ULUSLARARASI BESTSELLER

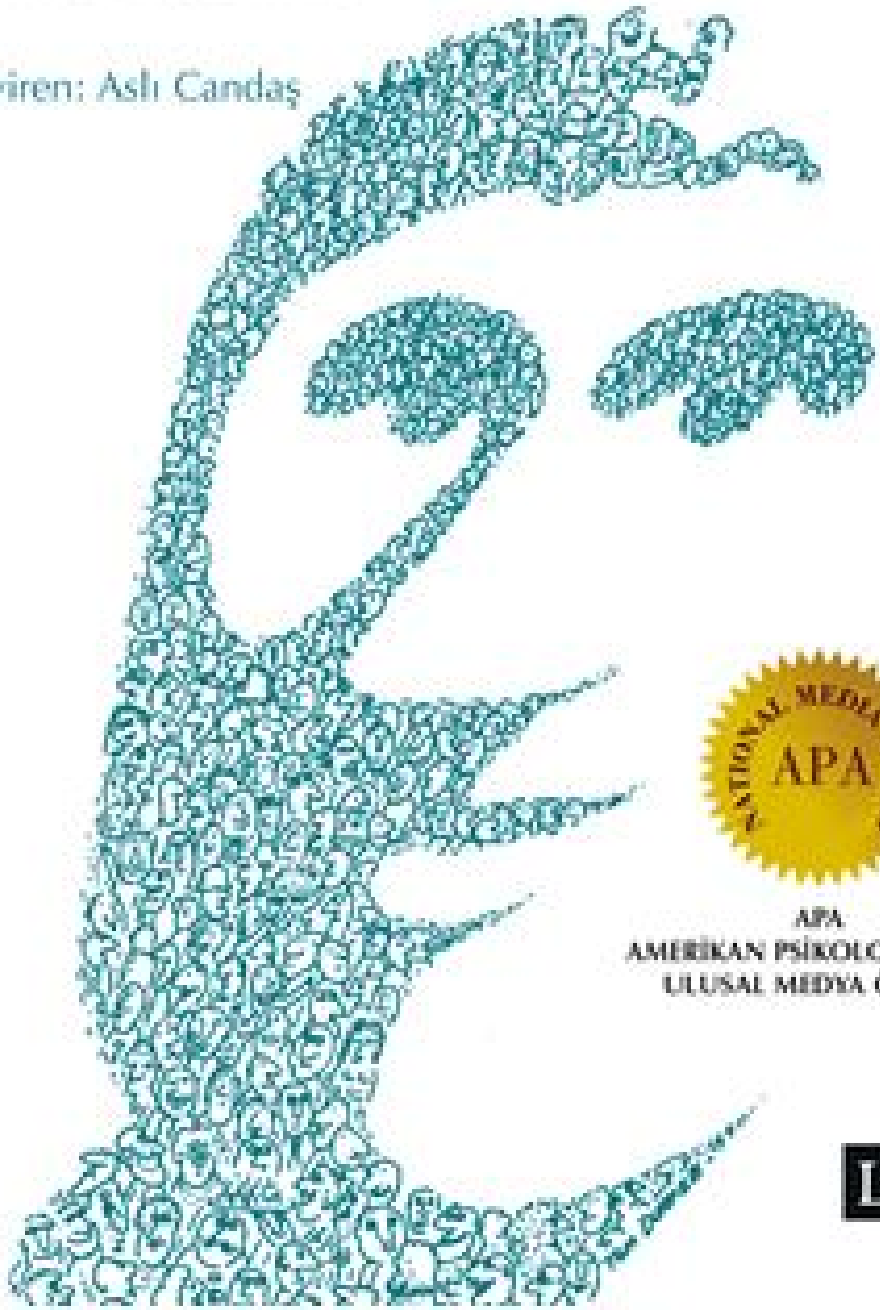
"...sosyal psikoloji alanında yazılan gelmiş geçmiş en iyi kitap" –*Daniel Gilbert*

Sosyal Hayvan

12. Basımdan Çeviri

Elliot Aronson
Joshua Aronson ile

Çeviren: Aslı Candaş



APA
AMERİKAN PSİKOLOJİ BİRLİĞİ
ULUSAL MEDYA ÖDÜLÜ

Literatür®

Sosyal Hayvan

Sosyal Hayvan

12. Basımdan Çeviri

Elliot Aronson
Kaliforniya Üniversitesi, Santa Cruz

ve Joshua Aronson
New York Üniversitesi

Çeviren:
Aslı Candaş

LİTERATÜR YAYINLARI: 880

SOSYAL HAYVAN

Elliot Aronson, Joshua Aronson

Kitabın özgün adı:
The Social Animal

Çeviren: Aslı Candaş

Birinci Basım: Eylül 2022

Genel Yayın Yönetmeni: Kenan Kocatürk
Yayına Hazırlayan: Senem Erdoğan
Kapak Resmi: Tom Durfee
Baskı Öncesi Hazırlık: Emel Atik
Baskı ve Cilt: Ceylan Matbaa
Maltepe Mah. Davutpaşa Cad. Güven İş Merkezi
No: 83/317-318-319 Zeytinburnu - İstanbul
Sertifika No: 40933
Tel: (0212) 613 10 79

ISBN: 978-975-04-0909-7

© Copyright 2018, 2012, 2008, 2004 Worth Publishers

© Copyright 2022, Literatür: Yayıncılık
Bu kitabın yayın hakları Literatür: Yayıncılık, Dağıtım, Pazarlama San. ve Tic. Ltd. Şti.'ne aittir Kitabın tamamı veya bir bölümü hiçbir biçimde fotokopi yoluyla, dijital mecralarda çoğaltılamaz, dağıtılamaz, satılamaz, yeniden elde edilmek üzere saklanamaz.

Sertifika No: 10843

LİTERATÜR
Yayıncılık, Dağıtım, Pazarlama Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.
Katip Mustafa Çelebi Mahallesi, İstiklal Caddesi, Mim Han, No: 55 Kat: 4
Beyoğlu 34433 İstanbul
T 0(212) 2924120
F 0(212) 2455987
E literatur@literatur.com.tr
www literatur.com.tr

Tabii ki, Vera'ya

İçindekiler

Bu Kitabın Öyküsü ix

Teşekkür xiii

1 Sosyal Psikoloji Nedir? 1

2 Sosyal Biliş 13

3 Kendini Haklı Çıkarma 59

4 Konformite 111

5 Kitle İletişimi, Propaganda ve İkna 155

6 İnsan Saldırganlığı 205

7 Önyargı 257

8 Hoşlanma, Sevme ve Bağ Kurma 309

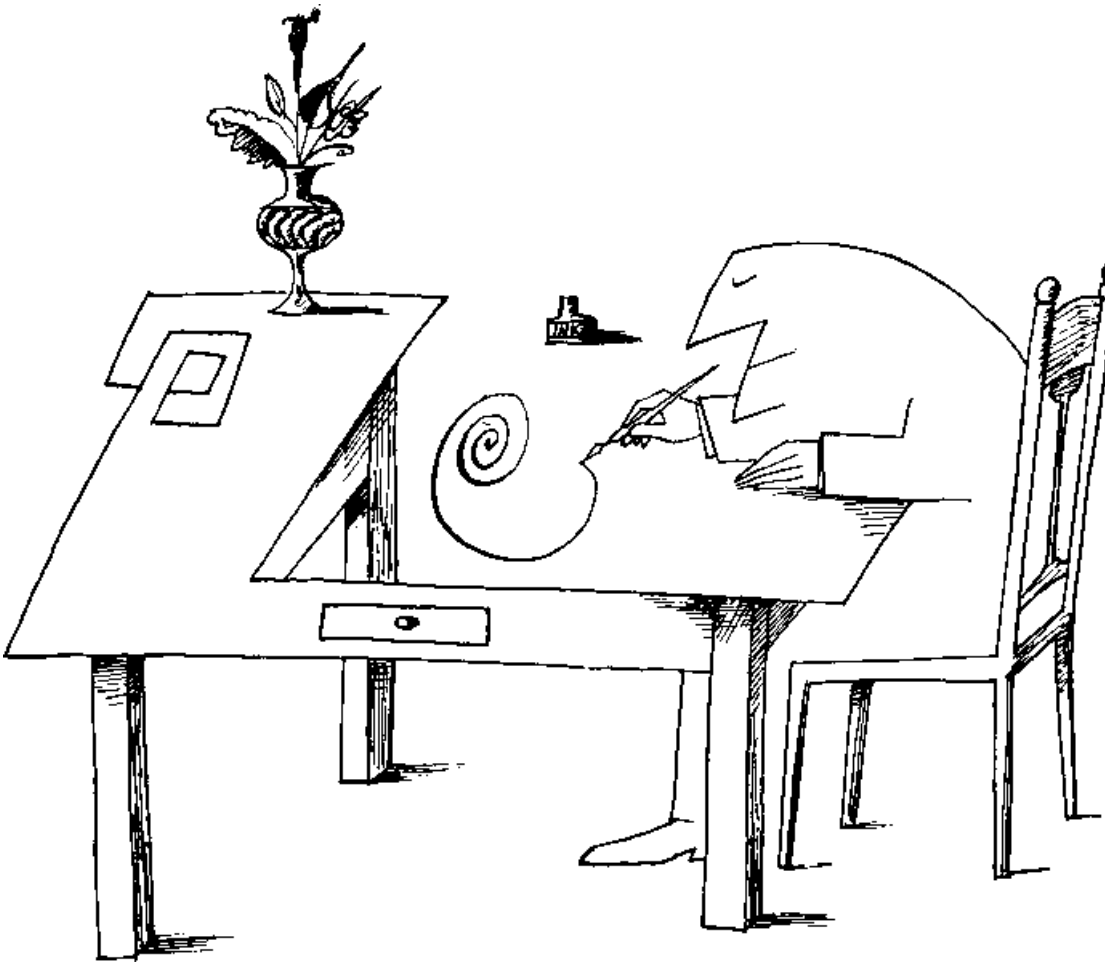
9 Bir Bilim Olarak Sosyal Psikoloji 359

Terimler Sözlüğü 386

Notlar 394

Adlar Dizini 454

Konular Dizini 460



Saul Steinberg, *İsimsiz çizim*, kâğıt üzerine mürekkep.
The New Yorker, 29 Mayıs 1965.
© The Saul Steinberg Foundation / Artists Rights Society (ARS), New York.

Bu Kitabın Öyküsü

1970 yılında, henüz Texas Üniversitesi'nde genç bir öğretim üyesiyken reddedemeyeceğim bir teklifle karşılaştım. Güzel bir yerde bir yıl geçirecek, bu sırada tam maaşımı almaya devam edecek ve üstelik hiçbir şey yapmayacaktım, hiç de fena değildi bu!

Yer, dünyada en çok sevdiğim kent olan San Fransisco'ya kısa mesafede, Stanford Üniversitesi kampüsünün kıyısında kırsal bir tepeydi. Bu güzeller güzeli tepede, Davranış Bilimleri İleri Çalışmalar Merkezi adında bir düşünce kuruluşu vardı. Yıllık maaşımın yanı sıra, İleri Çalışmalar Merkezi'ndeki iyi yürekli insanlar bana bir büro, ihtiyacım olabilecek her türlü sekreterlik desteği, çok iyi bir kütüphaneye erişim, bedava öğle yemekleri ve istersem birkaç düzine tanınmış bilim insanıyla geyik muhabbeti yapma fırsatı sağlamıştı. İstemezsem de San Fransisco'nun tiyatrolar bölgesinde takılabilir ya da Sierra Dağları'na kayak yapmaya gidebilirdim. Hiçbir mecburiyete tabi değildim.

İşte, gönlüm ne isterse yapabileceğim bir yılım vardı, bilin ben de ne yaptım? Tepedeki büroma kapanıp bu kitabı yazmayı seçtim. İyi de neden? Bunun tek bir nedeni varsa, o da şu olabilir; sosyal psikolojiye giriş dersinde 600 öğrenciye sosyal psikolojinin genç bir bilim olduğunu söylerken işitmiştim kendimi. Geriye bakınca, bu yarım ağızlı mazeret kendimi bir korkak gibi hissettirmişti.

Açıklayayım: Biz sosyal psikologlar sosyal psikolojinin genç bir bilim olduğunu söylemeyi severiz; bilimsel disiplinlerin (örneğin biyoloji, astronomi) çoğuna bakacak olursak, doğru bir sözdür bu. Şüphesiz, belki Aristoteles zamanından beri keskin zekalı gözlemciler toplumsal olaylar hakkında ilginç açıklamalarda bulunmuş,

etkileyici varsayımlar öne sürmüşlerdir. Fakat bu açıklamalar ve varsayımlar yirminci yüzyıla kadar ciddi anlamda test edilmemiştir. İlk sistematik sosyal psikoloji deneyi Norman Triplett tarafından 1898 yılında yapılmıştı (rekabetin performans üzerindeki etkisini ölçtü) fakat deneysel sosyal psikolojinin gerçek anlamda harekete geçmesi, ta yirminci yüzyılın ortalarında, özellikle Kurt Lewin ve yetenekli öğrencilerinin parlak fikirleri sayesinde olmuştur.

Fakat daha derinlemesine bakılacak olursa, benim sosyal psikolojinin genç bir bilim olduğunu söylemem bir tür yan çizme, öğrencilere bizden çok fazla şey beklememelerini ima eden bir ricaydı. Özellikle de benim, bulgularımızı içinde yaşadığımız dünyaya uygulamanın getirdiği sorumluluktan sıyrılma, bunun içkin risklerinden kaçınma yöntemimdi. Bu anlamda, sosyal psikolojinin genç bir bilim olduğunu söylemek, öğrencilerimin yaşamı hakkında önemli, gerekli ya da ilgili bir şey söylemeye henüz hazır olamayabileceğimizi itiraf etmek gibiydi.

Fakat bu açıklama üzerine bir süre düşündükten sonra, bunun yalnızca korkakça değil, aynı zamanda yanıltıcı olduğunu fark ettim. Aslında sosyal psikolojinin yaşamımızla ilgisiz olduğuna gerçekten inanmıyordum. Buna 1970 yılında da inanmıyordum, şimdi de inanmıyorum. Yani, önüme bir süre izin almak için muhteşem bir fırsat geldiğinde, yanlış anlaşılmaları ortadan kaldırmaya kararlıydım. Bu kitabın amacı, o zaman olduğu gibi şimdi de, sosyal psikoloji araştırmalarının çağdaş toplumu kuşatan en önemli sorunlardan bazılarını anlamamıza ve belki de çözmeye başlamamıza yardımcı olmak açısından anlamını ortaya koymak.

Bu ciltte bahsedilen verilerin çoğu deneylere dayanıyor; fakat görsellerin ve örneklerin çoğu güncel toplumsal sorunlardan derlendi –bunlara önyargı, propaganda, savaş, yabancılaşma, şiddet, huzursuzluk ve siyasi çalkantılar da dahil. Bu ikilik bağrıma bastığım yanlılıklarımdan ikisini yansıtıyor. Birincisi, deneysel yöntemin karmaşık bir olayı anlamak için en iyi yöntem olduğudur. Dünyayı gerçekten bilmenin yegâne yolunun onu yeniden kurmak olması, bilim açısından bilinen bir gerçektir. Yani, neyin neye neden olduğunu gerçek anlamda anlamak için yalnızca gözlemden daha fazlasını yapmalıyız; daha doğrusu, ilk "ne"yi üretmekle sorumlu olmalıyız ki, ikinci "ne"ye gerçekten onun neden olduğundan emin olabilelim. İkinci yanlılığını, deneylerde ortaya çıkan nedensel ilişkilerin geçerli olduğundan emin olmanın yegâne yolunun onları laboratuvardan çıkarıp gerçek dünyaya götürmek olduğu düşüncesidir. Yani bir bilim

insanı olarak laboratuvarda çalışmaktan hoşlanıyorum, öte yandan bir yurttaş olarak dünyayı seyredebileceğim pencerelerim olmasını seviyorum. Pencereler şüphesiz iki yönden işler; çoğu zaman varsayımlarımızı günlük yaşamdan çıkarırız. Bu varsayımları en iyi bir laboratuvarın steril koşulları altında test edebiliriz. Aynı zamanda, düşüncelerimizi steril hale gelmekten alıkoymak için laboratuvar bulgularımızı pencereden dışarı salmalı, gerçek dünyada tutunup tutunamadıklarına bakmalıyız.

İşte, yapmak istediklerimi yaparak bir yılı böyle harcadım: Bu kitabı yazdım. Başlangıçta bu, alanımızda neyin en önemli olduğu konusunda kendi düşüncelerimi çokça içerdiğinden kişisel bir kitaptı. Bu karar beni, samimi bir biçimde keşfettiklerimi ve bilimimizin durumu hakkında inandıklarımı birinci tekil şahsın ağzından yazmaya itti. (O zamanların ders kitaplarının aksine, *Sosyal Hayvan*'da o küçük "ben" sözcüğü tekrar tekrar ortaya çıkar.) Öğrencilerin kitabı severek okuduğu ortaya çıkınca buna çok sevindim. Bu kişisel dokunuşu ve bu dokunuşun yaşamlarına uyarlanışını özellikle sevmişlerdi. *Sosyal Hayvan* böylece alanında en popüler ve uzun ömürlü metinlerden biri haline geldi. Fakat işim bitmemişti, hem de hiçbir şekilde. Gerek toplum psikolojisi alanındaki araştırmalara gerekse dünyadaki sarsıcı gelişmelere ayak uydurması için, kitabı her dört yılda bir gözden geçirip güncellemeyi gerekli buldum.

1970 yılında kalemim (resmen!) ilk defa kâğıda değdiğinde 38 yaşında, umut vadeden genç bir adamdım. 2017 yılında size bu öyküyü anlatırken, artık saçı başı ağarmış ihtiyar bir adamım (hesabı siz yapın). Artık kitabı gözden geçirmek için fazla yaşlı olduğumu kabul etmeliyim. Neyse ki, bu on ikinci basım için mükemmel yardımcı yazarı buldum. Adı Joshua Aronson, kendisi hem laboratuvarda hem de gerçek dünyanın telaşı içinde etkileyici araştırmalar yapmış parlak, deneyimli bir sosyal psikolog. Aynı zamanda oğlum oluyor. Fazla söze gerek yok, Joshua'nın sosyal psikoloji hakkında kendine ait düşünceleri var, zaten öyle de olmalı. Katkıları çok ve çok çeşitli alanlarda oldu, bu basıma özel bir pırıltı getirdi; tıpkı uzun süredir beraber çalıştığım, bu basım için geliştirici editörlük yapan ve her zamanki incelikli dokunuşuyla benim çalışmalarımla Joshua'nınkileri kusursuz bir biçimde birleştiren Carol Tavris'in emeği gibi. Carol planımıza uymamız için bizi sertçe dürtüklemeyi de ihmal etmedi.

Peki bu basımda farklı olan şey ne? Joshua ve ben her bölümü yeni baştan inceledik, yıllar önce "gözde" olan, fakat zamanın ve

yinelemenin sınavını geçemeyen bazı araştırma ve teorileri çıkardık; yeni malzemeleri eklerken anlatımı duru tutabilmek için her bölümü yeniden düzenleyip bir akışa oturttuk. Çağdaş olayları anlayışımızı biçimlendiren yakın tarihli çalışmalar tarihi geçmiş olanların yerine geçti; örneğin, karar almanın olumlu veya olumsuz anlamda internetten nasıl etkilendiği, filtre balonlarının ve kendi kendini doğrulayan medya kaynaklarının ülkemizin kutuplaşmış inanç ve davranışlarını nasıl biçimlendirdiği, Facebook'un sürekli olarak yarattığı sosyal karşılaştırmanın duygusal olumsuzluklara neden olması, IŞID gibi terörist grupların oluşumu gibi. Bununla birlikte, devletimizin Vietnam ve Irak'ta yaptığı hataların ikonlaşmış öykülerini veya Jonestown, Columbine ve Heaven's Gate trajedilerini kitaptan çıkarmanın onu "güncel" hale getirmek anlamına gelmediğine yürekten inanıyorum. Bu olayların tarihi eski de olsa, onlardan çıkarılacak toplum psikolojisi dersleri eskimiyor. Öğrencilerin *o zamanlar* olanların *şimdi* olanlarla güçlü bir biçimde ilgili olduğunu anlamasını isterim.

Elliot Aronson
Ekim 2017

Teşekkür

Bu kitap artık on ikinci basımına ulaştı. İlk basımda, dostum ve danışmanım Leon Festinger'e duygulanarak minnettarlığımı belirtmiştim. Bu iyi ve büyük insana karşı hâlâ aynı minnet ve sevgiyi hissettiğimi söylemeye gerek bile yok. Bu duygular yıllar içinde ancak yoğunlaşmıştır. Öğrencisi olmayı sevmiştim ve sanırım öğrencisi olmaktan hiç vazgeçmeyeceğim. Leon 1989 yılında öldü ve toplum psikolojisinde önemli bir çağa noktayı koydu. Yalnızca onu tanıyan ve sevenlerimiz değil, araştırmaları ve kuramlarından etkilenen herkes onu hüzünle özlüyor; buna toplum psikolojisi öğrencisi olmuş neredeyse herkes dahildir.

Hem ben hem de kitap yaşlandıkça, kendi öğrencilerime olan minnettarlığımın daha da farkına vardım. Kitabı gözden geçirmeye başladığımdan beri her dört yılda bir, bunların yalnızca kendi düşüncelerim değil, öğrencilerimle işbirliği içinde geliştirdiğim düşünceler olduğunu daha da çarpıcı biçimde görüyorum. Geçen elli yıl boyunca, 1960 yılındaki ilk asistanlarımdan (Merrill Carlsmith, Tony Greenwald ve John M.Darley) Kaliforniya Üniversitesi, Santa Cruz'daki öğrencilerime dek çok seçkin öğrencilere sahip oldum. Hepsi bana çok şey öğretti ve onlara şükranlarımı sunmak benim için bir zevk. Aynı zamanda son derece yetenekli meslektaşlarımla laflamanın ve onlardan fikirler çalmanın keyfini de sürdüm. Aralarından özellikle ikisi, Anthony Pratkanis ve Carol Tavris bu kitabın süregelen gelişimine ve güncellenmesine büyük katkıda bulundu. Cömertliklerine şükranlarımı zevkle sunuyorum.

Bu basım için Genel Yayın Yönetmenimiz Christine Cardone'ye, samimiyeti, kitaba olan tutkulu ve yorulmak bilmeyen adanmışlığı,

sabrı ve üretkenliği için özellikle teşekkür etmek isterim. Ayrıca bölümleri cömertçe gözden geçiren ve iyileştirmek için bilgece önerilerde bulunan Brad Bushman, Donal Carlston, Eli Finkel, Jack Dovidio ve Matthew McGlone'a teşekkür ediyorum.

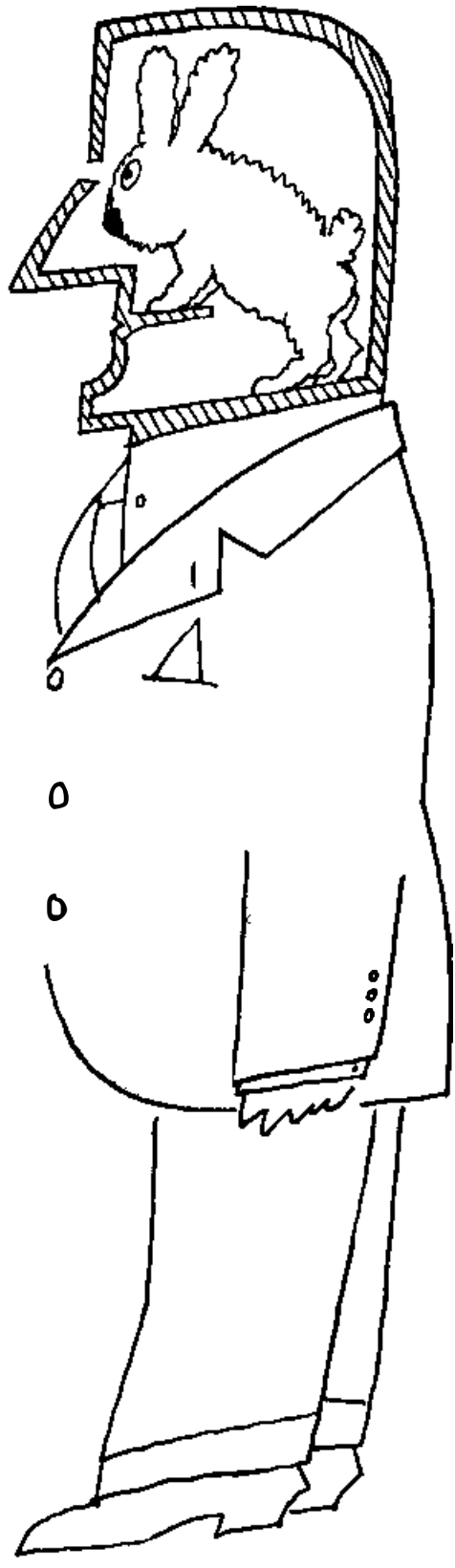
Joshua, uzman editörlüğü ve kendisine sonsuz ilham verdiği için Carol Tavris'e, sevgileri, destekleri ve sabırları için de Stacey, Eliana ve Leo Aronson'a şükranlarını sunuyor. Jeff ve Spencer Tweedy'e de minnettarız. Aşağıdaki öğrenciler ve araştırma görevlileri de değerli katkılarda bulundular ve onlara samimiyetle teşekkür ediyoruz: Joshua Adler, Paige Alenick, Rotem Blatt, Christina Crosby, Rayna Epstein, Madison Katz, Jessica Mar, Kaya Mendelsohn, Scott Mengebier, Ashley Panookin, Ella Quinlan, Angela Spears, Zachary Williams ve Kathy Yu.

Ayrıca, üniversite hocalarının kullandığı kaynaklar üzerine yaptığı çalışması için William Dragon'a ve on birinci basımı gözden geçirerek bu revizyon için geribildirimde bulunan tüm öğretim üyelerine teşekkürlerimizi iletiyoruz: Kristin J. Anderson (Downtown, Houston Üniversitesi), Fred Bryant (Chicago, Loyola Üniversitesi), Brad J. Bushman (Ohio Eyalet Üniversitesi ve Amsterdam VU Üniversitesi), Donal E. Carlston (Purdue Üniversitesi), John F. Dovidio (Yale Üniversitesi), William Dragon (Cornell College), Eli Finkel (Northwestern Üniversitesi), Judy Ho (Pepperdine Üniversitesi), Alison E. Kelly (Kuzey Dakota Üniversitesi), Matthew McGlone (Austin, Teksas Üniversitesi), Anjali Mishra (Kuzey Arizona Üniversitesi), Brandy Moore (Texarkana, Texas A&M Üniversitesi), Marcus D. Patterson (Boston, Massachusetts Üniversitesi) ve Michael J. Tagler (Ball Eyalet Üniversitesi).

Sosyal Hayvan

İnsan doğası gereği sosyal bir hayvandır; kazara değil de doğası gereği sosyal olmayan bir birey ya insanlığın altındadır ya da ötesinde. Toplum doğası bakımından bireyden önce gelen bir şeydir. Ortak yaşamı sürdüremeyen ya da buna ihtiyaç duymayacak kadar kendine yetebilen, dolayısıyla da topluma karışmayan bir kişi ya bir hayvan ya da tanrıdır.

Aristoteles
Politika, M.Ö. 328 civarı



Saul Steinberg, *İsimsiz çizim*, kâğıt üzerine mürekkep.
The New Yorker, 1 Kasım 1958.
© The Saul Steinberg Foundation / Artists Rights Society (ARS), New York



Sosyal Psikoloji Nedir?

Bildiğim kadarıyla, Aristoteles türümüzü "sosyal hayvan" olarak adlandıran ilk ciddi düşünürdü. Hakkı da vardı kuşkusuz, ama bu ne anlama gelir? Karınca ve arılardan maymun ve kuyruksuz maymunlara pek çok başka yaratık da "sosyal"dir. İnsan adlı sosyal hayvanı eşsiz kılan nedir? Ve şaşırtıcı, yaratıcı ve sinir bozucu türümüzü inceleyen sosyal psikoloji alanını eşsiz kılan nedir?

Tüm profesyonel yaşamım boyunca bir sosyal psikologdum ve bu alana girmeden, hatta ne olduğunu öğrenmeden önce bile insan davranışının gizlerini anlamaya hevesli bir amatör sosyal psikolog olduğumu söyleyebilirim. 1940'lı yıllarda Massachusetts'teki bir işçi kenti olan Revere'de neden bazı Katolik çocukların bana Yahudi karşıtı sloganlarla sataştığını ve ara sıra beni hırpaladığını merak ediyordum. 1960'lı yıllarda ilkokulda zorlanan oğlum Joshua ise, neden bazı çocukların sınıf başarısının yüksek olduğunu ve neden diğerlerinin rekabetçilik ve sıkı disiplin altında boğulduğunu merak ediyordu. İkimize de büyük acı veren bu çocukluk deneyimleri, bizi bu kitapla çalışacağınız heyecan verici alana çeken şey oldu. Bu, insanın sosyal yaşamı hakkında, daha da önemlisi, onu iyileştirmenin yolları hakkında bilimsel bir anlayış sunan bir alan.

Sosyal psikolojinin birçok tanımı var, fakat en sevdiğim tanıma geçmeden önce, eylem halindeki insan sosyal hayvanının bazı somut örneklerini vereyim:

Sam adında bir üniversite öğrencisi ve dört tanıdığı televizyonda demeç veren bir senatör adayını izliyorlar. Sam'in izlenimi olumlu; kadın adayı ona muhalefet eden erkek adaydan daha çok beğeniyor, çünkü onun samimi olduğunu düşünüyor. Demeçten sonra, diğer öğrencilerden biri kadın adaydan hiç hoşlanmadığını ve onun iki-yüzlü olduğunu düşündüğünü söylüyor. Diğerlerinin hepsi hemen bu öğrenciden yana tavır alıyor. Sam kafasının karıştığını ve biraz da üzüldüğünü hissediyor. Sonunda arkadaşlarına mırıldanıyor: "Sanırım umduğum kadar samimi bir izlenim vermedi."

10 yaşında bir kız çocuğu her sabah iştahla iki çanak dolusu Wheaties yiyor, çünkü buğday gevreği kutusunun üzerinde Olimpiyat şampiyonu yüzücü Michael Phelps'in resmi var ve bu Phelps'in atletik başarısını kısmen o marka buğday gevreği yemesine borçlu olduğunu ima ediyor.

Tüm yaşamını Montana'nın küçük bir kasabasında geçirmiş bir tezgâhtar hiç gerçek, kanlı canlı Müslümanlarla karşılaşmamış, ama onların Amerika düşmanı, vefasız ve muhtemelen terörist olduğunu "biliyor".

Lise sondaki Charlie kısa zaman önce yeni bir kente taşındı. Eskiden popüler bir çocuktu, ama artık değil. Okuldaki diğer çocuklar kibar olsa da pek dost canlısı değil. Charlie kendini yalnız, özgüvensiz ve albenisiz hissediyor. Bir gün öğle arasında, kendini sınıf arkadaşı iki kızla aynı masada otururken buluyor. Bir tanesi sıcakkanlı, akıllı ve neşeli; Charlie haftalardır onu düşlemiş, onunla konuşma fırsatı olsun istemiş. Diğer genç kız hiç de çekici değil. Charlie düşlerinin neşeli kızını yok sayıyor ve onun arkadaşıyla ağırbaşlı bir konuşmaya girişiyor.

4 Aralık 2016 tarihinde, 28 yaşında Kuzey Carolina'lı bir adam olan Edgar Welch, Washington D.C.'deki oldukça başarılı bir pizzacı olan Comet Ping Pong'a gitti ve tüfekle üç el ateş etti. Kimse yaralanmadı. Welch polise internette restoranın çocuk seks köleleri bulundurduğunu okuduğunu ve gerçekten orada olup olmadıklarını bizzat görmek istediğini anlattı. Başkanlık seçimi dönemi sırasında viral hale gelen bir komplo teorisinden kaynaklanan bu inancını destekleyen kanıt bulamayınca teslim oldu. Beyazların üstünlüğünü savunan bir Twitter hesabı, New York Polis Teşkilatı'nın Demokrat Parti üyeleriyle bağlantılı bir pedofili örgütü keşfettiğini ve her nedense Comet Ping Pong'un da olayın merkezi olduğunu öne sürmüştü. Öykü yalan haber sitelerinde

epey dönmüştü. Welch daha sonra yaptıklarından pişman olduğunu, ama komplo teorisine hâlâ inandığını söyledi.

Kaya'dan ikinci sınıftayken en sevdiği dersi söylemesi istendi. O da "Matematik" diye cevapladı. Bir yıl sonra, üçüncü sınıf öğrencilerine benzer bir çalışma verildi. Bu sefer ankette "En *sevmediğiniz* ders nedir?" diye soruluyordu. Kaya, "Matematik" diye yanıtladı. Kaya bir yıl içinde özgüvenli, hevesli bir matematik öğrencisinden bu dersten nefret eden birine dönüşmüştü.

