyle davranmamak için bir gerekçe göremiyorum.

Ne kandırma ne de kendini kandırma için elimde doğrudan kanıt var, bu yüzden farklı biçimde ilerlemeliyim. Göstermeye çalıştığım şu: Rasyonel seçimle uğraşanların yaptıkları bazen gerçeklikten o kadar uzak olur ki dünyayla uğraştıkları iddialarını ciddiye almak güçtür. Daha önceki bölümlerde söylediklerimi tekrarlama riskini alarak bu tartışmamı on noktada özetlememe izin verin.

1. Pek çok model, kişilere açıkça sahip olmadıkları motivasyonlar yükler. Üssel *zamansal indirgeme* buna bir örnektir.
2. Bazı modeller, hiçbir kanıtın ortaya konmadığı motivasyonlar yükler -örneğin, yarar fonksiyonunun belli bir biçimi gibi. Biri elbette dünyayla ilgili bir şeyi kanıtlamak için değil, olasılık teoremlerini kanıtlamak için koşullar koyabilir (marjinal faydası azalan rasyonel bir tüketici X'i yapabilir). Pek çok durumda, kişilerin çıkarcı olduğu var-

sayımı yalnızca varsayım olarak kalmayıp doğruluğu da gösterilen bir durum olmaktadır.

3. Pek çok model söz konusu teoriyle ilgili seçim kavrayışının gelişmelerini görmezden gelir. Teori, belli bir referans noktasından artma ve eksilmeler açısından ifade edildiğinden, davranışı sonuçlara göre tanımlanan objektif bir işlevi en yukarı çıkararak analiz edemez. En yüksek düzeye çıkarma formatı, matematiksel manipülasyon için zorunlu ancak gerçek davranışın büyük kısmı için ilgisiz olabilir.
4. Bazı modeller, kişilere sahip oldukları ama uygulayamadıkları kognitif kapasiteleri yükler. Örneğin, pek çok önemli uygulamada gereken geriye doğru çıkarım akıl yürütmesini kendiliğinden yürütmeyebilirler.
5. Pek çok model, kişilere açıkça sahip olmadıkları bilişsel kapasiteler yükler. Sonuç o kadar önemsizdir ki neredeyse utanç vericidir: Bir ekonomist, bir kişinin -kendisinin bile- (bir ekonomist olarak) açıklamak için sayfalarca teknik bilgiye ihtiyaç duyduğu bazı hesaplamaları yürütme becerisi olduğunu nasıl varsayabilir? Burada "Kendine gel! Gerçeklere dön!" dememek elde değil.
6. Pek çok model, amaçları diğer motivasyonların - duygular ya da sosyal normlar- rolü olup olmadığını sormadan, kişinin belli bir durumdaki objektif çıkarı üzerine yükler. Eğer davranışı, devrimler gibi çalkantılı ya da çelişkili durumlarda açıklamaya çalışırsak, uzun vadeli rasyonel bir kişisel çıkar için (üssel indirgemeyle bugünkü değerine indirilmiş olan) bir motivasyon yüklemek) neredeyse gülünecek derecede uygunsuzdur. Diğer modeller, amaçları gerçek sonuçlara dayanarak hem yanlış hesaplamaların hem de hesaplanan risklerin olasılıklarını yok sayarak yükler.

7. Pek çok model, en önemli kararları çevreleyen belirsizliği hesaba hiç katmaz, özellikle de bununla ilgili sonuçlar uzak bir gelecekte olduğunda. Bu sorunun üstesinden sonuçlara öznel olasılıklar yükleyerek gelme girişimleri genellikle bilim insanlarının değişmez bir olasılık dağılımı belirtmek için yetersiz neden ilkesine başvurduklarında olduğu gibi gelişigüzel olmaktadır.
8. Bazı modeller, bütünlüklerden (sınıflar ya da devletler) hazıra konma (sınıflarda olduğu gibi) ya da kolektif karar verme (devletlerde olduğu gibi) yapısından söz etmeden, sanki tek bir unsurmuş gibi söz eder.
9. Bazı modeller, rasyonellikten sapmaların ya (1) geçici olduğunu ya da (2) bütünde etkisinin ortadan kalkacağını varsayar. (1)'le ilgili olarak, eğer durum bir "ıstakoz tuzağı" yapısındaysa geçici sapmaların kalıcı sonuçları olabilmektedir. (2)'yle ilgili olaraksa davranışsal ekonomi pek çok rastgele sapma göstermeyip sistematik olduğu için, bütünde kaybolmalarını beklemek için bir neden yoktur. "Eşitlik primi sorunsalı" buna bir örnektir.
10. Pek çok modelin içeriği, pek çok dengenin olduğu durumda, özellikle belli biri fark edilmişken davranışı açıklamada bir adım ileri gidip neden öyle olduğunu göstermeksizin bunun bir oyunda denge olduğunu tartışmaya dayanır. Dahası, dünya bu kadar hızlı değişirken, dengelerin kurulması için yeterince zaman olup olmadığını nadiren durup sorarlar.

Bu engellere bazı tipik yanıtlar belirledim. Bunlardan biri, motivasyonları döngüsel olmayan bir biçimde oluşturmaya ilişkin yorum bilimsel sorunu belirtmek olacak. Bunun ciddi bir güçlük olduğu noktasında katılıyorum, ancak aşılmaz olmadığını ve öyle bile olsa, motivasyonların haksız ithamlarını doğrulamayacağını düşünüyorum. Bir diğer yanıt (gerçek, yaşayan kişilere ait) gerçek rasyonelliğin yerini, "sözde rasyonelliğin" almasını

önermedir. Bunun, yalnızca iki koşuldan birinin sağlandığı durumda işe yarayacak bir taktik olduğunu tartıştım. Bir yandan, biri matematiksel eklere kadar inen, rasyonelliği taklit eden bir mekanizmaya işaret edebilir. Sorun şu ki kimse böyle bir mekanizmaya denk gelmedi. Sosyal seçilim mekanizmalarının kabalığı ve eksiklikleriyle kişilere yüklenen aşırı gelişmiş akıl yürütme süreçlerinin arasındaki büyük ayrılık düşünüldüğünde, seçilime başvurmanın el sallamaktan çok az farkı vardır. Diğer yandan, kişi o kadar güçlü biçimde doğru tahminlere başvurabilir ki nasıl çalıştığını bilmesek bile bu teoriyi kabul etmeye zorlanabiliriz. Sorun şudur ki sosyal bilimler bu durumla uzaktan da olsa ilintili herhangi bir tahmin ortaya koymamaktadır.

Aslında kriter (1)'in karşılanıp karşılanmadığına daha yakından bakacak olursak, farklı açıklamaları ve tahminleri olan farklı kuramların zamanla bir arada oluşunu gözlemleriz. Özellikle makroekonomi bu anlamda göze çarpar. Keynesçiliğin, parasalcılığın ve rasyonel beklentilerin bugünkü durumunun izini kaybettim; ancak eğer bunlardan biri diğerlerini yenilgiye uğratmış olsaydı ve oldukça doğru tahminlerle sabit bir çizgide devam ediyor olsaydı, sanırım bunu fark ederdim. Bağımsız bir merkez bankası ihtiyacı var olan bir gerçek midir, yoksa sadece bir merak mıdır? Son yıllarda iktisatçılar bir uzlaşmaya varmaksızın Avrupa'daki yüksek işsizlik oranıyla ilgili ciddi anlamda farklı açıklamalar öne sürüyor. Gerçekten insanlar daha fazla vergiye maruz kaldıklarında daha mı az çalışıyor? Uzmanların görüşü değişiyor. Bunlar, her zaman uyuşmazlık içerecek araştırmaların sınırı dahilindeki konular değil, ama disiplinin özündeki bitmez tükenmez sorular olarak kalıyor.

