Prof. Dr. Behçet Yalın Özkara

KALK ÇALIŞ ~~BAŞARISIZ~~ OL!

Hayatta Sana Anlatılmayan Gerçekler



Kronik

Sana anlatılan masallarla bugüne kadar uyutuldun…
Artık Uyanma Vaktin geldi…


Kronik

Günaydın…

KALK, ÇALIŞ, BAŞARISIZ OL!
Hayatta Sana Anlatılmayan Gerçekler

BEHÇET YALIN ÖZKARA

KRONİK KİTAP: 566
Kişisel Gelişim Serisi: 18

YAYIN YÖNETMENİ
Adem Koçal

EDİTÖR
M. Murtaza Özeren

KAPAK TASARIMI
Kronik Kitap

MİZANPAJ
Kronik Kitap

1. Baskı, Ekim 2024, İstanbul

ISBN
978-625-6228-17-7

KRONİK KİTAP
Şakayıklı Sk. N°8, Levent
İstanbul - 34330 - Türkiye
Telefon: (0212) 243 13 23
Faks: (0212) 243 13 28
kronik@kronikkitap.com

Kültür Bakanlığı Yayıncılık Sertifika No: 49639

www.kronikkitap.com
kronikkitap

BASKI VE CİLT
Optimum Basım
Tevfikbey Mah. Dr. Ali Demir Cad. No: 51/1
34295 K. Çekmece / İstanbul
Telefon: (0212) 463 71 25
Matbaa Sertifika No: 41707

YAYIN HAKLARI
Bu kitabın Türkiye'deki tüm yayın hakları Kronik Yayıncılık A.Ş.'ye aittir. Tanıtım amacıyla yapılacak kısa alıntılar dışında, hiçbir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz, yayımlanamaz.

Prof. Dr. Behçet Yalın Özkara

KALK ÇALIŞ ~~BAŞARISIZ~~ OL!

Hayatta
Sana
Anlatılmayan
Gerçekler

Behçet Yalın Özkara

Kitabın tam bu kısmında başarılarla dolu özgeçmişim yer almalıydı. Sizlere bitirdiğim üniversitelerden, uluslararası en üst düzey dergilerde yayınladığım makalelerimden, aldığım binlerce atıftan, ödüllerimden bahsetmeliydim. Özgeçmişime ilişkin cümlelerim üçüncü tekil şahısla yazılmalıydı, böylece sanki cümleleri ben değil de bir başkası yazıyormuş hissini uyandırmalıydı. Bu sayede de okuyana özgeçmişimin övgü dolu satırları ukalaca da gelmeyecekti. Ama bu kitap bugüne kadar okuduğunuz kitaplara benzemiyor. Bu nedenle kendini öven üçüncü tekil şahıslı özgeçmiş cümleleri burada yer almıyor.

Üçüncü tekil şahıs yerine birinci tekil şahısla gerçek özgeçmişim: Ben Behçet, herkes gibi sıradan bir insanım. İçten içe özel olduğuma herkesten farklı olduğuma yıllar boyunca inandım. Artık biliyorum ki değilim.

İçindekiler

Senin Başarısızlık Hikâyen	9
Sistemin Sana Anlattığı Hikâye	15
Hayata İlişkin Yanılgılarımız	25
Başarılısızlık Mahkumiyetimiz	41
Başarının Gerçek(!) Unsurları	63
Network, Yoksa *Torpil* mi Desek?	79
Şans	95
Özgüven	107
Yalan ve Ahlaksızlık	116
Mutlu Olamayacaksın :)	133
Peki Ben Ne Yapacağım?	141
Risk Almak ve Farklılaşmak	157
Hepimiz Eşitiz(!)	167
Kaynakça	171

Senin Başarısızlık Hikâyen

Bu Hasan'ın hikâyesi…

Gitmiş olduğu misafir evinde ilk kez bilgisayar ile karşılaşan "o çocuğun" hikâyesi…

Hasan henüz 14 yaşında gördüğü bu teknolojiye âşık oldu ve henüz o genç yaşta, gelecekte yapacağı işin ne olduğundan artık emindi. Ama bu hayalini gerçekleştirmesinin önünde oldukça zorlu bir yol vardı. Mesela evlerinde bilgisayar dahi yoktu. Hatta bırakın bilgisayarı, bilgisayar almanın hayalini kurabilecek bir bütçe dahi yoktu ailesinde. Ama "o çocuk" bir kere kafaya koymuştu işte. Gündüz okul, akşamları ise fırsat buldukça, bilgisayarlı misafir evinin yolunu tutuyordu. Daha sonraki yıllarda ise Hasan'ın internet kafe dönemleri başlıyor tabii. Ancak ailesinin maddi durumu da iyi değil, bu yüzden internet kafede geçirebileceği zaman dakikaların sınırı içerisinde, üstelik ayda bir ya da iki kez. Elbette yetmiyor Hasan'ın karşılıksız aşkına bu kısıtlı dakikalık sınırlar. Ama Hasan inatçı ve en önemlisi bilgisayar denilen bu lanete vurulmuş durumda.

İnternet kafenin sahibini ikna etmesi de pek uzun sürmüyor. Adamın altından giriyor üstünden çıkıyor ve işi kapıyor internet kafede. İş dediysem, daha çok paspas, tuvalet temizliği ve tek tük müşteri siparişlerinin getir götüründen ibaret. Her okul çıkışı ve hafta sonlarında, bulduğu her boşlukta işe gidiyor Hasan. Hem de öyle geçici bir süre değil tam 7 yıl boyunca Hasan internet kafelerde çalışıyor. Yıllarca yerin silinmesi, çayların hazırlanması, siparişlerin geçilmesi, kısacası ne varsa yapıyor. Kendisi ile konuşma şansınız

olsaydı size de o yıllarda yerleri silmekten bile zevk aldığını gözlerinin içi parlayarak anlatırdı. "Çünkü" derdi laf arasında "artık hemen elimin altında istediğim zaman kurcalayabileceğim bilgisayarlar vardı".

Kapasitesiz de değil Hasan, iki yılın sonunda paspas işlerinden, arızalanan bilgisayarların tamirini yapmaya kadar yükseliyor(!). Her arızanın çıkışında hemen koşuyor, bir şekilde arızayı buluyor ve çözüyor. Bu dönemde o internet kafe senin, bu internet kafe benim çalışıyor hem aile bütçesine katkı sağlıyor hem de en sevdiği bilgisayarlar ile iç içe bir yaşam sürüyor. 2 yıl paspas + 5 yıl bilgisayar tamirleri derken artık oldukça tecrübesi var Hasan'ın. İşi de zaten öğrenmiş durumda ve biraz birikmiş parası da var... Elbette kendi internet kafesini açıyor... İşin aslı kazanacağı para falan umurunda da değil, tüm gün bilgisayarlar ile birlikte olma hayalini gerçekleştiriyor Hasan.

Ama Hasan için işler pek de iyi gitmiyor, onca yılın sonunda artık çoğu kişinin evinde internet var ve internet kafelerin devri yavaş yavaş kapanıyor. Önce yavaş yavaş bilgisayarları satıyor Hasan, sonra ise dükkânı tamamen kapatıyor.

Ama Hasan âşık bilgisayarlara, ne olursa olsun yılmaya da niyeti yok, bu iş onun hayatı olacak, emin bundan. Daha 14 yaşında karar vermiş yahu... Bu sefer, programcılık öğrenmek için o dönemin oldukça popüler kurs merkezi olan Bilge Adam'a yazılıyor. 2 yıl boyunca bir yandan kantinde çalışıyor, bir yandan kurs parasını ödüyor, bir yandan da ailesine yardımcı oluyor. Nihayetinde de kursu başarıyla bitiriyor. Artık Hasan elinde sertifikası da olan bir bilgisayar programcısı. Yıllardır kurduğu hayale bir adım daha yakın. Sertifikası ve yılların tecrübesi ile Hasan başlıyor iş başvurularını yapmaya.

Başlangıcın oldukça zor olacağının farkında tabii. Ama yılacak hali yok Hasan'ın. Yıllar boyunca sektörde o şirket senin bu şirket benim derken tecrübe edinmeye çalışıyor. Ancak gerçek bir diploması yok. Üstelik Bilge Adam'dan almış olduğu sertifika kendisine



Görsel 1: Hasan Gökçe.

engel bile oluyor. Bilgisayarlara aşkı büyük ama kodlama yapma işinde belli ki ondan daha yetenekliler de var. Ancak yılmak Hasan'ın lügatinde yok. Ne olursa olsun devam ediyor Hasan ve asla bilgisayarlara olan tutkusundan vazgeçmiyor. 14 yaşında misafir evinde gördüğü bilgisayara âşık olan o çocuk artık 47 yaşında... Tutkuyla bağlandığı o işi yapmak için hiçbir engel tanımayan o çocuğun tam adı ise HASAN GÖKÇE!

Fotoğraftan da çıkaramadınız mı kim olduğunu?

1,8 Milyar dolara satılan Peak Games'in kurucusu mu?

Yemek Sepeti'nin yeni CEO'su mu?

"Kim abi bu Hasan Gökçe" mi diyorsunuz?

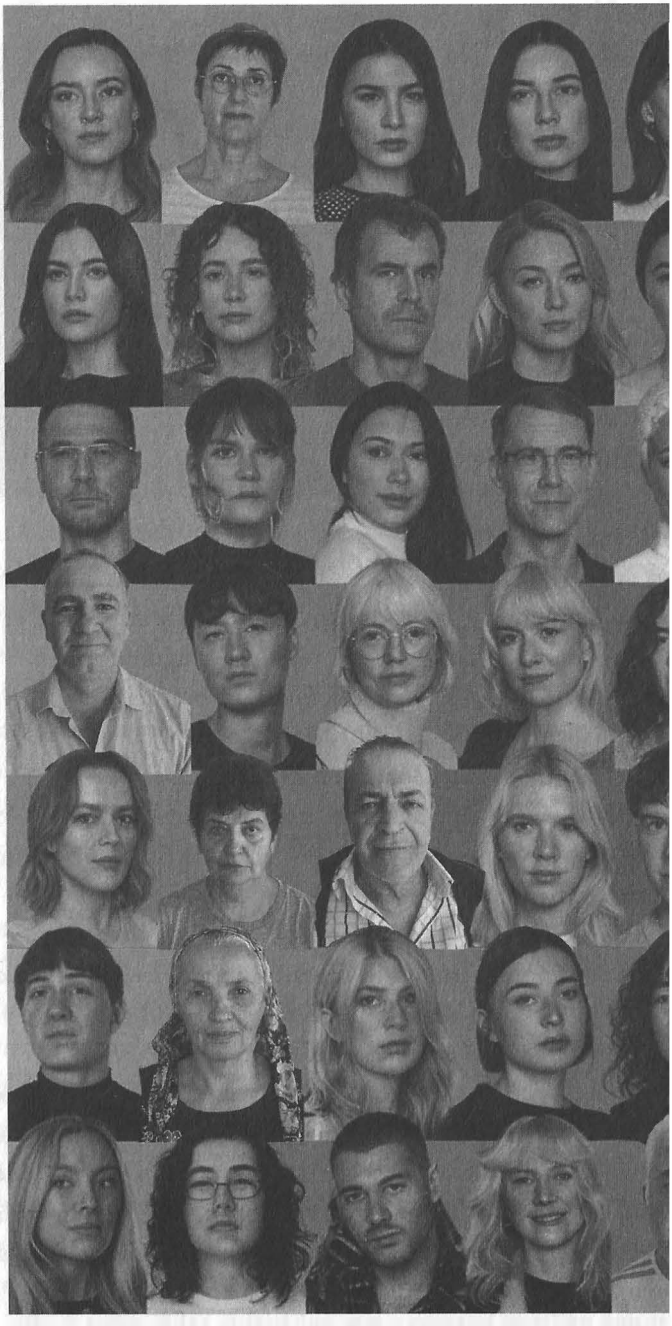
Kendisi Urfa'da bir ilkokulun kantinin işletmecisi...

Hikâyenin sonunda büyük başarılara imza atmış bir Hasan mı bekliyordunuz yoksa?

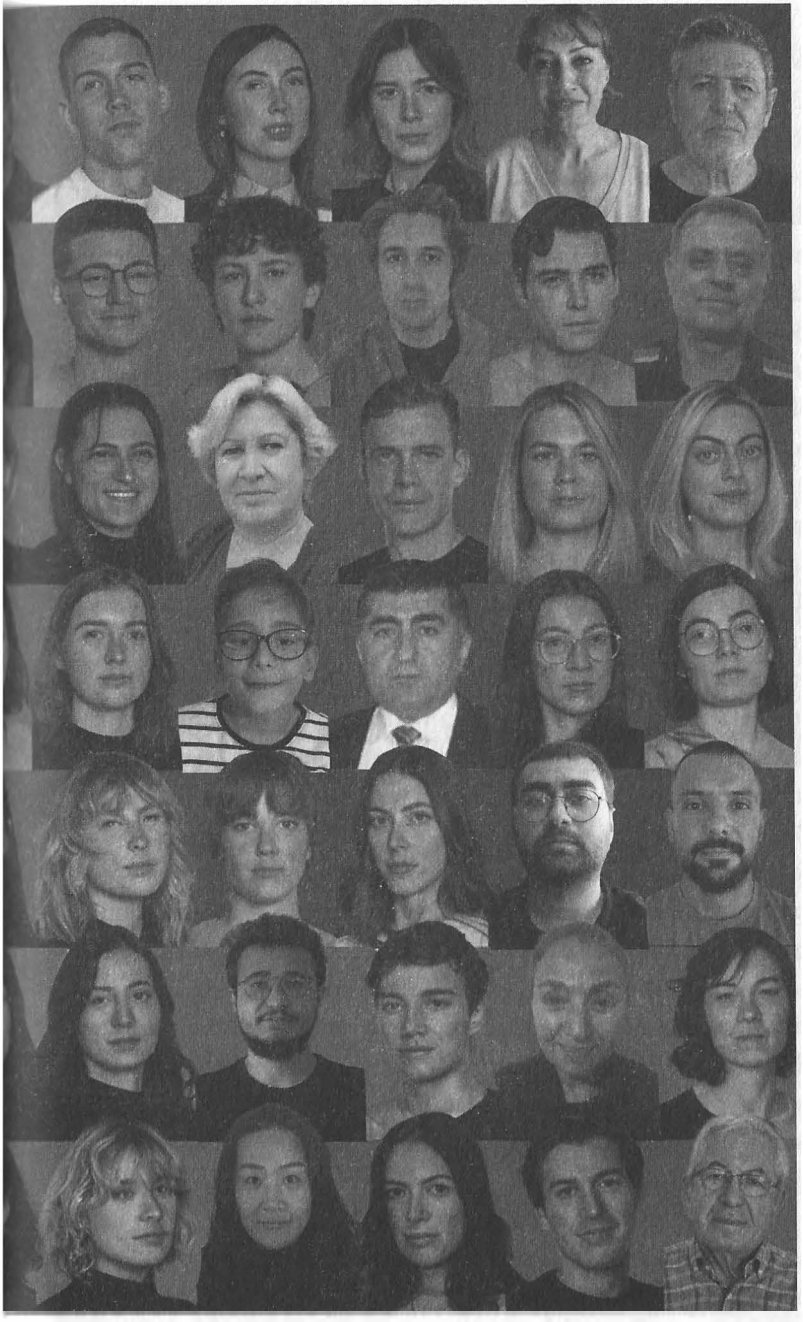
Onca yıllık tutkuyla çalışma, asla yılmadan devam etme tüm bunların sonuncuda bir kantin işletmecisi mi oldu Hasan Gökçe?

Evet. Basit, yalın ve sade bir evet. Tıpkı muhasebecilik yapan ama hayali asla muhasebecilik olmayan milyonlar gibi.

Oysa hepimiz alışmıştık bu tür hikâyelerin sonlarında, tutkuyla ömrünü bir işe adayan o çocukların Bill Gates, Nevzat Aydın ya da Acun Ilıcalı olmasına. Ancak bugün doğan bir çocuğun öldüğü gün, adını kimsenin bilmediği Tahsin Oğlakçı, Rüveyda Pırlanta, İsmail Laleci ve elbette Hasan Gökçe olma ihtimali Bill Gates olabilme ihtimaline göre tam 1 milyon kat daha yüksek.



Görsel 2: Hasanlar…



Muazzam başarılara imza atmış, çok zor şartlardan milyar dolarlık şirketleri yaratmış ve hâlâ hayatta olan insanların fotoğraflarını Görsel 2'de görmüş olduğunuz boyutta koysaydık sadece tek bir sayfa tüm bu insanlar için fazlasıyla yeterli olacaktı. Peki ya hayallerinin peşinden yılmadan koşan, çok çalışan, gecesini gündüzünü adamış ama yine de başarısız olmuşların fotoğrafını koymak isteseydik kaç sayfa tutardı?

Bu iki sayfadaki kişilerin fotoğraflarına iyi bakın. Kimse onların hikâyesini anlatmayacak ama çoğunluk olan onlar. Kişisel gelişim kitaplarının değer göreceği istisnai "mucizevi başarı" hikâyeleri yok bu insanların. Senin de yok ve çok büyük ihtimalle de olmayacak. Bugün Amazon'un web sayfasına giriş yapar ve kişisel gelişim kitaplarına bakarsanız 180.000'den fazla kitap olduğunu göreceksiniz. Bir kitapta senin mucizevi başarı hikâyenin ele alınma olasılığı sadece 0.000001 (yazıyla bir milyonda bir). Hatta bırakın mucizevi bir başarı hikâyesini, doğmuş olduğun ailenin sosyo ekonomik sınıfının bir üst basamağına tırmanabilme ihtimalin dahi sadece yüzde 7'den ibaret. Dolayısıyla milyarlarca insanın yüzleştiği ve bir çoğumuzun da yüzleşeceği gerçek bu: başarısızlık. Ama kimse bize bu gerçeklerden bahsetmiyor. Kimse bize Hasanların hikâyesini anlatmıyor.

Bu kitap size yüz seksen bin küsür kitapta anlatılmayanları anlatacak. Başarının ardında var olan ve bize anlatılmayan, üstelik duymamamız gerektiğine inanılan gerçeklerini anlatacak. Kitabı okurken, bu gerçeklerle ilk kez yüzleştiğinizde kendinizi kötü hissedeceksiniz. Belki de karamsarlığa düşeceksiniz. Ama kitabı bitirdiğinize gerçeklerin sizlere toz pembe motivasyon hikayelerinden çok daha iyi geldiğini göreceksiniz. En azından bu kitabı bitirdiğiniz andan itibaren artık kendinizi suçlamayacaksınız, bunu garanti ediyorum. Ah bir de cebinizden kitabın ücreti kadar miktarın eksileceği garantimiz de var. Ama ikincisinden emin değilim sonuçta internetten PDF'ini bedavaya da indirmiş olabilirsiniz.

Sistemin Sana Anlattığı Hikâye

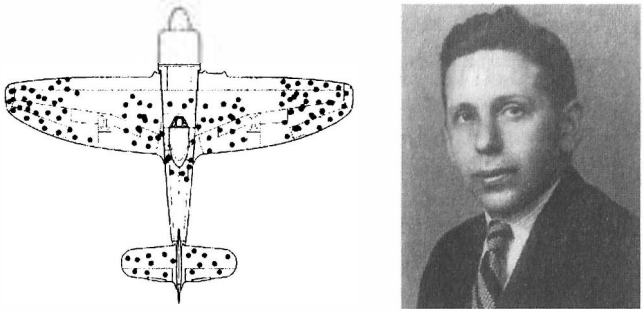
Çocukları uyutmanın en güzel yollarından biri hikâyeler anlatmaktır. Sistem de aynısını yapar, bizleri uyutmak için hikâyeleri kullanır. Hikâye hep aynıdır: olanaksızlıklarına rağmen binbir zorlukla, inatla mücadele ederek tüm engelleri aşmış ve başarıya ulaşmış bireylerin motive edici macerası. Oysa başarıya giden yol kazananlardan çok kaybedenlerin bedenleri ile doludur. Ama kaybedenlerden hikâyesini kimse anlatmaz; kazananların hikâyelerini ise en parlak ışıkların odağında, ekranlardan gözümüze sokarlar.

Hayatta Kalma Önyargısı

2. Dünya Savaşı sırasında ABD donanması, çatışma alanından dönen uçaklarının en çok hangi bölgelerden hasar aldıklarının tespitini yapmak için çalışmalara başlar. Yapılan analizler, Görsel 3'te gördüğünüz üzere hasarın en çok kanatlarda olduğunu göstermektedir. Yapılması gereken nettir: Uçakların kanat bölgeleri ekstra zırhlarla güçlendirilmelidir. Bu sayede çatışma alanında en çok hasar alınan kısımlar daha da güçlü hale gelecek ve kaybedilen uçak sayısı hızla azaltılacaktır.

Çok mantıklı bir çözüm değil mi?

Her ne kadar ilk düşündüğümüzde akla yatkın gelse de bu çözümde çok büyük bir hata vardır ve bu hatayı fark eden kişinin adı Hasan Gök… durun durun, Hasan Gökçe Urfa'daki bir



Görsel 3: Dönen uçakların hasar aldığı noktaları gösteren şema ve Abraham Wald.

kantinci sadece, hemen gaza gelmeyin :). Bu kişi istatistikçi Abraham Wald'dır (Görsel 3). Wald, elde edilen bilgilerin düşen uçaklar değil de çatışmalarda hasar alıp da dönebilen uçaklar üzerinden yapıldığını fark etmiştir. Oysa çok basit bir mantıkla asıl önemli olan dönmeyi başaranların değil düşen uçakların hasar aldığı bölgeleri tespit etmek olmalıdır. Wald sayesinde tam olarak da böyle yapılır ve dönen uçakların neredeyse hiç hasar almadıkları motor ve kuyruk kısımları güçlendirilir. İşte bu basit çözüm, ABD donanmasının İkinci Dünya Savaşı'nda kaybettiği uçakların sayısında yüzde 20'lik bir azalmayı sağlayacaktır. Peki neden bu işin uzmanı olarak ABD donanmasında çalışacak yetkinlikteki insanlar bile böyle bir hata yapmıştır? Neden düşen uçaklar değil de zaten hali hazırda operasyonlardan başarılı bir şekilde dönen uçaklardan ders çıkarmanın daha mantıklı olacağı fikrinde takılı kalmışlardır?

İlgili hatanın adı "Hayatta Kalma Önyargısıdır" (*survivorship bias*). Hayatta kalma önyargısı, sadece hayatta kalan ya da başarılı olan örneklerin göz önünde bulundurulup, başarısız örneklerin göz ardı edilmesiyle ortaya çıkan bir mantık hatasıdır. Bu önyargı, bir durumun veya olayın gerçek nedenlerini ve olasılıklarını yanlış anlamamıza yol açar. İnsan zihni de bu önyargının esiridir. Kimimiz çok, kimimiz az ama hepimiz mutlaka bu etkinin altındayızdır. Dünyayı bu önyargının merceklerinden görürüz. Bu nedenle de büyük bir çoğunluğumuz başarılı insanların hikâyelerinden alınacak derslerin çok değerli olduğunu düşünürken, başarısızlıktan ölesiye korkup kaçarız.

İşte ben de tam olarak böyle yaptım. Bana "hayatta kalanlardan" yola çıkarak yazılmış başarı hikâyelerine inandım. Sonuçta onlar başarmışlardı ben de aynı yolları izlersem başarabilirdim. Yerimden kalktım, çok çalıştım, kendime inandım ve gerçekten istedim. Ancak tüm çabama rağmen düşen uçaklardan biri olmaktan kurtulamadım. Ama yaşadıklarım sonrasında bir daha bu salaklığı yapmaya ve uyumaya niyetim yok. Gelin sizlere uyanma hikâyemi anlatayım.

Yeter ki İnan(!)

Daha ilkokuldan itibaren sistemin mükemmel bir dişlisi olarak prestijli bir meslek ve iyi bir kazanç için gece gündüz çalışmaya başlamıştım. Henüz ilkokul 4. sınıfta dershaneye gidiyordum. Haftaiçleri okulumda, yumurta kokan sınıf arkadaşlarımla Anadolu Lisesi sınavlarına hazırlanırken, hafta sonlarımda ise güzel bir dershanenin sınıflarında parlak (!) bir geleceğe adımlarımı atmak için koşturuyordum. Bu arada "yumurta kokan" dedim de bir şeyi eklemeyi unuttum, ben ilkokula gayet kalbur üstü ailelerin çocuklarının gittiği bir kolej olan Arı Koleji'nde gittim. Yumurta derken havyardan bahsediyorum diyebilirim :)

Hatırlıyorum, daha ilkokul sıralarından beri aynı şeyi duymaya alışmıştım: İyi bir Anadolu Lisesi'ne gitmelisin. Neden? İyi bir Anadolu Lisesi'ne gidersen iyi bir üniversite kazanırsın… Peki, iyi bir üniversite kazanırsam ne olur? İyi bir meslek sahibi olursun. Peki, iyi bir meslek… İyi bir kazanç… Mutlu bir hayat… Arada "sevdiğin işi yap" hikâyelerini duysak da aslında hepimiz aynı başarı motivasyonu ile yetiştiriliyorduk. İyi bir meslek ve iyi bir kazanç. Aslında işin biraz detayına inersek asıl olan iyi ve prestijli bir meslek değildi, asıl olan paraydı; zaten para, beraberinde mesleğe de çoğunlukla gerekli prestiji getiriyordu. Yani hepimizin nihai hedefi, iyi bir kazanç peşinde koşmaktan ibaretti. Çok net hatırlıyorum, henüz 11 yaşımda olsam da bana bunu ezberletmiş ve zihnimin orta yerine mıh gibi çakmıştı anlatılanlar.

Ve bir şey daha işlenmişti çocuk zihnime: Çok çalışırsam iyi bir Anadolu Lisesi'ni kazanacağım. Evet, çok çalıştım, sonuç olarak

da Ankara'nın en iyi üç Anadolu Lisesi'nden biri olan Hacı Ömer Tarman Anadolu Lisesi'ni kazandım. Parlak bir geleceğe ilk adımlarımdan birini atmıştım. Ankara'nın en prestijli Anadolu Liselerinden birinin öğrencisiydim artık. Bu, iyi bir üniversiteyi kazanacağım noktasında önemli bir temel teşkil ediyordu. Ama bu sırada beklenmedik bir şey oldu. Tansu Çiller'in devalüasyon hamlesinin ardından gelen krizlerle birlikte biz de battık. Bir anda çocuğuna özel yüzme dersleri aldıran bir aileden, eve alınan her şeyin hesabının yapıldığı bir aileye dönüşüm geçirdik.

Yaşım küçüktü ama değişimi fark edebiliyordum elbette. Zaten batış o batış, bir daha hiç tam olarak eski düzlüğümüze çıkamadık. İşin daha da kötüsü, zenginliğin desteğine en çok ihtiyaç duyacağım dönemlerden biri önümde beni bekliyordu: Üniversiteye Giriş Sınavı. Daha ilkokul 4. sınıftayken dershaneye gitmiş, özel dersler almış ve iki yıllık çalışmamın sonucunda başarmıştım. Bu sefer de elbette **başaracaktım**. Ama birkaç ufak eksikliğim vardı: Öncelikle ailemin sınava 2 yıl kala beni dershaneye gönderebilecek parası yoktu artık. Ama ben aynı bendim, **çalışırsam başaracaktım** ve buna kimse engel olamayacaktı. Batmıştık ama o kadar da değildi, sonuçta son 1 yıl kala özel ders alabiliyordum. Ancak burada yine bir gariplik vardı: Özel dersi aldığım odada 21 kişiydik. Özel dersten daha çok kaçak bir dershanenin fiş kesilmeyen dersliklerinde gibiydik. Ama olsun, **çok çalışırsam kimse önümde engel olamazdı**.

Çalıştım çalışmasına ama bir sorunum daha vardı. Çalışmak dediğim şey eskisi gibi değildi artık. Çalışırken sadece derslere konsantre olamıyordum. Zihnimden binbir türlü şey daha geçiyordu, şartlarım önceki ile eşit değildi. Evde bir geçim sıkıntısı vardı ve bu sıkıntı öyle böyle değildi. Bazı günler abartısız, yemek yiyecek kadar bile paramız olmuyordu. Babamın arkadaşı sayesinde ücretsiz olarak ayarladığı özel dersimsi mekâna yürüyerek gidiyordum, yol bittiğinde zaten dersi dinleyecek enerjim kalmıyordu ki ders dediğim de daha çok hocanın goygoyuydu ama olsun, arada bir şeyler de anlatıyordu hakkını yememeliyim.

Evde huzursuzluk hâkimdi, kendi kendime ders çalışacağım ortam artık pek de mümkün değildi. Yavaş yavaş korkmaya başlamıştım, çünkü işler pek de alıştığım tarzda gitmiyordu. Oysa tüm sistem bana bu korkumun yersiz olduğunu söylüyordu; **çok çalışırsam elbette başaracaktım**. Acımasız bir rekabetin ortasında koşuyorduk, herkes son noktamız olan başarıya odaklanmıştı ama kimse bu yarışın başlangıç noktamızdaki farklılıklarından bahsetmiyordu. 42 kilometrelik bu maratonun 36. kilometresinden başlayanımız da vardı, başlangıç noktasından 30 kilometre geride bir uzaklıktan başlayan da. Ben ise her geçen gün başlangıç noktasının da gerisine doğru giden milyonluk yığının içindeki bir diğer koşucuya dönüşüyordum.

Sınava girdim ve sonuçları beklemeye başladım. Maalesef bu sefer muazzam bir başarıya imza atamamıştım; Türkiye'nin ancak ortalama sayılabilecek bir üniversitesini kazanabiliyordum. Ama olsun, **çok çalışırsam kimse bana engel olamazdı** ve üniversiteye girdiğim an itibariyle hayatımın amacını da belirlemiştim: Akademisyen olacaktım. Daha ilk derse girdiğim anda bu meslek içime işlemişti. Daha önce akademisyenlik nedir hiçbir fikrim yoktu ama işte bazen hayatta böyle şanslı anlar olur; gerçekten istediğiniz mesleği görme, tatma ve hayal etme olanağı önünüze serilir. Benim için de üniversitede okumamın böyle bir etkisi olmuştu.

Üstelik bu sefer bir sene değil, koskoca dört senem vardı önümde; gece gündüz bu ideal uğruna çalışırsam **kimse bana engel olamazdı**. Zaten bu sözler benim sözlerim de değildi; çalışmalarım boyunca beni motive etsin diye gittiğim kişisel gelişim konuşmaları ve bedavaya indirdiğim kişisel gelişim kitapları hep aynı şeyi söylüyordu: Yeterince ister ve bunun uğruna yılmadan çalışırsan kimse önünde engel olamazdı. Toplumun önde gelen bunca bireyi yanılıyor olamazdı, değil mi? Olamazlardı elbette… Bu inancım sebebiyle, ne yazık ki üniversite hayatımı tanımlayan kelimeler eğlence, sosyalleşme, arkadaşlıklar değil; masa başı ve çalışmaktan ibaretti. Doğru düzgün arkadaşım bile olmadı; o yıllardan kalan birçok arkadaşıma sorarsanız, tahminim hepsi aynı şeyi söyler: "Behçet çok

çalışırdı, o yüzden pek gelmezdi yanımıza." Hayatımın belki de en enerjik dönemini büyük ölçüde masa başında saatlerce üniversite derslerim, AÖF derslerim, yabancı dil ve ALES çalışarak geçiriyordum ama biliyordum ki değecekti. Tüm bu emeklerimin ve uzun vadeli **çalışmamın karşılığını elbette alacaktım**. Öyle ya da böyle biraz çileli, ufaktan eğlenceli ve dört farklı bölgede fıtık başlangıcı ile yolun sonuna geldim. Elimde gayet yüksek bir ALES puanım, dereceyle bitirilmiş bir lisans diplomam, üç tane açık öğretim diplomam, neredeyse tam puan aldığım İngilizce sınavım ile artık asistanlık sınavlarına başvurular için gayet hazırdım.

O dönem için başvuru süreçleri şu şekilde işliyordu: Önce kadro ilanları çıkıyordu, bizler de bu kadro ilanlarında şartlarımıza uygun olanlara başvuru yapabiliyorduk. Başvuru için ilgili evrakları üniversiteye gönderiyor (ki kimileri elden istiyordu), ardından ön eleme sonuçları için beklemeye başlıyorduk. Ön eleme, başvuru yapan adayın ALES puanı, İngilizce puanı ve lisans not ortalaması üzerinden yapılıyordu. Ön elemenin sonucunda kadroya başvuran en yüksek dört puanlı aday bilim sınavına davet ediliyordu. Adının bilim sınavı olduğuna bakmayın; çoğu kez bu bir mülakat oluyordu, bir de arada yalandan kâğıt üzerinde birkaç sorunun yer aldığı bir sınav uygulanıyordu. Ardından bilim sınavının ve diğer puanlarınızın ortalaması hesaplanıyor ve birinci olan kadroya yerleşiyordu.

Lütfen ukalalık olarak algılamayın ama başvuru yaptığım hiçbir ön elemeyi ikinci olarak geçmedim; eşek gibi çalışmamın ödülünü aldığım tek şey bu ön elemelerdi, bütün kadro başvurularımda mülakatlara hep birinci olarak girdim. Ve lanet olsun ki her seferinde umutlandım.

*** 4124/8614 sayılı senato kararı gereğince…**

İlk başvurum, başkentimizin fena sayılmayacak üniversitelerinden biriydi. Her ne kadar puanlarım yüksek olsa da, yalan söylemeye gerek yok; diğer adaylar da gayet iyi adaylardı, dolayısıyla mülakata girdim ve elendim. Gerçi alınan kişi, jürideki hocalarımızdan birinin yüksek lisans öğrencisiydi ama olsun :). 2. başvurum, 3. başvurum, 4. başvurum, 5., 6., 7. ... Hepsinde mülakatlarda muazzam

başarılara(!) imza atarak istisnasız elendim. Ama 8. başvurumda artık kadronun benden kaçma şansı yoktu. Çünkü ikinci ile aramdaki puan farkı bilim sınavında verilecek puanlarla kapanamayacak kadar yüksekti. Bana bilim sınavında sıfır, diğer adaya 100 bile verseler yine de kadroyu ben kapıyordum. Artık hayallerim gerçek olmuştu. Çok fazla beklememe gerek kalmadan onca yıl çalışmamın hakkını alacaktım. O kadar gaza gelmiştim ki annemle birlikte yeni bir takım elbise almaya bile gittik; sonuçta artık bir işim vardı, ben de her işe giden gibi şık ve güzel giyinmeliydim.

Bilenler bilir; uzun süreli işsizlik sonrası gelen o rahatlama ile insan birazcık da olsa maddi olarak açılmak istiyor, onca yıl boyunca gıdım gıdım harcadığınız o parayı birazcık daha rahatça harcamak istiyor. Ben de tam olarak öyle yaptım ve Sarar'a gittim (lüks denince vizyon bu kadar bende :)). Güzelinden siyah bir takım ve beyaz bir gömlek aldım. Benim için sağlam sayılabilecek bir para vermiştim ama önemli değildi; sonuçta ilk maaşımla öderdim. Sınavdan bir gün önce kadronun açıldığı şehrimize gittim, benim için gayet güzel sayılacak bir otelde kaldım. O dönem için hayatımın en güzel günlerinden biriydi. Şehri zamanım yettiğince gezmeye çalıştım, hatta ev kiralayacağım muhitleri bile alıcı gözle inceledim. Ardından sınav günü geldi, ben göz kamaştıran Sarar takımımı giydim ve sınavın olduğu binaya giriş yaptım. Diğer adaylardan hiçbirinin sınava gelmeyeceğini düşünüyordum ama benim dışımda iki aday daha gelmişti. Kendileriyle tanıştım ama içimden de üzülmeden edemiyordum; benim daha önce girmiş olduğum 7 sınavdaki gibi boşuna gelmişlerdi. Yahu hiç mi matematik bilmiyorlardı? Basit bir hesapla şansları olmayacaklarını anlayabilirlerdi. Neyse dedim, kendileri bilirler. Sınava girdim, gayet rahat bir şekilde soruları cevapladım, hocalarımızın ellerini muazzam bir özgüvenle sıktım ve şehirde biraz daha zaman geçirip evime geri döndüm.

Döner dönmez ilk işim şehir hakkında Ekşi Sözlük'te yazanları okumak ve sarı siteden kiralara bakmak oldu. Kiralar da maaşımla gayet ödenebilecek düzeydeydi; üzerine yaşamak için de yeterli param kalıyordu. Her şey gayet güzel gidiyordu. Ancak yine bir başka

mesai saatinin bitmesine son dakikalar kala sonuçlar açıklandı. Büyük bir mutlulukla artık kadromun resmi olarak garantileneceği sonuçların bulunduğu sayfayı açtım. Sayfanın açılmasıyla birlikte adımın tam karşısında "başarısız*" yazısını görmem bir oldu. Bırakın kadroyu kazanmayı, yedek bile olamamıştım.

İlk önce olayı tam kavrayamadım, gözlerim hemen buğulandı tabii, aklıma ilk takım elbisenin parasını nasıl ödeyeceğimiz geldi. Ah be Sarar, yaktın beni(!) dedim. Hemen ardından başarısız yazısının yanında ufacık, minnacık bir * işareti fark ettim. PDF'nin en altında da emekleri bir kara delikmişçesine içine çeken *'in açıklaması yazıyordu: "4124/8614 sayılı senato kararı gereğince bilim sınavından 40 altında not alan aday başarısız kabul edilir ve kadro için değerlendirmeye alınmaz." Ve elbette bana da mülakat puanı olarak 40'ın altı olan 35 verilmişti. İşte bu kadar, ikinci ile aramdaki kapanmaz sandığım yılların emeğinin bir sonucu olan puan farkı * işareti ve açıklamasıyla birlikte bir anda kapanmış oluyordu. Her şey bu kadar kolaydı. Cümle bu kadar kolaydı ama Sarar takım elbisemin, yol paramın bir de otelde kalmamın toplam ödenecek rakamları senato kararı falan dinlemiyordu. Bu arada o takım elbisem hâlâ durur; siyah ve hâlâ çok şıktır.

Ama bu kadar çabuk yılacak halim yoktu elbette; bol bol birinci olarak mülakata girip elenerek çıktığım günlerin birinde, bu sefer bir üniversitemizde 3 kadronun birden açıldığı ilan karşıma çıkıverdi. 17. başvurumdu ve artık şans benden yanaydı. Sınava katılma hakkı elde edenlerin isimleri açıklandığında bir kez daha umutla doldum;



Görsel 4: Sarar takım elbiseli Behçet Yalın Özkara'lar.

yine birinciydim ve 3 kadro birden vardı. Bu demek ki, mülakatta ikinci bile olsam, hatta üçüncü bile alsam alınacaktım. Çok fazla şansım vardı, yine gaza gelmiştim. Oturup her zamanki taktiklerim ile ilgili bölümdeki tüm hocaların yayınlarını ezberledim. Neler yapmışlar, hangi konularda çalışmalar yapmışlar; hepsi ezberimdeydi. Tüm makalelerini de okumuştum. Bu sefer olacaktı; zaten yüzlerce kez okuduğum alana ilişkin en önemli kaynakları bir kez daha okuyup mülakata doğru yola koyuldum. Mülakat toplantı odasında, benim gibi kendini şık sanan 11 kişi bekliyorduk. Sonra kapıdan birisi girdi, "Asuman". Hiç unutmuyorum; hepimizin en şık kıyafetleriyle geldiği sınava (ki benimki Sarar'dı dikkatinizi çekerim :)) üzerinde eşofmanla geldi. Hepimizi şöyle bir süzdü ve boş kalan tek koltuğa geçip oturdu. 5 dakika ya geçmiş ya geçmemişti ki kapının oradan üniversitenin genel sekreteri geçti ve Asuman "Aaaa" dedi "Babişko".

Elbette ki bu duruma sessiz kalacak değildik. En şık kıyafetleriyle birlikte 11 kişilik bir isyanı başlatmıştık hemen. Herkesten sesler yükselmeye başlamıştı: "Bu nasıl adaletsizlik ya! Genel sekreterin kızını mı alacaksınız?! Yeter, böyle şey olmaz!" Bir anda isyan hızla büyümeye, sesimiz gitgide yükselmeye başlamıştı…

Hocam, isyan falan olmadı… Size ben sadece gerçekleri anlatacağımı söylemiştim. Orada olsanız 11 kişinin gözünde ne görürdünüz biliyor musunuz? İşsizliğin çaresizliğini görürdünüz. Kimse öyle isyan falan etmedi. Herkesin gözlerinden "Tamam, bir kadro belli ki bu salağın ama 2 kadro daha var, belki birisi bize düşer," düşüncesini okuyabiliyordunuz. Herkes haksızlığın farkındaydı ve Asuman'ın utanacağı yerde onun dışında herkes utanmıştı. Bu utançla herkes bakışlarını yere yöneltmişti bile. Mülakata girdim, çıktım, sonra her zamanki saf umudumla birlikte sonuçları beklemeye başladım.

Sonuçlar açıklandı… Ve mülakatların sonucunda 3 kişilik kadroya sadece bir kişi alınmaya layık görülmüştü: BABİŞKO ASUMAN. Peki, o zaman neden 3 kadro birden açılmıştı? Çünkü başta da belirttiğim üzere, o zamanki yönetmelik gereği açılan her bir kadro için en yüksek puanlı 4 kişi mülakata girme hakkı kazanıyordu (günümüzde bu sayıyı 12'ye çıkardılar :)). Ve salak Babişko

Asuman'ımız tüm o salaklığıyla bırakın ilk 4'ü, ilk 8'e bile zor girecek halde olduğundan, ne olur ne olmaz Babişko Asuman da mülakatlara gelebilsin diye 3 kadro birden açılmıştı. Böylece Babişko Asuman'ımız da muazzam yeteneklerini göstermek üzere mülakata girebilir hale geliyordu. Bizler ise Babişko Asuman'ın başrol olduğu bu tiyatro oyununda sadece birer dekordan ibarettik.

Onca yıllık çalışmam bunun için miydi? Kimse bana böyle anlatmamıştı ama. **Çalışınca olacaktı, inanırsam olacaktı**... Ama hiçbir halt olduğu yoktu.

Bizden Gizlenen Bir Şey mi Var?

Tüm yaşadıklarım bana hep aynı şeyi söylüyordu: Birilerinin başarısı hiç de bizlere anlatıldığı gibi gerçekleşmiyordu ve ne yazık ki bize anlatıldığı gibi çok çalışarak ve inanarak da pek bir şey başarılamıyor gibiydi. Sanki birileri, bir şeyleri biz fakirlerden gizlemek için elinden geleni yapıyordu :).

Elbette tüm kitabı sadece kişisel anılarımın subjektif yargılarından oluşturmayacağım. Sonuçta profesörüm ben (uzun süredir söylemeyince rahatsız hissediyorum kendimi ancak bu kadar sabredebildim, kusura bakmayın :)). Sizlere yüzlerce kitabevinin kişisel gelişim raflarında bulunan kitapların ele almak istemediği bilimsel çalışmaları da anlatacağım. Ve elbette üzerine istatistiksel soslar da katacağım; sonuçta bu acı yemek sossuz yenemez. Ancak tüm bu çalışmalara bakmam ve dikkat kesilmemi sağlayan süreç, benim kendi hayatımda yaşadıklarım sonrası gerçekleşti. Tüm bu süreçlerden geçerken, tüm kişisel gelişim zırvalarına kanarken bu çalışmalar hâlâ oradaydılar ama ben de büyük çoğunluk gibi onları görmezden gelmeyi tercih ettim. Çünkü pek çokları gibi ben de motivasyonun asıl kaynağının pembe umut yalanlarında gizli olduğundan emindim. Oysa tam tersine, büyük bir çoğunluğumuz için asıl motivasyon kaynağı gerçeklerde gizli. Hayatın gerçeklerinde...

Hayata İlişkin Yanılgılarımız

Her sabah toplu taşımaya binip işine giden 188.850 banka çalışanının yüzde kaçı, gençliğinde bankada çalışmanın hayaliyle yanıp tutuşmuştur? Kaç çöpçü, çocuklarının da çöp topladığı bir geleceğin hayaliyle para kazanmaktadır? Kaç Zara çalışanı, dükkâna giren ve üzerindeki kıyafetlerden maddi durumunun kısıtlı olduğu belli olan insanlara aşağılayıcı bakışlar attığı düşük ücretli işinin hayalini kurarak uyumuştur? Aslında soruların cevaplarını biliyoruz. Büyük ihtimalle, neredeyse hiçbiri bu hayallerle yanıp tutuşmamıştı. Peki neden bunca insan her sabah sevmediği, hatta kimi zaman nefret ettiği işlere koşturarak gitmeye devam ediyor?

Psikolog B.F. Skinner'in yapmış olduğu meşhur deney, gerçekler hep karşımızda dursa da bizlerin bunları unutup nasıl da tüm bu boşa koşturmacalara devam edebildiğimizi kısmen de olsa açıklıyor. Deneyde "Skinner kutusu" denilen bir sistem ile farelere yiyecekler veriliyor.* Skinner kutusu iki şekilde çalışıyor: Birincisi, sabit oranlı tarife. Bu tarifede fare, kutuda bulunan pedala her 50. basışında yemek alıyor. İkincisi ise değişken oranlı tarife. Bu durumda pedala basış sayısı ile yemeğin düşmesi arasında doğrudan formüle edilebilecek bir bağlantı yok; yemeğin düşmesi tamamen rastgele (tesadüfi). Yani kimi zaman 50. basışta, kimi zaman ise 89. basışta yemek düşebilir. Dolayısıyla değişken tarifeli sistemde ödülün ne zaman

* Skinner kutusu aslında burada basite indirgenmiş bir sistemden çok daha karmaşık ve çok daha fazla davranışı ölçmeye yönelik. Ancak detaya girerek sizleri sıkmak istemeyen muazzam bir insan olmamdan kaynaklı :) Bu detaylara girmedim.

geleceği tamamen belirsizken, sabit oranlı tarifede ödülün ne zaman geleceğine ilişkin bir kesinlik mevcut.

Peki sizce fareleri daha fazla motive eden sistem hangisidir? Sabit tarifeli olan mı, yoksa değişken tarifeli olan mı? İlk olarak aklınıza, öngörülebilir olan sistemin daha motive edici olacağı fikri gelebilir. Sonuçta, ne kadar emek verince ne alacağınızı bildiğiniz bir sistem hem çok daha adil hem de çok daha motive edici olmalı, değil mi? Oysa Skinner'ın deneyi bunun tam tersini göstermektedir. Fareler, sabit oranlı tarifeli kutudan yemek düştükten hemen sonrasında pedala basmayı bırakıyorlardı. Değişken tarifeli kutuda ise pedala basmaya yemek geldikten sonra da devam ediyorlardı.

Üstelik farklı hayvanlarla yapılan çalışmalarda çok daha ilginç sonuçlar da gözlemleniyordu. Zekâsı daha yüksek olan hayvan türlerinin, değişken oranlı tarifeli sistemde pedala basmanın yanında belli bazı hareketler yaptıkları da gözlemlenmişti. Yani deney hayvanları, belli hareketlerinin ödülle anlamlı bir bağlantısı olduğunu sanarak pedala basıyorlardı. Kimi maymunlar, kafalarını üç kez sağa sola salladıktan sonra ilgili pedala basmaya başlamışlardı ya da kimi köpekler önce eğilip sonrasında pedala basıyorlardı. Tüm bu hayvanlar, gerçekte ödülle bağlantısı olmayan bir hareket dizisinin ödülle bağlantısı olduğuna inanmışlardı. Rastgeleliğin zihinlerde oturmayan çalışma biçimini böyle bir inanış üzerinden kendilerince makul bir düzenle anlaşılabilir kılıyorlardı.

Çok daha fenası, insan davranışlarının da Skinner deneylerindeki sonuçlara paralel olduğuna ilişkin elimizde birçok çalışma bulunmakta. İnsanlar da verecekleri emeğin karşılığında alacakları sonucun ne olduğunun kestirildiği ve netleştiği durumlarda başlangıçta mutlu ve motive olsalar da bundan hızla sıkılıyorlardı. Bu nedenle kumarhaneler bu kadar iş yapabiliyor; bu nedenle sürpriz yumurta satışları içinden çıkacak oyuncakların ne olduğu belli olduğunda düşüyor, ama içinden ne çıkacağı tamamen sürpriz olduğunda artıyor ve bu nedenle birçok insan, ara kariyer basamakları ile dolu işlerine yıllar boyunca her sabah 7.30'da kalkarak devam edebiliyorlar. Hayattaki rastgeleliğin artışı, beraberinde onu daha



Görsel 5: Her sabah pedala basmaya devam edenler.

çekilebilir kılıyor bizler için. Bu nedenle bizler de aynı fareler gibi ödülün gelişi rastgeleleşince pedala daha da şevkle basmaya meyilli hale geliyoruz.

60 Saniyenizi Rica Ediyorum

Ancak bu durum, belli bir süre sonra neden pedala bastığımızın gerçekliğinden bile bizi uzaklaştıracak hale getiriyor. Her sabah metrobüse binenler, her sabah nefret ettiği işlere koşanların da unuttuğu tam olarak budur. Hayat bize ne zaman geleceği belli olmayan bir ödülün umudunu sunar; bizler de bu ödül uğruna her gün pedala basmaya devam ederiz. Ancak bu noktada rassallığın yanı sıra büyük bir varsayımsal hata daha yaparız. Skinner'ın kutusu öyle ya da böyle adil bir düzeneğe sahiptir. Yani eninde sonunda pedala basmaya devam ettiğiniz müddetçe ödülü alacaksınızdır. Bizler de hayatın benzer bir adalet anlayışına sahip olduğunu sanırız. Varsayımlarımız, hayatın adil bir şekilde davranacağına yöneliktir; uzunca süre pedala basmaya devam edersek eninde sonunda vaat edilen ödülün bize sunulacağından eminizdir. Peki ya hayatın işleyişi böyle değilse?

Hayatın işleyişini anlamak için şimdi sizlerle çok güzel bir deney yapacağız. İlgili deneyin sonucunda hayatın tam olarak işleyişini

anlamış olacaksınız. Bu nedenle, aşama aşama bu paragrafta yazanları yapmanız çok önemli. Şimdi sizlerden sadece 60 saniye rica ediyorum. Ama tüm bu süreci olabildiğince dikkatinizi vererek yapmanız çok önemli. Biraz sonra sizlerden 60 saniye boyunca kitabı bir kenara koymanızı ve bulunduğunuz ortamdaki tüm detaylara olabildiğince dikkatli bir şekilde incelemenizi isteyeceğim. Duvardaki saati, saatin kaç olduğunu, tavandaki boyanın rengini, pürüzlü noktaların nereye yakın olduğunu ya da yanı başınızdaki dolabın kapaklarını, tutacaklarını aklınızda tutabileceğiniz kadar çok detayı tutabilecek şekilde bu 60 saniyeyi değerlendirmenizi istiyorum. Tüm bunları yaparken, içinizden aynı zamanda 60'a kadar saymanızı da istiyorum. Evet, biliyorum zor olacak ama inanın bana, değecek. Hazır mısınız? O zaman süre başlasın...