20 Nisan 1999'da Littleton Colorado'daki nezih bir lise silah sesleriyle sarsıldı. Saldırı silahları ve patlayıcılarla donanmış iki Columbine Lisesi öğrencisi ortalığı kasıp kavurdu, bir öğretmeni ve çok sayıda okul arkadaşını öldürdü. Ardından silahları kendilerine çevirdiler. Ortalık yatıştıktan sonra on beş kişi (saldırganlar dahil) ölmüş, çoğu ağır yaralı olmak üzere yirmi üç kişi hastaneye kaldırılmıştı. Columbine Lisesi katliamının ardından geçen yirmi yıl boyunca, yüzlerce Amerikalı ergen erkek çocuğu okullarda eşit derecede korkutucu katliamlar gerçekleştirdi. Bir zamanlar akla sığmayacak bir şey artık olağan hale gelmişti.

Üniversite son sınıf öğrencisi Steve temkinli, hatta aşırı dikkatli bir sürücü; bir güvenli sürüş videosunda bile oynayabilir. Ama tek başınayken. Yanında iki üç arkadaşı olduğunda ise Steve'in davranışları daha riskli hale geliyor: Yarım blok öteden ışığın sarıya döndüğünü gördüğünde, kırmızı yanmadan kavşağı geçmek üzere gaza basıyor.

1939 yılında Oskar Schindler adında açgözlü bir Alman iş adamı, Nazi Partisi'ne katılarak Hitler'in barbar Üçüncü Reich yönetimi sırasında Yahudilerin yok edilmesinden faydalanmaya koyuldu. Auschwitz'teki Yahudi mahkûmların işgücünü yıllarca sömürdükten sonra, Schindler fikir değiştirdi ve fabrikasını binden fazla Yahudi'yi ölümden kurtarmak için kullanmaya başladı. Bununla yaşamını riske attı ve tüm servetini başkalarını kurtarmak için harcadı, kitabın ve Oskar ödüllü *Schindler'in Listesi* filminin de anlattığı gibi. Bu filmi seyrettikten sonra sinemadan çıktığımızda, bir dilenci oğlum Joshua'ya yanaşarak ondan bozuk para istedi. O zamanlar henüz mali durumu sıkışık bir öğrenci olan Joshua, para isteyen insanları görmezden gelme alışkanlığını bir yana bıraktı ve elini cebine daldırıp tüm parasını çıkardı. Paraları saymadan dilenciye verdi.

Douglas McCain Minnesota'da büyüdü, lisede basketbol oynuyor, rapçi olmak istiyordu. Arkadaşları onu "mankafa", "gerçekten iyi bir çocuk" ve "iyi biri" olarak hatırlıyor. Bu nedenle otuz üç yaşındaki McCain, militan terörist örgüt IŞİD'e katılıp Ortadoğu'da kendi ülkesine karşı savaşırken öldüğünde hepsi şoke oldu. Onun gibi Batılı ülkelerden gelen binlerce sıradan genç erkek ve kadın, Suriye ve Irak'ta İslamcı cihatçı olarak savaşıp ölmek üzere evlerini terk etti.

1940'larda henüz ilkokuldayken, George Woods adlı Afrikalı Amerikalı bir yakın arkadaşım vardı. O zamanlar George kendisini "renkli" olarak adlandırıyordu. Bana, o zamanlar çok sayıda siyah çocuğun hissettiği gibi, kendisini beyaz arkadaşları karşısında aşağı hissettiğini itiraf etmişti.[1] Başta baskın beyaz toplum tarafından maruz bırakıldığı ve dolaysız bir biçimde deneyimlediği önyargılar olmak üzere, böyle hissetmesinin pek çok nedeni vardı. Fakat George'un aşağılık duygusu, Afrikalı Amerikalı yetişkinlerin radyo ve televizyonda saf çocuklar –tembel, okuması yazması olmayan ama şirin– olarak gösterilmesi gibi dolaylı kaynaklardan da geliyordu. Filmlerde siyah aktörler olsa da yalnızca stereotipik "renkli adamı", genellikle çirkin şakalara konu olan bir şoförü veya kol işçisini temsil ediyorlardı. George'un beyaz arkadaşlarının yanında bu filmleri seyrederken neler hissettiğini düşünün. Bana neler hissettiğini asla söylemedi.

Her şey değişiyor. George Woods'un yirmi birinci yüzyılda büyüyen torunları, onunkinden farklı bir dünyada yaşıyorlar. George bir gün siyah aktörlerin ciddi rollerde oynayacağını ve Akademi Ödülleri'ni kazanacağını, ırk ayrımcılığının kanuna aykırı olacağını, siyahların Amerika Birleşik Devletleri başkanlığı da dahil her meslekte çalışabileceğini asla hayal edemezdi. Yine de her şeyin doğrusal, hümanistçe bir doğrultuda değişeceği inancına kendimizi bırakmayalım. George Woods'un torunları dedelerinin yaşadığı derecede ve türde bir bağnazlıkla karşılaşmamış olsalar da, ırksal önyargılar devam ediyor. Afrikalı Amerikalıların çoğu, paraları olup olmadığını sorgulayan, bir şeyler çalacaklarından şüphelenen, hatta onlara hizmet etmeyi reddeden tezgâhtarlarca izlenmek anlamına gelen "bir siyah olarak alışveriş etme" deneyimini tanır. Özellikle genç siyah erkekler "bir siyah olarak araba sürme"nin –yani sudan sebepler yüzünden veya hiç sebepsizce durdurulmak– kurbanı olmaya devam ediyor; tıpkı mahalle bekçisi George Zimmermann tarafından takip edilerek öldürülen on altı yaşındaki Trayvon

Martin gibi.[2] Zimmerman kapüşonlu, uzun boylu siyah genci fark ettiğinde muhtemelen "silahlı ve tehlikeli" bir suçlu gördü. Fakat Trayvon marketten aldığı buzlu çay ve şekerlerle evine dönen normal bir lise öğrencisiydi.

Sosyal Psikolojiyi Tanımlamak

Tüm bu örnekler sosyal psikolojiyle ilgili durumları betimliyor. Her ne kadar farklı görünseler de ortak bir etkene sahipler: *Sosyal etki.*

Sam'in arkadaşlarının senatör adayının karakteri hakkındaki düşünceleri Sam'in yargısını (ya da en azından bu yargıya dair yaptığı açıklamayı) etkiledi. Wheaties yiyen çocuğa olimpiyat şampiyonunun etkisi, anne babasını Wheaties almaya ikna etmesini sağlamak için özellikle tasarlanmıştı. Montanalı tezgâhtar kafasında Müslümanlara dair kötü bir şablonla doğmamıştı; bunu birileri, bir şekilde oraya yerleştirdi. Steve'in riskli araba sürüşü mutlaka arkadaşlarının varlığından etkileniyordu, ama nasıl? Kaya'nın matematikseverlikten matematikten nefret etmeye yönelmesi, matematiğin geleneksel olarak hem doğuştan gelen bir kabiliyet hem de bir "erkek işi" olarak görüldüğü Amerika'da kızlarda özellikle görülen hiç de nadir olmayan bir durum. Charlie'nin hayallerinin kızını yok saymasının, kendisi hakkındaki duygularıyla ve hangi kadının onu reddetmemeye yatkın olduğuna dair varsayımlarıyla bir ilgisi var. Reddedilme, insanlar için en acı verici deneyimler arasındadır ve aşırı yemeden şiddete bir sürü yıkıcı ve kendi kendini engelleyen davranışa neden olabilir –tıpkı Columbine'daki silahlı saldırı gibi. İster kanlı canlı insanlar olsun ister *Schindler'in Listesi*'ndeki gibi filmlerdeki insanlar olsun, diğer insanların varlığı ve oluşturduğu örnek, normalde eli sıkı olan oğlumun kıymetli paralarının tümünü dilenciye vermesine neden olması gibi, olumlu duygulara ve cömertliğe yöneltebilir.

Sosyal psikoloji aynı zamanda toplumu içten içe kemiren ırkçılıktan ve önyargının başka biçimlerinden, IŞİD gibi terörist grupların çoğu İslam'la ruhani veya ailevi bir bağa dahi sahip olmayan gençleri devşirmekteki başarısına kadar en rahatsızlık verici sorularla da uğraşır. Hangi güçler onları evlerini ve ailelerini bırakıp intihar bombacısı olmaya ikna ediyor? Yanıtlar arasında yaş, kişilik dinamikleri, sosyal kimlik, ikna taktikleri ve bu kitapta ilerledikçe öğreneceğiniz başka güçlü etkenler var. IŞİD'in, spor takımlarının kazanması için büyük antrenörlerin ya da öğrencilerinin başarısını artırmak için başarılı

ilkokul öğretmenlerinin kullandıkları etkileme stratejilerinin birçoğundan faydalandığını göreceksiniz. İnsanların sosyal motivasyonlarını anlamak iyilik için, kötülük için veya TV yarışmalarını kazanmak için kullanılabilir; yani sosyal etkinin önemli olduğu her şey için kullanılabilir, ki bu hemen hemen her şey demektir.

Sonuç olarak, bizim tanımımızla **sosyal psikoloji** başkalarının gerçek, düşlenen veya ima edilen varlığının düşüncelerimiz, duygularımız, inançlarımız ve davranışlarımız üzerindeki etkisinin –ve bizim başkalarını nasıl etkilediğimizin– bilimsel çalışmasıdır.

Nasıl etkileniriz? Etkiyi neden kabul ederiz ya da bir başka deyişle bizim bu işten çıkarımız nedir? Başkalarının düşündüğü, söylediği ya da yaptığı şeylerden etkilenmemize neden olan sosyal güdüler nelerdir? Hangi etkenler sosyal etkinin etkililiğini artırır, hangileri azaltır? Hangi etkenler sosyal etkinin kalıcılığını artırır, hangileri azaltır? Aynı ilkeler hem senatör adayı hakkındaki düşüncelerimize hem de çocukların tercih ettiği derslere eşit biçimde uygulanabilir mi? Bir kişi bir başkasından nasıl hoşlanır? Aynı süreçle mi granola yerine Wheaties'i seçeriz? Bir kişinin bir başka etnik, dinsel ya da ırksal gruba karşı önyargı geliştirmesi nasıl olur? Önyargı hoşlanmaya benzer bir şey fakat bunun tam tersi midir, yoksa tamamen farklı psikolojik süreçleri mi barındırır?

Çok sayıda kişi böyle sorularla ilgilenir. Çünkü hepimiz zamanımızın önemli bir kısmını başkalarıyla etkileşim halinde geçiririz; onlar tarafından etkilenir, onları etkileriz; onlar tarafından hoşnut edilir, eğlendirilir, üzülür, iğrendirilir, engellenir ve öfkelendiririliriz. İnsanların yaptıkları şeyleri neden yaptıkları hakkında varsayımlar geliştirmek doğamızda vardır. Bu anlamda herkes birer amatör sosyal psikologdur. Amatörlerin çoğu bu varsayımları sırf kendi keyifleri için başkalarıyla etkileşim içindeyken test etseler de, bu gelişigüzel "test"ler dikkatli bir bilimsel araştırmanın kesinliğinden ve yansızlığından yoksundur.

Şüphesiz bazen bilimsel araştırmaların sonuçları çoğu insanın doğru olduğuna inandığı şeylerle uyumludur. Bu şaşırtıcı değildir; geleneksel bilgelik genelde zamanın sınavını geçmiş akıllıca gözlemlere dayanır. Fakat bazen bu geleneksel bilgelik bizi yanlış yola sürükler. Kuşkusuz, bu kitapta tartışılan araştırmaların sonuçlarını okurken kendinizi "Bu apaçık. Neden bunu 'keşfetmek' için zaman ve para harcamışlar? Bunu bana ninem de anlatırdı," diye düşünürken bulacaksınız. Belki anlatırdı, ama herhangi bir olayın sonucunu bildiğimizde kendi tahmin güçlerimizi abartma eğilimi-

mize işaret eden **sonradan anlama yanlılığı**na [hindsight bias] göre de hareket ediyor olabiliriz. İş işten geçtikten sonra öğüt vermek işte bu yüzden çok kolaydır ve yine aynı nedenle "teker kırıldıktan sonra yol gösteren çok olur" deriz. Seçim sonuçları tahmininden ("Ah, anketler öyle göstermese de onun kazanacağını biliyordum") bir sosyal psikoloji deneyinin nasıl sonuçlanacağını bilmeye kadar ("Ah, Allah aşkına, katılımcıların o acımasızca talimatlara uyacağı belliydi zaten") bu eğilimi birçok çalışma göstermiştir. Aynı şekilde, sosyal psikolojik bulgular, bir deneyde neler olup bittiği söylenen üniversite öğrencilerine, ne olacağını *tahmin etmesi* istenen öğrencilere göre çok daha açık gelmektedir.[3] Geriye baktığımızda her şey apaçık gelir.

Sosyal psikologlar araştırmalar yürütür, çünkü araştırmaya tabi tutulduğunda doğru olduğunu bildiğimizi düşündüğümüz şeylerin çoğu yanlış ya da başta düşündüğümüzden daha karmaşık çıkar. Örneğin, yasaklanmış, kanundışı, kendini engelleyen ya da örneğin şişmanlatan bir şey yaptıkları için ceza ile tehdit edilen insanların, eninde sonunda bu şeyi yapmayı bırakması ve ceza ne kadar ağır olursa kurallara uymalarının o kadar olası olacağı insanlara mantıklı gelir. Sonuçta, edimlerini korku ya da acıyla ilişkilendireceklerdir. Fakat ampirik olarak test edildiğinde, bu varsayımın çok yanlış olduğu ortaya çıkar. Yasaklanan eylemden uzaklaşanlar, hafif bir ceza ile tehdit edilenlerdir. Ağır bir tehdit karşısındaki insanlar yasaklanan eyleme daha çok çekilirler. Benzer bir biçimde, çoğumuz kendi deneyimlerimizden yola çıkarak birinin (arkamızdan) hakkımızda iyi şeyler söylediğini duyarsak, diğer koşullar sabitken, bu kişiden hoşlanmaya eğilimli olduğumuzu tahmin ederiz. Bu doğrudur da. Fakat eşit derecede doğru olan, duyduğumuz yorumlar pek hoş değilse bu kişiden daha da fazla hoşlanma eğiliminde olduğumuzdur. Bu olguyu daha sonraki bölümlerde açıklayacağız.

Sosyal hayvanı anlama hedefine giden yolda profesyonel sosyal psikologlar amatör sosyal psikologlara göre avantajlıdır. Amatörler gibi bir gözlemle yola çıksak da orada durmayız. İnsanların nasıl yanıt verdiğini gözlemleyebilmek için olayların meydana gelmesini beklememize gerek yoktur; olayların meydana gelmesini sağlayabiliriz. Çok sayıda insanı (örneğin ağır bir tehdit ya da hafif bir tehdit; iyi şeyler duymak ya da hem iyi hem kötü şeyler duymak gibi) belli olaylara maruz bıraktığımız deneyler düzenleyebiliriz. Ayrıca bunları araştırılan belli etkenlerin dışında her şeyin sabit tutulabildiği durumlarda yapabiliriz. Ardından, sonuçlarımızı (rastgele

bir biçimde ve birçok şeyin aynı anda olduğu koşullarda meydana gelen olayları gözlemlemek zorunda olan amatörlerin toplayabildiğinden) sayıca daha çok ve daha kesin olan verilere dayanarak çıkarabiliriz.

Bu kitapta sunulan verilerin hemen hepsi deneysel kanıtlara dayanmaktadır. İşte bu yüzden, sosyal psikolojide bir deneyi nelerin oluşturduğunu ve araştırma macerasıyla özdeşleştirilen olumlu, olumsuz yanları, etik sorunları, heyecanları, baş ağrılarını ve üzüntüleri anlamanızı istiyoruz. Bu kitabın son bölümü olan "Bir Bilim Olarak Sosyal Psikoloji" size bu anlayışı verecektir. O bölümü ilk olarak veya en son ya da kitap boyunca yolculuğunuzda herhangi bir noktada, içinizde sosyal psikologların işlerini nasıl yaptığına yönelik bir ilgi ne zaman uyanırsa o zaman okuyabilirsiniz.

Çılgınca Şeyler Yapan İnsanlar İlle de Çılgın Değildir

Sosyal psikologlar, insanların toplumsal durumları nasıl anlamlandırdığını ve bu durumlarda nasıl davrandığını inceler. Bu durumlar bazen insanların anormal, hatta çılgınca olarak sınıflandırılabilecek biçimlerde davranmasına neden olan baskılar yaratır. "İnsanlar" diyerek çok sayıda insandan bahsediyorum. Bence, çılgın gibi sıfatlar genelde insanları etiketlemekten ibarettir; insan davranışı hakkındaki anlayışımızı artırmaya yaramazlar. Durumun doğasını, gözlemlediğimiz davranışı üretmek üzere işleyen genellikle karmaşık süreçleri anlamaya çalışmak çok daha yararlıdır. Böylece Aronson'un birinci yasasına ulaşmış oluyoruz:

Çılgınca şeyler yapan insanlar ille de çılgın değildir.

Bir örnek olarak Comet Ping Pong'a elinde tüfekle, kaçırılmış çocukların orada olup olmadığını "bizzat araştırmaya" gittiğini söyleyen adamı alalım. O çılgın mıydı? Eğer gerçekten doğruyu öğrenmek istiyorsa neden polisin, FBI'ın ve iddiaları tamamen yalanlayan diğer güvenilir kaynakların incelemelerine güvenmedi? O çılgınsa, bu komplo teorisine inanan, "halkanın" bir parçası sandıkları Comet Ping Pong'a ve diğer restoranlara fena tehditler gönderen, mekân sahiplerini ve müşterileri rahatsız eden binlerce kişi de çılgındı. Comet Ping Pong'un sahibi *New York Times*'a "Bu hastalıklı, uydurulmuş komplo teorisi nedeniyle sürekli tehdit altındayız. Günler-

dir bu olayı temizlemeye ve personelimle dostlarımı yıldırmalardan korumaya çalışmaktan başka bir şey yapmadım," demişti. İnsanları "hastalıklı" komplo teorilerine inanmaya iten nedir ve aksini gösteren kesin kanıtlara rağmen neden inançlarına sarılırlar? Kitabın ileriki sayfalarında bu tutumları oluşturan süreçleri ve ne olursa olsun onlara tutunma eğilimini işleyeceğiz. Onlara nasıl karşı koyacağımızı da göreceğiz.

Sosyal psikolojinin önemli keşiflerinden biri, insanların hoş olmayan davranışları, davranışı yapana "psikotik", "sadist" veya "kötü" gibi kişilik özellikleri yükleyerek açıklamaya eğilimli olmasıdır. Çoğu insan, özellikle de Batı ülkelerinde yaşayan bizler, bunu bir niyete veya bilinçli bir farkındalığa sahip olmaksızın, bilgiyi düzenlemek ve sınıflandırmak ve bunun yanı sıra olayların kontrolüne sahipmiş gibi hissetme ihtiyacımızı tatmin etmek için kendiliğimizden yaparız. İnsan eylemlerine dair bu *yatkınlıkçı* görüş, çılgınca şeyler yapan insanların kişilik olarak çılgınlığa yatkın olduğu, aptalca şeyler yapan insanların aptal olması gerektiği, yalnızca kötü insanların kötü şeyler yaptığı, iyi şeyler yapanların iyi insanlar olduğu gibi varsayımlara işaret eder. Böyle düşünmek çekicidir, çünkü kötü şeyler yapan o kötü insanları geri kalan bizlerden, yani "iyi insanlar"dan zihinsel olarak ayırmamıza yardımcı olur. Bu inanç aklımıza hoş olmayan davranışlar geldiğinde bizi rahatlatır, çünkü iyi insanlar olarak *biz* asla öyle şeyler yapmayız.

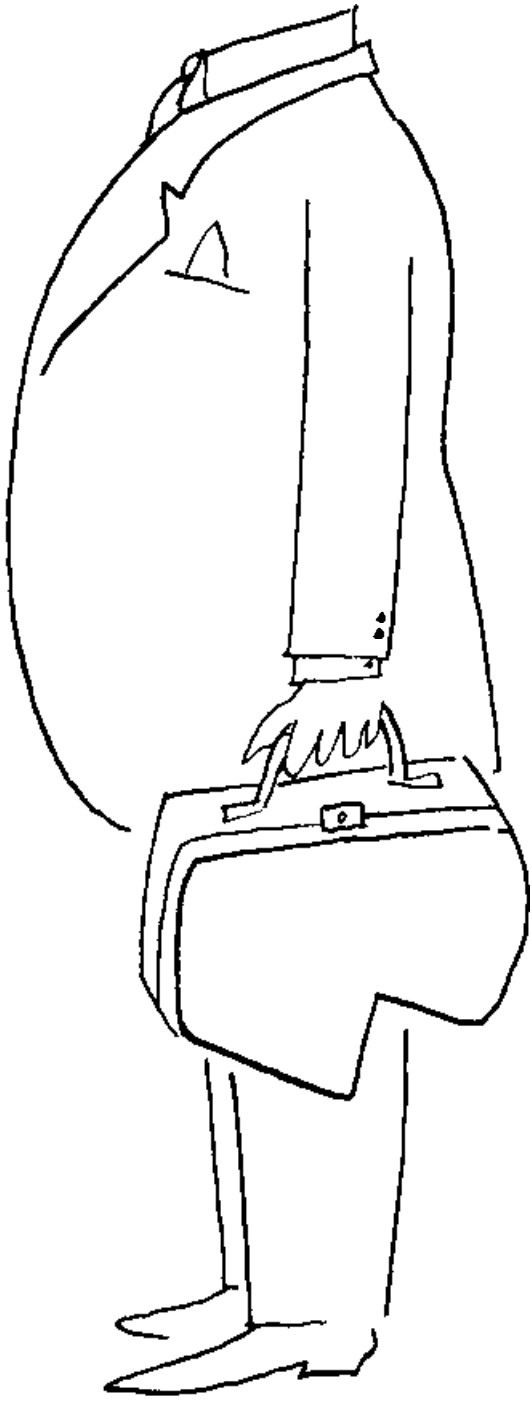
Bu varsayım çoğu zaman bir hata, bir basitleştirmedir ve 2. bölümde göreceğiniz gibi bunun bedelini öderiz. Yatkınlıkçılık *bizi* aptalca, çılgınca ya da acımasızca davranmaya itecek baskılara dayanıklılığımız hakkında kibirli kılabilir. Odağı durumları iyileştirmekten uzaklaştırarak, insanları düzeltmeye yönelik dar görüşlü bir yaklaşıma kaydırır: Bir yönetici hırsızlık yapan çalışanlardan mı endişeli? Gelecekte kimin hırsızlık yapacağını teşhis etmeye çalışmak için herkese bir kişilik testi yapalım ve çalışanların aşırı çalıştırıldıklarını hissettikleri, kinlendikleri ya da hak ettikleri ücreti alamadıklarını düşündükleri için hırsızlık yaptığını hiç kafaya takmayalım. Öğrencilerin şiddete başvurabileceğinden mi endişe ediyoruz? Herkese kişilik testi yapalım, belirlediğimiz mutsuz ya da zorbalığa uğrayan çocuklardan hangilerinin bir gün patlama *yaşayabileceğini* tahmin etmeye çalışalım, bu çocukların her gün içinde mücadele verdiği dünya hakkında ise hiç soru sormayalım.

Psikozun var olmadığını tabii ki söylemiyorum. Bazı kişilik özellikleri ve akıl hastalıkları insanların davranışını etkiler. Herkesin aynı olduğunu ve aynı toplumsal baskılara aynı çılgınlıkla yanıt verdiğini de söylemiyorum. Söylediğim, bazı durumların biz "normal" yetişkinlerin şaşırtıcı derecede büyük bir kısmının beklenmedik, hoş olmayan ve bazen de *anormal* biçimlerde davranmasına neden olabileceği. Hoş olmayan veya yıkıcı davranışı üretebilen bu durumlarda neler olduğunu anlamak son derece önemli.

Bir örnek faydalı olabilir. Nasıl bir insan kendi çocuğunu öldürür? Çılgın? Çaresiz? Kötü? Böyle bir kişinin beyninde ya da karakterinde psikolojik açıdan mutlaka ters giden bir şey olmalıdır. 1977 yılında San Fransisco'daki People's Temple'ın karizmatik lideri Rahip Jim Jones, müritlerini Güney Amerika'daki Guyana'ya taşınıp orada hümanistik bir cennet kurmaya ikna etti; farklı ırklardan insanların ahenk içinde yaşayacağı ütopik bir topluluktu bu. 1978 yılında grubun varlığı bir Kongre soruşturmasıyla tehdit altına girince, Jones bu krizi gruptan "devrimci bir eylem" yapmalarını isteyerek sonlandırmaya karar verdi: Çocuklarını ve kendilerini öldüreceklerdi. Varillerce zehir hazırlandı ve yalnızca birkaç karşı koyan çığlık ve direniş çabası arasında, anne ve babalar öldürücü karışımı önce çocuklarına içirdi, sonra da kendileri içtiler ve ölmeye yattılar.

Bir kişi çocuğunu öldürdüğünde, akıl hastası olup olmadığını sormak mantıklıdır. 613 anne ve baba çocuklarını aynı yerde öldürdüğünde, akıl hastalıklarının ve kişilik özelliklerinin ötesine bakmaya ve bunu yapmalarına neden olan durumun doğasını ele almaya mecburuz. Tabii ki onları çılgın olarak adlandırabilir ve onların yaptığını asla yapmayacağımız için kendimizden hoşnut olabiliriz. Ancak Guyana'ya taşınmadan önce, hiçbir komşuları, arkadaşları, akrabaları bu insanlar hakkında sıkıca kenetlenmiş dayanışmacı bir kilise topluluğuna bağlı sıradan, mantıklı insanlar oldukları dışında bir şey düşünmüyordu. Daha sonra "Jonestown katliamı" olarak bilinen bu olay, sosyal etkinin insanların düşündükleri, hissettikleri ve yaptıkları üzerindeki oldukça güçlü fakat oldukça gizli rolünün bir hatırlatmasıdır.

İnsan davranışına dair daha karmaşık olan bu *durum merkezli* bakış açısının –yani sosyal bağlamın yaptıklarımızı nasıl farklı biçimlerde etkilediğini– önemini kavramamızı sağlaması sosyal psikolojinin *ana* katkısıdır ve umarım bunun değeri ileriki sayfalarda görünür hale gelecektir.



Saul Steinberg, *İsimsiz çizim*, kâğıt üzerine mürekkep.
The New Yorker, 29 Ağustos 1953.
© The Saul Steinberg Foundation / Artists Rights Society (ARS), New York



2

Sosyal Biliş

Ortaçağda Avrupalı yayaların sokakta yürürken başlarından aşağı insan dışkıları dökülmesi hiç de nadir görülen bir olay değildi. O zamanlar kent sakinleri lazımlıklarını pencereden aşağıdaki sokağa dökerek boşaltırlardı. Pislikler, sokak temizleyicileri tarafından genellikle gübre olarak kullanılmak üzere toplanana kadar sokağın ortasında salgın hastalıklar saçarak dururdu. Bu sistem modern akla iğrenç ve anlamsız geliyor, özellikle de Yunanlar, Romalılar ve Mayalar gibi daha erken çağlardaki uygarlıkların evlere ulaşan kanalizasyon tesisatı ve hatta sifonlu tuvaletler gibi çok daha iyi sistemler geliştirdiğini öğrendiğinizde.

Kanalizasyon sistemi neden lazımlıkla ikame edildi? O zamanki insanlar doğru olmayan birçok şeye ikna olmuşlardı: Çıplaklığın günah olduğuna, örtülmemiş bedenin kötü ruhların saldırısına açık hale geldiğine ve kötü ruhların insanları hasta ettiğine inanıyorlardı.[1] Romalılar tarafından güzel hamamlarla popülerleştirilen günlük banyodan vazgeçilmiş, bunun yerini elleri, yüzü ve vücudun diğer görünür yerlerini yıkamak almıştı. Bu batıl inançların iki önemli etkisi oldu. Birincisi, neredeyse herkes ve her şey berbat kokuyordu. Bir yazarın betimlediği gibi, "Köylü rahip gibi, çırak ustasının karısı gibi pis kokuyordu; tüm asilzadeler, hatta kral bile kokuyordu, kral bakımsız bir aslan gibi kokarken kraliçe de yaz kış yaşlı bir keçi gibi kokuyordu."[2] İkincisi, evlerdeki banyolar bir süre sonra kullanılmaz hale geldi ve kent sakinleri tesisatı işler tutmak için gerekli becerileri kaybettiler. Bu nedenle ilkel lağım sistemleri ve lazımlıklar, insanların kendi kendilerine oluşturdukları bu soruna

en iyi çözümdü. Hastalıklar hakkındaki "ruh" teorisının yerını, insanları hasta eden görünmez suçluların mikroplar olduğunu tespit eden bilime bırakması yüzlerce yıl alacaktı.

Burada değinmek istediğim, ortaçağ aklının derinlerde nasıl çalıştığını keşfetmek ya da sağlık ve hijyen alanında modern ilerlemeleri tanımlamak değil. Bu öyküyü daha geniş kapsamlı bir soru sormak için anlattım: Biz modern insanlar ne derecede yüzyıllar önce lazımlık kullananlar gibi davranıyoruz? Her nesil geriye dönüp atalarının aptallıklarına bakabilir ve kibirlenmek için bir dolu neden bulabilir. Viktorya çağında, banyo yapmaktan ve hayaletlerden korkan insanlar olduğu fikrine gülen doktorlar, kendi çağlarının saçmalıklarına inanıyorlardı. Tıp dergileri roman okuyan kadınların (erkeklerin değil) hastalık, kısırlık ve hatta delilik riskiyle karşı karşıya olduğu konusunda uyarılar yazıyordu![3]

Biz insanlar kendimizi rasyonel hayvanlar olarak görmekten hoşlanırız. (Sonuçta kendini beğenmişlikle kendimizi *homo sapiens*, yani bilge insanlar olarak adlandırıyoruz.) Fakat rasyonel olmayan birçok inanca tutunabiliyoruz ve bundan dolayı sıkıntı çekiyoruz. Milyonlarca insan hâlâ, insanların küresel ısınmaya ve muazzam bir iklim değişikliğine neden olduğu yönündeki güçlü bilimsel kanıtlara inanmayı reddediyor. Kimileri "Bu Çinliler tarafından etrafa yayılmış bir yalan haber," derken, kimileri de "Yeryüzü tabii ki ısınıyor, ama insanların yaptığı herhangi bir şeyden dolayı değil," diyor. Sonuçta buzullar erimeye, deniz seviyesi yükselmeye devam ediyor, fırtınalar sıklaşıyor, böceklerden yayılan hastalıklar yaygınlaşıyor ve bu değişimler nedeniyle her yıl binlerce insan ölüyor. Amerika Birleşik Devletleri'nde binlerce insan, çocuk aşılarının otizme neden olmadığı yönündeki güçlü bilimsel kanıtları inkâr ediyor ve çok sayıda anne baba çocuklarını aşılatmayı reddediyor. Bu nedenle aşılanmamış nüfuslarda kızamık ve boğmacadan ölüm oranları arttı; bir zamanlar tamamen ortadan kaldırıldığı düşünülen bu öldürücü hastalıklar geri geldi.

Sosyal psikoloji içinde önemli bir alan olan **sosyal biliş**, insanların nasıl olup da inandıkları şeylere inandıklarını; nasıl açıkladıklarını, nasıl hatırladıklarını, nasıl tahmin ettiklerini, nasıl karar aldıklarını, kendilerini ve başkalarını nasıl değerlendirdiklerini; bu süreçlerin neden bu kadar sıklıkla hataya yol açtığını inceler. İnsanlar haklı olarak gezegenin en adaptif,* zeki ve başarılı türü oldu-

* Metin boyunca adaptif sözcüğü evrimsel anlamda kullanılmıştır. (Ç.N.)

larını öne sürseler de, biz insanlar yanlış anlamalara, çelişkilere, hatalara ve bize zamanında lazımlığı, şimdi de iklim bilimi ve aşı inkârcılığını veren türden önyargılara delirtici derecede eğilimliyiz.

Bu bölüm, milyonlarca yıllık evrimin ardından insan yaşamında büyük bir paradoks ve ikilem yaratan "sosyal beyinlerimizin" öyküsünü anlatacak. Evrim bize küçük avcı-toplayıcı gruplardaki yaşama iyi uyum sağlayan beynimizi verdi; bizi yaşamı daha kolay ve güvenli hale getiren etkin bilişsel kısa yollarla, çarpıtmalarla ve başkalarıyla iş birliği yapma ve onlara bakım verme yatkınlığıyla donattı. Bununla birlikte, günümüzün karmaşık, birbirine bağlı, çokkültürlü gezegenine bakacak olursak, bu mekanizmaların sıklıkla geri teptiğini, bizi kötü kararlar almaya, yanlılıklarımıza takılı kalmaya, önyargı ve nefret nedeniyle birbirimizle savaşmaya yönelttiğini görebiliriz.

Hakikati belirlemek için akıl gücümüzü kullandığımızı düşünüyorsanız, sizinle aynı fikirde olmadıklarında insanların gerçeklere nasıl da kapalı olduğunu gördüğünüzde epey canınız sıkılacaktır. Aklımızı, gerçekleri ve eleştirel analizi çoğunlukla görüşlerimizi *oluşturmak* için değil, zaten gördüğümüz, hissettiğimiz ya da inandığımız şeyleri *doğrulamak* için kullanırız. Yazar Anais Nin'in de belirttiği gibi, "Şeyleri oldukları gibi görmeyiz; onları *olduğumuz* gibi görürüz."[4] Dünyayı nasıl anlamlandırdığımız büyük ölçüde sezgilerimizin, kişiliklerimizin, dünyayı algılayış biçimlerimizin ve bir dizi temel toplumsal güdünün bileşimine bağlıdır.