Ayrıca kriter (2) de, yeni Keynesçilik ya da yeni işlevselcilikte görüldüğü üzere, "yeni" ön ekinin kullanımından anlaşılacağı üzere, karşılanmamaktadır. Kriter (3) ve (4) kolayca karşılanmaktadır, hatta fazlasıyla karşılanmaktadır. Daha önce belirttiğim Amerikan sosyal biliminin profesyonelleşmesinin negatif bir yön

olarak felç edici bir darlığı ve belli bir bölümün bir listede ya da diğerindeki sıralamasıyla ilgili kendi kendini bitiren bir takıntısı vardır. Zannımca, sıranın üstünde olmak sıralamadan çok, bilgi arayışı için araştırmanın bir yan ürünüdür. (Daha önce gördüğümüz gibi, Proust müzisyenlerle ilgili benzer bir gözlemde bulunmuştu.) Ayrıca geçmişle olan diyalog, ekonomik düşünce tarihi alt alanının düşük prestijine ve biraz daha prestijli olan politik düşünce tarihine indirildiği için, bu darlık daha da karışmıştır. Ancak katı cehalet taraftarlığının hastalıklılığı yumuşak bilgisizlik taraftarlığına tercih edilmesine karşın, bu, yapmak zorunda olduğumuz bir tercih değildir.

Sosyal Bilimin Geleceği

Daha iyisi yapılabilir mi? Sosyal bilimlerin bilimsel istekleri - tahmin, belirleyicilik ve kesinlik arayışı- gelecekte bir gün karşılanabilir mi? Bilimler tarihi, bize belli bir bilimin neyi başarıp neyi başaramayacağı konusunda iddialarda bulunurken çok temkinli olmayı öğretir. Descartes, hayvanların makine olduğunu söylediğinde "herkes gülmüştü" ama son gülen kim oldu? Bu soruya yönelik tüm girişimler hem belirsiz hem de spekülatif olmak zorundadır.

Sinirbiliminden gelen bulguların bileşimi, psikoloji için kesinlikle daha güçlü bir temel sağlayacak ve süregiden bazı tartışmaları çözebilecektir. Örneğin, beyin taramalarının, hiperbolik indirgemeden çok, sözde hiperbolik indirgemeyi desteklediği öne sürülmüştür. Ayrıca, öfkeyle kırgınlık duygularının beyinde farklı merkezleri etkilediği gösterilebilmiş olsaydı, bu duygular arasındaki fark da belirlenebilirdi. Bağımlılığın nörofizyolojisi kesinlikle bu kafa karıştırıcı, kendine zarar veren davranışı anlamamıza yardım etmeye devam edecektir. Yine de tüm bu uygulamaların eylem için *motivasyonlar* içerdiğini belirtelim. *Algı* ile ilgili uygulamalar, özellikle boşlukları doldurma olgusu da oldukça verimli çalışmalardır. Buna karşılık, önermeli *inançların* sinirbilimi

(ve inanç-motivasyon etkileşimi) henüz yoktur ve yakın bir gelecekte de olmayacaktır. İnanların güncellenmesiyle ilgili önemsiz bir durumu düşünün. Yarın yağmur yağacağını düşüneceğimi varsayalım, ama gökyüzü açıldıkça hava tahminimi gözden geçirdim ve sonuç olarak planlarımı değiştirdim. Şüphe etmeme sebep olanın yalnızca benim hayal gücümün (ya da bilimsel uzmanlığımın) eksikliği olmadığını düşünürüm; zaman geçtikçe bu basit sürecin bile nörofizyolojisini ve tabii ki inanç oluşumunun çok daha karmaşık olan pek çok sürecini de anlıyor olacağız. Eğer haklıysam, eylemde inanç-istek modelinin yarısı uzun süre boyunca sinirbilimsel yaklaşıma karşı geçirgen olmayan nitelikte kalacaktır. Eğer bu modelin ötesine geçer ve keşifleri ve sanat eserlerini meydana getiren "ilham nöronlarını" araştıracak olursak, aynı durum daha açık şekilde geçerli olacaktır.

Sosyal bilimlerin tahmin etmede ve açıklamada yetersiz kaldığıyla ilgili iki çeşit neden vardır. Bunlardan biri, bilinen inanç ve tercihler için bile eylem bir yere kadar belirsiz (yani tahmin edilemez) kalabilmektedir. Belirsizlik durumunda ya da büyük oranda karmaşıklığın söz konusu olduğu durumlarda, davranış belirli şekillerde tepki verdiğimiz durumun belirlenebilen özelliklerinden çok Keynes'in "hayvani ruh" dediğinin sonucu olabilir. İnsanlar bu tür durumlarda kesinlikle pratik şekillerde hareket etmektedir: Sorun, onlardan çok fazla olmasıdır. Örneğin, zıtlaşan odak noktalar olabilmektedir: *Daha önce yapıldığı gibi yapa* karşı *yanındakinin yaptığı şekilde yap.* İnsanların "en yükseğe çıkarmak" yerine, "idare ettikleri"ni söylemek neyin tatmin edici bir düzey olduğunu önceden belirleyebileceğimiz anlamına pek gelmez.

Bir başka neden, tercihlerimizin oluşum mekanizmalarına ilişkin zayıf anlayışımızdır. İnsanlar belli bir durumda görece güçleri belirsiz olup zıtlaşan eğilimlere maruz kalır. Eğer seni tehdit edersem, bu seni korkutur mu, yoksa sinirlendirir mi? Eğer her ikisi de olursa, hangisi baskın olur? Eğer yoğun iş hayatımda

bir mola verecek olursam, bu boş zamanım da aynı ölçüde telaşlı olur mu, yoksa tamamen gevşek bir şekilde mi geçer? Eğer ülkem diktatörlükten demokrasiye geçerse, politik otoriteden kurtulmuş olmam aynı zamanda dini otoriteden de kurtulmama yol açar mı, yoksa tam tersine onu araştırmama yol açar mı? Genellikle tercihlerin oluşmasıyla ilgili olup bittikten sonra hâkim mekanizmayı belirlememiz mümkün olsa da bu tür soruları önceden cevaplamamız mümkün değildir.

Ya *tetikleyici koşulları* ya da *tetikleyici olasılıkları* belirleyerek belirsizliği azaltmak mümkün müdür? İlk olasılığı Bölüm 2'de, bazı kuşkucu sonuçlarla tartışmıştım. Bu nedenle ikinciye geçmeme izin verin. Örneğin, biri yeterli sayıda kişiden oluşan bir popülasyonda, en azından kitlesel davranışı tahmin etmemizi sağlayacak bir dağılım belirleyebilir mi? Bu -her şey bir yana- sosyal bilimlerin büyük ölçüde ilgili olduğu şeydir. Benzer biçimde, popülasyonun bir kısmı tehdit edildiğinde öfkeli olmaktan çok, korkacağını ya da her birimizin bunlardan biriyle tepki vereceğimizi varsayıp varsaymadığımıza göre olasılıkları ölçmek mümkün olur muydu?