Yaptınız mı? Eğer yapmadıysanız, sizlere son bir şans daha...

Neye baktınız, hangi detayları gördünüz, zihninizde tüm detayları tutmak için verdiğiniz emek ve buna gerçekten konsantre olup olmadığınız hiç kimsenin UMURUNDA değil. Bu deneye boş yere 60 saniyenizi harcadınız. Aynı "Babişkoo" diyen o kadının kadrosunu aldığında, benim yılların emeğini vermemin kimsenin umurunda olmaması gibi. İşte hayat tam olarak budur. Skinner deneyindekinin aksine, pedala basışlarınızı sayan kimse yoktur ve pedala basmanızın sonunda mutlak bir ödülle karşılaşacağınızın da garantisi olmayabilir.

Ne oldu, yoksa bana kızdınız mı? Sadece 60 saniyenizi boşa harcamıştım oysa. Peki ya yıllarınızı hiçbir anlamı olmayan bir şey uğruna harcasaydınız? En azından 60 saniyeniz için kızabileceğiniz, sövebileceğiniz ve hatta sosyal medyada bizzat linç edebileceğiniz biri var ama hayatınızın yıllarını boşa harcadığınızda gidip hesap sorabileceğiniz hiçbir kişi ya da kurum olmayacak.

Aslında Skinner deneyindeki fareler bile bizden daha şanslı, en azından farelere pedala basmalarının bir karşılığı olarak gerçekten ihtiyaç duydukları bir şey, yani yiyecek veriliyor. Oysa bizlerin maruz kaldığı yaşam denilen bu deneyde, aldığımız ödüllerin de gerçekten ihtiyaç duyup duymadığımız şeyler olup olmadığı çok meçhul. Belli bir süre sonra, bırakın temel ihtiyaçlarımızı, onca koşturmacanın altında kendimizi ezdirdiğimiz şeyin ödülünün aslında hiç de ihtiyaç duymadığımız fazlalıklardan ibaret hale geldiğini bile fark edemiyoruz. Tüm o pedal basmalarınızın sonucu olarak kazandığınız paralarla almış olduğunuz gardırobunuzdaki gereksiz eşya yığınına bir bakın, ne demek istediğimi daha net anlayacaksınızdır.

Hayatımız boyunca sürekli pedala basıyoruz. Şanslıysak(!) daha yüksek bir maaş alıyoruz, pedala basmaya devam ediyoruz, daha yüksek bir mevkiye geliyoruz, pedala basmaya devam ediyoruz ve sıfatımızın başına bir müdürlük daha ekleniyor. Ve biz pedala basmaya devam ediyoruz, ta ki ömrümüzün sonuna kadar. Oysa çok hızlı bir şekilde gerçekten pedala neden bastığımızı unutur hale geliyoruz. Hayatta kendimiz için belirlediğimiz asıl amaçlarımız

dahi pedala basmaktan ibaret hale geliyor. Asıl amaçlarımızın gerçekliğinden hızla kopuyoruz. Üstelik pedala basarak ulaşacağımız "başarıların" da oldukça kısıtlı olduğunu söylemek zorundayım. En iyimser halde bile, çocuğunuz için kurduğunuz "sizden çok daha iyi bir hayat sürmesi" hayallerinin gerçekleşmesi yerine, çocuğunuzun da torununuz için benzer hayaller kurarak pedallara basacağı bir döngünün gerçekleşme olasılığı çok daha fazla.



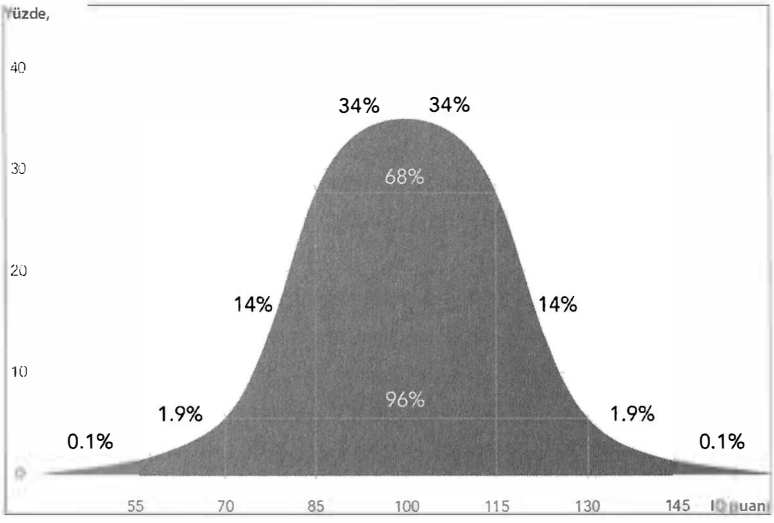
Şekil 1: "Çalış, para kazan, çocuk yap" girdabı.

Şekil 1'deki döngünün saçmalığının gerçekten farkına varabilsek, işin aslı ödülün de büyük bir kandırmaca olduğunu anlayabileceğiz. Büyük bir çoğunluğumuz için bu döngüden kaçış yok ve bize ödül

olarak sunulan şey kocaman bir aldatmacadan ibaret. Ama sistemin içerisinde yuvarlanırken bunun farkına varmak elbette oldukça zor.

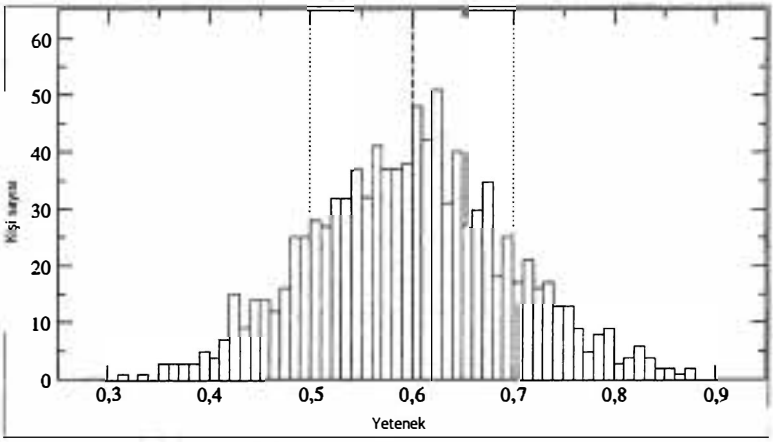
Gerçeklere Giriş 101

Eğer hayatın adaleti Skinner kutusu kadar bile olabilseydi, bize başarı ile doğrudan bağlantısı olduğu söylenen yetenek, zekâ gibi unsurların başarı üzerindeki etkilerini istatistiklerde de net olarak görürdük. Oysa istatistiklere baktığımızda gördüğümüz tablo hiç de öyle değil. Bu durumu anlamak için grafiklere biraz dikkatlice bakmamız yeterli olacak. Grafik 1 yeryüzünde yaşayan insanların zekâ dağılımlarını gösteriyor. Grafikten de görebileceğiniz üzere büyük bir çoğunluğumuz 100 IQ civarında dağılmış durumdayız. Uçlarda yer alan nüfus ise elbette ki oldukça az.



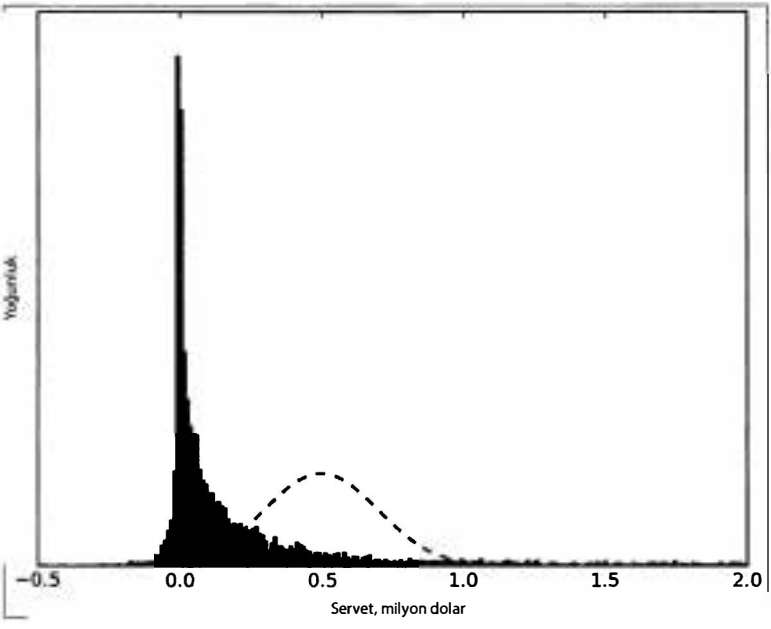
Grafik 1: Yeryüzünde yaşayan insanların zekâ dağılımları.

Grafik 2'ye baktığınızda ise yeteneğin dağılım grafiğini görüyorsunuz. Bu grafik, neredeyse zekânın dağılımıyla aynı. Uçlarda az insan varken, büyük bir çoğunluk yetenekte de orta kısma yığılmış durumda yer alıyor.



Grafik 2: Yeryüzünde yaşayan insanların yetenek dağılımları.

Şimdi ise Grafik 3'e bakalım. İlgili grafik, nüfus bazında servetin dağılımını göstermektedir.



Grafik 3: Nüfus bazında servetin dağılımı.

Güya başarı ile özdeşleştirdiğimiz yetenek ve zekanın grafiklerine baktığınızda, fark edeceğiniz üzere bu grafiklerle hiçbir alakası yok. Normal şartlarda, ortalarda yer alan bizlerin bu grafiğe göre yaklaşık yarım milyon dolarlık servete sahip olması gerekirdi. Peki, bunun yerine büyük bir çoğunluk olarak grafikte nerede yer alıyoruz? Sıfırda mı? Grafiğe biraz daha dikkatli bakarsanız, büyük bir çoğunluğumuzun sıfırın da solunda, yani eksi gelirde toplanmış durumda olduğunu göreceksiniz. Bugün Türkiye'de doğan bir çocuk, ortalama 5.800 dolar borç ile dünyaya geliyor; yani doğarken bile sıfırdan başlayamıyoruz. En zengin %1,1 dünyadaki servetin neredeyse yarısına sahipken, alt kesimde yer alan %55'lik çoğunluğun servetten aldığı pay yalnızca %1,3. Ülkemizde de durum pek farklı değil elbette; en zengin %1'lik kesim, servetin %39,5'ine, en zengin %5, %59,2'sine ve en zengin %10 ise neredeyse servetin %70'ine sahip.

Gelin şimdi "başarı para demek değildir" hikâyelerini bir kenara bırakalım. Şu anki sistemde zihinlerimizdeki başarı tanımı oldukça standarttır ve neredeyse hepimiz o standart başarı tanımına erişmek için koştururuz. Temelde bu standart başarı tanımı, havalı sıfatları, toplumda saygıyı, alınan unvanları içeriyormuş gibi gözükse de nihai noktası hep aynı yere varır: Para. Elbette saygınlık, toplumsal itibar bunların hepsi belli oranda geçerlidir ama durun durun, bir gülme geldi :).

Ben size hikâye anlatmayacağım demiştim; eğer bunların en ufak bir kısmı bile geçerli olsaydı, evliyken ve eşi hamileyken genç sevgilisiyle kameralara poz veren insanlar, en saygın ve güvenilir iş insanları listesine giremez, Türkiye'nin en önde gelen üniversitelerinde gençlere motivasyon konuşmaları yapmak üzere davet edilmezlerdi. Ya da zamanında her türlü erotik filmde oynamış, her türlü açıklıkta pozu vermiş sanatçılar(!) en güvenilir listelerin başında yer alırken topluma ahlak dersi verebilme gücüne erişemezdi. Dolayısıyla lafı eğip bükmezsek, standart başarı tanımımız temelde ve çok büyük bir çoğunluk için parasal güç üzerine inşa edilmiştir. Bu hayat oyununun kuralları içinde oynayan herkes bunu bilir ama itiraf etmekten çekinir.

Tüm bu gerçekleri bir kenara bırakıp grafiğe dönersek, hepimizin aklında olan o soruyu sormamız gerekiyor: Bize anlatıldığı gibi yetenek, zekâ ve çok çalışmak başarıyı getiriyorsa, ilgili dağılımların hiç olmazsa birazcık da olsa paranın dağılımı ile benzemesi gerekmez miydi? Evet, doğru tahmin ettiniz. Gerekirdi (maşallah pek zekisiniz :)). Zekâ noktasında en az Bill Gates kadar zeki olan 3,5 milyon insan şu an yeryüzünde yaşamakta. 3,5 milyon öyle bir sayı ki, şimdi uyumadan, yemeden, içmeden saymaya başlasanız 3 ay sonra ancak saymayı bitirebilirsiniz. Peki, bu 3,5 milyon insanın ne kadarı Bill Gates'in başarılarının %1'ine yaklaşabilmiştir? Hepsi mi tembeldi bu insanların, hepsi mi hata üstüne hata yaptı? Belki de çalışkanlık, yetenek gibi başarı ile bağlantısının gayet net olduğuna inandığımız unsurların etkisi beklediğimizin çok daha altındadır. Olamaz mı?

Tuzağa Nasıl Düşüyoruz?

Peki her şey bu kadar ayan beyan gözümüzün önünde gerçekleşirken bizler neden tüm bağlantıları yanlış kurmuş vaziyetteyiz? Nasıl oluyor da gerçeklerden bu kadar hızlı kopabildik? Hayata ilişkin nasıl bu kadar yanlış varsayımlara sahip olabiliyoruz?

Lifchits ve arkadaşlarının yapmış oldukları çalışma, nasıl bu tuzağa düştüğümüzü ve tekil örnekler üzerinden bile yargılar geliştirmeye yatkın olduğumuzu gösteriyor. Üstelik bu yargının tamamen yanlı örnekler üzerinden ortaya konduğu bizlere gösterilse de bu hiçbir şey değiştirmiyor. Biz neye inanmak istiyorsak ona inanmaya devam ediyoruz.

Lifchits ve arkadaşları çalışmalarında 1.650 katılımcıyı üç gruba ayırıyorlar. Bu gruplardan biri zaten kontrol grubu ve elbette bizler için önemli olan kontrol grubu dışındaki iki grup. Bu iki gruba da 1 milyar dolar değerlemeye ulaşmış start-upların (diğer bir deyişle unicornlar) bilgilerinin yer aldığı bir tablo sunuluyor. Bu arada "bilgiler" dediysem, tabloda aslında sadece beş şirket ve her bir şirkete ilişkin "şirketin adı", "kurucusunun adı" ve "kurucunun üniversite mezuniyet durumu" olmak üzere üç sütun bilgi var.

Elbette iki gruba verilen bu basit tablo arasında da ufak bir fark var. İlk gruba verilen beş örneğin hepsi üniversiteden mezun olmuş girişimcilere aitken, ikinci gruba verilen örneklerin hepsi üniversiteyi bırakmış girişimcilere ait örnekler (Görsel 5). İlgili tablo verildikten sonra katılımcılar ikinci aşamaya geçiyorlar. Bu aşamada katılımcılardan, karşılarına çıkacak şirketlerin bir unicorn olup olmayacağına dair bahisler yapmaları isteniyor. Bahis yapmaları istenen şirketlere yönelik verilen bilgiler de elbette üç sütundan ibaret. Bu arada, oynadıkları bu bahsin tutması durumunda katılımcılara deneyin sonunda kazandıkları para miktarı da ödenecek, yani doğru tahminlerde bulunmaları gerçek bir kazancı da beraberinde getirecek.

1. Grup: Mezun verisi durumu

Bazı insanlar, bir girişimin üniversiteden mezun olmuş (yani okulu bırakmamış) biri tarafından kurulması halinde unicorn olma ihtimalinin daha yüksek olduğuna inanıyor. Elbette herkes buna inanmıyor ve kurucuları üniversiteyi bırakmış pek çok unicorn girişim örneği var. Ancak burada size göstermeyi seçtiğimiz bazı şirketler var çünkü bunlar üniversite mezunları tarafından kurulan unicorn şirketler.

Şirket	Kurucu Ortak	Mezun mu?
WhatsApp	Brian Acton	Evet
Twitter	Biz Stone	Evet
Spotify	Martin Lorentzon	Evet
Facebook	Eduardo Saverin	Evet
Uber	Garrett Camp	Evet

Bir sonraki sayfada size diğer iki start-up hakkında bilgi verip sizden hangi start-upın unicorn şirket olma ihtimalinin daha fazla olduğunu soracağız. Ama önce size birkaç soru.

Bir unicorn şirket şu miktara ulaşan start-uptır:
- 100.000 dolar ve üstü değere
- **1 milyar dolar ve üstü değere**

Size bir tablo gösterdik, her satırda bir unicorn şirket vardı. Kurucusu:
- Üniversiteyi bırakmıştı
- **Üniversiteden mezun olmuştu**

Şu ifadelerden hangisi **doğrudur**?
- Üniversiteden mezun kurucuları olan şirketlerin unicorn şirket olmasının daha muhtemel olduğuna herkes inanır ve kurucuları üniversiteyi bırakmış unicorn şirketler yoktur.
- **Üniversiteden mezun kurucuları olan şirketlerin unicorn şirket olmasının daha muhtemel olduğuna herkes inanmaz ve kurucuları üniversiteyi bırakmış unicorn şirketler vardır.**

Yukarıdaki tabloda gösterilen şirketler, üniversite mezunlarınca kurulan unicorn şirketler olduğu için seçilmiştir:
- Yanlış
- **Doğru**

2. Grup: Okulu bırakma verisi durumu

Bazı insanlar, bir girişimin üniversiteden mezun olmamış (yani okulu bırakmış) biri tarafından kurulması halinde unicorn olma ihtimalinin daha yüksek olduğuna inanıyor. Elbette herkes buna inanmıyor ve kurucuları üniversiteyi bırakmamış pek çok unicorn girişim örneği var. Ancak burada size göstermeyi seçtiğimiz bazı şirketler var çünkü bunlar üniversiteyi bırakanlar tarafından kurulan unicorn şirketler.

Şirket	Kurucu Ortak	Okulu bırakmış mı?
Uber	Travis Kalanick	Evet
WhatsApp	Jan Koum	Evet
Twitter	Jack Dorsey	Evet
Facebook	Mark Zukerberg	Evet
Spotify	Daniel Ek	Evet

Bir sonraki sayfada size diğer iki start-up hakkında bilgi verip sizden hangi start-upın unicorn şirket olma ihtimalinin daha fazla olduğunu soracağız. Ama önce size birkaç soru.

Bir unicorn şirket şu miktara ulaşan start-uptır:
- 100.000 dolar ve üstü değere
- **1 milyar dolar ve üstü değere**

Size bir tablo gösterdik, her satırda bir unicorn şirket vardı. Kurucusu:
- Üniversiteden mezun olmuştu
- **Üniversiteyi bırakmıştı**

Şu ifadelerden hangisi **doğrudur**?
- Üniversiteyi bırakmış kurucuları olan şirketlerin unicorn şirket olmasının daha muhtemel olduğuna herkes inanır ve kurucuları üniversiteyi bitirmiş unicorn şirketler yoktur.
- **Üniversiteyi bırakmış kurucuları olan şirketlerin unicorn şirket olmasının daha muhtemel olduğuna herkes inanmaz ve kurucuları üniversiteden mezun olmuş unicorn şirketler vardır.**

Yukarıdaki tabloda gösterilen şirketler, üniversiteyi bırakanlarca kurulan unicorn şirketler olduğu için seçilmiştir:
- Yanlış
- **Doğru**

Kontrol Grubu: Verisiz durum

İnsanlar start-up şirketlerin üniversiteyi bırakmış (yani mezun olmamış) kurucularının unicorn şirketler kurup kuramama ihtimalleri üzerine tartışırlar
Bir sonraki sayfada size diğer iki start-up hakkında bilgi verip sizden hangi start-upın unicorn şirket olma ihtimalinin daha fazla olduğunu soracağız. Ama önce size birkaç soru.

Bir unicorn şirket şu miktara ulaşan start-uptır:
- 100.000 dolar ve üstü değere
- **1 milyar dolar ve üstü değere**

Şu ifadelerden hangisi **doğrudur**?
- **Çoğu insan üniversiteyi bırakan kurucular ile üniversiteden mezun olan kurucular arasında hangilerinin unicorn start-upların kurucuları olma ihtimalinin yüksek olacağı konusunda emin değildir.**
- Pek çok kişi için üniversiteyi bırakan kurucular ile üniversiteden mezun olan kurucular arasında hangilerinin unicorn start-upların kurucuları olma ihtimalinin daha yüksek olduğu kesindir.

Görsel 5: Lifchits ve arkadaşlarının yapmış oldukları çalışmada gruplara sunulan tablolar.

Bahisler yapılmadan önce katılımcılara kendilerine deneyin başında verilmiş olan tablodaki bilgilerin tamamen yanlı olduğu bilgisi de veriliyor. Yani, eğer ikinci gruba atanan bir katılımcı iseniz, sizlere tamamen üniversite okuyarak başarılı olmuş girişimci örneklerinden oluşan bir tablonun verildiği bilgisi veriliyor (birinci gruptaysanız da bunun tam tersi elbette). Yani katılımcılar, kendilerine verilen örneklerin tamamen yanlı olduğu bilgisine sahipler. Ancak tüm bunlara rağmen sonuçlar oldukça şaşırtıcı. Birinci gruptakilerin yalnızca %35'i, üniversite mezunu girişimciler tarafından kurulmuş şirketlerin başarılı olacağına yönelik bahis yapıyor. İkinci gruptakiler için ise bu oran tam %85, yani neredeyse üç kat daha fazla.

Üstelik her iki gruptakilerin de yapmış oldukları bahsin doğruluğuna olan inançları %80'lerde. Başlangıçtaki bilginin yanlı olduğunu bilmelerine rağmen ve bahislerinin tutması durumunda gerçek hayatta da para kazanacak olmalarına rağmen, katılımcılar okudukları yanlı raporun bir sonucu olarak yöneldikleri ilk yargılarına bağlı kalmaya ve inanmaya devam ediyorlar. Daha da fenası, bahis yapıldıktan sonra neden bu bahsi yaptıklarına ilişkin açık uçlu soruya verdikleri yanıtlarda herkes kendilerince gayet makul açıklamalar bile getiriyor. Örneğin, birinci gruptakiler "üniversite okumanın çoğu kez boşa zaman kaybı olduğunu, üniversitede harcanacak zaman yerine girişim kurmanın başarıyı getirme olasılığının daha fazla olduğunu" dile getirirken, ikinci gruptakiler "üniversitede elde edilecek bilgilerin başarılı bir şirket için elzem olduğu" fikrinde ısrarcılar.

Yani bu bireyler aslında tamamen yanlı bir rapor üzerinden bir yargıya varıyorlar. Yetmiyor, bu raporun tamamen yanlı olduğu bilgisi kendilerine iletilmiş olmasına rağmen vardıkları yargılarını rasyonalize edecek makul argümanlar üretmeye devam ediyorlar ve bununla tekrar kendi hatalı inançlarına daha da sarsılmaz biçimde inanmaya başlıyorlar. İşte insan zihninin bir diğer defosu daha: kendi kendini rasyonalize etme noktasındaki muazzam yeteneği. Zaten bu yeteneği olmasa, onca çelişkisiyle hayatta kalma şansı da pek olamazdı.

Benzer bir sonuca ben de dünyanın önde gelen pazarlama akademisyenlerinden biri olan Richard Bagozzi ile gerçekleştirdiğimiz çalışmada ulaşmıştım aslında. Ama bu sonuçlara İsviçreli bilim insanları ulaşınca daha havalı oluyor tabii :).

Çalışmamızda ilk önce katılımcıları bir ekran karşısına oturttuk. Amacımız, üç farklı gruptaki bisküvi ve çikolatalardan oluşan farklı markalardaki ürünlere ilişkin satın alma kararları verirken beyinlerinin tepkilerini ölçmekti. Bunun için katılımcılarımız ekranda ürünlerin fotoğraflarını görürken EEG cihazımız ile nöronlarının aktivitelerini ölçümledik. Ekranda karşılarına çıkan ürünler, 1- Daha önce hiç görmedikleri ve ilk kez karşılaştıkları, 2- Daha önce kendilerinin de satın alım yaptıkları ve 3- Kendilerinin herhangi bir satın alım yapmadığı ama marka hakkında diğer kullanıcıların yorumlarını okudukları ürünler olmak üzere üç farklı gruba ayrılıyordu. Katılımcılar ekranda bu ürünleri görürken hangilerini satın alıp hangilerini almayacaklarını düşünmelerini istedik. Ardından katılımcıları bu ürünlerin gerçeklerinin yer aldığı bir masaya oturttuk ve ürünleri beğenilerine göre sıralamalarını istedik. Üstelik bu sıralama sonrası en beğendikleri ürünü de alıp gidebileceklerdi (böyle de bonkör bir ekibiz :)).

Ancak katılımcılar daha önce hiç bilmedikleri markaların grubundaki ürünleri sıralarken çok ilginç bir şey oldu. Tek bir katılımcımız bile net bir kararla masaya oturup ürünleri sıralayıp gitmedi. Bütün katılımcılar masanın başına oturduktan sonra bir süre düşündüler, elleri bir o ürüne, bir diğer ürüne gitti. En uzun süreyi bu ürün grubunun sıralamasında geçiriyorlardı. Elbette belli bir sürenin sonunda hepsi sıralamalarını tamamlayıp en beğendikleri ürünü de alıp laboratuvarımızdan ayrıldılar. Ancak katılımcıların EEG verilerini incelediğimizde asıl gerçekle karşılaştık. Beyin, ilgili ürünleri gördüğü andan sadece 150 milisaniye sonrasında aslında seçimini yapmıştı. Masa başında düşünenler, ister 10 dakika düşünsünler isterlerse 5 dakika, eninde sonunda beynin 150 milisaniyede vermiş olduğu kararın aynısını ortaya koyuyorlardı.

Çalışmanın dışında bu durumun neden böyle olduğunu anlamak için tüm katılımcılara neden ilgili ürünü seçtiklerini sordum. Tüm katılımcılar "renklerin daha çevre dostu durduğundan, çikolata parçacıkları yerine meyve kullanılmasının daha sağlıklı olduğuna" kadar birçok farklı gerekçe sunuyorlardı ama 150 milisaniyelik bir tepkimede hiçbir şekilde bilincin devreye girdiğini söylemek mümkün değildi. En iyimser çalışmalarda bile bilincin yaklaşık

300 milisaniyede devreye girdiği varsayılıyordu. Dolayısıyla, tüm katılımcılar daha önce görmedikleri markaların ürünlerine ilişkin tamamen bilinçsiz ve otomatik karar vermişlerdi ama hepsi verdikleri bu otomatik karara bir şekilde rasyonel gerekçeler üretmeye çalışıyorlardı. Hem bizim araştırmamız hem de Lifchits'in araştırması beynin nasıl çalıştığını net bir şekilde ortaya koyuyor. Önyargılarla dolu inançlarımıza bağlı kalmak noktasında çok inatçıyız ve üstelik ne kadar saçma olsa da aldığımız her kararı kendimize makul hale getirecek rasyonel sebepler üretmek noktasında da çok yetenekliyiz. İşte böyle bir yanlılık ve inatçılığın üzerine başarıya dair her yerde sürekli karşımıza çıkan benzer hikâyeler de eklenince, hayata ve başarıya ilişkin oluşturduğumuz inancın ne kadar da zehirli olduğu anlaşılabilir diye umuyorum.

Üstelik bu zehrin etkilerinden bizi kurtarabilecek herhangi bir panzehir de etrafta pek bulunmuyor. Onun yerine, ne yazık ki etrafımız sürekli "kendine inan", "çok çalış" ve "başar" motivasyonları ile dolu vaziyette. Oysa standart tanımlanmış başarılara ulaşma olasılığımız sandığımızdan çok daha küçük, üstelik başaracağımız şeyin ne olduğu ve hatta gerçekten isteyip istemediğimize ilişkin de pek bir düşüncemiz yok. Sürekli aynı yalanlarla bezeli bir dünyada yaşarken arabalara havlayan köpeklere dönüşüyoruz. Başarıya ulaştığımız anda ne yapacağımıza dair pek bir fikrimiz yok, sadece her geçen arabaya havlıyoruz ve bunu yapmamızın temel nedeni etrafımızdaki diğer köpeklerin de arabalara havlamasından ibaret.



Görsel 7: Sorgunlu'dan bir motivasyon cümlesi.

Hepimiz İnsanız, Bu Yüzden Buglıyız

Tabii, gerçekliklerden bu kadar uzak bir başarı formülüne inanıp da tüm hayatımızı bu şekilde yaşamanın bütün suçunu bize anlatılanlara ve sisteme atmak da pek doğru olmayacaktır. Bizlerin de insan olmamızdan kaynaklı kusurlarımız var. Kendimizi diğerlerinden farklı görmeye ve genellikle de daha üstün görmeye meyilliyiz. Yapılan çalışmalar, insanların yüzde 65'inin ortalamadan daha yetenekli olduğuna, yüzde 80'inin ise ortalamadan daha iyi bir sürücü olduğuna inandığını gösteriyor. Büyük çoğunluğun kendini ortalamadan daha iyi gördüğü bir yerde ya ortalamada bir sorun vardır ya da böyle düşünenlerde.

Sizler de benzer bir gerçekle hemen yüzleşmek istiyorsanız, şimdi eşinize (çocuğunuz varsa çocuğunuza da) gidip ev işlerine yaptığı yüzdelik katkıyı sorun ama henüz cevabı duymadan önce dürüstçe kendiniz için ev işlerine yaptığınız yüzdelik katkıyı zihninize not edin. Eşinizin ve sizin (ve çocuğunuzun) cevabınızın toplamı neredeyse her zaman 100'ü geçecektir. İçinizden biri yaptığı işi abartıyor demek ki ya da işin aslı herkes abartıyor. Yani hepimiz aslında olduğumuzdan daha kapasiteli, daha çalışkan olduğumuza inanmaya insanın doğası gereği meyilliyiz. İşte tüm bunlar bir de sistemin sunduğu yalanlarla birleşince, böylesine kendine dair yalanlara inanmaya meyilli insanları avcuna almak daha da kolaylaşıyor. Çünkü herkes "inanırsan başarırsın" düşüncesindeki öznenin kendisi olduğundan emin. Herkesin zihninin arka kıvrımlı yollarında ister istemez aynı düşünce kol geziyor: "Diğerleri başaramaz ama ben başarırım çünkü ben farklıyım." Herkesin böyle düşünmeye meyilli olduğu bir dünyada herkesin farklı olduğundan emin olması da ayrı bir fıkranın konusu olabilir.

Böylesine bir fıkranın satır aralarında tüm söylenenlerin aksine bir gerçekliğin var olduğu, daha da ilginci asıl olan gerçeğin satır aralarında olduğunun söylenmesi gerekiyor. Çünkü hepimiz motive olmuş farelerden bile daha azına razı olmuş haldeyiz ve bize en başından beri anlatılan başarı hikâyelerine kanmış durumdayız. Oysa birileri bizlere gerçekliğin diğer yüzünü anlatabilse, işte o zaman işler değişebilirdi. Her sabah işlerine düzenli bir şekilde giden insanlara, imkânsıza yakın bir olasılıkla çok zengin olma şanslarının olduğunu anlatabilsek ya

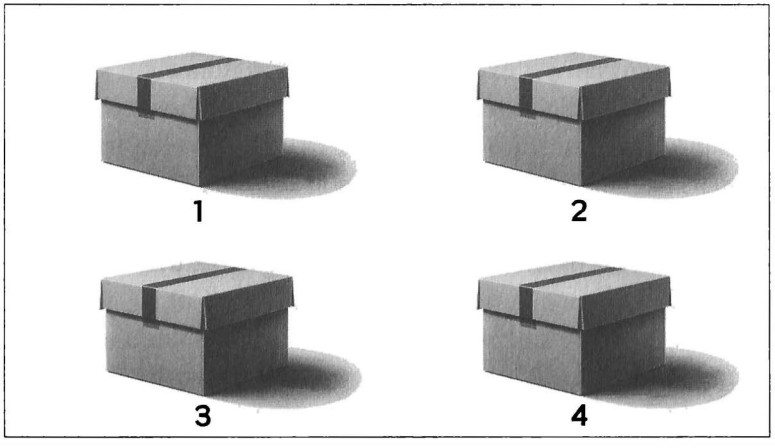
da bizlere sunulmuş standart tanımlı başarılara ulaşmanın yollarının bambaşka değişkenlere bağlı olabileceğini gösterebilseydik, eminim ki birçok insanın farklı bir hayat tercihi olurdu.

Tüm bu satırları yazarken gerçeklerin can acıtacağının ve hoşumuza gitmeyeceğinin farkındayım. Örneğin, iyi bir yüksek lisans derecesinin sonucu olarak maaşınıza yapılacak artıştan çok daha fazlasını güzelliğinize/yakışıklılığınıza yapacağınız yatırımla alabilirsiniz. Biliyorum, onca emek vererek aldığınız bir diplomadan çok daha fazla katkıyı güzellik/yakışıklılığın yapacak olması kulağa hiç hoş gelmiyor ama gerçekler bunlar. Ya da cenazenize gelecek kişi sayısını, tüm ömrünüzü nasıl yaşadığınızdan daha çok etkileyecek şeyin, cenazenizin olduğu günkü hava durumu olması da pek güzel bir bilgi değil elbette. Ancak tüm bunlardan kaçmanın getireceği bir fayda yok ve eninde sonunda gerçeklerle yüzleşeceğiz. Bu sayede her sabah gerçekten metrobüse binerek işe gitmeyi tercih edip etmediğinizden emin olacaksınız. Hemen kitabın başında belirteyim, ben kendi adıma her sabah işe gittiğim ve her ayın 15'inde maaşımın yattığı bir yolu çoktan tercih ettim. Dolayısıyla bu kitabın sonunda büyük bir çoğunluk dünyayı gezecek bir maceracı olma yoluna girmek için motive olmuş olmayacak. Bu kitap sadece kendi şartlarınız dahilinde sizin için en doğru olanı yapmanızı sağlayacak. Başlangıçta belki içiniz kararacak ama kitabın sonunda gerçeklerin aslında sizler için çok daha motive edici bir yolu nasıl da açacağını anlatacağım. Ömrünüz boyunca size tamamen hatalı anlatılan bir kurgunun içinde yaşadınız, sizden sadece biraz daha sabır rica ediyorum. İçiniz kararsa da, moraliniz bozulsa da kitabın sonuna kadar direnin. Hatta kitabı okurken bol bol çikolata yiyin :). Sonuçta onca yılın ardından gerçekler ile yüzleşmenin kolay olmayacağı aşikâr. Çikolata ile salgılanacak dopaminlerden bu süreçte destek almanızda bir sakınca yok bence. O zaman eğer başarısız olacağımız gerçeği ile yüzleşmeye başladıysak şimdi sıra neden bu gerçeğe rağmen başarısızlıktan bu kadar da korktuğumuza gelsin. Sonuçta korkunun başarısızlıktan kaçınmaya hiçbir faydası yok, eninde sonunda başarısız olacağız. O zaman neden korkalım ki, gelin hep birlikte başarısız olalım.

BAŞARILI*SIZ*LIK MAHKUMİYETİMİZ

Karşınızda 4 kutu duruyor, bu kutulardan iki tanesini seçmenizi isteyeceğim.

Kutulardan iki tanesinde kazanç, iki tanesinde ise kayıp var. Kazançlar 25 ve 5 liradan oluşuyor, kayıplar ise -1 ve -2 lira. Siz iki kutuyu seçtikten sonra bir başka aday daha aynı odaya alınacak ve kutuların yeri ve içindeki ödüller aynı olacak şekilde iki kutu seçme hakkı ona da verilecek. Şimdi lütfen seçiminizi yapın.



Görsel 8: Bul karayı, al parayı.

Seçtiğiniz kutulardan birinden -1 TL, diğerinden ise 5 TL çıkıyor. Elbette +25 TL'yi kaçırdığınız için oldukça üzülüyorsunuz ama

araştırmacıların sizin üzüntünüzle de uğraşmak gibi bir niyetleri yok. 4 TL'nizi hemen oracıkta veriyorlar ve çıkışa doğru gitmenizi rica ediyorlar. Siz çıkarken diğer aday ise içeriye giriyor. Diğer adaya kutulara ilişkin bilgi vermenizde hiçbir sakınca yok, ama sadece tek bir kutunun yerini ve içindekini söyleyebilirsiniz. Hangi kutunun yerini söylerdiniz: kazanan kutunun yerini mi (+5 TL)? Kaybeden kutunun yerini mi (-1 TL)?

Bu kitabı okuyanların büyük bir çoğunluğu deneyin orijinalinde de olduğu gibi, 5 TL kazandıran kutunun yerini bir sonraki katılımcıya söylemeyi tercih etti. İşin aslı, bu deney tasarımı Winkler ve Fishbach'a ait. Çalışmaları, kayıptan nasıl da koşarak kaçtığımıza ilişkin çok güzel sonuçlar ortaya koyuyor. Katılımcıların karşısına 4 kutu koyup seçim yaptırıyorlar ve elbette sonuçlar hileli; ne seçerseniz seçin kutularınızdan 5 TL kazanç ve 1 TL kayıp çıkıyor. Deneyin amacı da zaten kutulardan ne çıktığı değil, asıl olan bu bilginin kendilerinden sonra odaya girecek olan katılımcıya nasıl aktarılacağı. Diğer katılımcı içeriye alınana kadar diledikleri kadar düşünme şansları da var üstelik. Bu sürede tek yapmaları gereken, sıradaki katılımcıya hangi kutuyu söylemeyi tercih edeceklerini düşünmek. Kalan kutuların beklenen kazançları üzerinden gidersek, eğer 5 TL kazanan kutunun yerini söylerlerse, sonraki katılımcının içinde ne olduğunu bilmediği kutular üzerinden beklenen kazancı 7,26 TL* olacaktır. Öte yandan, -1 TL kazanan kutunun yerini söylerlerse beklenen kazanç 9,24 TL**. Yani kazanan kutunun değil kaybettiren kutunun yerini söylemeleri çok daha mantıklı. Ancak çalışmanın sonuçlarına baktığımızda işler hiç de öyle gözükmüyor: katılımcıların %60'ı kazanan kutunun yerini söylüyorlar. Çok ilginç, kazanca ve başarmaya o kadar takıntılıyız ki kaybettiren kutunun yerini

---

* Geride kalan her biri kutunun seçilme şansı 1/3 yani 0,33. Dolayısıyla kalan kutuların içindeki miktarları bu seçilme olasılığı ile çarptığımız zaman beklenen kazancı bulabiliyoruz. Bu durumda 5 TL'lik kutunun yerini söylerseniz (25x0,33) + (-2x0,33) + (-1x0,33) = 7,26 TL beklene kazanç oluyor.

** Herhalde bir kez daha aynı formülü sizlere tek bir sayıyı değiştirerek yazacak kadar sizlerin zekasının düşük olduğunu inandığımı düşünmüyorsunuzdur. (25x0,33) + (-2x0,33) + (5x0,33) = 9,24 TL :)

söylemenin çok daha kârlı olacağına ilişkin bir anlık şüpheye bile kapılmıyoruz. Bunu yapsak basit bir hesapla gerçekleri göreceğiz. Bunun yerine kazanan kutunun yerini söylemenin doğrusu olacağına dair içgüdüsel bir yanılgı ile hızlıca hareket ediyoruz.

Tabii aklınıza şu da gelmiş olabilir: "Hocam bu hesabı hemen o anda nasıl yapsınlar, kolay değil ki bu." Bir bakıma haklısınız elbette. Her ne kadar tam değeri bulmak yerine, kalan kutudaki miktarların bile toplanmasından ibaret yapılacak basit bir işlem de doğru seçeneğin hangisi olduğunu gösterecek olsa da hâlâ haksızsınız diyemem. Üstelik katılımcılara diğer katılımcı gelmeden önce diledikleri kadar düşünme zamanı vermiş olsak da yine size haksız diyemem. Gördüğünüz üzere sizlere haksızsınız dememek için elimden geleni yapıyorum, sevgili okuyucum.

Ama bir başka çalışma daha yapılıyor. Bu sefer işler çok daha kolay, sadece 3 kutumuz var. Bir kutuda 80 TL, bir kutuda 20 TL ve bir kutuda ise -1 TL yer alıyor. Yine katılımcılarımız iki kutu seçiyorlar. Elbette yine seçimlerinin bir önemi yok, çünkü deney hileli. Kendileri ne seçerlerse seçsinler, seçim sonuçları hep aynı oluyor: 20 TL kazanan kutu ve -1 TL kaybettiren kutu ile karşılaşıyorlar. Kendi tercihlerinde hileli de olsa 20 TL ve -1 TL'lik kutular çıktığına göre artık kendileri 80 TL'lik kutunun da hangisi olduğunu biliyorlar. Yani 3 kutunun hangisinde ne ödül olduğunu artık tam olarak biliyorlar. Ama deneyin bir kısıtı daha var: Kendilerinden sonra gelecek katılımcıya 80 TL'lik kutunun yerini söyleyemezler, ama ne önemi var ki? Tek yapmaları gereken -1 TL çıkan kutunun yerini söylemek. Böylece bir sonraki katılımcı, her türlü 80 TL'lik kutuyu da içerecek şekilde iki kutu seçimini yapabilecek. Bu sefer işler çok kolay değil mi, artık neredeyse herkes kaybeden kutunun yerini söyleyecektir diye düşünüyoruz. Ama elbette öyle olmuyor; hâlâ katılımcıların %41'i kazanan kutunun yerini söylüyor.

Bu sefer aklınıza şu gelebilir: "Belki de karşı tarafın kendisinde daha çok kazanmasını istemiyor ya da kıskanıp da böyle davranıyor olamazlar mı?". Haklı olabilirsiniz ama yeni bir deneysel tasarımda kişisel çıkarları da işin içine katıyorlar. Bunun için katılımcımıza bir

bilgi notu iletiyorlar. Bu bilgi notunda şu yazıyor: "Bu aşamadan sonra partneriniz ilk sırada olacak ve size para kazanmanıza yardımcı olacak bazı bilgiler paylaşarak yardımcı olacak. Bu nedenle partnerinize en fazla yardımcı olacak bilgileri paylaşmanız sizin de çıkarınıza olacaktır."

Artık katılımcıların da kendilerinden sonra gelecek kişiye kazandırarak kendi çıkarlarını da maksimize etme şansları var. Peki, oranlar bu durumda değişiyor mu? Değişmiyor, aksine ufak bir artış bile söz konusu. Katılımcıların %44'ü hâlâ kazanan kutuyu söylemeyi tercih ediyorlar. İşin aslı, bu oranlar tahminlerin çok daha ötesinde yüksek. Her şeyden önce burada kişisel bir başarısızlık dahi yok, aksine tamamen şansa bağlı bir kayıp var. Yani bireylerin kaybeden seçenek hakkında bilgi vermeleri, kendilerine bağlı bir başarısızlıkla yüzleşmelerine yol açmıyor. Ama buna rağmen kayba ilişkin bilgi vermek yerine kazanca odaklı hareket ediyoruz. Çünkü başarı ve kazanca fazlasıyla odaklanmış haldeyiz. Eğer başarısızlık kendimizle birazcık da olsa ilişkili olunca, oranlardaki değişim çok daha dramatik oluyor. O zaman sıra hemen bu dramatik örneğimize gelsin.

Başarısızlıklardan Ders Alınır mı?

Başka bir çalışmada ise katılımcılara iki cevap seçeneği olan sorular bulunuyor. Cevaplardan biri doğru, diğeri ise yanlış. Katılımcılar, sorulara ilişkin iki farklı tura katılıyorlar. Turlardan birinde hayvanlara ilişkin sorular, ikincisinde yeryüzüne ilişkin sorular bulunmakta. Hayvanlara ilişkin sorulara verdikleri cevaplara dair hiçbir geri bildirim yapılmıyor. Dolayısıyla hangi soruya yanlış, hangi soruya doğru cevap verdiklerine ilişkin hiçbir fikirleri olmuyor. Yeryüzüne ilişkin turda ise verdikleri cevapların en sonunda bir geri bildirim alıyorlar. Ancak bu geri bildirim tamamen olumsuz bir geri bildirim. Geri bildirimde aynen şöyle yazıyor: "Testimize katıldığınız için teşekkürler. Programımız skorunuzu hesapladı. Ne yazık ki skorunuz 0." Yani bu turda katılımcılara hiçbir soruya doğru cevap veremedikleri bildiriliyor. Büyük bir başarısızlık! Ama aynı zamanda

buradan çıkarılacak çok ders var, artık yeryüzüne ilişkin tüm soruların doğru cevabını biliyor olmalılar.

Artık deneyin ikinci aşamasına geçebiliriz. Bu aşamada katılımcılara, biraz sonra gelecek olan öğrencilerin kendisinden az önce çözmüş olduğu testteki konulardan biri hakkında bilgi almak istedikleri söyleniyor. Ve katılımcımıza, gelecek olan öğrencilere hangi konuda bilgi vermek istediği soruluyor. Katılımcıların yüzde 70'i, verdikleri cevabın doğruluğu ya da yanlışlığına ilişkin hiçbir fikirleri olmadığı hayvanlar seti üzerinden konuşmak istediklerini belirtiyorlar. Oysa yeryüzü soruları hakkında konuşsalar, artık bütün doğru cevapları biliyorlardı (en azından hatırladıklarını diyelim). Ancak yeryüzü seti, aynı zamanda onların 0 doğru ile tamamen başarısız oldukları soru setiydi. Katılımcılar farkında bile olmadan bundan kaçınıyorlardı, üstelik asıl bilgi verebilecekleri ve asıl bilgi sahibi oldukları soru seti yeryüzü olmasına rağmen.

Neredeyse herkes başarıya takıntılı hale gelmiş durumda, elbette bizler de bu "neredeyse"nin içinde yerimizi almış durumdayız. Üstelik bunu yaparken başarısızlıktan delicesine korkuyor ve ondan kaçınmak için elimizden geleni yapıyoruz. Google'da "başarı" kelimesinin arama sayısı, "başarısızlık" kelimesinin tam 18 katı. Kimse başarısızlıktan çıkarılacak dersleri dikkate almıyor gibi. Üstelik başarı kelimesine ilişkin 131 milyon sonuç karşımıza çıkarken, başarısızlık için bu sayı sadece 3 milyon civarında. Benzer bir yönelim sadece Türkiye'de değil, dünyada da geçerli. Yapılan haberler, anlatılan anılar, yazılan kitaplar, sahne parıltıları altında yapılan konuşmalarda hep başarının göz kamaştırıcı sunumu yapılırken, başarısızlık hep halı altına süpürülüyor. Başarısızlığın parıltılı sahnelerde anlatılabilmesi için bile sonunda başarının ışıltılı yollarına erişilmiş olması adeta bir zorunluluk gibi. Hayatı tamamen başarısızlıklardan ibaret olan birini kimse dinlemek ya da okumak istemiyor. Bunun üstüne başarısız olanlar da başarısızlıklarını anlatmak istemiyor, utanıyor, korkuyorlar. Kendinize karşı hemen şimdi gerçekçi olun gerçekten büyük başarısızlıklarınızı utanmadan, sıkılmadan birilerine anlatabildiniz mi? Yoksa unutmak ve hiç konuşmamak hep daha iyi bir seçenek gibi mi geldi sizlere?

Bilinçli ya da bilinçsizce sürekli başarısızlıktan kaçınıyor, başarıya doğru koşmaya çalışıyoruz. Oysa bu imkânsız bir çaba. Başarısızlığın acılı öğretileri olmadan başarıya ulaşmak bizler için mümkün değil. Ama bu gerçeği de unutmak konusunda pek maharetliyiz.

Birçok farklı alanda yapılmış olan çalışma sonuçları da bu ve benzeri başarısızlıktan kaçınma kalıpları sergilediğimize işaret ediyor. Ama hepsini anlatarak sizleri sıkmak istemem. Sonuç itibarıyla bu davranış biçimimiz gerçekten çok ilginç: başarısızlıklarımızdan muazzam dersler çıkarma şansımız olsa da bunu görmezden gelmeyi tercih etmeye meyilliyiz. Daha da fenası, başarısızlıktan ölesiye korkuyoruz. Hepimiz başarısızlıklardan kaçınmaya, onun yerine başarıdan ders çıkarmaya meraklıyız. Üstelik ders çıkarmaya pek meraklı olduğumuz başarı hikâyelerinin neredeyse hepsi gerçeklikten kopuklar.

Koç??

"Eğer bir şey yapacaksan en iyisini yap."

"Çöpçü olacaksan, temizlediğin yeri görenler "buradan dünyanın en iyi çöpçüsü geçmiş" desinler…

Bu tür boş ama dolu gibi görünen sözlere bayılıyorum. İçi tamamen boş, üstelik beklenenin aksine bir insanı motive etmekten daha çok işleri zorlaştırıyor. "Bir şey yapacaksan en iyisi yap" demenin beraberinde getireceği başarısızlık korkusu ve büyük sorumluluk, birçok insan için işe henüz başlamadan bırakma sebebi. Daha da kötüsü, ilgili işe/konuya başlayıp yıllarınızı verdikten sonra "en iyisi olamayacağınızın" farkına varmanın getireceği hayal kırıklığı. Üstelik istatistiksel olarak da imkansıza yakın bir söylem bu. Yahu, bırakın dünyayı, Türkiye'de bile kaç iş kolu ya da yapılacak iş hatta hobi var? Üstelik toplam nüfusu da işin içine katarsanız, bunlardan herhangi birinde en iyi olabilme olasılığınızın milli piyangonun size çıkma olasılığından çok daha düşük olduğunu fark edersiniz. Dolayısıyla "Eğer bir şey yapacaksan en iyisini yap" demek yerine "Git milli piyango al ve oturduğun yerden zenginliğin tadını çıkar" demek çok daha gerçekçi olur.