Bilişsel ve toplumsal kısıtlar zihnimizin işleyiş biçimine sinmiştir, fakat onları tanımayı öğrenirsek onların esiri olmaktan da kurtuluruz. Biraz daha iyi düşünür, daha zekice kararlar alır ve yaşamımızı daha akıllıca düzenleriz. Umarım bu bölüm kendiniz ve türdeşleriniz olan diğer insanlar hakkında biraz daha alçakgönüllülükle ve şefkatle düşünmenizi sağlar, zira bunlar bizi gerçek *homo sapiens*'ler olmaya yaklaştıran değerlerdir.

Evrim ve Yanlı Beyin

Yüzyıllar boyunca, felsefeciler insan bilişinin tamamen rasyonel olduğunda ısrar ettiler: Tüm bireyler doğruyu yapmak, doğru inançlara sahip olmak ve hazzı en üst noktaya çıkarırken acıyı en alt noktaya getirebilmek için elinden gelen çabayı göstermekteydi.

Bu görüşün önde gelen taraftarlarından biri de Jeremy Bentham'dı (1748-1832). Bentham, insanların davranış veya seçimlerinin ahlaki niteliğine (iyi ya da kötü, doğru ya da yanlış) bir mutluluk hesabı yaparak karar verdiğini yazmıştı.[5] Diyelim ki bir araba satın almak için piyasaya bakıyorum. Hangi marka ve modeli alacağıma karar verirken, her markanın getirdiği hazları (spor tasarım, rahat iç mekân, kuvvetli motor) toplar, bundan acıları (bütçemi daraltacak aylık taksitler, benzin sarfiyatının getirdiği yüksek maliyet) çıkarırım. Ardından bana en az acının yanında en büyük hazzı getiren arabayı seçerim. Bentham'a göre "en çok kişi için en büyük mutluluk" sağlamak devletlerin ve ekonomik sistemlerin işiydi. Başkaları da onunla hemfikir olunca, Bentham'ın görüşü modern kapitalizmin kurucu düşüncelerinden biri haline geldi.

Sıradan insanlar böyle mi düşünür? Bazı zamanlarda kesinlikle böyle düşünürler. Birçoğumuz Benjamin Franklin'in nasıl akıllıca kararlar alacağımız hakkındaki öğüdünü tutarız: Kararlarımızın olumlu ve olumsuz yanlarını yazarız. Fakat bu yöntem kişinin doğru ve yararlı bilgiye, ayrıca rasyonel düşünebilmek için gerekli zihinsel kaynaklara sahip olmasını gerektirir. Ancak bu koşullar günlük yaşamda çoğunlukla bulunmaz. Neden? İki nedenden dolayı.

Birincisi, kimse dünyaya "Tanrı'nın gözünden", yani her şeyi bilen ve yanlılıktan arınmış bir perspektifle bakamaz. Araba alışverişini örnek alalım. Her şeyden önce arabanın iyi ve kötü yanları hakkında her şeyi bilmiyorum, üstelik araba satıcıları ve taktikleri hakkında kötü şeyler duydum. Ayrıca araba bilgim de sınırlı; bilgilerim çoklukla arabaların olumlu özelliklerini abartmaya yönelik reklamlardan ve internetten öğrendiklerimden oluşuyor. Arabanın kendisiyle pek az deneyimim var: Arabayı tehlikeli hava koşullarında uzun süre sürmek nerede, on dakikalık bir test sürüşü nerede? Araba satın almak gibi sıradan bir iş bile eksik veya yanlış yönlendiren bilgiler nedeniyle bu kadar sorunlu hale geliyorsa, bir de evlenmek (ya da ayrılmak!) ya da meslek seçimi gibi daha ciddi kararlar almaya gelince insanların yaşadıkları zorluğu bir düşünün.

İkincisi, veriler hem elimin altında hem de güvenilir olsa bile, karşılaştığım her bir sorunun tüm boyutlarıyla analizini yapacak yeterli zamanım yoktur. Diyelim ki alacağım arabayı araştırmak ve alternatifleri tartmak için 10 saat harcadım. Fakat aynı zamanda almam gereken bir düzine başka karar da var: Öğle yemeğinde ne yapacağım? Ders notlarımı nasıl gözden geçirmeliyim? Hangi adayı işe almak en iyisi olur? Kızımın gerçekten o pahalı diş tellerine

ihtiyacı var mı? Bir gün içinde almam gereken her kararın artısını eksisini hesaplayarak saatlerimi geçiremem, siz de geçiremezsiniz.

Bu nedenle çoğumuz **bilişsel cimri**'leriz. Bilişsel (zihinsel) enerjimizi korumanın ve karmaşıklığı basitleştirmenin yollarını arar dururuz. Kısa yollara başvurur, göz kararı işler yaparız. Bilişsel yükümüzü azaltmak adına bazı bilgileri yok sayar, durmadan yeni bilgiler aramamak için başka bazı bilgileri çok fazla kullanırız ya da ilk sezgilerimizle hareket eder ve mükemmel olmayan bir seçeneği kabul ederiz, çünkü yeterince iyidir.[6] Bilişsel cimrinin stratejileri etkin olabilir ve bazen sezgilerimiz de bizi iyi kararlara yönlendirebilir. Fakat denetlenmezlerse, bu stratejiler ciddi hatalara da davetiye çıkarır.

Düşünmek Hakkında Düşünmek Zaman İçinde Nasıl Değişti? Psikologlar son otuz, kırk yıl içinde devasa ilerlemeler kaydetmiş olsalar da, hâlâ kimse beynimizin bilinçli deneyimi neden ve nasıl ürettiğini ya da beynin bir benlik algısını nasıl yarattığını tam olarak bilmiyor. Tam olarak anlamadığımız şeyleri tanımlarken metaforlara başvururuz; anlamadığımız şeyleri anladığımız şeylerle karşılaştırırız. Metaforlar yardımcı olurlar, fakat eleştirel bakılmadığında bizi yanlış yönlendirebilirler.

İnsanlar ne zaman zihnin nasıl çalıştığını açıklamaya çalışsalar, o zamanın teknolojisinden esinlenen metaforlar kullanmışlardır. Platon'un insan ruhunu iki atın çektiği bir arabayı idare eden arabacıya benzettiği bilinir. Atlardan biri mantığı, diğeri arzuyu temsil etmektedir. Beyin 1800'lerde telgrafa, 1900'lerde telefon santraline benzetilmiştir. Bilgisayarların gelişiyle, psikologlar zihnin işlevlerini bir Mac veya PC'yle karşılaştırarak tanımlamışlardır. Tıpkı bir bilgisayar gibi, insan beyninin de anıları *depoladığı* ve *geri çağırdığı* söylenir; rasyonel düşünceden sapmalar sıklıkla işletim sistemindeki "bug'lar" olarak ya da "kısıtlı işletim kapasitemizin" bir sonucu olarak ya da stres nedeniyle "bilişsel bant aralığındaki" bir azalma olarak tanımlanır.[7]

Bilgisayar bazı beyin işlevlerini ve sınırlarını tanımlamak için pratik bir söz dağarcığı sunar, ancak beynimizin anı depolama ve bilgi işleme biçimi bilgisayarlardan farklıdır. Üstelik, bilgisayarlar gelecek hakkında endişelenmez, ölümden veya reddedilmekten korkmaz, neşe, hüzün, kıskançlık veya herhangi başka bir duyguyu deneyimlemez, bu nedenle bilgisayar-olarak-beyin metaforu sonuçta zihinsel yaşamın eksik ve yetersiz bir anlatısıdır.

Uzun süredir kullanılan bir metafor özellikle yanlış yönlendirici olmuştur: John Locke'un (1600'lar) zihni bir *tabula rasa* ya da *boş levha* olarak resmetmesi. Bu metafor zihinlerimizi, kişiliklerimizi ve mizaçlarımızı tamamen öğrenme ve deneyimle şekillendirilmiş olarak gösterir, tıpkı boş bir kâğıda resim çizer gibi. Bu görüş yüzyıllarca yaşamış, 1900'lü yıllarda psikolojinin psikanalitik ve davranışsal gelenekleri tarafından hevesle benimsenmişti. Bu görüşe göre eğer çekingenseniz, bu anne babanızla olan deneyimleriniz, size verilen ödül ve cezaların sizi çekingen yapması nedeniyleydi. Davranışçılığın kurucusu John Watson, çevre koşullarını yeterli ölçüde düzenleyerek ve ödül ve cezanın doğru bir kombinasyonunu yaparak rastgele seçilen sağlıklı bir bebeği herhangi bir şeye, bir doktora, avukata, dilenciye ya da hırsıza dönüştürebileceğini öne sürecek kadar ileri gitmişti.[8] Watson bir bebeği tavşan görünce korkması için eğitmeyi başarmış olsa da, dilenci ya da hırsıza çevirecek daha uzun bir deneye hiç kalkışmadı.

Bu aşırı, her-şey-olabilirsin şeklindeki insanın işlenebilirliği görüşü bugün de toplumda yer bulmaktadır, fakat genetik yatkınlıklar hakkındaki bilimsel kanıtlar sayesinde psikologlar arasında popülerliğini kaybetmiştir. Doğumda birbirinden ayrılan ve farklı ailelerce yetiştirilen tek yumurta ikizleri, tavırları, davranışları, alışkanlıkları, tutumları, hatta siyasi görüşleri bakımından çarpıcı benzerlikler göstermişlerdir; öte yandan aynı ailede büyüyen kardeşler kişilik bakımından benzerlik göstermezler.[9] Bebekler dünyaya büyük ölçüde önden programlanmış bir zihinle, belli bir mizaçla, dili ve kültürü öğrenmek için bir hazır oluşla, hatta fiziksel ve toplumsal dünyanın işleyişine dair içkin beklentilerle gelirler. Paul Bloom ve çalışma arkadaşları[10] henüz üç aylıkken kısa bir kukla oyunu seyrettirilen bebeklerin daha sonra davranışı düşmanca değil, yardımsever olan kuklaya uzandıklarını bulmuşlardır. Bu olağanüstü araştırma, ahlaki sezgilerle önden programlanmış olduğumuzu ve daha ilk oyun randevumuzdan önce bile ahlaki ayrımlar yapabildiğimizi öne sürmektedir.

Yani zihinlerimiz metaforik olarak boş sayfalardan ziyade eskizlere benzer. Deneyim bizi baştan yaratmaz; zaten orada olanı ayrıntılandırır, gözden geçirir ve bireysel, kültürel, sosyal etkilerle renklendirir. Doğa ve yetiştirme bizi olduğumuz şey haline getirmek için etkileşimde bulunur. Şimdi bakalım doğa bize neler vermiş.

Avcı-Toplayıcı Zihin ve Evrensel İnsan Özellikleri Evrimsel psikolojiye göre beyin, evrim tarafından biçimlendirilmiş ve programlanmış, avcı-toplayıcı olan biyolojik atalarımızın yüz binlerce yıl boyunca süren besin bulma temelli yaşam biçimlerinde karşılaştıkları zorluklara uyum sağlamış bir organdır.[11] Evrim zekâ, fiziksel güç, cinsel dürtüler ve risk alma gibi atalarımızın genlerini çocuklarına geçirecek kadar uzun yaşamasını sağlamış olan özellik ve eğilimleri ödüllendirmiştir. Bugün sosyal psikologların çoğu, insan zihnini anlayış biçimimize müthiş bir ışık tutan bu perspektifi benimsemiştir.

Robin Dunbar'ın[12] primatların tımar alışkanlıklarını araştırırken yaptığı büyüleyici keşfi ele alalım: Bir hayvanın dahil olduğu grubun boyutuyla o hayvanın neokorteks boyutu arasında güçlü bir ilişki bulmuştu. *Neokorteks* memeli beyninin en son evrimleşmiş ve gelişmiş işlevlerinin çoğunu barındıran bölümüdür. İnsanlarda beynin toplam hacminin dörtte üçünü kaplar ve kıvrımları içinde özfarkındalık, bilinçli düşünce, sorun çözme, özdenetim ve dil gibi üst düzey süreçlerden sorumlu bölgeler bulunur. Neokorteksin özellikle büyük olan boyutu, karmaşık yapısı ve bunun ilk insanlara verdiği beceriler, bizim diğer memelilere göre daha büyük işbirlikçi gruplar kurmamızı ve bilgilerimizi kültür yoluyla aktarmamızı sağladı.

Dunbar beynimizin boyutunun istikrarlı, anlamlı ilişkiler kurabileceğimiz insan sayısını yaklaşık 150 olarak sınırladığını keşfetti. Öyle ki, insan toplulukları bu rakamı fazla aşmadıklarında işlevlerini en iyi biçimde sürdürmektedir. Grup yaşamı yiyecek paylaşma ve korunma gibi çok önemli yararlar sunar, fakat aynı zamanda grubun üyeleri hakkında önemli bilgileri öğrenmek ve hatırlamak gibi –kim dost, kim yemeğini çalabilir?– bilişsel zorluklar da çıkarır. Diğer grup üyeleri ve onların çeşitli davranış biçimleri hakkındaki tüm bu bilgileri barındırmak için büyük bir beyin gerektirmektedir. Bu nedenle, avcı-toplayıcı kabileler 150 üyeyi aştığında yaşam daha zor ve stresli bir hal almıştır ve kabileler daha küçük parçalara bölünme eğilimi göstermiştir.

Modern yaşam bu gerçekliği değiştirdi mi? Bir posta veya tweet'le binlerce başka insana ulaşabildiğimize göre, medya ve teknoloji sayesinde sosyal çevremizi bu doğal sınırın çok ötesine kolayca büyütebileceğimizi varsaymak makul olur. Ancak soru şudur: Zamanın herhangi bir noktasında, online arkadaşlarınızın ve takipçilerinizin kaçıyla *anlamlı etkileşimleriniz* oluyor? Pek az kişinin 150'den fazla kişiyle çift taraflı bir iletişimi olduğu ortaya çıkacaktır. Yüzlerce ve

hatta binlerce arkadaşımız ve takipçimiz olması bize belli bir benlik saygısı veriyor olsa da, bu sınır Facebook ve Twitter çağında da geçerliliğini korumaktadır.[13]

150 kişi sınırını bilmek bizi şu faydalı derse ulaştırır: İnsan kurumları fazla büyümediklerinde, yani bürokrasi gibi değil topluluk gibi işlediklerinde işlevlerini daha iyi bir şekilde yerine getirirler. Kişisel ilişkilerin olmadığı büyük okullara kıyasla küçük okullarda şiddet ve devamsızlık oranı daha azdır, ilişkiler daha iyidir ve öğrenme daha kalitelidir.[14] Doğanın ve evrimleşmiş avcı-toplayıcı zihinlerimizin sınırlarının bilincinde olmak, bize yaşamlarımızı ve kurumlarımızı optimize etme yolları sunar.

Uzun evrim süreci başka *evrensel insan özellikleri* de üretmiştir; bunlar kültürlerinden bağımsız olarak bütün insanların ortaya koyduğu nitelikler, davranış eğilimleri, motivasyonlar ve duygusal sistemlerdir. Tüm toplumlarda (ve insan olmayan en yakın akrabalarımız şempanzelerde) belli yüz ifadeleri korku, mutluluk, öfke, üzüntü, iğrenme ve şaşırma gibi temel duyguları gösterir. İnsanlar yakın akrabalarını uzak akrabalara, uzak akrabaları yabancılara tercih eder. İnsanlar erkeklerin kadın eşlerine göre daha yaşlı olduğu aile birimlerinde yaşar. Genel olarak, erkekler kadınlara kıyasla fiziksel olarak daha saldırgandır ve işlerin çoğu, kadınların çocuk bakımıyla daha çok ilgilenmesi gibi cinsiyete göre bölünmüştür. Tüm toplumlarda bir tür din, tabu sayılan sözcükler ve belli davranış normları vardır. Tüm toplumlarda insanlar çocuklar için oyuncaklar yapar, öyküler ve efsaneler anlatır, müzik yapar, dedikodu eder ve yaşla ilgili birtakım geçiş törenleri düzenler. Böyle *evrensel özelliklerin* varlığı türümüzün yaşamda kalabilmesi için grup yaşamının ne kadar merkezde olduğuna işaret eder. Bu tür adaptasyonlar her yerde vardır çünkü gruplar halinde yaşamayı kolaylaştırır ve gruplar halinde yaşamak yaşamda kalabilmemiz için son derece önemlidir.

İnsan zihninin evrimsel bir şekilde ele alınmasının etkileri mühiştir. Sosyal bilimciler, insanların mantıksız ve adaptif olmayan (ayrıca cömert, şefkatli ve dokunaklı da olan) eğilim ve güdülerinin, küçük avcı-toplayıcı grupları olarak yaşadıkları zamanda sahip oldukları hayatta kalma ilkesine dayandığı savını ancak son yirmi yılda tam olarak kabul etmişlerdir. Fakat bize avcı-toplayıcıyken yardım eden kurgular, hatalar ve mantık sapmaları günümüzün karmaşık, çokkültürlü dünyasında başımızı derde sokabilir. Oyunun kuralları değişti, fakat evrimsel yatkınlıklarımız henüz değişmedi.[15]

Yaşamda kalabilmek için hep başka insanlara ihtiyaç duyduğumuzdan, son derece sosyal ve grup odaklı olmak üzere evrimleştik. Arılar gibi iyi takım oyuncularıyız, ama aynı zamanda şempanzeler gibi iyi rakipleriz. Grubumuzun üyeleriyle bağlantı kurmak, işbirliği yapmak, onlara uymak ve ahenk sağlamak içimizden gelir, ama aynı zamanda grup içinde kaynak ve statü elde etmek için rekabet etmek de. Önyargı ve saldırganlık, yabancılara ve tehdit olarak algıladıklarımıza karşı temkinli ve düşmanca davranmak da içimizden gelir. Beynimiz bizi tehlikeye karşı uyarmak, kimin dost kimin düşman olduğu hakkında karar vermek, algıladığımız düşmanlarla savaşmak ya da onlardan kaçmak için hızlı süreçler geliştirmiştir. Bu eğilimler taşlar ve sopalarla savaştığımız zamanlarda canlı kalmamıza yardımcı oldu, fakat insanın bin yıllar boyunca dünyayı kabile algısıyla, onlara-karşı-biz görüşüyle görmesi çatışmaların, siyasi ayrışmaların, nefret ve savaşın temelini oluşturdu.[16]

Beynin Yapısal Yanlılıkları Gördüğünüz gibi, zihinsel pürüzlerimizin çoğu ne saçma veya rastlantısal hatalar ne de beynimizin tasarımındaki kusurlardır. İnsan beyni etkin bir biçimde çalışmak için tasarlanmış, fakat yolda bazı pürüz ve önyargılar ortaya çıkmıştır. Bunlardan ilginç bir tanesi **yanlılık körlüğü**'dür, yani başkalarından daha nesnel ve daha az yanlı olduğumuz inancıdır. Yanlı olmadığımızı düşünme yanlılığına sahibiz! Bu körlük, inançlarımızın çoğunun örtük, yani bilinçli farkındalığımızın altında saklanmış bir biçimde işlemesinden kaynaklanır. Kendi davranışımızı gördüğümüzde bağlamı bildiğimizden bahaneler yaratabiliriz; sonuçta nasıl hissettiğimizi biliyoruzdur. Fakat başkalarının davranışını gördüğümüzde tam bağlamı bilmeyiz. Bu nedenle başkalarının ikiyüzlülüğünü görmek kolay, kendimizinkini görmekse zordur. Bir başka siyasetçiyi zina yapmakla suçlayan bir siyasetçi, aynı davranışı kendi bürosunda yapıyor olabilir. Yanlılık körlüğümüz kendi ikiyüzlü davranışlarımızı kolayca açıklayıvermemizi sağlar (O ahlaksızın biri, ama benim bu ilişkiye ihtiyacım var çünkü çok stres altındayım).[17]

Daha da fenası, *naif gerçekçiliğe*, yani öznel gerçeklik yorumumuzun gerçekliğin *ta kendisi* olduğuna inanmaya eğilimliyiz. Biz her şeyi olduğu gibi görürüz; diğerleri ise yanlıdır. Bu inanç bizim görüşümüzü paylaşmayan herkesin yanlış yolda, cahil, bencil ya da kötü olduğuna inanmayı kolaylaştırır. Tarih sık sık ve trajik bir biçimde, insanların kendilerinin kesinlikle haklı, başkalarının hak-

sız olduğundan emin olduklarında nefret ve acımasızlık eylemlerini ne kadar daha kolayca yapabildiğini gösterir.[18]

Zihnin tüm yanlılıkları arasında **doğrulama yanlılığı** dünyayı nasıl gördüğümüz ve bilgiyi nasıl işlediğimiz bakımından temel öneme sahiptir. İnandıklarımızı doğrulayan bilgileri fark eder, hatırlar ve kabul ederken, inandıklarımızı yanlışlayan bilgileri yok sayma, unutma ve reddetme eğilimi gösteririz. Mark Snyder ve William Swann'ın[19] yürüttüğü bir deneyde, kadın üniversite öğrencilerine tanışacakları insanın dışadönük (cana yakın, sıcakkanlı ve dost canlısı) biri mi, yoksa içedönük (mesafeli, sakin ve kendi halinde) biri mi olduğu söylenmişti. Ardından bu kişiyi tanımak için ona sormak istedikleri bir dizi soru hazırlamaları talep edildi. Peki ya nasıl sorular sordular? Dışadönük biriyle karşılaşacaklarını düşünen öğrenciler beklentilerini doğrulayan sorular sordu, örneğin "Bir partiyi canlandırmak için ne yaparsın?" veya "Hangi durumlarda daha konuşkan olursun?" gibi. İçedönük biriyle karşılaşacaklarını bekleyenler ise "Hangi durumlarda daha dışadönük olmayı istersin?" ve "Gürültülü partilerde neleri sevmezsin?" gibi sorular sordu. Dikkat ederseniz karşılık veren kişi ne yanıt verirse versin, soru soranların kişi hakkındaki varsayımı muhtemelen doğrulanacaktır. Yani, özellikle dışadönük veya içedönük olmayan bir kişi ilk soru dizisini yanıtladığında dışadönük, ikinci soru dizisini yanıtladığında ise içedönük görünecektir.

Doğrulama yanlılığı, insanların çürütülmüş fikirlere neden ısrarla sarıldığını açıklamaya yardım eder. İnsanlar "fikirlerini değiştirmek" zorunda kalmamak için, haklı olma isteklerini destekleyen herhangi bir kanıt kırıntısı ararlar. Evrimsel geçmişimizde bu yanlılık, atalarımızın "işe yarıyorsa devam et" türünden adaptif bir stratejisiydi. Fakat modern dünyada bu strateji bizi karanlık yollara ve çıkmaz sokaklara götürebilir.

Benmerkezcilik Yanlılığı İnsanlar olarak sosyal bir türüz, ama aynı zamanda benmerkezciyiz: Kendimizi evrenimizin merkezine koyma eğilimine sahibiz. Bu nedenle insanlar kendilerine uygulayabilecekleri yeni bilgileri, yalnızca başkalarını etkilediğini düşündükleri yeni bilgilere göre daha iyi hatırlarlar.[20] Grup halinde çalışıyorlarsa, kendi performanslarına takım arkadaşlarının performanslarına göre daha kolay odaklanır ve onu daha iyi hatırlarlar. Ve insanlar bilgi üretmekte aktif bir rol aldılarsa, bu bilgiyi pasif bir biçimde öğrendikleri bilgiye göre daha iyi hatırlarlar.

Tüm dünyanın yüzünüzde çıkan sivilceyi gördüğünü ya da karman çorman saçınızın dedikodusunu yaptığını düşündüğünüz olduysa, kendinizde de **benmerkezcilik yanlılığını** görebilirsiniz. Birçok ergen "herkesin fark edeceğinden" emin oldukları bir kusurları varsa okula gitmekten çekinir. Bununla birlikte sosyal psikologlar bu tür endişelerin çokça abartıldığını bulmuştur. İnsanlar, sosyal sahnenin ışıkları kendileri üzerindeyken, gerçekte olduğundan daha parlak ışıyormuş gibi hisseder. Bu yanlılığı Thomas Gilovich ve çalışma arkadaşları **sahne ışığı etkisi** olarak adlandırmıştır.[21] Bir deneyde üniversite öğrencilerinden üzerinde Barry Manilow'un resmi olan dikkat çekici bir tişört giymeleri ve diğer öğrencilerle dolu bir odaya girmeleri istenmiştir. Katılımcılar arkadaşlarının yaklaşık yarısının tişörtlerini görüp olumsuz tepki verdiğini düşünmüştü, ancak gerçekte tişörtü fark edenler bile yalnızca yüzde 20 civarındaydı.

Diğerlerinin bizi nasıl gördüğünü hayal ederken sahne ışıkları altında gibi hissedebiliriz. Fakat aynı zamanda bizim diğer insanları, onların bizi fark edip gözlemlediğinden daha çok fark edip gözlemlediğimizi düşünürüz. Bu benmerkezcilik biçimi *görünmezlik pelerini sanrısı* olarak adlandırılır. Örneğin, bir deneyde bir bekleme odasında bir yabancıyla oturan öğrenciler kendilerinin yabancıya, yabancının onlara dikkat ettiğinden daha çok dikkat ettiklerini düşünmüş ve yanılmışlardı. Bu görünmezlik hissi –kendilerine verilen ve üzerinde Pablo Escobar'ın resmi bulunan tişörtü giydikleri zamanlar hariç– katılımcılar tarafından sürekli bir şekilde ifade edilmişti. Bu öykünün mesajı, diğer insanların şeyleri nasıl gördüğünü tahmin ederken kendi gerçeklik algımızın ötesine geçmemizin oldukça zor olduğudur.

Benmerkezcilik yanlılığı, yağcılık ve sahte davranışları sorgulamadan kabul etmemize neden olabilir. Büyük şovmen P.T. Barnum'un "Her dakika yeni bir keriz doğuyor," dediği söylenir ve adı yaygın bir psikolojik olguya verilmiştir. *Barnum Etkisi* kendileri hakkında muğlak, nereye çeksen gidebilecek, neredeyse herkese uyan betimlemeler sunulduğunda, insanların genellikle "İnanılmaz! Bu tam da ben!" demelerine işaret eder. Bu etki, neden bu kadar çok insanın hatalı bir biçimde astrolojinin, falcılığın ve hatta bazı popüler psikolojik kişilik testlerinin kesinliğine inandığını açıklamaya yardımcı olur.[22] Diyelim ki sizin yıldız haritanızı inceliyorum ve size "Alışılmadık sosyal durumlarda oldukça mesa-

felisiniz. Yaşamı iyimserliğin ve kötümserliğin bir karışımı olarak görüyorsunuz. Açık fikirlisiniz ama durum gerektirdiğinde katı bir duruş da sergileyebilirsiniz," diyorum. Benim yıldızları ve sizin kişiliğinizi beceriyle okuyan biri olduğumu düşünür müsünüz? Bir anlık düşünme size bu tanımın neredeyse herkese uyduğunu gösterecektir. Fakat benmerkezci düşünme eğilimimizden dolayı çoğumuz bunun bizi mükemmel bir şekilde tanımladığını düşünürüz.

Kötü Neden İyiden Güçlüdür? Evrimleşmiş insan zihninin ilginç özelliklerinden biri de olumsuzluğa yönelişidir: İyiliklerden daha çok potansiyel tehditlere odaklanmaya yöneliriz ve bu eğilim sıklıkla **olumsuzluk yanlılığı** olarak adlandırılır. Bir kalabalıkta öfkeli yüzleri gülümseyen yüzlere göre daha kolay buluruz. Bürodaki olumsuz etkileşimler olumlu olanlara göre çok daha etkilidir; çalışanlar patronun olumsuz söz ve davranışlarını olumlu olanlara göre daha çok hatırlarlar. Olumsuz geribildirimin olumlu geribildirime göre daha güçlü bir duygusal etkisi vardır. Kötü haberler iyi haberlere göre daha hevesle ve daha sıklıkla paylaşılır.[23]

Piyangoda ikramiye kazanan insanlar ani bir mutluluk yükselişi yaşarlar, fakat eninde sonunda piyango öncesi mutluluk "ayar noktasına" dönerler.[24] Aynı şey para kaybettikten, bir sınavda başarısız olduktan ya da başka olumsuz olaylar yaşadıktan sonra da olur. Yeni koşullara uyum sağlarız ve duygularımız normal düzeyine döner. Fakat evrim teorisiyle uyumlu bir biçimde, ikramiye kazananlarla ve kaza kurbanlarıyla yapılan görüşmeler, kötü deneyimlerden sonra normal düzeye dönmenin ortalama olarak daha uzun zaman aldığını göstermiştir. Roy Baumeister ve meslektaşları olumsuz olayların genellikle olumlu olaylara göre daha güçlü olduğunu bulmuştur. Araştırmacılar, *kötünün iyiden daha güçlü olmasının* evrim açısından adaptif olduğu, çünkü tehlike, acı, başarısızlık ve diğer olumsuz deneyimlere karşı daha uyanık olan hayvanların tehditlerden canlı çıkmasının daha olası olduğu ve dolayısıyla genlerini sürdürme olasılıklarının daha yüksek olduğu sonucuna varmıştır.[25]

Bu evrimleşmiş olumsuzluk yanlılığı, neden her zaman ekonomistlerin öne sürdüğü gibi rasyonel hayvanlar olmadığımızın bir başka açıklamasıdır. Örneğin, ekonomi bakış açısıyla 50 doları kaybetmenin acısı, 50 dolar kazanmanın sevinci kadar anlamlıdır. Fakat deneyler katılımcıların para kaybettiklerinde yaşadıkları üzüntünün, aynı miktarda para kazandıklarında hissettikleri sevinçten

daha büyük olduğunu tekrar tekrar göstermektedir.[26] Seçme şansı verildiğinde, insanlar kazanç elde etmekten ziyade kaybı önlemeye yatkındır, bu olguya **kayıptan kaçınma** adı verilir.

Araştırmacıların ve politika yapıcıların, seçimleri kayıpları vurgulayacak biçimde çerçevelemesi, böylece insanların davranış ve kararlarını etkilemesi olasıdır.[27] Mark Constanzo ve Marti Gonzales[28] adlı iki öğrencimle beraber yaptığım bir saha deneyinde, insanların evlerinin izolasyonuna yatırım yapmasını sağlamak için kayıptan kaçınma olgusunu kullandık. İlk durumda, enerji uzmanları evleri inceledikten sonra ev sahiplerine izolasyon yaptırarak her yıl ısınma masraflarından ne kadar *tasarruf edebileceklerini* anlattı. Diğer durumda ise uzmanlar yine aynı bilgiyi verdi, ancak bu sefer ev sahiplerini her gün ne kadar para *kaybettikleri* hakkında bilgilendirdiler, yani hiçbir şey yapmamak parayı pencereden savurmakla eşdeğerdi. İkinci gruptaki ev sahipleri, ilk gruptakilere göre evlerini izole ettirmeye iki kat daha eğilimliydi.

Olumsuzluk yanlılığını anlamak bize ondan kurtulmanın yolunu gösterir. Bazılarımız mizaç piyangosunu kazanmış ve mutluluğa yatkınlıkla ödüllendirilmiş olsak da, geri kalanımızın kendimizi güzelliklere, küçük hazlara ve diğerlerinin iyiliğine açarak yaşamdaki olumlu şeyleri aktif bir biçimde araması gerekir, çünkü bunları yapmaya otomatik olarak eğilimli değilizdir.[29] Şükran duyduğumuz şeylere odaklanıp başkaları için iyi şeyler yapmayı öğrenebiliriz, bunlar olumsuzluk yanlılığını memnuniyet yaratarak dengeleyen alışkanlıklardır.[30]

Zihnin İki Düşünme Sistemi İnsan zihni iki farklı işlemleme biçimine göre bölünmüştür: Otomatik işlemleme ve kontrollü işlemleme. Otomatik işlemleme, davranışlarımızın çoğunu idare eden bilinçdışı (*örtük*) ve istemdışı işlemleri ifade eder. Bunlar zihinsel sistemlerimizin çaba harcamadan, farkında bile olmadan yerine getirdiği iyi öğrenilmiş çağrışım ve rutinlerdir. Bu, hayvan beyinlerin yarım milyar yıldır yerine getirdiği düşünme biçimidir; duyusal girdilere verilen hızlı, etkili yanıtlardır. Bir defada birçok otomatik işlemi yerine getirebiliriz, bu sayede deneyimli sürücüler yol boyunca yaptıkları sayısız ayarlamaya ve aldıkları kararlara (dikiz aynasını sürekli kontrol etmek, yolda telefonla mesaj yazan *diğer* sürücülere dikkat etmek vb.) bilinçli bir dikkat vermeden yollarına devam edebilirler. Bir sayfadaki basit metinleri okurken, arkadaşımızın sesindeki öfkeyi sezerken, "tencere ile . . ." ifadesini tamamlarken

ya da bir kişiyi ırkına, cinsiyetine veya yaşına göre sınıflandırırken otomatik işlemleme yapmış oluruz.