Yapabileceğimizi varsayarak hâlâ *ortamın* çok büyük önemi nedeniyle çok fazla açıklayıcı güç kazanacağımızı düşünmüyorum. Daha önce, bilimde ilerlemenin genelde ortamdan tam olarak soyutlanmayı izlediğini söylemiştim. Bu, sosyal bilimler için de şu anlamda geçerlidir: Durumla ilgili pek çok faktörü dikkate almadığımız ya da bunların olmadığı bir ortam yaratmadan, eğilimleri ya da mekanizmaları belirleyemeyiz. Örneğin, konformizmin sezgisel kavramı karmaşıktır. Bilgi kaynağı olarak başkalarına güvenmeyi, başkaları gibi olma isteğini, kendini tehlikeye atmama isteğini ve başkalarının hakkında kötü düşünmemesi isteğini içerir. Eğer belli bir araştırma amacıyla -diyelim ki bunlardan ikincisini neyin konformizm olarak hesaba katılması gerektiğiyle ilgili tanımlamak istedik- deneysel bir ortam yaratarak (ya da gerçek bir ortam bularak) bunu, konformizmin diğer üç

boyutundan yalıtmak durumunda kalırız. Büyük olasılıkla, bazı insanların aslında başkaları gibi olmak istediklerini; başkalarınınsa, kendilerini diğerlerinden ayırmak istediklerini buluruz. Belki oranları ve olasılıkları bile belirleyebiliriz. Yine de bir gerçek yaşam durumunda, konformizmin diğer boyutları da olasılıkla var olacaktır ve ters bir etki yapabilecektir. İnsanların konformizmin dört boyutundan biri boyunca nasıl dağıldıklarını bilmenin, konformist *davranışı* tahmin etmede pek yararı olmayabilir. Analiz -parçalarına ayırma- mümkündür. Sentez -bir araya getirme- daha zordur, hatta imkânsız olabilir.

Bir bilim insanının bir sosyal *bilimin* olasılığını hesaplamayı kafasına koymasını hayal etmenin kolay olması bu duruma yanıt verebilir, ama bu konuya daha fazla devam etmeyeceğim. Bazılarımız insan davranışının karmaşıklığı ve dengesizliği karşısında etkilenmiş ya da kendinden geçmiştir. Diğerleriyse, belirli bir düzenlilikle açık olduklarında sosyal bilimleri doğa bilimleriyle -fizik, kimya, jeoloji ya da meteoroloji gibi- eşit şekilde koymamızı sağlayacak coşkulu bir inanca sahiptir. Gelecek bunu gösterecektir, ama ben burada iddialarımı hangi tarafa ve neden koyduğumu açık bir şekilde ortaya koymaya çalıştım.

Dizin

II. Dünya Savaşı, 19, 56, 82, 115, 119, 410, 470, 496, 509, 544
11 Eylül 2001, 97, 99, 118, 189, 270
1848 Cumhuriyeti, 387
ABD, 187, 204, 259, 268, 286, 378, 386, 394, 425, 431, 433, 436, 489, 492, 500, 506, 508, 510, 514, 519, 546
Abu Sayyaf, 79
acemi şansı, 324
acı, 34, 43, 92, 98, 117, 161, 173, 179, 193, 217, 220, 221, 250, 258, 259, 260, 266, 279, 317, 322, 343, 442, 512, 533, 537
acımasız tetikleme stratejisi, 470
aciliyet, 118, 187, 188, 192, 195, 271
açıklama, 11, 15, 18, 19, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 31, 32, 34, 36, 37, 40, 42, 43, 44, 46, 47, 51, 52, 60, 66, 69, 71, 77, 78, 144, 166, 177, 178, 179, 201, 205, 208, 214, 220, 224, 227, 238, 291, 292, 294, 302, 305, 307, 314, 316, 319, 336, 339, 342, 343, 348, 350, 355, 358, 366, 368, 381, 397, 400, 423, 431, 432, 440, 442, 463, 474, 475, 477, 523, 531, 541, 546
açıklamalar, 11, 15, 17, 18, 24, 25, 28, 32, 33, 36, 37, 38, 40, 41, 67, 76, 252, 292, 300, 302, 308, 322, 397, 432, 550
Adam Ferguson, 360
adam kaçırma, 79
Adam Smith, 360, 361, 362, 507
adım adım ilerleyen, 334
ahlaki, 40, 112, 123, 130, 131, 132, 133, 134, 185, 186, 192, 220, 272, 298, 341, 419, 423, 443, 473, 476
akciğer, 47, 161
akli durumlar, 70, 77, 81, 93, 95
Albert Hirschman, 154
Alexander Hamilton, 102
Alexander Zinoviev, 530
Alexandre Lameth, 501
Alfred Whitehead, 527
alkol, 57, 150, 172, 201, 202, 203, 215, 252, 278, 284, 434
alkolikler, 280, 284, 435
Alman işgali, 509
alternatifler, 493

amaçlı, 38, 84, 122, 340, 344, 345, 346, 349, 368, 390, 453, 523, 545
amae, 194
amigdala, 311
Amos Tversky, 265, 538
analoji, 305, 308, 328, 329, 331
anayasa, 481, 507, 508, 514, 515, 516, 519
anayasa mahkemeleri, 507
anayasal, 440, 486, 487, 514, 520
Anlam, 37
anlama, 69, 160, 302, 311, 348, 447
anlaşılabilirlik, 75
anlaşmalı evlilik, 286
anlaşmazlık, 40, 542
Anne Elliot, 176, 179
Antanas Mockus, 131
antikonformizm, 52
Antoine de Bourbon, 78
Ariel Rubinstein, 546
Aristo, 8, 149, 181, 298, 489, 490
Aristocu, 181, 192
Aristodemus, 111
Arthur Miller, 29
arzu, 54, 55, 61, 70, 72, 73, 76, 77, 87, 88, 93, 98, 99, 100, 105, 109, 117, 125, 143, 150, 153, 154, 162, 163, 165, 166, 167, 169, 170, 172, 183, 191, 197, 199, 200, 203, 206, 208, 210, 211, 213, 238, 244, 245, 266, 267, 270, 273, 457, 534
arzu giderici, 54, 55, 72, 73, 93, 109, 143, 150, 153, 154, 165, 166, 167, 169, 170, 172, 183, 191, 238, 244, 266, 270, 273, 457
arzu giderici düşünme, 54, 55, 72, 73, 93, 143, 150, 153, 154, 165, 167, 169, 170, 172, 191, 244, 266, 270, 273
arzu giderici olmayan, 55, 109, 270, 457
arzu giderici olmayan düşünme, 55, 270
asal, 154, 298
aşağılama, 176
aşırı, 31, 32, 38, 54, 58, 84, 85, 99, 103, 114, 118, 141, 167, 172, 191, 211, 212, 215, 216, 218, 219, 223, 226, 249, 254, 258, 259, 271, 272, 282, 284, 295, 318, 320, 335, 336, 338, 343, 363, 413, 426, 434, 435, 444, 512, 516, 522, 550
aşırı otlatma, 363
aşırı rasyonellik, 254, 295
Atina, 112, 481, 491
Avrupa Birliği, 394, 544
azalan marjinal, 235, 239, 240, 263, 445
bağımlılık, 116, 149, 278, 283, 284, 364
bağış etkisi, 55, 57, 358, 538
bahşiş verme, 16, 436, 437, 439
başkasının zararına sevinme, 320
batık maliyet, 193, 273
Bayes teoremi, 243
Bayesçi öğrenme, 242
beklenti teorisi, 186
Belçika, 283, 452, 455
belirsizlik, 52, 55, 57, 153, 154, 247, 248, 300, 308
Bemba, 428
Benjamin Rush, 98
bilgi basamakları, 355, 458
bilgi toplama, 71, 72, 164, 191, 229, 230, 244, 248, 252, 260, 271, 292, 490
bilgiyi manipüle etme, 518
bilim, 17, 20, 27, 28, 33, 39, 40, 41, 63, 65, 69, 75, 81, 109, 250, 291, 300, 302, 306, 307, 308, 316, 319, 490, 527, 528, 529, 531, 538, 539, 544, 545, 546, 549, 554
bilinç, 109, 419, 473