Bu tür büyük cümleler, ilk duyulduğunda anlık bir motivasyon sağlayabiliyor elbette. Ama hayatın gerçekleri ile yüzleşince, bu tür cümlelerin motivasyondan çok hayal kırıklığı yarattığını görmemiz gerekiyor. İşin aslı, bu tür cümleler işe yaramaktan ziyade kişisel gelişim kitaplarının satışına ve yaşam koçlarının ücretlerinin artışına katkı sağlıyor. Yani bir işe yaradığı kesin ama bu işe yaradığı kesim, büyük bir çoğunluk değil, ufak bir azınlık. Aman yanlış anlaşılmasın, bu tür motivasyonlara inanmak gayet doğal. Hele de her yerde doğrular sadece bunlardan ibaretmiş gibi anlatılınca, inanmaktan başka çaremiz bile kalmıyor. Ki uzun bir süre boyunca bu tür cümleler ve hikâyelerle gaza gelen, en önde alkış tutanlardan biri de bendim. En çok alkışladıklarımdan biri ise Sabancı ailesinin önde gelen mensuplarından biri olan Ali Sabancı'ydı…

Ali Sabancı, yıllar öncesinde çalışmaya başlamış olduğum vakıf üniversitesine konuşma yapmak üzere davet edilmişti. Kendisini ilk gördüğümde, hemen nevi şahsına münhasır biri olduğunu anlamıştım (tam bir hikâye anlatıcı gibi giriş yapalım bakalım :)). Ama bunu sadece ben değil, Ali Sabancı'yı gören herkes hemen anlardı. Görür görmez elini sıkmaya yeltenme niyetim vardı ama okulun üst yönetim kadrosu, Sabancı soyadlı bir misafirin etrafının ne kadar sarılması gerekiyorsa o kadar sarmıştı Ali Sabancı'nın etrafını. Dolayısıyla bir araştırma görevlisi olarak Ali Sabancı'ya ne kadar yaklaşabilirsem, o kadar yaklaşabildim. Ortalama boylardaydı. Sıradan gözlükleri vardı. Hızlı konuşuyordu ve pek gülmüyordu. Ama sonuçta o bir Sabancı'ydı ve biraz sonra bizlere başarıya nasıl ulaştığını anlatacaktı, gülmese de olurdu, ondan öğreneceğimiz şeylerin değerinin paha biçilemez olduğuna emindim.

Üniversitemizin en üst düzey yönetim kadrosunun "hoş geldiniz efendim"leri bizzat Ali Sabancı'nın yüzüne söyleme şerefine erişim döngüsü tamamlandıktan sonra konuşmanın yapılacağı salona geçtik. Salon tıklım tıklım doluydu. En az öğrenciler kadar, üniversitenin öğretim kadrosu da salonda önceden yerini almıştı. Söz önce konuşmacıyı takdim edecek sunucumuza verildi ve ilk

iş olarak Ali Sabancı'nın özgeçmişi okundu. Yurtdışında alınmış eğitimleri, ticari hayatında başarıdan başarıya koşuşu, üzerine yaptığı muazzam melek yatırımcılıklar... Başarılar say say bitmek bilmiyordu. Bu başarılardan sadece birine bile ulaşmak, benim ve salondaki yüzlerce genç için büyük bir olayken, Ali Sabancı'nın özgeçmişinde bu işler sadece birer virgülün arasını doldurmakta kullanılıyordu. İştahımız iyice kabarmıştı. Artık karşımızda öyle sıradan bir insan değil bir dev vardı: Ali Sabancı.

Özgeçmişinin okunmasının bitişiyle birlikte, gayet kendinden emin şekilde sahneye çıktı. Oldukça iyi bir hitabete ve kendine has bir espri anlayışına sahipti. Konuşmasının büyük bir bölümünde izleyicinin dikkatini kendisine ve yaşadıklarına çekebiliyordu. Ama konuşmasının en vurucu yeri, herkesin aklında olan o soruya verdiği cevapta gizliydi: "Evet," dedi, "ben bir Sabancı'yım, bu yüzden birçok avantaja sahibim ve hepinizin aklından da zaten bu geçiyor, biliyorum. Ama tüm bu hayat mücadelemiz adeta bir poker oyunu. Doğuştan benim elim sizden daha iyi gelmiş olabilir ama oyunu siz benden daha iyi biliyor olabilirsiniz ve daha iyi oynayarak beni yenmeniz gayet mümkün."

Salonun ve benim üzerimde gayet etkili olan bir metafordu bu. Hepimiz onun Sabancı ailesine mensup olduğunu ve bu yüzden çok büyük avantajları olduğunu konuşmanın her anında biliyorduk ve bu avantajları sayesinde başarılı olduğunu düşünmeye de elbette yatkındık. Ama çok haklıydı, onun eli iyi gelmiş olabilirdi ancak bizlerin oyunu daha iyi oynama imkânı vardı. Gerçekten daha iyi oynayabilirdik ve onu bile yenebilirdik. Ama bir dakika, ya bu oyunda biz daha kuralları bile bilmiyorsak? Ya bu oyun baştan beri hileliyse?

Her şeyden önce, hayat oyununda bizler Ali Sabancı ile aynı poker masasında bile oturmuyorduk. Ayrıca Sabancı ailesine doğan bir çocuğun eli sadece "iyi" değil, neredeyse yenilmesi imkansıza yakın bir eldi (full flush*). Tüm bunların üzerine, şanslı ailelerde doğanlar

* Poker bilmeyen fakirler için full flush açıklaması: Hani bazen kaşarlı tost söylersiniz ama kaşarın kesildiği bıçakla daha önce sucuk kesilmiştir ve bu sayede sizin kaşarlı tostta sucuk esameleri okunur hale gelmiştir. Hah işte onun gibi muazzam bir el full flush.

hayat denilen oyunda onları ayakta tutacak kuralları henüz küçük yaşlarından itibaren öğreniyorlar. Sonuç olarak, yabancı dadılardan ana dili gibi İngilizce öğrenerek büyüyen bir çocuk ile bırakın yabancı dadıyı, kiralayacakları evin sağlamlığından çok, iki kat arasında olması sayesinde daha az doğal gaz masrafı çıkartmasının derdinde olan ailelerde büyüyen çocuklardan kimin bu oyunu kazanacağı aslında çok netti. Metafor olarak kullanılan poker oyununda bizler daha kuralları bile bilmiyorken, Ali Sabancı kuralların ötesinde en ince taktikleri bile çok erken yaşlarda öğrenmiş durumdaydı. Üstelik kartları dağıtan kurpiyer de Ali Sabancı'ya karşı boş olmadığını belirtmemiz gerekiyor :). İşin gerçeği, hayat denen bu poker masasında bizim Ali Sabancı'ya karşı kazanma şansımız hiç yoktu.

Ama kaybetsek ne olur ki? Neden kazanmaya bu kadar odaklanmış haldeyiz? Oysa kaybedeceğimiz bir oyunda da mücadele etmeyi öğrenmeliyiz. Ancak mahkûm olduğumuz başarısızlıktan delicesine korkuyor, bunun yerine abartılmış başarı hikâyelerini dinliyor ve bunlardan ders çıkarmaya çalışıyoruz.

Zarlar 6-6 Geldi, Ne Başarılıyım Ama!

Bu noktada "abartılmış" kelimesini yanlışlıkla değil, özellikle kullandığımı belirtmek isterim. Ne yazık ki gerek istisnai başarı hikâyeleri olsun gerekse de şanslı doğanların zırvalıkları olsun, tüm bu başarı hikâyeleri abartıdan kaçınamazlar. Bunun iki temel nedeni vardır.

İlk nedenimizin arka planını California Üniversitesi'nden Paul Piff ortaya koyuyor. Hemen kıymetli Piff'i kitabımızın ana sahnesine alalım ve anlatmaya başlayalım. Piff, yapmış olduğu çalışmada katılımcılara Monopoly oynatıyor. Bilmeyenler için kısaca özetlemek gerekirse: Monopoly, oyuncuların kağıt para kullanarak emlak satın alıp kira topladıkları, gayrimenkul imparatorlukları kurmaya çalıştıkları bir masa oyunu. Oyuncular, bir zar atarak oyun tahtasında ilerliyor ve durdukları yerlerde mülk satın alabiliyorlar. Sahip oldukları mülklere başka oyuncular gelirse, onlardan kira topluyorlar. Amaç, diğer oyuncuları iflasa sürükleyip oyunda en fazla parayı

kazanmak. Oyunun sonunda en zengin olan ve iflas etmeyen oyuncu oyunu kazanmış oluyor.

Elbette bu oyunu sıradan bir şekilde oynatmıyorlar. Katılımcılar rastgele iki gruba ayrılıyor. Bir gruptakiler oyuna 200 dolarla başlıyor, 2 zar atıyorlar ve oyunun başlangıç noktasından her geçişlerinde 200 dolar alıyorlar; bu gruptakiler "zenginler" olarak isimlendiriliyor. Diğer gruba kalanların ismini tahmin etmek artık oldukça kolay sanırım. Evet, doğru tahmin ettiniz: "Fakirler". Fakir grubundakiler ise oyuna 100 dolar ile başlıyor, tek zar atıyorlar ve başlangıç noktasından her geçişlerinde 100 dolar alıyorlar. Ardından bir fakir grubundan bir de zengin grubundan olmak üzere iki kişi Monopoly oynamaya başlıyorlar. Hemen fark edebileceğiniz üzere, bu oyunu fakir grubundakilerin kazanma ihtimali yok. Ve yine çok rahat fark edebileceğiniz üzere, oyun adaletsiz.

Piff, deneyinin hemen sonrasında zengin ve fakir grubuna atanmış oyuncularla mülakatlar gerçekleştiriyor. Mülakatların detaylı dokümantasyonu ve incelenmesi sonucunda herkes şaşkınlığa uğruyor. Çünkü zengin grubuna sadece şans eseri atanmış olan katılımcılardan hiçbiri adaletsizliği dile getirmiyor. Bunun yerine oyunu kazanmak için ne gibi stratejiler uyguladıklarından, hangi yatırımları yaparken bir sonraki hamleyi nasıl da doğru tahmin ettiklerinden bahsediyorlar. Oyunu gerçekten uyguladıkları stratejilerle kazandıklarını zannediyorlar. Bakın, her şey ortada ve adaletsizlik bu kadar barizken bile oyunu kazananlar bunun idrakine varamıyorlar.

Nitekim henüz çalışmanın güzellikleri bitmedi. Piff, Monopoly oynanırken tüm süreci de kameralar ile kayıt altına alıyor. Zengin grubundaki oyuncular oyun boyunca piyonları çok daha sert bir şekilde masaya vuruyor, masada bulunan ikramlardan çok daha fazla yiyor, fakir grubuna atanmış rakiplerine karşı daha kaba davranışlar sergiliyor, oturdukları alana çok daha fazla yayılıyorlar... Okudukça siniriniz bozulmadı mı? İnanması güç ama tamamen adaletsiz bir oyunda kazandıkları için insanlar tüm bu davranışları sergiliyor ve üstüne kendi stratejileri ile başarılı olduklarından emin oluyorlar. Peki, neden? Bunun temel nedeni, daha önce de bahsettiğimiz

üzere, insan zihninin kendini rasyonalize etmeye olan yatkınlığıdır. Hepimiz aldığımız kararlar, hayatta bulunduğumuz nokta ya da başardıklarımızla ilgili olarak geçmişte yaşadığımız ve haklılığımızı ön plana çıkaran unsurları özellikle seçer ve bunlar üzerinden haklılığımızı ve kendi özbenlik inancımızı güçlendiririz. Hayatta sürekli depresyona girmekten kaçınmanın ve hayatta kalmanın en makul yollarından biridir bu.

Hikâyenizi milyonların okumadığı, gittiğiniz konuşmalarda binlerce gencin gözlerini açıp da size bakmadığı bir insansanız, bu hiçbir sıkıntı yaratmaz. Ama tam tersine, anlattıklarınız yüz binler tarafından dinleniyorsa, geçmişinize bakıp da tüm olanları kendi perspektifinizde böylesine bir yanılgı içinde anlatıyorsanız, işte o zaman bu büyük bir sorun olur. Hele de bunu çok başarılı diye bize sunulan, çift zara sahip binlercesi anlatıyorsa, işin sıkıntısı çok daha büyük olmalı. Daha da fenası, tüm çift zarlıların kendi hikâyelerindeki adaletsizliği tamamen unutmuş olması ve kendisi tarafından yeniden yazılmış hikâyenin doğruluğuna yürekten inanıyor olmasıdır.

Her Başarı Hikâyesinin Ardında Bir Yalnış Vardır

Büyük ihtimalle gerek Ali Sabancı gerekse de diğer tüm "başarılı" insanlar, hikâyelerini anlatırken buna gerçekten inanarak yapıyorlar, ancak hikâyenin aslını görmeleri mümkün değil. Zaten bu yüzden kayınbabası CEO olan bir damadın şirkette nasıl yükseldiğini "alın terine" vurgu yaparak anlatırken, kayınbabasının bu süreçteki etkisini gözden kaçırması oldukça sık rastlanan bir "başarı" hikâyesi olarak karşımıza çıkabiliyor. Dolayısıyla tüm bu insanların hikâyeleri ister istemez yanlılık içeriyor. Hele bu kişilerin, tesadüfen biraz konuşma ya da yazma yeteneği varsa, hepimizin gayet inanacağı ve coşkuyla alkışlayacağı bir hikâye sunmaları hiç de zor olmuyor. Ancak insanoğlunun kendine dair inancı, sadece kendine ilişkin adaletsiz yönleri görmemekten ibaret değil. Kendimize olan inancı maksimize edebilmek için çok daha fazlasını yapan bir beyne sahibiz.

Yapılan bir diğer çalışma ise tüm bu başarı hikâyelerinin ikinci temel hatasını bizlere gösteriyor. İlgili çalışmada bireylere "Dünyada

kaç ülke olduğu" ve "Meksika'nın başkenti" gibi birbirinden farklı sorular soruluyor. İlk bakışta daha önce anlattığımız çalışmalara benziyor gibi duruyor değil mi? Ancak bu çalışmada küçük bir fark var. Katılımcılar elbette bazı sorulara doğru cevap verirken bazılarına yanlış cevaplar veriyor. Katılımcılara her cevap sonrasında ilgili soruya yanlış ya da doğru cevap verip vermediğine ilişkin geri bildirimde bulunuluyor. Aradan bir aylık bir süre geçtikten sonra katılımcılar tekrar davet ediliyor ve daha önce onlara sorulan sorulardan hangilerini hatırladıkları kayıt altına alınıyor. Evet, eminim siz de hangi cevapları daha çok hatırladıklarını doğru tahmin ettiniz. Tahmin ettiğiniz üzere katılımcıların doğru cevap verdikleri soruları hatırlama yüzdeleri 80, oysa cevaplarında hata yaptıkları sorulara ilişkin hatırlama yüzdeleri sadece %8. Dolayısıyla bizler başarısızlıklarımızdan ders çıkarmamanın yanı sıra tüm başarısızlıklarımızı ve hatalarımızı da unutmaya daha meyilliyiz. Öte yandan başarılarımızı hatırlama noktasında ise pek maharetliyiz. Zaten bunun bir sonucu olarak birçok insan tahminlerinin genelde tuttuğuna ilişkin bir yanılsamaya sahip oluyor. Yine her seçimden sonra sonuçlar ne kadar beklenmedik çıkarsa çıksın, mutlaka birileri (neredeyse herkes) ilgili sonuçları doğru tahmin ettiğini iddia edebiliyor. Çünkü neredeyse herkes, ilgili seçim sonuçlarına ilişkin tesadüfen yaptığı doğru bir analizi hatırlamaya meyilliyken hatalı yüzlerce analiz ve söylemini çoktan unutmuş durumda.

Geçmişte yaptığınız tartışmaları şöyle bir gözünüzün önüne getirdiğinizde, aklınızda kalanlar büyük oranda hep haklı olduğunuz anlar olur. İşte evliliklerdeki en büyük kavgaların sebebi de tam olarak bu. Herkes ilgili ilişkide çoğunlukla haklı olanın kendisi olduğundan emin (araya evliliği de sıkıştırdım ki kitap satışları artsın:)). Dolayısıyla anlatılan başarı hikâyelerinde de istemsiz bir şekilde insanlar, başarısızlıkların bir kısmını çoktan unutmuş oluyorlar ve ellerinde daha çok başarılarla dolu bir yolculuğun hikâyesi kalıyor. Elbette yanlış anlaşılmak istemem, burada sözü edilen şey büyük başarısızlıkların unutulması değil, ama yolda karşılaşılan küçük kazaların hızla hafızadan silinmesi. Oysa bu küçük kazalar da çoğu kez

gelinen noktanın bütününü açıklamakta asıl unsur olabiliyor. Üstelik bu unutkanlığın üzerine bir de Monopoly deneyinin gösterdiği gibi, şartlar hileli de olsa, başarı hikâyesine katkı sunan kahramanın kendisi olduğuna dair bir inanç ekleniyor.

Dolayısıyla bize anlatılan neredeyse bütün başarı hikâyeleri büyük oranda abartılmış ve insanın doğası gereği oldukça yanlı bir şekilde aktarılmış durumda. Dört bir yanımız muazzam başarı hikâyeleri ile dolu olsa da işin aslı başarı istisna ve başarısızlık ise asıl olan. Üstelik başarıya dair hiçbir şey bilmiyoruz.

Başarının Çalışan Bir Formülü Var mı?

İşin aslı, başarıya dair hiçbir şey bilmiyoruz, sadece bildiğimizi zannediyoruz. Size çok net söyleyebilirim ki, başarının ardından olanakların etkisini çıkartıp başarılı insanları ele alırsak elimizdeki bilgiler tamamen rastlantısal olacaktır. İyi bir kek ya da iyi bir pizza nasıl yapılır diye sorarsanız, insanlığın elinde sistematik bir bilgi deposu var. Kaliteli malzemelerin seçimi ve hamuru belirli bir süre mayalandırarak daha kabarık ve lezzetli bir pizza yapabiliriz. Doğru oranda tereyağı kullanarak da (200 gram un, 100 gram şeker, 2 adet yumurta, 100 ml süt ve 50 gram tereyağı) kekin daha yumuşak olmasını sağlayabiliriz ve bu formüller doğru şekilde uygulandığında her zaman çalışır. Ama başarı dediğimiz süreç için böyle bir bilgimiz yok, sadece herkes böyle bir bilgi varmış gibi davranıyor.

2001 yılının en çok satanlarından biri olan *Good to Great* kitabında Jim Collins, 11 önde gelen firmayı detaylıca inceliyor ve başarılı olan firmaların "kültürel disiplin" ve "üst düzey liderlik" gibi ortak 7 karakteristiği olduğunu ortaya koyuyor. 2013 yılında büyük ses getiren makalelerinden birinde, Aileen Lee 1 milyar doların üzerinde değerlemeye hızlıca ulaşmış 39 start-up'ı inceliyor. O da başarının anahtarını net bir şekilde ortaya koyuyor: tecrübe, müşteri odaklılık ve kurumsallaşmada esneklik. Bir başka araştırma erken kalkmanın önemine vurgu yaparken, bir diğer araştırma kendine inanmanın etkisinin büyüklüğünü ortaya çıkarıyor. Kimine göre ise

başarının sırrı Jüpiter'in ay ile kesişiminde gizli. Herkes ortaya koyduğu sonuçların başarının anahtarı olduğundan emin, ancak neredeyse hiçbir sonuç birbiriyle örtüşmüyor. Herkes farklı bir değişken ile karşımıza çıkıyor. İşin aslı, başarıya ilişkin oldukça cahiliz, ama çok bilgili olduğumuza dair yanılsamalar içerisindeyiz.

Eğer başarıya ilişkin sistematik ve işe yarayan bir bilgimiz olsaydı, çok başarılı olduğunu varsaydığımız bazı iş insanları, aynı formülleri uygulayarak ikinci, üçüncü girişimlerinde de benzer büyük başarılara imza atar ve her seferinde başarılı olurlardı. Oysa öyle olmuyor. Amazon'un kurucusu Jeff Bezos'un büyük umutlarla ve milyonlarca dolar yatırım yaparak kurduğu Fire Phone'un ömrü sadece bir yıl sürdü. Ya da Facebook'u bizlere getiren, muazzam deha Zuckerberg'in bir diğer girişimi olan Facebook Home arayüz katmanı da çok kısa sürede piyasadan çekildi. Google gibi bir devin yüz milyonlarca dolar aktararak büyük beklentilerle piyasaya sürdüğü sosyal medya platformu Google+'ın kullanıcı sayısının yüzde 90 azalması için sadece üç yıl yeterli oldu. Hepsi şu an başarısızlıklar çöplüğündeki tarihin tozlu sayfalarına atılmış durumda. Bu örnekleri daha da çoğaltabiliriz, ama ana fikir belli. Eğer başarının sistematik bir formülü olsaydı, bu insanlar, üstelik şu anki hallerine göre çok daha kısıtlı olanaklarla başardıklarını, şimdi üstüne ekledikleri milyarlarca dolarlık sermayeleri ve muazzam networkleri ile tekrar ve çok daha kolay şekilde başarabilirlerdi. Ama başaramıyorlar. Demek ki ortada her zaman çalışan bir formül yok. Ama bizler varmış gibi davranmaya devam ediyoruz.

Sonradan Görme Yanılgısı

Peki neden böyle bir bilgiye sahip olduğumuzdan bu kadar eminiz? Paul Lazarsfeld'in yapmış olduğu deney bu sorumuza da ışık tutuyor. Lazarsfeld, farklı yaşam tarzlarından gelen erkeklerin askeriyenin disiplinli hayatına uyum sağlamada ne kadar başarılı olacaklarını test etmek istiyordu. Bunun için bir deney planladı. Deneye uzun süredir köyde yaşayan ve şehirde yaşayan iki farklı gruptan erkekleri davet etti. Deneyin amacı tüm katılımcılara da açıklanmıştı: "Köyden

gelen erkeklerin askeriyenin disiplinine çok daha hızlı uyum sağlayacakları" bekleniyordu. Deneye katılanlar da merak etmişti elbette: "Sonucu bu kadar bariz olan bir şeyi test etmek için neden bunca masrafa gerek vardı ki?" Yüzlerce katılımcıya para ödeniyor, deney koşulları hazırlanıyor ve herkes tek tek bu koşullarda test ediliyordu. Verilen paraya da emeğe de yazıktı. Köy yaşamı zorluydu, aynı askeriyede olduğu gibi. Köy yaşamında belli bir disipline uymalı, sabah erkenden kalkmalı, hayvanlarla ilgilenmeli, zamanı geldiğinde tırpanı yapmalıydınız. Geç kalmak, tüm gelirinizin ortadan kalkmasıyla bile sonuçlanabilirdi. Köy hayatının tüm bu özellikleri askeriyenin disiplini ile örtüşüyordu. Tüm bu gerçekler ortadayken, deneye bunca insanı toplamaya gerek olmadığı barizdi.

Oysa deneyin asıl noktası tam da buydu. İnsanlara deney daha başlamadan beklenen sonuca ilişkin verilen bilgi, her şeyi alt üst ediyordu. İnsanlar, bir konunun sonucuna ilişkin bilgi sahibi olunca, bu sonucun çıkmasına sebep olacak farklı ve kendilerince makul durumları tek tek bulup açıklayabiliyordu. Aynı futbol yorumcuları gibi, skor belli olduktan sonra yapılan doğruları ve yanlışları söylemek oldukça kolaydı. Asıl zor olan, bir sonuca varmadan önce doğruları ve yanlışları kestirebilmekti. Lazarsfeld, tam olarak bunu yapmıştı. İlgili deneyin beklenen sonuçları aslında tam tersiydi: Şehir hayatının yapısı (sabah kesin belli bir saatte işte olma zorunluluğu, iş hayatının disiplini) köy yaşamına göre çok daha sertti. Dolayısıyla beklenen sonuç, şehir yaşamından gelen erkeklerin askeri disipline daha rahat uyacağıydı. Deneyin sonucunda da tam olarak buna ulaştılar. Ama asıl amaç, önceden verilen sonuçların insanların nasıl da kendilerinden emin bir sonuca varmalarına neden olduğunu göstermekti. İşte bunun adı "sonradan görme yanılgısı"ydı.

Tam olarak sonradan görme yanılgısının bir perspektifi içerisinden başarılı insanların hayatlarına bakıyoruz (ki onlar da kendi hayatlarına böyle bakıyor). Elbette başarıya ilişkin genel varsayımlara örtüşen ve makul gelen örnekleri seçiyoruz, bunlar üzerinden analizlerimizi gerçekleştiriyoruz ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde başarıyı etkileyen bir formüle ulaştığımızı varsayıyoruz. Formülden

de pek eminiz: çok çalışmak, gerçekten istemek, yılmamak, zeki olmak. Oysa aynı unsurların başarısızlıkta da oldukça yaygın olduğunu bulabiliriz pek tabii ki. Muhtemelen başarısız insanlara ilişkin de aynı başarılı insanlara olduğu gibi bir sistematik analiz yapsak, aynı bağımsız değişkenlerin başarısızlıkta da var olduğunu göreceğiz. Muhtemelen birçok başarısız insan da zekiydi ve çok çalıştı, hatta kendine inandı ama olmadı.

Üstelik böylesine yanlış önyargılar daha büyük yanlışlara yol açıyor. Ekonomist Yuezhou Huo'nun yaptığı çalışmalar da insanların başarıyı ne kadar kendilerine atfederlerse, o kadar bencilleştiklerini ortaya koyuyor. Başarıya bir şekilde ulaşmış insanlar da, bizler gibi anlatılan genel kanıya yatkın hikâyelere tamamen inanmış oluyorlar. Onlar da başarının sistematik bir formülü olduğuna eminler. Bu formüle bakıp ardından kendi yaşanmışlıklarını değerlendiriyorlar ve elbette formülle örtüşen, özenle seçilmiş kendi yaşanmışlıklarından örnekler bulmaları hiç de zor olmuyor. Böylece hem kendi başarı hikâyelerine daha çok inanıyorlar hem de tüm diğer unsurları göz ardı edip başarının formülüne uyarak kazandıklarına emin oluyorlar. Tüm bu sürecin sonunda da ortaya "Ben nasıl çok çalışarak(!) başardıysam, onlar da çok çalışıp başarsalardı" diyen, doğuştan zengin ve şanslı insanlar çıkabiliyor. Elbette böyle bir insanın yardımsever olmasından çok bencil olması beklenen bir sonuç olmalı.

Huo'nun çalışması, zenginlerin bu nedenle daha çok bencilleştiklerine işaret ediyor. İlgili çalışmada zengin insanların fakirlere göre çok daha az bağış yapmaya meyilli oldukları görülüyor. Zenginlerin bağış miktarlarını artırmalarının da oldukça basit bir yolu var; başarı yolunda kendi başlarına gelen şanslı durumları düşünmeleri. İlgili çalışmada zengin grubunda yer alan insanlardan sadece başlarına gelen şanslı durumları düşünmeleri isteniyor ve bunun sonucu olarak bile yaptıkları bağış miktarının %25 arttığı görülüyor. Muhtemelen başarıya ulaşan birçok insan, belli oranda şansın yardımıyla ulaşmıştı, ama bunu çok çabuk unutuyorlardı. Unutmaları ve bizlere unutturmaları, herkesin formülü doğru uygulayarak ve hak ederek başarıya ulaştığına dair gerçeğe çoğunluğun inanması, başarısızların

tembel ya da hatalar içerisindeki insanlar olduğuna dair bir inanışı tekrar döngüye sokuyor. Bu da tüm bu sıfatların yüküyle birlikte başarısızlıktan delicesine korkmayı beraberinde getiriyor.

Korkma!

Yaklaşık 4 yıldır TÜBİTAK'ın lise final proje yarışmalarında jüri üyeliği yapıyorum. Biyolojiden coğrafyaya, fizikten matematiğe çok çeşitli alanlarda lise öğrencileri projelerini sunuyor. İlginin, katılımın ve elbette rekabetin de oldukça fazla olduğu bir alan TÜBİTAK Lise Proje Yarışmaları. Alınan dereceler hem okullar hem de öğretmenler için prestij meselesi. Hele bir de ilgili okulların öğrencileri finallerde derece almışsa, reklam panoları hemen bu okulların logoları ve gurur duyulan öğrencilerin çok havalı pozlarıyla dolmaya başlıyor. İşin aslı, amaç gururdan çok reklam, ama olsun. Reklam yapılacaksa bir okul böyle bir başarıyla reklam yapsın. Üstelik şehrin valisi mutlaka bir poz veriyor bu öğrencilerle, yerel basın da mutlaka "şehrin gururu" ile ilgili bir haber yapıyor. Sonuç itibariyle tüm bu görünürlük, gurur tabloları ve reklamların da etkisiyle katılım oldukça fazla oluyor. Ön eleme öncesinde 66 binden fazla öğrencinin 44 bin proje başvurusu oluyor. Bu gerçekten muazzam bir sayı.

Elbette bu projelerden pek de umut vaat etmeyenler ön eleme sonrasında dışarıda kalıyor. Geri kalanlar ise kendi bölgelerindeki yarışmalar için jüri karşısına çıkıyor. Burada seçilen bölge 1., 2. ve 3.'leri ise Ankara'da yapılan Türkiye finallerine davet ediliyor. Türkiye finallerinde her alanda derece alan üçer proje bir ön elemeden daha geçiyor ve son final yarışması için jüri karşısına çıkıyorlar. Bu seviyeye gelen projeler, dört elemeyi geçmiş ve en iyi projelerin en iyileri aslında. Eğer bu aşamada da derece alırlarsa, yurtdışındaki birçok yarışmada ülkemizi temsil edecekler. Aynı zamanda yurtdışında derece almaları durumunda da gerek YKS puanlarına ek puan gelmesi gerekse de kendi alanlarıyla ilgili istedikleri bir üniversitede YKS'ye girmeden direkt bölüm okuma şansı elde etmeleri gibi avantajları var. Yani asıl büyük ödüller bu aşamada gizli. İşte ben de

yıllardır tam bu aşamada jüri üyeliği yapma şansına sahip oldum. 44 bin projeden ancak 36 proje bu aşamaya kadar gelebiliyor. Gerçekten bu aşamadaki projelerin hepsi çok iyiydi. Her birini dinlemek keyifliydi. Ama çok ilginçtir, hiçbir zaman 36 projenin tamamı final yarışmasına katılım göstermedi. Kimi zaman 5, kimi zaman 7 projenin sunumu gerçekleşmiyordu. Bunca elemeden geçmiş, son final aşamasına gelmiş bir projeyi öğrenciler neden bu aşamada sunmak istemiyorlardı, anlayamıyordum.

Ardından birkaçına ulaşıp konuşma şansım oldu. Duyduklarım inanılmazdı; neredeyse hepsi aynı şeyi söylüyordu: "Korkmuşlardı." Jürinin karşısına çıkıp rezil olmaktan korkmuşlardı. Yurtdışına giderlerse İngilizcelerinin yetersiz kalacağından korkmuşlardı ki bu korkuları da çok yersizdi, sonuçta TÜBİTAK tercüman desteği sağlıyordu ve bu birçok uluslararası yarışmada kabul edilen bir durumdu. Ama yine de korkmuşlardı. Çünkü bu aşamaya kadar gelen çocukların hepsi özeldi; hayatları boyunca başarıdan başarıya koşmuşlardı ama bu sefer önlerinde gerçekten büyük bir engel vardı. Aşıp aşamayacakları meçhul bir engel. İşte bu engeli aşamama korkusu, onları tırmanmaya başlamaktan bile alıkoymuştu. Gerçekten çok ilginçti; bunca başarıya imza atmış, potansiyelleri oldukça yüksek olan gençler bile başarısızlıktan delicesine korkuyorlardı.

Bu korku öylesine büyük ki, onlarca elemeden geçip son aşamaya kadar geldikleri noktada bile adım atmalarına engel olmakla kalmıyor, kendilerini sabote edecek hale bile getiriyordu. Örneğin, hiç önemli bir sınavdan ya da görüşmeden önce mideniz bulandı mı? Ya da bayılacak gibi oldunuz mu? Elbette stresin bu tür yan etkileri olduğunu biliyoruz ancak zihnimizin oyunlarının da bir çıktısı bu durumlar. Bu duruma literatürde verilen ad ise: self handicapping (kendini sabote etme). İnsan zihni, başarısızlıkla yüzleşmektense, başarısızlığın suçunu atmak için bahaneler üretmekte çok maharetli. Örneğin, önemli bir toplantıdan bir gün önce hiç uyuyamadınız ve toplantınız gayet kötü geçti. Artık suçlu siz değil, uykusuzluğunuzdur. Beynimiz bu işi sadece uykusuzlukla da yapmıyor, kimi zaman var olmayan bir ateş çıkartıyor ve hastaneye kaldırılmanızı

bile sağlayabiliyor. Yetmiyor, bir yıl öncesinden hazırlanmaya başladığınız maratona haftalar kala sizi daha çok acıktırıp daha fazla yemenizi sağlıyor ve maratona günler kala suçlayacağınız şey koşu performansınız değil, kilonuz oluyor.

Çok ilginçtir, tüm bu semptomlar son yıllarda artış göstermiş durumda. Dedenizin döneminde de elbette birileri önemli sınavlardan önce heyecanlanıyordu ama bireylerin kendilerini ateş çıkartacak ya da baygınlık geçirecek kadar hasta ettiği bir durum söz konusu değildi. Ancak günümüzde, başarısızlığın artık istisna olduğuna inanmaya başladık ve başarısız olmaktan çok korkuyoruz. Başarısızlıkla yüzleşmek yerine, kendimizi hasta etmeyi, bayılmayı bile tercih ediyoruz bilinçsizce. Oysa kabullenmemiz gereken gerçek çok basit: Başarısız olacağız ve bu oyunu kaybedeceğiz. Ancak oyunu kaybetmek, poker masasından kalkmamızı gerektirmiyor. Çünkü başarısızlık ile kaybetmek arasında hiçbir bağ yok. Kaybetmek ile asıl bağı olan şey, vazgeçmek. Tüm bu sosyal medya dolduruşları ve kişisel gelişim zirvaları arasında bu bağı hızla unutuyoruz. Başarı ve başarısızlık, iki karşıt uç nokta değil; tam aksine başarıya giden yol, başarısızlıklardan geçiyor.

Başarısız Olacağın Gerçeğinle Yüzleş

Çok bilinen hikâyelerden birinde, Edison 10 bin denemeden sonra çalışan bir ampulü bulabilmiştir. Ya da günümüzün temizlikten çok misafirlere hava atma aracı olarak evlerin başköşesini süsleyen Dyson süpürgelerinin ilk düzgün prototipini Dyson, ancak 5.127 başarısız denemeden sonra ortaya çıkarmıştır. Elbette bireysel hikâyelerdeki başarısızlık geneli tam olarak açıklamıyor. O zaman birkaç genele ilişkin istatistikten bahsedeyim. Diyette başarılı olma olasılığı yalnızca %20; diyete başlayan insanların %80'i, birkaç yıl içinde verdikleri tüm kiloları fazlasıyla geri alıyor. Sigara bırakmada başarı oranı ise yalnızca %8; üstelik sigara kullananların %70'i sigarayı bırakma isteğine sahip olmalarına rağmen. Sosyoekonomik olarak doğduğunuz ailenin bir üst sınıfına çıkma olasılığınız ise yalnızca %7; yani

%93'ümüz ailemizin sosyoekonomik düzeyinin bir sınıf bile üstüne çıkamadan ölüp gidecek. Çalıştığınız şirkette en üst düzey yönetici olma olasılığınız ise yalnızca 135.000'de 1. Tüm bu istatistiklerin gösterdiği üzere, başarısız olma olasılığınız her zaman başarılı olma olasılığınızdan katbekat daha fazla. Ama o ufak başarılı yüzdeye de gireceksiniz ilk önce başarısızların olduğu yüzdelik dilimin içerisinden geçmeden bu mümkün değil. Dolayısıyla başarısızlıktan kaçınma şansımız bulunmamakta, o zaman ondan korkmak yerine ondan öğrenecek çok fazla şey olduğunun farkına varmamız gerekiyor.

Konuya ilişkin Florida Üniversitesi'nde profesör olan Jerry Uelsmann'ın yaptığı bir çalışma da benzer bir duruma ışık tutuyor. Uelsmann, yaptığı basit deneyde fotoğrafçılık dersine gelen öğrencilerini iki gruba ayırıyor. Birinci grubun dersten alacağı not, çekeceği fotoğraf sayısına bağlı. Yani en çok fotoğraf çekenler en yüksek notu alırken, daha az sayıda fotoğraf çekenler ise daha düşük not alacaklar. Fotoğrafların niteliğinin hiçbir önemi yok, her şey nicelikle ilgili. Diğer grup için ise alacakları not, hocaya sunacakları tek bir fotoğrafa bağlı. Bu fotoğraf, ortaya koyabildikleri en iyi fotoğraf olmalı. Ne kadar kusursuz olursa o kadar yüksek not alacaklardır.

Öğrenciler 3 aylık bir dönem boyunca bulundukları grubun not değerlendirmesine göre çalıştılar. İlk grup için önemli olan sayıydı, bu nedenle bu gruptaki öğrenciler sürekli fotoğraf çekip duruyorlardı. Her anı, her bölgeyi ve her insanı çekiyorlardı. Pozlamanın, kadrajın ya da ışığın iyi ya da kötü olmasına dikkat etmiyorlardı. Önemli olan, dönem sonunda kaç fotoğraf çektiklerinden ibaretti. Diğer gruptaki öğrenciler için ise durum farklıydı; onlar ışığın en iyi anını bekliyor, sahnenin en güzel olacağı saatleri ayarlıyor ve tam o anlarda fotoğraf çekiyorlardı. Kimileri, ilk bir ay boyunca en iyi mekanı bulmak için Florida'yı köşe bucak gezmişti bile ve elbette en mükemmel fotoğraf noktalarını da bulmuşlardı.

Dönem sonu geldiğinde herkes grubunun değerlendirme sistemine göre notlarını aldı. Peki, en iyi fotoğraflar hangi gruptan çıkmıştı? Uelsmann da birçok kişi gibi en iyi fotoğrafların niteliğe önem veren gruptan çıkacağını umuyordu ama çok ilginçtir, sonuçlar tam

tersine işaret ediyordu. Fotoğraflar uzmanlar tarafından incelendiğinde, nitelik olarak en iyi fotoğrafların niceliğe odaklanan gruptan çıktığı net bir şekilde görülüyordu. Nicelik grubundaki öğrenciler, her çektikleri pozla birlikte bir ton hata yapıyor, ama her hatalarından da bir şeyler öğrenme şansı elde ediyorlardı. Her başarısızlıkları onları bir adım daha iyileştiriyordu. Oysa nitelik grubundakiler için önemli olan en mükemmeli yakalamaktı; bu nedenle hata yapmaktan kaçınıyor ve en mükemmeli aramaya odaklanıyorlardı. Hatadan kaçınmak, nihai çıktıda onları çok daha geride bırakıyordu.

Dolayısıyla, başarısızlık duraklarındaki binlerce hatanın dersini almadan bir başarı elde etmek mümkün değil. "Başarılı bir ressam olabilmek" için önce başarısız bir ressam olmamız gerektiğinin farkında değiliz. Bu nedenle, fırçayı elimize hiç almamayı bile tercih ediyoruz. Ressam olmamızın önündeki en büyük engelin, "başarılı bir ressam olacağım" hedefi ile yola çıkmak olduğunun idrakinde değiliz. Oysa başarı hedefi ile yola çıkmak, varabileceğimiz potansiyel noktaları ve yolun kendisini tamamen kısıtlıyor. "Başarılı bir ressam olacağım" yerine, sadece "ressam olacağım" demek, aslında zihinsel olarak her şey olabilmenin yolunu açıyor. Sadece resim yapmaya başlamanız, ressam olmak için yeterli. Ya da sadece gitar çalmanız, müzisyen olmanız için yeterli. Ama tüm bunların önüne "başarılı" kelimesi gelince, işler çok daha zor oluyor. Artık yol, zevk alacağınız bir yol olmaktan çıkıp, daha çok başarısız olmaktan korkacağınız bir kabusa dönüşüyor.

Üstelik bu yolda engelleri hızla aşanların gerçekten bunu nasıl başardıklarına ilişkin bugüne kadar duyduklarınız da büyük oranda yanlış ve yanlı. Hızla başarıya ulaşanların hikâyelerine biraz daha derinden bakarsanız, anlatılan hikâyenin yanlışları dışında, bizlere anlatılmayan olanakların, network'ün, şansın, yersiz bir özgüvenin ve bazen yalan ile ahlaksızlığın katkılarının da gayet baskın olduğunu göreceksiniz. Eğer başarısız olacağınız gerçeğine ve başarısızlıktan korkmamanız gerektiğine sizleri ikna edebildiysem, şimdi sıra başarılı olanların nelere sahip oldukları gerçeği ile yüzleşmemizde.

Başarının Gerçek(!) Unsurları

Kitabın şu anki bölümüne kadar depresyona girmeden okumayı başardıysanız sizleri tebrik ederim. Yolun neredeyse yarısını tamamladınız ve artık yaralarınız yavaştan kabuk bağlamaya bile başladı. Bu nedenle biraz daha sertleşebiliriz diye düşünüyorum :). Dilerseniz çikolatanızdan bir lokma daha yiyin.

Şu ana kadar başarıya ve hayata ilişkin olarak bize anlatılanların nasıl da hatalar içerdiğini ve büyük çoğunlukla yanlış olduğunu aktarmaya çalıştım. Şimdi ise sırada bize anlatılmayanlar var. Başarının gerçek unsurları bu kısımda yer alıyor. Bu kısmı da atlatabilirseniz, ondan sonrası sizler için çok daha kolay olacak. Çikolata stoklarınızı kitabın son bölümüne gelene kadar tüketecek şekilde ayarlayın lütfen. Son bölüme geçtikten sonra hayatınız boyunca dopamin için ek desteğe ihtiyaç duymayacaksınız muhtemelen.

Kümesteki Kartal

Evvel zaman içinde, kalbur saman içinde; pireler berber, develer tellal iken, ben anamın beşiğini tıngır mıngır sallar iken Kaf Dağı'nın olduğu bölgede bir deprem olmuş. Dağın tepesinde ise 3 yumurtası olan bir kartal yuvası bulunmaktaymış. Tesadüf bu ya, depremle birlikte 3 yumurtadan biri dağdan yuvarlanmış ve bir tavuk çiftliğinin orta yerine düşmüş. Diğer tavuklar da sahiplenmiş bu yumurtayı. Zaten fark etmemişler bile bunun başka bir hayvanın yumurtası olduğunu. Zaman geçmiş ve yumurtalardan civcivler

çıkmaya başlamış ve elbette civcive pek benzemeyen kartalımız da. Hem kartalın kendisi hem de diğer tavuklar bir gariplik olduğunun farkındaymış ama yine de ona bir tavuk gibi davranmaya devam etmişler. Yavru kartalımız da uyum göstermiş tüm olan bitene; bir tavuk gibi sabahları ötmeye başlamış, bir tavuk gibi yürümeye, hatta bir tavuk gibi yem aramaya, kümese girip çıkmaya başlamış. Arada şüphe duyuyormuş ama bunca tavuğun yanlış yapmasının mümkün olmadığını düşünerek kendini ikna ediyormuş.

Ama bir gün, gökyüzünde özgürce uçan bir kartalı görmüş ve hayretler içinde, "Aman Allah'ım! Ne güzel uçuyor, keşke ben de onun gibi uçabilsem," demiş. Bunu duyan diğer tavuklar hemen, "Saçmalama, sen bir tavuksun ve biz tavuklar uçamayız," demişler. Yavru kartal bunu duyunca üzülmüş ve içinden, "Keşke ben de kartal olsaydım," diye geçirmiş ama sonrasında tavuk olmanın da güzel yanları olduğuna kendini ikna ederek yerdeki yemleri yemeye geri dönmüş. Arada sırada uçan kartallara hüzünle baksa da bir tavuk gibi yaşamış ve bir tavuk gibi ölmüş.

Ne hikâye be! :) Yıllar boyunca bizlere bu hikâyeyi anlatıp durdular. Ana fikrimiz de beylik laflarımız da çok netti: "Kendi içindeki potansiyeli keşfet ve inan," "Kartal olmak varken tavuk gibi yaşama," "Sen bir kartalsın, şimdi uçmaya başla." Oysa yıllar ve nesiller boyunca bu hikâyenin ana fikri hepimize yanlış anlatıldı. Hikâyenin asıl ana fikri şuydu: "Kartal bile olsan, olanakların yoksa tavuk gibi yaşar ve ölürsün."

Kanat Çırpmadan Ne Kadar Yüksekte Uçabilirsin?

Dilerseniz şimdi, gerçek hayattaki "kartallarımız" ile tanıştırayım sizleri: Filipinler'in Sama halkı. Toplam nüfusları ilgili bölgede 100 bin civarında, tarihteki ilk kayıtları dikkate alındığında 1184 yıldır dünyanın farklı bölgelerinde varlıklarını sürdürüyorlar ve ana geçim kaynakları balık avcılığı. Balık avcılığı deyince aklınıza ağlar ya da troller gelmesin. Bu toplum bin yıldan uzun süredir geleneksel yöntemlerle balık avlıyor.



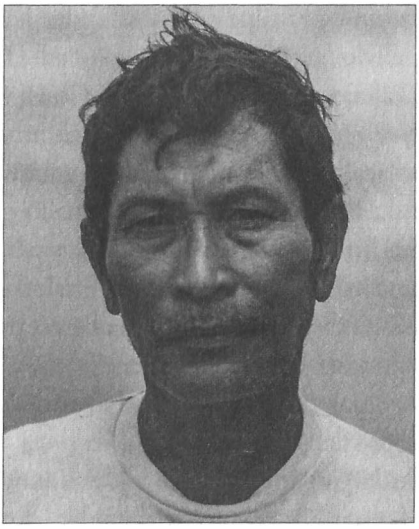
Görsel 9: Sama kabilesi dalışta

Önce zıpkınlarını hazırlıyorlar, sonra tahtadan yapılmış paletlerini ayaklarına takıyorlar, ağırlık olarak da eğri büğrü bir taş parçasını iplerle bellerine sabitliyorlar ve nefeslerini tutup okyanusun derinliklerine dalıyorlar. Büyük büyük dedelerinden beri bu şekilde geçimlerini sağlıyor ve karınlarını doyuruyor olmaları, onları bizlerden farklılaştırmış elbette. Dalaklarının kapasitesi bizlerden 1,5 kat daha büyük, akciğer kapasiteleri ise %50 daha fazla. Suyun altında ortalama 5 dakika boyunca rahatlıkla nefeslerini tutabiliyorlar (ortalama bir insan için bu süre sadece 42-49 saniye) ve 60 metre derinliğe kadar dalabiliyorlar (ey okuyucu, sen ve ben, kendimizi zorlasak 6 metre sonrası kulaklarımız çınlamaya başlar). Üstelik yapılan

çalışmalar, bu topluluğun yüzyıllardır devam eden hayat tarzlarının, DNA yapılarını dalışa uygun hale getirecek şekilde değiştirdiğini gösteriyor. Dikkat ettiyseniz, dalış konusunda bizlerden fersah fersah üstün bir vücut yapısından bahsediyorum.

Ama durun, asıl güzel haber bu değil. Aklımda Sama halkını tamamen kurtaracak bir plan var. Hepinizin bildiği üzere serbest dalış dediğimiz bir spor dalı var. Her ne kadar ülkemizde çok fazla değer görmese de gelişmiş ülkelerde ortalama yıllık 7,2 milyon dolarlık yatırım yapılan bir spor dalı bu. En iyi sporcuların yıllık kazançları ise 1-2 milyon doları bulabiliyor. Tam da Sama halkı için; rekor üzerine rekor kırabilecekleri, tüm altın madalyaları toplayabilecekleri bir spor dalı! Üstelik tek bir sporcunun bile kazandığı 1-2 milyon dolarlık bütçeler, Sama halkının yıllık ürettiği ekonomik değerin neredeyse 30 katı. Yani içlerinden en iyisi gidip dünya rekorlarını altüst etse, köye döndüğünde 30 yıl boyunca köyden kimsenin çalışmasına gerek kalmadan hayatlarını sürdürebilecekleri bir bütçe bu. Bu durumu fark ettiğim an, hemen kendimi hazırladım. Çünkü Sama halkının bu planımla ömür boyu rahata ermesi çok kolaydı.

Sama halkı beni dinlerse inanılmaz(!) planımı devreye sokup tüm Sama halkını kurtarabilecektim. Elbette, Sama halkının da yaptığım bu muazzam iyilik karşısında elde ettikleri milyon dolarlardan bana birkaç on bin dolar vermesine itiraz etmeyecektim. Tam bir kazan-kazan operasyonu. Tek yapmam gereken bir uçağa atlayıp Sama halkına bu durumu açıklamak ve köy halkının kahramanı olarak cebimde birkaç on bin dolarla ülkeme geri dönmekti. Torunlarıma bile anlatacağım, koca bir halkı kurtarmamın hikâyesi! Ancak çok ufak bir araştırma ile şunu fark ettim: Sama halkı, gelişen teknoloji ile birlikte bu bilgiyi benim gibi muazzam bir profesörden önce internet sayesinde öğrenmişti ve içlerinden en iyilerini seçerek Filipin Derin Dalış Rekoru'nu kırmak üzere kendi aralarında topladıkları paralarla Filipinler Derinlik Ulusal Şampiyonası'na göndermişlerdi. Hatta yarışmaya giden kişiyi az önceki fotoğrafta gördünüz; solda en arkada kalan kişi Eldio Gulisan.



Görsel 10: Eldio Gulisan

Eldio Gulisan'ın dalış görüntülerini büyük bir heyecanla izledim. İlk sahne, Eldio'nun dalış bölgesine gittiği teknede başlıyordu. Köyden topladığı paralar ve belgeselini çekecek kanalın desteği ile artık tüm malzemeleri ilkel değil, gayet profesyonel duruyordu. Dalışın yapılacağı bölgeye geldikten sonra, Eldio uzaklara baktı, ardından dudakları bir şey okurmuşçasına kıpırdadı ve suya atladı. Önce, atalarının yüzyıllardır yaptığı gibi derin bir nefes aldı, sonra suya üç kez kafasını sokup çıkardı, son bir kez daha derin nefes alıp rekor kırmak için ilk dalışını yaptı. Bitmek bilmeyen dakikalar boyunca 67 metreye inişini gerçekleştirdi. Bu, Filipinler'in o dönemki yerel serbest dalış rekoruydu. Dalış bitmiş, artık yüzeye çıkış başlamıştı. Derin maviliklerin dibinden, köyünün pelerinsiz kahramanı hızlı bir şekilde yüzeye yaklaşıyordu. Tek yapması gereken, suyun yüzeyine çıkınca "okey" işareti yapmak ve kendini ipin biraz üzerine çekerek 10 saniye beklemekti. Bundan sonra sıra, tek tek dünya rekorlarını kırmaya ve köyünü, halkını tüm insanlığa tanıtmaya geliyordu. Tarih yazılmak üzereydi. Sama halkının neredeyse hiçbir olanağa sahip olmayan temsilcisi, modern insanlara doğanın gücünü gösterecekti.

Eldio su yüzeyine çıktı, ipe sıkıca tutundu, kendini 5 cm yukarı çekti ve… eliyle "okey" işaretini yapamadı. Evet, yapamadı. Bir anda burnu kanamaya başladı, bilincini yitirdi ve bayıldı. Sama halkının neredeyse bin yıllık derin dalışçılığı sonucu elde ettikleri üstünlüklerle kırılacak rekorlar bir anda hayal olmuştu.