Kontrollü işlemleme ise araba sürmeyi öğrenmek, karmaşık matematik problemleri çözmek, bir filmin adını hatırlamak ya da "Neden erkek arkadaşını seviyorsun?" gibi bir soruyu yanıtlamak gibi yeni sorunlarla uğraşırken harcadığımız bilinçli (*açık*) çabadır. Bu tür düşünme, evrimsel olarak daha geç oluşmuştur ve dilin gelişimiyle ilgilidir. Daha yavaş ve ardışıktır; yani birçok düşünceyi aynı anda işlemlemek yerine önce birini, sonra birini işlemleriz. *Hızlı ve Yavaş Düşünme* adlı son derece etkili kitabında, Nobel ödüllü psikolog Daniel Kahnemann[31] bu iki sistemi tanımlamış ve onların işleme biçimlerinin çok çeşitli psikolojik olgular için anlamını ortaya koymuştur.

Kararların çoğu iki adımlı bir süreci içerir. Otomatik sistemimiz öncelikle kabataslak bir gerçeklik değerlendirmesi –bir sezgi, bir his, düşünmeden yapılmış bir seçim– yapar. Ardından, motivasyonumuz ve geçerli bilgiye erişimimiz varsa, ilk izlenimi değiştirmek için kontrollü veya kasti düşünmeyi kullanırız. Sezgisel olarak kabullendiğimiz bir fikrin gerçekten faydalı olup olmadığına, bir durumun güvenli mi, tehlikeli mi olduğuna veya komşumuzun yalnızca densiz mi, yoksa kötü niyetli mi olduğuna karar verirken olduğu gibi bunu her zaman yaparız.

Kontrollü işlemleme otomatik düşünceye göre daha fazla zaman, odaklanma, çaba ve enerji gerektirdiğinden, yorgunluk ve dikkat dağınıklığına yol açar, işte bu nedenle de kısa yollara yöneliriz. Bu durum meydana geldiğinde, ilk izlenimlerimiz ve dürtülerimiz düzeltilmeden kalır. Üstelik, otomatik işlemlemenin aksine kontrollü işlemleme iki şeyi aynı anda yapamaz. Tüm benmerkezciliğinizle becerileriniz hakkında ne düşünürseniz düşünün, çok sayıda çalışma aynı anda birçok işlemi etkili bir biçimde yapmanın imkânsız olduğunu göstermiştir.[32] (Aynı anda araba sürüp mesaj yazmaya çalışırsanız, bu eylemlerden biri başarısız olacaktır.) İnsanlar olarak kontrollü işlemleme becerilerimizden genellikle oldukça gurur duyarız, fakat Jonathan Haidt[33] bilinçli akıl yürütmenin ("tamamen bilincinde olduğumuz sözcük ve görsellerin akışının") düşüncemizin yalnızca yüzde biri kadarını temsil ettiğini tahmin etmektedir. Kalan yüzde 99 farkındalığımız dışındadır ve Haidt'in öne sürdüğüne göre bu kısım davranışlarımızın çoğunu yönetmektedir.

Evrimin bilişsel süreçlerimizi nasıl biçimlendirdiğini anlayarak toplumsal sorunlara daha iyi bir anlayışla yaklaşabiliriz. Şimdi zihnimizin özel önem taşıyan bazı toplumsal özelliklerine bakalım.

Evrim ve Sosyal Beyin

İnsanların bu kadar büyüleyici oluşuna her zaman hayran olmuşumdur. Aslında hepimiz büyüleyiciyiz. Hiçbir zaman görmeyecekleri kişiler hakkında da olsa, kimse dedikoduya katılmak için davet beklemez. Hatta dedikodu için para bile öderiz: Amerika'nın okur sayısı ve reklam geliri en yüksek dergisi *People* ünlülerin –tanıdığımızı hissettiğimiz, ama aslında bir ilişkimiz olmayan insanların– yaşamından ayrıntılar paylaşan bir yayındır. Her gün internette bol bol dedikodu okuma imkânı bulsalar da insanlar yine de *People*'a para öderler.

Beyinlerimizin nasıl da sosyal olmak için programlanmış olduğunun bir başka işareti, her şeyi insan birimleriyle yorumlama hevesimizdir. İnsanlar sıklıkla olmadık yerlerde insan yüzleri görürler: Ay'ın yüzeyinde, patates cipslerinde, bir tost ekmeği diliminde ve en ünlüsü de iddialara göre üzerinde Rahibe Teresa'nın yüzü olan bir tarçınlı çörekte. Rastgele uyaranları anlamlı örüntülere bağlarız ve bu örüntülerin birçoğu aklımızda insanlar olduğundan insanları içerir.[34]

Bu eğilimin ispatı olan klasik bir deneyde, Fritz Heider ve Marianne Simmel[35] üniversite öğrencilerine birkaç geometrik biçimin rastgele yönlerde büyük bir dikdörtgenin içinde ve etrafında döndüğü kısa bir animasyon izletti. Öğrencilere yalnızca filmi izlemeleri ve "neler olduğunu yazmaları" söylenmişti. Otuz dört izleyiciden yalnızca bir tanesi filmi olduğu gibi betimledi: "Büyük bir dik üçgen dikdörtgene girerken gösteriliyor. Dikdörtgene girip çıkıyor ve her seferinde dikdörtgenin bir köşesi ve kenarlarından birinin yarısında bir açıklık oluşuyor." Bu çocuk tekti. Neredeyse diğer herkes farklı anlamlar yüklemiş, insanlar şunun gibi bir öykü anlatmıştı:

> Adamın biri bir kızla buluşma planı yapmış ama kız başka bir adamla gelmiş. Birinci adam ikinciye gitmesini söylüyor, ikinci de birinciye aynısını söylüyor, sonra başını sallıyor. Ardından iki adam kavgaya tutuşuyorlar ve kız uzaklaşmak için odaya girmeye yelteniyor, duraksıyor ve sonunda giriyor. Besbelli birinci adamla olmak istemiyor. Birinci adam ikinciyi odanın dışında, duvara

yaslanmış ve zayıf bir halde bırakıp kızın ardından odaya giriyor. Kız endişeleniyor ve odanın uzak köşesinde bir köşeden diğerine koşuyor.

Bu, üçgenler ve dikdörtgenler hakkındaki bir filme verilen yanıttı! Zihnimiz dünyayı olduğu gibi aktarmaktan genellikle tatmin olmaz. Verilen bilgilerin ötesine geçerek geometrik biçimlere, cansız nesnelere ve günümüz dünyasında gitgide artan bir biçimde robotlara insani niyetler, güdüler, kişilikler yükleriz. R2-D2, Siri ve Alexa'ya sanki insanmış gibi davranırız.

Sosyal beyninize bir başka açıdan bakmak için bir de şunu düşünün: Aklınız *dalıp gittiğinde* acaba nereye gider? "Görev dışıyken" ne düşünürsünüz? **Varsayılan mod ağı** beyin herhangi bir göreve yönlendirilmediğinde ya da dış dünyaya odaklanmadığında, etkileşim halinde bulunan bir dizi beyin bölgesidir. Bu ağ insanlar hakkında açık bir biçimde düşündüğümüzde de aktiftir. Bu nedenle aklımız bir yerlere gittiğinde genellikle sosyal konulara doğru gider: Arkadaşlarla yaptığımız planlar, sevilen kişilerin anıları, eşle yaşanan çatışmalar, farklı insanlarla cinsel fanteziler veya başka insanların çıkardığı sorunlar. Her şeyde insan öyküleri görürüz çünkü insanlar asla düşüncelerimizden uzak değildir.[36]

Buradan çıkarılacak ders şudur: Bir ürün satmak, çocukların matematik veya tarihle ilgilenmesini sağlamak ya da en iyi arkadaşınızı içki sorununu çözmek için yardım almaya motive etmek istiyorsanız, onlara bir *kişi* hakkında bir öykü anlatın ya da onların anlatmasını sağlayın. David Hamilton[37] tarafından yürütülen bir deneyde iki üniversite öğrencisi grubu gündelik insan davranışları hakkında cümleler okudu, fakat her gruba farklı talimatlar verildi. Bir gruba bilgiyi hatırlamaları söylendi çünkü daha sonra hatırladıkları test edilecekti. Diğer gruba ise bu işleri yapan kişinin nasıl biri olduğu hakkında genel bir izlenim oluşturmaları söylendi. İkinci grup hatırlama testi hakkında uyarılmamıştı. Peki ne oldu? İzlenim oluşturma grubu, hatırlama testi için bilgileri akılda tutmaya çalışan gruba göre daha fazla bilgi hatırladı. "İnsanlar bağlamında" düşünmek belleği geliştirir, çünkü bir görev insanlarla bağlantılı olarak tanımlandığında varsayılan mod ağı işin içine girer, bu da anıları depolamaya yardımcı olur.

Sosyal Acı Neden Bu Kadar İncitir? "Kalbim kırıldı." "Duygularım incindi." Kırık bir kalp ve kırık bir bacak arasındaki açık farka rağmen insanların böyle konuşması, sosyal acının –reddedilmenin, aşağılanmanın ya da hakarete uğramanın verdiği acının– fiziksel acı gibi can acıttığını gösteriyor. Reddedildiğiniz ya da insanların ortasında utandırıldığınız bir anı hatırlayın. Bu duyguyu fiziksel olarak, midenizde bir burulma hissi ya da alev alev yanan yanaklar olarak hissetmiş olmanız olasıdır.

Bir ayrılık sonrası acı çekiyorsanız buna inanmak size zor gelebilir, fakat sosyal acı hissedebilme becerisi ilk insanlar için hayatta kalabilmek açısından önemliydi.[38] Büyük beyinlerimizin onları barındıracak büyük evlere ihtiyacı vardır, bu nedenle insan bebekler görece olgunlaşmamışken, yani kafaları doğum kanalından geçebilirken doğmalıdır. Beyinleri ve bedenleri ana rahmi dışında gelişirken kendilerini besleyebilecek ve savunabilecek durumda değildirler. Bu nedenle yiyecek ve korunma için bakım verenlerin yakınında kalmaları gerekir, başkalarına bu türden bir bağ güvenlik ve kaynaklara erişim sağlamak açısından yaşam boyunca önemli olmaya devam eder. Duygusal acı, sosyal bağların koptuğu veya risk altına girdiği durumlarda insanların bunu umursamasını sağlama işlevini görmüştür. Ayrılık veya reddedilmeden etkilenmeyen bireyler çok uzun süre yaşayamazdı.

Naomi Eisenberger ve Matthew Liebermann[39] üniversite öğrencilerinin beyinlerini her biri başka iki oyuncuyla cyberball oyunu oynarken fonksiyonel manyetik rezonans görüntülemesiyle (fMRI) (kan akışını izleyerek aktif beyin bölgelerini belirleyen bir prosedür) taradı. Bir noktada diğer iki oyuncu artık top atmayarak beyin taraması yapılan kişiyi oyundan dışlayacaktı. fMRI dışlanan öğrencinin beyninde, iğne batması, elektrik şokları veya deneysel olarak verilen başka fiziksel acılar yaşandığında görünene benzer bir aktivasyon örüntüsü görüntüledi.

Bu sonuç, insani bağlılıkla ilgili zihinsel sistemin fiziksel acıyı bildiren sisteme bağlı olduğunu gösteriyor. Hakaretlerin, dışlamanın ve etiketlemenin neden fiziksel yaralamadan daha hafif olmadığını açıklıyor. Okulda dışlanan ve alay edilen çocuklar ciddi ve uzun süren etkiler yaşayabilir; aslında birçok yetişkin, çocuklukta yaşadıkları dışlanma deneyimlerini fiziksel cezalandırmadan çok daha canlı hatırlar.[40]

Kabileci Zihinlerin Biz-Onlar Düşüncesi Evrim zihnimizi *kabileci* bir biçimde şekillendirmiş, diğer bireyleri *biz*'im ya da *onlar*'ın bir parçası olarak sınıflandırması için ince bir şekilde ayarlamıştır. Tanımadığımız birini gördüğümüzde onu anında kategorize ederiz: Tehlikeli misin? Düşmanca bir niyetin mi var? Çekici misin? Yetkin biri misin? Soğuk ve dışlayıcı mısın, sıcak ve davetkâr mı?[41] Son olarak da şunu sorarız: Bizden biri misin, onlardan biri mi?

Biz-onlar düşüncesine kolayca kapılabiliriz. Oğlum Josh o ve üç kardeşinin çocukken, eşimin ve benim dikkatimi çekmek veya son pizza dilimi için rekabet ettiklerini ya da kimin bulaşık makinesini boşaltma sırasının geldiği hakkında tartıştıklarını hatırlıyor; fakat çoğu zaman kendi çıkarlarını ve planlarını izleyen dört çocuktular sadece. Ancak evin dışındayken ya da tanımadıkları bir yerde ailecek tatildeyken, bir ekibin, bize-karşı-dünya duygusuyla birleşmiş bir ailenin parçası haline geliyorlardı. Eski bir Bedevi atasözü, "Ben kardeşime karşı, kardeşim ve ben kuzenime karşı, hepimiz de yabancıya karşı," der. Bu atasözü, kabileci zihinlerimizin dünyayı biz ve onlar biçiminde derecelendirmesini mükemmel bir şekilde anlatır.

Klasik bir araştırma yöntemi izleyen Henri Tajfel,[42] nesneleri ve insanları gruplara bölmenin etkilerini incelemişti. Nazilere karşı Fransız ordusunda savaşmış ve sonunda bir savaş esiri kampına düşmüş Polonyalı bir Yahudi olan Tajfel, sosyal kimlik meselesine büyük bir ilgi geliştirdi. Daha sonraları bir sosyal psikolog olduğunda dini, siyasi, ulusal, mesleki gruplara (Baptist, Müslüman veya Yahudi; Teksaslı veya İndianalı; itfaiyeci veya hemşire) olan çok önem verdiğimiz üyeliklerimizin nasıl bir aidiyet ve özdeğer duygusu yarattığını, grubun içindeki ve dışındaki insanlara bakış açımızı nasıl biçimlendirdiğini tanımlayan **sosyal kimlik teorisini** geliştirdi.

Tajfel'in araştırması, insanları gruplara böldüğümüzde zihinlerimizin otomatik olarak biz ve onlar arasındaki benzerlikleri fark etmektense, farklılıkları abartmaya başladığını gösteriyordu. Kendi grubumuzdaki (**iç grup**) insanları birbirinden farklı bireylerin bir toplamı olarak görürken, **dış grup**taki insanların birbirine benzediğini düşünürüz –insanlar sık sık "hepsi aynı" ya da "Hepsi bana aynı görünüyor," der. Gerçekten de "onlar" çoğu zaman birbirine benzer. Bu, yaygın bir algısal kusurdur: Bir dizi fotoğrafı değerlendiren beyaz insanlar, fotoğraflardaki yüzler beyazlara değil de Asyalılara ya da siyahlara aitse onları ayırt etmekte daha çok zorlanacaktır.

Asyalılar da siyahların ya da beyazların yüzlerini ayırt etmekte aynı zorluğu yaşarlar. Bu yanlılığın tanık ifadelerinin kesinliğini ne kadar etkileyebileceğini düşünün: Beyaz tanıkların siyah bir kişiyi bir başka siyah kişiyle karıştırma olasılığı anlamlı ölçüde daha fazladır.[43]

Kendi grubumuzun üyelerini yargılarken de, "onları" yargılarken olduğumuzdan daha merhametli davranırız. Kendi grubumuzda daha çok çeşitlilik görmekle kalmayız; aynı zamanda kendi grubumuzu daha iyi ve daha haklı görürüz. *İç grup yanlılığı*, gurur ve güven duyguları verir bize: Dünyayı algılayışımızı kendi grubumuzun diğerlerinden daha iyi görüneceği bir biçimde çarpıtırız ve onun bir parçası olduğumuz için kendimizi daha iyi hissederiz.

Zevk, değer, inanç ve siyasi ideolojideki gerçek farklılıklar nedeniyle bir grupta olmayı yeğlediğimizi düşünecek olursak, kendi grubumuzu kayırmamız son derece anlaşılır gelebilir. Bununla birlikte, insanlar dünyayı *biz* ve *onlar* olarak bölmeye doğaları gereği öyle meyillidir ki, grup üyeliği önemsiz, hatta anlamsız farklılıklara dayansa bile iç grup yanlılığı ortaya çıkar. Tajfel[44] birbirine tamamen yabancı insanları rastgele "Grup X" ve "Grup W" olarak adlandırdığı gruplara böldü. Bu yabancılar çalışma boyunca birbirleriyle hiç etkileşime geçmediler ve eylemleri de tamamen anonimdi. Buna rağmen, kendileriyle aynı anlamsız etiketi (X veya W) paylaşanlara iyi arkadaşları veya yakın akrabaları gibi davrandılar. Peş peşe yapılan çalışmalar, katılımcıların yalnızca atanmış oldukları gruba dayanarak kendileriyle aynı etiketi paylaşan kişileri tercih ettiğini, onları daha hoş kişilikleri olan ve daha iyi iş çıkarması olası kişiler olarak değerlendirdiğini, hatta kendi "gruplarından" olanlara daha fazla para ve ödül verdiklerini ortaya koydu.

Ufak tefek şeyler nedeniyle bile ayrımcılık yapmaya neden bu kadar hazırız? DNA'mız böyle de ondan. Avcı-toplayıcılar için, kendileriyle rekabet edebilecek kabile üyelerine ve saldırgan olabilecek yabancılara karşı gözü açık olmak işe yarıyordu. İttifaklar kurmak, bireylerin takımlar halinde gruplaşması hem paylaşılan hem de her bir üyenin çıkarına olan bir amaç varsa doğal yollarla meydana geliyordu. Kendi kabilemizden olanlarla bağlılık içinde olmak oldukça adaptifti, çünkü hem kaynakları paylaşıyor hem de hiç bitmeyen dış tehditlere karşı grubun korumasından faydalanıyorduk.

Ne yazık ki, grup üyeliğimizin düşünme işini bizim yerimize yerine getirmesine çoklukla izin veririz. Geoffrey Cohen ve meslektaşları[45] kendini liberal ve muhafazakâr olarak adlandıran çok

sayıda kişiyi topladı ve onlardan iki sosyal yardım reform programı teklifini değerlendirmelerini istedi. Programlardan biri oldukça cömertti, diğeri ise sosyal yardım alanlara daha az ödenek sunan daha eli sıkı bir programdı. Beklendiği gibi, liberaller daha cömert olan programı tercih ederken muhafazakârlar ise daha eli sıkı olanı seçti. Ardından, liberaller ve muhafazakârlardan oluşan ayrı bir grup Demokratlar veya Cumhuriyetçiler tarafından teklif edildiği söylenen aynı programlara baktı. Bu sefer, grup üyeliği tekliflerin içeriğine tamamen baskın çıkmıştı: Okuduklarının içeriğine bakmaksızın, liberaller Demokratlardan geldiğine inandıkları programı, muhafazakârlar ise Cumhuriyetçilerden geldiğine inandıkları programı seçti. Programların nesnel politika içeriği katılımcılar üzerinde *hiçbir etkide* bulunmamıştı. Dikkat çekici bir biçimde, bu "partinin politikadan önemli olması" etkisi sosyal yardım konuları hakkında bilgili olan insanlar arasında, bilgili olmayanlar arasında olduğu kadar güçlüydü. Üstelik katılımcılar, tercihlerinin grup üyeliği tarafından yönlendirildiği açık olsa da tutumlarını *mantık çerçevesinde*, yalnızca politikaya dayanarak aldıklarında ısrar ettiler.

Haberleri açın ve partilerinin adaylarını veya görüşlerini savunan siyasilere bakın. (Çok sayıda Cumhuriyetçi yıllarca Barack Obama'nın Hesaplı Sağlık Hizmetleri Yasası'na [Obamacare] karşı çıktı, halbuki yasa neredeyse tamamen bir Cumhuriyetçi olan Mitt Romney'in Massachusetts'te uyguladığı başarılı bir programa dayanıyordu.) Siyasi açıdan taraflı herhangi bir haberin altındaki yorumları okuyun. Aynı şeyi göreceksiniz: *Onlar'dan* gelen herhangi bir fikrin *biz* tarafından ani bir refleksle değersizleştirilmesi.

Princeton ve Dartmouth arasındaki bir futbol maçında taraftarlar içindeki partizanlığı araştıran bir başka klasik çalışmanın gösterdiği gibi, ne zaman takım veya grupların çıkarları rekabet nedeniyle çatışsa böyle yanlılıklar ortaya çıkar. Maç, her iki okulun da tarihinde en sert ve en hileli maç olarak hatırlanıyor. Maçtan bir süre sonra, Dartmouth'dan Albert Hastorf ve Princeton'dan Hadley Cantril[46] her iki okulu da ziyaret ederek öğrencilere maçı izlettiler. Öğrencilere maçı seyrederken tamamen nesnel olmaları ve her kural ihlalini (nasıl başladığını ve kimin hatası olduğunu da belirterek) yazmaları tembihlenmişti. Cohen'in çalışmasındaki siyasi partizanlar gibi, her bir üniversitenin öğrencilerinin maçı değerlendirişinde büyük farklılıklar vardı: Her bir taraf kendi okulunun öğrencilerini kuraldışı saldırganlığın uygulayıcısı olarak değil, mağdur olarak görüyordu. Üstelik, söz konusu olan küçük bir sapma değildi. Prin-

ceton öğrencileri Dartmouth öğrencilerinde, Dartmouth'luların gördüğünün iki katı daha fazla kural ihlali görmüştü.

Bilişsel bilimciler Steven Sloman ve Philip Fernbach[47] rasyonel bireyler olarak değil, gruplar halinde düşündüğümüzü öne sürüyorlar; özellikle de yaptığımız hemen her şeyde başkalarının uzmanlığına ihtiyaç duyduğumuz günümüzün karmaşık dünyasında. Bir çocuğu yetiştirmek için bir kabile gerekebilir, fakat bir hastalığı tedavi etmek, aya gitmek ya da kendini idare edebilen bir araba tasarlamak için de tüm kabileye ihtiyaç vardır. Evrimsel açıdan başkalarının bilgisine güvenmek insanların işine yaramıştır, elbette işine yaramadığı zamanlar da olmuştur.

Kabileci düşünce doğaldır, ama acaba kaçınılmaz mıdır? Hiç de değil. Tarihimiz biz-onlar ayrımına bağlı olarak değişen birlikler ve tutumlarla doludur. Bir yıl müthiş olduğunu düşündüğümüz bir müttefik ertesi yıl düşman ya da rakip haline gelebilir, bunun tersi de geçerlidir. Daniel Rudkin ve Jay Van Bavel'in işaret ettiği gibi[48] böyle yön değişiklikleri kabileci bir geleceğe boyun eğmememiz açısından umut verir. *Bizi* dost, *onları* tehdit olarak gören otomatik dürtülerimizi düzeltecek şekilde kendimizi terbiye edebiliriz. Deneylerde grup üyelerine akıllarını kullanma ve müzakere etme zamanı ve motivasyonu sağlandığında (dış grup üyelerinden birini cezalandırmanın adil olup olmadığı konusunda) ayrımcılık yapmaya ya da adaletsiz davranmaya daha az yatkın hale gelmişlerdi.[49]

Temel Sosyal Güdüler

İnsanların yaşamda kalmak için çok sayıda fiziksel ihtiyacı vardır, fakat aynı zamanda düşüncelerimizi, duygularımızı ve ilişkilerimizi biçimlendiren belli temel *sosyal* güdülerimiz de bulunur. Tüm insanlar sosyal güdüleri kültürlerinin, bireysel kişiliklerinin ve durumun ayrıntılarının gerektirdiği biçimde, değişen oranlarda izler. Bu güdüler tatmin edildiğinde iyi hissederiz; güdüler engellendiğinde ya da koşullar onları çatışmaya zorladığında stresli, mutsuz ve hatta daha az insan hissederiz. Sosyal biliş araştırmaları öncülerinden biri olan Susan Fiske bu güdülerin temel grubunu tanımlamıştır.[50]

Ait Olma Sosyal yaşamı yöneten güdüler arasında en önemlisi ait olmadır; yani diğerleriyle tutarlı, anlamlı bağlar kurma arzumuz.[51] Uyum sağlamak için istek duyarız; daha önce gördüğümüz gibi görmediğimiz iki yabancıyla cyberball oynarken küçücük bir dışlanma

bile beynimizde fiziksel acıya benzeyen alarmlar çaldırır. Dışlanma dönemlerini hatırlayan ya da laboratuvardaki kısa süreli bir oyunda dışlanan üniversite öğrencileri, daha sonra kendilerini dışlanmayan öğrencilere göre "daha az insan" olarak değerlendirmiştir.

Bu en temel sosyal güdü, uzun süreli istemsiz tecridin yalnızca nahoş olmayıp aynı zamanda psikolojik açıdan zarar verici olmasının, depresyon, anksiyete ve kendine zarar verici dürtüler oluşturmasının nedenidir. Tecritte tutulan mahkûmlar arasında intihar oranı toplam hapishane nüfusuna göre çok daha yüksektir; tecrit gerçekten de cezaların en acımasızıdır.[52] Yıllarca tecritte tutulmuş olan mahkûmları çalışan Craig Haney "Var olduklarından emin değiller, olsalar bile tam olarak kim olduklarından emin değiller," diyerek gözlemlerini aktarıyordu.[53]

Bu kadar aşırı uçlarda olmasa da sosyal açıdan kopuk olmak insanların duygularını düzenleme, dikkatlerini, davranışlarını ve dürtülerini kontrol etme becerisini kaybetmesine neden olabilir. Dışlanmış, tecrit edilmiş öğrenciler kendilerini bir grubun parçası olarak hisseden öğrencilere göre sınavlarda daha kötü notlar almaya, daha fazla abur cubur yemeye ve daha saldırgan davranmaya eğilimlidir.[54] Tehdit edilmiş ya da azalmış bir ait olma hissi aynı zamanda insanların bilgiyi işleyip yorumlama yöntemlerini de değiştirir; onları başkalarıyla etkileşime daha açık hale getirirken, diğer yandan da reddedilmeye karşı da daha temkinli olmalarına ve böylelikle başkalarının davranışlarına aşırı duyarlı olmalarına neden olur.[55] Sanki "Bu grubun beni kabul etmesini gerçekten istiyorum, ama beni istemediklerini gösteren en küçük bir işareti bile gözden kaçırmayacağım," der gibidirler.

Ait olma ihtiyacı çevreye uyumu (konformite) ve iyi ilişkileri destekler ve âdetlerimizin birçoğunu yaratır. Müziği ele alalım. Neden bilinen her kültür şarkı, dans, ritim ve ezgiler üretmiştir? Bu evrimin özel bir değeri olmayan bir yan ürünü müdür? Müziğin evrenselliğine bakılacak olursa, bu yanıt pek olası değil. Müzik, bir grubun ruh hali veya amacı hakkındaki bilgiyi bir kerede çok sayıda insana duyurarak, insanları eşgüdümlü bir grup veya takım olarak düzenleme işini başka hiçbir şeyin yapmayacağı kadar iyi yaptığı için her yerde var. Askerleri düzene sokan ve savaşa hazırlayan kabile tamtamlarını veya askeri marşları düşünün. Spor karşılaşmalarında taraftar şarkılarının binlerce bireysel izleyiciyi nasıl gaza getirip birleşmiş bir kalabalık haline getirdiğini düşünün. Konser izleyicilerinin aynı anda müzikle ahenk içinde nasıl sallandığını, hepimizin

en sevdiğimiz şarkılarla nasıl gözyaşlarına veya kahkahalara boğulduğumuzu ya da dans ettiğimizi düşünün. Müzik vazgeçilmezdir, çünkü duygusal olarak başkalarıyla aramızda bağ kurar.[56]

Diğerlerini Anlamak ve Doğru Tahminlerde Bulunmak Biz insanlar, insanları ve durumları, dünyada güvenle dolaşabilecek ve ilişkilerimizi optimize edebilecek kadar doğru okuyup anlamak için güçlü bir güdüye sahibiz. Neler olacağını tahmin etmek ve olan biteni anlamak isteriz. Bu anlam çıkarma güdüsü engellendiğinde hissettiğimiz belirsizlik sinir bozucu olabilir; bir durum tutarlı ve kesinse hazırlanabilir, uyum sağlayabilir ve ilerleyebiliriz. Belirsizlik bizi olacaklar için hazırlık yapamaz halde, boşlukta tutar. Şüphesiz, kötü bir şeyin *geldiğini* kesinlikle bilmek, kötü bir şeyler *olabileceğinden* şüphelenmekten daha iyi hissettirir.

Bir araştırmada[57] katılımcılar bir elektroşok jeneratörüne ve stres seviyelerini ölçen bir monitöre bağlıyken bir video oyunu oynadılar. Dijital bir kayayı kaldırıp altında dijital bir yılan buldukları her sefer ellerine hafif bir şok verildi. Bazı oyuncular devam ettikçe hangi kayaların altında yılan saklandığını daha iyi tahmin eder hale geldiler, böylece ne zaman kendilerine şok verileceğini tahmin edebiliyorlardı; şoktan kaçınamasalar da ne zaman geleceğini biliyorlardı. Fakat bazı oyuncular için yılan bulma olasılığı durmadan değişti, yani şoklar da tahmin edilemez durumda kaldı. Yılan bulacağından emin olan oyuncuların stres seviyesi, emin olmayanlara göre anlamlı ölçüde daha azdı.

Kontrol Emin olmak, bu mutsuz bir emin olma hali olsa bile üçüncü güçlü sosyal güdüyü, *kontrol ihtiyacını* tatmin eder. Bu, kendi eylemlerimizi yönetme ve bir şeylerin olmasını sağlama bağımsızlığına ve yetkinliğine sahip olma duygusudur. Kontrol hissi iyi olma halimize katkıda bulunur, çünkü bize bir şeyler halletmek için inisiyatif ve yeterlilik hissi verir. Kontrol sahibi olmama duygusu hoş değildir ve uzun vadede sağlığı bozar. Bruce McEwen[58] sosyal hiyerarşinin düşük seviyelerinde bulunan –yani yaşamları üzerinde nispeten az kontrol sahibi olan ve daha büyük bir maymun veya patron tarafından itilip kakılabilen– insanların ve diğer primatların stresle ilişkili hastalıklardan daha çok çektiklerini, yüksek statülü benzerlerinden daha erken öldüklerini bulmuştur.

Çoğu insan için kontrol duygusu iyilikleri için o kadar önemlidir ki, kontrol sahibi değilken bile öyleymiş gibi davranırlar. Örneğin, rakamları kendileri seçtilerse piyango biletini başkasına vermeye

daha isteksiz olurlar, barbut oynarken zarları iyice sallamanın daha yüksek rakamlar getireceğine inanırlar.

Önemli Olma İhtiyacı İnsanlar değerli olduklarını, toplulukları içinde bir sosyal statüye sahip olduklarını ve iyi izlenim bıraktıklarını hissetmeye dair güçlü bir güdüye sahiptir. Başka biri için, aileleri için veya tüm dünya için yaşamlarının bir önemi olmasını isterler; Fiske bunu "benliği yüceltme" güdüsü olarak adlandırır. Kuşkusuz, kendimize ne kadar hayran olduğumuz, başkalarının bize ne kadar değer verdiğini düşündüğümüze bağlıdır.[59] Bu güdü, kendimizi geliştirmeye çalışmaktan topluluklarımızı geliştirmeye, siyasette aktif rol oynamaktan servetimizi ve statü sembollerimizi göstermeye ya da küçük iyilik gösterileri yapmaya kadar birçok yolla kendini gösterir. Bunun tersinin olduğu durumlarda –insanlar önemli olmadıklarını hissettiklerinde, yani toplumun onların ölü mü diri mi olduğunu umursamadığını hissettiklerinde ya da yaşamlarına istikrar ve anlam hissi veren işlerini kaybettiklerinde– sonuç umutsuzluk veya öfkeli bir protesto olabilir. Yalnızca bir örnek verecek olursak, Black Lives Matter [Siyahların Yaşamları Önemlidir] hareketi Afrikalı Amerikalı toplumun beyaz çoğunluğa kendi yaşamlarının ve güvenliklerinin beyazlarınki kadar önemli olduğunu anlatma çabası olarak başlamıştır.[60]

Güven Sosyal hayvanlar olarak başkalarına güvenmeden yaşamamız olası değildir. Evrim bize olumsuzluk yanlılığını ("kötü iyiden güçlüdür" etkisi) vermiş olsa da, dünyanın güvenli, iyicil ve adil olduğuna güvenmeye yönelik güçlü bir güdümüz vardır. Başkalarının güvenliğimizi sağlayacağını, bize iyi davranacağını ve bize kaynaklar sağlayacağını hissetmek isteriz. Güvenerek kendimizi savunmasız hale getirmenin risklerine rağmen genellikle diğerlerinin (özellikle de bize benzeyenlerin) bize zarar vermemesini bekleriz. Tüm sosyal güdülerde olduğu gibi, insanlar diğerlerine ve dünyaya ne kadar güvendikleri konusunda ayrışır; bunun nedeni kısmen bireysel mizaç özellikleri, kısmen de erken çocukluk deneyimleridir. Fakat güvenmeye o kadar eğilimliyiz ki, başkaları bizi aldattığında ya da yanılttığında şaşkın, öfkeli ve incinmiş hissederiz. Başkalarına güvenmek etkileşimleri daha kolay ve daha hoş hale getirir; diğerlerinin gelip bizi yakalayacakları ya da asıl benliğimizi açığa çıkarırsak hakkımızda dedikodu yapacakları endişelerinden bizi özgürleştirir. Viktorya çağı romancılarından George Eliot bunu "Hangi yalnızlık *güvensizlikten* daha yalnızdır?" diye gayet iyi ifade etmiştir.