bilinçdışı, 32, 93, 94, 95, 116, 122, 169, 319, 345
bilişsel öncüller, 310
bilişsel uyumsuzluk, 31, 61, 165, 359
Bir kere suçüstü yakalanandan her zaman şüphelenilir., 214
Bir yalan söyleyen yüzlerce yalan söyler., 214
Bir yumurta çalan bir öküz de çalar., 214
borsa piyasası, 167
boşanma, 34, 286
boşluk doldurma, 319
Budizm, 184
Bulstrode, 299
bulunabilirlik kısayolu, 160, 266
Burgundy, 115
bütün, 9, 11, 14, 16, 17, 21, 25, 34, 35, 38, 43, 49, 51, 58, 62, 66, 76, 77, 79, 84, 94, 99, 103, 116, 123, 127, 130, 138, 144, 146, 154, 159, 165, 174, 181, 189, 194, 197, 199, 202, 203, 217, 224, 230, 234, 252, 256, 261, 264, 269, 275, 276, 288, 310, 318, 319, 332, 433, 462, 466, 469, 471, 535
büyücülük, 428
büyük kardeş sendromu, 449, 537
büyülü, 75, 105, 161, 162, 269, 277, 532
büyülü düşünme, 105, 161, 162, 269, 277, 532
can sıkıntısı, 299
canlı bayrak, 462
cehalet, 81, 127, 155, 355, 380, 448, 551
cesaret, 117, 214, 297, 455
cezalandırıcı, 102, 322
cezalandırma, 120, 165, 313, 314, 315, 316, 337, 339, 410, 421, 448, 514, 535
Charlie Parker, 217
cinayet, 21, 83, 206, 341, 429
cinsel, 81, 100, 110, 251, 307, 335, 341, 343, 420, 510, 535
Claude Bernard, 528
Claudius, 292
Concorde, 14, 193, 259, 273, 535
Cordelia, 115
coşku, 179, 184, 270, 316, 516, 554
Cyrano de Bergerac, 177
Çeçen isyancı, 78
çekişmeler, 428
çığ gibi büyüme, 450, 465, 474
çim biçme, 272
Çin, 224, 287, 345, 390, 426, 435
çocuğun velayeti, 237, 502
çocuk istismarı, 352
çoğulcu, 355, 380, 447, 448, 449
çoğulcu cehalet, 355, 380, 447, 448, 449
çoğunluğun görüşü, 60, 444
çoğunluk, 127, 207, 260, 442, 448, 450, 451, 476, 485, 486, 488, 489, 490, 491, 492, 493, 496, 497, 517, 519
çözülme, 463
Daniel Kahneman, 265, 538
David Hume, 19, 514, 539
davranış, 17, 21, 26, 38, 42, 59, 71, 73, 77, 82, 83, 99, 106, 109, 112, 116, 118, 124, 125, 129, 143, 165, 176, 179, 180, 197, 198, 211, 223, 226, 241, 249, 250, 255, 256, 267, 277, 285, 306, 307, 316, 322, 323, 324, 325, 326, 333, 334, 335, 336, 338, 340, 343, 352, 367, 393, 400, 406, 411, 412, 413, 423, 432, 513, 541, 542, 545, 552
davranışsal ekonomi, 87, 549
dayanışma, 70, 117, 355
dedikodu, 82, 134
değerlendirici, 180
değerlik, 179

değişken aralıklı, 323, 325
değişken oranlı, 323, 324, 325
delegeler kurulu, 512
demokrasi, 41, 53, 361, 476, 488, 489, 490, 539
denetim ve denge, 514
deneyimli, 158, 275, 279, 280, 281, 289
deneyimsiz, 158, 275, 280, 445
deneysel, 38, 40, 69, 106, 107, 120, 129, 132, 144, 148, 338, 395, 402, 412, 440, 542, 553
denge, 187, 223, 345, 347, 367, 370, 372, 373, 375, 376, 380, 389, 398, 399, 401, 402, 404, 405, 415, 425, 439, 470, 492, 528, 546, 549
depresyon, 343
destek, 32, 33, 40, 42, 78, 216, 238, 437, 486, 493
Diagoras, 159
diktatör oyunu, 395, 397
din savaşları, 74, 78, 79, 85, 184
dinsel görevleri satın alma, 110
Dion Chrysostomos, 104, 119
direniş, 31, 56, 410
direniş hareketleri, 56, 410
diş hekimi, 73, 144, 145, 259
diyet yapma, 114
dizülfiram, 253
Django Reinhardt, 218
DNA, 327, 346
Doğa bilimleri, 66
doğal, 39, 48, 69, 84, 104, 134, 140, 149, 177, 265, 267, 308, 319, 324, 326, 327, 332, 333, 334, 338, 340, 341, 345, 347, 350, 353, 367, 421, 442, 454, 455, 481, 535
doğruluk, 114, 235, 443, 464, 473
Donald Rumsfeld, 154
drama, 293, 300, 303
duygular, 76, 91, 93, 94, 98, 100, 107, 150, 176, 177, 179, 181, 182, 187, 188, 189, 194, 262, 270, 273, 283, 317, 400, 437, 533, 548, 551
duygusallık, 91, 194
Dünya Ticaret Merkezi, 20, 73, 75, 97, 98
dürtü, 72, 101, 102, 103, 148, 279
dürtü kontrolü, 102, 103, 279
düşünme, 54, 72, 73, 75, 93, 105, 108, 143, 146, 150, 154, 157, 161, 162, 165, 166, 167, 170, 191, 244, 248, 262, 266, 268, 269, 270, 273, 277, 298, 308, 367, 400, 428, 438, 532, 540
Edmund Bertram, 302
Edmund Burke, 523
Edmund Randolph, 515
ego, 102, 103, 107
eğitim, 20, 76, 113, 201, 540
eğri uydurma, 64, 544
ekonomik, 15, 126, 139, 157, 183, 199, 205, 208, 244, 351, 352, 366, 390, 423, 481, 490, 510, 536, 545, 547, 551
ekonomik reform, 390
el kaldırarak, 491
elmas tüccarları, 413, 475
Emile Durkheim, 306
Emilio Segrè, 33
empati, 69
erdem, 92, 123, 387
Erklären, 69, 85
eroin, 112, 283
erteleme, 71, 103, 172, 268, 282, 301, 547
eski rejim, 155, 522, 524
Esrarlı Adam, 300
eş seçimi, 140
etki, 47, 48, 50, 53, 56, 57, 59, 60, 62, 67, 71, 94, 162, 164, 170, 177, 190, 206, 211, 260, 277, 281, 333, 335, 358, 360, 361, 362, 364, 365, 416,