Peki, bu nasıl olabilir? Bu adam, Sama halkı gibi DNA'sı bile dalış için değişmiş bir topluluğun en iyi dalışçısıydı. Onca üstünlüğüne rağmen Sama halkının en iyi dalışçısı, bırakın dünya rekorlarını kırmayı, Filipinler'in yerel yarışmasında dereceye bile giremiyordu. Sonuçta tartışmasız bir şekilde yetenekliydi, normal insanlara oranla bu spor için çok daha fazla fiziksel avantaja sahipti. Tecrübe deseniz, hayatı zaten dalış yapmaktan ibaretti.

Eldio'nun eksikliğini anlamak için tek yapmam gereken, dünya rekorları kıran Herbert Nitsch'in bir antrenman gününü incelemekti. Muazzam bir araştırmacı olarak elbette hiçbir engel tanımayacak ve bu gerçekliğin arkasındaki sırları ortaya çıkaracaktım. Hemen muazzam araştırmacı kişiliğimin verdiği üstün yetenekler ile YouTube'a "Herbert Nitsch Daily Routine" yazdım :) ve gerçekler, suratımda ılık bir ter damlası gibi süzüldü. Nitsch'in antrenman günü şöyleydi: Güne Zen hocası eşliğinde meditasyon yaparak başlıyordu. Bu meditasyon, su altında sakinliğini korumasını sağlıyor ve böylece çok daha az oksijene ihtiyaç duyar hale geliyordu. Hemen ardından nefes alma egzersizleri için villasındaki özel havuzuna gidiyordu, burada su altında nefes egzersizleri yapıyor ve ardından o gün için tüm kalori hesabı doğru bir şekilde yapılmış özel kahvaltısını yiyordu. Kahvaltı sonrası yaklaşık 1 saatlik dinlenme süresi vardı. Dinlenmesinin ardından sıra hiperventilasyon antrenörü ile çalışmasına geliyordu. Yaklaşık 90 dakikalık bu antrenmandan sonra sıra, özel basınç odasında ciğer kapasitesini artırma egzersizlerine geliyordu. İşte Nitsch'in ortalama bir günü böyle geçiyordu. Eldio ise elinde tahtadan yapılmış zıpkını ile balık avlıyor, kalamar tuttuğunda seviniyordu.

Eldio'nun kaybetme nedeni çok açıktı: Tüm üstün fiziksel özelliklerine, yeteneklerine ve hatta uygun DNA'sına rağmen, olanakları oldukça kısıtlıydı. Eldio'nun dünya çapındaki muhtemel rakipleri

olan William Trubridge, Herbert Nitsch, Alexey Molchanov'un sahip olduğu olanaklarla Eldio'nun olanakları karşılaştırıldığında, tecrübenin, fiziksel avantajın ve yeteneğin, yeterli imkanlar olmadığında nasıl hızla sıfıra dönüşebildiğini görebiliyorsunuz. Üstelik Eldio'nun rakipleri, onun kadar erken yaşta dalışla tanışmıyor aslında. Ancak Eldio'ya göre ortalama 10-15 yıl geç de olsa başladıkları bu sporda, hızla Eldio'yu geçmeyi başarıyorlar.

Eldio ve Sama halkı bundan 25 yıl önce yarışmalara katılsaydı, rekorları kırma ihtimalleri küçük de olsa olabilirdi. Ancak teknoloji geliştikçe ve rekabet arttıkça, olanaklara sahip olanlar, kendilerini yarışmaları kazandıracak her ince ayrıntıda geliştirmek için sınırları zorlayabilir hale geldiler. Dolayısıyla iş, rekabetin de olduğu rekorları kırmaya ve sponsorlar sayesinde milyonlarca dolarlık bir piyasadan pay kapmaya geldiğinde, Sama halkının sahip olduğu binlerce yıllık tecrübe ve fiziksel avantajlar, ne yazık ki bu spora özel olarak yetişmiş kişiler karşısında bir hiçe dönüşüyordu.

Zengin ile Fakir Arasındaki 18 Puanlık IQ Farkı

Günümüz itibariyle, zengin bir ailenin çocuğu ile fakir bir ailenin çocuğu arasındaki ortalama IQ farkı 18 puana kadar çıkmış durumda. Ve işin kötüsü, bu fark her geçen gün zengin ailede doğan çocuklar lehine hızla artıyor. 18 puanlık IQ farkı, ilk bakışta çok da büyük bir fark gibi görünmeyebilir. Ancak bu farkın tam olarak ne anlama geldiğini kavrayabilmek için 24 saat uykusuz kaldığınız bir günü düşünün. O gün zihinsel aktivitelerinizin ne kadar yavaşladığını, dikkatinizin ne kadar dağıldığını ve hata yapma olasılığınızın normal bir güne göre ne kadar arttığını hatırlayın. Oysa 24 saatlik uykusuzluğun sonucunda zekanızda sadece 13 puanlık bir düşüş yaşanmıştı. Bu farkı anlamak için bu bilgiyi göz önünde bulundurduğunuzda, 18 puanlık farkın ne kadar acımasız olduğu daha da iyi anlaşılıyor.

Dolayısıyla, her ne kadar sistem bize "eğer yeterince çalışırsan başarırsın" hikâyesini sunuyor olsa da gerçekler, bu başarma yarışının hiç de adil olmadığını açıkça gözler önüne seriyor. Dershaneye gitmeden ODTÜ'nün en iyi bölümlerini kazanan çocuklar, hep örnek

gösterilse de aslında geneli yansıtmıyorlar. Bunlar sadece birer istisna ve bu örnekler üzerinden gençlere, onların sahip olduğu olanaklara bakmadan başarılı olmaları gerektiğini dikte etmek, motive edici bir unsur olmuyor. Aksine, gençler, istisna hikâyelerin genel bir gerçekliği temsil ettiği varsayımı altında yaşadıkları başarısızlıklarla daha da eziliyorlar. Aynı Eldio'nun dalış rekorunu kıramadıktan sonra bu durumu gururuna yediremeyip ağlaması gibi. Oysa Eldio'nun rakipleri karşısındaki şansı, düşündüğünden çok daha düşüktü.

Dershaneye gidemeyen bir gencin, en iyi üniversitelerin en iyi bölümlerini kazanma şansı, akla gelen istisna örneklerin yanıltıcılığını bir kenara bırakırsak oldukça düşük. Bu noktada, üniversiteyi dereceyle kazanan çoban hikâyeleri elbette çok güzel, ama gerçekliğin sadece çok ufak ve istisnai bir kısmını yansıtıyorlar. Eğer gerçeklerin tamamını görmek istiyorsak, kaç çobanın üniversitede okumak istediğini, kaç çobanın üniversite sınavına girebildiğini ve girenlerin yaptığı puanlar gibi istatistiklere sahip olmamız gerekir. Üstelik, şehirde olanakları düşük bir ailede yaşayan çocuklar, çobanlardan da daha şanssızlar. En azından çoban, doğanın sessizliği içinde bir nebze de olsa hayatın koşturmacasından ve stresten uzak çalışabilme imkânına sahip, ancak şehirdeki dar gelirli ailelerin çocuklarının böyle bir şansı bile yok.

Engin!!!

Birçok prestijli sıralamada dünyanın en iyi 20 üniversitesi arasında gösterilen Michigan Üniversitesi'nde doktora sonrası çalışmalarımı yapmak için bulunma şansım oldu. Proje araştırmalarımı yaparken, olabildiğince fazla hocadan ders almaya çalışıyordum. O dönemin yöntem konusundaki en ünlü hocası Richard Gonzalez'di; sadece lisans düzeyine ders veriyordu, ama benim için bu hocadan ders almak bulunmaz bir fırsattı. Bu nedenle, lisans dersi olup olmamasına bakmadan dersini almaya başladım. İlk dikkatimi çeken, sınıftaki neredeyse herkesin Canada Goose marka mont giymesi olmuştu. Ortalama 3.000 dolarlık fiyat etiketine sahip bu mont, normal şartlarda herkesin alabileceği bir mont değildi. Sınıfta bu montu

giymeyen sadece iki kişi vardı: Biri bendim, diğeri de Afganistan'dan gelen Farid. Hayatın muazzam bir adalet anlayışının sonucu olarak, kalabalık ortamlarda genelde benzer sosyal sınıfa ait insanlar birbirini tanır ve hızla kaynaşır. Ben de Farid'e ısındım :).

İlgili sınıfta geçici süreli bulunduğum için çoğu kişiyi tanımıyordum ama Farid bana tüm dedikoduları veriyordu, sağ olsun. Mesela, AmaZulu yerel krallığının prensesi bizim sınıftaydı. Pek de hayallerdeki prenses sınıfına uymuyordu, ama yine de bir prensesti işte. 200 milyon dolarlık yatırımını henüz almış ve değerlemesi 1 milyar doları aşan unicornlardan birinin sahibinin oğlu da bizim sınıftaydı. Üstelik sınıfımda bir Türk dahi vardı. Hiç unutmuyorum, hobisini sorduğumda "yatçılık" demişti. Benim aklıma ilk gelen origami gibi kâğıttan yat ya da gemi yapmak olmuştu, ama kızın hobisi gerçekten yatçılıktı. Hatta bir de atı vardı, ismi de Engin. Benim ise hobim, Steam'den indirimli aldığım Age of Empires 2 HD'yi oynamaktı o sıralar.

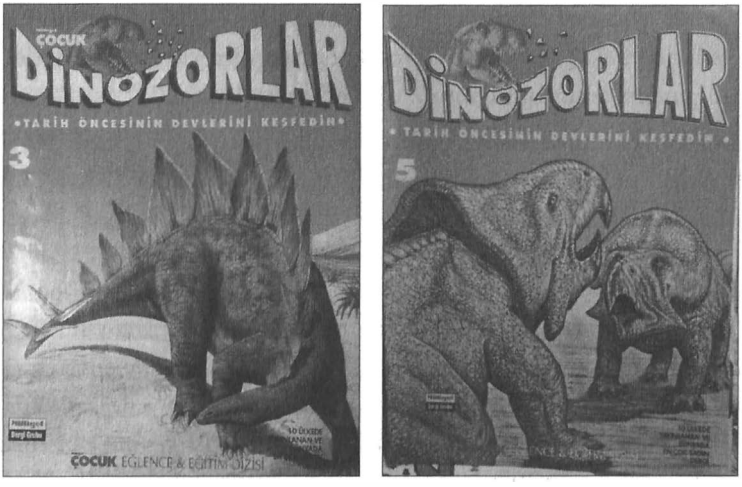
Belli bir süre sonra bu bilgiler kafamı kurcalamaya başladı. "Yahu, neden aramızda doğru düzgün, dar olanaklara sahip ailelerden gelen kimse yok?" diye düşündüm. Bu gerçekten böyle miydi yoksa olaylara taraflı bakma olasılığı yüksek olan beynimin bir oyunu muydu? Maalesef elimizde Türkiye'nin en iyi üniversitelerine giren gençlerin ya da çobanların sosyo-ekonomik düzeylerine ilişkin doğruluğundan emin olduğumuz bir veri yok. Ama ABD bu konuda oldukça şeffaf. Örneğin, Harvard'ı kazananların %67'si ABD'nin en zengin %20'lik kesiminden geliyor. Peki ya olanakları düşük, daha açık bir ifadeyle fakir ailelerden gelenlerin oranı kaç? Sadece %1,8. Hamilton Üniversitesi için bu oran %2,2, Washington Üniversitesi için ise %1'in bile altında.

Gördüğünüz üzere, dünyanın en iyi üniversitelerine yine en iyi olanaklara sahip ailelerin çocukları giriyorlar. Fakir ailelerden gelip bu üniversitelere girenlerin oranı tüm ortalamada yalnızca %10. Oysa toplam nüfusun alt gelir grubu %60'lık bir kesimi oluşturuyor. Üstelik, bu %10'luk gruba giren gençlerin potansiyeli, zengin ailelerden gelen gençlere göre muhtemelen çok daha yüksek. Yani

Harvard'ı fakir bir aileden gelerek kazanan çocuk, muhtemelen karşısındaki rakibi ile eşit şartlara sahip olsaydı, onu ezip geçecekti. Ancak özel derslerin olmadığı, beslenmesi yeterli olmadığı için zekasının rakibine göre düşük kaldığı, en ufak sorununda psikolog yerine muhtemelen annesinden ya da babasından azar işittiği bir ortamda, ancak onlarla başa baş mücadele edebiliyor. Ama işin daha da acı yanı, her iki gencin başarısı eşit kabul ediliyor. Çünkü başarının tanımı herkes için eşit, oysa olanaklar için bu söz konusu değil.

Dinazorlar

Kimilerimizin "yatçılık" hobilerinin tadına yeni yeni vardığı dönemlerde, ben de ilk tutkumla tanışıyordum: Dinazorlar. Ortaokul yıllarım ve *Dinozorlar* isimli bir derginin çıkmaya başladığı dönemlerdi. Hiç kaçırmadan her sayısını alıyor, her sayı yepyeni bir dinazor hakkında bilgi ediniyordum. Bir ay Tyrannosaurus rex (T-Rex), bir başka ay Stegosaurus, sonraki ay ise Velociraptor ile tanışıyordum. Bir ay boyunca her sayfasını tekrar tekrar okuyordum, öyle bir aşk! Sanırım bu tekrar tekrar okuma işini o kadar çok abartmışım



Görsel 11: Bilim hayatımın Celal Şengör ile aynı paralelde gittiği dönemlere ait *Dinozorlar* dergisinin bazı kapakları.

ki, Brachiosaurus'un 25 metre uzunluğunda olduğu gibi hayatım boyunca hiç kullanmadığım bilgileri hâlâ hatırlıyorum. Dedim ya, ilk tutkumdu. Ancak babamın iflası ile ilk tutkumu fark edişim ne yazık ki hayatımızın en kötü maddi dönemine denk gelmişti. Dergileri almak için yeterli param yoktu; ki o dönem ailemin pek çok şeyi almak için de yeterli parası yoktu. Dolayısıyla, ailemin o dönemki durumu içerisinde T-Rex'in kısa kollarının nedenini öğrenmem için bu dergiye ayrılacak bir bütçe yoktu.

Ama önümde çok güzel bir fırsat vardı: Beden dersleri için ailemin bana verdiği eşofman parası. Bu parayla derginin son 3 aylık sayısını bir kerede alabilir, eksik kalan bilgilerimi tamamlayarak geleceğin tam bir dinazor uzmanı olma yolunda ilerleyebilirdim. Dinazorlara olan tutkumun yanında beden eğitimi dersinde öğreneceklerimin hiç önemi yoktu ki zaten. Kim ne yapsındı beden eğitimini? Planım hazırdı: Okula giderken Ayrancı Yokuşu'nun sağındaki kırtasiyeye uğrayıp "Dinozorlar" dergisinin 3 sayısını birden alacaktım. O dönem, paramız olmadığı için okula her sabah yürüyerek gidiyor ve servis masrafını aile bütçesine yük etmiyordum. Bu nedenle, zaten erken kalkıyordum, ama o sabah çok daha erkenden kalkmıştım. Kendi kendime hazırlandım, kahvaltımı bile yapmadan çıktım yola. Ayrancı Yokuşu'na varmam yaklaşık 45 dakika sürüyordu, oradan okula gitmem de 15 dakikayı buluyordu. Yolun son 15 dakikasında dergiyi okuyarak gideceğimi hayal etmek bile heyecanlandırıyordu beni.

Koşarak evden çıktım, önce Dikmen yokuşunu enlemesine aştım, ardından o yıllarda yapımı devam eden Dikmen Vadisi'ne girdim ve hızla Ayrancı Yokuşuna gelirken pat! Karşıma üç genç çıktı. Genç dediğime bakmayın, tiplerini görseniz hemen uzaklaşmak istersiniz. Biri bıçağı çekti, diğeri annemin cinselliğine yönelik küfürlerle açılışı yaptı: "Çıkar cüzdanını yoksa s**erim ananı!" dedi tam olarak. O dönemde Dikmen Vadisi adeta geleceğin mafya adaylarının kuluçka merkezi gibiydi. Bizler de alışmıştık cüzdandaki paraları vermeye; 2-3 ayda bir, bölgedeki diğer mafyacıkları kovup yerleşmiş yeni küçük mafyacıklara cüzdanımızdaki 2-3 lirayı

veriyorduk. Bizler için yolumuzu 90 dakikadan 60 dakikaya indiren bu kestirme için makul bir ücretti bu.

Ama o gün, salaklığıma doyamadım. T-Rex aşkıyla cüzdanım doluydu. Elbette "itiraz ettim" demek isterdim, ama işin ucunda annem vardı, ben de itiraz etmedim. "S**erim T-Rex'i," dedim ve cüzdanı verdim. Kuluçka dönemi mafyacıklarımız için o zamanın en büyük vurgunlarından birini yapma fırsatı ayaklarına gelmişti. Gözleri parıldadı, içlerinden biri kafama hafif sevecen ama şiddet dolu bir vuruş yaptı. Sonra parayı alıp gittiler. Tam bir dönem boyunca her cuma sabahı beden hocamızdan eşofmanım olmadığı için azar işittim. Herkes dersin serbest zamanında futbol oynarken ben kenarda onları izledim. Celal Şengör'ün muhtemelen evinin şöminesinin sıcağında T-Rex'lere ait orijinal kaynakları okuduğu o dönemde, benim dinazorlara olan aşkım böylece son buldu.

O günden beri de bir sessiz protesto yöntemi olarak "dinozor" kelimesini "dinAzor" olarak yazmayı kendime ilke edindim.

Celal Şengör elbette çok değerli bir akademisyen ve bu ülkenin önemli bir entelektüeli, ama herhangi bir akademisyenden Celal Şengör bilgisi ve performansı beklemek ne yazık ki hakkaniyetli değil. Dedim ya, şartlar eşit değil ama başarının tanımları hepimiz için eşit yapılmış durumda. Celal Şengör'ün babası Mehmet Asım Şengör, Fruko ve Tamek gibi Türkiye'nin önde gelen markalarının kurucusu. Mehmet Asım Şengör, Galatasaray Lisesi mezunu ki 1930'lu yıllarda, bırakın Galatasaray Lisesi gibi önde gelen bir liseden mezun olmayı, Türkiye'de okuma yazma bilenlerin oranı bile sadece %8,61'di. Celal Şengör, hiçbir zaman maddi kaygı gütmeyen bir ailede doğmuş, büyürken de belli bir yaşa geldiğinde de maddi kaygı gibi bir sorunla karşılaşmamış. Binlerce kitaplık kütüphanesi bulunan bir evde büyümüş.

Celal Şengörler, İlber Ortaylılar elbette örnek olarak önümüze konulması çok güzel insanlar, ama alacağı dergi için haracı kesilen yollardan geçenlerle, binlerce kitaplık evde bahçıvanlar ve hizmetlilerle büyümüş insanların hedef olarak konulması ve bu hedeflere ulaşılamayınca başarısızmışçasına yaftalanması güzel mi? Başarının



Görsel 12: Celal Şengör hocamız,
Tyrannosaurus rex'in kısa kollarının nedenini açıklarken.

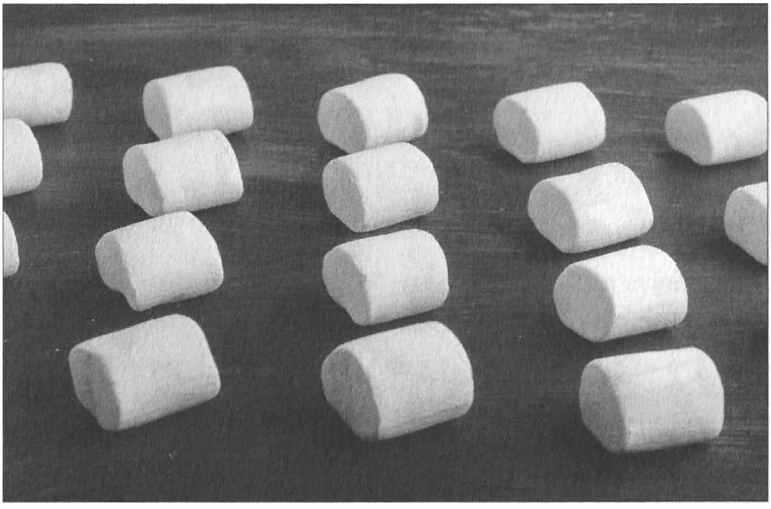
adil tanımlanması ama yarışın şartlarının herkes için farklı olması güzel mi peki? Ama bu soruyu sormayı çoktan bıraktık sanki. Bu durum çok doğalmışçasına devam ediyoruz hayatlarımıza.

"Yeter ki inan ve çok çalış, sen de bir Celal, bir İlber olabilirsin" :)

Şeker Sever misin?

Sahip olduğunuz olanaklar, sadece ilgi duyduğunuz konuda derinleşmenizi, zekânızı ya da başarılarınızı değil, hayata dair tüm algılarınızı bile değiştirebilecek güçtedir. Zaman algılarımız dahi, doğduğumuz ailenin hangi sosyo-ekonomik sınıfa dahil olduğu ile bağlantılıdır. Uzun yıllar boyunca fakir çocuklar için teselli kaynağı olan bir deneyimiz vardı: Marshmallow deneyi. Kısaca anlatmak gerekirse, 4-5 yaşlarındaki yüzlerce çocuk bu deneye katıldı ve uzun süreli gözlemler yapıldı. Deneyde, çocuklar masanın üzerinde bir

marshmallow (bir tür şekerleme, şimdi fakir okuyucularımız bilmez diye marshmallowun ne olduğunu da yazayım dedim, durun hatta aşağıya fotoğrafını da koyayım :)) bulunan bir odada bırakılıyordu.



Görsel 13: Sıra sıra marshmallowlar.

Bu çocuklara çok basit bir teklif sunuluyordu: İsterlerse bu marshmallowu hemen yiyebilirler ya da görevlinin odaya geri gelmesine kadar beklerlerse, iki tane marshmallow yiyebilirlerdi. Çocukların bir kısmı bekleyip iki marshmallowu kaparken, bir kısmı ise görevli odadan çıkar çıkmaz marshmallowu mideye indiriyordu.

Deney bu aşamada bitmedi. Ardından bu çocuklar yıllar boyunca gözlemlendi ve ortaya çıkan sonuçlar oldukça şaşırtıcıydı. İkinci marshmallowu yemek için bekleyebilen, yani otokontrol sağlayabilen çocuklar, hayatta gerek akademik gerek stres yönetimi gerekse de sosyal açıdan daha başarılı oluyordu. İşte başarının sırrı çözülmüştü: Otokontrol. Hemen bu konu üzerine yüzlerce kişisel gelişim kitabı piyasaya sürüldü, yetmedi otokontrol geliştirmeye yönelik seminerler her yerde yayıldı. Sonuçta, nasıl bir aileden geldiğinizin ya da olanaklarınızın bir önemi yoktu; oyunu daha iyi oynamayı öğrenmek için otokontrol yeteneğinizi geliştirmeniz yeterliydi.

Ancak son yıllarda yapılan çalışmalar, bir kez daha acımasız gerçekleri suratımıza çarptı. Fakir çocuklar için umut olan otokontrol efsanesi de hızla çöktü. Tek tesellimiz, birçok zengin ebeveynin bu saçmalığın kurslarına binlerce dolar harcamış olması diyelim. İlgili deneyin tekrarlarında benzer sonuçlar alınıyordu elbette, ancak bir bilim insanı bu sonuçlarda çok ilginç bir değişken fark etti: İkinci marshmallow için bekleyebilen çocukların büyük bir ortak özelliği vardı. Evet, tahmin edeceğiniz gibi, bu çocuklar daha çok varlıklı ailelerden geliyordu. Aksine, ikinci bir marshmallow için bekleyemeyenlerin ortak özelliği, alt gelir düzeyindeki ailelerin çocukları olmalarıydı. Bir diğer deyişle, gelecekte başarılı olanlar, otokontrolü yüksek olanlar değil; halihazırda varlıklı ailelere doğmuş olanlardı.

Peki neden bu çocuklar bekleyebilirken diğer çocuklar bekleyemiyordu? Ne yazık ki, geldiğiniz sosyo-ekonomik yapı, zaman algınızı da etkiliyordu. Alt gelirli ailelerde yetişmiş çocuklar için gelecek, belirsizlik demekti. Ya şimdi hemen bu marshmallowu yerlerdi ya da ellerinde hiçbir şey kalmayabilirdi. Gelecek, onlar için risk ve bilinmezlikten ibaretti. Bu nedenle, ellerindekini de kaybetme riski yerine büyük ihtimalle hemen yemeyi tercih ediyorlardı. Kısacık hayatlarında yaşadıkları tecrübeler, geleceğe dair bir teminata bel bağlamalarını gerektirecek hiçbir geçerli sebep bırakmamıştı. "Yarın gideriz" denilen yerlere hiç gidilmemiş, "şimdi sus, sonra alacağım" denilen oyuncaklar alınmamış, ertesi güne bıraktıkları çikolatayı yemek için gittiklerinde büyük ihtimalle çikolatayı yerinde bulamamışlardı. Oysa varlıklı ailelerin çocukları için gelecek bu kadar belirsiz değildi. Rahatlıkla ikinci bir marshmallow gibi kârlı bir teklif için bekleyebilirlerdi. Çünkü onlar için verilmiş sözlerin tutulduğu ve geleceğin somutlaştığı yeterli tecrübe mevcuttu. İşte bu geleceğe ve zamana ilişkin algı farklılığı, büyük ihtimalle otokontrol yeteneğini etkileyen bir unsur olarak karşımıza çıkıyordu.

Uzun yıllar boyunca fakirler için en büyük teselli kaynağı olan çalışmalardan birinin sonuçları da son yıllarda ne yazık ki çöküyordu.

Ancak çok daha ilginç olanı, marshmallow deneylerinin sonuçlarına ve otokontrolün çocuklarımızın başarısı üzerindeki etkilerine dair haberlerin, kitapların ve seminerlerin yıllar boyunca birçok

farklı yerde karşımıza çıkmış olmasıydı. Peki son yıllarda bu deneyi yanlışlayan çalışmaların sonuçlarına ne kadar farkındalık yaratıldı? Bir anda "Otokontrolü falan boş verin, zengin bir kayınpeder bulmaya bakın" kitaplarını gördünüz mü hiç? Elbette görmediniz ve böyle bir şeyin olmasının makul olmayacağı da net. Ama açık yüreklilikle sormak isterim: Madem olanakların etkisi bu kadar büyük, neden hepimiz için başarı eşit tanımlanmış vaziyette? Ortada büyük bir kandırmaca yok mu? Eğitimden iş dünyasına kadar her noktada kendi elitlerini besleyen bir sistem varken, bizlere düşen neden oyunu onların kuralına göre oynamak ki?

Ben kendi adıma bu kuralları kabul etmiyorum. Bunun en büyük örneği de elinizde tuttuğunuz bu kitap. Ben bu kitabı yazarken "başarılı olma zorunluluğu" ile yola çıksaydım ya da bu kitabın yüz binlerce satıp rekorlar kıracağı beklentisi ile yola koyulsaydım, henüz yolun başında başarısızlık korkusuyla vazgeçmem çok daha olası olurdu. Oysa ben bu kitabın çok başarılı olacağı beklentisi ile yola çıkmadım. Her şeyden önce çok iyi bir kitap yazacak olanaklara sahip bir ailede büyümedim. Elimin altında her an istediğimi okuyabileceğim kitaplarım yoktu. Kütüphanemizi süsleyen en önemli eser, Milliyet gazetesinin verdiği Meydan Larousse ansiklopedileriydi, onda da ilk 30 kuponu topladığımız için ansiklopedinin son cildi M harfinde bitiyordu :). Dolayısıyla olanaklarım hiçbir zaman mükemmel bir kitap yazacak seviyede olmadı.

İşte bu kabulleniş sayesinde yazmaya devam edebiliyorum. Aksi olsaydı, bu kitabı yazmak için masanın başına oturma cesaretini de hiçbir zaman bulamayacaktım. Tüm bu sürecin sonunda rezil olabilirim; yüzlerce, hatta binlerce kişi beni kıyasıya eleştirebilir. Hele ki sosyal medyanın şu anki durumu düşünüldüğünde, yazdığım kitabın beğenilmemesi sebebiyle eleştiriler annemin namusuna kadar bile gidebilir. Ama risk almak zorundayım, zorundayız; çünkü başka çaremiz yok.*

---

* Bir bölümün daha sonuna gelmişken ufaktan da olsa bir umut cümlesi kurmayayım mı :)? İlk denemesinde bayılan Eldio, daha sonraki denemelerinde Filipinler'in yerel rekorunu kırmayı başardı. Elbette çok da umutlanmayın; Filipinler'de kırdığı 91 metrelik rekor, dünya rekoru olan 250 metrenin oldukça gerisinde.

Network, Yoksa *Torpil* mi Desek?

Sadece 35 saniye…

Lisans hayatımın büyük bir çoğunluğunda oldukça yakın olduğum arkadaşımdı Tunç . Aynı bölümlerde değildik ama çok iyi anlaşıyorduk. 4 yıllık iktisat diplomasının pek de bir anlamı olmayacağı konusunda haklı olarak düşünüyordu. Aklında hep esnaf olmak vardı ve ne yalan söyleyeyim bu konuda da oldukça yetenekliydi. Sürekli ticarette ona kapı açabilecek yeni fikirler bulabiliyordu. Lise döneminde yazları amcasının züccaciyesinde çalışmıştı. Oradaki kazançları görünce anlamıştı ki para kazanacaksa bunun en kısa yolu ticaretten geçiyordu. Bense tam aksine akademisyen olma hayali ile yanıp tutuşuyordum. Bu nedenle lisans hayatımız boyunca ikimizin akademik hayatı bambaşka şekilde geçiyordu. Ben gece gündüz çalışırken o daha çok gençliğini ve enerjisini en doğru yöne aktarmakla ve hayatını yaşamakla meşguldü. Sonuçta derslerden öğreneceği hiçbir şeyin gelecekteki meslek yaşamında ona bir katkısı olacağını düşünmüyordu (ve ne yazık ki bu konuda yüzde yüz haklıydı). Her final ve vize döneminde en az bir iki sınava uyuyakalıp gelmezdi. Gerçekten aklım almazdı, sırf bir gece daha fazla gezmek için sınavı kaçırmasının tamamen saçmalık olduğunu düşünürdüm, ama yol onun yoluydu ve belli bir süre sonra çok da yadırgamıyordum artık.

Yıllar onun gezmesi, benim ise çalışmam ile geçti ve üniversite eğitim sistemimizin doğal bir sonucu olarak her ikimiz de üniversiteyi bitirip diplomalarımızı almıştık. Elbette üniversitelerimiz neredeyse herkesi mezun ediyordu ama hakkını da veriyordu; ben

yüksek bir ortalama ile şeref öğrencisi olarak dereceyle mezun olurken, Tunç ise mezuniyet şartının alt sınırı olan 2.00'ı ucundan geçen ortalaması ile diplomasını almıştı. Ben son yılımda iyi bir yerde yüksek lisans yapabilmek için gece gündüz ALES çalıştım. Tunç da yüksek lisans yapmayı düşünüyordu bu arada. Çok basit bir mantığı vardı Tunç'un; öğrenci kredisinin faiz oranları gayet makuldü ve en az 2 yıl daha öğrenci olmak da bu durumda oldukça kârlı olacaktı. Dedim ya Tunç'un kafası ticarete basıyordu. Ben Hacettepe'de yüksek lisansa başladım, Tunç ise hiç çalışmadan girdiği ALES ile gayet ortalamanın altı bir üniversitede başladı, üstelik bölümü de artık iktisat değil, en düşük puanla girebilmesi doğrultusunda tercih edilmiş muhasebeydi . Ben yüksek lisansım sırasında hızla kadrolara başvurmaya ve aynı hızda da elenmeye başlamıştım. Tunç ise hayatın tadını çıkarmaya devam ediyordu. Bu arada elbette hakkını yemeyeyim, Tunç'un hayatın tadını çıkarmaktan kastım muazzam bir zenginlik içerisinde gezip tozmak değildi; sonuçta Tunç'un da olanakları belli kısıtlar içindeydi ama keyfini çıkartıyordu valla o kısıtlara rağmen. Hiç unutmuyorum, 22 Temmuz'du. Bu sefer bir vakıf üniversitesinin araştırma görevlisi sınavından elendiğimi, her zaman olduğu gibi akşam üstü mesai bitişine yakın açıklanma geleneği olan sonuçlarla öğrenmiştim. Kafamı dağıtmak için Tunç'un evine gittim. Sanırım 4-5 saat dertleştik. Konu bambaşka yerlere kaydı elbette ve ben de kafamı güzelce dağıtma fırsatı bulmuş oldum. Ama hayat inatla benim dertlenmemi istiyordu sanırım.

Muhabbetin bambaşka konuların sarmalına dolandığı bir aralıkta Tunç'un telefonu çaldı. Lise yıllarında yanında çalıştığı amcası arıyordu.

"Merhaba Amcacım. Yok ya, arkadaşla oturuyoruz. Behçet'in sana çok selamı var."

"Evet, evet."

"İktisat alanında lisans yapmış olmak. Muhasebe alanında yüksek lisans yapıyor olmak. Zaten şimdi sana mesaj da atacağım."

Tüm duyduklarım tam olarak bunlardı. Hâlâ düşününce çok sürreal geliyor ama dedim ya, sanırım hayatın benim dertlerden

uzaklaşmama ilişkin bir fobisi vardı. Konuşmanın ana konusunun bir kadro olayı olduğunu anlayacak kadar zekâm vardı çok şükür; sonuçta her gün şartları bana uyma ihtimali olan kadroları araştırıyordum. İşin aslı, daha öncesinde Tunç bana amcasının X Üniversitesi'nin rektörünü tanıdığını ve belki bir kadro açılma ihtimali olduğunu söylemişti, ama hiçbir şekilde Tunç gibi akademiyle alakası olmayan birine kadro açılacağına inanmamıştım. Sonuçta X Üniversitesi, ortalamanın gayet üzerinde kabul edilen bir üniversiteydi. Böylesi bir üniversitenin, lisansı zar zor bitirmiş, yüksek lisans derslerini doğru düzgün gitmemiş, üstelik sırf uygun faizli öğrenim kredisi için yüksek lisans yapan birini alması pek mümkün olamazdı. O sıralar biraz saftım sanırım :). Yani ne olursa olsun rektörün bu talep karşısında Tunç'un amcasına, zamanı belirsiz ama kesin olan bir noktada, "Dur bakalım, yeğeninin özgeçmişine bakarız da öyle karar veririz" falan diyeceğini ummuştum. Ama belli ki bunların hiçbirine gerek kalmamıştı. Tunç'a özel bir kadro açılıyordu. Açıldı da zaten; bu konuşmadan sadece 2 ay sonra, tam da telefonda belirtilen şartların olduğu bir kadro çıktı, ardından kendisi ilgili kadroyu kazanıp akademisyen oldu. Amcası ile yaptığı görüşme sadece 35 saniye sürmüştü. Ben ise yıllardır gece gündüz demeden akademisyen olmak için çalışmıştım.

İlan Sıra No	**Birim**	**Bölüm**	**Anabilim Dalı**	**Unvan**	**Aranan Şartlar**
1	İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi	İşletme Bölümü	Üretim Yönetimi ve Pazarlama	Arş. Gör.	İşletme bölümünde lisans eğitimi tamamlamış olmak. Muhasebe alanında yüksek lisansını tamamlamış olmak. Üretim yönetimi ve pazarlama alanında doktora yapıyor olmak.

Görsel 14: 35 saniyelik görüşmelerin onlarca emeği heba edişinin kadro ilanına dönüşmüş hali (temsilidir :)).

Golf Oynayalım mı?

Bu kitapta lafı eğip bükmeyeceğimi söylemiştim. Bu nedenle yine kitabın ortasından konuşuyorum: Network, tüm diğer faktörlerin de ötesinde, standart tanımlı "başarı"nın en önemli öncülüdür. Kimi durumlarda bunun adı -çoğunlukla- torpil olarak geçer... İşin gerçeği, her ikisi de üç aşağı beş yukarı aynı şeydir, ama tezgahtara "satış danışmanı" ismini bulabilecek ustalıktaki bir sistematik yapının elbette bu noktada da yeteneklerini sergilemesini beklemek şaşırtıcı olmayacaktır. Bu sistem öylesine güzel uyutur ki bizleri, gerçekler gözümüze reklam panolarında bangır bangır sokulsa da kimse tam olarak neler döndüğünü fark edemez.

Bir dönem tüm Türkiye'nin reklam panolarında da tam olarak böyle bir şey gerçekleşmişti zaten. Benim de çalışmış olduğum güzide bir vakıf üniversitemizin reklamları, boy boy tüm Türkiye'nin panolarında yer almaya başladı. Afişte, geleceğe umutla bakma rolünü pek de iyi yapamayan bir kızımız, üzerinde cüppesi ve kafasında kepiyle karşımıza çıkıyordu. Hemen soldaki pırıl pırıl gökyüzü fonunun üstüne kocaman harflerle "Mezunlarımızın İşe Girme Oranı %94,5" yazıyordu. Bu, o yıllar için dahi muazzam bir orandı. Birçok üniversitenin mezunu işsiz işsiz dolaşırken, pek de kaliteli olduğu düşünülmeyen bu vakıf üniversitesinin mezunlarının sadece %5,5'i işsiz kalıyordu.

Tüm ülkenin panolarında böyle bir ilan varsa, yalan söyleme ihtimalleri de yoktu elbette. Ama çok ilginç bir şey aklıma takılmıştı. Sonuçta bu üniversitede çalışıyordum ve öğrencilerinin pek de pırıl pırıl olmadığını biliyordum. Girdiğim derslerde, iş piyasasında havada kapılacak büyük bir kitle göremiyordum açıkçası. Hatta net olayım, birçoğu ne yazık ki pek de kapasitesi olmayan ama babalarının parası sayesinde bu sistemde üniversite okuma şansına sahip olmuş tiplerdi. Eee, o zaman nasıl oluyordu da böylesine muazzam bir istihdam oranına erişiyordu üniversite?

O zamanlar KVKK hak getire olduğu için rahatlıkla mezunlarımızın bilgilerine ve nerede çalıştıklarına bakabiliyordum. Gerçeği fark etmem için birkaç saat yeterli oldu. İşsiz kalanların neredeyse

hepsi burslu okuyanlardı, yani üniversiteye en iyi puanlarla girmiş olanlar. İşe girenler ise halihazırda zaten patron, fabrikatör ya da hiç olmadı iyi konumdaki ailelerin çocuklarıydı. Bu çocuklar, ailelerinin bağlantıları ya da bizzat kendi aile iş yerlerinde iş bulabilirken, geri kalanlar –üstelik muhtemelen daha da çalışkan olmalarına rağmen– işsiz kalıyorlardı. O dönem bunu fark eden ve adaletsizliğin istatistiğe dönüşmüş bu oranını ilk kullanan bizim üniversite olmuştu. Sonuçta reklam panolarındaki ışıl ışıl geleceğe bakarak gülümseyen mezuniyet kıyafetli kızın sol yanında pek de acımasız gözükmüyordu bu oranlar.

Elbette bu yüksek oranlar neredeyse her vakıf üniversitesinde mevcuttu. O dönem sayıları günümüzdeki kadar çok olmayan vakıf üniversitelerinin yıllık talep ettikleri ücretleri ancak ufak bir şanslı azınlığın çocukları ödeyebilirdi. Hemen ertesi tercih döneminde birçok vakıf üniversitesi, %90 üzerinde oranlarıyla dahil oldu bu etkili reklam yarışına. Üstelik ilgili üniversiteye ne kadar az burslu öğrenci alınmışsa, o kadar yüksek istihdam oranı çıkıyordu süslü reklam panolarında karşımıza. Eminim, networkün verilen onca emeği bir anda böylesine bir güçle heba edebileceğini, bu üniversitelere çalışkanlıklarının ödülü olan burslarla girenler de mezuniyet günlerine kadar fark edememişlerdir.

Ne yazık ki networkün ne kadar büyük değişimlere yol açabileceğini, genelde orta gelir düzeyindeki ailelerde büyümüş olanlar olarak bizler pek kavrayamıyoruz. Çünkü bizim içinde bulunduğumuz çevrelerde oluşturduğumuz networklerin çözebileceği dertler oldukça kısıtlı. Genellikle zora düştüğünüzde bizim networklerimizdekilerin çözebildikleri, bir rakı masasında derdinizi dinleyip teselli etmek ve hesabı kredi kartına mümkünse takla attırarak kapatmaktan ibaret. Ancak işler üst düzeyde hiç de böyle değil; üst düzey ilişki ağlarının kurulabileceği yerlerde network demek her şey demektir. Zaten yapılan araştırmalar da bu seviyedeki insanların networkün etkilerinin gayet farkında olduğunu gösteriyor. Üst düzey yönetici olarak çalışanların %79'u, kariyer başarısının sahip olduğunuz networklerle bağlantılı olduğunu düşünüyor –aslında "düşünüyor" yanlış olur, bu gerçeği biliyor demek daha doğru olacaktır. Zaten bu yüzden CEO

ya da büyük iş adamları, zamanlarının büyük kısmını doğrudan işe harcamıyorlar. Araştırmalar, bu seviyedeki insanların zamanlarının %60'lık bir kısmını sosyal ilişkiler için harcadığını gösteriyor.

Bizler için Robert, Özel Alman Lisesi, Saint Joseph, Koç gibi kolejlerde harcanan yıllık ortalama bir milyon TL'lik kayıt ücretleri uçuk geliyor (elbette burada bütçesel farkın da etkisi var) ancak bu rakamlar temelde eğitim için harcanmıyor. Bu kolejler, gerek veliler gerekse öğrenciler için kilit networklerin kurulabildiği yerler. Bugün Türkiye'de üst düzey bir golf kulübüne kayıt olmak için beklemeniz gereken süre 1,5 yıl. Elbette doğru networklerdeyseniz bu süreyi hızla 35 saniyeye indirmeniz mümkün. Ama asıl soru şu: Bunca zaman "waitlist"lerde bekleyecek kadar golfü bu memlekette kim seviyor? Elbette cevabı biliyorsunuz: Golf kulüplerine yazılan ve geleceğin yöneticisi olma hayali kuran beyaz yakalıların eminim ki büyük bir yüzdesi golf oynamaktan nefret ediyor. Ama asıl olan, golf kulüplerinde kurabilecekleri networkler. Ve bu networkler, bırakın 1,5 seneyi, 5 yıl beklemenize bile değecek kapıları sizlere hızla açabilirler.

İşin aslı, insan denen varlığın en önemli organı olan beyninin büyüklüğü de bir noktada sırf bu golf kulüplerinde beklenen sıralarla doğrudan bağlantılı. Muhtemelen sırf beynimiz daha büyük olduğu için bu "gereksiz" spora dahil olmak için bunca çaba ve emek sarf ediyoruz. Yok, eğer networkler için bunca çabaya değmez diye düşünüyorsanız, ne yazık ki bir şempanzeden bizi ayırt eden en önemli özelliğimizi yok sayıyorsunuz demektir.

Komagene'de Network Geliştirilebilir mi?

Doğada yapılan gözlemler, şempanzelerin ortalama 30'arlı gruplar halinde yaşadığını gösteriyor. Peki neden 30? İlk akla gelen sebep, yiyecek ve kaynak kıtlığı olabilir. Ancak asıl kısıtı yaratan şey, şempanzelerin beyin kapasitesidir. Şempanzelerin beyni, ortalama 30 civarındaki bir sosyal grup içerisindeki karmaşık ilişkileri işleyebilecek kapasitededir. Yoksa, daha kalabalık gruplar halinde yaşamaları, doğanın kendilerine sunduğu tehditler karşısında hayatta kalma olasılıklarını artırırdı. İnsanların beyin kapasitesi için ise bu sayı

100-120 aralığındadır. Yani, hayatınızda 100-120 kişilik bir sosyal grubun birbirleriyle olan ilişkilerini, sizin onlarla olan durumunuzu, isimlerini, neleri sevip sevmediklerini ve birlikte geçirdiğiniz deneyimleri aklınızda tutabilirsiniz. Ömrünüz boyunca kurabileceğiniz network kontenjanı işte bu sayı ile sınırlıdır.

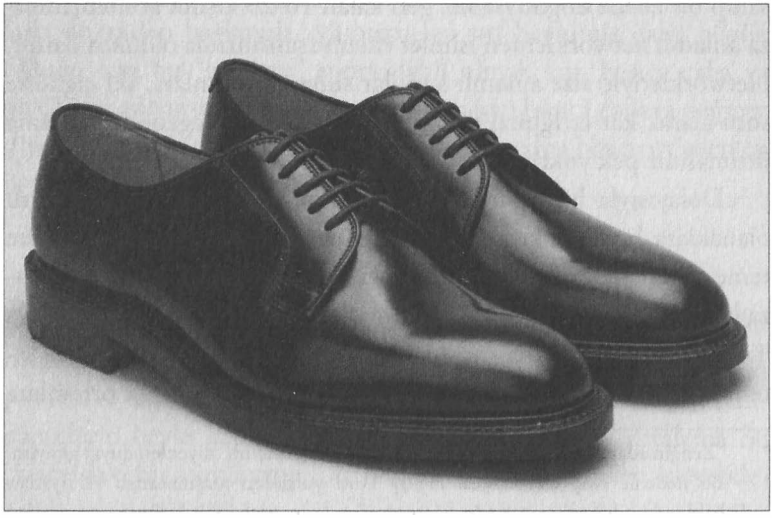
Türkiye'de yaşayan ortalama bir insan iseniz, bu kısıtlı kontenjanın 30-40 kişisini aileniz ve akrabalarınız oluşturur. Geriye kalan 70-80 kişiden 20-30 kişisi çocukluk ve lise arkadaşlarınız, 30-40 kişisi ise üniversite ve sosyal çevrenizden olur. Eğer yine ortalama bir insansanız, bu kontenjanın dışında "başarı" denilen yolda sizi zirveye taşıyacak bağlantılar için geriye yalnızca 10-20 kişilik bir kontenjan kalır. Ancak, Türkiye'de yaşayan ortalama bir birey yerine, en zengin %5'lik dilimde yaşasaydınız, akraba topluluğunuz, Saint Joseph'teki sınıf arkadaşınız ya da Koç Üniversitesi'nde sizinle birlikte Henry Ford yurdunda* kalan oda arkadaşınız, gelecekte size büyük fırsatlar aralayacak anlamlı networklerinizin bir parçası olacaktı. Ortalama bir insan için ise kurulan dostlukların ilerisi için anlamlı kapılar açma olasılığı oldukça düşüktür. Üstelik dar olanaklara sahip bir ailede doğduysanız, geri kalan 10-20 kişilik kontenjanınıza anlamlı networklerden isimler ekleme şansınız da oldukça dardır. Networkleriyle size anlamlı katkılar sunacak insanlara, iki çiğköfte sosu alarak kâr ettiğinizi düşündüğünüz bir Komagene'de rastlama ihtimaliniz pek yoktur.

Dolayısıyla birçoğumuz network kurabilmek için hem kısıtlı olanaklara hem de kısıtlı bir kontenjana sahibiz. Üstelik çiğköfte temelli beslenerek IQ puanınızı 3-5 aralığında düşürüp, bu yaşınıza kadar da networklerin bağlamını çözebilecek beyin kapasitenizin %90'ından fazlasını harcamışsınızdır bile. Umutlarınızı kırmak istemem ama (aslında isterim :)), bu networkleri kuracak ortamlara

* "Zengin adamın yurtta ne işi var hocam, gene saçmaladın" diyenleri duyar gibiyim. Bu nedenle Koç Üniversitesi Henry Ford yurtlarını araştırmanızı ve fiyatları hakkında bilgi edinmenizi öneririm :). Zenginin tek kişilik balkonlu yurdunun, ailenizin lüks (!) evinin kirasından daha yüksek ücret ve olanaklara sahip olduğunu öğrendiğiniz andaki yüz ifadenizin fotoğrafını da lütfen Instagram'dan bana ulaştırın :).

girseniz bile, o ortamlarda fazlasıyla ihtiyaç duyacağınız üst düzey iletişim, özgüven ve kültürel bilgiye de sahip değilsinizdir muhtemelen. Herhangi bir şekilde bu tür üst düzey insanların yer aldığı toplantılara bir şekilde katılma şansı olan herkes ne demek istediğimi gayet iyi anlayacaktır. Bu tür ortamlarda, ilgili yeteneklere sahip olmayanlar, anında o ilginç sohbet çemberlerinin dışında kalırlar ya da hiç söz alma hakkı bile bulamazlar.

Sosyal medyada belli bir seviyeye geldikten sonra katıldığım birçok etkinlikte, bu üst düzey insanların çemberinin tam dışında durup onların sırtlarını izlerken bunu çok düşündüm. Nasıl oluyordu da her seferinde bu çemberin dışına bu kadar hızla çıkabiliyordum? Aslında nedeni çok basitti: Kültür dediğimiz şeyin varlığının temel bir sebebi vardır; o da yabancıları ayırt edebilmek ve dışlayabilmek. Atalarımızın içinde yer aldığı gruplar kalabalıklaştıkça, yabancıları ayırt edebilmek hayatta kalabilmeleri için önemli bir unsur haline gelmişti. Bu nedenle kültür, dil, hatta lehçeler ve şiveler ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla, en üst düzeylerin arasında yer almaya



Görsel 14: Olur da bir gün gerçekten zengin birinin ayaklarına bakarsanız ve bu marka (Loake) ayakkabı görürseniz bilin ki kendisi üst düzey bir zengindir. Hemen en içten sıcacık gülümsemeniz ile onu durmaksızın övün.

çalıştığınızda, Loake ayakkabılarının özelliklerini bilmeniz yetmez; bir de Loake ayakkabılarının devredilmeyen tek dükkânının Londra'daki ilk başlangıç dükkânı olduğunu ve asıl Loake'nin oradan alınan Loake olduğunu bilmeniz gerekir. Henüz Komagene'den çift lavaş dürüm yiyip gelen biri için bu bilgiler ne yazık ki erişilebilir değildir. Bu nedenle çemberin dışına kalmanız pek uzun sürmez.

Çemberin Dışında Kalanlar

Üstelik bu çemberlerin içine bir kez dahi gerçekten girebilmeniz, belki de sosyo-ekonomik seviyenizi değiştirecek ana unsur olabilir. Bu bağlamda, Chetty ve arkadaşlarının yapmış oldukları çalışma, işlerin normalde beklendiğinden farklı olabileceğine işaret ediyor. Genel olarak, kişinin hayatı boyunca bulunduğu sosyo-ekonomik sınıfın, doğduğu ailenin sosyo-ekonomik sınıfının pek de dışına çıkamadığı kabul edilen bir olgu olarak karşımıza çıkmakta. Literatürdeki genel kabul ise, doğulan ve ölünen sosyo-ekonomik sınıflar arasındaki ana değişimin eğitimle bağlantılı olduğuydu. Ancak Chetty ve arkadaşları, 72,2 milyon Facebook kullanıcısının 21 milyar ilişki bağlantısını inceledikleri çalışmalarında, sosyo-ekonomik düzeydeki değişim konusunda eğitimin yerini tutan bir unsur daha olduğuna dikkat çekiyorlar.