Diğer sosyal güdülerde olduğu gibi, güven arzumuzu tatmin etmek ve iyicil bir dünyaya yönelik temelde yatan inancımızı koruyabilmek için dünyayı görüşümüzü sık sık çarpıtırız. Siz ya da tanıdığınız biri soyguna, tecavüze, saldırıya uğramış ya da başka bir travma yaşamışsa, bu deneyimin ne kadar kafa karıştırıcı olduğunu bilirsiniz. Çünkü olayın şoku ve acısına ek olarak, dünyanın güvenli, hakkaniyetli ve adil olduğu varsayımı geçici olarak yıkılmıştır. Güvenimiz yerle bir olmuştur. Daha iyi hissetmek ve kendimizi böyle bir şeyin başımıza asla gelmeyeceğine ikna etmek için yaygın ama talihsiz bir çabayla *kurbanı suçlamaya* yönelebilir, kurbanın böyle bir davranışı davet edecek bir şey yaptığına dair nedenler bulmaya çalışabiliriz.[61]

Sosyal Güdüler Hakkında Bir Sonsöz Sosyal güdüleri anlamanın size nasıl sosyal biliş ve davranışı inceleyebileceğiniz bir büyüteç kazandıracağını bu kitap boyunca göreceksiniz. Ait olduğumuzu, sonuçları tahmin edebildiğimizi, seçim yapmakta özgür olduğumuzu ve kontrolün bizde olduğunu hissettiğimizde, bizi faydalı hissettiren işler yapma imkânı bulduğumuzda ve sevdiklerimizle meslektaşlarımıza güvendiğimizde yapabileceğimizin en iyisini yaparız.[62] Bu nedenle, insanların doğru olmayan şeylere inandıkları ya da çılgınca görünen şeyler yaptığı durumlarda genellikle bu temel güdüler bir şekilde çarpılmıştır.

1. bölümde, köktendincilikle özel olarak derin bir bağı olmayan orta sınıf ergenlerin neden bir terörist gruba katılmak için evlerini terk ettikleri sorusunu gündeme getirmiştim. Aklı başında olan kim rahat evini, muhtemelen intihar bombacısı olmak üzere IŞİD'e katılmak için terk ederek mutluluk arardı ki? Bir terörizm uzmanı olan Arie Kruglanski teröristler arasında birçok ortak nokta buldu ve bunların arasından üç ana güdü öne çıkıyor.[63] Birincisi, bu kişilerin *ait olmak*, onlara bir kimlik ve bir amaç sunan büyük bir grubun parçası olmak için yoğun bir arzusu vardı. İkincisi, *kesinliğe*, düzene ve yapıya yüksek düzeyde ihtiyaç duyuyorlardı; köktenci grupların siyah-beyaz dogmaları onlara belirsiz dünyada arayıp da bulamadıkları bir kesinlikle açık yanıtlar veriyordu. Üçüncüsü, bir terörist gruba ait olmak yaşamlarının önemsiz ve anlamsız olduğu hissini ortadan kaldırıyordu; bu onlara bir anlam, yaşamlarının *önemli* olduğuna dair yoğun bir duygu veriyordu.

Çoğu insanın toplumları içinde barış içinde yaşamalarına uygun bir biçimde bu evrensel güdüleri tatmin etmenin yollarını bulduğunu

vurgulamak isterim. Ancak marjinalleştirilmiş ve yabancılaştırılmış hisseden insanlar için aidiyet ve önemli olma ihtiyacı yaşamın kendisinden daha kıymetli olabilmektedir.

Sosyal Dünyalarımızı Algılamak ve Açıklamak

Yaşamımızın her gününde çok çeşitli olayları açıklamaya çalışırız: Neden Kuzey Kore bu kadar dengesiz davranmakta? Neden karşı odadaki çekici kişi beni umursamıyor? Geçenki yazılı sınavda nasıl oldu da sen o kadar iyi bir not alırken, ben bu kadar kötü bir not aldım? Açıklamalarımız çoğunlukla rasyonel ve isabetlidir fakat yanlılık ve yanlışlara da bir o kadar açıktır.

Atıflar ve Açıklamalar: İnsanlar Yaptıkları Şeyleri Neden Yapar? Yirminci yüzyılın ortalarında Fritz Heider ve Harold Kelley insanların "naif bilim insanları" gibi düşündüğünü öne sürdüler.[64] İnsanlar davranış üzerine varsayımlarını profesyonel bilim insanları gibi test etmeseler de, insanların neden belli bir biçimde davrandıklarını anlamaya çalışırlar. Bu amaçla **nedensel atıflar** yaparlar: Joe'nun kötü huylu, Jim'in cömert olmasına neyin neden olduğunu bilmek isterler. Bu adamlar hep bencil veya cömert bir şekilde mi davranırlar, yoksa durum eylemlerini etkilemiş midir?

Diyelim ki bir arkadaşınızla kampüste yürürken sınıf arkadaşınız Margaux'nun Scott'u öptüğünü gördünüz. Arkadaşınız size "Bunu neden yapıyor?" diye soruyor. "Ondan *nefret* ettiğini sanıyordum." Atıf teorisine göre insanlar bir yanıt vermeden önce iki tür nedensel açıklamadan birini yapar: Açıklamalardan biri kişinin kendine özgü kişiliğiyle ilgilidir (**kişisel özelliklere atıf**); diğeri de kişinin içinde bulunduğu durumla ilgilidir (**duruma atıf**). Margaux herkesi şıp diye öpmekte midir? Öyleyse, Scott'u öpmesinin nedeninin onun oldukça sevecen biri olması olduğunu düşünürsünüz. Bu kişisel özelliğe atıftır: Kişinin belli bir biçimde davranmasının kişilik özelliği veya niyet gibi bu insana *özgü* bir şeyden dolayı olduğunu çıkarsadınız.

Ama bir de herkesin Scott'u öptüğünü öğrendiğinizi varsayın. Şimdi Margaux'nun Scott'u öptüğünü çünkü Scott'un öpülesi bir çocuk olduğu sonucunu çıkarmanız olasıdır; bu Margaux'nun davranışının duruma atıfla açıklanmasıdır. Son olarak, eğer Margaux sadece Scott'u öpüyorsa ve başka kimse Scott'u öpmüyorsa, öpmenin ayırt ediciliği muhtemelen aralarındaki özel bir ilişkiye bağlıdır. Bu

durumda muhtemelen âşık oldukları ya da Scott'un öpücüğü hak edecek özel bir şey yaptığı sonucunu çıkarırsınız.

Bu tür bir atıf analizi son derece faydalıdır ve bir kişinin diğerini neden öptüğünü belirlemekten çok daha önemli kararları almamıza yardımcı olabilir. Öğretmenlerin öğrencilerinin neden başarısız olduğunu bulması gerekir. Jüri üyeleri bir sanığın masumiyetine veya suçluluğuna karar vermek zorundadır. Ülkeler başka ülkelerin kışkırtmalarına nasıl yanıt vereceklerine karar vermek zorundadır. Tüm bu durumlarda, yaptığımız atıfların ciddi sonuçları olacaktır. Bu nedenle, sosyal psikologlar atıflarımız ve açıklamalarımız üzerindeki bir dizi etkiyi saptamıştır: *Temel atıf hatası*, *kendini gerçekleştiren kehanet* ve *kendine hizmet eden yanlılık.*

Temel Atıf Hatası Bu terim, insanların bir şeyi neden yaptığını tanımlarken ve açıklarken, durumla veya çevreyle ilgili etkilere kıyasla, kişiliğin veya yatkınlığın önemini abartma eğilimine işaret eder.[65] Sınıf arkadaşınızın neden ders çalışmayı bıraktığını ve okulu kırdığını açıklamaya çalışırsanız, muhtemelen onun kişiliği hakkında bir nedene ulaşırsınız: "İyice tembel oldu," ya da "Düşündüğüm kadar akıllı değilmiş." Sonuç olarak, sınıf arkadaşınızın ebeveynlerden birinin hastalığı gibi dışsal bir sorun nedeniyle geçici bir sıkıntı yaşadığını düşünmek yerine, sürekli olarak böyle olduğuna inanırsınız.

Durumun önemli bir veçhesi de herhangi bir zamanda oynadığımız sosyal roldür. Lee Ross, Teresa Amabile ve Julia Steinmetz tarafından yürütülen zekice bir deney, davranışı açıklarken rollerin gücünü nasıl da hafife aldığımızı gösterir.[66] Araştırmacılar bir bilgi yarışması tertipleyip katılımcılara şu iki rolden birini rastgele atadılar: (1) Görevi yarışmacılara zor sorular hazırlamak olan bir soru soran ve (2) görevi bu soruları yanıtlamak olan bir yarışmacı. Bir gözlemci bu bilgi yarışması simülasyonunu izledi ve ardından soru soranın ve yarışmacının genel bilgi düzeyini değerlendirdi. Kendinizi gözlemcinin rolüne yerleştirmeye çalışın. Ne görüyorsunuz? Büyük ihtimalle bir tane çok akıllı ve bilgili kişiyle bir tane de alık ve cahil kişi. Bir de bu iki rolün katılımcıların davranışını nasıl kısıtladığına dikkat edin. Soru soran, çoğu kişinin ilgilenmeyeceği bilgilere dayanan, zor sorular sormaya çalışacaktır: "Babe Ruth sondan ikinci sayısını hangi beyzbol sahasında yapmıştı?", "Litvanya'nın başkenti neresidir?" ve "Thomas Jefferson'un ölüm tarihi nedir?"

Yalnızca bu soruları *sorduğu* için soru soran akıllı görünecektir. Zavallı yarışmacı onları yanıtlamakla yükümlüdür ve çoğunu yanıtlayamamaya da mahkûmdur, bu da onu aptal gösterir. Ve bu tam da Ross ve meslektaşlarının bulduğu şeydir. Gözlemciler soru soranların yarışmacılara göre çok daha bilgili olduğunu düşünmüştür. Bununla birlikte, herkes rolüne rastgele atandığından tüm soru soranların tüm yarışmacılardan daha akıllı ve bilgili olması son derece olasılık dışıdır. Ve asıl müthiş olan şey: Gözlemciler katılımcıların bu rollere rastgele atandığını biliyor olmalarına rağmen, bilgi yarışması katılımcıları hakkında yargıya varırken bu sosyal rollerin etkisini dikkate almayı başaramamışlardı. Gördükleri şeyi kişisel özelliklere atfetme tuzağına kolayca düşmüşlerdi.

Temel atıf hatası kişisel ve romantik yaşamımızda da bazı sonuçlara yol açar. Örneğin partneriniz düşüncesizce bir şey yaptığında, kişisel özelliğine atıf ("Partnerim densiz bir salak; ayrılmalıyız,") veya duruma atıf ("Partnerim işte inanılmaz baskı altında olmalı; tatile ihtiyacımız var,") yapabilirsiniz. Sizce hangi atfetme türü daha mutlu ilişkilere götürür?

Atıflar toplumsal meseleler ve çözümleri hakkındaki inançların altında da yatmaktadır. Amerikalıların çoğu, süpermarkette yiyecek kuponları kullanan bir kişiyi çalışmak istemeyen biri olarak görür: "Daha çok uğraşsaydı, bir iş bulabilirdi." Ya da yakalanan bir soyguncunun "korkunç, kalpsiz bir insan" olduğunu söyleyebilirler. İki tanım da doğru olabilir, fakat temel atfetme yanılgısına düşme olasılığımız ölçüsünde bizi kör ederler. Kişilik özelliklerinden başka birçok etken bir kişinin neden yoksul olduğunu ya da suç işlediğini açıklayabilir, ki bunlara iş fırsatlarının yokluğu, eğitimsizlik, ekonomik kriz ya da işlevsiz bir aile içinde büyümek de dahildir.

Suçluların eylemlerinden sorumlu tutulmamaları gerektiğini söylemiyorum. Tembellik, kalpsizlik veya kötü niyetlilik gibi kişisel özelliklerin olmadığını ise kesinlikle söylemiyorum. Varlar! Fakat durumsal etkenler yerine kişisel etkenlere odaklanmak, yoksulluk ve suçu azaltmak için farklı politikalarla sonuçlanacaktır. "Bu suçlu doğuştan kötü biri" atfı bizi hapishanelere daha fazla para harcayan ve daha uzun, daha acımasız hapis cezaları getiren politikaları desteklemeye yöneltecektir. Suçun nedenlerinin büyük ölçüde işsizlik, kötü rol modelleri ve eğitimsizlik olduğunu fark etmek, daha iyi okullar için harcamanın artırılması ve yoksulluğun hüküm sürdüğü bölgelerde açılan iş yerlerine vergi indirimleri gibi politikalarla sonuçlanacaktır.

Ve son olarak, temel atıf hatasını bilmek, bizi yaptığımız atıfların her zaman doğru olmayabileceği olasılığına karşı tetikte tutar. Bizi durumsal güçleri göz önünde bulundurmaya yönlendirerek, kötü davranmamıza neden olan durumlara kendimizin de düştüğünü bize hatırlatır. İngiliz Protestan reformcu John Bradford'un sözlerini ciddiye almalıyız: "Yalnız Tanrı'nın inayeti sayesinde yolumda gidiyorum."

Başarı ve Başarısızlık Hakkında Atıflar ve Kendini Gerçekleştiren Kehanet Yaptığımız tüm atıflar arasında başarı ve başarısızlık hakkında olanlar en önemlileridir, çünkü kontrol duygumuzu etkilerler. Çocuklar okulda sorun yaşadıklarında ya da sınavlarda başarısız olduklarında, kendilerine ve diğerlerine bunun nedenleri hakkında söyledikleri, başarısız olmaya devam mı edeceklerini yoksa sonuçta başarılı mı olacaklarını belirleyecektir.

Performans hakkında kişisel özelliğe dair atıflar yaptığımızda nedeni içimize yerleştirir, başarı veya başarısızlığın sorumlusu olarak kişiliğimizi, becerilerimizi veya çabamızı görürüz. Aynı şey için durumsal atıflar yaptığımızda, nedeni işin zorluğuna ya da işin yapıldığı anki şartlara yerleştiririz. Matematik sınavından kaldığınızda, başarısızlığınıza içsel bir şeyin ("Matematikte *başarısızım*", "Yeterince *çalışmadım*") ya da dışsal bir şeyin ("*Sınav* inanılmaz zordu ya da çeldiriciydi", "*Sınıf* o kadar gürültülüydü ki odaklanamadım") neden olduğunu söylersiniz.

İnsanlar zaman içinde başarı ve başarısızlıklarını açıklamak için sürekli tekrarladıkları bir kalıp oluştururlar; buna onların **açıklama tarzı** denir ve bu kalıp kontrol duygularını ve duygusal iyiliklerini etkiler.[67] Kötümser bir açıklama tarzı olan insanlar sürekli hüzünlüdür, çünkü sıkıntılarının nedeninin yaşamlarına sindiğini, değiştirilemez olduğunu ve onları daima izleyeceğini düşünürler (Her şeyde başarısızım ve yaptığım hiçbir şey bunu değiştirmeyecek). İyimser bir açıklama tarzı olan insanlar talihsiz olayları dışsal, durumsal ve kontrolleri altındaki nedenlere yüklerler: "Doğru," derler, "o matematik sınavından çaktım fakat bir sonraki defa daha çok çalışıp daha iyi not alırım. Ayrıca gerçekten de zor bir sınavdı ve diğer sınavlarda başarılı olmuştum."

Bu atıfların bizi gelecekteki başarı veya başarısızlıklara hazırlayan tam teşekküllü anlatılara nasıl dönüşüverdiğini görebilirsiniz. Bu mekanizma bir **kendini gerçekleştiren kehanet** yaratır, yani davranışımızı açıklarken başvurduğumuz ilk açıklamaya dayanarak

harekete geçeriz ve sonrasında onu doğrulayacak biçimde davranırız. "Sınavda başarısız oldum, demek ki aptalım. Bu nedenle ders çalışmayacağım. Bu nedenle başarısız olacağım. Gördün mü? Sana aptal olduğumu söylemiştim." Fakat olumlu bir kendini gerçekleştiren kehanet de yaratabilirdik: "Sınavda başarısız oldum, demek ki yeterince çalışmadım. Bu nedenle daha çok çalışacağım ve dersi anladığımdan emin olacağım. Bu nedenle daha başarılı olacağım. Gördün mü? Sana başaracağımı söylemiştim."

Kendini gerçekleştiren kehanetler başka insanlar hakkında yaptığımız atıflara da uygulanabilir: Onların aptal olduğunu düşünür, bu nedenle gerçekten aptallarmış gibi davranırız ve onlar da aptal oldukları kehanetimizi doğrulayacak biçimlerde davranırlar. Bu üzücü döngüyü aydınlatan klasik bir deneyde, Robert Rosenthal ve Lenore Jacobson[68] öğretmenlerin aklına yanlış bir kalıp yargı soktular ve bunun sonucunda öğretmenlerin öğrenciler hakkında yaptığı atıflar çocukların ne kadar başarılı olduğunu etkiledi. Bu çalışmada deneyciler bir ilkokuldaki çocukların tümüne IQ testi uyguladılar. Test puanlandıktan sonra her sınıfın yüzde 20'si kadar öğrenci rastgele seçildi. Öğretmenler, testin bu çocukların "cevher" olduğunu gösterdiği, çocukların bir sonraki yıl zekalarında önemli ilerlemeler olacağı hakkında bilgilendirildiler. Bu tamamen yanlış bilgi öğretmenlere öğrencilerinin bazıları hakkında olumlu bir beklenti yüklemişti. Ardından araştırmacılar oturup gözlediler. Yıl sonunda IQ testini tekrarladılar.

Toplamda tüm çocukların zekalarında yıl boyunca önemli ilerlemeler olmuştu, fakat "cevher" olarak etiketlenen çocuklar, bu şekilde etiketlenmeyenlere göre anlamlı ölçüde daha büyük bir ilerleme kaydetmişlerdi. Besbelli ki, cevher çocukların mücevhere dönüşeceğine inanan öğretmenler onlara daha çok dikkat vermiş, daha saygılı davranmış ve çocukların becerileri hakkında daha özgüvenli hissetmesini sağlamışlardı. Bunun karşılığında çocuklar da öğretmenlerin olumlu beklentilerini karşılamışlardı.

Bu etki özellikle birinci ve ikinci sınıflarda görülmüştü; bu, çocukların okulda henüz yeniyken ve akademik benlik kavramları oluşma aşamasındayken, öğretmenlerin onlardan beklentilerinden özellikle etkilendiklerini ortaya koyuyordu. Daha büyük sınıflarda puan farkları daha azdı ya da yoktu. Bununla birlikte, azınlık gruplarına ait öğrenciler açısından öğretmen beklentilerinin etkisi daha büyüktü ve daha büyük bir puan farkı oluşturmuştu. Bu da azın-

lık konumunun çocukları, öğretmenlerin onlara davranış biçimine özellikle hassas hale getirdiğini gösteriyordu.[69]

Sosyal Yargılarda Bağlamın Etkileri

Sosyal bilişin temel bir ilkesi şudur: *Tüm yargılar görelidir; bir kişi veya olayı nasıl algıladığımız ve hakkında ne düşündüğümüz onun sosyal bağlamına bağlıdır.* "Sosyal bağlam" oldukça geniş kapsamlı bir terimdir, bu nedenle dış dünyanın zihinlerimize girerek karar verme ve davranışları açıklama biçimimizi hangi yollarla etkilediğini araştırmak istiyorum.

Kıyas Etkileri ve Sosyal Karşılaştırmalar Bir nesne, onu neyle karşılaştırdığımıza bağlı olarak olduğundan daha iyi veya daha kötü görünebilir. Çoğu satıcı bunu sezer, bazıları da bunu kullanır. Haydi bir emlakçıyla ev bakmaya gidelim. İlk durağımız küçükçe bir bahçe içinde iki odalı ufak bir ev. Evin bir kat boyaya ihtiyacı var; içerisi dağınık; mutfaktaki yer kaplaması kalkmış; salondaki halı eskimiş ve kötü kokuyor. Emlakçı size istenen fiyatı söylediğinde hayretler içinde kalıyorsunuz: "Aman yarabbi! Burası için o kadar para mı istiyorlar? Kim bu viraneye o parayı ödeyecek kadar enayidir ki?" Siz kesinlikle değilsiniz, muhtemelen başkaları da değil. Şimdi emlakçı sizi ortalama görüntülü bir eve götürüyor. İlk gördüğünüz harap evin ikinciyi değerlendirmenizi nasıl etkileyeceğini düşünüyorsunuz? Haklısınız. Harap ev, daha sonraki evleri algılayışınızı etkilemek için tasarlanmış bir *hileydi.*

Restoranlardaki şarap menülerinde her şarap çeşidi için geniş bir fiyat aralığı bulursunuz. Diyelim ki şişesi 14 dolar, 35 dolar, 70 dolar ve 170 dolar olan dört çeşit Merlot şarabı var. Restoran 170 dolarlık şaraptan çok satmasa da, onun varlığı diğer şarapların nispeten ucuz görünmesini sağlar. Çoğu kişi menüdeki en ucuz şarabı sipariş edip pinti görünmek istemez ve fahiş fiyatlı şarabın menüye stratejik olarak yerleştirilişi, restoranın en ucuz ikinci ve üçüncü şarapların fiyatını şişirerek size ederinden epey daha pahalıya satabilmesini sağlar.[70]

Böyle hilelerin kullanılmasının arkasındaki ilke **kıyas etkisi**dir, yani bir şeyin benzer bir şeyle kıyaslandığında size nasıl göründüğünün değişmesidir. Fazla pahalı virane karşısında, ortalama fiyatıyla ortalama görüntülü ev iyi bir fırsat;170 dolarlık şarap karşısında, 70

dolarlık pahalı şarap makul görünüyor. Herhangi bir nesne benzer ama o kadar da iyi (ya da güzel, uzun, ucuz) olmayan bir başka nesneyle kıyaslandığında, normalde olduğundan daha güzel, daha uzun veya daha ucuz olarak yargılanır. Jonathan Swift'in klasik romanı *Gulliver'in Yolculukları*'nda normal boyda bir adam olan kahraman, Lilliput sakinleri arasına düştüğünde bir dev, Brobdingnag'lı devler arasına yolculuk ettiğinde de cüce olarak görülüyordu.

Kıyas etkileri büyük bir etki yaratmak için stratejik biçimde kullanılabilir. İkinci el araç satan bir galerici hemen yakınındaki arabaların görünüşünü güzelleştirmek için ortaya eski bir külüstür yerleştirebilir. Bir başkanlık adayı kendi başkanlık yeteneklerinin olumlu algısını artırabilmek için başkan yardımcısı adayı olarak kendisinden daha düşük profilli birini seçebilir. Bağlamın etkisine genellikle çok dikkat etmeyiz, sunulan alternatiflerin geçerliliğini ise çok daha az sorgularız. Bu, siyasetçiler, reklamcılar ve satış görevlileri gibi "bağlam yapıcıların" gücünü artırır: Onların yarattığı bağlam algımızı ve yargımızı etkiler, normalde almayacağımız kararlar almaya ikna eder.

Kendimiz hakkında verdiğimiz önemli yargılar da kıyas etkisinden etkilenmiş olabilir. Kendimiz hakkındaki en güçlü bilgi kaynaklarından biri **sosyal karşılaştırma**dır, yani becerilerimizi, başarılarımızı, tutumlarımızı ve diğer özelliklerimizi başkalarıyla karşılaştırarak kendimizi değerlendirme sürecidir. Kendimizi kiminle karşılaştırdığımıza bağlı olarak sonuçlar bilgilendirici, rahatlatıcı, ilham verici veya moral bozucu olabilir. Birçok lise okul birincisinin elit bir üniversiteye girdiklerinde ve etraflarında bir dolu başka okul birincisi gördüklerinde özgüvenlerinin çökmesinin nedeni budur. Artık etraftaki en zeki çocuk değildirler, bulundukları yeni bağlam içinde yalnızca ortalama olsalar bile kendilerini alık hissedebilirler.[71] Benzer biçimde, genç kadınlar medyadaki manken resimlerine baktıklarında, kendilerini ortalama görünüşlü kadınlara baktıklarında bulduklarından daha az çekici bulmaktadırlar.[72] Yine çok sayıda insan "Facebook bunalımından" yani internette arkadaşlarına bakıp onların ne kadar mükemmel (ya da gittikleri tatiller, sahip oldukları şirin köpek yavruları, kusursuz aileleri ve katıldıkları partiler nedeniyle mükemmelmiş gibi görünen) bir yaşamları olduğunu görmekten kaynaklı hafif depresyondan mustariptir.[73]

Sonja Lyubomirsky sosyal karşılaştırmaların yetersizlik ve hoşnutsuzluk duygularının öncelikli sorumlusu olduğunu gözlemlemişti. Durumunuz ne kadar iyi olursa olsun, sonuçta her zaman

nahoş bir tezat oluşturan birileri (daha kuvvetli bir bedeni, daha çok atletik becerisi, daha çok Facebook arkadaşı, daha büyük bir çek defteri veya daha büyük bir yatı olan birileri) olacaktır. Sosyal karşılaştırmalardan kaçınamayız; kendiliğinden, çaba harcamadan ortaya çıkarlar. Mutlu ve mutsuz insanların sosyal bilişlerini karşılaştırdığında, Lyubomirsky en mutlu kişilerin kendilerini başkalarının yaptıklarına dikkat ederek değil, kendi içine dönerek, kendi iç başarı standartlarına başvurarak değerlendirdiklerini buldu.[74] Carol Dweck'in **gelişim zihniyeti** olarak adlandırdığı tutumu benimseyerek, yani insan olarak gelişme becerimize inanarak ve kendimizi kendimizi geliştirmeye adayarak başkalarıyla acı verici karşılaştırmalar yapmaktan kaçınabiliriz. Dweck'e göre başka insanları yetersiz hissetmek için bir fırsat olarak görmek yerine ilham ve bilgi kaynağı olarak görmeyi öğrenebiliriz.[75]

Şemalar ve Hazırlama İnsanların dünyayı anlama ve başkalarının eylemlerini açıklama çabası çoğu zaman bir anlam karmaşası duvarına toslar ve bu anlam karmaşası karşısında insanlar olaylar hakkında farklı farklı öyküler anlatmaya başlarlar. Anlattıkları öyküleri ne etkiler?

Bilişsel cimriler olarak, bilgiyi şemalar, yani dünyanın zihinsel modelleri yoluyla düzenlemeye ve kurmaya eğilimliyiz. Şemalar stereotipler, sınıflandırmalar, beklentiler, tutumlar ve zihniyetler olabilir. Belli bir kültürde çoğumuzun paylaştığı şemalar olmakla birlikte, her birey sosyal bilgiyi anlamlandırırken alışkanlık haline gelen bazı eğilimler geliştirir. *Kendimiz* ve dünyayla ilgili anılarımız, duygularımız ve inançlarımız sonunda birleşik bir bütün oluşturur. Sonuç olarak, bazılarımız dünyayı pembe gözlüklerle görürken (gördüğümüz üzere onların iyimser bir açıklama tarzı vardır), diğerleri dünyayı düşmanca veya depresif olarak görür. Kendimizle ilgili bu şemalar bizi etrafımızdaki dünyayı karakteristik ve sonuçları olacak bir biçimde yorumlamaya yöneltir.

Şemalar **hazırlama**'yla, yani düşüncemizi yönlendiren küçük ipuçlarının kullanımıyla da etkinleştirilebilir. Tory Higgins, William Rholes ve Carl Jones'un yürüttüğü klasik bir çalışma, başka insanlar hakkında izlenimlerin oluşturulmasında hazırlamanın rolünü ortaya koymuştur.[76] Deneylerinde, üniversite öğrencileri görünüşte ayrı olan iki araştırma projesine katıldı; biri algılama, diğeri okuma-anlamayla ilgiliydi. İlk deney denekleri farklı mizaç kategorilerine hazırlamaya yarıyordu. Öğrencilerin bazılarından olumlu mizaç

özelliklerinden (maceracı, özgüvenli, bağımsız, dirençli) oluşan bir listeyi hatırlamaları istendi. Diğerlerinden de olumsuz mizaç özelliklerinin (dikkatsiz, kibirli, soğuk ve inatçı) bir listesini hatırlamaları istendi. Öğrencilere beş dakika sonra, daha önceki çalışmayla alakasız olduğunu düşündükleri bir okuma-anlama çalışması verildi, bu bölümde Donald adlı hayali bir kişi hakkında bir paragraf okudular ve onun hakkındaki soruları yanıtladılar.

Paragraf muğlaktı. Donald'ı bakış açınıza göre maceracı veya dikkatsiz (örn. skydiving), özgüvenli veya kibirli (becerilerine inanıyordu), bağımsız veya soğuk (kimseye güvenmiyordu), kararlı veya inatçı (fikrini sık değiştirmiyordu) olarak yorumlanabilecek şeyler yaparken betimliyordu. Ardından öğrenciler Donald'ı kendilerine göre betimlediler ve ondan ne kadar hoşlandıklarını puanladılar. Öğrenciler olumsuz mizaç özelliklerini okuyarak hazırlandığında, Donald'ı olumsuz sıfatlarla anlattılar ve ondan olumlu kategoride düşünmeleri için hazırlanan öğrencilere göre daha az hoşlandılar.

Çoğunlukla gerçek de Donald'ın öyküsü gibidir; yoruma açıktır. Hazırlama etkisi hakkındaki çalışmalar, yakın geçmişteki olayların veya çevremizdeki işaretlerin algımızı öngörülebilir biçimde değiştirebileceğini gösteriyor. Bir çalışmada polis memurları ve ıslahevi memurları, ırkı belirtilmeyen fakat bir suç işlediği öne sürülen bir ergen hakkında bir öykü okurlar. Bu memurların yarısı, siyah insanlarla ilgili kelimelerle ("homeboy", "Harlem"), diğer yarısı da tarafsız kelimelerle hazırlanmışlardı. İlk grup çocuğun yaşının daha büyük olduğu, daha suçlu olduğu, başını derde sokma olasılığının daha yüksek olduğu yargısına varmış ve onun için daha sert bir ceza tavsiye etmişti. Sadece ırksal bir şemayı etkinleştirmek, bu profesyonelleri genci sorun çıkaran biri olarak değerlendirme yanlılığına düşürmüştü.[77]

Medyada sunulan öyküler de izleyicileri bunları günün en önemli olayları olarak görecek biçimde "hazırlar".[78] Bazı olayları ve kavramları zihinsel olarak erişilir hale getirerek, medya halkın siyasi ve sosyal gündemlerini oluşturur. Siyaset bilimci Bernard Cohen'in[79] gözlemlediği gibi, "Kitle iletişim araçları insanlara *ne düşüneceklerini* söylemekte çoğu zaman başarılı olmamış olabilir, fakat okurlarına *ne hakkında düşüneceklerini* söylemekte müthiş başarılıdır."

Öncelik Etkisinin Gücü Sosyal bağlamın insanların ne düşündüğünü etkileme yollarından biri aldatıcı bir şekilde basittir, ancak oldukça etkilidir. "İlk izlenim önemlidir" mükemmel bir öğüttür, çünkü bir kişi hakkında ilk öğrendiğimiz şeyler özellikle etkilidir. Solomon Asch[80] yaptığı bir deneyde üniversite öğrencilerine aşağıdaki gibi tanım cümleleri okutmuş, ardından her cümlede tanımlanan kişiyi değerlendirmelerini istemişti.

a. Steve akıllı, çalışkan, fevri, eleştirel, inatçı ve kıskançtır.

b. Steve kıskanç, inatçı, eleştirel, fevri, çalışkan ve akıllıdır.

İki cümle Steve hakkında tamı tamına aynı bilgiyi içeriyor; fakat birinci seçenek olumlu özellikleri öne koyarken, ikinci seçenek sona koyuyor. Öğrenciler ilk cümleyle tanımlanan haliyle Steve'i daha olumlu değerlendirdiler. Bunun adı **öncelik etkisi**dir ve ilk bilginin daha sonraki bilgiye göre daha güçlü bir etkisi olduğu gerçeğine işaret eder. Kendinizi sosyal medyada, bir iş veya yüksek lisans programı başvurusunda tanımladığınızda, *ilk* kullandığınız sözcükler hakkınızda *hangi* sözcükleri kullandığınız kadar çok bilgi verir. Doğal olarak, öncelik etkisi yanlış yönlendirici olabilir; insanların gerçek yaşamda sizin hakkınızda öğrendiği ilk şey sizinle ilgili en önemli şey olmayabilir. Yine de sizinle ilgili ilk duydukları şey çoğu zaman size nasıl tepki vereceklerini belirler. Yani, bir iş başvurusuna Fizik dersinin üniversitede en sevdiğiniz ders olduğunu yazarsanız, bu bilgiyi başvurunun sonunda değil de başında verdiğinizde işveren muhtemelen sizinle ilgili farklı bir izlenime sahip olacaktır; bilimle ilgilenen, çalışkan, belki biraz inek.