426, 427, 430, 434, 438, 444, 449, 466, 518, 538, 554
etkileşim etkisi, 64
Euripides, 148
evlilik, 34, 113, 140, 189, 223, 262, 286, 302, 410, 411
evrensel, 49, 50, 54, 59, 112, 155, 177, 194, 326, 466, 471, 485, 486, 507
evrim, 42, 308
evrimsel, 18, 306, 307, 309, 331, 342, 352, 437
explanan, 17
explanandum, 11, 17, 18, 19, 21, 24, 46, 49, 322
eylem, 16, 50, 53, 77, 83, 84, 91, 98, 105, 106, 110, 116, 120, 123, 126, 133, 138, 148, 167, 176, 180, 181, 184, 185, 186, 187, 188, 197, 199, 201, 210, 214, 223, 229, 230, 241, 246, 269, 295, 360, 380, 389, 423, 463, 465, 469, 470, 471, 474, 476, 482, 512, 532, 551, 552
ezilen mekanizması, 57
faydacılar, 472, 474
faydacılık, 132, 484
fenotip, 335
fırsat, 59, 101, 142, 184, 191, 199, 200, 203, 204, 206, 210, 211, 212, 213, 231, 249, 252, 254, 256, 257, 263, 306, 324, 344, 357, 371, 473, 531, 546
fırsatçı, 335, 408, 411, 412
fırsatçılık, 408
Filipinler, 79
fobik, 72
Franco, 522
Frankfurt, 492
Fransa, 12, 27, 80, 82, 83, 120, 124, 125, 153, 155, 184, 186, 206, 246, 254, 260, 318, 387, 414, 451, 453, 456, 506, 508, 514, 517, 519, 520, 533
Fransız İhtilali, 37, 44, 82, 136, 155, 423, 447, 452, 456, 521
Frederick Crew, 529
Garrison Keillor, 461
Gary Becker, 253, 540
gecikme, 269, 334
Geçmişteki mutluluk bugünkü kederi artırır., 181
genetik, 42, 57, 161, 306, 327, 329, 334, 343, 344
George Ainslie, 9, 103, 118, 539
George Mason, 101, 127, 394, 515, 520
George Washington, 124
Georges Lefebvre, 451
gerçek, 25, 26, 27, 28, 30, 31, 35, 38, 47, 53, 58, 78, 80, 82, 84, 87, 89, 91, 106, 109, 121, 123, 127, 129, 132, 134, 152, 155, 161, 166, 170, 176, 187, 189, 208, 217, 220, 221, 255, 258, 261, 262, 267, 277, 291, 298, 299, 300, 303, 313, 315, 323, 324, 336, 343, 372, 375, 380, 388, 401, 403, 414, 425, 430, 449, 456, 461, 464, 469, 483, 486, 488, 492, 493, 495, 500, 503, 514, 515, 516, 531, 541, 545, 546, 548, 549, 550, 553
gerçeklik ilkesi, 102, 168
gereklilik, 43, 46
geriye doğru çıkarım, 389, 398, 399, 400, 401, 402, 405, 407, 500, 548
geyik avı, 378, 380, 381
gıpta, 48, 49, 192, 397
Giffen etkisi, 50
göç, 13, 47, 111, 129, 209, 368, 482, 534
görece global, 295
görece lokal, 295
görgü kuralları, 431, 432, 439
grev fonu, 391, 499

grup, 33, 59, 62, 81, 83, 89, 101, 126, 153, 158, 161, 181, 248, 330, 336, 337, 338, 341, 351, 382, 420, 422, 427, 448, 450, 466, 472, 473, 478, 483, 487, 498, 506, 513, 535
gurur, 54, 183, 198
güdümlü, 45, 72
güven oyunu, 129, 313, 397, 416, 498
Güven oyunu, 137
güvenilirlik, 411, 413, 445, 500, 537
güvensizlik, 134, 411, 435, 507
hakaret, 429
halk psikolojisi, 87, 215, 219, 296
Hamas, 78, 155, 319
Hamlet, 14, 255, 291, 292, 293, 301, 303, 535
Hans Christian Andersen, 446, 451
hareket etme arzusu, 254
hatalar, 110, 162, 271, 489
hayal kırıklığı, 171, 296, 437, 471, 473
hayatta kalma, 139, 142, 271, 311, 326, 334, 336
hayranlık, 516
haz ilkesi, 102, 107, 138, 168, 217
Henri de Navarre, 78
Henri duc de Guise, 78
Henry Kissinger, 391
herkesçe bilinen gerçek, 388
hızlı doyum, 282
hikâye anlatımı, 37, 38
hiperbolik, 144, 145, 146, 147, 149, 150, 151, 262, 264, 274, 277, 279, 280, 281, 282, 289, 532, 534, 551
hiperbolik erteleyici, 279
hisse senedi değeri, 13, 260, 534
hiyerarşi, 234
Homer, 285
Humphrey Bogart, 414
hükümet, 205, 390, 451, 468, 498, 516, 521, 523
Iago, 192
Imre Nagy, 388
ıstakoz tuzağı, 549
IV. Henri, 78, 84, 85
iç savaşlar, 73, 78
iki yüzlülük, 127, 447
ikinci en iyi, 274, 387, 391
ilaç, 207, 283, 284
ileriyi görmeden karar alma, 276
ilgisizlik, 124
imtiyaz kararları, 479
inanç-istek modeli, 552
inançlar, 53, 61, 73, 77, 93, 95, 163, 164, 167, 168, 169, 170, 190, 192, 229, 241, 245, 310, 419, 442, 445, 456
inanma, 110, 160, 161, 163, 176, 241, 298, 447
indirgeme, 71, 141, 142, 143, 144, 146, 147, 149, 150, 151, 215, 250, 251, 253, 262, 266, 270, 277, 279, 280, 281, 282, 289, 306, 308, 398, 500, 501, 532, 547, 551
indirgemecilik, 306, 307
İngiliz iç savaşı, 79
intikam, 13, 14, 26, 48, 75, 102, 107, 115, 120, 130, 177, 187, 190, 257, 269, 271, 320, 429, 430, 533, 535
ipucuna bağımlılık, 149
irrasyonellik, 18, 144, 247, 277, 296, 542
İslami ceza hukuku, 522
İsrail, 73, 76, 77, 159, 508
istatiksel, 18, 40, 41, 64, 65, 67
işbirliği, 110, 127, 130, 132, 161, 218, 260, 268, 288, 337, 338, 341, 377, 378, 382, 383, 406, 413, 415, 418, 433, 465, 466, 467, 468, 470, 471, 472, 473, 474, 487, 498, 511, 528, 535
işbirlikçiler, 221, 443, 468, 473
işçi sendikası, 382, 480