Çalışmada, düşük gelir yoğunluğunun olduğu kimi bölgelerdeki sosyo-ekonomik sınıf atlama oranlarının, ortalamada beklenen değerlerin çok daha üzerinde olduğu görülüyor. Bu bölgelerdeki Facebook bağlantıları incelendiğinde, bu bölgede doğanların kendi sosyo-ekonomik düzeylerini aşan arkadaşlıklara sahip olma oranlarının daha yüksek olduğu ortaya çıkıyor. Yani, bu bölgelerde bir şekilde daha zenginlerin içinde yer aldığı networklerle kurulan bağlantılar daha fazla. İşte bu bağlantıların etkisiyle, ilgili bölgelerdeki yoksulluğun normalde beklenenden çok daha hızlı bir şekilde azaldığına işaret eden ilginç sonuçlar elde ediliyor. Çalışmada, zenginlerle yapılan arkadaşlıkların düşük sosyo-ekonomik düzeydeki bireylerin gelirlerinde ortalama %20'lik bir artış sağladığı ortaya konuyor.

Yine bu konuyla ilişkili olarak Harvard tarafından 5 milyon çocuğun verileri incelenerek yapılan çalışmada, doğulan mahallenin refah seviyesinin, o çocuğun gelecekte zenginliğe ulaşabilmesinde en önemli unsurlardan biri olduğuna işaret ediliyor. Üstelik ilgili aile refah seviyesinin yüksek olduğu muhitlere taşınma işini ne kadar erken gerçekleştirirse, çocuğun gelecekte zengin olma ihtimali o kadar artıyor. Elbette, bu tek başına fakir ailelerde doğan çocukların zenginliğe ulaşmasını açıklayan bir unsur değil. Ama bugüne kadar bildiklerimizin ötesinde, ilk kez bir çalışma networkün fakirliğin değişimine nasıl yol açabileceğini istatistiksel ispatlarıyla göstermiş oluyor. Üstelik, bu çalışma networkün, yıllardır anlatılan eğitimin katkısı hikâyesine göre daha etkili olduğuna da işaret ediyor.

Bu çalışma aslında önemli bir gerçeği daha ortaya koyuyor: Yoksulluk tutsaklığında kalmanın ana nedeni sadece maddi koşulların yetersizliği değil; büyük olasılıkla asıl neden, kişiyi bambaşka noktalara taşıyabilecek ilişki ağlarının eksikliği. Başka bir deyişle, yoksulluk sadece maddi güç eksikliğinin değil, ilişki ağı eksikliğinin bir göstergesi. Günümüzde bir çocuğu ortalama altı bir üniversitede okutmak yerine bir golf kulübünde golf sopası taşıyıcısı yapmak, gelecekte onun başarısı açısından çok daha fazla kapı açabilir. Üstelik bu gencimiz biraz da sosyal ilişkiler konusunda yetenekliyse, 4 yıllık bir eğitimin açacağı kapılardan çok daha fazlasını golf sopası taşıyarak elde edebilir.

Yılmaz, Sönmez, Şimşek, Tatlıses

Networkün gücü, yalnızca sosyal çevreyle sınırlı kalmaz; eğitimden sağlığa kadar hayatınızdaki neredeyse her değişken üzerinde etkisi vardır. Robert Koleji'ne verilen yıllık 1 milyon TL'yi, golf kulüplerinin kayıtlarında sıra bekleyen beyaz yakalıları anlayamazken, onlar bizlere, yani masalarının başında sabahlara kadar verilen işi en mükemmel şekilde yapmaya çalışanlara bakarak acı acı gülümserler. Gerçek şu ki, işinizi ne kadar iyi yaptığınızdan çok, bu işi yöneticinize iyi anlatabilecek bir bağlantıya sahip olup olmadığınız önemlidir. Eğer bu bağlantılara sahip değilseniz, muhtemelen gece boyu çalışmanızın tek katkısı hemoroidinize olacaktır.

Dolayısıyla, doğru networklere sahip olmadığınız müddetçe, ne kadar yetenekli olursanız olun, bu yeteneğin bir önemi kalmayabiliyor. Ne muazzam yazarlar, ne müthiş şarkıcılar isimlerini bile bilmediğimiz şekilde yok olup gittiler. Onlardan biri de Yılmaz'dı mesela. Tanıdığım en iyi yazarlardan biriydi. Yazdığı her şeyi okuduğumda, "Vay be, bu adam çok yetenekli, zamanının ötesinde bir yazar" derdim. Elbette kariyerinde de yavaş yavaş ilerliyordu; senaryolar yazıyor, diziler ve skeçlerde bu senaryolar ekranlara yansıyordu. Ama hâlâ sürünüyordu. Çünkü yetenekli olsa da, bu yeteneği sadece birkaç skeçlik dizilerde küçük rollerle kullanmak pek işe yaramıyordu. Kazandığı meblağ, o dönem kirasını bile karşılamıyordu.

Daha büyük işler yapmalıydı, yeteneğini tüm Türkiye görmeliydi. Şans da elbette kapısını çaldı. Star TV o dönemin tek özel kanalıydı ve Yılmaz, yazdığı bir senaryo ile bu kanalın kapısını çalmıştı. Senaryo, o dönem ülkenin görmediği bir şeyi deniyordu: tiyatroyu televizyon sahnesine taşıyordu. Oldukça ilginç ve başarılıydı da. Yılmaz, bu şansını iyi kullanmak için elinden geleni yapmış, dönemin ünlü tiyatrocularını oyuncu ekibine katmak için zar zor ikna etmişti. Uykusuz gecelerin de ötesinde, uykusuz ayların ardından, tüm yeteneğini sonuna kadar zorlayarak yazdığı pilot bölüm hazırdı ve kanala sundu. Kolay değildi; önce kanalın sekreteri, sonra senaryo inceleme ekibi, ardından kanal yönetiminin asistanları, nihayetinde kanal yöneticileriyle görüşme... Neredeyse 1 yıl sürdü. Ama sonunda zor da olsa, yönetimi ikna etti. Türkiye'nin en yetenekli yazarlarından biri olma potansiyeline sahip Yılmaz, ülkenin en başarılı tiyatrocularıyla birlikte Star TV ekranlarındaydı artık.

İlk bölüm yayınlandı ve yer yerinden oynadı... demek isterdim. Ama hayat böyle değildi. İlk bölüm yayınlandı ve reytingler hiç de beklendiği gibi değildi. İkinci, üçüncü bölüm derken reytinglerde bir kıpırdama olmadı. Yılmaz ve ekibi elinden geleni yapıyordu, ama yönetimden beklenen telefon geldi. Programın sona ereceği, maceranın bittiği belliydi. Son bir istekle, Yılmaz ekip olarak seyircilere veda etmek için bir bölüm daha çekmek istediklerini iletti. Zaten pek de izlenmediği için büyük özen göstermeden çekimlere

başladılar. Şebnem Sönmez, Yılmaz'ın ekibindeki yetenekli bir tiyatrocuydu. Eşi Olgun Şimşek ise o dönem İbo Show'da kısa skeçlerde görev alıyordu. İbrahim Tatlıses, Olgun'u kuliste gördü. Olgun'un moralinin bozuk olduğunu fark edince "Ne oldu Olgun?" dedi, Olgun da anlattı tabii, eşinin ekibinin programı hızlıca sona ermişti, iki gün sonra son bölümü yayınlanıyordu. İbrahim Tatlıses'in cevabı ise her şeyi değiştirdi: "Ara, programı bitirmesinler. En az iki bölüm, ben de oynayacağım." Hemen iki gün içerisinde senaryoya İbrahim Tatlıses dahil edildi, her şey çok hızlı geliştiği için pek yaratıcı da olunamamıştı, Yılmaz'dan beklenmeyecek şekilde İbrahim Tatlıses'in rolü "kendini İbrahim Tatlıses zanneden bir şarkıcıydı". O dönemler İbrahim Tatlıses'in fırtına gibi estiği yıllardı, sadece tek bir bölümde oynaması ile reytingler zirveye taşındı. Böylece, "Bir Demet Tiyatro" yok olmaktan kurtuldu ve Türk televizyonculuk tarihinin en önemli projelerinden biri haline geldi. Yılmaz, yeteneğin, network ve şans ile birleşimiyle Yılmaz Erdoğan olarak doğdu.

Oysa Yılmaz her zaman Yılmaz Erdoğan'dı. İlk 5 bölümü izlerseniz, hepsinin 6. bölümden çok daha üst düzey bir senaryoya sahip olduğunu görebilirsiniz. Ama bu muazzam işin tarihe geçmesi ile yok olması arasındaki farkı yaratan şey, yalnızca üç kelimelik "Ne oldu Olgun?" sorusunu soran kişinin kim olduğundan ibaretti. Bir diğer mucizevi üç kelime ise "Güzel hatırın için"dir. Bu cümle, Gülse Birsel'in "Avrupa Yakası" senaryosunu ATV yöneticilerine sunduğunda söylenmiştir. Dizinin reyting almayacağına inanan ATV yöneticileri, yine de Gülse Birsel'in "Güzel hatırı için" denemeye karar vermiştir. Bu deneme, Türk televizyon tarihinin en başarılı projelerinden birine dönüşmüştür.

Pisliğin İçerisindeki Oyun

Peki ya hiç bu fırsatı bulamayanlar? Hiç kimsenin dikkatini çekmeyen projeler, muhtemelen yakın akrabaları tarafından bile okunmadan çöpe gitmiştir. Network, böyle bir şeydir; hiç okunmamak ile reyting rekorları kırmak arasında büyük bir fark yaratabilir.

Üstelik, networkün gücü bir kerelik kullanımla tükenmiyor. 35 saniyelik görüşme sonrasında Tunç Hocamızın(!) hayatı daha da iyiye gitti. Kendisi evlendi ve eşine de kendi hoca olduğu üniversitede doktora yaptırdı. Eşinin elbette akademisyenlikle pek alakası yoktu ama o 35 saniye yok mu, işte o 35 saniye... Eşinin doktorası bittiği gün kadrosu hazırdı. Üniversiteleri derecelerle bitirenlerin yanında, bir evlilik ve onun öncesinde 35 saniyelik görüşmenin açabileceği kapıları tutan bir amca sayesinde işler çok daha kolay olabiliyor. Vizyonumuzu biraz daha uzağa odaklarsak, o 35 saniyelik kapı açan konuşma, bu değerli çiftimizin çocuklarının geleceğinden, sahip olacakları zekâya ve otokontrolüne(!) kadar birçok başarıya ilişkin değişkeni de etkileyecektir. Bir tarafta bu değerli çiftimizin marshmallow testinde bekleyebilecek çocuğu olacakken, diğer tarafta kim bilir hangi fakültenin dereceyle mezun olmuş ebeveynlerinin marshmallowu hemen yemek için sabırsızlanan çocukları olacak.

Peki bu sırada ben ne yapıyordum derseniz... Mallıklarıma devam ediyordum elbette. Evlenmiştim. Eşim, Güney Kore'nin en büyük borsa uygulamasının koordinatörlüğünü yapan üst düzey bir yöneticiydi (aslında bu, başarılı bir network kurma hamlesi sayılabilir :)). Fakat kendisi de büyük ihtimalle en az benim kadar "mal" olduğu için Türkiye'ye gelmeye ikna olmuştu. Sonuçta, onun da üst düzeyde tecrübesi vardı, elbette bir şekilde iş bulurduk ona. Bu umudu yaklaşık 5 yıl boyunca koruduk. En son saatliği 25 TL'den özel İngilizce dersi veriyordu bir dershanede. Üstelik dershanenin patronu da bu üç kuruşluk paraları ödemeye pek niyetli biri değildi. Sürekli ödemeleri geciktiriyordu. Ne yalan söyleyeyim, böyle bir dönemde mahallemizde her akşam havaya sıkılan silah ve kız kaçıran sesleri eşliğinde hayatımı idame ettirirken, arkadaşımın havuzlu sitede oturuyor olması canımı acıtmıyor değildi.

Özellikle YouTube kanalımızın* popüler hale gelmesi sonrasında, eşimi de bir anda güzel işlere sokabilecek bağlantılarım oluşmuştu.

* Şimdi reklamlar: Kanalımızın adı akademiklink ve kanalımızın tüm Youtube gelirleri de bağışlanıyor. Dolayısıyla abone olup bir de videolarda beğen butonuna basarsanız pek güzel olur :)

Ama böyle girişimlerde bulunmayı gururuma yediremedim. Ancak, bu kitabı yazmamın amacı dürüstlük ya da ahlakın güzelliğini övmek değil; size hayatın gerçeklerini anlatmak istiyorum. Elbette bu oyunu Türkiye'de ve ABD'de oynarken bazı kurallar farklılık gösteriyor. Türkiye'de networkün gücü sınırsızken, ABD'de bu güç biraz daha ahlaki normlarla sınırlı.

Şunu da belirteyim, eşim en son Eskişehir'deki önemli bir kurumun final mülakatına kalan üç kişiden biriydi. Kurum müdürünü doğrudan tanıyordum. Sanırım bu yüzden içeriden birisi bana ulaşıp "Müdürü arayıp, eşimin başvurusuna ilişkin kendisine haber vermemin" iyi olacağını söyledi. Tabii ki aramadım ve beklenen oldu, eşim final mülakatından elendi. Ama eşim, benim kadar mal olmadığı için bu sistemde varabileceği bir yer olmadığını kabul edip yurtdışında uzaktan çalışabileceği işler aramaya başladı. Türkiye'de 5 yıl boyunca saatliği 25 TL'den daha iyi bir iş bulamamışken, yurtdışına açılınca dünyanın en büyük şirketlerinden birinde, beklediğimizin çok üzerinde bir maaşla işe başladı.

Tüm bunları size dürüstlük abidesi olduğumuzu göstermek için yazmıyorum. Hayatın gerçeklerini anlamlandırma yolculuğumu daha iyi anlatabilmek için yazıyorum. Ayrıca şunu da eklemeliyim, bu ahlaklı(!) duruşumu nereye kadar sürdürebilirdim, inanın bilmiyorum. Çünkü bazen, özellikle söz konusu eşim olunca, gerçekten canım çok yanıyordu. Ama Tunç'u da anlıyorum. O kötü birisi değildi, bu sistem içerisinde altın tepside sunulan fırsatları değerlendirdi. Eğer zekâyı, "şartlara uyum sağlama yeteneği" olarak tanımlarsak, Tunç kesinlikle daha zeki olanımızdı. Eminim, çocukları da babasının yaptığı bu akıllı hamlelerin nimetlerinden yararlanarak özel okul eğitimleri ve sonrasında yurtdışı lisansı ile başarılı bir hayat sürecektir.

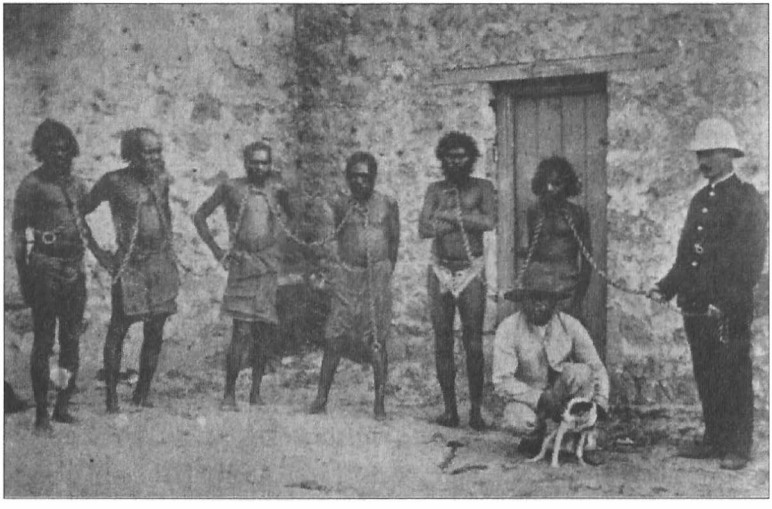
Diğer taraftan, dedesi, bu tür telefon (ya da döneme göre telgraf :)) görüşmelerini yapmanın günah olduğuna inanarak kaçınanlar, bugün kira ödeyebilmek ya da daha vahimi, çocuklarını bir hastalıktan kurtarabilmek için her türlü ahlaksızlığa evet demek zorunda kalabiliyorlar. İşte hayatın ironik kara komedisi...

"Eee hocam, bütün bu anlattıklarınız düpedüz şerefsizlik, ahlaksızlık mı diyorsunuz?" Evet, öyle ve katılıyorum. Ama yineliyorum ki bu kitabı şerefi, ahlakı ya da dürüstlüğü anlatmak için yazmıyorum. Size sadece gerçekleri anlatacağımı söyledim ve sözümü tutuyorum. Eğer hayatınıza dair bir hedef belirlemişseniz ve bu hedefler para veya kariyerinizde alacağınız sıfatlar üzerine inşa edilmişse, işte o zaman bu pislik oyunun kuralları bunlar. Bu kuralları kolay kolay anlatan bir kaynak bulmak da pek mümkün değil. Yanlış anlaşılmasın, size bunları yapın ya da yapmayın demiyorum. Sonuç olarak hayatımı adadığım şey, liyakatsizlik problemiyle mücadele etmek. Ve bu uğurda sadece doğruları ve gerçekleri söylediğim için inanılmaz tepkiler alıyorum. Hakkımda CİMER'den şikayetler yapılıyor, yetmiyor soruşturmalar açılıyor. İnanılır gibi değil biliyorum ama yaşadıklarım tam olarak bu. Sadece dürüstçe ve doğruları söylediğim için, bu ülkede liyakatsizlik problemi olduğunu beyan ettiğim için, üniversitelerdeki sorunları dile getirdiğim için başıma tüm bunlar geliyor. Ancak kaybedeceğimden emin olduğum bu mücadeleyi de elbette sürdüreceğim sonuçta bu mücadele kendim için değil ülkemizin geleceği için. Ancak benim mücadelemin bu oluşu başarıya ilişkin ahlaksızlıkları ve gerçekleri sizden saklamam için bir neden değil. Sonuç olarak, bu ülkede (ve biraz daha az olsa da dünyanın gelişmiş ülkelerinde de) gerçekler bunlar.

Ve elbette henüz başarıyı getiren unsurlara ilişkin anlatacaklarım bitmedi. O zaman gelsin sıradaki!

Şans

Çocuğunuzun Oxford gibi dünyanın en iyi üniversitelerinden birine giriş olasılığını %25 oranında artırmak isterseniz ne yapardınız? Onun en iyi hocalardan özel dersler almasını mı sağlardınız? Daha küçük yaşta İngilizce bilen dadılarla büyümesini mi sağlardınız? Henüz çocuğunuz daha anne karnındayken en kaliteli vitaminlerle takviye mi yapardınız? Elbette bunlar işe yarar; ama hepsi maddiyat gerektirir. Ben size bu işin bedava ve oldukça zevkli bir sırrını vereyim: Aralık, ocak ve şubat aylarında sevişmeniz. Madem bölüme direkt sevişme ve üremekten girdik o zaman ilk konuklarımız neden yok olmuş bir halk olmasın ki? İşte karşınızda yok olmuş bir halk; Tazmanya halkı.



Görsel 15: Tazmanya halkının son temsilcileri, 1800'lü yıllar.

Tazmanya halkı, kendilerine yok oluşu getiren büyük talihsizlik dizisini yaşarken, büyük olasılıkla tanrılarının onlara kızdığına, ahlaksızlıklarının bir cezasını çektiklerine ya da har vurup harman savuran krallarına kızıyorlardı. Oysa olayın ne tanrılarla ne ahlaksızlıklarla ne de krallarıyla alakası vardı. Harari'nin meşhur *Sapiens* kitabında da bahsettiği üzere, 1760'larda, dünyanın güneşten uzaklığını hesaplamak isteyen bilim insanları, o dönemin şartları içinde en makul yolu aramakla meşguldüler. Araştırmaları sonucunda, bu hesaplamayı yapmak için en makul yolun 1769 yılında gerçekleşecek bir olaya bağlı olduğunu bulmuşlardı. Çünkü o yıl Venüs, Güneş ile Dünya arasından geçecekti. Dünyanın farklı bölgelerine gönderilecek bilim insanları, Venüs'ün dünya ile Güneş arasından geçtiği sırada eş zamanlı olarak gözlem yapacak ve farklı coğrafyalardaki her bilim insanı, bu gözlemleri açı sapmalarıyla birlikte trigonometri yoluyla hesaplayacaktı. Bu sayede, dünyanın farklı coğrafi bölgelerinden yapılan ölçümler birleştirilerek dünyanın güneşe olan uzaklığı doğru bir şekilde hesaplanabilecekti.

Bu yolculuk, o dönemin koşullarında oldukça maliyetli ve tehlikeliydi. Tahiti'ye gözlem yapmak için gönderilen ekipte, Charles Green adlı bir bilim insanı bulunuyordu. Ancak tek başına değildi; ekibe başka bilim insanları ve askeri personel de katılmıştı. Bu filonun başına deniz subayı James Cook getirilmişti. Sefer, oldukça başarılı oldu. Hem bilim adına yeni türler keşfedildi, hem dünyanın güneşe olan uzaklığı hesaplandı, hem de birçok hastalığa çare bulacak çözümlere de ulaşılmıştı. Ama aynı zamanda James Cook gibi başarılı bir denizcinin de bambaşka kıtaların ve yerlerin keşfi için önünü açmıştı. Cook'un yapmış olduğu seferler Avustralya, Yeni Zelanda ve Tazmanya'nın keşfini de beraberinde getirmişti.

Ne yazık ki, Cook'un keşiflerinin ardından İngiltere'nin bu yeni topraklarda gerçekleştirdiği katliamlar hızla başladı. Keşiflerin üzerinden 100 yıl bile geçmeden, yapılan katliamların bir sonucu olarak Tazmanya halkı neredeyse tamamen yok edildi.10 bin yıl boyunca ilgili topraklarda hüküm süren Tazmanya halkının son fertleri de katliama uğrarken, acaba Venüs'ün dünya ile güneşin arasından

geçmesinin böyle bir sonuca yol açacağı akıllarının ucundan geçmiş midir?

Elbette katliama uğrayan Tazmanya halkının olayları böyle görmesi mümkün değildi. Bizler için de aynısı geçerli. Hayatta şans ve rastlantının etkilerini göremeyiz bunun yerine, kendimizce makul neden-sonuç ilişkisi ağları kurarız. Oysa bu makul görünen ağlar, çoğu zaman gerçekleşeni doğru bir şekilde açıklamaz. Açıklamaların bize akla yatkın gelmesi, onların doğruluğuna ilişkin bir gösterge olmamalıdır. Bizler, sistematik düzenleri anlamaya yatkın bir zihne sahibiz, bu nedenle rastlantısallığın ve şansın etkilerini algılayabilecek bir ilişki silsilesini anlamlandıramayız. Bunun bir sonucu olarak da hayattaki birçok olayda şansın etkisinin farkına varamayız.

Usain Bolt'un Ardından

Örneğin, Usain Bolt, Mike Powell ve Jonathan Edwards'ın ortak noktası nedir diye sorsam, sporla ilgili birçok kişi bu isimlerin hepsinin farklı alanlarda dünya rekorları kıran sporcular olduğunu söyleyecektir. Peki başka ortak noktaları nedir desem? Büyük ihtimalle çok çalışmaları, yetenekli olmaları vb. cevaplar gelecektir. Tahminimce bunlar da doğru, ancak çok ilginç bir ortak noktaları daha var: Hepsinin rekorları kırdıkları gün ve saatte arkalarından esen rüzgâr (kuyruk rüzgârı) olması.

Usain Bolt'un 9,72 saniyelik koşu rekorunda, Jonathan Edwards'ın 16 metrelik üç adım atlama rekorunda ve Mike Powell'ın 8,95 metrelik uzun atlama rekorunun hepsinde kuyruk rüzgarı vardı. Sadece onlar değil, olimpiyatlarda koşu ve uzun atlama gibi rüzgârın etkisinin olabileceği dallarda kırılan rekorların önemli bir kısmında kuyruk rüzgârı etkisi olduğunu söylesem ne düşünürsünüz?*

Peki ya Yohan Blake ismini hiç duydunuz mu? Muhtemelen duymadınız. Oysa Yohan Blake, 100 metreyi 9,69 saniyede koşarak dünya rekoru kırdı. Ayrıca, 200 metrede de 19,26 saniyelik bir

* Elbette bu duruma karşı önlem alınmıştır ve kuyruk rüzgârı hızı +2,0 metreyi geçtiği zamanlarda kırılan rekorlar, rekor olarak kaydedilmemektedir. Ancak hâlâ ne büyük tesadüftür ki, kırılan rekorların büyük bir çoğunluğunda kuyruk rüzgârı mevcuttur.

dereceyle dünya rekorunu elde etti. Ama Yohan Blake'in ufak bir şanssızlığı vardı: O, tüm bu rekorları kırarken hemen önünde koşan bir rakibi vardı, Usain Bolt. Usain Bolt olmasa, Blake'in ortaya koyduğu bu performans ona bolca altın madalya getirecek ve birkaç olimpiyat rekoru kırmasını sağlayacaktı. Bu performans, adının altın harflerle tarih kitaplarına yazılmasına yetecekti. Ancak Blake, Usain Bolt gibi yüzyılda bir gelen bir yetenekle aynı dönemde yarıştığı için tarihin tozlu sayfalarında unutulacak bir başka atlet olarak kalacak.

Madem spordan devam ediyoruz, o zaman birkaç istatistik daha vereyim. Dünyanın en iyi hokey oyuncularının yer aldığı NHL'deki buz hokeyi oyuncularının doğum aylarına baktığımızda çok ilginç bir istatistikle karşılaşırız. Yılın ilk çeyreği olan ocak, şubat ve mart aylarında doğan oyuncular, ilgili ligdeki oyuncuların %40'ını oluşturmaktadır. Yılın son çeyreğinde doğan oyuncuların oranı ise %10'dan ibarettir. Oysa normal şartlarda her iki oranında %25'ler civarında olması gerekir. Peki neden?

Aslında neden basittir: Kanada'da hokeye başlama yaşı genel olarak 7'dir. Henüz 7 yaşındayken birkaç aylık doğum farkları bile zihinsel kapasite, kas gücü, fiziksel kapasite gibi özelliklerde büyük farklar yaratmaktadır. "Bu birkaç aylık farkın yol açtığı büyük farklar, yaşlar büyüdükçe hızla azalır" diye mi düşünüyorsunuz? Aslında hayatın gerçekleri öyle işlemez. Antrenörlerin karşısına henüz minicikken çıkan çocuklar arasındaki birkaç aylık fark, antrenman ve maçlarda büyük farklar yaratır. Ocak, şubat ve mart aylarında doğan çocuklar sadece birkaç ay büyük olmaları ile daha hızlı koşabilir, daha dayanıklıdır ve daha zeki görünür. Hiçbir antrenör, oyuncuların performanslarını izlerken onların doğum aylarındaki farkın nelere yol açabileceğini düşünmez; sahada ne yaptıklarına bakar. Görevleri, gelecekte bu işi profesyonelce yapanları seçmektir. Bu durumda, antrenör doğal olarak daha yetenekli (!) gördüğü oyunculara daha fazla zaman ayırır, onların antrenmanlarına daha fazla dikkat eder ve amatör de olsa maçlarda daha fazla yer verme eğilimindedir.

Oysa iki oyuncu arasında yetenek farkı değil, sadece doğum ayı farkı vardır. Antrenör, zamanı ileri sarsa ve diğer her şeyi eşit bıraksa,

kasım ayında doğan çocukla ocak ayında doğan çocuk arasında hokey yeteneği açısından bir fark olmadığını çok net görecektir. Ama gerçek hayatta bu olmaz. Antrenörün daha yetenekli oyuncu sandığı çocuğa verdiği her fazla ilgi, her fazla maç tecrübesi ve her fazla övgü, zamanın kümülatif toplamında ocak ayında doğan çocuğu fersah fersah öne geçirirken, kasım ayında doğan çocuğu ise hokey kariyeri yerine muhasebe defter kayıtları tutacağı bir kariyere doğru itekler.

Bana Hangi Ay Doğduğunu Söyle, Sana Oxford'a Girip Giremeyeceğini Söyleyeyim

Sadece hokey mi? Elbette hayır. Benzer durumları birçok farklı spor dalında görebilirsiniz. Genel olarak ekim, kasım, aralık aylarında doğanlar en şanssız gruptayken, ocak, şubat ve martta doğanlar en şanslı gruptadırlar. Futbolun beşiği İngiltere'nin gelmiş geçmiş en iyi futbolcularına baktığınızda ya da kayak sporunun en başarılı sporcularının listesine göz attığınızda, neredeyse her spor dalında benzer bir örüntü görmeniz mümkündür. Sadece sporda da değil; akademik başarıda da benzer bir örgüyle karşılaşırsınız. Ancak bu sefer şanslılar yılın başında doğanlar değildir. Bu sefer şans, eğitim öğretim yılının başlangıcı olan eylül, ekim ve kasım aylarında doğup da bir yıl geç başlayanlardadır. Yapılan çok güzel bir istatiksel çalışma sadece bu aylarda doğarak Oxford'a giriş şansını %25 oranında artırabildiğiniz ortaya koymaktadır.

Dolayısıyla, anne babanızın aralık, ocak veya şubat aylarında yaşadığı tutkulu bir gecenin meyvesi olmanız ile benim gibi ağustos veya eylül ayında yaşanan aşkın doruklarının meyvesi olmanız arasında fark vardır. Büyük ihtimalle, bugün Oxford'da okuyamadıysam, bu annemle babamın libido artışlarının tarihsel kesişiminin bir suçudur :).

Elbette her şey doğum tarihinizden ibaret değil. Şu an sahip olduğunuz aylık gelirin %50'lik kısmı, saatler boyu çalışmanız, aldığınız muazzam eğitim ya da üstün zekânızla ilgili değil; doğduğunuz coğrafyayla alakalıdır. Tüm özellikleriniz aynıyken, şu an doğduğunuzdan başka bir ülkede doğsaydınız mevcut kazancınızın %50

daha azını ya da fazlasını kazanıyor olabilirdiniz. Ya da bir gün bir suça karışırsanız, alacağınız cezanın ağırlığını belirleyen unsurlardan biri de duruşmanın saati olabilir. Sonuç olarak sabah saatlerinde ya da öğle molasından hemen sonra görülen davalarda, hakimlerin daha az ceza verdiği bilinen bir gerçektir.

Bir suçludan tekrar kariyer basamaklarına dönersek, patronunuzun sizi sevme olasılığının en azından bir kısmı çalışkanlığınızdan, gece gündüz onu düşünmenizden değil; patronla benzer noktalarınızın çokluğuyla açıklanabilir. Hatta bu benzerlik sadece doğum yeri ya da aynı üniversite mezunu olmak değil, kimi zaman isimlerinizdeki harflerin benzerliğinden bile kaynaklanabilir.

Bel Fıtığınız ve Soyadınızın İlişkisi

Durun, daha bitmedi! Soyadınızın baş harfinin alfabenin ilk harflerinden biri olması bile listelerde ilk sırada olmanızı sağlayarak hayattaki başarı olasılığınıza, bel fıtığına yol açacak çalışma saatleriniz kadar katkı sunabilir.

Nasıl? Soyadınızın baş harfine bakıp atalarınıza kızmaya başladınız mı? Ya da patronunuzun ismindeki harflerle kendi isminizdeki harfleri eşleştirmeye mi başladınız? Bence başlayın ve hatta mümkünse yeni işinizi seçerken bunlara da dikkat edin.

Bu bağlamda ünlü psikolog Barry Schwartz'ın önerisi de oldukça anlamlıdır (aslında bu fikre ben de sahibim ama ben söyleyince "meh" diyeceksiniz; onun yerine ünlü psikolog Barry deyince daha etkili olacaktır). Barry, dünyadaki birçok eleme sürecinde asıl olanın şans olduğunu söyler. Schwartz'a göre, dünyanın en iyi üniversitelerinin yüksek lisans ve doktora kabullerinde ya da bir işe alımın final mülakatlarında, ilgili kuruma girmeyi hak edenler arasındaki seçim tamamen şansa bağlıdır. İlgili alım süreçlerinde son aşamaya kadar gelmiş olanların hepsi, aslında ilgili kuruma girmeyi hak eder. İşte Schwartz bu nedenle şöyle bir öneride bulunur: İnsanları iki ana gruba ayırmak makul bir yöntemdir; işe alınmayı hak edecek düzeyde olanlar ve olmayanlar. Ardından, işe alınmayı hak edecek kadar iyi olan grup arasındaki bireylere numaralar verip, kazananı

milli piyango çekilişinde olduğu gibi belirlemek çok daha adil ve dürüstçedir. Çünkü gerçekte olan tam olarak budur.

Tabii ki, burada boş bir adayla hak eden aday arasında bir çekilişten bahsetmiyorum. Ancak hak edenler arasındaki bir çekiliş, gayet makul ve adil bir yöntem olabilir. Ayrıca, hak edip de elenenlerin kendilerini boş yere suçlamalarının da önüne geçer. Elbette burada asıl amacım Schwartz'ın önerdiği yöntemi tartışmak değil, bu yöntemle anlatılmak istenen noktaya dikkat çekmek.

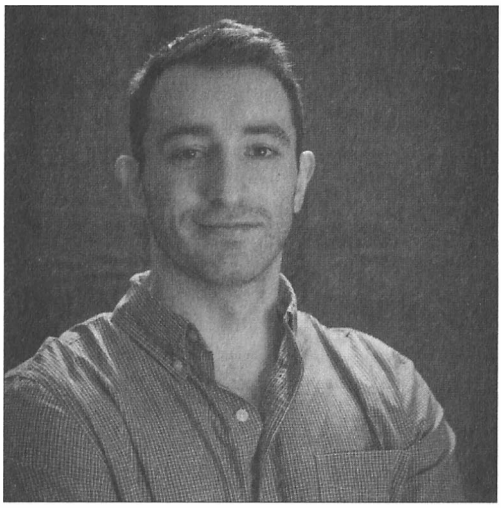
Schwartz'ın çalışmasını doğrudan destekleyen bir başka araştırma ise Abdulkadiroğlu ve arkadaşlarından geliyor. Çalışmada, New York ve Boston'daki en seçkin liselere başvuran gençlerin başvuruları inceleniyor. Çalışmanın odak noktası, en seçkin liseleri ucundan kazananlar ve ucundan kaybedenlerdir. Bir ya da iki soru farkıyla başarısız olanlar ile bir iki soru farkıyla başarılı olup en iyi liselere girenler karşılaştırılıyor. Abdulkadiroğlu ve arkadaşları, bu aşamada elenip bir alt seviyedeki okullara gitmiş olan gençler ile en iyi okulları kazanan binlerce öğrenciyi üniversiteye girişlerine kadar uzun yıllar takip ediyor. Sonuçlar ise çok ilginç: En seçkin okulları ucundan kazananlar ile kaçıranlar arasında başarı düzeyleri bağlamında istatistiksel olarak hiçbir fark yok.

Yani başarı düzeyleri aynı. Diğer bir deyişle, Harvard gibi dünyanın en önde gelen üniversitelerine girmeyi son düzlükte kaçıranların hayattan tatmin, gelir gibi ortalamaları, Harvard mezunları ile aynı. Ve bu durum binlerce öğrenci için geçerli. Yani bu kişiler Harvard'ı hak edecek kadar iyiler, ama şansın bir sonucu olarak eleniyorlar.

Gerçekten de birçok noktada başarısızlığa uğramış olmanızın sebebi, sizin bir eksikliğiniz değil; aksine şansın rastlantısal etkisidir.

Şansı Yaver Gitmeyenlerde Bugün: Mike

Sizleri Mike Blake ile tanıştırayım (Görsel 16). Kendisi henüz 16 yaşındayken ilk şirketini kurmuş, oldukça başarılı bir girişimci. Şu an sahibi olduğu Told Media, büyük şirketlere ihtiyaç duydukları insan kaynağını bulma konusunda hizmet veren ve bu alanda büyük kolaylıklar sağlayan bir girişim. Mike'ın kurucusu ve sahibi



Görsel 16: Mike Blake.

olduğu Told Media, şu ana kadar yüzlerce şirketle çalışmış ve piyasada belli oranda adını duyurmuş. Mike, sadece bu şirketin yönetimiyle meşgul değil; aynı zamanda yeni ve genç girişimcilere danışmanlık yaparak onların daha hızlı ve sağlam bir şekilde büyümesine katkı sağlıyor. Dedik ya, adam başarılı diye; dolayısıyla dünyadaki en genç milyonerlerden biri. Sonuçta bu işleri hayrına yapmıyor, parasını da gayet güzel kazanıyor.

Mike, 10 Haziran 2020'de oldukça ilgi çekici bir projeye başlıyor. Her şeyi bırakıyor, tüm bağlantılarını koparıyor, cebinde tek kuruş olmadan sıfırdan başlıyor. Hedefi net: 12 ay içinde sıfırdan başlayarak 1 milyon dolar kazanmak. İlk iş olarak arbitraj işine giriyor; yani Facebook gruplarından bedavaya verilen ürünleri bulup Craigslist gibi başka bir platformda parayla satma işi. Bir tarafta evinin salonunda kurtulmak istediği bir kanepesi bulunanlar ve kanepeden kurtulmak uğruna herhangi bir para talebinde bulunmayanlar. Diğer tarafta ise o kanepeye para vermeye razı olanlar. Mike, bu arz ve talebi bir araya getirerek ilk parasını kazanmaya başlıyor ve daha ilk günden sokakta yatmaktan kurtuluyor. Bir noktaya kadar parasını biriktirip küçük bir sermaye yapıyor ve ikinci işine atlıyor:

kahve işi. Anlaştığı bir yerden aldığı kahvelere kendi markasını basarak daha yüksek fiyattan satıyor ve böylece kâr elde ediyor. İşler fena gitmiyor; yavaş yavaş paralar birikiyor.

Biriken paralarla 4 odalı bir ev tutuyor; tek odasında kendisi kalırken diğer 3 odayı başkalarına kiralıyor. Sonra bakıyor ki bu işte para var, kahve işini büyütmenin yanı sıra oda kiralama işini de genişletiyor. Ancak iş temposu çok hızlı ve kazandığı paralar yeterince yüksek değil. Bir yandan bedava eşya kovalamak, bir yandan evleri kiralamak, bir yandan kahve üretimi derken, 10. ayın sonunda Mike'ın vücudu iflas ediyor. Dayanılmaz eklem ağrılarıyla hastaneye kaldırılıyor ve proje 12. ay yerine 10. ayda sona eriyor.

Peki, proje bittiğinde ne kadar mı kazanmıştı Mike? Tamı tamına 64.000.000 dolar... Ah, pardon 3 sıfır fazla yazmışım. Doğrusu tamı tamına sadece 64.000 dolar olacaktı. Elbette Mike, bu konuda yaptığı açıklamalarda yaşadığı şanssızlıklardan bahsediyor ve bunda da haklı. Gerçekten de proje sırasında yolunda gitmeyen birçok şey olmuş: Örneğin, annesinin kansere yakalanması ve 5. aydan itibaren bunun zihnini meşgul etmesi ya da rahatsızlığının ortaya çıkmasıyla birlikte projeyi erken bitirmesi. Yani Mike'ın karşılaştığı şanssızlıklar var. Peki, başarısız olan milyonlar ve onların karşılaştığı şanssızlıklar? Ya da tersine, Mike'ın milyoner olurken yaşadığı tüm şanslar... Bunlardan bahseden var mı? Elbette yok.

Madem Mike bu kadar başarılı bir girişimciydi, her şeye sıfırdan başladığında nasıl oldu da hedefinin sadece %6'sına ulaşabildi? Üstelik bu, onun tek başarısızlığı da değil. Tüm süreci Youtube üzerinden yayınlamak için 5 kişilik bir ekiple çalışıyor ve ekibin aylık maaşı hariç 200.000 dolar yatırım yapıyor. Peki bu ilginç projenin videoları kaç izleniyor dersiniz? Ortalama sadece 15.000. Bu sayı, böyle bir proje için oldukça düşük. Proje sona erdiğinde Mike'ın YouTube kanalının sadece 2.500 abonesi vardı. Onca para, muazzam bir fikir, gerçekten başarılı (!) bir girişimci ve aynı zamanda bir milyoner... Tüm bunlara rağmen karşınızda hayatın gerçekleri.

Peki bu durumda, biz de Mike gibi bir yılda 64.000 dolar kazanabilir miyiz? Sonuçta adam her şeye sıfırdan başladı ve en ufak

bir networkünü bile kullanmadı. O zaman bizler de sıfırdan bile başlamadığımız hayatlarımızda yıllık 64.000 doları rahatça kazanmalıyız, değil mi? Size kötü bir haberim var: Yapamazsınız. Aslında bizler, Mike'ın sahip olduğu zihinsel rahatlıktan çok uzağız. Mike, tüm bu süreçlerde kaybetme korkusunu neredeyse hiç yaşamadı. Çünkü bu proje başarısız olursa döneceği yer, havuzu ve çalışanları olan lüks villası. Peki ya bizler, hayat oyununda aldığımız büyük risklerde kaybedersek ne olacak?

Hayat Böyledir, Şans Hep İşin Başındadır

Çok iyi pasta yapan eşinizle birlikte yıllardır hayalini kurduğunuz pastacıyı büyük bir kredi borcuna girip açtığınızı düşünün. Sonra da pastalarınızın pek de ilgi görmediğini hayal edin. Artık önünüzde gelirinizin katbekat üzerinde olan bir kredi ödemesi var. Pastacının batması demek, hayatınız boyunca sadece faizini bile zor ödeyeceğiniz bir borçla baş başa kalmak demek. Düşüncesi bile korkunç, değil mi? İşte bu korku bile başlı başına risk almaktan bizi kaçırır. Oysa Mike, her yaptığı işte risk alabiliyordu. Zaman daraldıkça ve düşündüğü rakama yaklaşamadıkça risklerini artırıyordu ki hikâyenin gerçek sonunu tam olarak göremedik.

Bu arada, Mike'ın bu projesinin bir anda milyonlara ulaşmasını sağlayan şey yine şansı oldu. Yapay zekâ ile içeriklerin üretildiği bu dönemde, Mike'ın hikâyesi yapay zeka tarafından fark edildi. Yapay zekâ, bu hikâyeyi "Evsiz Milyonerin Büyük Hedefi" gibi çarpıcı bir başlıkla sosyal medyada gündeme taşıdı. Bir anda ilgili haber milyonlara ulaştı. Bu sayede Mike'ın kimsenin umursamadığı kanalı, 2.500 aboneden 75.000 aboneye ulaştı. Videoları 15.000 izlenirken 50.000 izlenmeye başladı. Mike'ın muazzam başarısı mı, yoksa şansı mı? Ne dersiniz?

Şansın etkisi bu kadar büyükken, bilimsel çalışmalar bile bunu büyük oranda göz ardı etmiş durumda. Dünyanın önde gelen yönetim dergilerinde yayınlanmış on binlerce makale incelendiğinde, sadece %2'lik bir kısmında şans kelimesinin geçtiği görülüyor. Bakın, şansa ilişkin araştırmalardan bile bahsetmiyorum; yalnızca

"şans" kelimesinin geçme oranından bahsediyorum. Şansa yönelik yapılmış çalışmaların oranı ise %2'nin çok daha altındadır.

Bizler, hayatın hileli oyununda çoğunlukla şansın etkisini fark edemeyiz. Daha kötüsü, başarılı olanlar da bunun farkında değildir. Neredeyse herkes başarılarını kendi emeklerine yazar, başarısızlıklarını ise şansa yükler. Oysa hayat böyledir. Farkına varamayız, ancak bize anlatılan hikâyenin arka planında her zaman "şans" dediğimiz o güç iş başındadır.

Biz, kendi hayatlarımızda muhasebe kayıtlarına ilişkin günün son verilerini girip evimize dönüp bir futbol maçı izlerken, aslında arka planda acımasızca oynanan bu şans oyununu fark etmeyiz bile. Belki içimizden bir an, "Ah, 7 yaşındayken ilk maçımda o kadar heyecanlanmasaydım, belki ben de şimdi bu maçta sahada olacaktım" diye geçiririz. Oysa o heyecanlanma, tıpkı ocak ayında doğan çocukların aldığı övgü ve alkışlara maruz kalmamanızdan kaynaklanan eksik özgüveninizin doğal bir sonucudur. Ama bunu göremeyiz ve kendimizi suçlarız. Sonra gün gelir, bir tavuk gibi hayata veda ederiz (nereden nereye bağladım ama!).

Özgüven

Kendine güven…

Nasıl tavsiye ama :) Yıllarca bu tavsiyeyi duydum ve hayatım boyunca hiçbir halta yaramadı.

Anadolu'muzun tam da adıyla anılan güzide üniversitesinde açılmıştı kadro bu sefer. Yaşamayı en çok istediğim şehrin en değerli ve köklü üniversitesinin araştırma görevlisi alım sınavıydı. Hava, şehrin meşhur soğuğuna inat, kış ayında ılıkçaydı. Bir kez daha en güzel ve tek takım elbisemi giyip sınav salonuna doğru yola koyuldum (Sarar demiş miydim?).

Asistanın alınacağı hocanın egosunun büyüklüğü camiada meşhurdu. Övülmeyi çok severdi; bunu herkes bilirdi. Zaten bir ortamda kimse kendini övmezse, bu sefer kendi kendini övmeye başlardı. Artık Türkiye'de akademiye girmek için puanların yeterli olmadığını çoktan anlamıştım. Şansımı yükseltme olasılığı olan her öngörülebilir durum için hazırlığımı yapıyordum. Örneğin sınavdan sonra mülakat aşamasının olacağı odaya geçilince girişimi nasıl yapacağımı bile ayna karşısında prova etmiştim. Omuzlar dik, gözler tam hocanın gözlerine odaklanmış, bana ayrılan koltuğa oturmadan önce tüm jüri üyelerinin ellerini tam olması gereken sıkılıkta sıkarak odayı ufak bir tavaf etme, hemen ardından bana ayrılan sandalyeye oturma. Ne isyankâr ne de aşırı özgüvenli bir duruş sergilemeyen özel pozumu hiç bozmadan mülakatın en can alıcı noktasında hocamızın yayınlarını nasıl da okuduğumu, tüm bu yayınlardan nasıl da faydalandığımı anlatacaktım. Ortam el verirse bu yayınların gelecek nesiller için muazzam kaynaklar olduğundan dem vurup gençliğin

umudu olduğu övgüsüyle devam edecektim. Mülakat sırasında konuyu nasıl buralara getireceğimi bile düşünmüştüm. Her şey için hazırdım, bu sefer olacaktı.

Ben hayal dünyamda gezerken, yazılı sınavın yapılacağı odaya alınmamız için gerekli duyuru yapıldı. Hep birlikte ilgili odaya alındık. Sınav kağıtları dağıtıldı ve harıl harıl açık uçlu sorularımıza doğru cevaplar verdiğimiz umuduyla yazmaya başladık. Sınava başlamamızın üzerinden 15-20 dakika geçmiş olmalıydı ve hiç beklemediğim bir şey oldu. Kendisine asistan alınacak olan hoca tüm heybetiyle sınav salonuna giriş yaptı. Normal şartlarda yazılı sınav sırasında hocalar içeriye girmezdi, en azından bugüne kadar girdiğim tüm sınavlarda böyle olmuştu. Mülakatın olduğu odada karşılaşırdık hocalarla. Hocanın sınavın yapıldığı odaya girişi, tüm senaryolarımın dışında yer alan bir durumdu. Ama bir şeyler yapmam gerektiği kesindi. İlk refleksim ayağa fırlamak oldu. Ardından, ellerimi hemen göbeğimin altında kavuşturdum ve olabilecek en mütevazı ve teslim olmuş halimle hocanın bana gelmesi için sıramı bekleme pozisyonumu aldım. Ama içimizden biri öne doğru atıldı, hocaya doğru elini uzattı ve o büyülü sözleri söyledi: "Sizinle tanışmak benim için büyük bir onur Sayın Hocam." O an, o saniyede sınav sonucu belli olmuştu işte. Hocanın suratına muazzam bir tebessüm yerleşti, egosu tam yerinde, muazzam bir biçimde okşanmıştı. Artık sınav kağıdında ne yazacağımızın pek bir önemi kalmamıştı. Geri kalanlar olarak aramızdan muazzam bir özgüvenle fırlayan arkadaş yerine usulca el sıkışma sıramızı bekledik. Sıra bana geldiğinde, "Benim için de bir onur hehe" gibi bir şeyler geveledim...

Çok ciddiyim, uzunca bir süre tam o anı düşündüm. Nasıl böylesine bir anda gerçekleşen bir olayda spontane bir tepki verebilmişti diğer aday? Sonuçta kimse hocanın sınav salonuna geleceğini beklemiyordu, kolay kolay böyle bir şey olmazdı yanlış anlaşılmaya mahal vermemek için. Üstelik sınavın da 15-20 dakikası geçmişti; hepimiz bir şekilde sınav kâğıtlarına gömülmüş harıl harıl cevapları yazmaya çalışıyorduk. Ve tüm bu sırada çat kapı gelen hocaya tam yerinde, abartısız hareketlerle ve müthiş bir özgüvenle öne çıkıp bu

sözleri söyleyebilmesi muazzam bir iş gibi gelmişti bana. Oysa şimdi sebebi çok net biliyorum. Hatta sizlerin de böyle bir durumda nasıl tepki vereceğinizi önceden büyük oranda doğru bir şekilde tahmin edebilirim. Tek yapmanız gereken aşağıda yer alan 10 soruluk anketi cevaplamak. Her bir soruya katılım düzeyinize ilişkin olarak 0 (hiç katılmıyorum) ile 3 (kesinlikle katılıyorum) arasında puan verin. İlgili ifadelere vermiş olduğunuz katılım düzeyi puanlarını hemen sorunun yanında yer alan kutucuğa yazabilirsiniz. (Gördüğünüz üzere hizmette sınır tanımıyoruz :))

1. Kendimi diğer insanlar kadar değerli bulurum. ❑
2. Kendi özelliklerimden memnunum. ❑
3. Genel olarak, kendimden memnunum. ❑
4. Zaman zaman işe yaramaz olduğumu düşünürüm. ❑
5. Kendime daha fazla saygı duymayı hak ediyorum. ❑
6. Kendime karşı olumlu bir tutumum var. ❑
7. Kendimi yeterince iyi bulmam. ❑
8. Bazen gerçekten bir şey yapamam gibi hissederim. ❑
9. Kendi becerilerimden ve yeteneklerimden memnunum. ❑
10. Kendimi bir başarısızlık olarak görürüm. ❑

Şimdi tek yapmanız gereken 1, 2, 4, 6, 7 no'lu sorulara verdiğiniz puanları toplamak ve 3, 5, 8, 9, 10 no'lu sorulara verdiğiniz puanları ise tersten hesaplayıp ilgili toplama eklemek.*

Toplam aldığınız puan eğer 25'i geçiyorsa, benzer bir durumda hızla öne çıkıp kendinizi tanıtacak birisiniz. Eğer aldığınız skor 25'in altındaysa, büyük ihtimalle benim gibi sıranızın gelmesini usulca bekleyecek, zihninizde "Haydi koçum, çıkar kendini öne, şimdi tam sırası" telkinlerine rağmen, olası ukala görünme ya da artistmiş gibi algılanma ihtimalleri üzerine kurgulanmış bir hayali senaryonun gerçekleşme olasılığı üzerinden harekete geçmemeyi

* Biraz karışık olduğu için dipnotta anlatayım: ilgili sorular ters kodlu sorular olduğu için verdiğiniz her puanı ters skalada hesaplamanız gerekiyor. Yani, ilgili sorularda eğer 0 yazdıysanız bu 3'e, 1 yazdıysanız bu 2'e, 2 yazdıysanız bu 1'e ve 3 yazdıysanız bu ise 0'a eşit.

tercih edeceksiniz. Ve büyük ihtimalle birçok fırsatı da bu yüzden kaybedeceksiniz. Tahmin edebileceğiniz üzere, ilgili ölçek aslında özgüveninizi ölçmeye yönelik. Dolayısıyla elde ettiğiniz skor ne kadar yüksekse o kadar özgüvene sahip olduğunuzu varsayabiliriz. Ve elbette özgüven de başarının bir diğer belirleyicisidir. Büyük ihtimalle yaptığınız bu testte çok yüksek puanlar alamadınız (eğer aldıysanız bu kitaba ihtiyacınız olmadığını hemen belirteyim, gerçi bunu belirtmek için geç kaldık sanırım).