Öncelik etkisi faklı biçimlerde birçok kez doğrulanmıştır Edward Jones ve meslektaşlarının yürüttüğü deneylerde[81] katılımcılar 30 sorudan oluşan bir zekâ testini yanıtlayan bir kişiyi gözlemlediler. Kişi her defasında 30 sorudan 15 tanesini doğru yanıtlıyordu. Bazen kişi "hızlı başlıyor" (başta birçok soruyu doğru yanıtlıyor) ve ardından performansı düşüyordu; bazen de yavaş başlayıp başta tek tük soruları doğru yanıtlıyor, ardından sondaki soruların çoğunu doğru yanıtlıyordu. Hepsinin aynı miktarda soruyu doğru yanıtlamasına karşın "hızlı başlayan" öğrenciler, yavaş başlayanlara göre daha zeki olarak değerlendirildiler.

Şüphesiz ki hakkında fikir yürüttüğümüz insanları her zaman bir kenara oturup gözlemlemekle yetinmeyiz; onlarla etkileşime geçer ve onları aktif olarak etkileriz. Ayrıca algımızı biçimlendiren

güdülerimiz olabilir. Öğretmenler öğrencilerinin zekâsını yargılar fakat aynı zamanda yargıladıkları öğrencilere bir şeyler öğretir ve onları etkilerler. Öncelik etkisinin ilginç bir istisnası, Joshua Aronson ve Edward Jones'un[82] bir deneyinde keşfedilmişti. Bu deneyde üniversite öğrencileri bir dizi anagramı çözmeye çalışan yarışmacıları çalıştırıyordu. Çalıştırıcıların yarısına yarışmacılarının skorlarını yükselttikleri takdirde bir ödül vadedilmişti; diğer çalıştırıcılara ise yarışmacılarının anagram çözme becerilerini gelecekte daha iyi anagram çözebilecekleri şekilde geliştirmeleri durumunda ödül vadedilmişti. Çalışma sırasında yarışmacılar bir senaryoyu izlediler. Yarısı başta iyiyken daha sonra geride kaldı; diğerleri yavaş başladı ve daha sonra iyileşti. Toplam skor tıpa tıp aynıydı, yalnızca başarı eğrisi farklıydı. Yarışmacılarının *skorunu* artırmak için motive edilmiş çalıştırıcılar, başlangıçtaki performansları daha iyi olan yarışmacıları daha zeki olarak değerlendirdiler. Burada öncelik etkisi işbaşındaydı: Öğrencilerinin başarılı olmasını sağlamak istediler ve ilk birkaç denemeden sonra, daha sonraki performanslarından bağımsız olarak, öğrencilerinin zeki olduğu sonucuna vardılar. Fakat yarışmacıların anagram çözme becerisini geliştirmeleri için motive edilmiş çalıştırıcılar önce kötü başlayan fakat daha sonra başarılı olanları daha zeki olarak değerlendirdiler. Bir başka deyişle, hızlı bir çıkıştan ziyade performanstaki artıştan daha çok etkilenmişlerdi.

Bu bulgular, öğrencilerinin (bir sonraki sınavda ne kadar başarılı olacaklarına odaklanmak yerine) uzun dönemdeki gelişimlerine önem veriyorlarsa, öğretmenlerin ilk izlenime dayanan acele bir yargıdan uzak durmaları gerektiğini ortaya koyuyor. Aronson ve Jones deneyi, dikkat etmeye özellikle motive olmuşsak öncelik etkisinin kaçınılmaz olmadığını gösteriyor. Fakat bilişsel cimriliğe olan eğilimimiz, ilk izlenimlerin hızla oluştuğunu ve dayanıklı olduğunu gösteriyor.

Sosyal Dünyamızda Yolumuzu Bulmak: Kısa Yollar ve Anılar

Bu bölümün başında da belirttiğim gibi, yolumuza çıkan bilgi selinden bir anlam çıkarabilmek için sıklıkla otomatik işlemlemeye, yani sezgilerimize başvururuz. Bunu etkin bir biçimde yapabilmek için zihnimiz genelde **kısa yollara**, yani sorun çözmeyi ve yargıya varmayı yöneten pratik kurallar sağlayan zihinsel işlemlere güvenir.

Kısayollar çok az bilinçli düşünme gerektirir; onları önümüzdeki meseleye düşünmeden uygular ve yaşamda yol almaya devam ederiz. Bunlar genellikle etkili kısa yollardır fakat tüm insani bilişsel beceriler gibi onlar da bazen bizi yanlış yola sokar.

En bilinen kısa yollardan üçüne bir bakalım: *Temsil kısa yolu, bulunabilirlik kısa yolu ve duygulanım [affect] kısa yolu.*

Temsil Kısa Yolu Sonuçlar çıkarmak için yüzeysel benzerliklere baktığımızda, temsil kısa yolunu kullanırız. Kaliteli ürünlerin genellikle pahalı olduğunu biliriz, yani bir şey pahalıysa onun daha ucuz bir şeyden daha iyi olduğu sonucuna varırız. Dostum Oliver, pahalı bir şarabı daha uygun fiyatlı bir şaraptan daha çok beğeneceğini düşünerek hep pahalı şaraplar alır. Odaklanabileceği birçok bilgi kaynağı arasından sadece bir tanesini (fiyat) kullanmaktadır.

Benzer bir biçimde, tahıl gevreği seçerken ne kadar sağlıklı olduğu konusunda bir çıkarım yapmak için paketine bakarız. *Lucky Charms* üzerinde pembe ve mor şekerlemelerin üzerine parlak yıldızlara benzeyen şekerler serpen bir cinin olduğu kırmızı bir kutuda satılır. *Yüzde 100 Doğal Granola* ise kutusunda işlenmemiş başaklarla bezeli bir arka plan üstünde bir çanak açık kahverengi tahıl gevreği bulunur ve adı da "doğal" demektedir. Peki Lucky Charms'dan daha mı sağlıklıdır? Hayır.[84] *Consumer Reports* besin gereksinimleri ilginç biçimde insanlarınkine benzeyen genç farelerin *Lucky Charms*'la beslendiklerinde büyüdüklerini, fakat *Yüzde 100 Doğal Granola* diyetinin büyümelerini durdurduğunu belirtiyor. Kutudaki ufak yazılar aslında tüm sağlıksız içeriği bildiriyor, fakat paketleme içeriği yanlış biçimde sağlıklı olarak temsil ediyor. İşte burada temsil kısa yolu iş başındadır.

Bulunabilirlik Kısa Yolu Bulunabilirlik kısa yolu, bir olayın meydana gelme olasılığını veya ne kadar riskli olduğunu, belli örneklerini akla getirmenin ne kadar kolay olduğuna bağlı olarak tahmin etme eğilimidir. Amerika Birleşik Devletleri'nde köpekbalığı saldırılarından mı, yoksa düşen uçak parçalarından mı daha fazla insan ölmektedir? Yangın nedeniyle mi, yoksa boğularak mı daha fazla insan ölmektedir? Hangisi daha çok sayıda Amerikalının canını almaktadır; teröristler mi, küçük çocuklar mı? İnsanların ezici çoğunluğu köpekbalığı saldırıları ve yangınlar nedeniyle ölümlerin, düşen uçak parçaları ve boğulma nedeniyle ölümlere göre daha fazla olduğu yanıtını verir. Fakat her iki yanıt da yanlıştır. Aynı şekilde, Amerika'daki yaygın terörizm korkusuna rağmen güncel istatistikler

insanların küçük bir çocuk tarafından vurulma olasılığının terör saldırısında ölme olasılığından daha yüksek olduğunu gösteriyor. Korkutucu köpekbalıklarının, teröristlerin ve yangınların gördüğümüz veya hayal ettiğimiz canlı görüntüleri nedeniyle yanlış yanıtlar zihnimizde daha "bulunabilirdir". Akla ilk gelen şey sezgisel olarak meydana gelmesi daha olası gibi hissedilecektir, bu olaylar seyrek olsa bile. Onların belleğimizdeki bulunabilirliğiyle, dünyadaki oluş sıklığını karıştırırız. Köpekbalığı saldırıları seyrek olabilir, ama korkutucudur ve gözde canlandırması kolaydır.

Hazırlama etkisi elimizin altındaki görüntüleri çoğaltabilir. İnsanlardan Amerika Birleşik Devletleri'nde işlenen şiddet suçlarının sayısını tahmin etmelerini isterseniz, bu insanların ne kadar medya tükettiğine ve hangi programları izlediğine bağlı olarak çok farklı yanıtlar alırsınız. Televizyon haberciliği çoğunlukla "ne kadar kan, o kadar izlenme" formülüne dayanır, bu nedenle programlar en yeni felaket, silahlı saldırı veya başka trajedilerin haberleriyle başlar. Suç ve şiddet medyada bu kadar başat bir rol oynadığından ve sıklıkla korkunç bir biçimde betimlendiğinden izleyicilerde suçun zihinsel bulunabilirliği artar. Suç temalı dizileri ve televizyon haberlerini izleyen insanların suç oranını ciddi biçimde abartmasının nedeni budur. Ne kadar izlerlerse, o kadar korku duyarlar.[85]

Bulunabilirlik kısa yolu aynı zamanda kendimizi nasıl gördüğümüzü ve inandığımız şeyleri de etkiler. Bilgiyi kolayca veya akıcı biçimde hatırlayabilir ve işleyebilirsek, doğruluğunu tayin etmenin zor olduğu bilgiye göre bize "daha doğru" gelecektir. Basit bir örnekle, okuması kolay, belirgin bir yazı karakteriyle yazılmış iddiaları okuyan insanlar okuduklarına, aynı iddiaları okuması zor, bulanık bir yazı karakteriyle okuyanlara göre daha çok inandılar.[86] Kafiyeli veya "ağızdan dökülüveren" sözler, aynı şeyi söyleyen ama daha cakasız sözlere göre daha doğru bulunur.[87]

Ayrıca, bir ifade veya düşünce bize ne kadar tanıdıksa, bizim için o kadar bulunabilirdir. En iğrenç yalan bile olsa, bir ifadenin durmadan tekrarlanması, onu insanlar için daha tanıdık kılar, tanıdık olduğu için doğru olması gerektiği yönündeki inançlarını artırır. Bulunabilirlik kısa yolu genellikle zararsız, çoğu zaman da yararlıdır, fakat neyin gerçek ve doğru olduğuna, söz konusu iddianın mantıksal değerine değil de ona ulaşmanın kolaylığına göre karar vermeye yönelttiğinde karanlık bir yanı ortaya çıkmaktadır: İnternetin amaçlanmamış bir tehlikesi, komplo teorilerinden sahte tıbbi tavsiyelere kadar her şeyin durmadan tekrar edilerek kontrol

edilmeden yayılabilmesidir. William James'in 1890 yılında söylediği gibi, "Yeterince tekrar edildiğinde, doğruluğuna inanılmayacak kadar saçma bir şey yoktur." Bu gözlem, Nazi propaganda makinesi tarafından uygulamaya dökülmüş ve sonradan Büyük Yalan olarak bilinmiştir.

Duygulanım Kısa Yolu Bu kişiden hoşlanıyor muyum? Bu fikir hakkında ne hissediyorum? Duygularımız değerli bilgi kaynaklarıdır, yani insanları ve düşünceleri değerlendirirken duygularımıza başvurduğumuzda, **duygulanım kısayolu**nu kullanırız. Kötü bir gününüzdeyseniz, bir çalışan adayını iyi bir gününüzdekine göre daha olumsuz değerlendirebilirsiniz. Yargıya varmadan önce bir şey sizi o anki ruh halinizden haberdar ediyorsa, ruh halinizin değerlendirmenizi etkileme olasılığı daha düşüktür.[88]

İnsanlar hakkındaki dayanıklı fikirlerimiz onların eylemlerini nasıl yargıladığımızı etkiler. Anthony Pratkanis üniversite öğrencilerinden eski başkan Ronal Reagan hakkındaki ifadelerin hangisinin doğru olduğunu belirtmelerini istemişti:

a. Reagan'ın Eureka College'da ortalaması A idi.

b. Reagan'ın Eureka College'da ortalaması C'nin üstüne çıkamadı.

Reagan'ın üniversitedeki notlarından pek az öğrenci haberdardı; yanıtları da onun hakkındaki duygularına bağlı oldu. Reagan'ı seven öğrenciler onun daha ziyade A alan bir öğrenci olduğunu düşündüler; onu sevmeyenler ise onun C aldığına inanıyordu. Bu olay bazen *hale etkisi* olarak adlandırılır; bu bir kişi hakkında belli çıkarımların ve gelecek beklentilerinin olumlu ya da olumsuz duygular tarafından etkilenmesidir. Benzer biçimde başkalarının nasıl hareket edeceğini tahmin etmek için duygularımıza danışırız. Söz konusu insanları tanımıyorsak genellikle bizim gibi hissedip bizim yaptıklarımızı yapacaklarını, her meselede bizimle aynı fikirde olacaklarını varsayarız.

Duygulanım kısa yolu faydalı olabilir, örneğin belirsiz veya tehlikeli bir durumda hızla hareket etmemizi sağlayabilir. Fakat aynı zamanda riski doğru biçimde tahlil etmemizi engelleyerek yanlış da yönlendirebilir. Zekice tasarlanmış bir saha araştırması yıllar önce meydana gelmiş olan "deli dana" krizine Fransa'daki insanların nasıl tepki verdiğine bakmıştı. (Deli dana hastalığı beyni etkiler ve hastalığı almış sığırların etini yiyenlere bulaşabilir.) Gazete makaleleri ne zaman "deli dana hastalığının" tehlikelerini bildirse, ertesi ay sığır

eti tüketimi düşüyordu. Fakat ne zaman aynı tehlikeleri bildiren haberler hastalığın teknik adlarını –Creutzfeld-Jakob hastalığı ve bovin spongiform ensefalopatisi– kullansa sığır eti tüketimi aynı kalıyordu. Korku veren sözcükler insanların duygularıyla hareket etmelerine ve tehlikeyi gözlerinde büyütmelerine neden oluyordu. Sonuçta, "deli dana" görüntüsü (o sakin hayvanın zıvanadan çıkmış hali!) zihinsel anlamda oldukça "bulunabilirdi". Fakat tüm bu sözde kriz boyunca Fransa'da altı kişide bu hastalık teşhis edildi.[89]

Kısa Yolları Ne Zaman Kullanırız? Neyse ki zihinsel kısa yollara güvenmek zorunda değiliz. Tahıl gevreği alırken kutuda yazan içerikleri dikkatlice okuyabilir ya da internete başvurabiliriz; oy verirken, bir mesele hakkında dikkatlice düşünebilir, bir siyasetçinin geçmişini ve başarılarını araştırabiliriz ve normalde kullanmadığımız tarafsız kaynaklardan bilgi toplayarak doğrulama önyargısından kaçınmaya çalışabiliriz. Bu kısa yolların nasıl yanlış seçimler yapmamıza neden olabileceğinin farkında olarak, onlara karşı bazı adımlar atabiliriz. Psikologlar, rasyonel karar almaktan ziyade kısa yollara güvenme olasılığımızın arttığı birçok koşul belirlemiştir:[90]

- Bir mesele üzerinde dikkatlice düşünecek zamanımız yoksa;
- Çok fazla bilgiyle yüklenmişsek ve bilgiyi işlemek imkânsız hale geldiyse;
- Söz konusu mesele bizim için çok önemli değilse;
- İyi düşünülmüş bir karar alabilecek bilgiye sahip değilsek;
- Duygularımız ve hüsnükuruntularımız araya girdiğinde.

Zihinsel Zaman Yolculuğu: Geleceği Öngörmekte ve Geçmişi Anımsamakta Yanlılıklar

Bazen insanlar zamanlarının yarısını geçmişi, diğer yarısını da geleceği düşünerek geçiriyor gibi görünür. Her iki durumda da hatalar yaparız.

Yapıcı Öngörü Belirli sonuçların bizi nasıl hissettireceğini öngörmek, kendimize koyduğumuz hedefleri ve almayı kabullendiğimiz riskleri belirler. Kuşkusuz, ne zaman bir şeyler elde etmek istesek

(ki bu bir sandviç, bir iş veya boşanma da olabilir) onu elde etmenin bizi mutlu edeceğine ya da en azından daha mutlu edeceğine bahse gireriz. Ancak çoğu zaman kendimiz hakkında fena halde yanlış öngörülerde bulunuruz.[91] Gelecek olayların duygusal etkisini ve tepkilerimizin ne kadar uzun süre devam edeceğini, olaylar olumlu da olumsuz da olsa hep abartırız.

Bir araştırmada üniversite öğrencilerine, "istenen" veya "istenmeyen" olarak gördükleri bir yurda rastgele yerleştirildikten sonra ne kadar mutlu ya da mutsuz hissedecekleri soruldu. Öğrenciler yerleştirildikleri yurdun toplam mutluluk seviyelerine büyük bir etkisi olacağını ve istenmeyen bir yurda yerleştirilmenin tüm yıl boyunca mutluluklarını temelden yıkacağını öngördüler. Gerçekte ise, bir yıl sonra herkes nerede yaşadığından bağımsız olarak hemen hemen aynı mutluluk seviyesindeydi. Belki de istenmeyen yurtlarda, beklenmedik biçimde oldukça ilginç tiplerin kaldığını keşfetmişlerdi? Hayır. Öğrenciler gelecekteki mutluluklarını tahmin ederken yanlış etkenlere odaklanmışlardı; yurdun nasıl göründüğüne ve yerine, yurt sakinlerine nazaran çok daha fazla önem vermişlerdi. Fakat aslında bir yeri yaşaması hoş veya kötü kılan oradaki insanlardır ve tüm yurtlarda sempatik insanlar bulunur. Öğrenciler bunu ya da yeni yurt arkadaşlarından ne kadar hoşlanacaklarını öngöremedikleri için gelecekteki mutluluklarını yanlış tahmin ettiler.[92]

Neden yanlış tahminlerde bulunuruz? Bunun bir nedeni yaşamımızdaki mutlu ve mutsuz olaylara uyum sağlayabilmemiz, fakat geleceğimizin neye benzeyeceğini ve ne hissettireceğini zihnimizde kurarken uyum sağlama gücümüzü dikkate almayı başaramamamızdır. Bir başka neden ise geleceği hayal ederken yalnızca söz konusu olaya odaklanmamız, aynı anda meydana gelip mutsuzluğumuzu dağıtacak ya da mutluluğumuza gölge düşürecek tüm diğer şeyleri göz önünde bulunduramıyor oluşumuzdur. Bu nedenle, olayların getirdiği haz ve acının zamanla solup gitmesine rağmen evliliğin, piyangoyu tutturmanın ya da ünlü olmanın bizi uzun süre neşe küpüne çevireceğini, işimizi kaybetmenin ya da terk edilmenin ise bizi sonsuza dek mahvedeceğini düşünürüz.

Geleceği öngörme beceriksizliğimiz sorun yaratabilir, özellikle de çok önceden planlar yapıyorsak. "Üç fen dersini aynı dönem almanın iyi bir fikir olduğunu düşünürken aklım neredeydi? Çalışmaktan boğulacağım!" Bugünden bakıldığında, gelecek şimdiki zamandan farklı görünür, tıpkı nesnelerin uzaktan daha küçük

görünmesi gibi. Geleceği soyut bir düzeyde hayal ederiz ve tahminimizin ne kadar *gerçekleştirilebilir* olduğuyla değil, ne kadar *arzu edilir* olduğuyla ilgileniriz. Uzaktan, üç fen dersini bir arada alıp ertesi seneye büyük ilerleme kaydetmiş olarak girmek harika bir fikir gibi gelebilir, fakat muhtemelen bunun pratik ve lojistik olarak ne kadar zor olabileceğini düşünmezsiniz. Nira Liberman ve Yaacov Trope'un[93] yönettiği bir çalışma, öğrencilerin bir konsere gitme kararı almalarının, konsere gitmelerinin ne kadar gerçekleştirilebilir olduğundan (Bilete verecek paraları var mıydı? Oraya ulaşmak ne kadar zor olacaktı?) çok konserden ne kadar keyif alacaklarına bağlı olduğunu gösteriyordu. Gerçekleştirilebilirliğin umursanmaması, etkisiz planlamaya yol açar. Plan yaptığınızda, insanların geleceği şimdiki zamandan daha pembe görme eğilimini aklınızda tutarsanız, kendinizi hayal kırıklığının çoğundan kurtarırsınız.

Yeniden Kurgulayıcı Bellek İnsanlar anıların zihnin bir yerlerinde doğru ve eksiksiz bir biçimde gömülü olduğuna, ilaçlar veya hipnoz yoluyla geri çağırılabileceklerine inanmaya bayılır. Ne yazık ki ne belleğimizde geçmiş olayların geri al butonuna basıp erişebileceğimiz tam bir kaydı vardır, ne de bu anılar şu yanlış bilgisayar metaforunu kullanırsak dijital ortamda kodlanmıştır. Tam tersine, hatırlama bir **yeniden kurgulama süreci**dir. Anılarımız esas olarak *geçmişte* gerçekte olup bitenden değil, bu olaylar hakkında *şu anda* ne düşündüğümüzden etkilenir. Anılarımızı ne olmuş olabileceği, ne olmuş olması gerektiği veya nasıl olmasını istediğimiz hakkındaki düşüncelerimizle filtreleyip değiştirdiğimiz gerçek olay parçalarından yeniden yaratırız.

Anılarımız sürekli bir revizyondan geçer; geçmiş olaylar hakkında başkalarının söylediklerinden, fotoğraflardan ve söylentilerden etkilenir. Önde gelen bir bilişsel psikolog olan Elizabeth Loftus **yeniden kurgulayıcı bellek** hakkında etkileyici bir çalışma[94] yürütmüş, en incelikli şekilde seçilmiş sözcüklerle yapılan çağrıştırıcı bir sorgulamanın belleği ve buna bağlı olarak tanık beyanlarını etkilediğini araştırmıştır. Deneylerinden birinde[95] Loftus, insanlara zincirleme bir trafik kazasını gösteren bir film izlettirdi. Filmden sonra, bazılarına "Birbirlerine bindirdiklerinde arabalar ne kadar hızlı gidiyordu?" diye soruldu. Diğerlerine de aynı soru soruldu, fakat *bindirmek* sözcüğü *çarpmak* sözcüğüyle değiştirilmişti. Birbirine bindiren arabalar hakkında soru sorulan kişiler, çarpan arabalardan bahsedilenlere göre, arabaların çok daha hızlı gittiği tahmininde

bulundular. Ayrıca, filmi seyrettikten bir hafta sonra, hatalı bir biçimde kaza yerinde kırık camlar olduğunu belirtmeye daha eğilimliydiler. Bir başka çalışmada Loftus öğrencilere bir araba ve bir yayanın karıştığı bir kazayı gösteren slaytlar izletti.[96] En önemli slaytta yeşil bir arabanın kaza yerinden geçtiği görülüyordu. Slaytları gösterdikten hemen sonra öğrencilerin yarısına, "Kaza yerinden geçen *mavi* arabanın üstünde kayak taşıyan bir portbagaj var mıydı?" diye soruldu. Diğer yarıya da aynı soru sorulmuş, fakat *mavi* sözcüğü kullanılmamıştı. "Mavi" arabanın sorulduğu öğrenciler hatalı bir biçimde mavi bir araba gördüklerini iddia etmeye daha eğilimliydi. Sorudaki basit bir sözcük değişimi anılarını değiştirmişti.

Otobiyografik Bellek Bellek yalnızca bir araba kazasının ayrıntıları gibi anlık, şipşak olaylar söz konusu olduğunda yeniden kurgulayıcı değildir, bunu kendi kişisel tarihimiz gibi daha uzun süreli olaylar için de yapar. Zaman içinde anılarımızda önemli sapmalar olur ve otobiyografik belleğimizin bu revizyonları rastlantısal değildir. Anılarımızı daha ziyade kendimiz hakkındaki izlenimimize uyacak biçimde yeniden kurgularız. Doğrulama önyargısı sayesinde inandıklarımızı doğrulayan anıları anımsamaya daha eğilimli oluruz.

Örneğin, insanların çocukluklarının mutsuz olduğuna yönelik bir anlatımları varsa, bu resmi bozan herhangi bir olayın (örneğin Disney World'de ailecek geçirilen güzel tatil) hatırlanması, anlatımı destekleyen olayların hatırlanmasından daha zor olacaktır. Aileleriyle şimdiki ilişkileri iyiyse, çocukluk anıları o olaylar meydana geldiğinde hissettiklerinden daha tatlı gelecektir (örneğin bir arkadaşlarıyla Disney World'e gitmelerine izin vermedikleri için anne babalarına ne kadar bozulduklarını unuturlar). Yıllar geçtikçe insanlar anne babaları hakkındaki güncel inançlarını doğrulayan anılar aradıkça ve buna "uymayan" anıları reddedip unuttukça, anıları daha tutarlı ama daha yanlış hale gelir. Hepimiz kişisel öykülerimizi bu şekilde yeniden yazarız. Bu mutlaka geçmişimiz hakkında yalan söylediğimiz anlamına gelmez; yalnızca geçmişimizi şemalarımıza uyacak biçimde yanlış anımsarız.[97]

Elizabeth Loftus bu konudaki çalışmaları bir adım daha öteye taşıdı. Genç yetişkinlerin zihnine gerçek olmayan çocukluk deneyimleri yerleştirmenin, yakın bir akrabanın bu olaylar sanki olmuş gibi konuşmasını sağlayarak pekâlâ mümkün (ve nispeten de kolay) olduğunu gösterdi.[98] Örneğin, genç bir adamın ablası ona "Beş yaşın-

dayken kampüsteki alışveriş merkezinde saatlerce kaybolmuştun, hatırlıyor musun? Üstelik paniğe kapılmıştın ve yaşlı bir adam sana yardım etmeye çalışmıştı? Seni bulduğumuzda yaşlı adamın elinden tutmuş ağlıyordun," derse, böyle bir öyküyü işittikten sonraki birkaç gün içinde çoğu insan bu sahte anıyı kendi kişisel tarihçeleri içine yerleştirecek ve ayrıntılarla süsleyecek ("Ay evet, bana yardım eden yaşlı adam flanel gömlek giymişti,") ve böyle bir olay olmadığı halde olduğuna neredeyse kesinlikle emin olacaktır.

Bu araştırmanın çarpıcı bulgularından biri de duygulanım kısa yolunun anılara gelince ne kadar yanlış yönlendirici olabileceğidir. İnsanlar yerleştirilen anıların gerçek olduğundan kesinlikle emin hissedip, tamamen hatalı olabilirler. Ardı ardına birçok çalışma, bir anıya güvenmenin anının gerçekliğine dair hatalı bir rehber olduğunu gösteriyor.[99]

Otobiyografik belleğin bir özelliğinin öğrenciler için özellikle yardımcı olduğunu düşünüyorum. Benmerkezcilik eğilimi tartışmamızı hatırlıyor musunuz? Buradan çıkarabileceğiniz bir ders: Bu kitaptaki bilgileri hatırlamanın en iyi yollarından biri de onları kişisel deneyimlerinizle ilişkilendirmeniz, yani kendinize nasıl uygulayacağınızı düşünmenizdir.

İçimizdeki Bilişsel Cimriyle Yaşamak

Bu bölümü okuyup bitirdiğinizde insanların tamamıyla ve umutsuz bir şekilde mantıksız varlıklar olduğu izlenimine kapılmanızı istemem. Alacağımız ders, aynı anda hem mantıklı hem de mantıksız olabilme becerisiyle doğmuş olduğumuzdur; hatta yanlılıklarımız bile adaptif olabilmektedir. Bilişsel bir cimri olmak bize bir dizi fayda getirir, fakat elbette bu faydaların bir bedeli vardır: Bu da kendimizin ve dünyanın biraz çarpıtılmış bir görüntüsüdür. İlk baştaki görme ve karar alma yolumuza sadık kalmak başımızı büyük belalara sokmadığı sürece, bilişsel cimriliğimiz günü maksimum verimlilik ve minimum çabayla kurtarmamızı sağlayacaktır.

Apple'ın efsanevi kurucusu Steve Jobs'un şeyleri dilediği gibi görmesini ve hatırlamasını sağlayan bir "gerçeklik çarpıtma alanı" olduğu söyleniyordu, buna insanların satın almak için sıraya gireceği "acayip güzel" ürünler yaratma becerisine olan inancı da dahildi.[100] Yaratıcılığı ve asla ödün vermeyen mükemmeliyetçiliğiyle harmanladığı bu iyimserliği olmasa, Apple kendisini en değerli şirket haline

getiren iPhone'u geliştirmeden önce kapanabilirdi. Fakat Jobs'un durmadan yenilikler yapmasını sağlayan "gerçeklik çarpıtma alanı" aynı zamanda erken, tedavi edilebilir bir evrede teşhis edilen pankreas kanserini tedavi ettirmeyi geciktirmesine neden olmuştu. Hastalığını vegan diyetiyle tedavi edebileceğine inanıyordu. Fakat bunu başaramadı.

Benim açımdan, sosyal hayvanın en büyüleyici yönlerinden biri de kendimizi iyi, akıllı ve mantıklı insanlar olarak görme ihtiyacımızdır ve bu ihtiyacın sıklıkla bizi iyi, akıllı veya mantıklı olmayan şeyler yapmaya, inançlar benimsemeye yönlendirmesini gözlemlemektir. İnsanın kendini haklı çıkarma eğilimi o kadar önemli ve çok yönlü ki ona bir bölüm ayrılmasını hak ediyor. Şimdi bu bölüme geçiyorum.



Saul Steinberg, *İsimsiz çizim*, kâğıt üzerine mürekkep.
The New Yorker, 16 Şubat 1963.
© The Saul Steinberg Foundation / Artists Rights Society (ARS), New York



Kendini Haklı Çıkarma

Şu sahneyi gözünüzde canlandırın: Sanı adında genç bir adam hipnotize ediliyor. Hipnozcu Sam'e posthipnotik bir telkinde bulunuyor; saat 4'ü vurduğunda (1) dolaba gidip yağmurluğunu ve lastik çizmelerini alıp giymesini; (2) şemsiyeyi almasını; (3) sekiz sokak ötedeki süpermarkete gidip altı şişe viski almasını; (4) ardından eve dönmesini söylüyor. Sam'e, dairesine döner dönmez hipnozdan uyanacağı ve yeniden kendisi olacağı söyleniyor.

Saat 4'ü vurduğunda Sam ansızın dolaba yöneliyor, yağmurluğunu ve çizmelerini giyiyor, şemsiyesini alıyor ve viski aramak için kapıdan çıkıyor. Bu yolculukta tuhaf birkaç şey var: (1) Hava günlük güneşlik; (2) hemen köşede sekiz sokak ötedeki süpermarketle aynı fiyata viski satan bir dükkân var; (3) Sam içki içmiyor.

Sam eve varıyor, kapıyı açıyor, dairesine giriyor ve trans halinden çıkıp kendini oracıkta yağmurluğu ve lastik çizmeleri içinde, bir elinde şemsiye, diğerinde içki şişeleriyle dolu bir torbayla buluyor. O an kafası karışıyor. Arkadaşı olan hipnozcu ona soruyor: "Hey, Sam, neredeydin?"

"Köşedeki dükkâna gittim," diyor Sam.

"Ne aldın?"

"Eee... eee... bu viskiyi almışım."

"Ama sen içki içmiyorsun, değil mi?"

"Hayır, ama... ama... haftaya birçok davet vereceğim, bazı arkadaşlarım içiyor."

"Neden böyle güneşli bir günde yağmur yağıyormuş gibi giyindin?"

"Şey... Aslında yılın bu zamanı havanın ne yapacağı belli olmuyor, işi şansa bırakmak istemedim."

"Ama havada tek bir bulut bile yok."

"Evet, ama belli olmaz."

"Bu arada, içkileri nereden aldın?"

"Ya şeyden... Aşağıdaki süpermarketten."

"Neden o kadar uzağa gittin?"

"Şey, ya... Çok güzel bir gün, uzun bir yürüyüş yapmak eğlenceli olur diye düşündüm."

İnsanlar kendi eylemlerini, inançlarını ve duygularını haklı çıkarmak ister. Bir şey yaptıklarında mümkünse kendilerini (ve diğerlerini) bunun mantıklı ve akla yatkın bir şey olduğuna ikna etmeye çalışacaklardır. Sam'in bu saçma işleri yapmasının iyi bir nedeni vardı; hipnotize edilmişti. Fakat Sam hem posthipnotik telkinden habersiz olduğu için hem de saçma bir biçimde hareket ettiğini kabullenmekte zorlandığı için kendisini (ve arkadaşını) saçmalıklarının bir nedeni olduğuna, eylemlerinin tamamen makul olduğuna ikna etmek için epey uğraştı. 2. bölümde gördüğümüz gibi, davranışlarımızın çoğu farkında olmadığımız etkenlerce yönetilir. Daha sonrasında, eylemlerimizi açıklamamız için baskı yapıldığında hem kendimize ve başkalarına iyi görünme arzumuzu tatmin eden hem de mantıklı olan bir öykü kurgulamaya yelteniriz. **Kendini haklı çıkarma**nın özü budur.