işsizlik, 27, 35, 47, 48, 49, 127, 363, 369, 543, 550
itibar kazanma, 109, 395
izleme, 317, 345, 399, 436, 510, 513
Jack Teagarden, 92
James Fitzjames Stephen, 36, 522
Jane Austen, 302, 303
Jean Prouvost, 111
Jean-Jacques Rousseau, 380
Jeremy Bentham, 135
Jimmy Carter, 19
John Donne, 87, 406
John Maynard Keynes, 109, 363, 404
John Potter Stockton, 288, 520
John Rawls, 73
John von Neumann, 235
Joseph Schumpeter, 530
Jules Verne, 300
Julien Sorel, 94, 296
jüri teoremi, 489, 504
kadın sünneti, 251
kadın-erkek savaşı, 384, 385, 388
Kalvenizm, 12, 74, 75, 162, 532
kamuoyu yoklamaları, 207, 451
kanser, 36, 37, 172, 173, 245, 248
karakter, 34, 109, 181, 215, 218, 219, 223, 224, 225, 296, 298, 473, 530, 540
karakter özellikleri, 218, 219, 224, 225, 296
karar verme, 27, 53, 71, 78, 82, 83, 101, 110, 116, 129, 149, 158, 197, 198, 201, 246, 254, 255, 286, 289, 316, 320, 366, 384, 389, 424, 451, 477, 478, 480, 481, 485, 487, 503, 504, 506, 549
karşı konulmaz, 98, 154, 176, 203
karşı olgusal, 182, 267
karşılaştırmalı alışveriş, 254
Karşılığını veren bir hizmeti asla unutma, karşılığını verdiğini ise hemen unut., 472
karşılıklı oluş, 127, 128, 129
kasıtlı, 39, 87, 157, 161, 212, 287, 298, 300, 303, 310, 322, 326, 334, 342, 391, 410, 411, 422, 431, 432, 454, 538, 545
kasıtsız, 39, 212, 325, 360, 369
kasti, 454
kategorik zorunluluk, 105
kaybeden hepsini alır, 114
kazananın laneti, 400
keder, 34, 181, 183
kendi işine yarayan yasalar çıkarma, 519
kendi kendine telkin, 92
kendine özgü, 375
kendini sevme, 133
kendini yalanlayan, 163
Kenneth Arrow, 497, 538
kesinlik, 37, 40, 92, 133, 153, 154, 163, 181, 236, 308, 551
kesinlik etkisi, 153, 236
Ketil Bruun, 66
Kırım Savaşı, 388
kırkayak oyunu, 400, 403, 406
Kırmızı Pazartesi, 295
Kırmızı ve Siyah, 94, 296
Kısa bir ayrılık iyi gelir., 62
kıskançlık, 83, 94, 108, 115, 181, 192, 310, 341, 412, 430, 531, 532
kıyamet mekanizması, 391
kibirlilik, 214, 271
kişilik özellikleri, 214, 218, 219, 343
kişisel kurallar, 278, 408
Kitty Genovese, 13, 23, 24, 44, 54, 198, 220, 222, 228, 383, 448, 534
klasik müzik, 203
Knut Hamsun, 218, 227
kokain, 64, 112, 284, 287
kolektif, 288, 419, 442, 450, 451, 455, 462, 465, 469, 470, 471, 474, 475, 476, 477, 478, 479, 481, 488, 497, 503, 504, 506, 549

kolektif eylem, 450, 462, 465, 469, 470, 471, 474, 475, 476, 504
Kolombiya, 8, 79, 486
komedi, 300
komünizm, 152, 167
konformizm, 55, 443, 444, 450, 553
koordinasyon, 374, 375, 377, 385, 386, 388, 462
korelasyon, 28, 35, 41, 43, 46, 47, 49, 65, 66, 315, 544
korku, 20, 99, 164, 181, 189, 191, 194, 230, 308, 312, 456, 484
Kosta Rika, 82
kölelik, 207, 209, 211
köylü isyanlar, 121
Kral Lear, 115
kralın yeni giysileri, 445, 446
kredi kartı, 259, 263
kumar oynama, 147, 282
kumarbazlar, 12, 274, 283, 531, 532
kurbanı suçlama, 533
kurbanlar, 533
kurtarma, 19, 90, 222, 227
kurtuluş, 75, 100, 110, 119, 292
kurucu meclisler, 15, 486, 492, 502, 504, 516, 538
kurumlar, 113, 423, 425, 494, 506, 507, 523
Küba füze krizi, 383
Küçük şeylere inanan büyük şeylere de inanır., 214
kümelenme, 504
küresel ısınma, 333, 355
kürtaj, 234, 288, 340, 345
La Princesse de Clèves, 285
Lake Wobegon Days, 461
Léon Blum, 352
Leon Festinger, 31, 44
Lewis Richardson, 545
Life of Johnson, 34
Look Homeward, Angel, 295
Louis Brandeis, 485
Lucien Leuwen, 285, 297, 303
M de Renal, 296
mağazalar zinciri paradoksu, 400
maliyetler, 254
Maltese Falcon, 414
Mansfield Park, 302, 303
Mao Tse-tung, 287, 290, 523
Mark Twain, 286
Maurice Merleau-Ponty, 367
Max Weber, 69, 74, 162, 230, 530
Maymunların Tarzanı, 393
Medea, 148, 269, 295
medenileştirici gücü, 482, 504
mekanizmalar, 41, 46, 51, 53, 54, 59, 67, 127, 142, 155, 165, 262, 319, 343, 357, 361, 443, 504, 541
mekânsal, 138, 149
meta, 114, 275
Michel Rocard, 352
Middlemarch, 299
Milton Friedman, 38, 44
Mme de Chasteller, 285, 297
motivasyonlar, 70, 104, 113, 118, 120, 124, 130, 132, 143, 282, 378, 406, 477, 532, 547, 551
muhalefeti yoksun bırakma, 518
mutasyon, 42, 329, 330, 332, 333, 335
mutlak, 21, 74, 104, 106, 226, 265, 295, 335, 487
mutlu olma, 182
mutluluk, 56, 101, 110, 176, 181, 183, 300
mutluluk arayışı, 110
mutsuzluk, 35, 194
Napolyon, 124, 125, 387, 388, 414, 452, 455, 456, 509
Naturwissenschaften, 69
Nazi Almanya, 345, 522, 530
neden soruları, 41, 45
nedensellik, 44, 229
nefret, 56, 108, 114, 155, 173, 180, 189, 193, 448, 466, 522, 533