Özgüven Yanılsaması

Yapılan çalışmalar, özgüvenin genetik yatkınlık, aile desteği, sosyal çevre gibi unsurlara bağlı olduğuna işaret ediyor. Eğer bu unsurları tek tek düşünürseniz konu, yine olanaklara ve bu bağlamda ailenizin sizi nasıl yetiştirdiğine bağlanıyor ne yazık ki. Yani büyük ihtimalle oluşturduğunuz özgüven seviyesinin doğrudan ilk aşamada sizin yaptıklarınızla bir bağı yok. Her girişimi "Aman dur, bizi rezil etme" ile "El alem ne der" aralığında tepkilerle karşılanan bir çocukla, "Sen harikasın, her şeyi başarabilirsin" telkinleriyle büyüyen bir çocuk arasında böyle bir farkın olması normal elbette. Ama size güzel bir haberim var: **ÖZGÜVEN TAMAMEN BİR YANILSAMADAN İBARET.** Bu yanılsama hepimizde belli oranda var. Örneğin "Ne kadar zekisiniz?" sorusunun cevabı, %80'lik gibi büyük bir çoğunluk için "ortalamanın üzerinde" şeklinde karşımıza çıkıyor. Aynı eğilim "Ne kadar iyi bir insansınız?", "Ne kadar ahlaklısınız?" gibi sorular için de geçerli. Oysa büyük çoğunluğun ortalamadan yüksek olması matematiksel olarak mümkün değil. Dolayısıyla kendine muazzam özgüvenli görünen insanlar da bu yanılsamanın birer parçası.

Bunları neden anlatıyorum? Çünkü "Kendine güven" telkinleri benim üzerimde hiçbir işe yaramazken, karşı tarafın benden daha üstün bir özelliği olmamasına rağmen bu yanılsamayla özgüven yarattığı gerçeğini öğrenmek, benim kendime olan güvenimi artıran asıl unsura dönüştü. Düşünsenize, tüm o özgüven bombalarının neredeyse tamamının içi boş! Çünkü asıl bilgiyle dolu olanlar, özgüvenden çok özgüvensizlik yaşıyorlar.

Üstelik bu yanılsamanın en güzel taraflarından biri de, karşı taraf üzerinde bıraktığınız izlenim. Yapılan bir başka çalışmada katılımcılardan bir doktor ile hastanın yaptığı görüşmelerin videolarını izlemeleri isteniyor. Bir grubun izlediği videoda doktor, hasta ile görüşürken tam emin olamadığı bir tanıyla ilgili daha doğru bilgi verebilmek adına görüşmenin bir noktasında ara verip kitapları karıştırıyor. Ardından konuya ilişkin bilgi veriyor. Diğer grubun izlediği videoda ise doktor, kendinden gayet emin bir şekilde konuya ilişkin yanlış da olsa bilgiler vererek hastaya durumu anlatıyor. Peki, bu görüntüleri izleyenler hangi doktoru daha güvenilir buluyor? Elbette ki kendinden emin şekilde yanlış bilgileri veren doktoru. Düşünün, konu sağlık, yani bir doktorun yanlış teşhisinin ya da yanlış bilgilendirmesinin hastanın hayatına mal olabileceği bir durum var ortada. Bu durumda hepimiz doktorun bilgisinden emin olmasını isteriz. Ama bunu eyleme döktüğü anda verdiği bilgilere olan inancımızı, hatta doktorun bilgisine olan güvenimizi kaybediyoruz. Bizlere yanlış bilgiler veren ama kendinden emin olan doktoru tercih ediyoruz. İşte sanırım şimdi iş yerinizde hiçbir iş yapmayan ama boş özgüveniyle yükselen o kişinin basamakları nasıl bu kadar hızlı çıktığını daha net anladınız.

Narsist kişilik özelliklerine sahip olanların, rakiplerine oranla iş yerinde yükselme ihtimallerinin %29 daha fazla olduğunu biliyoruz. Narsistlerin iş hayatında daha başarılı olmalarının temel nedeni de özgüven yanılsamasından daha büyük pay almalarıdır. Üstelik yapılan bir çalışmada, narsist kişilik özelliklerinin verdiği özgüvenle iş yerinde hızla yükselen kişilerle ilgili, o konum için aday olan diğer kişilerin bilgi düzeyleri de karşılaştırılıyor. Sonuçlar tam da tahmin ettiğiniz gibi korkutucu :) İş yerinde yükselen bu bireylerin bilgi düzeyleri rakiplerinden daha fazla değil ama narsist kişilik özelliklerinin bir getirisi olarak bunun farkında bile değiller. Kendilerini rakiplerine oranla işleri daha iyi bilen ve daha iyi yapan olarak görüyorlar. Bu duruma inanmaları hal ve tavırlarına da yansıyor. İş yerinde kendilerini çok daha rahat bir şekilde ön plana çıkarabiliyorlar ve sonunda kazanan onlar oluyor.

Üstelik özgüveninizin gerçeklerle bir bağlantısının olmasına bile gerek yok. Sadece kendinize güvenmeniz, inisiyatif almanızı ve öne atılmanızı sağlıyor, bu sayede karar alıcıların karşısında daha görünür oluyorsunuz. Özgüven sayesinde söylediklerinizin karşı taraf üzerindeki etkisi artıyor. İşte hayatın acımasız bir gerçeği daha: Bilgili biri olmaktansa, boş dahi olsa bir özgüven yanılsaması yaratmanız daha faydalı. Üstelik bilgili olanlar için bir de "bilgi laneti" denilen bir durum var.

Bilgi Laneti

Bilgi laneti, Stanford Üniversitesi'nden Newton'un çok güzel bir deneyle açıkladığı bir fenomendir. Katılımcılardan "İyi ki Doğdun" şarkısını parmaklarıyla ritim tutarak çalmaları isteniyor ve karşılarında da ilgili şarkıyı tahmin etmeye çalışan bir başka katılımcı oturuyor. Şarkıyı parmaklarıyla ritim tutarak çalan bireyler, şarkının diğer katılımcılar tarafından doğru tahmin edilme oranının %50 olacağını düşünüyorlar. Oysa gerçekte doğru tahmin etme oranları sadece %3'ten ibaret. Peki, neden tahminler ve gerçekler arasında bu kadar fark var? İşte bu, tam olarak bilmenin laneti. Şarkıyı parmaklarıyla çalan katılımcı, hangi şarkıyı çaldığını biliyor ve beyninde o ritimle eşleşmiş her notayı ve sözleri duyabiliyor; ancak tahmin yapmaya çalışan katılımcının bu düşünceye erişimi olmadığından sadece ritmik bir tıklama duyuyor. İşte bizler de gerçek hayatta bildiğimiz birçok şeyin karşı tarafça da bilindiğinden çoğunlukla yanlış bir olasılıkla emin oluruz. Ve bu lanet, ne yazık ki asıl bilgi sahibi olanlar üzerinde etkilidir. Bilgi sahibi olmayan özgüvenli bir cahil, bu lanetin yakınından bile geçmez.

Sonuç itibariyle özgüven dediğimiz şey aslında, kendinize ilişkin yalanlara ne kadar inandığınızdan ibaret. Yoksa hiçbirimiz sahip olduğumuz özgüven denilen bu olgunun gerçekliğinden emin değiliz. Sadece "-mış gibi" davranıyor ve belli bir süre sonra bu "-mışlık" bir gerçekliğe dönüşüyor. Çok ilginçtir, kendi özgüveninizin yalanını oluşturmak da kimi zaman düşündüğünüzden çok daha kolay.

Sadece dik durarak dahi beyninizi özgüven noktasında manipüle edebiliyor, farkında bile olmadan daha özgüvenli hale gelebiliyorsunuz. Ya da kendi kendinize tekrar edeceğiniz özgüven yaratıcı cümleler (harikasın, iyi gidiyorsun vb.) bir anda ortaya koyduğunuz performansı %18 oranında bile artırabiliyor. İşte, beyni kendine ilişkin yalanlara inandırmak bu kadar kolay. Bu nedenle ailesi tarafından şımartılan çocuklar ile ailesi tarafından sürekli susması öğütlenen, çıkıntılık yapmaması gerektiği söylenenler arasında da büyük farklar ortaya çıkabiliyor.

Zaten özgüvenli insanlar ile özgüvensiz insanlar arasında bilgi ya da yetenek farkı da bulunmuyor. Özgüven çoğu kez tamamen algıdan ibaret ve gerçekliğin kendisinden de uzak. Bu nedenle de hayatın ilginç bir ironisi olarak, özgüven sahipleri genel itibariyle susanlara oranla çok daha az bilgiye sahipler. Zaten bu kıt bilginin verdiği özgüvenle bu kadar cesurca ön plana çıkabiliyorlar. En başta dediğim gibi, bu bir yanılsama ve şu ana kadar sıraladığım başarıya ilişkin faktörler arasında kendinizi kandırarak en rahatlıkla üstesinden gelebileceğiniz şey bu. Her seferinde kendinize, çok konuşanların aslında sizden daha boş olduğu gerçeğini hatırlatın (bu gerçek olmasa da çok önemli değil :)) ve siz de inisiyatif alıp konuşmaya başlayın. Konuştukça, yanılsamadan ibaret olan özgüveninizin yerine geldiğini göreceksiniz. Adeta kendini gerçekleştiren bir kehanet gibi.

Fatma

Özgüvenin büyük oranda yanılsamadan ibaret olduğu gerçeğinin farkındalığı, binlerce kez verilen "kendine güven" nasihatlerinden daha etkili oldu benim üzerimde. Açıkçası bu farkındalık, şu ana kadar kendime yaptığım en büyük iyiliklerden biri oldu. Bütün toplantılarda suspus, yöneticilerimin benim ne kadar da çalışkan bir eleman olduğumu fark etmelerini bekledim. Yaptığım yayınlardan dolayı beni takdir edecekleri o anı düşünür dururdum. Herkesin önünde beni ayağa kaldıracaklar ve onurlandıracaklardı. Oysa rektörün katıldığı toplantılarda, bırakın konunun yayınlara gelmesini,

söz almak için birbirleriyle yarışan hocalardan dolayı rektör bile pek konuşmaya fırsat bulamazdı.

En çok konuşanların, en çok çalışanlar olarak algılandığı bir sirkti bu. Bu sirkte uzun süreli maymunluk görevimi tamamladıktan sonra artık ben de işi çözmüştüm. Özgüvenliymiş gibi davranmayı denedim, kimi zaman işler beklediğimden iyi gitti, kimi zamansa rezil oldum ama ne olursa olsun denemeye devam ettim. Neredeyse her toplantıda söz almaya başladım; kimi zaman boş konuştum, kimi zaman anlamlı sözlerim oldu. Bunları yaptıkça özgüvenim gelişti, özgüvenimin gelişmesiyle birlikte daha rahat inisiyatif alan, daha rahat toplantılarda boş konuşan birine dönüştüm. Bunları güzel bir şey diye anlatmıyorum ama olan buydu. Kendi kendini besleyen bir sarmaldı bu. Şu an gelmiş olduğum noktada ben de özgüven yanılsaması içerisindeyim ve eminim, dışarıdan beni objektif olarak gözlemleyecek bir göz, toplantılarda nasıl da boş konuştuğumun çok daha net farkına varacaktır. Ancak ne yazık ki insanlığın, gerçek bilgili ile boş konuşanı algılama savaşında kazananın hangi taraf olduğu da belli. Üstelik özgüvenin etkisi sadece boş toplantılarda boş konuşmaktan ibaret değildi. Gittiğim kimi eğitimlerde anlattıklarımın hoşuna gitmediği yöneticilerin eleştirilerini savuşturmak için de çok işe yarıyordu. Özgüvenle söylenen her cümle, karşı taraf üzerinde daha etkili oluyordu.

Türkiye'nin en büyük GSM operatörlerinden birine danışmanlık verdiğim yıllarda, belirli aralıklarla eğitimlere gidiyordum. Bu tür eğitimlerde en büyük sıkıntı, üst düzey yöneticileri ikna etmektir. Bir kere onları avucunuza alırsanız geri kalanı ikna etmek kolaydır. Ama işte ego denilen o şey yok mu? Üst düzey yöneticiler, her zaman bu tür etkinliklere katılan eğitimci ve konuşmacılardan daha çok şey bildiklerine emindirler. Dolayısıyla onları ikna etmek ve konuşmanın içerisine almak her zaman en zorudur.

O gün vereceğim eğitimde de ilgili GSM operatörünün finansmanından sorumlu genel müdür yardımcısı Fatma Hanım vardı. Eğitimin verileceği salona girdiğim anda gerginliği fark etmiştim. Ama artık yapacak bir şey yoktu. Ben eğitim boyunca pazarlamaya ilişkin bildiklerimi anlatmaya çalışıyordum ama gel gör ki Fatma

Hanım'ın bakışlarından, söylediğim hiçbir şeye ikna olmadığını rahatlıkla anlayabiliyordum. Eminim kafasından "Ne anlar bu akademisyen iş hayatının gerçeklerinden" diye düşünüyordu. Gerçi Fatma Hanım, eğitimin bitişini bekleyemeden bu düşüncelerini dile de getirdi. Tam da pazarın nasıl bölüneceğini anlattığım sırada elini kaldırdı ve ben daha hiçbir şey demeden söze girişti: "Hocam," dedi muazzam bir özgüvenle, "çok güzel anlatıyorsunuz ama bizler piyasada bu anlattıklarınızı yaşamıyoruz. Piyasanın içinde biraz yer alsaydınız, bu anlattıklarınızın fazlasıyla teorik kaldığını görme şansınız olurdu." Tabii ki salon buz kesti. O anda Fatma Hanım'ı rezil edecek şeyler de söyleyebilirdim ama o salonda, hepsi Fatma Hanım'ın altında çalışan beyaz yakalıların karşısında kazanma şansımın olmadığı çok açıktı. Bu nedenle yenilgiyi en başından kabul ettim ve "Çok haklısınız, Fatma Hanım," dedim. "Elbette piyasayı sizler kadar bilme şansım yok, ancak piyasa ile akademinin işbirliğini sağlayacaksak bunu ancak birlikte yapabiliriz. Bu sayede pazarı, bugüne kadar duygusallar, faturasını zamanında ödeyenler ve rasyoneller şeklinde bölmekten daha uygun yolları bulabiliriz."

Son cümlemde değindiğim pazar bölümleri, tam olarak ilgili GSM firmasının en büyük rakibinin yapmış olduğu bölümlendirmelerdi. Ve bu tür bilgileri, piyasada çok sınırlı sayıda insan bilebilirdi. Tek tek ilgili bölümleri saydığım anda Fatma Hanım'ın bakışlarının değiştiğini çok net gördüm. Evet, salondaki büyük bir çoğunluk Fatma Hanım'ın söylemi sonrasında benim piyasaya çok da hakim olmadığımı düşünüyor olabilirdi, ama Fatma Hanım artık bu konuda ne kadar bilgi sahibi olduğumun farkına varmıştı. O andan sonra konuşmam elbette muazzam bir hale dönüşmedi ama Fatma Hanım'ın tüm tavrı değişti.

Eğitim bittikten hemen sonra yanıma geldi Fatma Hanım. Etrafımda diğer çalışanlar vardı ve ben Fatma Hanım'ın niyetini anlamıştım. Herkesin önünde bu mahcubiyeti kendisine yaşatmanın bir anlamı yoktu. Bu yüzden müsaade istedim ve Fatma Hanım'a dönüp, "Nereden çay alabilirim," diye sordum. Kendisi, "Buyurun, ben size yolu göstereyim" dedi.

Elbette bu ikimizin de bildiği ufak bir yalandan ibaretti. Asıl amacım, kendisini mahcup hissetmeden söylemek istediklerini söylemesiydi.

Eğitimin verildiği sınıftan çıkar çıkmaz o sözleri duydum:

"Behçet Hocam, gerçekten özür dilerim, sanırım biraz önyargılı davrandım."

"Olur mu Fatma Hanım, aslında gayet haklısınız. Biz akademisyenlerin sizler kadar piyasaya ilişkin engin bilgilere sahip olma şansı yok elbette," dedim tüm mütevazılığımla.

Hemen ardından, 50'li yaşlarının sonlarında olduğu her halinden belli olan Fatma Hanım'a "Sizin kadar genç yaşta biri bile benden kat kat fazlasını biliyordur" diyerek, yalakalıkla karışık esprimi de yaptım elbette. Esprim normal şartlarda kimseyi güldürmeyecekti ama bilirsiniz, gergin ortamlarda kötü espri bile bir anda kahkahalara yol açabilir. Tam da öyle oldu; kahkahalar diyemesem de kahkahacıklar serpildi ortalığa. Serpilen kahkahaların sonralarına doğru, "Teşekkürler Behçet Hocam, sizden çok şey öğrenebileceğimize eminim" dedi Fatma Hanım. Ardından çaylarımızı alıp, diğer çalışanların da olduğu hole doğru geri döndük. Bu olayın üzerinden tam 6 yıl geçti ve biz hâlâ Fatma Hanım'la görüşürüz. Bu diyalog ve yaşananlar ise bu kitap çıkana kadar bizim minik sırrımızdı...

Ah bu arada tam 3 sayfa önce yeni bölüme geçtik, ama ben başlığı yazmayı unutmuşum. Bu bölümün başlığı **YALAN VE AHLAKSIZLIK.**

Yalan ve Ahlaksızlık

Yalan söyle…

Nasıl tavsiye ama :) Yıllarca kimse size bunu tavsiye etmedi ama hayatınız boyunca en çok işinize yarayacak tavsiyelerden biri de bu.

Benim akademiye girmeyi başardığım ilk üniversite bir vakıf üniversitesiydi. Gerçi o dönemler için buna başarı değil de bahtsızlık diyebiliriz, çünkü her çalışan çok hızlı bir şekilde çalışma şartlarının altında eziliyor ve hızla istifaya yöneliyordu. Tam gün mesaimiz vardı ama ilgili üniversitemiz sağ olsun sigortalarımızı yarım gün üzerinden yatırırdı. Maaşlar da part-time çalışanın bir tık üzerinden ibaretti. O dönem için şartların gayet acımasız olduğu bir çalışma sistemi vardı anlayacağınız. Alındığım bölümde bir ben bir de bölüm başkanı hocam vardı. Kâğıt üzerinde 3 öğretim görevlisi + 1 ben vardık güya, çünkü bir bölümün kurulması için YÖK en az 3 öğretim görevlisi olması gerektiğine dair bir kural getirmişti. Ve elbette vakıf üniversiteleri bunu aşmanın yolunu da bulmuştu. Orada çalıştığım süre boyunca bir kez bile görmediğim 2 hoca daha kâğıt üzerinde bize eşlik ediyordu. Yepyeni bir bölüm kuruluyordu ve elbette yapacak tonla iş vardı.

Bölüm kuruluşlarında yer almış tüm asistanların da bileceği üzere en lanet ve amele işler, bölümün asistanı olan beni beklemekteydi. Ancak hocam sağ olsun beni motive etmek konusunda pek bir maharetliydi. Ne zaman tek başıma altından kalkmamın çok zor olduğu bir iş kitleyecek olsa benzer şeyleri söylerdi: "Rektör hocamızla konuştum Behçetçiğim, sana güvendiğini söyledi, çok kapasiteli bir çocuk o dedi, sen kalkarsın bu işin altından", "Ben işi söyleyince rektör hoca hemen seni söyledi toplantıda, Behçet var dedi sizin bölümde o halleder, çok iyidir o". Rektör hocalar ve Behçetler sürekli aynı cümlelerde geçince elbette şevkleniyordum. Sonuçta üniversiteler biraz askeriyeye benzer, bir araştırma görevlisinin erden pek bir farkı yoktur, rektör ise bir paşadır. Paşanın kolay kolay bir eri övdüğü görülmez, dolayısıyla rektörün sürekli benden övgüyle bahsetmesinin ne kadar nadir bir olay olduğu bu bağlamda daha net kafanızda oturabilir. Koca rektörün beni övmesi demek büyük olaydı. Dolayısıyla kendisinin yüzünü karartamazdım, bu tür amele ve zorlu görevleri yapmak için gece gündüz elimden geleni yapıyordum.

Neredeyse 1 yıl boyunca her türlü amele görevi yaptım. Bugün ilgili üniversitenin web sayfasına giderseniz hâlâ fakültenin web

sayfa sorumlusu olarak benim e-mail adresimin kaldığını bile görürsünüz. Onu bile yaptırmışlardı sağ olsunlar. İlgili üniversitede her yıl eylül ayında akademik toplantı yapılıyordu. İlgili toplantıya fakültenin tüm hocaları ve elbette rektör de gelirdi. Toplantıda bölümlere ilişkin durumlar, beklentiler, yani her şey konuşulurdu.

Toplantının başlangıcında rektör hocamız önce herkese kibar bir teşekkür etti, ardından tercih döneminde tam olarak kontenjanları dolduramamış bölümler ve eksik kalan kontenjan sayılarından bahsetti, ufaktan da olsa sitemini iletti, daha fazla çalışılması gerektiğinin altını çizdi. Toplantı sırasında konu elbette benim de görevli olduğum bölümdeki kontenjanlara geldi. Zaten bir noktada sözün bu konuya geleceğini de biliyordum. Bir gün öncesinde konuya ilişkin konuşma provamı yapmıştım. Hatta ben söz alır almaz rektör hocamızın bana övgü dolu sözler söyleyeceğini, benim de ona bu üniversitede çalışmanın benim için mutluluk olduğunu, her türlü göreve hazır olduğumu belirten muazzam bir şekilde cevap vereceğimi bile hayal etmiştim. Söz bana verilince, bölümdeki kontenjanlara ilişkin daha ilk cümlemi tamamlayamadan rektör araya girdi. Elbette girecekti, sonuçta neredeyse bir yıldır her türlü saçma görevi bana iteliyor, ben de tüm bu görevleri zamanında neredeyse hatasız bir şekilde teslim ediyordum. Sıra, benim hakkımın herkesin önünde teslim edilmesindeydi. Ama ses tonu övgüden çok azarlar tondaydı, üstelik söylediği cümlelerin övgüyle pek bir alakası yoktu. "Evladım" dedi, "önce sen kimsin, necisin, bir kendini tanıt". O anda çok net bir şekilde anlamıştım ki rektörün beni tanıdığı falan yoktu, bırakın kim olduğumu, benim varlığımdan dahi haberi yoktu. Tam bir yıl boyunca, benim varlığımdan bile haberi olmayan rektör hocanın beni takdir ettiğini sanarak şevkle işlerini yerine getirmiştim. O anki hayal kırıklığımı hiç unutamıyorum. Herkesin önünde övgü beklerken, üzerine bir de hafif tonlu bir azar işitmiştim. Üstelik neredeyse bir yıl boyunca bana göz göre göre yalan söyleyen bir hocayla çalışmıştım. O zamanlar ne kadar da safmışım, bu tür şeylere nasıl da inanıyormuşum. Diyorum ya, toz pembe yalanlara kanarak yaşayanlardan biriydim ben de.

Bu yalan o kadar ağırıma gitmişti ki sadece 2 ay sonrasında istifamı verip ayrıldım. Yalan yok, istifa ederken bile bölüm başkanı hocamın yalvarmasını, en azından "Bir dur yahu, nereye gidiyorsun, senin gibi adamı biz nereden buluruz" gibi sözlerle geri dönmemi isteyeceğini falan bile ummuştum. Bırakın tüm bunları, istifamın resmi olarak gerçekleşeceği gün, saat 20.00'de olan sınava gözetmenlik bile kitlemişlerdi sağ olsunlar. İşin daha da garibi, tüm bu olanlara rağmen saat 20.00'deki görevimi en düzgün şekilde yerine getirip, kimsenin güle güle demediği ilk üniversite deneyimimin sonuna gelmiştim. Sanırım biraz malım.

Aklınıza bölüm başkanı hocamızın ne kadar ahlaksız, biri olduğu mu geliyor? İşin aslı, ilk başta ben de aynısını düşünmüştüm. Peki, neredeyse her iş yerinde, her üniversitede, insanın olduğu her yerde benzer yalanlarla işlerin yürütüldüğünü söylersem? Şu an Türkiye'deki üniversitelerde kaç asistana hocaları tarafından "Rektörle konuştum, kadron için" yalanının söylendiğini tahmin etmek bile istemezsiniz.

Ki bu yalanlar elbette sadece akademiye özgü değil, iş yerlerinde de söylenen benzer bir yalan "Senin için müdür/CEO ile bu konuyu konuşacağım"dır ya da "Müdürümüze ne kadar iyi iş yaptığını söyledim"dir. Bir anda aklınıza size de bu sözlerin söylendiği mi geliyor? Hemen ardından beyninizin size yapacağı ikinci hamleyi de söyleyeyim: "Yok ya, Deniz Hanım/Bey öyle biri değil, yapmamıştır" diye düşünmeye yönelmenizi sağlamak. Sonuçta onca yıl verdiğiniz emeklerin üst düzey müdürünüze gitmemiş olduğu gerçeği ile yüzleşmek, sizleri "yalanların pembe dünyasından" daha fazla üzecek ve belki depresyona girmenizi sağlayacaktır. Beyniniz buna izin vermez. Ama ben veririm :).

Elbette yalanların boyutu değişiyor, hayal kırıklıklarının parça sayıları farklılaşıyor, ama tek bir gerçek değişmiyor: Profesyonel hayatın işleyişi büyük oranda bu yalanlar üzerine kurulu. Sonuçta insanoğlu özünde bencil bir varlık. Her ne kadar sosyal varlıklar olsak da ve içinde bulunduğumuz toplum önünde sergilediğimiz davranışlarda bencillikten çok cömert özelliklerimizi göstermeye çalışsak

da, özümüze döndüğümüzde ne yazık ki yine karanlık gerçeklerimizle karşılaşırız. Çevreci davranışlarımızı bile açıklayan ana unsur, çoğumuz için dünyayı kurtarmak, gelecek nesillere daha güzel bir dünya bırakmaktan çok, etrafımızdaki insanlara çevreye duyarlı varlıklar olduğumuz mesajını vererek toplumsal bir statü kazanmaktır. Çevreye duyarlı bir ürünü diğer insanların göreceği şekilde satın alırken daha fazla para ödemeye razı oluruz, oysa diğer insanların fark etmeyeceği bir şekilde çevreye duyarlı ürünleri almak nedense pek tercih ettiğimiz bir davranış şekli değildir. Dolayısıyla insan, çoğunlukla iki yüzlüdür.

Bugün çalıştığınız kurumda, inanılmaz bir iş yükü altında ezildiğinizi ve bundan dolayı departmanınıza yeni birilerinin alınması gerektiğini insan kaynaklarına hiçbir işten atılma korkusu yaşamadan bildirebilecek kadar kurumsal bir yerde çalışma şansına sahip olabilirsiniz. Ama bu kadar düzgün işleyen kurumlarda bile İK'nın yapacağı hamle, sahte bir iş ilanı açmaktan ibaret olacaktır. 1000 işe alım müdürü ile yapılmış olan bir çalışma, yetkililerin %50'sinin, ağır iş yükü altında ezilen çalışanlarına "Bakın size yardımcı olacak birilerini arıyoruz" imajı vermek için işe alım niyetlerinin olmadığı sahte iş ilanları açtıklarını gösteriyor. Düşünün bir de iş yoğunluğunuzdan bahsettiğiniz anda "Ee o zaman istifa et, dışarıda binlerce işsiz var" diyen bir yetkili ile muhatap olduğunuz kurumlarda kim bilir neler dönüyordur. Gerçi en azından bu kurumlar diğerlerinden daha dürüstler gibi(!).

Sadece işe alım müdürleri mi? Elbette hayır. Satışçılardan CEO'lara kadar geniş bir yelpazede, yalan söyleyenlerin daha başarılı olduğuna ilişkin araştırma sonuçlarını rahatlıkla bulabilirsiniz literatürde.

Elbette çizdiğim tüm bu ahlaksızlık üzerine kurulu tablonun içerisinde istisnalar da olacaktır ve eminim sizin iş yerinizde çalıştığınız Deniz Hanım müdürünüz böyle biri değildir. Ancak istisnalar kaideyi bozmuyor. Peki dürüstlük ne kadar istisna? Acaba herkes mi yalancı? Yoksa arada dürüstler de var mı? Bu soruların cevabını hep merak etmişimdir. Eminim sizler de merak ediyorsunuzdur.

Herkes mi Yalancı?

Gerçi bunları tek merak eden ben değilim, belli ki. Bu konuda Dan Ariely boş boş merak etmekle kalmamış ve harekete geçip çok güzel bir çalışma ortaya koymuş. Hem de bu çalışmayı 40.000 kişi ile gerçekleştirmiş.

Çalışmada, farklı boyutlardan oluşan matrislerde sayılar yer alıyor. Yapılması gereken şey, toplamı 10 eden iki sayıyı bulup işaretlemek. Yani, işin aslı, ilkokula giden bir çocuğun bile yapabileceği bir işlem. Toplamda, Şekil 2'de gördüğünüze benzer, 20 matris var. Doğru çözdüğünüz her bir matris için 1 dolar kazanıyorsunuz. Eminim şu anda tüm okuyucularımız 20 doları güncel kurla hesaplayıp bunun iyi bir para olduğunu düşündüler bile. Evet, gerçekten de böylesine basit bir test için iyi bir para. Ancak 20 matrisin çözümü için sadece 5 dakika veriliyor. Eğer şimdi oturup kendiniz denerseniz, 5 dakikanın 20 matrisin çözümü için kısa bir süre olduğunu fark edersiniz.

3.91	0.82	3.75
1.11	1.69	7.94
3.28	2.52	6.13
9.81	6.09	2.41

Şekil 2: Örnek bir matris. Hangi iki sayının toplamının 10 olduğunu ne kadar sürede bulabilirsiniz?

Ama sürenin kısalığının da pek bir önemi yok. Çünkü kaç doğru cevap verdiğinizi, masada duran görevliye söyledikten sonra elinizdeki cevapların olduğu kağıdı bir kağıt öğütücüsüne atıp yok ediyorsunuz. Yani, siz ne söylediyseniz o kadar para alacaksınız. Elbette deneyde ufak bir hile daha var. İlgili kağıt öğütücüsü tam olarak çalışmıyor ve kağıdın sadece kenarlarını parçalıyor; ama cevaplarınızı işaretlediğiniz orta kısım tamamen sağlam kalıyor. Dolayısıyla, araştırmacılar, toplamda kaç kişinin doğru bilgi verdiğini ve kaç kişinin yalan söylediğini hesaplayabilecekleri muazzam bir çalışma tasarımına imza atmışlar.

40.000 gibi büyük bir örneklemde sadece 20 kişi tüm matrisleri doğru çözdüğünü söylemiş. İnsan ilk bunu duyunca bir "oh" çekmiyor değil. Yani çok ufak bir azınlığımız büyük yalanlar söyleyebilecek kadar ileri gidiyor. Peki katılımcıların yüzde kaçı büyük ya da küçük fark etmeksizin yalan söylemiş derseniz, tam tamına yüzde 70'i çözdüğü sorulara ilişkin doğru bilgi vermek yerine yanlış bilgi vererek hak ettiğinden daha fazla para almış. Ortalamada insanlar 4 soruya doğru yanıt verip 6 doğru çözmüş gibi söylemişler.

İşin aslı, büyük ihtimalle bu yüzde 70 oranı gerçek hayatta çok daha fazla olacaktır. Çünkü tüm katılımcılar ortada bir gözlemcinin olduğunu ve her ne kadar amacından emin olmasalar da bir deneyde olduklarının bilincindeydiler. Dolayısıyla bu işte bir bit yeniği olacağını düşündüklerine eminim. Ama tüm bunlara rağmen oranın %70 çıkması inanılır gibi değil.

Deneyin bir yönünü daha çok beğendiğimi söylemeliyim: Deney, bizlere büyük yalan söyleyenlerin asıl kazananlar olduğunu da çok güzel gösteriyor. Büyük yalancılar en çok kazananlar oluyor ve bunu çok az kişi yapabiliyor. Geri kalan büyük çoğunluğumuz da yalancı ama büyük yalan söylemekten çekiniyor.

Deneyin sonunda bir de küçük yalancıları yargılayan ama büyük yalancılara dokunmayan bir yargı seansı da eklense, tam gerçek hayatın kopyası olurmuş demekten kendimi alamıyorum :).

Bireyleri kendi çıkarları için yalan söylemeye, ahlaksızlık yapmaya yönelten ana unsur doğrudan kendi ahlaksızlığımızdan kaynaklanmıyor. Daha çok çevremizdeki diğer kişilerin bu durumda ne yapacağına ilişkin bir bilişsel önyargıyla hareket ediyoruz. Yani, kendi kendimize "Bu durumda herkes aynı şeyi yapardı" deyip yalan söylemeye ve fazladan birkaç dolarlık kazancı cebimize atmak için vicdani bir kapı aralıyoruz.

Bu noktada, ilgili deneyde ufak bir değişiklik daha yapılıyor. Katılımcılar soruları çözmeye başladıktan sadece 30 saniye sonra, deney ekibinde yer alan bir işbirlikçi elini kaldırıp "Ben tüm soruları çözmeyi bitirdim" diyor. Kalkıp masaya gidiyor, tüm soruları doğru çözdüğünü herkesin duyacağı şekilde söylüyor ve parayı alıyor. İşte

yapılan bu hareket, yalan söyleme oranını bir anda artırıyor. Bireylerin ahlak anlayışı ve davranışları, çevrelerindeki ahlaki standartlara fazlasıyla bağlı olarak değişiyor. Yani çevrede ne kadar fazla ahlaksızlık varsa, bireylerin de ahlaksızlık düzeyi o kadar artıyor.

Bu bağlamda, ilgili çalışma İstanbul'daki taksicilerin neden büyük bir çoğunluğunun müşterilerini dolandırmaya yatkın olduğunu da bizlere çok net açıklıyor sanki. Peki, bu durumda taksiciler en ufak bir rahatsızlık duyuyorlar mı? Elbette hayır. Çünkü beynimiz burada da bizlere çok güzel bir oyun oynuyor. Eğer söylediğimiz yalanlar ya da yaptığımız ahlaksızlıklar bize doğrudan bir fayda sağlıyorsa, beynimiz buna hızla adapte oluyor. İlk yalanları söylerken belki rahatsızlık duyuyoruz ama belli bir süre sonra yalan söylerken duyduğumuz rahatsızlık ortadan kalkıyor ve kendi kendimizi rasyonalize etmeye başlıyoruz.

İş yerinizde, gündelik hayatınızda gözünüzün içine baka baka yalan söyleyebilenler, işte bu nedenle bunu rahatlıkla yapabiliyor. Ya da banka sırasında önünüze geçmeye çalışanlar, her türlü vergiyi kaçırıp ardından ülkenin geleceği hakkında büyük büyük laflar edenler için de durum aynı. Yeterince süreyle yalan söylemişler ve beyinleri artık buna olumsuz bir tepki vermiyor. Yoksa en iyi yalancı bile ilk yalanını söylerken utanmış olmalı (umarım).

Önce Vergini Tam Ver, Sonra Konuşursun

Akademik hayatım boyunca da göz göre göre hak yiyip ilgili kadrolara yerleşen kişilerde bunu çok net gözlemledim. Savunmaları hep aynıydı: "Benim de hakkımı yemişlerdi." İşte bu cümle, kendini rasyonalize etmek isteyen bir beynin en net göstergesidir. İnsan dediğimiz varlığın doğasında, ne yazık ki, bu var. Sadece yalan değil, ahlaki konularda da iş kendi çıkarlarımıza geldiğinde "doğru"nun ne olduğunu bilmemize rağmen kendimize yalanlar söylemekte çok maharetliyiz.

Bu konuda kamuya açık en güzel yalanlar silsilesi ise vergi listeleridir. Ülkemizin gurur (utanç?!) tablosu vergi rekortmenleri listesinde yıllardır ilk 20'de bir avukat yer alır. Koca koca fabrikatörler,

binlerce insanın istihdam edildiği iş yerleri, her biri yüzlerce milyona satılan binlerce evin olduğu sitelerin sahibi inşaat şirketleri değil, bir avukat: Gönenç Gürkaynak. Yıllardır bu kıymetli ve maalesef dürüst insan bunu gündeme getirmeye çalışıyor. Argümanı çok basit ve net aslında: "Ben bir avukat olarak nasıl oluyor da bunca fabrikatörün, inşaat şirketi sahibinin arasında çıkıp da ilk 20'ye giriyorum?" Cevabı elbette hepimiz biliyoruz: Herkes ama neredeyse herkes vergi kaçırıyor ya da yan yollara sapıyor.

Diğer türlü, listenin bu şekilde olmasının mümkünatı yok. Ama bence daha ilginç bir şey var. Bu gerçek, gün gibi ortada olmasına rağmen, bu listede bir avukatın bile altında kalanlar, hatta listede yer almayanlar (ki normalde çok rahatlıkla ilk 50'de yer alması gerekenler), bize ahlak dersi vermekten geri durmuyorlar.

Dedim ya, aslında neredeyse herkes ahlaksızlığa bir yerinden bulaşıyor ama iş bu hikâyeyi anlatmaya gelince, nedense bu kısımlar atlanmakla kalmıyor, tam tersine farklı bir şekilde bizlere sunuluyor. Üstelik bu bireylere gidip sorsanız, kendilerinin ne kadar ahlaklı olduklarını ballandıra ballandıra anlatırlar. Hatta durum öyle bir noktaya gelir ki, bir anda Gönenç Gürkaynak'ın vergi kaçırdığına bile bizi ikna edebilirler :). O zaman sıradaki çalışmamız Gönenç Bey için gelsin :)

Peki ya Herkes mi Ahlaksız?

Dan Batson'un yaptığı çalışmada, ikişer kişiden oluşan takımlara sorular soruluyor ve doğru cevapların karşılığı olarak ödül veriliyordu. Bu ödül ise basit bir milli piyango biletinden ibaretti diyebiliriz. Sorulara geçmeden önce katılımcılar ayrı bir odaya alınıyor ve kendilerine "biraz sonra sorulacak olan soruların sonunda, takım kazansa bile bu takımdan yalnızca bir kişinin ödülü alabileceği" söyleniyordu. Ayrıca, bu kimselere ödülü alacak takım üyesini seçme hakkının kendilerinde olduğu, ancak kimi seçerlerse seçsinler diğer takım üyesine seçimin tamamen rastgele yapıldığının söyleneceği belirtiliyordu. Ardından katılımcılar, seçimi yapmak üzere bir odaya alınıyordu. Bu odada kâğıda sarılı bir bozuk para bulunuyordu.

Dolayısıyla, tarafsız bir seçim yapmanın en adil yolu yazı tura atarak ödülü alacak takım üyesini belirlemek olacaktı.

Ancak katılımcıların %50'ye yakını, bozuk parayı hiç açmadan tamamen kendi subjektif değerlendirmelerine dayanarak ödülü alacak kişiyi seçtiler. Parayı açsınlar ya da açmasınlar tüm seçimlerde parayı kendilerinin alması gerektiğine ilişkin seçimin oranı tam %90'dı.

İşin asıl ilginç kısmı burada başlıyor: Dan Batson, katılımcılar seçim yapmadan önce onların ahlaki düzeylerini de ölçmüştü. Yani elimizde katılımcıların kendilerini ne kadar ahlaklı gördüklerine ilişkin bir veri vardı. Kimi katılımcılar ahlaki düzeylerini düşük değerlendirirken, kimileri ise yüksek bir ahlaki düzeye sahip olduklarına inanıyorlardı. Peki, ahlaki düzeylerini yüksek görenler ne yaptı?

İyi haber şu ki, ahlaki değerlerinin yüksek olduğunu düşünen katılımcıların daha büyük bir oranı, bozuk parayı gerçekten açtı ve yazı tura atarak adil bir seçim yapmaya daha fazla eğilim gösterdi. Ancak burada da çok ilginç bir sonuç ortaya çıktı: burada da oran %90 kendi lehlerineydi. Belli ki yazı tura atmışlar, ancak sonuç istedikleri gibi olmayınca bencil tarafları devreye girmişti. Dikkatinizi çekerim, bunu yapanlar ahlaki değer yargıları yüksek insanlar, yani büyük ihtimalle sağda solda bizlere ahlakın güzelliğine ilişkin konuşmalar yapan ve her fırsatta kendilerinin ne kadar ahlaklı olduğuna dair örnekler vermeyi pek seven kimseler. Ancak işler bir anda kendi çıkarlarına ters düştüğünde, ahlaksızlığın baş mimarları kendileri olabiliyorlar.

Tüm bu çalışmalar aslında bize hep aynı şeyi söylüyor: İş, kendi çıkarımıza gelince ahlak denilen vicdani yükümlülüğümüzden anında vazgeçiyoruz ve bu noktada beynimiz de bizi, ahlaklı olduğumuz yalanına çok kolay inandırıyor.

Üstelik işler sadece yalan ve ahlaksızlığın yaygın olmasıyla da bitmiyor. Kimi yalanlar, göz göre göre söylenmesine rağmen fazlasıyla işe yarayabiliyor. Chan ve Sengupta'nın yapmış olduğu çalışma, bu noktada değer yargılarımızı sorgulamamıza yol açıyor. İlgili çalışmada bireylere, yalan olduğu çok bariz olan ve temelde

çıkarcılığın ön planda olduğu şekilde yapılan övgüler, yani diğer bir deyişle yalakalık ele alınıyor. İnsanın rasyonel olduğunu kabul eden klasik anlayışa göre, bu durumda beynin vereceği tepki çok nettir: Birey, kendisine yapılan yalakalığın tamamen çıkar amaçlı olduğunu anlar ve en iyi ihtimalle bu amaçla yapılan övgüyü zihinsel olarak nötrler (yani inanmaz) ve övgüyü yapan kişiye karşı tutumunu pozitif yönde değiştirmezdi. Ancak Chan ve Sengupta'nın yapmış olduğu çalışmanın sonuçları hiç de böyle demiyordu.

Doğru Görünümlü Yalanlar

Bireyler, kendilerine yapılan yalakalığın tam olarak bir yalakalık olduğunun farkında olsalar bile, bu durumu pozitif algılıyorlar. Üstelik, bu övgülerin yalan olduğunu bilmelerine rağmen, övgüyü yapan kişiye, markaya ya da mağazaya yönelik olumlu duygular geliştirebiliyorlar. Beynimiz, yine bize oyun oynuyor. Rasyonel bir insandan beklenildiği gibi yalakalığın üzerimizdeki etkilerini nötrlemiyor, hatta belli bir süre sonra bu övgülerin gerçekliğine inanacak kadar bile ileri gidebiliyoruz.

Sadece yaptığımız yalakalık da değil, bugün ekran önünde olan binlerce insan ya da patronumuz da, benim 10 sayfa öncesinde yaptığım gibi, tersinin ispatlanmasının pek mümkün olmadığı yalanları hiç çekinmeden söylüyor (evet, Fatma Hanım'la yaşadığımız diyalog bir yalandı :)). Bu sayede, bizlerin üzerinde olduklarından daha önemli ya da en azından daha güçlü olduklarına ilişkin bir imaj çiziyorlar. Bürokraside, üstleriyle asla konuşmadıkları halde, sanki konuşmuşçasına etrafına anlatan bürokratların sayısının yüzde yüze yakın olduğunu düşünüyorum. Elbette bunu ispatlamam mümkün değil ama yine de bunu düşünmeme engel değil.

Bugün bir bakanlıkta ya da daire başkanlığında biraz olsun yükselmiş her bürokratın, "bakana verdiği tavsiyeleri bakanın nasıl not alarak dinlediğini" ya da "ilgili bakanın gündeme ilişkin yaptığı yorumda hatalı olduğunu ve bunu da bizzat bakanın yüzüne nasıl söylediğine" ilişkin hikâyeleri anlatırken görebilirsiniz. Bu kişiler, bakanla birden fazla kez bir araya bile gelmemiştir. Ancak, bu tür

güç kalkanı oluşturma amaçlı yalanlar, bürokratların ve birçok özel sektördeki çalışanın sıkça başvurduğu yalanlardır. Kimse de gidip bakana ya da CEO'ya bu durumun gerçekliğini soramayacağına göre, büyük bir çoğunluğun elinde kalan şey, bu yalana inanmak ve ilgili kişiye olduğundan daha fazla güç atfetmektir.

Bir de en sevdiğim yalan gibi görünen doğrular var. Bugün sizlere "Bilgi arama literatüründe dünyanın en çok atıf alan 10 bilim insanından biriyim" ya da "nöro pazarlama alanında dünyanın en çok atıf alan 50 bilim insanından biriyim" dersem, yalan mı söylemiş olurum? İşin aslı, hayır. Tek yapmam gereken, Google Scholar indekslemesine göre "Bilgi arama üzerine çalışmalar yapmış bilim insanları arasında ilk 10'dayım" demek. Cümleyi bu şekilde kurarsam tamamen doğru olur (bkz. Görsel 17). Zaten söylenen kimi yalanlar da tam bu şekilde, belli kısıtlamalar altında doğru olan



Görsel 17: As bayrakları as.

yalanlardır. Bu tür yalanlar o kadar yaygın hale gelmiş durumda ki kimse bunları sorgulamıyor bile. Hatta bu "doğru gibi görünen yalanlar" için sektörler bile oluşmuş durumda.

Bugün ülkemizin en beğenilen akaryakıt istasyonlarına sahip markanın tuvaletlerinde, klozete oturduğunuz sırada görebileceğiniz şekilde, kapıların arkasında, markanın aldığı ödüllerin posteri bulunur. İlgili ödüllere ilişkin yapacağınız çok kısa bir araştırma, tüm bu ödüllerin parayla rahatlıkla alınabileceğini anlamanızı sağlayacaktır. Ancak bu durum, ilgili akaryakıt markasının ödül aldığı gerçeğini değiştirmez. Bu tür ödülleri sadece firmalar değil, aynı zamanda danışmanlık şirketi olan birçok fenomen de satın alıyor.

Ya da bugün, adında dünyanın en bilinen üniversitelerinden birinin adının geçtiği, oldukça meşhur ve prestijli bir dergide röportajınızın yayınlanması için vermeniz gereken sayfa başı ücret 300 bin TL. Peki neden? Bu paranın ödenmesinin nedeni, röportajınızın çok değerli olduğu için mi basılması? Hayır. Bu röportajı okuyup edineceğiniz bir bilgi var mı? Yine hayır. Bu paranın ödenmesinin tek nedeni, ofisinize gelen misafirin, sizin fotoğrafınızın basılı olduğu dergi kapağını tam da oturduğu sandalyenin karşısındaki masada görmesini sağlamaktır. Tüm o para sadece ve sadece bunun için veriliyor. Çoğunluk, bu bilgiye sahip olmadığı için aslında parayla yapılan bir nevi sahtekarlık bu, ama işleyiş de tam olarak böyle.

Oysa sadece 15 dakikalık bir araştırmayla bulunabilecek bu bilgiler gayet göz önünde, ama artık kimse bunları tartışmaya bile tenezzül etmiyor. Yalanlar bu dünyada kabullenilmiş durumda. Daha da kötüsü, artık kimse bu yalanları söylerken utanmıyor bile. Olan, bunlara inanıp paralarını kaptıranlara oluyor.

Kimse Ayranım Ekşi Demez

Kimse, normal şartlar altında bize yalanlarını ve ahlaksızlıklarını anlatmaz. Ancak hakkı yenilenler büyük oyuncularsa ve işin ardında milyarlarca dolar varsa, işte o zaman arkada dönen pislikleri görme ve duyma şansımız olur. Tüm bu ahlaksızlıkların küçük

bir örneğini, dünyanın en önde gelen oyun firmalarından biri olan Sierra'da çalışırken, firmanın yöneticilerini online oyun platformlarının işe yaramadığına inandırmaya çalışıp, ardından dünyanın en büyük online oyun platformu olan Steam'i kuran Gabe Newell'in dilinde görebilirsiniz. Ya da en yakın ortağını paranın güzel kokusunu alınca satan ve fikrinin başkalarından çalıntı olduğu mahkemelerce ortaya konan Facebook'un kurucusu(!) Mark Zuckerberg'in hikâyesinde bulabilirsiniz.

Belki de Güney Kore'nin meşhur Gangnam bölgesini sel baskınlarına karşı koruma işinin tüm yükünü ve maliyetini Samsung'a kilitleyip, bu sırada ilgili bölgede tüm toprakları satın alarak büyük kârlar elde eden Hyundai yöneticilerinin gözlerinde de bu ahlaksızlığı görebilirsiniz.

Dikkat ettiyseniz, verdiğim tüm örnekler yabancılardan. Çünkü Türkiye'den örnek verirsem, hukuki olarak başımın derde girmesi an meselesi olurdu. Ancak tek bir cümleyle şunu yüzde yüz emin olarak söyleyebilirim: size anlatılan tüm muazzam başarı hikâyelerinin hemen bir adım arkasında, çamura bulanmış pislik içindeki ahlaksızlık gerçekleri yatar. Rockefeller'a atfedilen, "Bana kazandığım ilk bir milyon doların hesabını sormayın, geri kalan 3 milyar dolarımın her bir sentinin hesabını vereyim" sözü, bu gerçekliğin en güzel özeti diye düşünüyorum.