Diyelim ki deprem gibi bir doğal afetin tam ortasındasınız. Etrafınızda binalar yerle bir oluyor, insanlar yaralanıyor ve ölüyor. Korku içindesiniz. Korkunuz için bir mantık ya da haklı bir neden arar mısınız? Kuşkusuz aramazsınız. Kanıt etrafınızda her yerdedir; yaralanan insanlar ve yıkılmış binalar korkunuz için yeterli açıklamalardır. Peki, diyelim ki deprem komşu şehirde oldu. Sallantıyı hissettiniz, orada meydana gelen yıkım hakkında hikâyeler duyuyorsunuz. Korktunuz, fakat yıkılan alanın tam ortasında değilsiniz; ne siz ve etrafınızdaki insanlar zarar gördü ne de yaşadığınız yerde binalar yıkıldı. Yine de neden korktuğunuzu açıklamak için ek

nedenlere ihtiyaç duyar mıydınız? Evet. Yağmurluğu ve çizmeleri içindeki hipnotize edilmiş dostumuz gibi duygularınıza bir anlam getirmek istersiniz. Hemen yakınınızda korkulacak bir şey olmadığı için, korkudan aklınızın başınızdan gitmesine nedenler uydurmaya eğilimli olursunuz.

Bu örnek bir varsayım değildir, Hindistan'da meydana gelmiştir. Ülkede gerçekleşen bir deprem sonrasında, araştırmacılar depremin vurduğu yerde ve çevresinde yaşayan insanlar arasında yayılan söylentileri toplayıp analiz ettiler. Keşfettikleri şey şaşkınlık vericiydi: Hintli psikolog Jamuna Prasad[1] merkez üssünden uzak, komşu köylerde yaşayanların, yani sallantıları hisseden ama tehlikede olmayanların, yaklaşmakta olan bir felaket hakkında söylentiler yaydığını fark etti. Onlara doğru bir sel gelmekteydi; 26 Şubat günü tufan ve felaket günü olacaktı; ay tutulması günü bir başka büyük deprem olacaktı; birkaç gün içinde kasırga kopacaktı ve daha bir sürü öngörülemez felaket ufukta bekliyordu.

Neden insanlar böyle hikâyeler icat etmiş, onlara inanmış ve onları yaymıştı? Mazoşist miydiler, yoksa paranoyak mı? Belli ki gelecek felaketler hakkında söylentiler yaymak insanların sakin ve güvende hissetmelerine yardımcı olmuyordu. Bu durumun bir açıklaması insanların çok korkmuş olmaları, fakat korkularını haklı çıkaracak yeterli kanıt bulunmadığı için kendi kanıtlarını icat etmiş olmalarıydı; böylece aptal gibi görünmeyeceklerdi. Sonuçta kasırga yoldaysa korkmak tamamen makul olurdu. Bu açıklama Durganand Sinha'nın söylentiler hakkındaki çalışmasında da desteklenmiştir.[2] Sinha benzer büyüklükte bir felaketin ardından bir Hint köyünde yayılan söylentileri inceledi. Prasad'ın çalışmasındaki durumla Sinha'nın çalışmasındakinin farkı, Sinha tarafından incelenen insanların yıkımı doğrudan deneyimlemiş ve zararlara tanık olmuş olmasıydı. Korkmuşlardı, ama bunun için iyi nedenleri vardı; korkuları için ek nedenler aramalarına gerek yoktu. Bu nedenle, söylentileri meydana gelecek başka felaketler hakkında tahminler ve büyük abartılar içermiyordu. Aksine söylentiler rahatlatıcıydı, örneğin köyün su tesisatının kısa sürede yenileneceğini ifade eden (ama fos çıkan) söylenti gibi.

Bilişsel Uyumsuzluk Teorisi

Bu bulgulardan ilham alan Leon Festinger **bilişsel uyumsuzluk** teorisi adını verdiği, insan güdülerine dair kuvvetli bir teori geliştirdi.[3] Bu dikkat çekici ölçüde basit bir teoridir, fakat göreceğimiz gibi uygulama kapsamı çok geniştir. Festinger bilişsel uyumsuzluğu, bir birey aynı anda psikolojik açıdan bağdaşmayan iki bilişe (düşünceler, tutumlar, inançlar, görüşler) sahip olduğunda oluşan gerilim durumu olarak tanımladı. İki biliş, birinin karşıtı diğerinin sonucuysa uyumsuzdu. Bilişsel uyumsuzluk deneyimi rahatsız edici olduğu için insanlar bu duyguyu azaltmak ister; bu, açlık ya da susuzluk gibi dürtüleri azaltmak için ortaya çıkan süreçlerle eşdeğerdir; fakat burada itici güç fizyolojik ihtiyaçtan ziyade bilişsel rahatsızlık halinden ortaya çıkar. Birbiriyle çakışan iki fikre sahip olmak saçmalıkla dans etmek gibidir ve varoluşçu felsefeci Albert Camus'nun gözlemlediği gibi, insanlar varoluşlarının saçma olmadığına kendilerini ikna etmekle yaşamlarını harcayan yaratıklardır.

Yaşamımızın saçma olmadığına kendimizi nasıl ikna ederiz? Yani, bilişsel uyumsuzluğu nasıl azaltırız? Bunu bir veya iki bilişi, birbirleriyle daha uyumlu (bağdaşır) hale gelecekleri şekilde değiştirerek ya da asıl bilişler arasındaki boşluğu doldurması için daha fazla biliş ekleyerek yaparız.

Sizlere, ne yazık ki birçoğumuz için çok tanıdık bir örnek vereyim. Bir kişinin sigara içmeyi çok sevdiğini ve bir yerde sigara karşıtı bir mesaj gördüğünü varsayalım. Sigara tiryakisi bir uyumsuzluk deneyimleyecektir. "Sigara içiyorum" bilişi, "Sigara içmek akciğer kanserinin ana nedenlerindendir ve başka birçok nedenle de sağlığa zararlıdır" bilişiyle uyumsuzdur. Bu kişinin uyumsuzluğu gidermesinin en akıllıca ve verimli yolu sigarayı bırakmak olurdu. "Sigara içmek kansere neden olur" bilişiyle "sigara içmiyorum" bilişi uyumludur.

Fakat birçok insan için sigarayı bırakmak kolay değildir. Yılların tiryakisi Sally diye birini hayal edin. Uyumsuzluğu gidermek için ne yapacaktır? Muhtemelen diğer bilişin, yani "Sigara içmek kansere neden olur"un üzerinde çalışmayı deneyecektir. Sally sigara içmek ve hastalık arasındaki ilişkiyi hafife almayı deneyecek, tıp biliminin mükemmel olmadığı düşüncesiyle kendini rahatlatacaktır. Sonuçta neyin faydalı neyin zararlı olduğu hakkında bilim insanları durmadan fikir değiştiriyorlar, diyecektir. Sigara içen akıllı insanlar arayıp böylece Debbie, Nicole ve Larry sigara içtiğine göre bunun

o kadar da zararlı olmayacağına kendini ikna edecektir. Sally hafif veya organik bir markaya geçip bunun daha sağlıklı olduğunu düşünerek kendini kandıracaktır. Son olarak da, davranışını tehlikesine rağmen daha az saçma hale getirme çabasıyla sigara içmekle uyumlu başka bilişler geliştirecektir. Sigara içmeye verdiği değeri güçlendirerek, sigara içmenin yalnızca haz verici değil, rahatlamak için çok önemli olduğuna karar verecektir: "Daha kısa bir yaşam sürebilirim, ama daha zevkli bir yaşam olacak." Ya da romantik, umursamaz, sigara içerek tehlikeye meydan okuyan bir öz-imge oluşturarak sigara içmekte iyi bir yan bulacaktır.[4] Sally, davranışının tehlikesini zihinsel anlamda gözünde küçülterek ya da yaşamındaki önemini gözünde büyüterek davranışını haklı çıkarabilir. Var olan tutumunu değiştirerek, yeni bir tutum oluşturarak ya da ikisinden de biraz yaparak rahatlık bulabilir. Tüm bu çabalar hastalıkla flört etmenin saçmalığını olduğundan önemsiz göstererek uyumsuzluğu azaltır.

1964 yılında, Amerikan nüfusunun yaklaşık yarısı sigara içiyordu. O yıl, halkı sigara içmenin zararları hakkında uyaran Sağlık Bakanlığı raporu yayımlandığında, sigarayla kanser arasındaki ilişki hakkında bulunan yeni kanıtlar hakkında insanların tepkilerini değerlendirmek amacıyla bir anket[5] düzenlendi. Sigara içmeyenlerin ezici çoğunluğu raporun doğruluğuna inanıyordu; yalnızca yüzde 10'u sigara içmenin kansere neden olduğundan kuşku duydu. Sigara içenler ise rapora şüpheyle yaklaştı. Ağır içicilerin yüzde 40'ı bu ilişkinin kanıtlandığından şüpheliydi. Aynı zamanda alışkanlıklarını akılcı hale getirmekte de daha becerikliydiler: Sigara içmeyenlerin iki katından fazla içici, yaşamın risklerle dolu olduğunda ve hem sigara içenlerin hem de içmeyenlerin hasta olabileceğinde hemfikirdi.

Sigara içenler alışkanlıklarının boyutlarını gözlerinde küçülterek de uyumsuzluğu azaltabilirler. Günde bir ila iki paket sigara içenler arasında yapılan bir başka çalışmada bu kişilerin yüzde 60'ının kendilerini "makul" içiciler olarak gördüğü bulunmuştur; kalan yüzde 40 kendilerini ağır içici olarak değerlendiriyordu.[6] Bu farklı benlik algılarını nasıl açıklayabiliriz? Kendilerini makul içiciler olarak değerlendirenler, kendilerini ağır içici olarak adlandıranlara göre sigaranın uzun vadeli zararlarının daha farkındaydı. Onlar belli ki kendilerini günde bir ya da iki paket sigara içmenin çok da fazla olmadığına ikna ederek uyumsuzluğu azaltmıştı. Sonuçta *makul* ve *ağır* öznel terimlerdir.

Şimdi ağır içici olduklarının farkında olan, sigara içmenin zararlarını bilen ve sigarayı bırakmaya çalışıp başarısız olanların dramına bakalım. Bu insanlar ne yapar? Bunu görmek için Rick Gibbons ve meslektaşları[7] bir sigara bırakma kliniğine katılmış olup bir süre sigarayı bırakan, ancak ardından yeniden başlayan ağır içicileri inceledi. Bu insanlar durumu kabullenip hasta olmaya ve ölmeye mi hazırlanıyorlardı? Hiç sayılmaz. Bunun yerine, uyumsuzluğu farklı bir biçimde azalttılar: Kendilerini sigara içmenin eskiden düşündükleri kadar kötü bir şey olmadığına ikna ederek. Benzer bir biçimde, yeni yılda yeni kararlar alan 135 öğrencinin ilerlemesini izleyen bir çalışma da bu gözlemi desteklemektedir.[8] Kararlarını (sigarayı bırakmak, kilo vermek ya da daha fazla egzersiz yapmak) ihlal eden bireyler başta kendilerini kötü hissetmiş, fakat kısa bir süre sonra kararlarının önemini gözlerinde azaltmayı başarmışlardı.

Kuşkusuz sigara içenler için endişelenecekleri tek şey kendi sağlıklarıdır (ve beraber yaşadıkları pasif içicilerdir). Ya büyük bir sigara şirketinin üst düzey yöneticilerinden biriyseniz ve tüm dünyada sigara satışlarını artırmak gibi bir gaye içindeyseniz? Sigaranın kansere neden olduğu doğruysa, bu durumda siz de bir şekilde milyonlarca insanın hastalanıp ölmesinden dolaylı olarak sorumlusunuz demektir. Bunun farkına varmak acı verici derecede bir bilişsel uyumsuzluk üretecektir. "Düzgün, iyi kalpli bir insanım" bilişiniz, "milyonlarca insanın erken ölümüne katkıda bulunuyorum" bilişiyle uyumsuzluk içine girer. Bu uyumsuzluğu gidermek için kendinizi sigara içmenin güvenli olduğuna ikna etmelisiniz; bu da sigara karşıtı söylemler ve kötü biri olduğunuz suçlamaları karşısında kolay bir iş değil. Aynı zamanda sigara ve hastalık arasındaki ilişkiyi belgeleyen bilimsel kanıt dağını da inkâr etmelisiniz. Hatta, bu kanıtlara olan inançsızlığınızı desteklemek için günde bir iki paket de kendiniz içebilirsiniz. Eğer ihtiyacınız yeterince büyükse kendinizi sigaranın esasında insanlara faydalı olduğuna ikna etmeyi bile başarabilirsiniz. Yani kendinizi akıllı, iyi ve haklı görmek için aptalca, hatalı ve sağlığınız için son derece zararlı davranışlarda bulunursunuz.

Bu analiz o kadar fantastik ki inanması neredeyse imkânsız, neredeyse. 1994 yılında Kongre sigara içmenin zararları hakkında oturumlar düzenledi. Bu oturumlarda her büyük tütün şirketinin üst düzey yöneticileri kendilerinin de sigara içtiğini söylediler, sigaranın video oyunları oynamaktan ya da Twinkies yemekten daha zararlı olmadığını, daha çok bağımlılık yapmadığını hararetle savundular. 1997 yılında yapılan bir oturumda ise önde gelen Amerikan sigara

üreticisi Philip Morris'in CEO'su James J. Morgan sigaranın farmakolojik olarak bağımlılık yapıcı olmadığını söyledi. "Bakın, jelibon yemeyi seviyorum ve yiyorum. Ve jelibon yememek hoşuma gitmiyor," dedi Morgan. "Ama kesinlikle jelibon bağımlısı değilim."[9]

Morgan'ın yalan söylüyor olması olasıdır. Fakat söylediğinin bundan daha karmaşık olduğunu düşünüyorum. Tahminimce Morgan gibi insanlar *kendilerini* kandırma çabasıyla zamanla kendi yalanlarına inanır hale geliyorlar.[10]

İnsanların kendilerini kandırması doğrudan özyıkıma yol açabilir. 1997 yılında Heaven's Gate [Cennetin Kapısı] adlı karanlık bir dini tarikatın otuz dokuz üyesi Kaliforniya'daki Rancho Santa Fe'de bulunan lüks bir villada ölü bulundu. Kitlesel bir intihar vakasıydı. Bundan haftalar önce tarikatın birkaç üyesi bir mağazaya gitmiş, Hale-Bopp kuyruklu yıldızını ve onun arkasından gittiğine inandıkları uzay gemisini daha net görebilmek için pahalı ve kuvvetli bir teleskop satın almıştı. Kuyruklu yıldız Dünya'ya yaklaştığında, kendilerini "dünyevi kaplarından" (yani bedenlerinden) kendilerini öldürerek kurtaracaklarına, böylece uzay gemisinin ruhlarını alacağına ikna olmuşlardı. Teleskopu aldıktan birkaç gün sonra mağazaya geri getirdiler ve kibarca iade etmek istediler. Mağaza müdürü nedenini sorduğunda teleskopun bozuk olduğundan şikâyet ettiler: "Kuyruklu yıldızı bulduk, ama arkasından gelen uzay gemisini göremiyoruz." Söylemeye gerek yok, tabii ki uzay gemisi yoktu. Fakat uzay gemisine binebilmek için ölmeye razı olacak kadar onun varlığına ikna olduysanız ve teleskopunuz onu göstermiyorsa, bu durumda kesinlikle teleskop bozuk olmalıdır!

Heaven's Gate üyeleri trajik biçimde çarpık bir inanca sahipti, fakat bilişsel uyumsuzluk teorisinin temel bilimsel katkılarından birine ışık tuttular: Tıpkı bir tarikatın üyeleri gibi bir dine, siyasi partiye, karizmatik lidere ya da ideolojiye ne zaman kuvvetli bir bağlılık hissetsek, bu sadakate meydan okuyan gerçekler ortaya çıktığında bizim de kanıtları her türlü çarpıtma olasılığımız vardır. Zeki bir komedyen ve yorumcu olan Lenny Bruce (ki kendisi muhtemelen bilişsel uyumsuzluk teorisi hakkında hiçbir şey okumamıştır) 1960 yılında Richard Nixon ve John F. Kennedy arasında meydana gelen başkanlık yarışı hakkında aşağıdaki düşünceye sahipti:

> Tartışmaları izleyen bir grup Kennedy hayranının yanına otursam yorumları "Nixon'u yedi bitirdi," oluyordu. Ardından başka bir eve

gitsem, Nixon taraftarları "Kennedy'yi iyi boyadı, değil mi?" diyorlardı. Ardından fark ettim ki her grup kendi adayını o kadar seviyordu ki, adam kameraya bakıp "Ben hırsızım, düzenbazın biriyim, duyuyor musunuz? Başkanlık için seçebileceğiniz en kötü adayım!" diyecek kadar arsız olsa, taraftarları "İşte dürüst bir adam. Bunları kabul etmek için büyük adam olman gerekir. İşte başkan olarak ihtiyacımız olan adam," diyecekti. [11]

Elli yıldan fazla zaman geçti ve başkan adayı Donald Trump kendi taraftarlarının kayıtsız şartsız sadakatini şöyle takdir etti: "Fifth Avenue'nun ortasında durup birini vursam hiç seçmen kaybetmem, tamam mı? Bu gerçekten inanılmaz."[12]

Uyumsuzluğun Azaltılması ve Akıldışı Davranış

Bilişsel uyumsuzluk iki temel güdünün çatışmasıyla ortaya çıkar: Bizi başkalarının ne yaptığına dikkat etmeye, güvenilir iletişimcilerin öğütlerine uymaya yönelten haklı olma arzumuz ve haklı (ve akıllı, düzgün ve iyi kalpli) *olduğumuza* inanma arzumuz. Bazen haklı *olma* ve haklı *olduğumuza* inanma motivasyonumuz aynı yönde ilerler: Bilgi ararız (örneğin sigara içmenin riskleri hakkında) ve dikkatimizi veririz. Fakat bilişsel uyumsuzluk teorisi öğrendiklerimiz hoşumuza gitmediği takdirde arayıp öğrendiğimiz bilgiyi yok saydığımızı (ve sigara içmeye devam ettiğimizi) öngörmektedir. Uyumsuzluğu anlamak, insan düşüncesinin neden bu kadar büyük bir kısmının rasyonel değil de *rasyonalize* edici olduğunu açıklar. Uyumsuzluğu gidermeye çalışan insanlar ne kadar zeki olurlarsa olsunlar, kendilerini haklı olduklarına ikna etmekle o kadar meşguldürler ki sonunda sıklıkla akıldışı davranışlar gösterirler. "Akıldışı" derken uyumsuz (maladaptif) davranışlarının en temel gerçekleri öğrenmelerine ve sorunlarına gerçek çözümler bulmalarına engel olabileceğini söylemek istiyorum.

Laboratuvarda araştırmacılar insanların bilişsel uyumsuzluğu giderme çabalarının akıldışılığını bol bol göstermiştir. Ölüm cezasının insanları cinayet işlemekten caydırıp caydırmadığına dair kesin görüşleriniz var diyelim. Size şimdi meselenin her iki tarafından savlar versem ve bu savlardan bazıları akla yatkın, bazılarıysa saçma olsa. Hangi savları en çok hatırlarsınız? Eğer akılcı düşünüyorsanız, kendi duruşunuzdan bağımsız olarak en iyi hatırladıklarınız akla yatkın savlar, en az hatırladıklarınız da saçma savlar olmalı. Fakat

bilişsel uyumsuzluk teorisi ne öngörüyor? Görüşünüzü destekleyen saçma bir sav içinizde bir miktar uyumsuzluk yaratır, çünkü bu sav görüşünüzün hikmeti veya onu destekleyen insanların zekâsı hakkında kuşkular doğurur. Benzer biçimde, meselenin karşı tarafından gelen anlamlı bir sav da bir miktar uyumsuzluk yaratır, çünkü karşı tarafın düşündüğünüzden daha zeki ve daha isabetli (ya da Tanrı korusun haklı) olma olasılığını ortaya çıkarır. Bu savlar uyumsuzluk yarattığından onlar hakkında düşünmemeye çalışırız. Bilişsel uyumsuzluk teorisi insanların kendi görüşlerini destekleyen akla yatkın savları ve karşı görüşü destekleyen saçma savları en çok hatırlayacağını öngörür.[13]

Bu olayı ortaya koyan çok sayıdaki çalışmalardan birinde, Charles Lord, Lee Ross ve Mark Lepper[14] ölüm cezasına karşı olan ve bu cezayı destekleyen bir grup Stanford Üniversitesi öğrencisi seçti. Öğrencilere ölüm cezasının şiddet suçlarına karşı caydırıcı olup olmadığını tartışan iki araştırma makalesi gösterdiler. Bir çalışma öğrencilerin var olan görüşlerini doğruluyor, diğeri ise aksini savunuyordu. Bu öğrenciler tamamen akılcı olsalardı, bunun karmaşık bir mesele olduğu kanısına varır, böylece iki öğrenci grubu ölüm cezası hakkındaki görüşleri bakımından birbirlerine yaklaşabilirdi. Fakat bilişsel uyumsuzluk teorisi iki makaleyi de çarpıtacaklarını, görüşlerini doğrulayan makaleyi bağırlarına basıp inançlarının parlak bir onayı olarak kabul ederken, görüşlerini doğrulamayan makalede metodolojik ve kavramsal hatalar bularak ondan etkilenmeyi reddedeceklerini öngörür. Tam da böyle oldu. Bu iki yönlü sunumdan sonra inançları birbirine yaklaşmak şöyle dursun, öğrenciler eskisinden daha da derin bir fikir ayrılığına düştüler. Bu süreç siyaset ve din gibi meselelerde görüşlerine derinden bağlı insanların, savlarımız ne kadar güçlü ve dengeli olursa olsun olayları bizim bakış açımızdan görmeye asla yanaşmadığı gerçeğini açıklamakta.[15] Bu çalışma günümüz Amerika'sındaki kutuplaşmış siyasi söyleme de ışık tutuyor.

Bilişsel uyumsuzluk teorisi neden insanların davranışlarının büyük bir kısmının akılcı olmadığını ve onların neden bunları akılcı bulduklarını açıklar. Hipnotize edilmiş genç adama güneşli bir günde neden yağmurluk giydiğini sorarsanız akılcı olduğunu düşündüğü bir yanıt bulacaktır; Philip Morris'in başkan yardımcısına neden sigara içtiğini sorarsanız size kendince anlamlı bir yanıt verecek, bir stres kovucuya sahip olmanın herkesin sağlığı için nasıl da iyi olduğunu anlatacaktır. Ölüm cezası hakkında bir

deneye katılanlara neden belli bir dizi savı diğerlerinden daha iyi hatırladıklarını sorarsanız, kendi görüşlerine karşı kanıtların hatalı olduğunda ısrar edeceklerdir.

Hepimizin akılcı davranabilme kapasitesine sahip olduğumuz açıktır. Fakat burada üstünde durduğum nokta, uyumsuzluğu gidermek istediğimizde hepimizin akıldışı davranabileceğidir. Kendimizi haklı çıkarma ihtiyacımızın geniş çaplı sonuçlarından bazılarını tartışırken, insan davranışının her iki yüzünü de tekrar tekrar göreceğiz. İnsanları kısa aralıklarla en rasyonel ve en irrasyonel halleriyle gösteren süreç olan karar verme süreciyle başlayalım.

Karar Vermenin Bir Sonucu Olarak Bilişsel Uyumsuzluk

Diyelim ki yeni bir araba almak için bir karar vermek üzeresiniz. İşin içinde çok para var, o yüzden tanımı gereği önemli bir iş. Epey bakındıktan sonra bir SUV ve tamamen elektrikli bir otomobil arasında kaldınız. Her birinin olumlu ve olumsuz yönleri var. SUV rahat olur, içinde yük taşıyabilir, uzun yolculuklarda içinde uyuyabilirsiniz, üstelik çok güçlü bir araç. Fakat felaket miktarda benzin yakıyor ve park etmesi zor. Elektrikli otomobilin içi o kadar ferah değil, onunla çok uzun mesafeler gidemezsiniz ve güvenliği hakkında endişeleriniz var. Fakat satın alması ve kullanması daha ucuz, sürmesi daha eğlenceli ve servisinin oldukça iyi olduğunu duydunuz. Tahminimce karar vermeden önce elinizden geldiği kadar çok bilgi arayacaksınız. Muhtemelen internette birçok marka ve model hakkında görüşleri okuyacaksınız. Belki SUV veya elektrikli otomobil sahibi olan arkadaşlarınıza danışacaksınız. Muhtemelen satıcılara gidip araçlarla test sürüşü yaparak nasıl hissettiğinize bakacaksınız. Karar vermeden önceki bu davranışlarınızın hepsi tamamen akılcıdır.

Şimdi bir karar veriyorsunuz ve elektrikli otomobili alıyorsunuz. Sonra ne olur? Davranışınız değişmeye başlayacaktır; artık tüm otomobil markaları hakkında nesnel bilgi aramayacaksınız. Muhtemelen sizin arabanızdan almış başka insanlarla konuşarak daha çok zaman geçireceksiniz. Küçük karbon ayak izinden ve şarjının ne kadar uzun mesafe götürdüğünden bahsetmeye başlayacaksınız. Tahminimce artık yeni arabanızın içinde uyuyamadığınız gerçeği kafanızı yormayacak. Benzer biçimde, yeni küçük arabanızı sürme-

nin bir kaza anında tehlikeli olabileceği ve frenlerinin çok hızlı yanıt vermemesi hakkında da pek düşünmeyeceksiniz.

Bu fikir değişikliği nasıl oluştu? Bir karar sonrasında, özellikle zor, ciddi miktarda zaman veya para içeren kararlar söz konusu olduğunda insanlar neredeyse her zaman bilişsel uyumsuzluk yaşar. Çünkü seçimleri genellikle tamamen olumlu değildir ve reddettikleri seçenekler de genelde tamamen olumsuz değildir. Bu örnekte, elektrikli bir otomobil almış olduğunuz bilişi, arabanın sahip olabileceği kusurlar hakkındaki bilişinizle uyumsuzluk halinde. Benzer biçimde, satın almayı düşündüğünüz diğer arabaların olumlu özellikleri onlardan birini satın almadığınız bilişiyle uyumsuzluk içinde. Böyle bir uyumsuzluğu gidermenin iyi bir yolu, seçmiş olduğunuz araç hakkında yalnızca olumlu bilgiler aramak ve olumsuz bilgilerden kaçınmaktır. Buna göre, yakın zamanda bir otomobil satın almış bir kişinin reklamları da seçici bir biçimde okumaya başlayacağını, yakın zamanda aynı model otomobil satın almamış insanlara göre, *alışverişten sonra* kendi arabası hakkındaki reklamları daha fazla okuyacağını tahmin ederim. Üstelik yeni araba sahipleri başka arabaların reklamlarından uzak durma eğilimine sahiptir.[16] Bugün tabii ki sosyal medya sayesinde insanların yalnızca satın aldıkları arabayla uyumlu bilgiler almak için değil, inandıkları düşünceye uygun bilgiler alıp uyumsuz olan bilgilerden kaçınmak için çok fazla uğraşmasına gerek kalmıyor.

İnsanların emin olabilmek için her zaman Madison Avenue'dan* yardım almaya ihtiyacı yoktur; kendilerine güvence vermekte de oldukça başarılıdırlar. Jack Brehm'in[17] yapmış olduğu bir deney insanların bunu nasıl başardığını gösteriyor. Pazar araştırmacısı rolünü oynayan Brehm, birçok kadına sekiz farklı mutfak eşyası (bir tost makinesi, elektrikli kahve makinesi, sandviç ızgarası vb.) gösterdi ve ne kadar sahip olmak istediklerine göre onları değerlendirmelerini istedi. Her bir kadına ödül olarak eşyalardan birini hediye olarak alabileceği söylenmişti ve eşit derecede sahip olmak istediği iki ürün arasında seçme şansı verilmişti. Birini seçtiğinde bu eşya paketlenip kendisine veriliyordu. Bir süre sonra, kadına ürünleri yeniden değerlendirmesi söyleniyordu. Kadınların her biri seçtiği eşyanın puanını yükseltirken, seçme şansı olduğu ama reddettiği eşyanın puanını düşürdü.

* New York, Manhattan'da reklam endüstrisinin toplandığı cadde. (Ç.N.)

Yine, karar vermenin bilişsel uyumsuzluk yarattığını görüyoruz. Tercih edilen nesnenin olumsuz özellikleri hakkındaki bilişler onu seçmiş olmakla uyumsuzdur; seçilmemiş nesnenin olumlu özellikleri hakkındaki bilişler de onu seçmemiş olmakla. Uyumsuzluğu gidermek için insanlar seçenekleri bilişsel olarak birbirinden olabildiğince uzaklaştırırlar. Brehm'in çalışmasındaki kadınlar da *karar verdikten sonra* almaya karar verdikleri eşyanın olumlu özelliklerini öne çıkarırken olumsuz özelliklerini geriye attılar; almamaya karar verdikleri eşyanın olumsuz özelliklerini öne çıkarırken olumlu özelliklerini geriye attılar.

Seçimlerimizi haklı çıkarma eğilimi tüketici kararlarıyla sınırlı değildir. Araştırmalar benzer süreçlerin romantik ilişkilerimizi ve başka kişilerle ilişkiye girmek hakkındaki düşüncelerimizi bile etkilediğini göstermiştir. Dennis Johnson ve Caryl Rusbult'un[18] yönettiği bir çalışmada, üniversite öğrencilerinden kampüsteki yeni online tanışma hizmetinin başarısını değerlendirmeleri istendi. Katılımcılara (tanışma hizmetine başvurduklarına inandıkları) karşı cinsten kişilerin fotoğrafları gösterildi. Ardından bu kişilerin çekiciliğini ve onlarla potansiyel bir buluşmadan ne kadar hoşlanacaklarını değerlendirmeleri istendi, bu olasılık gerçekçi bir biçimde sunulmuştu. Bu çalışmanın sonuçları Brehm'in eşyalar hakkındaki bulgularına dikkat çekici biçimde benzerdi: Öğrenciler halihazırdaki sevgililerine ne kadar bağlıysa potansiyel yeni partnerleri o kadar az çekici buluyordu. İzleyen bir deneyde Jeffry Simpson ve meslektaşları[19] ciddi heteroseksüel ilişkiler içinde olanların karşı cinsten bireyleri, bir ilişki içinde olmayanlara göre fiziksel ve cinsel açıdan daha az çekici gördüklerini bulmuştu. Üstelik bu etkinin yalnızca "uygun diğerleri" için geçerli olduğunu gösterdiler; biraz daha yaşlı veya aynı cinsiyetten kişilerin fotoğrafları gösterildiğinde, ciddi heteroseksüel ilişkiler içindeki insanlar bu yabancılar hakkındaki çekicilik değerlendirmelerini düşürmediler. Kısacası: Tehdit yoksa, uyumsuzluk da yoktu; uyumsuzluk yoksa, beğenilerini düşürmüyorlardı.

Elektrikli ev eşyaları hakkında olsun, romantik partnerler hakkında olsun, sabit bir karar aldığınızda seçimlerinizin olumlu özelliklerine odaklanmaya ve alternatiflerin çekiciliğini gözünüzde küçültmeye eğimli olursunuz.

Bilişsel Uyumsuzluğun Azaltılması Bilinçli midir? 2. bölümde gördüğümüz gibi, çoğumuz olumsuz olaylara ne kadar hızlı uyum sağlayacağımızı tahmin etmekte başarılı değiliz. Şimdi size bunun

neden olduğunu söyleyebilirim: Çünkü insanlar bilişsel uyumsuzluğu ne kadar başarıyla azaltacaklarının farkında değildir. Geçmişte bunu başarıyla yaptıklarına bakılırsa, gelecekte de bunu yapacaklarını neden bilmezler? Bunun nedeni uyumsuzluğu giderme sürecinin büyük ölçüde bilinçdışı olmasıdır. İnsanlar oturup "Şimdi biraz bilişsel uyumsuzluğumu azaltayım," demezler. Örneğin, sevdiğiniz kişi sizi terk ettiğinde ne olur? Zamanla bu kişiyi daha az sevilir bulursunuz (hatta belki de çekilmez bir narsisist olduğunu düşünürsünüz) ve sonunda daha iyi birini hak ettiğinize ya da yalnız daha iyi olduğunuza inanırsınız. Bu sürecin etkili olmasının nedeni tam da bilinçli farkındalık seviyesinin altında ve istemsizce meydana gelmesidir. Ne yazık ki, bu görünmezlik bilişsel uyumsuzluğu hem etkili kılar hem de unutulmasına neden olur. Süreç bilinçdışı yaşandığı için, onun gelecekte bizi acıdan koruyacağını fark etmeyiz.

Sinema klasiği *Casablanca*'nın sonunda Ingrid Bergman Nazilere karşı savaşan kahraman kocasına dönmeseydi ve sevgilisi Humphrey Bogart'la Fas'ta kalsaydı ne olurdu? Bogart'ın ona yürekleri dağlayan o meşhur konuşmasında söylediği gibi "Belki bugün değil, belki yarın da değil, ama yakında ve yaşamının sonuna kadar" bundan pişman olur muydu? Yoksa Bogart'ı yağmurlu havaalanında ardında bıraktığı için mi sonsuza dek pişmanlık duyacaktı? Sanırım her iki sorunun da yanıtı hayır; Bogart güzel konuşuyordu ama hatalıydı. Bergman bugün veya yarın hangi seçimi yaparsa yapsın bundan dolayı pişmanlık duyacak, ama pek yakında (ve yaşamının sonuna dek) kendisini en iyi kararı aldığına ikna edecekti.[20] Bu, hiç pişmanlık duymadığımız anlamına gelmez. Fakat yaşam boyu aldığımız sayısız kararı düşünecek olursak bu kadar seyrek pişmanlık duymamız dikkat çekicidir ve bu elbette uyumsuzluğu giderme becerimiz sayesindedir.