nicel sosyal, 528, 543
nitel sosyal, 528, 542
niyet, 77, 187
niyetlilik, 138
Noel kulübü, 258
normlar, 105, 124, 125, 130, 131, 132, 342, 409, 420, 421, 423, 424, 425, 426, 427, 428, 432, 433, 434, 437, 440, 548
Norveçli, 4, 218, 345
nükleotid, 327, 329, 331, 332
odak noktaları, 388, 392
odak noktası oyunu, 385
Odette, 174
oksitosin, 313
okuryazarlık, 482
olasılık, 34, 59, 88, 89, 143, 153, 154, 157, 163, 168, 169, 172, 173, 176, 181, 208, 232, 242, 265, 289, 295, 299, 403, 465, 468, 547, 549
olasılıkta lineer, 237, 238
olay temelli, 25
olmayan düşünme, 55, 191, 270
On Anger, 285
onaycılık, 124, 125
onur, 33, 84, 100, 124, 394, 429, 430, 431, 440
organ bağışı, 306
organizasyonlar, 356, 506, 507
Orta yaş daha iyi bilecek kadar yaşlı olduğun ve yine de bunu yapacak kadar genç olduğun zamandır., 210
ortak, 49, 53, 56, 62, 66, 107, 113, 154, 166, 183, 201, 207, 208, 222, 232, 238, 241, 275, 291, 298, 327, 337, 347, 356, 361, 372, 382, 384, 385, 396, 398, 419, 442, 454, 463, 466, 469, 472, 473, 476, 479, 487, 495, 497, 500, 503, 528, 529, 530, 544
Oscar Wilde, 91
Oskar Morgenstern, 235
Oslo Havaalanı, 505
Osmanlı İmparatorluğu, 522
Othello, 165, 191, 296
Othello etkisi, 191
oto kontrol, 117
otokinetik etki, 444
oy verme, 21, 48, 57, 80, 269, 272, 274, 277, 289, 352, 356, 368, 377, 451, 468, 476, 477, 493, 498, 504, 546
oyun kuramı, 16
öfke, 94, 101, 114, 178, 180, 185, 188, 194, 195, 214, 311, 341, 377, 423
ölüm cezası, 20, 21
ölümden sonra yaşam, 91
önyargı, 79, 190, 191
özdeyişler, 429
özerklik, 55
özgeci, 38, 120, 121, 122, 125, 127, 129, 130, 132, 134, 226, 250, 316, 339, 396, 397, 399
özgecilik, 124, 130, 250, 396
öznel değerlendirme, 156
öznel doğası, 249
para kullanımını düzenleme, 130
para politikalarını manipüle etme, 517
parasetamol, 205
Paul Veyne, 67, 530
pazar ekonomisi, 507
pazarlık, 79, 81, 307, 342, 343, 356, 384, 478, 479, 480, 499, 500, 503, 509
Pericles, 481
Phèdre, 295
Pierre Bourdieu, 540
Pierre Mendès-France, 352
pişmanlık, 183, 285
piyango, 88, 236, 237
planlama, 139, 141, 144, 204
Political Tactics, 504, 539
politik adalet, 516

Polonius, 292
popüler, 404, 419, 495
Postmodern Pooh, 529
primat, 341
program, 138, 317
protein, 329, 331
psikoloji, 307, 309, 447, 459, 551
Publilius Syrus, 61, 181
Raffles, 299
rahatlık, 116
rastlantı, 22, 26, 65, 299
rasyonel, 4, 12, 16, 17, 38, 40, 43, 70, 71, 72, 73, 74, 95, 99, 100, 101, 107, 111, 117, 162, 163, 164, 167, 168, 188, 198, 199, 229, 230, 231, 233, 234, 237, 241, 244, 246, 249, 250, 251, 252, 254, 255, 256, 257, 258, 261, 262, 263, 265, 269, 271, 272, 274, 275, 277, 289, 291, 292, 294, 313, 320, 322, 325, 326, 327, 350, 352, 359, 363, 368, 369, 374, 380, 389, 390, 391, 396, 397, 400, 403, 444, 445, 457, 458, 463, 470, 490, 521, 528, 529, 541, 545, 546, 547, 548, 550
rasyonel seçim, 4, 12, 16, 17, 38, 40, 71, 199, 241, 246, 252, 255, 262, 263, 265, 272, 294, 322, 325, 327, 352, 545, 546
rasyonelleştirme, 165, 173
rasyonellik, 99, 107, 163, 231, 241, 249, 252, 254, 272, 274, 293, 295, 296, 301, 353, 385, 396, 397, 398, 419
Raymond Aron, 37
refleks, 231
retorik, 529
Richard Zeckhauser, 265
risk, 103, 108, 118, 122, 140, 142, 154, 190, 198, 238, 240, 241, 247, 257, 272, 320
Robert Jackson, 520
Robert Livingston, 102
Robert Putnam, 540
Robert Saint-Loup, 161
romantik, 177, 178, 194
Ronald Reagan, 19
Ruanda, 509
rulet tekerleği, 171
Rus ruleti, 265
sabırsızlık, 187, 188
sabit aralıklı, 324
sabit oranlı, 323, 324
sadizm, 216
Sam Goldwyn, 437
Sam Levinson, 35
Samuel Coleridge, 287
Samuel Johnson, 8
Schwärmerei, 91
Sebastopol, 388
seçilim, 326, 327, 332, 335, 339, 340, 341, 343, 345, 350, 352, 353, 550
Seçim, 5, 199, 262, 352, 400
seçimleri gruplama, 276
seçmen katılımı, 20
Seneca, 8, 114, 187, 188, 193, 271, 285
sevgi, 133
sevinç, 12, 183, 533
sınırlamalar, 199, 200, 520
sıraca hastalığı, 90, 451
sıralı, 388, 398, 458, 462, 465, 479
Sierra Leone, 509
sigara içme, 47, 71, 161, 167, 169, 230, 239, 284, 427
Sigmund Freud, 93
silahlanma yarışı, 378
siyasal yandaşlık, 15, 538
soğuk su, 161, 260, 266, 268
Somerset Maugham, 84
sonuç, 9, 15, 17, 18, 20, 38, 51, 57, 75, 87, 88, 92, 105, 139, 157, 168, 169, 170, 183, 198, 210, 233, 242, 243, 247, 250, 277, 280, 289, 298, 302, 308, 311, 312, 314, 335, 336, 355,

356, 359, 367, 371, 372, 374, 376, 380, 381, 384, 397, 398, 404, 420, 451, 456, 459, 466, 470, 471, 477, 487, 490, 492, 514, 522, 552
sonuççu, 104, 105, 106, 107
sonuççu olmayan, 104, 105, 106, 107
sözde ahlaki, 131, 132, 423, 473, 476
sözde duygular, 91
sözde hiperbolik, 146, 551
sözde inançlar, 168, 170, 456
Spartalılar, 110
spekülatif, 306, 308, 310, 457, 551
Spiro Agnew, 510
St. Augustine, 147
St. Paul, 118
stoacılık, 184
suç, 87, 157, 288, 368, 424, 518
süperego, 102, 103, 279
sürekli, 7, 16, 32, 40, 59, 73, 77, 78, 93, 98, 121, 122, 124, 152, 165, 178, 218, 219, 223, 224, 225, 234, 279, 292, 297, 301, 308, 319, 323, 325, 332, 338, 345, 347, 348, 350, 387, 409, 421, 465, 521, 531, 540, 541, 544
süreklilik, 76, 236
Swann, 174, 217
şaşkınlık, 174, 184, 194
şeytanın avukatı, 32
şiddet, 53, 429, 430, 431
Şili cuntası, 478
şükran, 159
şüpheci, 198, 218, 228
taahhüt, 281, 282, 284, 286, 288, 289, 391, 392, 409, 545
tahmin, 18, 39, 42, 43, 51, 57, 61, 62, 64, 80, 156, 157, 158, 189, 214, 215, 224, 242, 245, 261, 264, 265, 266, 283, 317, 318, 325, 350, 360, 368, 369, 372, 377, 400, 404, 444, 445, 545, 546, 550, 551, 552, 553, 554
taklit, 39, 84, 97, 122, 125, 132, 150, 219, 231, 325, 334, 346, 347, 352, 413, 432, 550
talep, 23, 35, 50, 222, 348, 367, 414, 480, 500, 510, 512
tam, 8, 23, 39, 52, 53, 61, 65, 70, 74, 84, 91, 117, 133, 152, 171, 174, 208, 210, 218, 238, 239, 244, 256, 278, 293, 294, 295, 298, 300, 318, 324, 358, 372, 376, 385, 386, 394, 395, 396, 403, 417, 431, 434, 436, 446, 457, 461, 472, 482, 497, 501, 504, 506, 508, 512, 520, 521, 528, 530, 538, 541, 553
tarafsızlık, 101, 115, 316, 487, 516
tartışma, 12, 85, 95, 97, 194, 195, 208, 220, 272, 303, 309, 339, 342, 343, 350, 356, 369, 377, 433, 437, 478, 479, 480, 481, 482, 483, 484, 485, 489, 503, 504, 512, 519, 523, 528, 529, 540, 543
Tartuffe, 84
tavuk oyunu, 383, 385, 388, 392, 420, 430
tehditler, 479, 497, 498, 499, 500
Tehlikeli İlişkiler, 429
tek seferlik, 38, 470, 471, 543
tekrarlama, 547
tekrarlayan, 322
telafi etkisi, 53, 59, 60
telafi etme, 202, 230, 264
telefon oyunu, 388
temel yükleme hatası, 224, 225
temelde yan ürün olan durumlar, 110, 212
temsil kısayolu, 160, 266
tepkisellik, 226
tercihler, 114, 130, 150, 213, 232, 233, 239, 247, 277, 357, 360, 364, 371, 381, 423, 465, 478, 484, 488, 493, 494, 496, 544, 552