Dikkat ederseniz, bütün büyük başarı hikâyelerinde bir zamansal atlama olduğunu da fark edebilirsiniz. Nedense tüm büyük başarıya sahip insanlar, son 10 yılda açtıkları fabrikalardan, son 3 yılda nasıl da büyüdüklerinden bahseder dururlar. Oysa asıl hikâye, tam da o ilk açılan ufak dükkândan fabrikalara sıçrayışı getiren o zamansal atlamanın içinde gizlidir. O zamansal atlamanın ardında genellikle hakkı yenilmiş bir ortak, rüşvetle alınmış ballı bir arsa ya da rakiplerinin önüne geçmeyi sağlayan hukuksuz bir hareket vardır.

Büyük başarıya giden merdivenin basamakları, bataklığa gömülen daha az yalancı rakiplerin üzerinden çıkılır. Eğer yeryüzünde gerçekten bir ahlak olsaydı, kimse ultra zengin olamazdı.

İşin daha da kötüsü, zenginlere atfedilenler konusunda bundan 700 yıl öncesine göre bile daha kötü durumdayız. Modern öncesi toplumlarda zenginlik tamamen soylulukla bağlantılı olarak görülüyordu. Yani dedeniz soylu bir ailedense, siz de bunun bir sonucu olarak zengin oluyordunuz. Zenginlik ile başarı, zekâ ya da çalışkanlık arasında bir bağ kurulmazdı. Ki aslında bugün de bu durum geçerli, hatta modern öncesi toplumlardan daha da kötüsü, günümüzde zenginlik büyük ölçüde ahlaksızlık ve yalanla ilişkili. En azından modern öncesi toplumlarda işin bu kısmı yoktu, yalan ve ahlaksızlık yerine soydan gelen bir şeydi zenginlik. Ancak bu konuda geriye gitmenin yanı sıra, bugün büyük bir çoğunluk zenginlerin daha zeki ve çalışkan olduğuna inanıyor. Herkes büyük bir yalana inanmış durumda ve herkes bu yalanları söylemeye devam ediyor.

Ben Doğruyu mu Söylüyorum?

Biz de kitabımız için yalan söyleyeceğiz. Ama bunu sizlere açık açık söyleyerek yapacağız. Tek farkımız, bu gerçeği en başından beri bildiğiniz halde size biraz geç bir zamanlama ile (kitabı aldıktan sonra) açıkça yazıyor olmamız olacak. Bu kitabı kendi kısıtlarım altında yazabileceğim en iyi şekilde yazmaya çalıştım. Mükemmel mi oldu? Elbette hayır. Hatta işin aslı, eminim şu an fark edemeyeceğim ama sonradan fark edeceğim tonla hata ve eksik var. Ama kitabın duyurulmasında gördüğünüz/göreceğiniz üzere, kitabın mükemmelliğine ilişkin yalanları sıralayacağım. Çünkü etrafımız o kadar parlak yalanlarla dolu ki "elimden gelenin en iyisini yaptım" gerçeğinin sıradanlığı bu durumda kaybetmeye mahkûm...

Elbette birçok insanın dediği ama yapmadığı gibi "Olsun, yeter ki bizim yolumuz doğru olsun, gerekirse kaybedelim ama doğru bildiğimiz yoldan şaşmayalım" deyip kesin kaybın yanında yer alabilirsiniz. Ama şunun altını bir kez daha çizmek isterim: bunu diyenlerin binde biri bile dediğini yapsa, dünya bambaşka bir yer olurdu. Dolayısıyla, her şeyin salt dürüstlük üzerine inşa edildiği hikâyeler de büyük birer yalandan ibaret. Yalan, hayatın

her alanında var ama özellikle başarıya giden yolda yalanın ağırlığının çok daha fazla olduğunu söyleyebilirim. Bu dünyanın kuralları bunlar. Bu kurallara uymadan yürümek pek de mümkün değil. Zaten bu kitabın tanıtımında da bu nedenle bunu yapacağız. Eğer tamamen dürüst olsaydık, "Eksiklikleri olan bir kitap ama yine de fena değil" şeklinde bir duyuru yapmamız gerekirdi. Peki, o zaman siz bu kitabı alır mıydınız?*

"EEEE yeter be, içim şişti! Tüm umudumu, mutluluğumu çaldın benden, hiç mi mutlu olamayacağım ben" mi diyorsunuz? Durun çok az kaldı biraz daha dayanın, ama öncesinde sorunuza cevap vereyim :)

* Bu kitapta sizlere 113-116. sayfalarda anlatılan dışında hiçbir anlatıda, gerçek isimlerin değiştirilmesi haricinde en ufak yalan ya da en ufak bir saptırma yapılmamıştır. Dolayısıyla kitapta yer alan hiçbir ismin gerçek bireyler ile bir bağlantısı yoktur. Elbette hatalar vardır ancak genel bilgiler ve anlatımlar doğrudur. Gayet hukuki bir dille yazmış olduğum bu metni o zaman ufak bir uyarı ile daha devam ettireyim :). Bu kitapta göreceğiniz çalışmalar size çok da anlatılmak istenmeyenleri gösteriyor. Bir şekilde aksi yönde kimi çalışımalar da bulunabilir pek tabii. Hangi çalışmaların hayatta yaşadığınız gerçekleri daha iyi açıkladığına yönelik bir kanı geliştirmek tamamen size bağlı ama ben olsam bana güvenirdim :)

Mutlu Olamayacaksın :)

Hayal edin: Yeni yıl için milli piyangonuzu almışsınız ve yılbaşı gecesi tüm aile sofrada oturuyorsunuz… Bir taraftan da televizyon açık, arada Nezahat teyzenin başıboş oğlunun dedikodusunun yapılmasının sesleri ile marula sarılmış kısırı çiğnemenizin katur kutur sesleri birbirine giriyor. O sırada çekiliş devam ediyor arka planda. Bir yandan Nezahat teyzenin başıboş oğlunun dedikodusu, bir yandan taptaze marulun dişleriniz arasında parçalanışı ile oluşan katırdama sesleri, bir yandan da milli piyango büyük ikramiyesinin çekilişi... Tam o sırada beyniniz sizin için çok elzem olan olaya dikkatinizi vermeniz için kontrolü ele alıyor çünkü bir şeyler pek de beklenmedik biçimde ilerliyor. Tüm sahte gülümsemeleri ile kameraya bakan milli piyango kızlarının elindeki numaralar tanıdık gibi… Hızla cüzdanınıza koşuyorsunuz, hemen elinize alıyorsunuz biletinizi ve bir ekrana, bir bilete bakıyorsunuz. Kalbinizin atış hızı artıyor, ilkel sinir sisteminiz savaş ya da kaç kararını milli piyango çekilişine vermek üzere adrenalini pompalıyor, göz bebekleriniz büyüyor, artık tüm dikkatiniz biletinizde ve ekranda. Arkadan gelen tüm sesler sadece birer uğultudan ibaret. Tekrar ekrana bakıyor ve tekrar bilete bakıyorsunuz… Ve evet, artık eminsiniz: Büyük ikramiyeyi siz kazandınız! İlkel beyninizin bunca pompaladığı adrenalin bir savaş ya da kaç kararına yol açmayacağına göre, tüm bu adrenalinin verdiği kalp çarpıntısıyla bir tepki vermek zorunda vücudunuz… Ve siz de çığlık atıyorsunuz. Bir yılbaşı akşamında, artık

bambaşka bir hayata adım attınız. Bu andan sonra bambaşka bir hayatınız olacak, buna eminsiniz.

Hayal edin: Yeni yıl için milli piyangonuzu almışsınız ve yılbaşı gecesi tüm aile sofrada oturuyoruz... Bir taraftan televizyon açık, arada Nezahat teyzenin başıboş oğlunun dedikodusunun yapılmasının sesleri ile marula sarılmış kısırın çiğnemenizin katur kutur sesleri birbirine giriyor. O sırada çekiliş devam ediyor arka planda. Bir yandan Nezahat teyzenin başıboş oğlunun dedikodusu, bir yandan taptaze marulun dişleriniz arasında parçalanışı ile oluşan katırdama sesleri, bir yandan da milli piyango büyük ikramiyesinin çekilişi... Tam o sırada beyniniz, sizin için çok elzem olan olaya dikkatinizi vermeniz için kontrolü ele alıyor çünkü bir şeyler pek de beklenmedik biçimde ilerliyor. Babanız öksürüyor ama normal bir öksürük değil bu, annenizin çığlığı yükseliyor tam o anda ve babanızın bilinci gidiyor. Hızla ambulansı aramak için telefona koşuyorsunuz, 112'yi arıyorsunuz. 112 acil çağrı operatörüne durumu tam olarak anlatabilmek ve babanızın hayatta kalma çabasına ufak da olsa bir katkıda bulunabilmek için beyninizdeki tüm nöronlar maksimum ölçüde çalışıyor. Ne dediğinizi bilmiyorsunuz ama doğru şeyler söylediğinizden eminsiniz. Telefonu kapattıktan hemen sonra tekrar babanızın yanına dönüyorsunuz. Tüm aile babanızın etrafında; herkesin vücudu adrenalin pompalanması ile dolu ve nöronları maksimum düzeyde biyoelektriksel atımlar yapmakla meşgul. Ancak tüm bu çabaya rağmen babanıza yardım edebilecek hiçbir şey yapamıyorsunuz. Allah'tan ambulans hızla geliyor, ilk yardım ekibi babanıza ilk müdahaleyi yapıp hastaneye doğru yola çıkıyor. Siz de arabanıza atlayıp son sürat ambulansı takip ediyorsunuz. Hastaneye sadece 5 km'lik bir mesafe kala ambulans ani bir fren yapıyor, siz ambulansa çarpmamak için direksiyonu hızla sola kırıyorsunuz ve karşı şeritten gelen araçla burun buruna çarpışıyorsunuz. Nöronlarınızın biyoelektriksel atımları bir anda yavaşlıyor, kalbiniz atıyor ama yeterince adrenalin artık pompalanamıyor. Bilinciniz yavaş yavaş gidiyor... Gözlerinizi hastane odasında açtığınız anda bir gariplik olduğunu fark ediyorsunuz; ne ellerinizi hissediyorsunuz, ne ayaklarınızı... Artık felçsiniz.

Şimdi son bir kez hayal edin. Her iki olay yaşanmadan önceki güne geri dönseniz ve sizden hayattaki mutluluğunuzu 1 ile 10 arasında (1 mutsuzluğun dibi, 10 ise muazzam mutluluğun son noktası olacak şekilde) bir puan vermeniz istense, kaç verirdiniz? 5? 7? 8? Peki, size verdiğiniz puan her ne olursa olsun, bu iki olayın yaşandığı paralel evrenlerde de 1 yılın sonunda mutluluğunuzla ilgili vereceğiniz puanın neredeyse aynı olacağını söylesem? Sanırım bana kocaman bir "hadi oradan" çekersiniz (yetiştiğiniz muhite bağlı olarak "hadi oradan" yerine tercih edeceğiniz kelimeler elbette değişecektir). Hiç akıl alır gibi değil, değil mi? Ama Brickman ve arkadaşlarının yapmış olduğu çalışma tam olarak da mutluluğunuzun gelişim seyrinin bu şekilde olacağını söylüyor. İlgili çalışmada piyango kazanan 22 talihli ve 29 felçli kişi ile görüşmeler yapılıyor ve her iki gruptaki bireylerin, bu olayları yaşamadan önceki mutluluk düzeyleri ile aradan geçen zaman sonrası ulaştıkları mutluluk düzeylerinin neredeyse eşitlendiği görülüyor. Diğer bir deyişle, başınıza ne gelirse gelsin, zaman geçtikçe şu anki genel mutluluk düzeyinize geri döneceksiniz.

Aman yanlış anlaşılmasın, klasik bir şekilde "para mutluluk getirmez" demiyorum. Tam aksine, para öyle bir mutluluk getirir ki aklınız şaşar (böyle yazınca pek bilimsel olmadı tabii). Ancak Killingsworth ve arkadaşlarının yaptığı çalışmada net bir şekilde görüleceği üzere, bu mutluluğun sınırları, halihazırda mutsuz olanlar için oldukça kısıtlı. Oysa zaten bulundukları hayat içinde kendilerini mutlu hissedenler için, para ile gelecek mutluluğun sınırları çok daha geniş. Benzer bir eğilim zengin ve fakirler için de geçerli. Fakirler için para ile gerçek mutluluk oldukça kısıtlıyken, zenginler için gelen her ekstra dolar, mutluluklarına mutluluk katmaya devam ediyor.

Peki neden? Çünkü temelde iki tür mutluluktan bahsedebiliriz. Biri anlık mutluluk. Anlık mutluluk, tam olarak milli piyangoyu kazandığınız anda yaşadığınız duygunun adıdır. İnanılmaz mutlusunuzdur, geleceğe umut dolu bakabilir ve artık diğer zenginler gibi yaşayabileceğinizi düşünebilirsiniz. Tüm bunları düşündükçe içiniz umutla dolar. Ancak hedonik adaptasyon dediğimiz şey devreye girer.

Gece gündüz aynı şeyi düşünüp sürekli mutlu ya da mutsuz olamayacağınıza göre, belirli bir süre sonra başlangıçtaki mutluluk sınırlarınıza geri dönersiniz. Bu da bizi ikinci tür mutluluğa getirir: uzun vadeli mutluluk. Uzun süreli mutluluk, hayata dair genel tutumunuzun bir sonucudur aslında. Bu tutumun sonucu olarak ortaya çıkan mutluluğunuzun da yalnızca %20 ila %40'lık kısmını değiştirmek sizin elinizdedir. Çünkü uzun süreli mutluluğunuzun %60 ila %80'i, yaşadığınız hayat tecrübesinden daha fazla oranda genetik faktörler tarafından belirlenir. Yani, şu anda hayatınıza ilişkin genel mutluluğa vereceğiniz puanın büyük çoğunluğu, sahip olduklarınız ya da imkanlarınızca değil, doğduğunuz andaki genleriniz tarafından belirleniyor.

Sonuç olarak, sürekli "şu olsa çok daha mutlu olurdum" ya da "ah, şu çocuğun okul masrafları bitse de daha mutlu bir hayatımız olsa" diyerek gelecekte bir zamana ertelediğimiz mutluluk, aslında doğduğumuz andan itibaren belirli sınırların dışında pek değişmiyor. Yani mutluluğu aramanıza ya da geleceğe ertelemenize gerek yok, çünkü zaten doğduğunuz andan itibaren "içinizde" :). Eğer fakir bir hayat sürmüyorsanız, parayla büyük oranda değiştirebileceğiniz bir mutluluk da değil bu. Asıl mesele, parayı hayatınızın merkezine koymaktansa, hayatınıza anlam katacak bir amacı bulmak olmalı. Yani, bol para ile hiçbir şey yapmadan yatarak ya da ömür boyu dünyayı gezerek mutlu olmak aslında herkes için pek mümkün değil.

"Dance Me to the End of Hope"

Profesör Dr. Donald Hebb, tam olarak bunu ortaya koyan bir deney tasarlıyor. Deneyde, insanlara günlük olarak 20 dolar ödüyor. Bu miktar, o dönem için oldukça iyi bir para, çünkü günlük işler için ortalama 10 dolar ödeniyor. Ancak katılımcılardan istenen tek şey, hiçbir şey yapmamaları. Ufak bir odada, tuvalet, su ve yemek ihtiyaçları dışında, küçük bir yataktan çıkmadan durmaları yeterli. Yatakta yatarken tüm duyuları engellenecek şekilde gözlerine uyku bandı takılıyor ve elleri tüp benzeri bir şeyin içine yerleştiriliyor. Tamamen izole edilmiş durumdalar. Kulağa oldukça hoş geliyor aslında, çünkü gerçekten hiçbir şey yapmadan 20 doları kazanacaksınız.

Hebb'in amacı, bu deneyi 6 hafta boyunca sürdürmek ve tamamen izole edilen katılımcılardaki değişimleri gözlemlemek. Ancak neredeyse hiçbir katılımcı bu sürece 6 hafta boyunca dayanamıyor. Hatta bırakın 6 haftayı, birçok katılımcı sadece 8 saatin sonunda çalışmayı terk ediyor. Bütün katılımcıların raporlarındaki ortak söylem, "bu tür bir izolasyonun net ve odaklı bir şekilde uzun süreli düşünmelerini tamamen ortadan kaldırdığı ve kendi düşünceleri üzerinde bile kontrolü kaybettikleri" yönünde.

Bu deney, sadece paranın ya da boş vaktin mutluluk getirmediğini, insanın hayatında bir amaç, anlam ve aktivitenin ne kadar önemli olduğunu gösteriyor.

Zaten o dönemde Hebb'in bu çalışmayı yapmasının sebebi sadece akademik bir merak değildi. Aynı zamanda askeriyenin de ilgisi vardı. 1950'li yıllarda Sovyetler Birliği, izolasyonu bir beyin yıkama yöntemi olarak kullanıyordu ve Kanada ordusu da bu yöntemin ne kadar etkili olduğunu öğrenmek istiyordu. Amaçları, hem izolasyonu ellerindeki mahkûmlardan bilgi almak için kullanmak hem de bu yönteme karşı savunma yolları geliştirmekti. Günümüzde böyle bir çalışma yapmaya kalksanız, hiçbir etik kuruldan izin alamazsınız. Çünkü bu bir tür işkence olarak kabul ediliyor. Hiçbir şey yapmamak, insanın doğasına aykırı. Bir amaç bulmak ve o amaca kendini adamak, paradan bile daha önemli.

Yapılan başka bir çalışmada da insanların, ortaya bir şeyler koyma şansı olan işlerde (örneğin çömlek yapımı), rutin ve yaratıcı olmayan işlere göre (örneğin veznedarlık) çok daha düşük ücretlere çalışmaya razı oldukları gösteriliyor. Yani insan için işin sonundaki para, doğrudan bir amaç değil. Her ne kadar bu illüzyona inanmış olsak da, yapılan birçok çalışma aynı sonucu ortaya koyuyor: Asıl önemli olan, kendinizi gerçekleştirebileceğiniz bir amacı bulmak. Ve bu amaca ulaşmanın getirisi sadece mutluluk değil, daha çok huzur oluyor.

Ki ünlü şarkıcımız Teoman tüm bu anlatılanların özünü tek bir cümlede çok güzel özetliyor: "Hiç çalışmak istemiyorum, ama çalışmayınca da çok sıkılıyorum."



Görsel 18: Hebb'in deneyinden bir fotoğraf.
Günlük 10.000 TL'ye siz de bu şekilde bir gün geçirmek istemez miydiniz?
Ah, bu arada fotoğraftaki ünlüyü tandınız mı? Kendisi Leonard Cohen ve evet
o da bu deneylere zamanında öğrenci olarak katılanlardan biri.
Kim bilir belki de o muazzam şarkı sözlerini bu yatakta uzanırken yazmıştır.

Dolayısıyla asıl amaç, anlamlı bir hayat kurgulayabilmek; bu da, genlerimizin izin verdiği sınırlar içinde en mutlu olacağınız hayatı yaşamanızı sağlayacak yegâne unsur. Ancak gerçekten ilginç olan, bize sürekli mutlu olma zorunluluğunun pompalandığı bir yaşamı sürdürmemiz. Mutlu olmamak, sanki bizde bir gariplik olduğunun göstergesi gibi algılanıyor. Ve daha da ilginç olan, bu gariplik hissi ve herkesin mutlu olduğuna dair yanılgı, bizi daha da mutsuz hale getiriyor. Birçok insan kendinde bir sorun olduğunu düşünüyor. Sürekli Instagram'da paylaşılan tatil fotoğrafları, insanların dedikodu ortamlarında bile kendilerinin ne kadar mutlu bir hayat yaşadığını anlatma çabası, TikTok'ta mutluluk yalanını söyleyen çiftlerle dolu videolar... Hatta güneşin doğuşuna bakıp mutlulukla dolmamız gerektiğini empoze eden tonlarca sosyal medya hesabı var. Tüm bunlar, sürekli mutluluğun normal bir şey olduğu illüzyonunu dayatıyor.

Oysa gerçek şu ki, en az mutlu olmak kadar mutsuzluk da hayatın bir parçası. Sürekli mutluluk dayatması ve bu illüzyon,

beraberinde mutsuzluğu getiriyor. Sürekli mutlu olmayanlar (ki bu aslında herkes) kendilerinde bir gariplik olduğunu düşünmeye başlıyor ve bu da onları mutluluk yerine mutsuzluğun kollarına itiyor.

Tüm bu zorlama mutluluk algısından kurtulup, asıl olana odaklanmanızı sağlayacak yegâne unsur ise gerçeklerle yüzleşmek. Gerçekten herkesin mutlu olmadığını, gerçekten başarılı olma olasılığının sandığınızdan düşük olduğunu ve gerçekten bir gün öleceğimiz gerçeğini kabullenmek... Bu gerçeklerle yüzleşmek, asıl amacınıza yönelmenizi sağlayacak en önemli unsur. Dolayısıyla, hâlâ umut var.

Peki
Ben Ne Yapacağım?

Tüm bu yalan dolan içerisinde bizler için hiç mi umut yok peki?

Elbette var …

Var… Ama o da tam düşündüğümüz gibi değil…

İkinci Dünya Savaşı sırasında Nazi kamplarında 6 milyondan fazla Yahudi ve tutsak büyük bir acımasızlıkla ve işkencelerle karşılaşarak öldü. Ölüm kamplarından kurtulanlar ise yalnızca 300 bin kişiydi. Bir başka deyişle, Nazi kamplarına girdiğinizde sağ çıkma olasılığınız yalnızca %5'ti ve bu kamplardan birine giren bir kimse için ortalama yaşam süresi sadece 6 aydı. Viktor Emil Frankl, acımasız hikâyeleriyle bilinen Auschwitz de dahil olmak üzere dört farklı Nazi kampında tutsak edilmiş bir Yahudi'ydi. Aynı zamanda bir nörolog ve bilim insanıydı. Ortalama ömrün 6 ay olduğu bu insanlık utancı kamplarda tam 3 yıl hayatta kalmayı başardı ve müttefik kuvvetlerin 1945 yılında Almanya'ya ulaşmasıyla özgürlüğüne kavuştu. Frankl, bu kadar acımasız bir ortamda hayatta kalabilmesinin tek bir nedeni olduğunu söylüyordu: "Tüm bu süreç boyunca kendini ayakta tutan anlamlı bir hedefe sarılmak." Ve bu hedef, bir bilim insanına yaraşır şekilde oldukça ulviydi; diğer mahkûmlara hayatta kalmaları için doktorluk becerilerini kullanarak yardımcı olmak.

Ancak Frankl'ın tutsaklığı sırasında yaptığı çok ilginç bir tespit daha vardı. Bu kamplarda, inanılmaz zor koşullarda hayata tutunanlar için en önemli şeylerden biri de umuttu. Umut var oldukça, insanlar direnebiliyor, hayata tutunabiliyorlardı. Bu umudun hepimizin bildiği bir yönüydü. Ancak asıl soru şuydu: Umutların gerçekliğin

duvarına çarpıp paramparça olduğu o andan sonra ne oluyordu? O güne kadar kimse bu konuda bir soru sormayı akıl etmemişti.

Eminim hepiniz, gerçeklikten tamamen kopmuş umutlara sarılan insanlarla karşılaşmış ya da böyle bir durumu yaşamışsınızdır. Bu durumu en çok, 2023 Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin birinci turundan sonra çevremde gözlemledim. Birçok insan, Recep Tayyip Erdoğan lehine olan oy fazlalığının aslında bir anlaşmadan kaynaklandığına inanmıştı. İddiaya göre İmamoğlu, Kılıçdaroğlu ve Yavaş arasında bir anlaşma vardı; Erdoğan ezilerek yenilmemeliydi, ancak ikinci turda Cumhurbaşkanlığını Kılıçdaroğlu'na devredecekti. Bu yüzden İmamoğlu ve Yavaş, birinci turda rahat rahat "Merak etmeyin, kazanıyoruz" diyebilmişlerdi. Her şey önceden planlanmıştı. Tek yapılması gereken ikinci turu beklemekti. Bu saçma argümanı o kadar çok insandan duydum ki, belli bir süre sonra ben bile inanmak üzereydim.

Bu durum, şampiyonluğu kaybeden futbol takımlarının taraftarlarının, her seferinde işin içinde şike olduğuna inanmalarına benziyor. Ya da çok daha ötesi, ölen eşlerinin hâlâ yaşadığına inanan ve yalnızlıklarını onlarla sohbet ederek geçiren yaşlı dullara dair yapılan bilimsel çalışmaların gösterdiği gibi bu oldukça normal bir reflekstir; insanlar, gerçekle yüzleşmekten kaçınma eğilimindedirler, özellikle de gerçekler hiç hoşlarına gitmiyorsa.

Viktor Emil Frankl de Nazi kamplarında diğer tutsaklarda benzer davranışları gözlemlemişti. Örneğin bir tutsak, nereden çıktığı belli olmayan bir söylentiye dayanarak 13 Mart'ta müttefik kuvvetlerin bir operasyonla kendilerini kurtaracağına inanmıştı. 13 Mart geldi ve geçti, elbette hiçbir şey olmadı. Ne gelen müttefik kuvvetler vardı ne de kurtuluşa dair bir işaret. Ancak bu mahkûm, 13 Mart'tan hemen sonra öldü.

Bu fenomen, yalnızca Frankl'ın gözlemlerinde değil, ölüm istatistiklerinde de çok net görülür. Yaşlıların ölüm oranları, kültürel olarak önemli günlerden hemen sonra artış gösterir. Örneğin Türkiye'de Ramazan Bayramı sonrası ya da ABD'de Noel sonrası, yaşlıların ölüm oranları diğer dönemlere göre daha yüksektir. Bu önemli

günlere kadar akrabalarıyla mutlu bir zaman geçirme umudunu taşıyan yaşlılar, o tarihin geçmesinden sonra gerçekle yüzleşirler. Onları ayakta tutan umut ortadan kalkınca, ne yazık ki bu umudun gerçekler tarafından parçalanmasının acısı ağır gelir. Umudun bitişi, umudun getirdiklerinden çok daha ağırdır.

Aynı Hikâyeleri Dinlemek Zorunda Değiliz

Gerçekle bağdaşmayan umutlar, kısa vadede motive edici olabilir. Ancak uzun vadede, bu tür umutların etkileri her zaman yıkıcıdır.

Dolayısıyla, umut etmeye ilişkin gerçekler pek de genel kabullerimizdeki gibi değildir. Umut etmek elbette motivasyon sağlıyor; bu noktada oldukça kapsamlı bir literatür var karşımızda. Ama bu noktada da umudumuzu üzerine inşa ettiğimiz gerçeklik asıl unsur olarak karşımızda duruyor. "Yeterince istersen başarırsın" söylemlerinin üzerine bir de sosyal medya sayesinde herkesin başarılı olduğu yanılsaması bir araya gelince, umudun inşası bir gerçekliğe değil, tamamen kaygan bir hayalperest zemine oturmaya başlıyor. Ve en nihayetinde o kaygan zemin, gerçekliğin depremi ile binayı hızla yıkabiliyor. İşte geldik yine zurnanın zırt dediği yere (kaygan zeminli teşbih sanatımın üzerine zırtlı bir cümle olmadı ama işte gerçekler tam da bu kitaptaki gibi hiç beklemediğimiz bir anda saçmalayabiliyor). Gerçekçilik üzerine inşa edilmemiş bir umudun getirdiği motivasyon hikâyesi de kocaman bir yalan.

Yıllar boyunca sosyal medyada ürettiğim içerikler nedeniyle insanların umudunu kırmakla suçlandım. Bu nedenle gençleri zehirlediğim dahi ileri sürüldü. Ama çok net olarak söylemeliyim ki, umudun en baştan gerçekler üzerine oturtulması, her daim sahte bir gerçekliğin üzerine inşa edilen umudun getireceği motivasyondan daha makul bir yaşamı bizlere sunuyor. Ancak bizlere umut satan sosyal medya hesapları, kitaplar ve kişisel gelişimciler her zaman daha fazla tutuluyor, seslerini de daha fazla duyurabiliyorlar. Çünkü kısa vadeli de olsa bizleri iyi hissettiriyorlar. Milyonların aynı anda izlediği bir reels videosunda "sen özelsin ve herkesten farklısın"

diyen bir kişisel gelişim uzmanı, her daim "sen de diğerleri gibisin" diyenden daha iyi geliyor bizlere. Oysa gerçek olan, daha iyi hissettiren değil ve uzun vadede bu iyi hissetmelerin de bir dönüşü oluyor elbette. Ama artık aynı hikâyeleri dinlemek zorunda değiliz...

Saçmalığı Fark Et!

Sevgili okuyucu, yıllarca aynı hikâyeleri dinledik. Oysa bizlere anlatılan hikâyenin ötesinde bambaşka bir gerçek var. Olanaklara, networke ya da yeterince şansa sahip olanlar her zaman senden daha başarılı olacaklar. Şu anki sistem tüm bu gerçekliği bizlere unutturuyor ve yalanlarla dolu umut balonları tutuşturuyor elimize. Bunun bir sonucu olarak başarısızlık ile yüzleşince kendimizi suçlu hissediyoruz. Öte yandan, eşinin üst düzeydeki babası sayesinde bir anda basamakları onar onar atlayanlar, nasıl da çok çalışarak başarılı olunacağını anlattıkları konferanslar verebiliyor. Herkes (üstelik kendimiz de dahil) başarısız olanı suçlarken, bu şartlar altında başarı hikâyelerini anlatanları ayakta alkışlıyor, onların hikâyelerini hayranlıkla dinliyoruz. Bu sistem, belli olanaklara sahip olanların sürekli başarılı olacakları, geri kalan büyük bir çoğunluğun ise başarısızlıkla yüzleşip duracakları bir döngüden ibaret. Üstelik bu döngüden çıkıp da büyük başarılara imza atanların birçoğunun imzasının mürekkebine biraz dikkatli bakarsak, bol bol pislik, yalan ve ahlaksızlık göreceğiz. Ama bu kişiler aynı zamanda ahlakı yücelten anlatıların başrollerinde yer almayı, yapılan bağış programlarında bol sıfırlı çeklere imza atmayı da çok iyi biliyorlar. İşsizlikle mücadele ederken depresyona giren gençlere, saatliği 1.000-1.500 TL'yi bulan psikologlardan profesyonel destek almayı öğütleyecek kadar fanus içinde büyümüş olanlardan ders dinlemekten ben çok sıkıldım. Eğer sizler sıkılmamışsanız, en kısa zamanda sıkıldığınız günlerin gelmesini dilerim. Çünkü bu gerçeklerin farkına ne kadar erken varabilirsek, bu saçmalıktan çıkmak için de o kadar erken davranma şansımız oluyor. Ben kendi adıma çok geç bile kaldığımı düşünüyorum.

Eğer tüm bu oyunu uzaktan izliyor olsak çok güzel olabilirdi. Ama biz bu oyunda ne yazık ki figüranlarız. Bu saçma oyundan kurtulmak için ilk olarak oyunun temel kuralının reddinden başlamamız gerekiyor: başarısız olacağımız gerçeğini kabullenmek ve buna bağlı umutlarımızın üzerini çizmek.

Elbette bu durumu kabullenmek oldukça zor olacak, bunu biliyorum. Çünkü tüm sistem, gelecekte bir gün başarılı olacağınız umudu üzerinden kurgulanmış durumda. Bu umuda hepimiz daha ilkokul sıralarındayken sarılmaya başlıyoruz. Birçok insan ömrünü bu yolda tüketiyor. Bu nedenle de bu gerçekleri söylediğim anda birçok kez kişisel gelişim koçlarından, kimi psikologlardan ve hatta akademisyenlerden çokça eleştirilerle yüzleştim. Oysa başarısızlığın ön kabulü, bizlere anlatıldığı gibi demotive edici bir unsur değil, aksine omuzlarımızdaki yükü büyük oranda ortadan kaldıran gerçekçi bir yaklaşım.

Steve Jobs'un Apple'dan kovulmasına ilişkin çok güzel bir tespiti vardır, "Apple'dan kovulmak başıma gelen en iyi şeylerden biriydi. Başarılı olma baskısıyla, yeniden acemi olmanın hafifliği yer değiştirdi. Kovulmak, hayatımın en yaratıcı periyotlarından birine girmemi sağladı" der. Ben Steve Jobs gibi büyük bir başarısızlığın ardından bunun kabulü ile rahatlamadım, bu noktada ondan daha şanslı olduğumu bile düşünüyorum. Ben, herhangi bir başarıya ulaşmadan önce başarısızlığın ön kabulü ile yaşadığım tüm stresten ve baskıdan arındım. 20 kişinin bile dinlemediği konferanslarda soru sorarken kızaran, heyecanlanan biriydim. Ne zaman ki başarısız olmamın doğal olduğunu, ailesi tarafından sürekli "aman çok göze batma" diyerek yetiştirilmiş biri olarak, insanların önünde konuşurken rezil olmanın da gayet doğal olacağını kabul ettim, bir anda tüm bu stresin yükünden kurtuldum. TedX'te binlerce kişinin önünde heyecanlanmadan, kızarmadan konuşabilir hale geldim. Çünkü normal olan zaten heyecanlanmamdı, dolayısıyla bunda utanacağım bir şey olmamalıydı. Bu ters psikoloji ve gerçeklikle barışma, benim için muazzam bir değişimi de getirdi. Oysa içinde

bulunduğumuz şartlar gereği, aslında hiç olmaması gereken başarı baskısı sürekli omuzlarımızda duruyor. Bu tamamen bir saçmalık.

Tüm kitap boyunca yapmaya çalıştığım şey bundan ibaret: bu saçmalığa ilişkin bir farkındalık sağlayabilmek. Başarısız olacağınız gerçeğiyle yüzleşmenizi sağlamak, umutlarınızı daha gerçekçi bir senaryoya bağlamak ve bu sayede de asıl olana odaklanabilmenin yolunu açmak. Başarısızlığın ön kabulü, bu oyunun kurallarından bizlerin biraz da olsa sıyrılmamızı sağlayacak ilk adım oluyor. İkinci adım ise, başarısızlığın ön kabulü sayesinde asıl olana odaklanmanın fırsatından yararlanmak.

Gerçekten Ne İstiyorsun?

Eğer başarısızlığın ön kabulüne ikna olduysanız, artık ilk kez kendinize "Gerçekten ben ne istiyorum?" sorusunu sorabilirsiniz. Neden ilk kez diyorum? Çünkü bugüne kadar bu soruyu kendinize doğru bir şekilde soramadınız. Bu soruyu kime sorarsam sorayım, herkesin verdiği cevapların başarıyla bezeli bir sonun hayali ile inşa edildiğine şahit oldum. "Gerçekten" gitarist olmak isteyen genç, on binlerce kişinin onu izlediği bir sahnede kendini hayal ediyordu bu soruyu cevaplarken. "Gerçekten" doktor olmak istediğini iddia eden ise hayatlarını kurtardığı hastaları ve ona müteşekkir olan hasta yakınlarını düşünmekteydi. Hangi mesleği, hangi kariyeri düşünürseniz düşünün, başarının ışıltıları ile aydınlatılmış hayallere bakarsanız elbette mutlu olursunuz. Bu durumda neredeyse her meslek, her kariyer planı ya da her hayat yolculuğu gayet makul gelecektir kulaklarınıza. Oysa başarısızlığın karanlığında aynı hayalleri kurduğunuzda zamanla gerçekten bu işi yapmak istiyor muyum sorusunu cevaplayabilir hale geleceksiniz. "Ben gerçekten ne istiyorum?" sorusuna doğru bir cevap verebilmenizi sağlayacak yaklaşım tam olarak bu. Gayet pespaye bir barda, gelen 10-15 müşterinin sizin ne çaldığınızla asla ilgilenmediği bir ortamda gitar çaldığınızı düşünün. Yine de gitarist olmak ister miydiniz? Ya da onca yılın emeği, onca çözülmüş YKS sorusunun ardından girilen ilk binlik derecelerin sonunda

hastaya takmadığınız sarı su nedeniyle dayak yediğiniz anı hayal edin, hâlâ doktor olmak kulağınıza hoş geliyor mu?

İşlerin sonunda tamamen başarısız olacağınız ön kabulü ile düşünmeye başlamak, artık sondaki bir hayale değil, sürece yani yolun kendisine odaklanmanızı sağlayacak. Onca emeğin ve yılların sonunda başarısızlıkla yüzleştiğiniz anı hayal edin, geriye dönüp baktığınızda verdiğiniz emekler için pişman olacak mısınız? Eğer içinizde pişmanlığa ilişkin en ufak bir şüphe dahi varsa o yolun sizler için doğru olmadığını söyleyebilirim. Ama cevabınız gitar solonuzu dinlemeyen dinleyicilere rağmen, sarı su takmadınız diye sizi hemen CİMER'e şikâyet edecek hastalara rağmen, yani başarısızlığın gerçekliğine rağmen, "yürüdüğüm bu yoldan pişman olmayacağım" şeklindeyse, işte o zaman gerçekten istediğiniz şeyi bulduğunuzu söyleyebilirim.

İlgili yolu tercih ettikten sonra her şeyin güzel olacağını da vaat etmiyorum kesinlikle. Seçeceğiniz yol, sürekli kuş cıvıltıları içinde, yeşilliklerle, muazzam güzel havada yürüyeceğiniz bir yol olmayacak. Kimi zaman çamura da bulanacaksınız, kimi zaman yerlere de kapaklanacaksınız. Ki zaten olması gereken de tam olarak bu. Bu noktada da bir yanılsama içerisindeyiz; genel itibarıyla kolay bir yolculuğu tercih ederek kendimiz için doğru olanı yapacağımıza inanmaktayız. Peki gerçekten kolay bir yolun tercihi daha iyi olsaydı, neden Ali Koç böyle bir yol tercihi yerine Fenerbahçe'nin başkanı olup kendisine kimi zaman küfürler edilen stadyumlarda dolaşmayı tercih ediyordu? Ali Sabancı, her gün yatlarında sürekli en ılıman mevsimlere denk gelecek şekilde dünyanın en güzel kıyılarında dolaşmak yerine Pegasus'u kurup gece gündüz çalışmaya devam ediyordu? Örnekleri daha da uzatabilirim aslında, ama bunu yapmayacağım. Temelde varacağımız cevap hep aynı olacak: Anlamlı olduğuna inandığımız bir mücadele. Dikkat ederseniz, Frankl'ı insanlık dışı toplama kamplarında hayatta tutan şey kurtulma umudu değildi, tutsaklığı boyunca anlamına inandığı bir amaç uğruna mücadele vermesiydi.

Bunu sadece Frankl'ın hayatında değil, Huta ve Ryan'ın yapmış olduğu çalışmanın sonuçlarında da görebiliyoruz. Çalışmada,

öğrencilerden 10 gün boyunca her gün ya anlamlı ya da mutlu hissetmelerini sağlayacak en az bir şey yapmaları isteniyor. Örneğin mutluluk grubunda olanlar daha fazla sosyal medyada zaman geçirme, daha fazla uyuma, arkadaşlarıyla sosyalleşme gibi aktivitelerde bulunurken; anlam grubunda olanlar birisine yardım etme, kötü hisseden birini neşelendirme, yardım kuruluşlarında çalışma gibi aktivitelerde bulundular.

7 günün hemen sonunda, çalışmaya katılanlarla duygu durumlarına ilişkin görüşmeler yapıldı. Mutluluk grubundakiler çok daha pozitif hislere sahiptiler, kendilerini çok daha mutlu hissediyorlardı ve anlam grubundakilere göre daha da mutluydular. Ancak bu mutluluk ve etkiler oldukça kısa sürüyordu. Çalışmadan 3 ay sonra yapılan görüşmelerde de bu durum ortaya çıkıyordu. Sadece 3 ayın sonunda, bu öğrencilerin duygu durumları eski haline dönmüştü. Anlam peşinde koşan öğrenciler ise başlangıçta hemen mutlu hissetmeseler de, hayatlarını daha anlamlı bulduklarını ifade ettiler. Üç ay sonra, bu öğrenciler kendilerini daha "zenginleşmiş," "ilham almış" ve "kendilerinden daha büyük bir şeyin parçası" olarak tanımladılar. Ayrıca, daha az negatif ruh hali içindeydiler. Görünen o ki, anlamlı bir amaç için mücadele etme, uzun vadede her zaman mutluluk arayışına üstün geliyordu.

Dolayısıyla, uğruna yıllarınızı harcayacağınız yolun kendisi, inandığınız bir amaç uğruna mücadeleyi içermeli. Çünkü hayat dediğimiz şeye anlam katan unsur, temelde zenginlik ve sıfatlar değil, mücadele etmeye değeceğine inandığınız "o şey"i bulabilmek. Kim olursak olalım, hangi konuma gelmiş olursak olalım, mücadele hissine muhtacız. Yaşama değer katan her şey ama her şey bir mücadelenin sonunda elde edilmiştir. Bu noktada biz fakirler aslında çok şanslıyız; maşallah hayatta bol bol mücadele edecek sorunumuz var :). Eee, peki biz bu yolda nasıl yürüyeceğiz, nasıl devam edeceğiz sorusu mu korkutuyor sizi? Hiç korkmayın (sanırım size ilk kez kitap içerisinden güzel bir haber vereceğim :)); çaresizliğinizin gücü, bu yolu yürümenizi sonuna dek sağlayacak.

Rabia

Rabia pavyonda çalışıyordu. Henüz 16 yaşındayken saçma sapan bir erkekle ailesi tarafından imam nikahı ile evlendirilmiş, daha 17'sine yeni bastığında da çocuğu olmuştu. YouTube kanalımız için pavyonda yaptığımız röportaj sırasında kendisiyle tanıştım. Ne yazık ki çok kez duyduğumuz acı dolu hikâyelerden bir diğerine daha benziyordu. Hafif kiloluydu, sarıya boyatılmış saçları ve kocaman simsiyah gözleri vardı. Çakma bir sarışındı ama simsiyah gözleri ve hafif tombul yanakları ile çakma sarışınlık bile yakışmıştı kendisine. İlgili röportajlar sırasında farklı kadınlarla tanışma ve sohbet etme fırsatım oldu ama gerçekten Rabia diğerlerinden farklıydı. O yüzden onun hikâyesini daha derinlemesine dinlemek istedim. Tahmin edebileceğiniz üzere, eşinden sık sık şiddet görmüştü Rabia. En sonunda dayanamayıp kızını da alıp kaçmıştı evden. Normalde intihar etmeyi düşünmüş önce ama sonra kızı için yaşaması gerektiğine karar vermiş. Birçok işte çalışmış; evlere temizliğe gitmiş, masaj salonlarında masözlük yapmış ve en sonunda pavyonda çalışmaya başlamış. Rabia, diğer kadınlar gibi alkole bağımlı değil bu arada; alkol yerine meyve suları ile işini yapıyor ve parasını kazanıyor. Bu arada Rabia sadece pavyonda da çalışmıyor. Gündüzleri kuaförde çalışıyor ve hafta sonları da bir güzellik merkezinde. Ben röportajı yaparken Rabia 28 yaşındaydı ve son 7 yıldır böyle bir koşturmacanın içinde sürdürüyordu hayatını. Kızını güzel bir okula yazdırmış, eksik olan dersleri için özel dersler bile aldırabiliyordu. Her gün sabahtan akşama kadar koşturmak, üzerine de kızına zaman ayırabilmek inanılmaz bir yük olmalıydı. Nasıl yetiştirebildiğini sordum bunca işi, "Başka çarem yok ki abi," dedi. "Kızım için mecburum, yoksa çoktan intihar etmiştim." En son ayrılırken hayalini sordum, "Güzellik salonu açmak," dedi. Parasını da biriktirmeye başlamış, eğer her şey yolunda giderse 2 yıla açacakmış.

İşin aslı, bir başarı hikâyesi anlatılacaksa tuzu kurular değil de Rabia'nın hikâyesi çok daha gerçek. Sonunda güzellik salonunu açıp hayallerini yaşayacağını pek sanmasam da şu ana kadar başardıkları

bile muazzam. Ve böylesine insanüstü bir çalışmayı becerebilmesinin sırrı da kendi sözlerinde gizli: Çaresizlik.

B Planın Var mı?

Shin ve Milkman'ın yapmış oldukları çalışmada, bizlere anlatılanların aksine, çaresizliğin hedeflere ulaşmamızda büyük bir motivasyon sağladığına işaret ediliyor. İlgili çalışmada katılımcıların hedefi, verilen kelimelerden anlamlı cümleler oluşturmak. Elbette hedefte yüksek performans göstermeleri durumunda kendilerine bir ödül de verilecek; bu ödül, tıka basa doyabilecekleri muazzam yiyeceklerle donanmış bir akşam yemeği. Katılımcıları iki gruba ayırıyorlar. Gruplardan birine, başarısız olmaları durumunda kampüste bedava yiyecek bulmalarını sağlayacak ikinci bir plan yapmaları söyleniyor. Ardından her iki grup da ilgili görevi gerçekleştirmek üzere deneye alınıyor.

Her ne kadar hayatlarımız boyunca bizlere her zaman bir B planımızın hazır olması gerektiği öğretilse de, deneyin sonuçları tam aksini gösteriyor. B planı olanlar, alternatif plana sahip olmayanlara göre çok daha kötü performans sergiliyorlar. Çünkü bu görevde başarısız olsalar bile, ellerinde tutunabilecekleri bir B planı mevcut. Aynı deney sürecini ödülün para olduğu ya da ders notu olduğu farklı tasarımlarla da tekrarlıyorlar ve sonuç değişmiyor. B planı olanlar her zaman daha kötü bir performans ortaya koyuyorlar. Üstelik performansın ötesinde, katılımcılar bir B planları olduğunda başarıya yönelik motivasyonlarında da düşüş yaşıyorlar.

Dolayısıyla, "Her zaman bir B planınız olsun" söylemi, her ne kadar doğruymuş gibi gelse de, temelde tamamen hatalıdır. İşte bu noktada biz fakirler, bir kez daha zenginlerin önüne geçebilecek bir avantaja sahibiz. Çoğumuz için zaten bir B planı yapabileceğimiz şartlar yoktur, üstelik hayatın olağan akışı içinde B planları yapmak da pek mümkün değildir. Ben kitabın başından beri anlattığım üzere, hep akademisyenliği istiyordum ve lisans hayatım boyunca buna uğraştım. Gece gündüz ders çalıştım, ortalamamı yükselttim, İngilizce sınavlarına girdim, birden fazla diplomaya sahip oldum. Sadece ALES denilen sınav için tam 1 yılımı harcadım. Hayatımın yaklaşık

6 yılı boyunca bu hayalim için çabaladım. Hayatın olağan akışı, hiçbir zaman "Ah, bir de B planım olsun, bu iş olmaz ve 6 yılım boşa giderse o zaman gider mühendis olurum" deme şansını bırakmıyor.

KPSS'ye çalışan birinin bu sürece 1 yılını verdikten, yeterli puanları aldıktan sonra en az 1 yıl boyunca mülakatlara girip elendikten sonra, yani ortalama 2 yılını bu sürece verirken, aklında bir de alternatif bir B planı ile hareket etmesi pek de hayatın olağan akışına uygun değil. Hayatın olağan akışının dışında, tüm planlarınız alt üst olunca dahi plan değiştirip yeniden bir işe odaklanma ve bu B planının da en az A planındaki sonuçlar kadar iyi olabilme olanakları, her zaman olduğu gibi varlıklılara ait bir ayrıcalık. Dolayısıyla asıl olan, B ve C planlarının olduğu bir hayat planı çerçevesinde koşuşturmak değil, inandığınız hedefe tüm çaresizliğinizle yüklenmektir. Bizi gerçekten güçlendirecek ve imkânı olanlar karşısında küçük de olsa avantajlı duruma getirecek şey, çaresizliğin gücüdür. Çaresizliğin gücü, birçok durumda ayağa kalkmanıza büyük bir destek olur ve bu gerçekten kullanılması gereken bir avantajdır.

Aşk ile Bir Kere Daha: Allah Belanı Versin Babişko Asuman

Benim çaresizliğimin gücü ile en büyük yüzleşmem Babişko Asuman'la yaşadıklarım sonrasında da olmamıştı aslında. Her ne kadar tüm başımdan geçenleri anlatmış olsam da, insanların aklında Babişko Asuman en çok yer edeni oldu. Ama benim tüm hayallerimi yıkıp yere düşüren asıl olay 26. başvurumdaydı. İşsizliğimin depresyonumu, depresyonumun mutsuzluğumu beslediği dönemlerin birbirinin aynısı olan günlerinden birine daha uyanmıştım. Her sabahım bir diğerinin aynısıydı zaten, önce 2 saat çalışır, sonra ara verip kahvaltımı yapar, ardından tekrar çalışmaya otururdum. Yine aynısını yaptım, kahvaltımı da bitirince annemi öpmek için oturma odasına geçtim, annem de her zamanki gibi gazetesini okuyor, ülkenin o dönemki yöneticilerine yine her zaman olduğu gibi sövüyordu. Yanağına öpücüğümü kondurdum ki, tam o sırada gazetenin ilk sayfasının sağ alt köşesindeki habere gözüm ilişti. Haberin başlığı

"Bizi iyi adaylar tercih etmiyor" şeklindeydi. Hemen haberi okumaya çalıştım ama sanırım bu sırada öpücüğü biraz uzatmış olacağım ki, annemden bir üfleme geldi ve başını hafifçe salladı. "Anne" dedim, "iki saniye verir misin gazeteyi?" Hemen aldım gazeteyi ve ilgili haberi okumaya başladım. Adeta hayallerimdeki rektör konuşuyordu haberde. Doğudaki bir üniversitemizin rektörüydü kendisi ve tam olarak iyi adayların kendilerine akademisyen olarak gelmemesinden dolayı şikayetçiydi.

"Bizler en iyi adayları üniversitemize bekliyoruz, burası da yurdumuzun bir parçası ve biz onları geleceğin en iyi bilim insanları olmaları için hazırlamaya adayız" diyordu haberde rektör. Hem mütevazı hem de oldukça güzel açıklamalardı bunlar. Haberi okuyup hemen anneme gazetesini geri verdim, tekrar huzurla ülke gündemine ve yöneticilerine sövmeye devam etti kendisi de. Benim için bu haber, umutsuzluğumun her geçen gün tavan yaptığı bir dönemde birkaç haftalık daha motivasyon vermişti. Aradan tam ne kadar zaman geçti emin değilim ama 4 ila 6 ay arasında benzer günlerin ve bol bol mülakatlarda elenmelerimin sonrasında, haberde açıklamalarını okuduğum rektörün üniversitesinin bir kadro açtığını gördüm. Gerçekten inanılmaz sevinmiştim (bugünkü aklım olsa sevinmezdim gerçi). O zamanlar pek de bir idealisttim, ilgili üniversiteye gidecek, yine gece gündüz çalışacak ve ülkenin önemli bilim insanlarından biri olacaktım. Hemen kadroya başvuru dosyamı hazırladım ve gönderdim. Bu sırada hemen ilgili bölümdeki hocaların tüm yayınlarını okumaya ve çıkabilecek sorulara hazırlanmaya başladım. Ön eleme sonuçları açıklandığında biraz daha umutla dolmuştum, yine ilk sıradaydım ve bir kez daha ikinci ile aramdaki puan farkı mülakatta bana sıfır verilse bile kapanmıyordu. Kapanmıyordu kapanmasına da, daha önceki başvurularımdan artık ders alacak kadar zekiydim (maşallah bana :)). Mülakat tarihi yaklaştıkça bu olasılık beni gitgide daha da rahatsız etmeye başladı. Hele de ilgili sınav yerine gidip geleceğim otobüs parasını işin içine katınca...