tercihleri, 55, 78, 89, 92, 203, 232, 233, 234, 235, 236, 247, 352, 371, 373, 380, 383, 395, 400, 405, 477, 488, 494, 496, 503
terörizm, 75, 381
tespit, 73, 134, 137, 255, 329
tetikleyici koşullar, 60, 61, 553
Thomas Schelling, 538
tiksinme, 194
Tocqueville, 4, 8, 10, 34, 36, 44, 59, 60, 207, 208, 210, 211, 212, 213, 360, 369, 387, 390, 408, 434, 442, 443, 446, 447, 488, 489, 516, 521, 522, 524, 530, 531, 538
trajedi, 300
tutarlı, 33, 82, 92, 144, 167, 171, 199, 219, 292, 295, 319, 325, 343, 412, 497, 502, 521
tutku, 83, 100, 114, 118, 207, 296, 516
tutuklunun ikilemi, 161, 260, 268
tuzak, 134, 544
Türlerin Kökeni, 344
ulaşılamayan ciğer, 61
ultimatom oyunu, 395, 396, 422
Ulysses, 4, 285, 289, 303
umut, 28, 181, 182, 223, 286, 389
utanç, 12, 99, 176, 179, 185, 186, 189, 193, 194, 271, 417, 421, 423, 437, 438, 449, 533, 548
uyumsal, 55, 230
uzmanlar, 158, 518
ücret, 207, 259, 302, 363, 426, 438, 465, 498, 510, 513, 514
Vali Morris, 127, 394
Veblen etkisi, 50
Vera Sassoulitch, 80
veri madenciliği, 68, 301
Verstehen, 69, 85
veto, 498, 501
vicdan, 102, 103
Vietnam, 193, 215, 227, 259, 500, 502
Voltaire, 176, 369
yabancılaşma, 361
Yahudi ahlakı, 105, 119
Yahudiler, 73, 155
Yalan söyleyen hırsızlık da yapar., 214
yan ürün, 22, 24, 106, 110, 119, 133, 164, 212, 417, 473, 551
yanlış görüş birliği etkisi, 412
yanlış temsil, 477, 482, 483, 491, 494, 496, 504
yapısal, 36, 37, 43, 127, 485
yapısalcılık, 200
yaptırımlar, 421
yardımsever, 128, 187, 198, 221, 223, 224
yargı, 157, 508, 519, 521
yargı denetimi, 508, 519, 521
yargısız infaz, 509
yarışan, 316, 387
yasak meyve, 61
Yawning Heights, 530
yeniden arama, 385
yerçekimi, 39, 308
yoğunluğu, 239
yolcunun ikilemi, 400, 406
yorumlamak, 69, 70
Yuvarlak Masa Sohbetleri, 501
yükleme hatası, 224, 225
zaman, 16, 17, 20, 21, 26, 28, 29, 33, 40, 46, 49, 52, 60, 61, 69, 71, 72, 73, 74, 88, 93, 94, 99, 101, 103, 107, 112, 117, 118, 124, 130, 133, 135, 140, 142, 144, 146, 148, 150, 152, 154, 156, 160, 161, 167, 172, 178, 180, 182, 188, 192, 197, 199, 201, 206, 210, 214, 217, 222, 223, 233, 234, 240, 244, 245, 246, 248, 249, 252, 256, 263, 269, 271, 276, 277, 279, 280, 283, 288, 298, 305, 312, 322, 323, 325, 329, 330, 344, 348, 350, 357, 358, 362, 364, 368, 370, 380, 397, 400, 403, 408, 410, 412, 414, 416, 419, 420, 432, 434,

436, 438, 439, 445, 446, 447, 453, 468, 471, 479, 480, 483, 488, 489, 494, 495, 499, 500, 501, 504, 506, 507, 508, 512, 513, 522, 527, 529, 532, 541, 542, 543, 546, 549, 550, 552
zamansal, 71, 97, 138, 139, 141, 142, 143, 146, 147, 149, 150, 151, 187, 215, 264, 270, 273, 283, 398, 470, 500, 501, 547
zayıf, 29, 40, 50, 53, 57, 58, 59, 67, 114, 156, 215, 296, 299, 327, 342, 362, 372, 377, 380, 430, 502, 515, 536, 552
Zinedine Zidane, 98
zorbalık, 189, 359

Sosyal Davranışı Açıklamak

Sosyal Bilimler İçin Daha Fazla Pratik Ayrıntı

Jon Elster

Jon Elster, bu kitapta, sosyal bilimlerde açıklamanın doğası üzerine bir değerlendirme yapıyor. Eylemin hareket geçiricisi olan inançlar, arzular ve duygular gibi zihinsel durumlara dair bir analiz; alternatif anlayışlar açısından, davranıştaki rasyonel seçim modellerinde sistematik bir karşılaştırma; sosyal bilimlerin nörolojiden ve evrimci biyolojiden neler öğrenebileceğine ilişkin bir tartışma ve stratejik davranıştan kolektif karar vermeye kadar uzanan sosyal etkileşim mekanizmalarına yönelik bir inceleme sunuyor.

Elster'in sosyal bilimlerin özüne yönelik araştırma çabalarının bir devamı olan bu kitap, yalnızca provokatif bir eser değil aynı zamanda keyifle okunacak bir kitap. Farklı üslubu, kitabın ilk sayfalarından itibaren okurun dikkatini çekiyor.

Thomas Schelling, University of Maryland

Elster'in kitabı, sosyal bilimlerde açıklamanın doğasıyla ilgili heyecan verici kavrayışlar ve örneklerle dolu bir entelektüel başarı. Provoke eden fikirler taşıyor ve farklı yaklaşımların "bilimsellik"lerini değerlendirecek bir yapı sunuyor. Bu kitap sosyal bilimciler için temel okuma metinlerinden birisi haline geldi ve bizim sapla samanı birbirinden ayırmamıza yardımcı oluyor.

Ernest Fehr, University of Zürich

9 786055 738549

www.phoenixkitap.com