Bir de mülakata dinç girebilmek için bir gece orada kalmam gerekmesiyle birlikte bütçeye otel parası da eklenince, bu bütçe o

dönem için benim adıma oldukça yüksek olmaya başlamıştı ki, hâlâ Sarar'dan aldığım takım elbisenin sızısı içimdeydi. Hele bir de onca parayı harcayıp işin sonunda bir kez daha bu şekilde elenirsem, kendime gelemeyeceğimi hissetmeye başladım. En azından kadro birine yönelik açılmışsa bu bilgiyi önceden edinmem gerekliydi, boşuna onca parayı vermezdim. Hayatımda ilk ve son kez cesaret edip, mülakata girmeden önce bölümdeki hocalara ulaşmaya çalıştım. Çalıştım derken yaptığım şey üniversitenin santralini aramaktan ibaretti :). İlk önce rektörlükten memurlarla görüştüm, herkes yuvarlak cevaplar verdi. Sonrasında beni bölüm başkanına bağladılar, o da konuya ilişkin bir şey söylemek yerine benim kim olduğumla alakalı sorular sorarak olayı geçiştirdi. Tekrar aradım, tekrar memurlarla konuştum derken en sonunda beni ilgili bölümün başkan yardımcısı olan bir kadın hocamıza bağladılar. Sesinden oldukça anaç ve iyi niyetli biri olduğu izlenimi uyanmıştı bende. "Hocam" dedim, "Ben Behçet Yalın Özkara, bölümünüzdeki araştırma görevlisi ilanına başvurdum. Lütfen beni yanlış anlamayın, niyetim kötü değil ama uzunca bir süredir başvurduğum tüm ilanlardan hep elendim. Gerçekten hiç bir art niyetim yok ama tüm iyi niyetimle söylüyorum, benim oraya kadar gelmem, bir otelde kalmam benim için büyük masraf. Hakkım dışında bir şey talep etmiyorum ama ilgili kadronun sahibi belliyse, lütfen bunu bana önceden söyleyin, inanın bana böyle bir masraftan sonra elenirsem kendimi affedemem. Bana gerçeği söylerseniz inanın çok mutlu olurum, en azından boşa umut bağlamam ve masraf yapmam." dedim.

Gerçi diğer hocalara ve memurlara da aynı şeyleri söylemiştim ama hep yuvarlak cevaplar almıştım, hiçbiri tam olarak "merak etmeyin, hiçbir torpil olmayacak" bile dememişti. Ama bu hocamız gerçekten farklı bir cevap verdi, "Evladım" dedi, "Sen o zaman en iyisi gelme." İyi niyetinden hâlâ en ufak bir şüphem olmadığı hocamız, bana gerçekten büyük bir iyilik yapmış, yıkılacak bir umudumun ve yapacağım onca gereksiz masrafın önüne geçmişti. Bir anlığına gerçekten mutlu olup, "Allah sizden razı olsun hocam" dedim. "Ne demek evladım, inşallah gönlüne uygun bir yer olur"

dedi. Teşekkür ederek telefonu kapattım. Kapatmamla birlikte az önceki konuşma bir an için çok sürreal gelmeye başladı. Kadın hocamız, gerçekten tüm iyi niyetiyle bana ilgili kadroya hak eden yerine bir torpillinin alınacağını söylüyordu. Ben ise hakkımın yeneceği bilgisini bana dürüstçe verdiği için hocamızdan tüm içtenliğimle Allah'ın razı olmasını istiyordum. Bu farkındalık o anda bana çok ağır gelmişti. Gerçekten tam o anda artık devam etmeye gücümün kalmadığını hissetmiştim.

Yalan söylemeyeceğim, bu sefer hemen ertesi gün kalkıp tekrar çalışmaya başlamadım. Sanırım birkaç gün kendime gelemedim. Ama sonra şunu fark ettim: Benim başka çarem yoktu. Her şeyi bıraktığımda hayat bana "Gel be koçum, dur sana yeni kapılar açayım" demiyordu. Yahu, hayatı bırakın en yakın dostlarınız bile belli bir süre sonra sizin depresif ve mutsuz halinizi çekmek istemiyordu, dostluğun bile bir sınırı vardı. Çaresizdim, devam etmek zorundaydım. İşte çaresizliğin gücü buydu. Gerçekten en ufak bir abartı olmadan söylüyorum, ağlaya ağlaya çalışmaya devam ettim. Çaresizliğim, her şeye rağmen o mücadeleyi sonuna kadar devam ettirmemin azmini veriyordu. Dolayısıyla çaresizliğimizi korkacağımız, kaçınacağımız bir şey değil, tam aksine ona sarılacağımız, ondan besleneceğimiz bir motivasyon kaynağı olarak görmeliyiz. Şu an profesörüm, belirli bir gelir seviyesine erişmiş durumdayım. Bırakın bir torpillinin tüm hakkımı yiyerek önüme geçmesini, çok basit ve olağan aksaklıkların bile olması, motivasyonumu dağıtmak ve bir hafta iş yapmamam için yeterli oluyor. Ya da yanı başımda torpilli bir "Babişko Asuman'ın" işi savsakladığını görmem, "Madem o işini yapmıyor, ben de yapmıyorum" dememe ve "Ben miyim bu memleketteki enayi?" düşüncesi ile tekrar işleri koyvermeme yeterli oluyor. Çarem olduğu müddetçe, her olumsuzluk büyük bir demotivasyon olarak karşıma çıkıyor.

Eskiden vız gelip tırıs gidecek birçok olay, şimdi başıma gelince uzun süre tekrar masa başına oturup çalışmama engel teşkil ediyor. Ama o dönemde, bu olaydan sonra da devam edebilme gücünü buldum. Hasbelkader bir vakıf üniversitesinde bulmuş olduğum

kadronun ilk gününde, dekan yarımcısı olan hocanın odasını elimde toz beziyle baştan sona temizlettiler, ama ondan bile mutluydum. Tüm gün çalıştırılıp part-time üzerinden sigortam ödeniyordu, ama ondan bile mutlu olacak hale gelmiştim. Yine de tam bir geri zekalı değildim elbette, çıkan kadrolara da başvurmaya devam ediyordum. 22, 25, 28, 29, 30. Ve elenmeye de devam ediyordum elbette. Gerçi şanslıydım (!) Türkiye'de olacağını pek de ummadığım bir mucize gerçekleşti ve ÖYP denilen bir sistem geldi o yıllarda. Bu sistemle hiçbir mülakat olmadan, sadece puanlarınız ile akademisyen olabiliyordunuz. Şu an düşünüyorum da, gerçekten inanılır gibi gelmiyor. Ki zaten sonra hızlıca bu sistemi de kaldırdılar. Ben, mülakatın olmadığı bu sistem sayesinde, ilk tercihim olan Eskişehir'de akademisyen olma şansına kavuştum. Ama bu şansı yakalamamı sağlayan şey elbette çaresizliğimizin verdiği güçle devam edebilmemdi. Vazgeçince kaybettiğimiz bu düzende, devam edebilmemizi sağlayan en büyük yakıt ise çaresizliğimiz.

Elbette şunu da belirtmeliyim, çaresizliğin yakıtı ile devam edebilme gücümün olduğu günleri mi yoksa bugünü mü tercih ederim diye sorsanız, hiç düşünmeden bugünü derim. Umarım kimse çaresizliğin gücüyle çalışmak zorunda kalmaz. Ancak kalırsanız da, yürüdüğünüz bu yolda hayatta kalma şansınızı artıracak ufak bir sırrı daha vereyim sizlere: Risk almak ve farklılaşmak.

Risk
Almak ve Farklılaşmak

Metrodasınız, Kazlıçeşme'ye sadece üç durak kaldı. Ama çok sıkışmış vaziyettesiniz, idrar keseniz adeta patlayacak gibi. Metronun her ufak sarsıntısı size biraz daha acı veriyor. Kan ter içinde kaldınız. Hemen şimdi Bakırköy durağında inip tuvalete koşturup rahatlayabilirsiniz ve ardından yeni gelecek metroyu ortalama 20 dakika bekleyip gideceğiniz toplantıya geç kalma riskini alabilirsiniz. Ancak patlamak üzere olan idrar torbanızın baskısı ile birlikte bu riski almanız gerektiğine hemen ikna oluyorsunuz ve metro durduğu gibi fırlıyorsunuz kapıdan. Adeta bir Usain Bolt misali son süratle koşuyorsunuz tuvalete doğru, sonuçta daha önce bu durağın tuvaletini kullanmıştınız. Yeri aklınızda. Hemen ilk sola dön, sonra düz devam et, turnikelerden geç ve sağdaki ilk koridor. Ah, evet işte karşınızda tuvalet. Koşturarak içeri giriyorsunuz, hemen solunuzda vaha gibi ışıldayan 3 tuvalet kabini var. Hiçbir şey düşünmeden daha kabine yaklaşırken fermuarınızı açıyorsunuz. Ve en sağdaki kabine girip çişinizi yapmaya başlıyorsunuz. Önce idrar torbanızdaki patlayacakmış hissi hızla azalıyor, ardından terlemeniz duruyor, kalp atışlarınız tekrar yavaşlamaya başlıyor. Ohhh, be ne rahatlık ama. Bir fakirin yaşamdan alacağı en büyük zevklerden biri bu muhakkak.

Tüm bu hikâyede tek bir şeye dikkatinizi çekmek isterim: O da çişinizi yaptığınız en sağdaki tuvalet. Bir önceki seferde de çişinizi aynı kabine yapmıştınız ve hatta bir öncekinde de. Ve bundan sonra boş olduğu müddetçe hep bu kabine çişinizi yapacaksınız.

Sinir sistemimizin en temel işlevlerinden bir tanesi "kaç ya da savaş" kararını vermektir. Yüz binlerce yıl boyunca atalarımız için elzem olan tek şey buydu. Karşılarına çıkan bir şeyin tehdit mi yoksa fırsat mı olduğunu anlamak, hayatta kalmaları ile ölüm arasındaki ince çizgiyi belirliyordu. İşte bu nedenle beynimiz, "kaç ya da savaş" kararı için bir kısayol oluşturmuştur. Normal şartlarda gördüğümüz, duyduğumuz, kokladığımız tüm uyaranlar talamusa gider, buradan ise bilinçli kararlar almamızı sağlayacak olan frontal kortekse iletilir. Frontal korteks, durumun aciliyetine bağlı olarak birkaç saniye içerisinde karar verir. Oysa işin ölüm kalım olduğu durumlar için böylesine bir yol kullanmak oldukça zaman alıcıdır ve bu nedenle çok risklidir. İşte bu yüzden beynimiz, bu tür durumlar için bir kısayol oluşturmuştur. Bu kısayolun adı amigdaladır.

Herkes Gibi Olmanın Güvenli Kolları

Amigdala, tüm bu uzun soluklu (birkaç milisaniye) karar alma sürecini bir kenara bırakır ve hızla "kaç ya da savaş" kararı için kontrolü ele alır. Yüz binlerce yıllık serüvenin içerisinde yer alan trilyonlarca "kaç ya da savaş" kararının ardından hayatta kalanların torunlarıyız bizler. Ve amigdalası risk almaktansa daha çok kaçmaktan yana karar alanların hayatta kaldığı düşünüldüğünde, neredeyse hepimizin büyük büyük dedelerinin daha çok kaçanlar olduğu açıktır. İşte bu nedenle, bir sınıfa girdiğinizde, bir kafede oturduğunuzda, ilk kez oturduğunuz sıra veya masa hangisiyse bir sonraki gidişinizde boş olduğu müddetçe farkında olmadan yine aynı yere oturmaya yönelirsiniz. Çünkü beyniniz risk almak istemez; bir önceki sefer başınıza bir şey gelmediyse, orada oturmanın güvenilir olduğuna çoktan kanaat getirmiştir. Ve istemsizce sizi hep aynı yere yönlendirir. Metroda çişinizi hep aynı kabindeki tuvalete yapma nedeniniz de bundandır. Beyin, konu sadece çiş yapmak bile olsa, risk almanıza izin vermez. Daha önce çişinizi yaparken herhangi bir tehditle karşılaşmadığınız ve hayatta kalarak görevinizi başarıyla tamamladığınız bir kabin varsa, bu beyin için güvenli bir yer olarak kodlanır.

Beyniniz için risk almak saçmadır ve bunu, siz farkına bile varmadan, size yaptırır.

Her ne kadar çişinizi yaparken sağlanan güvenlik açısından bu durum işinize yarayabilirse de (!) modern hayatta çoğu kez amigdalanın kısayollarıyla alınan kararlar, biz fakirler için fakirlikten çıkışın yollarını tıkamaktan başka bir işe yaramaz. Oysa bir fakirin zengin olması ancak risk alarak mümkündür. Ve çok ilginçtir ki, aynı şey zenginler için de geçerlidir. Bir zenginin fakirliğe mahkûm kalması da ancak risk almasıyla mümkün olacaktır. Bir zenginin risk almasına aptallık diyebiliriz ve yine tam tersine, bir fakirin risk almaması da tam olarak aptallıktır. Dolayısıyla bize anlatılan ve zorluklara karşı mücadelelerin sonunda ulaşılan istisnai büyük başarı hikâyelerine ilişkin ortak bir unsurdan bahsedeceksek, o da tüm bu insanların risk almış olmalarıdır.

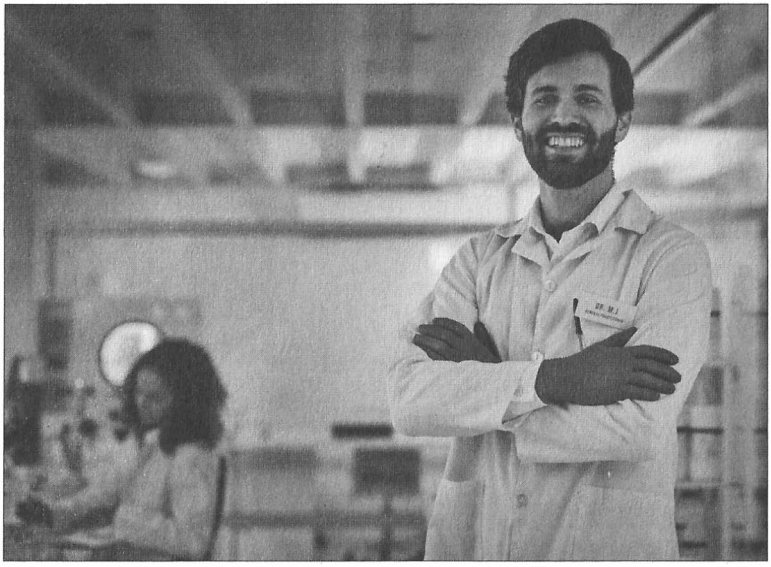
Eğer yaşam denilen sürecin sonunda, doğduğumuz noktanın dışında bir noktada bulunmak istiyorsak, bu ancak risk alarak mümkündür. Hayat burada da oyununu çok ironik oynar. Risk almaması gereken zenginlerin, risk almak ve kaybetmek için bolca hakları vardır. Oysa asıl risk alması gereken fakirlerin ise risk almak ve kaybetmek için oldukça sınırlı kaynakları bulunur. Olanakları oldukça kısıtlı bir girişimcinin, ortaya koyacağı ilk işin batması sonrasında tekrar ayağa kalkıp yeniden sürece başlaması oldukça zordur. Oysa Ali Sabancı, Pegasus gibi devasa bir yatırımı batırsaydı bile büyük ihtimalle her şeye yeniden başlamak için başka fırsatlara sahip olacaktı. Ancak ne olursa olsun, amacınız ister sistemin sunduğu standart başarılara erişmek olsun, isterse kendi yolunuzu çizmek olsun, risk almak bizler için bir zorunluluktur.

Peki, akıllıca riski neye göre alacağız? Bu sorunun cevabı herkes için ve her koşulda elbette değişecektir. Ancak değişmeyecek tek şey, farklılıklarınız üzerinden risk almanız gerektiğidir. Fakat bu noktada, tüm şartlar; gerek yakın çevrenizin tavsiyeleri, gerekse de yüz binlerce yıllık doğal seçiliminizin kalıntıları, sizi herkes gibi olmanın güvenli kollarına itmeye çalışacaktır.

Onlar Gibi Olarak Kazanamazsın

Üniversitemizde, tam 5 milyon TL'lik bir yatırımla insan davranışlarını incelemek üzere bir laboratuvar kurma sürecine girişmiştik. Merkez müdürü ben olacaktım ve laboratuvara alacağımız cihazların satın alımı için ilk imzayı atarken "Bu parayı faize yatırsak aylık 100 bin lira gelir, böyle bir laboratuvarda ben böyle bir geliri üretebilir miyim?" diye düşündüğümü çok net hatırlıyorum. Biliyorum, aklınıza "Yahu, bilimin parasal değeri mi olur?" diye düşünüyorsunuz ama bu seviyede büyük yatırım isteyen laboratuvarlar için ne yazık ki bilime ilişkin iyi niyetli basmakalıp düşünceler yeterli olamıyor. Laboratuvara termal kameradan tutun, EEG cihazlarına, göz takip sistemlerinden tutun, EKG'lere kadar 13 farklı ölçüm cihazı alınmıştı. Sosyal bilimler alanında faaliyet gösteren bir laboratuvar için muazzam boyutta bir altyapı yatırımıydı bu. Sanırım hâlâ da Türkiye'nin en kapsamlı davranış ölçüm laboratuvarı burasıdır. Ama hayatın bir gerçeği daha vardı: Bu laboratuvar Anadolu üniversitelerimizden birindeydi. Ve en büyük rakiplerimiz Koç, ODTÜ ve Sabancı üniversitelerindeydi. Normal şartlar altında bilimsel çıktılar adeta bir futbol maçı gibidir; skora bakarak kimin yendiğini çok rahat söyleyebilirsiniz. Bizim üniversitemizin laboratuvarının çıktıları da açıkça tüm rakiplerimizin önünde olduğumuzu gösteriyordu. Peki, gerçeklerin bir anlamı var mıydı? Elbette yoktu, sonuçta rakiplerimiz herkesçe adı duyulunca saygı gösterilen üniversitelerin laboratuvarlarıydı, hocaların hepsi yurtdışı doktoralıydı. Bizlerin yayın bazında onları geçmiş olmamızın da hiçbir anlamı yoktu. Algı her zaman olduğu gibi gerçeğin önündeydi. Ve bu konuda ısrarcı olmanın da kaybetmekten başka bir seçeneği yoktu. Ama çok güzel bir planım vardı: Risk alacak ve farklılaşacaktık.

Bugün Türkiye'deki tüm üniversite laboratuvarlarının sayfalarını inceleyin. İstisnasız aynı pozu göreceksiniz (Görsel 19 ve 20). Nedendir bilmem, bu pozla daha ciddi ve güvenilir olunacağına dair bir algı var. Tahminimce herkes, bir diğerinden gördüğü bu pozu vererek birbirini taklit ediyor ve sürüye uyum sağlıyor. İşte laboratuvarımız için bunun dışında farklı ve dikkat çekici bir şeyler



Görsel 19: "Güven" telkin eden örnek bir poz.

yapmamız gerektiğinin çok net farkındaydım. Herkes gibi olarak, bizden avantajlı olanlara karşı kazanma şansımız yoktu; onlar gibi olarak ancak onlara karşı kaybedeceğimiz bir oyunu oynayabilirdik.

Aklıma gelen ilk fikir, merkezimizin web sitesini büyük bir ciddiyet içeren klasik bir imajdan daha eğlenceli hale getirecek tasarımlar yapmaktı. Örneğin, her laboratuvarda olan kollarımız bağlı klasik pozlar yerine, herkesin birbirine bakıyormuşçasına verdiği pozlarla bir seri oluşturacaktık. Sayfamıza giren biri, bizim diğerlerinden daha eğlenceli ve farklı bir laboratuvar olduğumuzu daha ilk bakışta anlayacaktı.

Bu fikrimi, halkla ilişkiler noktasında bize destek olacak ve web sitemizi yapacak ekiple paylaştığımda, itiraz hemen geldi elbette. Ekip lideri aynen şöyle dedi: "Hocam, iş adamları böyle şeyleri sevmez, onlar ciddiyet arar."

"Vay arkadaş," dedim içimden, "sanki bunu bir tek sen akıl edebiliyorsun." Elbette ciddiyetten uzak bir imaj çizmenin üniversite merkezli bir laboratuvar için çok da uygun olmadığını ben de



Görsel 20: İşinin uzmanlarının çalıştığı bir laboratuvardan örnek çalışan.

biliyordum. Ama en bilinen rakiplerimizin imajını ne yaparsak yapalım aşamayacak bir laboratuvar için en makul yol buydu. Böylece belki en üst düzey firmaları kendimize çekemeyecektik (ki onların dikkatini çeksek de, o firmaların gideceği adres hep belliydi), ama en azından farklılığımız üzerinden, daha küçük bir pay da olsa ikna edebileceğimiz bir pazar kitlesi oluşturma şansımız olacaktı. Zaten tüm amacım da buydu. Ancak ikna edemedik. Laboratuvarımızın Türkiye'deki diğer yüzlerce laboratuvarla benzer bir web sitesi oldu. Ta ki bu şirketle çalışmaktan üst yönetim vazgeçene kadar.

İlgili şirketle bağlar kopar kopmaz ilk iş olarak planladığım, gayet cıvık (!) bir web sitesini oluşturduk ve ufaktan kendi sosyal medya hesaplarımızda da tanıtımlara başladık. İlk önce küçük küçük firmaların bize gelmeye başladığını fark ettik ki bunun öncesinde ancak öğrencilerin araştırmaları için veri toplama işlemlerini alabiliyorduk. Ardından daha büyük firmalar gelmeye başladı ve en sonunda hayal bile edemeyeceğim firmalarla bir araya geldik. Bu firmalarla görüşmelerimde, hep içimde kalan ufak eziklikle sanırım,

"Bizle neden görüşmeyi tercih ettiniz?" diye sordum. Aldığım cevaplar üç aşağı beş yukarı hep aynıydı: "Sizin kurumsal kimliğiniz diğerlerinden çok farklıydı, merak ettik." Yalan söyleyemeyeceğim, hayalimin bile almadığı firmalardan sadece birini ikna edebildik, diğerleriyle iş yapma şansımız olmadı. O biriyle de bütçe kısıtlamaları nedeniyle iş yapma şansımız olmadı. Yani sonuçta hiçbirini bağlayamadık, evet, ama bu seviyedeki firmaların İstanbul ve Ankara'daki önde gelen üniversiteler dışındaki bir laboratuvarla işbirliği yapmaları bile imkansıza yakındı. Bugün tüm önde gelen firmaların işbirliği yaptığı, ortak projeler ürettikleri üniversitelere bakın; içlerinde tek bir küçük şehirde yer alan üniversite göremezsiniz. Çünkü imajın ve algının her şey olduğunu bilirler ve bu nedenle de üniversiteler arasında en iyilerle isimlerini bir araya getirmek isterler.

Ancak tüm bunlara rağmen, bütün bu büyük firmaların bizlerle en azından bir umut ışığıyla görüşmelerini sağlamak bile büyük bir başarıydı benim için. Eminim biraz daha tecrübe kazansam, tüm bu büyük firmaları da ikna etme şansına sahip olabilirdim. İlk görüşmeleri yaparken çok heyecanlıydım, hatta bir görüşmemiz sırasında karşı tarafın pazarlama müdürünün "Bütçe sorun değil hocam, siz onu kafaya takmayın" deyişiyle birlikte şaşkınlığımın karşı tarafa geçtiğini çok net hatırlıyorum; adam gülümsemişti o halimize. Ama ne yazık ki tecrübe edinme şansımız pek olmadı. Daha sonrasında kurumsal iletişim kurulunun (!) muazzam bir toplantısının sonucu olarak, üniversitenin tüm birimlerinin benzer web sitesine sahip olması gerektiğine dair bir yazı düştü önümüze. Çok ilginçtir, asıl gücümüz farklılaşmaktayken, hepimizin aynı olması gerekliliği resmi bir yazıyla isteniyordu. Elbette resmi yazılara karşı gelmeye çok da meraklı değildim. Hemen herkes gibi olduk, çünkü herkes gibi olmak çok kolaydı ve elbette kaybetmek de. Oysa herkes gibi olarak bu oyunda zaten avantajlı olanlara kaybetmeyi önceden kabullenmiş oluyoruz. Asıl yapmamız gereken, farklılıklarımız üzerinden risk almak olmalı. Ama çok ilginçtir ki, beynimizin bir oyunu olarak, asıl riskli olanın farklılaşmak olduğuna büyük bir çoğunlukla ikna olmuş haldeyiz. Oysa asıl riskli olan, avantajlı kitlelerin

ilerlediği yoldan ilerlemeye çalışmak; onların karşısında, onlar gibi olarak kazanma şansınız hiç yok. Hocam anlattın anlattın da kitabın kapağında sen de aynı pozu vermişsin ama, diyebilirsiniz. Ben de derim ki bazı şeyler ayrıntılarda gizlidir :)

"Kaybedenlerin de Yanındayız."

İTÜ Çekirdek'ten gençlerin kurduğu, yapay zekâ kullanarak kredi derecelendirme yapan bir girişimci ekip gelmişti odama. Temel sorunları, her girişimcinin yaşadığı üzere, ellerindeki pazarlama bütçesi ile kitlelere ulaşmalarının zorluğuydu; bu nedenle yeterince müşteri edinemedikleri için şirketi zar zor çevirebiliyorlardı. Yaptıkları iş o dönem için oldukça inovatif bir işti ve kısa süreli toplantımızdan bile çok daha düşük maliyetlerle tüketiciler ve finansal kuruluşlar için çözüm üretebileceklerini anlamıştım. Özetle, girişimci gençlerin ortaya koyduğu bu ürün, piyasadaki rakiplerinden net olarak üstündü. Ama bunun hiçbir önemi yoktu, çünkü karşılarında devasa finansal kuruluşlar yer alıyordu. Birinin reklamında Kıvanç Tatlıtuğ, masmavi gözleriyle (yeşil de olabilir :)) bizlere bakıp güvenin doğru adresine yönlendiriyordu. Bir diğerinin reklamında ise İlber Ortaylı, kitabını imzaladığı bir sahnede gülerek kredi notlarına ulaşabileceğin doğru adresten bahsediyordu. Bizim gençlerin ise bütçesi ancak 30 kişilik güzel bir kebap ziyafeti çekebilirdi. Önerim çok netti: "Batacaksanız, bizimle batın" şeklinde dikkat çeken ama çok da güven vermeyebilecek bir sloganla hareket etmeleri. Elbette ki hiç akıllarına yatmadı. Hele ki finansal bir pazarda güven demek her şey demekti; nasıl olur da "batmak" gibi bir sloganın temelinde pazarlama kampanyası oluşturabilirlerdi (bu sırada elbette 30 kebaplık bir bütçeye kampanya denmez diyemedim tabii ki, o sıralar daha da kibardım). Sonuç olarak, bu kitapta hep olduğu üzere gerçekleşen oldu ve ikna olmadılar, güven sloganı üzerine bütçelerini bitirip batıp gittiler.

Hayat hepimiz için bu gerçeği gözler önüne seriyor aslında, ama bizler sadece görmek istemiyoruz. Daha yetenekli, daha zeki olabilirsiniz, ama karşınızda sadece parası sayesinde New York

Metropolitan Üniversitesi'ne girip okumuş biri her daim algıda önünüzde olacaktır. Kabullenmesi zor biliyorum, ama hayatın gerçeği bu. Eğer İTÜ'lü gençlerin yeterince bütçesi olsaydı, benim de önerim pek tabii ki güvenin vurgulandığı ve bu vurgu ile özdeşleşebilecek bir ünlünün yer aldığı (Seda Sayan? :)) reklam kampanyası yapmak olurdu. Eğer Adidas ya da Nike iseniz, olimpiyatlarda altın madalya kazananlara, rekorlar kıranlara sponsor olmanız elbette makul olur. Ama eğer elinizde bu bütçeler yoksa, farklılaşmak zorundasınız ve bu farklılaşma çoğu kez radikal olmalı ki sesiniz duyulabilsin. Bu durumda, yeni kurulmuş bir spor markasının yapması gereken, bence, kaybedenlere sponsor olmak olmalı. Sloganları da hazır: "Kaybedenlerin de yanındayız." Ancak yeni kurulan çoğu spor markası, bunu yapmak yerine, bütçeleri el verdiğince daha küçük çaplı organizasyonlardaki kazananlara (!) sponsor olma çabasına giriyorlar. Nike ve Adidas'ın yaptığının aynısını, daha küçük bütçelerle yapmaya çalışıyorlar. Oysa bu şekilde kazanma şansları yok ve ne yazık ki hiçbiri bunun farkında değil.

En Son Ne Zaman Düşündünüz?

Kendi hayatlarımız için de bu durum tam olarak geçerli. Ve inanın bana, bu yol daha az riskli bir yol. Herkes gibi olduğunuz yolda kaybedeceğinizin garantisini veriyorum, çünkü o yolu sizden çok daha hızlı yürüme avantajına sahip olanlar çoktan işgal etmiş durumda. Ve çok ilginçtir, ne zaman farklılaşmaya çalışsanız etrafınızdaki kişiler ve toplum tarafından sürekli eleştirileceksiniz. Bu konuda da ülkece maalesef çok muhafazakârız. Farklı olana karşı çıkmak temel içgüdülerimizden biri haline gelmiş durumda. Zaten bu toplumsal yaklaşımın bir sonucu olarak herkes aynı olmaktan yana hakkını kullanıyor.

Elbette aklınız şu soru da gelebilir bu tür farklılıklar üzerinden risk alarak ya her şeyimi kaybedersem?

Durun o zaman sizi bir kez daha gerçeklerle yüzleştireyim.

En son ne zaman düşündünüz? Buradaki "düşünmekten" kastım, sabah işe gitmeden yaptığınız 45 dakikalık yürüyüşteki

düşünme süreci ya da akşam ailenizle bir dizi izlerken daldığınız hayaller de değil. Gerçekten oturup uzun uzun, haftalarca hiçbir şey yapmadan sadece düşündünüz mü? Hayatı, kendinizi, yapacaklarınızı, ne yapmak istediğinizi, gerçekten mutlu olup olmadığınızı… Durun, yine çok düşünmenize gerek yok, ben size cevabı vereyim: Hiçbir zaman bunu yapmadınız, daha doğrusu yapamadınız. Schopenhauer'un da dediği gibi, uzun uzun düşünebilme lüksü sadece zenginlere aittir. Dertsiz ve tasasız bir şekilde sadece düşünebilmek, düşündüğünüzden (ki düşünmediniz) çok daha büyük bir konfor. O zaman durup düşünmeye dahi vakti olmayanlar ne kaybedebilir ki? Gerçekten kaybedecek neyiniz var? Durup bir düşünün :)…

Hepimiz Eşitiz(!)

Olanakların, fırsatların ve hatta adaletin bile eşit dağıtılmadığı bu düzende, hepimiz için eşit olarak pay edilen tek şey başarının tanımı. Hepimiz için ODTÜ'yü kazanmak, doktor olmak, profesör olmak, zengin olmak, müdür olmak başarı olarak tanımlanmış durumda. Ama bu yarışa hiçbirimiz eşit şartlarda başlamadık. O zaman neden başarının tanımı hepimiz için aynı olsun ki?

Kimimiz için Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi'nin İşletme bölümünü kazanmak başarı iken, bir başkası için Hacettepe Bilgisayar Mühendisliği'ni kazanmak başarısızlık olabilir. Bir tarafta, henüz ilkokulda kodlama dersleri alanlarla, lodos nedeniyle sobadan zehirlenme riski yüzünden tatil edilen bir ilkokulda okuyanları aynı başarı kıstasıyla değerlendiremeyiz.

O zaman yapmamız gereken bir şey daha var: Bu sistemin bize vermediği adaleti kendi ellerimizle sağlamak ve kendimize karşı adil olmak. Dolayısıyla başarı kıstasımızı kendi standartlarımız ve olanaklarımız dahilinde belirlemeliyiz. Elbette hayaliniz Harvard'ı kazanmak ya da on binlerin sizi sahnede alkışladığı bir gitarist olmak olabilir, buna bir itirazım yok. Ama başarı kıstasınız sadece bu olursa, büyük bir hayal kırıklığı sizi bekliyor olabilir. Bu nedenle başarı kıstaslarını da kendi olanaklarınız dahilinde belirlemeniz önemli. Üstelik gereksiz bir başarı kıstası belirlemek, bizleri anksiyeteye, depresyona, özgüven eksikliğine ve nihai bir mutsuzluğa sürüklüyor.

Tüm bu sürüklenme, tarihte daha önce hiç olmadığı kadar başarı baskısı altında ezilen bir nesli de yaratıyor. Charlie Javice, Sam Bankman-Fried, Caroline Ellison, Martin Shkreli, Obinwanne

Okeke gibi isimlerin iki ortak noktası var. Birincisi, her biri genç yaşta inanılmaz başarılara imza atarak Forbes dergisinin meşhur "30 under 30" listesinde yer almaları. Bu liste, 30 yaşın altında büyük başarılara imza atmış genç girişimcilerin yer aldığı oldukça prestijli bir liste. Bu isimlerin bu listede yer almaları dışında, ortak olan ikinci özellikleri ise hepsinin şu an hapiste olması. Başarı baskısı ve zorunluluğu yeni nesil için öylesine bir hal aldı ki, anlatılan başarı hikâyelerine normal yollarla ulaşılamayacağının farkına varanlar, suç işlemekten bile çekinmiyorlar. "30 under 30" listesinden dahi bu kadar çok suçlunun çıkmasının nedeni, tam olarak bu baskının getirdiği bir sonuç. Başarı kıstasları çok ağır ve herkes için eşit tanımlanmış durumda. Milyoner olmak, herkes için başarıda ortak bir hedef (lütfen hemen bankada milyon TL'niz olduğunu düşünerek avunmayın, ki büyük ihtimalle yoktur, elbette dolar milyonerliğinden bahsediyorum).

Oysa bu hedefe ulaşmak, anlatılan ender başarı hikâyelerindeki kadar kolay değil. Bugün yeryüzünde yaşayan 30 yaşın altındaki dolar milyarderlerinin yüzde kaçı bu serveti miras yerine gerçekten çalışarak elde etti, diye sorsam, aklınıza gelecek oranlar, en kötümser tahminlerinizde bile bu hormonlu başarı hikâyelerinin etkisiyle gerçeğe yaklaşamayacak. Gerçek oran %0, yani hiçbiri. Evet, yeryüzünde yaşayan 30 yaş altı genç dolar milyarderlerinin hiçbiri bu serveti çalışarak elde etmedi, istisnasız hepsine miras kaldı. Sonuçta milyar dolar dediğimiz miktar, zihnimizin alabileceğinin ötesinde büyüklükte bir para. Bu nedenle, oldukça az sayıda 30 yaş altı böyle bir servete sahip. Ama ne kadar kötümser bir tahmin yaparsak yapalım, çoğumuzun tahminleri gerçeklerin çok uzağında. Çünkü istesek de istemesek de bize sunulan başarı anlatısı, bir şekilde zihnimizde yer etmiş durumda. Ve bu yer ediş, büyük çoğunluğu oluşturan toplumlarda yeni nesil için başarı baskısını gitgide artırıyor.

Yeni nesilde başarı baskısı ile yüksek anksiyete seviyeleri, artan depresyon vakaları, tükenmişlik sendromu ve elbette mental sağlık sorunlarının çok daha fazla olduğu gerçeği karşımıza çıkıyor. Hatta yeni neslin, yeterli miktarda gördükleri paralar için ebeveynleriyle

iletişimi tamamen kesebileceklerini belirttikleri çalışmalar da mevcut. Eğer sizler de, çocuklarınızı bu sistemin anlattığı hikâyelerle yetiştirmekte inat eden bir fakirseniz, yaşanması muhtemel olanlar bunlar olacak. Başarılması pek mümkün olmayan, herkes için eşit tanımlanmış başarı kıstasları; ilgili başarıya gerçekten ulaşmak için geçilen yolların tam olarak anlatılmadığı bir pembe dünya; üstüne de her türlü ahlaksızlığın yapıldığı, ama alt sınıflara ahlak derslerinin verildiği bir döngü... Tüm bunların sonuçlarının farklı olacağını beklemek, fazlasıyla Pollyannacılık olurdu. İşte bu nedenle zaten başarma şansınızın olamayacağı bu düzenin kurgusundan çıkmamız gerekiyor.

Yapmamız gereken, başarısızlıkla yüzleşeceğiniz gerçeğini kabullenmek. Başarısızlığın ön kabulü ile gerçekten hayatınıza anlam katacak şeyi bulmak ve bu uğurda hayatınızı adamak. Tüm bunları yaparken kendi başarı kıstaslarınızı belirlemek, farklılaşarak risk almak ve çaresizliğinize güvenerek yolda yürümek.

Başarılar...

Bu Hasanların Hikâyesi.

Hasan Gökçe henüz 47 yaşında akciğer kanserinden vefat etti. Hasan abinin hikâyesi gelecekte bir gün yazılacak olan 180.000 kişisel gelişimi kitabının hiçbirinde de yer almayacak, çünkü sıradan. Ama bu sıradanlık gerçekliğin ta kendisi. Kimse bizim hikâyelerimizi yazmayacak, kimse bizim hikâyelerimizden büyük dersler almayacak ve yaşadıklarımız kimsenin umurunda değil. O zaman neden bize dayatılanlar çerçevesinde bir hayatı sürmeye çalışıyoruz ki? Neden hâlâ el âlem ne derin korkusu ile kaybedeceğimiz bir yolda koşturuyoruz? Başarısız olacağınızı kabul edin ve bu kabulle birlikte özgürleşin. Gerçekten uğruna hayatınızı adamaya değer şeyi bulun, kişisel özelliklerinizle özgünleşin ve ardından öleceğiniz güne kadar "o şey" için mücadele edin. Günü geldiğinde şehrin uzak köşesindeki mezarlıkların girişlerine en az 20 dakikalık yürüme mesafesinde olan toprakların altında görüşmek üzere…

"Kim abi bu Hasan Gökçe" mi diyorsunuz?

Kendisi Urfa'da bir ilkokul kantinin işletmecisiydi…

İyi geceler….

Kaynakça

Abdulkadiroğlu, A., Angrist, J. & Pathak, P. (2014). "The elite illusion: Achievement effects at Boston and New York exam schools." *Econometrica*, *82*(1), 137-196).

Abbink, K., & Rockenbach, B. (2006). "Option pricing by students and professional traders: a behavioural investigation." *Managerial and Decision Economics*, 27(6), 497-510.

Boik, J. C. (2014). *Economic direct democracy: A framework to end poverty and maximize well-being.* Principled Societies Project.

Brickman, P., Coates, D. ve Janoff-Bulman, R. (1978). "Lottery winners and accident victims: Is happiness relative?." *Journal of personality and social psychology*, *36*(8), 917.

Briñol, P., Petty, R. E., & Wagner, B. (2009). "Body posture effects on self-evaluation: A self-validation approach." *European Journal of Social Psychology*, 39(6), 1053-1064.

Chan, E., & Sengupta, J. (2010). "Insincere flattery actually works: A dual attitudes perspective." *Journal of Marketing Research*, *47*(1), 122-133.

Chetty, R. ve Hendren, N. (2018). "The impacts of neighborhoods on intergenerational mobility I: Childhood exposure effects." *The Quarterly Journal of Economics*, *133*(3), 1107-1162.

Chetty, R., Jackson, M. O., Kuchler, T., Stroebel, J., Hendren, N., Fluegge, R. B., ... & Wernerfelt, N. (2022). "Social capital I: measurement and associations with economic mobility." *Nature*, 608(7921), 108-121.

Collins, J. (2016). *Good to great: Why some companies make the leap and others don't.* Instaread.

Diseth, Å., Meland, E., & Breidablik, H. J. (2014). "Self-beliefs among students: Grade level and gender differences in self-esteem, self-efficacy and implicit theories of intelligence." *Learning and Individual Differences*, 35, 1-8.

Eskreis-Winkler, L., & Fishbach, A. (2020). "Hidden failures." *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 157, 57-67.

Frank H. Robert, *Success and Luck: Good Fortune and the Myth of Meritocracy*, 2016, Princeton University Press.

Harari, Y. N., *Sapiens: A Brief History of Humanity*, 2018, Harper Perennial.

Huta, V., & Ryan, R. M. (2010). "Pursuing pleasure or virtue: The differential and overlapping well-being benefits of hedonic and eudaimonic motives." *Journal of happiness studies*, 11, 735-762.

Hügelschäfer, S., & Achtziger, A. (2014). "On confident men and rational women: It's all on your mind (set)." *Journal of Economic Psychology*, 41, 31-44.

Ilardo, M. A., Moltke, I., Korneliussen, T. S., Cheng, J., Stern, A. J., Racimo, F., ... & Willerslev, E. (2018). "Physiological and genetic adaptations to diving in sea nomads." *Cell*, 173(3), 569-580.

Clear J., *Atomik Alışkanlıklar*, çev: Sevinç Leyla Tezcan, 2020, Pegasus Kitap.

Killingsworth, M. A., Kahneman, D. & Mellers, B. (2023). "Income and emotional well-being: A conflict resolved." *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 120(10), e2208661120

Lee, A. (2013). "Welcome to the unicorn club: Learning from billion-dollar startups." *Cowboy Ventures*

Lifchits, G., Anderson, A., Goldstein, D. G., Hofman, J. M., & Watts, D. J. (2021). "Success stories cause false beliefs about success." *Judgment and Decision Making*, 16(6), 1439-1463.

Liu, C. (2020). *Luck: A Key Idea for Business and Society*. Londra, UK: Routledge.

Okuyor & Musunuz Buraları (2020) Eğer cidden okuyan varsa sormak isterim buraya kafamdan kaynak uydurup yazsam fark edebilir miydiniz? Eğer fark edebiliyorsanız ve bunları okuduysanız Wisemen'nin yapmış olduğu çalışmaya göre hayatta başarılı olma olasılığınız daha yüksek. Tebrikler :) İşte o çalışmanın bilgileri: Wisemen, R. (2003). "The Luck Factor," *The Magazine for Science and Reason*, 27(3), 1–5.

Ozkara, B. Y., & Bagozzi, R. (2021). "The use of event related potentials brain methods in the study of conscious and unconscious consumer decision making processes." *Journal of Retailing and Consumer Services*, 58, 102202.

Pluchino, A., Biondo, A., & Rapisarda, A. (2018). "Talent vs Luck: The role of randomness in success and failure." *Advances in Complex Systems* 21, 2018.

Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Rosenberg, M. (1979). *Conceiving the Self*. New York: Basic Books.

Salmela-Aro, K. & Tynkkynen, L. (2012). "Gendered Pathways in School Burnout Among Adolescents." *Journal of Adolescence*, 35(4), 929-939.

Sean F. Reardon *The Widening Academic Achievement Gap Between the Rich and the Poor: New Evidence and Possible Explanations*.

Shin, J., & Milkman, K. L. (2016). "How backup plans can harm goal pursuit: The unexpected downside of being prepared for failure." *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 135, 1-9.

Twenge, J. M., Joiner, T. E., Rogers, M. L. & Martin, G. N. (2018). "Increases in Depressive Symptoms, Suicide-Related Outcomes, and Suicide Rates Among U.S. Adolescents After 2010 and Links to Increased New Media Screen Time." *Clinical Psychological Science*, 6(1), 3-17

Watts, T. W., Duncan, G. J., & Quan, H. (2018). "Revisiting the marshmallow test: A conceptual replication investigating links between early delay of gratification and later outcomes." *Psychological science*, 29(7), 1159-1177.

Wilson, T. D. (2002). *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious.* Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

İnternet Kaynakları

https://www.socialpilot.co/blog/social-media-statistics

https://www.suu.edu/blog/2021/03/becoming-ceo.html

https://www.nytimes.com/interactive/projects/college-mobility

https://lunamoth1.blogspot.com/2011/09/man-in-photo-taken-at-mcgill-university.html

https://blog.hootsuite.com/social-media-statistics-for-social-media-managers/

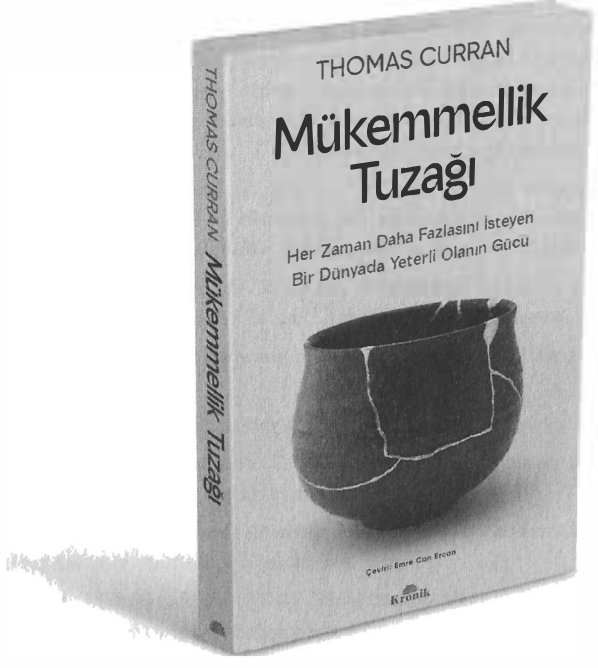
Mükemmellik Tuzağı

Her Zaman Daha Fazlasını İsteyen Bir Dünyada Yeterli Olanın Gücü

THOMAS CURRAN

ÇEVİREN: EMRE CAN ERCAN

Curran, güncel bulgulardan oluşan geniş bir yelpazeye dayalı olarak, mükemmeliyetçiliğin ve onun sınırsız bir büyüme elde etmeye yönelik kapitalist saplantısının kitlesel ölçekte bir hoşnutsuzluk ve güvencesizliğe nasıl katkıda bulunduğunu gerçekçi bir bakış açısıyla ortaya koyuyor.



Retorik

Konuş, Etkile İkna Et

OĞUZ BENLİOĞLU

Herkes konuşabilir ama çok az insan konuşurken **ETKİLER** ve çok daha azı istediği şeye karşısındakini **İKNA EDER**

Retorik: Konuş, Etkile, İkna Et ile etkileyici ve ikna edici bir konuşmacıya dönüşmeye, bir insan mıknatısına dönüşmeye var mısınız?



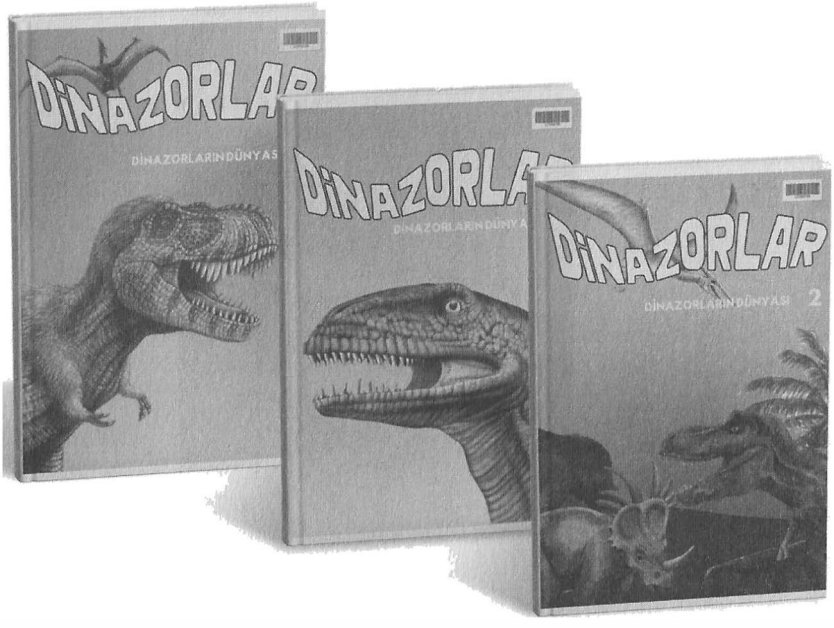
Dinazorlar

Dinazorların Dünyası

T-Rex'in kolları neden kısaydı?
Brachiosaurus uzunluğu kaç metreydi?
Çocuğunuzun muazzam bir bilim insanı olmasını istemez misiniz? O zaman hayallerine engel olmayın. Hemen bir Dinazorlar dergisi alın. Üstelik bir eşofman fiyatına 3 sayı birden.

Satış noktaları: Eski Dikmen Vadisi, haraç kesen gençleri geçince hemen sağda

**Ayrıntılı bilgi için bkz.: Elinizdeki kitap, s. 72-75.*



İLK KEZ GERÇEKLERİ DUYACAKSIN! PEKİ BUNA HAZIR MISIN?

"Bu kitabı satın alıp, almamak arasında gidip geliyorsunuz. Kararınızı daha sağlıklı vermek umuduyla bir de kitabın arka kapağında yazanlara bakmak istediniz...

Bu kitabı satın alıp almamaya ilişkin birkaç saniye içerisinde vereceğiniz karar, hayatınızda bir dönüm noktası olacak. Bu kitap bugüne kadar sizlerden saklanan tüm gerçekleri yüzünüze çarpacak. Bugüne kadar nasıl da gözlerinizin içine baka baka yalanlar söylendiğini göreceksiniz. Bugüne kadar ömrünüzü nasıl da bir aldatmaca içinde yaşadığınızı anlayacaksınız. Bu kitabı okuduktan sonra daha güzel bir hayatınızın olacağı iddiasında değilim. Ancak tüm hayal kırıklıklarınızı anlamlandırabilecek ve yeni hayatınızı artık gerçeklerin üzerinde inşa edebileceksiniz.

Şimdiden uyarayım, gerçekler canınızı çok acıtacak. Tüm hayalleriniz ve umutlarınız yerle bir olacak ama sonra daha sağlam bir şekilde tekrar yeşerecekler. Eğer gerçeklerin acımasızlığı ile yüzleşmeye hazır değilseniz hemen yan tarafta duran birbirinin benzeri binlerce klasik gelişim kitaplarından birini alın lütfen.

Şimdi hazırsanız, emniyet kemerinizi bağlayın ve koltuklarınızı dik konuma getirin. Çünkü hayatınızda ilk kez gerçeklerin türbülansına gireceksiniz ve uçuşunuz ekonomi sınıfı."

Prof. Dr. Behçet Yalın Özkara



Kronik
kronikkitap.com kronikkitap
ISBN-13: 978-625-6228-17-7
9 786256 228177