Bilişsel Uyumsuzluk Evrensel midir? Bilişsel uyumsuzluk deneyimi ne kadar evrenseldir? Bu çoğunlukla Amerikalıların deneyimlediği bir şey midir, yoksa insanlık halinin bir parçası mıdır? Bu soruyu kesin olarak yanıtlamak olanaksız, çünkü bilişsel uyumsuzluk deneyleri her yerde yapılmadı. Fakat şunu söyleyebilirim: Araştırmaların çoğu Kuzey Amerika'da yapılmış olsa bile dünyanın araştırma yapılan her köşesinde bu etkilerin varlığı gösterilmiştir.

Ve bu araştırmalar çok geniş kapsamlıdır. Bilişsel uyumsuzluk teorisi binlerce çalışma tarafından desteklenmiştir, bunlardan bazıları bilişsel bilim ve sinirbilim, hatta primatoloji gibi ilişkili

alanlarda yapılmış çalışmalardır. Bazı açılardan maymunlar da ev eşyaları arasında seçim yapmakla karşı karşıya kalan ev kadınları gibidir: Farklı renklerde iki kutu ya da yiyecek sunulduğunda, başka bir seçenek ortaya çıksa bile seçtikleri seçeneğe bağlı kalırlar. Bu araştırma, atalarımızın denenmiş ve kanıtlanmış seçeneğe bağlı kalıp yeni fakat test edilmemiş şeyi (kendi türümüzün geçmişinde bu riskli ya da tehlikeli olabilirdi) reddetmesine neden olduysa, karar sonrası bilişsel uyumsuzluğun evrimsel bir faydası olduğunu ortaya koyar.[21]

Bilişsel uyumsuzluğa "bilişselliğini" veren insanlar, oldukça erken yaşlarda da bilişsel gerekçelendirmeler ortaya koyarlar.[22] Bir arkadaşım üç yaşındaki çocuğunu parka götürmüş ve ona oynaması için bazı çıkartmalar vermişti. Bir başka çocuk onlara yaklaştığında arkadaşım "Diğer küçük kıza çıkartmalarından birkaçını verir misin?" diye sormuştu. Arkadaşımın çocuğu biraz düşünmüş ve yanıtlamıştı, "O küçük kız etiket *sevmiyor*, anne." Üç yaşında bilişsel uyumsuzluk azaltma! Böylece kendisini iyi bir kız çocuğu olarak görüp *aynı zamanda* tüm etiketleri kendine saklayabiliyor.

Uyumsuzluk deneyiminin evrensel olduğu savını desteklemek amacıyla Eddie Harmon-Jones ve meslektaşları[23] fMRI teknolojisini kullanarak insanlar çeşitli uyumsuzluk türleri deneyimlerken beynin belli bölgelerindeki sinirsel etkinlikleri izlediler. Bu uyumsuzluklar seçtikleri ve seçmedikleri şeyler için tercihlerini değerlendirmek, rahatsızlık verici MR deneyiminin aslında oldukça hoş olduğunu iddia etmek ya da istenmeyen (uyumsuz) bilgiyle karşı karşıya kalmaktı. Uyumsuzluk anında etkinleşen beyin bölgeleri, özellikle planlama ve karar verme süreçleriyle ilişkili olan prefrontal korteksin oldukça belirli alanlarını içeriyordu. Tercih ettikleri başkan adayı hakkında uyumlu ve uyumsuz bilgiler işlemeye çalışan insanlarla ilgili bir çalışmada, Drew Westen ve meslektaşları[24] bir kişi uyumsuz bilgiyle karşı karşıya kaldığında kişinin beynindeki muhakeme bölgelerinin resmen kapandığını ve uyum yeniden sağlandığında beynin duygu devrelerinin sevinçle yandığını keşfettiler. Westen'in belirttiği gibi, insanlar "bilişsel kaleydoskobu" parçalar görmek istedikleri şekle gelene kadar çevirmeye devam ediyordu, ardından beyin hazla ilişkili devreleri etkinleştirerek onları ödüllendiriyordu. Bilişsel uyumsuzluk duygusu galiba beyninizi resmen acıtabiliyor.

Uyumsuzluk dünyanın neredeyse her noktasında vardır, fakat her zaman aynı biçimi almaz ve onu üreten bilişlerin *içeriği* kül-

türden kültüre değişir. Örneğin, bizimkinden daha az bireyci toplumlarda uyumsuzluk-azaltıcı davranışlar daha müşterek bir biçim alabilir.[25] Böyle kültürlerde davranışımız başkalarını utandırdığında veya hayal kırıklığına uğrattığında, kişisel kötü davranışları haklı çıkarma ihtiyacı duyduğumuzdan daha fazla uyumsuzluk hissederiz. Japon sosyal psikolog Haruki Sakai'nin[26] deneylerinde elde ettiği bulgu da tam bu yönde. Japonya'da, insanların çoğu tanıdıkları ve sevdikleri insanlar adına uyumsuzluk deneyimler ve tutumlarını uyumsuzluk azaltan arkadaşlarına uyacak biçimde değiştirirler. Ayrıca, Japonlar karar verirken seçimlerini kendi başlarınayken değil de başkaları tarafından gözlemlendiklerinde haklı çıkarmaya çalışmıştır; bu durum Amerikalılar söz konusu olduğunda tam tersi yöndedir.[27] Seçimin algılanan mahremiyeti veya başkalarına görünürlüğü, uyumsuzluğun ortaya çıkışı ve seçimi haklı çıkarma ihtiyacının oluşması bakımından kültürle etkileşim halindedir.

Değiştirilemezliğin Önemi

Tartıştığımız örneklerin ana özelliklerinden biri de kararın göreli *değiştirilemezliğidir*, yani kişinin kararından dönememesi durumu söz konusudur. Bunu biraz açıklamak gerekiyor. Gördüğümüz gibi, bir araba almak ya da başka bir karar vermek hakkında geleceğe yönelik düşünürken, kendinizi seçiminizin akılcılığı hakkında ikna etmeye çabalamaya ihtiyacınız yoktur. Fakat bir defa karar vermişseniz ve geri dönemiyorsanız, her şey değişir.

Değiştirilemezliğin önemine dair bazı doğrudan kanıtlar, at yarışlarında bahisçilerin bilişsel değişimlerini işleyen bir çalışmadan geliyor. Yarış pisti değiştirilemezliği irdelemek için ideal bir yer, çünkü bahislerinizi gişeye bir defa yatırdınız mı artık geri dönüp camın arkasındaki kişiye fikrinizi değiştirdiğinizi söyleyemezsiniz. Robert Knox ve James Inkster[28] 2 dolarlık bahis oynamaya giden insanlarla konuştular. Araştırmacılar atlarının kazanacağından ne kadar emin olduklarını sorduklarında, bahisçiler hangi ata oynayacaklarına çoktan karar vermiş, bahislerini yatırmak üzereydiler. Bahis gişesinin önünde olduklarından kararları henüz değiştirilemez değildi. Araştırmacılar bahislerini yatırdıktan *sonra* gişeden ayrılan bahisçilerle de konuştu. Tipik olarak, bahislerini henüz yatırmış olanlar, bahislerini birazdan yatıracak olanlara göre kendi atlarına çok daha fazla şans veriyordu. Fakat tabii ki, kararın kesinliğinden başka hiçbir şey değişmemişti.

At yarışlarından Harvard Üniversitesi kampüsüne geçelim. Daniel Gilbert[29] değiştirilemezlik varsayımını fotoğrafçılıkla ilgilenen öğrenciler üzerinde test etti. Onlara fotoğraf çekerek bir film harcamalarını, ardından fotoğraflardan iki tanesini tab etmelerini ve bir tanesini seçmelerini söyledi. Bazı öğrencilerin beş günlük bir süre içinde fotoğrafı değiştirme seçeneği vardı, diğerlerine ise seçimlerinin nihai olduğu söylenmişti. Gilbert ardından fotoğraflar hakkındaki fikirlerinin değişip değişmediğini görmek için onları iki, dört ve dokuz gün sonra aradı. Nihai seçimlerini ilk gün yapanlar, fotoğrafları değiştirme hakkına sahip olanlara göre seçimlerini daha çok beğeniyorlardı. Söylediğimiz gibi, bir seçim geri dönülmezse insanlar yaptıkları seçim hakkında iyi hissedebilmek için çaba harcarlar. Yapabilecekleri bir şey yoksa, akıllıca bir seçim yaptıklarından genellikle daha da emin olurlar.

Bir kararın değiştirilemezliği uyumsuzluğu ve onu azaltma motivasyonunu her zaman artırsa da, bazen insanlar teknik anlamda karardan dönebilseler bile uyumsuzluk hissederler. Yıllar önce Robert Cialdini[30] bir otomobil galerisinde geçici olarak çalışmış, bu mekanizmanın nasıl işlediğini göstermişti. (Cialdini sosyal psikoloji alanında birçok yaratıcı saha araştırması yapmıştır, bu da onun en eğlenceli çalışmasıdır.) Bu şekilde, yaygın ve başarılı bir taktik olan gel-gel taktiği adlı hileyi ortaya koymuştur. Hile şöyle işler: Bir müşteri, hayallerindeki arabayı 19.300 dolara satın almak için araba galerisine gider. Fiyat inanılmaz bir ucuzluk olarak lanse edilmiştir. Satıcı gülümseyerek "Size daha da iyi bir teklif vereceğim," der ve müşteriye arabayı 18.942 dolara sunar. Bundan etkilenen alıcı kabul eder ve eve pırıl pırıl yeni bir arabayla dönmeyi iple çekerek kaparo için bir çek yazar. 10 dakika sonra satıcı yüzünde üzgün bir ifadeyle geri gelir. Anlaşılan o ki bir hesap hatası yapmıştır ve satış müdürü hatayı yakalamıştır. Arabanın fiyatı aslında 19.384 dolardır. Bu durumda alıcı ne yapar? Arabayı başka bir yerden de satın alabilir, yani satın alma kararı geri dönülmez değildir. Ve yine de bu duruma düşen insanların çoğu sanki asıl fiyat 19.384 dolarmış gibi sözleşmeyi imzalar. Halbuki arabayı bu galeriden alma nedeni (çok ucuz fiyat) artık geçerli değildir.

Bu durumda tam olarak ne olmaktadır? Dikkat etmemiz gereken üç önemli şey vardır. Birincisi, müşterinin satın alma kararı geri dönülebilir bir karar olsa da kaparo için çek yazması örtük bir adanmışlık yaratmıştır. İkincisi, bu adanmışlık hoş bir deneyim beklentisini tetiklemiştir: Yeni bir arabaya binmek. Beklenen

olayı (sözleşmeyi kabul etmeyerek) engellemek uyumsuzluk ve hayal kırıklığı yaratacaktı. Üçüncüsü, sonuncu fiyat satıcının belirttiğinden daha yüksek olsa da, başka bir yerdeki fiyattan yalnızca biraz daha yüksekti. Bu koşullar altında müşteri aslında "Ah, her neyse. Zaten buraya geldim, formları doldurdum, neden bekleyeyim?" demektedir. Gel-gel taktiği günümüzde araba alan insanlara pek az işler, çünkü internet insanların daha akıllı ve daha bilgili müşteriler haline gelmesini sağlamıştır. Fakat süresi dolan cep telefonu aboneliğimizi çok büyük bir fırsat vadeden bir başkasıyla değiştirmek gibi bu kadar bilgili olmadığımız birçok başka durumda geçerliliğini korur.

Ahlaksızca Davranma Kararı Dürüst bir insanın ahlaksızca davranması nasıl mümkün olur? Ya da tam tersi, bir insanın *daha* dürüst olmasını nasıl sağlarız? Bunun bir yolu zor bir karar vermekten doğan bir uyumsuzluk yaşamaktır. Diyelim ki zor bir biyoloji dersine kaydoldunuz. Notunuz şu anda girdiğiniz final sınavına bağlı. Asıl soru oldukça iyi bildiğiniz bir yerden çıktı, ama endişeye kapıldığınız için aklınıza hiçbir şey gelmiyor. Orada ter içinde kalakaldınız. Sağa sola bakıyorsunuz ve sınıftaki en zeki (ve neyse ki aynı zamanda en okunaklı el yazısına sahip) öğrenci olan kadının arkasında oturduğunuzu görüyorsunuz. Aşağı baktığınızda asıl soruya verdiği yanıtı neredeyse tamamlamak üzere olduğunu görüyorsunuz. Isteseniz verdiği yanıtı kolayca okuyabilirsiniz. Ne yaparsınız? Vicdanınız kopya çekmenin yanlış olduğunu söylüyor, ancak kopya çekmezseniz kötü bir not alacağınızdan eminsiniz. Vicdanınızla mücadele içindesiniz. Kopya çekmeye karar verin ya da vermeyin, bilişsel uyumsuzluk hissetmeye mahkumsunuz. Kopya çekerseniz "Dürüst, ahlaklı bir insanım" bilişiniz, "az önce ahlaksızca bir iş yaptım" bilişiyle uyumsuzluk gösterecektir. Eğer şeytana uymayı reddettiyseniz "iyi bir not almak istiyorum" bilişiniz, "iyi bir not almamı sağlayacak şekilde hareket edebilirdim, ama yapmamayı seçtim" bilişiyle uyumsuzluk gösterecektir.

Diyelim ki zorlu bir mücadele sonunda kopya çekmeye karar verdiniz. Uyumsuzluğu nasıl azaltırsınız? Okumaya devam etmeden önce bir anlığına düşünün. Uyumsuzluğu gidermenin bir yolu seçtiğiniz hareketin olumsuz özelliklerini küçültüp olumlu özelliklerini büyütmektir (tıpkı Jack Brehm'in deneyindeki kadınların bir ev eşyası seçtikten sonra yaptıkları gibi). Bu durumda, uyumsuzluğu gidermenin en etkili yolu kopya çekmek hakkındaki tutumunuzu

değiştirmektir. Kopya çekmeniz durumunda daha hoşgörülü bir tutum içine girersiniz. Akıl yürütmeniz şöyle bir şey olabilir: "Bazı koşullarda kopya çekmek o kadar kötü bir iş değildir. Kimse zarar görmediği sürece o kadar da ahlaksızca sayılmaz. Kim olsa yapardı. Yani bu insan doğasının bir parçası, nasıl kötü olabilir ki? Bu insanlık hali olduğuna göre, kopya çekerken yakalananlara ağır bir ceza verilmemeli, anlayışla karşılanmalılar."

Ama diyelim ki bu zorlu mücadele sonunda kopya çekmemeyi tercih ettiniz. Uyumsuzluğu nasıl azaltırsınız, yani hareketinizi inancınızla nasıl uyumlu hale getirirsiniz? Yine, hareketin ahlâkiliğine dair tutumunuzu değiştirebilirsiniz, ama bu sefer tam ters yöne doğru. İyi bir nottan vazgeçmeyi haklı çıkarmak için kendinizi kopya çekmenin sinsice bir günah olduğuna, bir insanın yapabileceği en aşağılık iş olduğuna ve kopyacıların tespit edilip ağır bir cezaya çarptırılması gerektiğine ikna etmelisiniz.

Burada hatırlamamız gereken asıl şey, bu iki farklı biçimde hareket eden iki insanın başlangıç noktasında neredeyse aynı tutuma sahip olabileceğidir. Kararları aslında birbirinden kıl payı ayrılıyor: Biri neredeyse karşı koyacaktı ama sonunda kopya çekmeye karar verdi, diğeri ise neredeyse kopya çekecekti ama karşı koymaya karar verdi. Fakat bir defa karar verdiler mi, kopya çekmeye yönelik tutumları kararlarının bir sonucu olarak birbirinden keskin bir biçimde ayrılacaktır.

Bu varsayımlar Judson Mills[31] tarafından altıncı sınıf öğrencileriyle yapılan bir deneyde test edilmişti. Mills önce öğrencilerin kopya çekmeye yönelik tutumlarını ölçtü. Ardından çocukların kazananlara ödüllerin verildiği bir sınava katılmalarını sağladı. Durum kopya çekmeden kazanmanın olanaksız olacağı biçimde düzenlenmişti; aynı zamanda çocukların fark edilmeyeceklerini düşünerek kopya çekmesi kolaydı. Tahmin edeceğiniz gibi bazı öğrenciler kopya çekerken bazıları çekmedi. Ertesi gün altıncı sınıf öğrencilerinden kopya çekmek hakkında ne hissettiklerini yeniden belirtmeleri istendi. Genel olarak, kopya çekmiş olan çocuklar kopya çekmeye karşı daha hoşgörülü olmuş, şeytana uyup kopya çekmeyenler ise kopyaya karşı daha sert bir tutum benimsemişti.

Mills deneyinin kendiniz için nasıl geçerli olduğunu gözünüzde canlandırabilmek için kendinizi bir piramidin tepesinde hayal edin. Yaşam boyunca piramidin bir yanından veya diğerinden inmenizi gerektirecek birçok kararla karşılaşacaksınız: Okumak istediğiniz bölüm, kanundışı veya etik olmayan bir şeyler yapan arkadaşlarınıza

uymak ya da bunu reddetmek, bir romantik ilişkide kalmak ya da ayrılmak, bir siyasi komplo teorisine inanmak ya da doğruluğunu snopes.com ya da politifact gibi bir adresten kontrol etmek. Bir yöne ya da diğerine doğru adım attığınız anda bir uyumsuzluk hissedeceksiniz ve bunu azaltmak için yaptığınız şeyi haklı çıkarmak isteyeceksiniz. Bu haklı çıkarma sonucunda fikrinizi değiştirmeniz (bu gerekli olsa bile) zorlaşacak. Piramidin tabanına indiğinizde, aynı ikilemlerle karşı karşıya kalıp farklı kararlar alan ve piramidin diğer tarafından aşağı inenlerden oldukça uzaklaşmış olacaksınız. Ve kendinizi kararlarınızın kesinlikle doğru olduğuna ve diğer taraftan aşağı inenlerin salak ya da düzenbaz olduğuna ikna edeceksiniz. (Peki sizce onlar sizin hakkınızda nasıl hissediyordur?)

Piramit metaforu, tutum ve davranışların **artan bağlılık** süreci boyunca nasıl değiştiğini; insanların nasıl başta küçük, dürtüsel kararlar aldıklarını ve zaman içinde kendilerini asıl hedef ve niyetlerinden uzakta bulduklarını anlamaya yardımcı olur. Artan bağlılığın altında yatan süreç kontrollü deney koşullarında keşfedilmiştir. Diyelim ki bir iş için birinin yardımını almak istiyorsunuz, ancak iş çok zor, ayrıca çok zaman ve çaba gerektiriyor, bu nedenle o kişinin isteğinizi reddedeceğini düşünüyorsunuz. Ne yapmalısınız? Bir olasılık kişiyi işin çok daha küçük bir kısmıyla, reddetmeyeceği kadar kolay bir kısmıyla işe çekmeyi sağlamaktır. Bu hareket bireyin "davaya" bağlanmasını sağlayacaktır. İnsanlar bu biçimde bir defa bağlandı mı, daha büyük çaplı bir talebi kabul etme olasılıkları artar.

Bu olgu, ev sahiplerini evlerinin bahçesine üzerinde "Dikkatli Araba Sürün" yazan dev bir tabela koymaya ikna etmeye çalışan Jonathan Freedman ve Scott Fraser[32] tarafından gösterilmişti. Tabelanın çirkinliği ve rahatsız ediciliği nedeniyle birçok ev sahibi bunu reddetti; yalnızca yüzde 17'si kabul etti. Farklı bir ev sahibi grubu ise onlara güvenli araba sürmeyi destekleyen bir dilekçe imzalatan bir araştırmacı tarafından önce "yumuşatılmıştı". Dilekçe imzalamak kolay bir iş olduğundan imzalaması istenen neredeyse herkes dilekçeyi imzaladı. Birkaç hafta sonra farklı bir araştırmacı her ev sahibini kocaman, çirkin "Dikkatli Araba Sürün" tabelasıyla ziyaret etti. Bu sefer ev sahiplerinin yüzde 55'i tabelayı bahçelerine dikmeyi kabul etti. Yani, bireyler küçük işler için bir adanmışlığa girdiğinde, onları bu yönde daha büyük işler için bağlama olasılığı artar.

İnsanları daha büyük taleplere razı etmek için önce küçük iyilikler istemek **kapıdaki ayak tekniği** olarak adlandırılmıştır. Etkilidir, çünkü küçük bir iyilik yapmak daha büyük bir iyilik yapmak için

önceden bir gerekçe oluşturmaktadır. Benzer sonuçlar Patricia Pliner ve meslektaşları tarafından da elde edildi.[33] İnsanlardan Amerikan Kanser Derneği için küçük bir bağış yapmalarını istediklerinde yüzde 46'sı kabul etti. Fakat bir gün önce bağış kampanyasını tanıtan bir yaka iğnesi takması sağlanan küçük bir grup insan arasındaki bağış yapma oranı, bu oranın yaklaşık iki katıydı. Bu bölümün sonunda göreceğimiz gibi, kendini haklı çıkarma nedeniyle bağlılığı artırma böyle yardımsever, sosyal açıdan hayranlık uyandıracak amaçlar için kullanıldığı gibi, yok edici, kendini engelleyici amaçlar için de kullanılabilir.

Yetersiz Gerekçelendirmenin Psikolojisi

Bilişsel uyumsuzluğu gidermek amacıyla tutum değiştirmek yalnızca karar sonrası durumlarla sınırlı değildir Bir kişinin inanmadığı bir şey söylediği ya da saçma veya ahlaksızca bir şey yaptığı durumlar da dahil sayısız bağlamda karşımıza çıkabilir. Tabii ki karmaşık bir toplumda arada sırada kendimizi tam olarak inanmadığımız şeyler söylerken ya da yaparken bulabiliriz. Bu bizi her zaman fikrimizi değiştirmeye mi yönlendirir? Hayır. Basit bir örnek seçeceğim: Joe büroya girer ve ortağı Joyce'un paylaştıkları büronun duvarına korkunç bir tablo astığını görür. Tam tablonun ne kadar çirkin olduğunu söylemek üzeredir ki Joyce gururla, "Resmi beğendin mi? Ben yaptım," der.

"Çok güzel olmuş, Joyce!" diye yanıtlar Joe. Teoride, Joe'nun "Dürüst bir insanım" bilişi, "Resmin güzel olduğunu söyledim, ama aslında inanılmaz derecede çirkin" bilişiyle uyumsuzluk oluşturur. Bu çelişki nedeniyle oluşabilecek herhangi bir uyumsuzluk, Joe'nun başka insanları üzmenin yanlış olduğu bilişi sayesinde azalır: "Joyce üzülmesin diye yalan söyledim; ona neden tablonun çirkin olduğunu söyleyeyim ki? Bir amaca hizmet etmeyecek." Bu uyumsuzluğu gidermenin etkili bir yöntemidir, çünkü Joe'nun eylemini tamamen gerekçelendirmiştir. Aslında bu gerekçelendirme duruma bağlıdır. Buna **dışsal gerekçelendirme** diyoruz.

Peki durumun kendisi yeterli gerekçe sunmuyorsa ne olur? Bu durumda **içsel gerekçelendirme** yaratmamız gerekir; bu, davranışı gerekçelendirmek için tutumda yapılan değişikliktir. *Dışsal* olarak gerekçelendirmesi zor bir şey yapıyor ya da söylüyorsanız, tutumunuzu yaptığınız ya da söylediğiniz şeyle daha tutarlı hale getirerek onu içsel olarak gerekçelendirmeye çalışırsınız.

Bu savlar birçok deneyle bilimsel olarak araştırılmıştır, bunlardan önemli bir tanesi Leon Festinger ve J.Merrill Carlsmith'in klasik çalışmasıdır.[34] Bu araştırmacılar üniversite öğrencilerinden bir dizi sıkıcı ve tekrara yönelik iş yapmalarını istedi: Makaraları bir rafa yerleştirmek, onları çıkarıp rafı tekrar tekrar doldurmak ya da bir sürü vidayı çeyrek tur döndürmek ve geri dönüp vidaları bir çeyrek tur daha döndürmek gibi. Öğrenciler bu aptalca işleri bir saat boyunca yaptılar. Araştırmacılar ardından iş hakkında yalan söylemelerini istedi; bu, kendisi de deneye katılmak için bekleyen genç bir kadına yapacağı işin ilginç ve zevkli olduğunu söylemekti. Öğrencilerden bazılarına bu yalanı söylemeleri için 20 dolar teklif edildi; diğerlerine ise yalnızca 1 dolar teklif edilmişti. Deney sona erdikten sonra bir görüşmeci, yalancılara az önce deneyde yaptıkları işten ne kadar hoşlandıklarını sordu. Sizce yalan söylemek için 20 dolar alan öğrenciler nasıl yanıt vermiş olabilirler? Hepsi makara toplamanın ve vida döndürmenin sıkıcı olduğunu söyledi. Bu şaşırtıcı değil, bu işler sıkıcıydı. Ya yalan söylemeleri için 1 dolar verilmiş öğrenciler? Onlar işin zevkli olduğunu söylediler. Bir başka deyişle, yalan söylemek için bol dışsal gerekçesi olan insanlar yalanı söylediler, fakat ona inanmadılar; fakat yalanı dışsal gerekçe olmaksızın söyleyenler iş hakkında söylediklerinin doğru olduğuna inanmaya yöneldiler. Bu sonuca *"söylemek inanmaktır" paradigması* denmektedir, çünkü bu koşullar içinde insanlar kendi beyanlarına eninde sonunda inanacaktır. Bir kişinin tutumunu değiştirmesini istiyorsanız, onlara tutumlarına karşı bir şey yaptırın ya da söyletin ve bunun karşılığında onlara yeterli ödül vermeyin.

Bu konu hakkında yapılan araştırmalar bir işin sıkıcılığı gibi nispeten önemsiz tutumların ötesine geçmiştir. İnsanların inandıklarının tam tersi bir görüşü savunduğu bir dizi daha ciddi meselede de tutum değişikliği olduğu kanıtlanmıştır. Arthur R. Cohen[35] Yale öğrencileriyle, New Haven polisinin aşırı tepki göstererek protestocuları copladığı ve gözaltına aldığı bir öğrenci protestosundan hemen sonra bir deney gerçekleştirdi. Polisin kötü davrandığından emin olan öğrencilerden polisi destekleyen güçlü ve etkileyici bir yazı yazmaları istenmişti. Araştırmacılar öğrencilere yazdıkları kısa yazı için elli sentle 10 dolar arası bir para ödediler. Daha sonra, öğrencilere New Haven Polis Teşkilatı hakkındaki samimi duyguları soruldu. Yanıtlar tamamen bu doğrultudaydı: Öğrencilere polisi destekleyen yazıları için ne kadar az para ödendiyse, daha sonra polis için ifade ettikleri hoşlanma duygusu o kadar fazlaydı.

Söylemek inanmak haline gelmişti, ama genellikle söyledikleri için iyi para ödenmediyse.

Uyumsuzluk teorisi söylediğimiz şeylere bir noktada inandığımızı öngörmektedir, fakat sadece bu şeyleri söylemek için yeterli dışsal gerekçelendirmemiz yoksa. Bir söylev vermeniz için size verilen rüşvet ne kadar azsa, kendinizi söylediklerinizin gerçek olduğuna ikna ederek bu söylevi vermeyi gerekçelendirme ihtiyacınız muhtemelen o kadar yüksektir.

Bu mekanizma o kadar güçlüdür ki yalnızca tutumların nasıl değiştiğini açıklamaz, aynı zamanda temel psikolojik dürtüleri deneyimleme yolumuzu da etkileyebilir. Varsayalım ki arkadaşımız Sam'in uzun süre yiyecek ve sudan mahrum bırakılacağı ya da elektrik şoklarına maruz kalacağı bir duruma girmesi sağlandı. Eğer Sam'in bunu yapmak için yeterli dışsal nedenleri yoksa, uyumsuzluk deneyimleyecektir. Açlık krizleri, kurumuş boğazı ya da elektrik şokunun acısı hakkındaki bilişlerinin her biri bu deneyimleri yaşamaya gönüllü olduğu ve karşılığında çok bir şey almadığı bilişiyle uyumsuzluk oluşturacaktır. Bu uyumsuzluğu gidermek için Sam kendini açlığının o kadar yoğun olmadığına, susuzluğunun o kadar fena olmadığına ya da acının çok fazla olmadığına ikna eder.

Böyle bir kendini ikna etme göründüğü kadar şaşırtıcı ya da zor değildir. Açlık, susuzluk ve acının fizyolojik temelleri olsa da aynı zamanda güçlü psikolojik bileşenleri de vardır. İşte bu yüzden telkin, meditasyon, hipnoz, plasebo haplar veya becerikli bir doktorun hastaya yaklaşımı insanların algıladığı acıyı azaltabilir. Deneysel sosyal psikologlar, yüksek uyumsuzluk uyarılması durumunda özel bir hipnoz veya meditasyon yeteneği olmayan sıradan insanların kendi kendilerine aynı şeyleri başarabildiklerini göstermiştir.

Philip Zimbardo[36] çalışmasına katılanları yoğun elektrik şoklarına maruz bırakmıştı. Bunlardan yarısı yüksek uyumsuzluk durumundaydı –yani deney için gönüllü olmaları sağlanmıştı ve çok az dışsal gerekçelendirme verilmişti. Diğer yarı düşük uyumsuzluk durumundaydı– seçme şansları olmamıştı, bu da onlara bolca dışsal gerekçelendirme veriyordu. Yüksek uyumsuzluk durumundaki insanlar düşük uyumsuzluk durumundakilere göre daha az acı hissettiklerini rapor ettiler. Acıya verdikleri (ve galvanik deri tepkisiyle ölçülen) fizyolojik yanıt bile biraz daha azdı, ayrıca duydukları acı yerine getirmekte oldukları işlere çok fazla engel olmuyordu. Yani, düşük uyumsuzluk grubuna göre daha az acı rapor etmekle kal-

mamışlardı, aynı zamanda nesnel anlamda acıdan daha az rahatsız olmuşlardı.

Benzer sonuçlar açlık ve susuzluk bağlamında da alındı. Jack Brehm[37] insanların uzun süre boyunca yiyecekten ya da sudan mahrum bırakıldığı bir dizi deney yapmıştır. Zimbardo'nun katılımcıları gibi, bu deneyde de bazılarının bu tatsız deneyimi yaşamak için az dışsal gerekçesi varken, diğerlerinin daha çok dışsal gerekçesi vardı. Açlık ve susuzluk üzerine farklı deneylerde, Brehm yüksek uyumsuzluk yaşayan katılımcıların, aynı süre boyunca yiyecekten ve sudan mahrum bırakılan düşük uyumsuzluk yaşayan katılımcılara göre daha az açlık ve susuzluk çektiklerini söylediklerini ortaya koydu. Bu yine yalnızca sözel bir beyan değildi. Deneyden sonra tüm katılımcılara özgürce yiyip içme izni verildiğinde, yüksek uyumsuzluk durumundakiler düşük uyumsuzluk durumundakilere göre daha az yiyecek ve su tükettiler.

Dışsal Gerekçelendirmeyi Neler Oluşturur? Parasal kazanç veya zorunluluklar dışsal gerekçelendirmenin yegâne biçimleri değildir. İnsanlar övgü veya hoşa gitme isteği gibi başka ödüllerle kandırıldıklarında da inanç veya isteklerine karşıt şeyler söylemeye ve yapmaya ikna edilebilirler. İyi bir arkadaşımız bizden bir iyilik istediğinde, çoğumuz öteki türlü yapmayacağımız bir şeyi yapmayı muhtemelen kabul ederiz. Abartılı bir örnek verecek olursak, diyelim ki bir arkadaşınız "egzotik yemekler" dersinde öğrendiği alışılmadık bir yemeği yemenizi istedi. İşleri ilginç hale getirmek için söz konusu yemeğin kızarmış çekirge olduğunu düşünelim. Şimdi tam tersi durumu düşünün: Yani sevmediğiniz birinin dişlerinizi kızarmış bir çekirgeye geçirmenizi istediğini.

Pekâlâ, hazır mısınız? Çekirgeyi yediğinizi varsayarsak, hangi koşulda tadını daha çok beğenirsiniz: İyi bir arkadaşınız onu yemenizi istediği zaman mı, yoksa sevmediğiniz biri mi? Sağduyumuz, bir arkadaşımızın tavsiye ettiği çekirgenin tadının daha iyi geleceğini öngörebilir. Sonuçta, arkadaş güvendiğiniz biridir ve dolayısıyla sevmediğiniz birine göre daha inanılır bir bilgi kaynağıdır. Fakat bir anlığına düşünün: Hangi durum daha az dışsal gerekçelendirme içeriyor? Sağduyunun aksine bilişsel uyumsuzluk teorisi *sevmediğiniz* birinin isteğiyle yediğiniz çekirgeyi daha çok beğeneceğinizi öngörür. Çekirge yemenin iğrenç olduğu bilişiniz, az önce bir tane yediğiniz gerçeğiyle çelişir. Fakat bu istekte bulunan *arkadaşınızsa*, çekirgeyi yemek için yeterli dışsal gerekçelendirmeniz vardı; sevdi-

ğiniz birini memnun ettiniz. Fakat sevmediğiniz birinin talebiyle çekirge yemiş olsanız, pek bir dışsal gerekçelendirmeniz olmazdı. Bu durumda çelişkili davranışınızı kendinize nasıl gerekçelendirebilirsiniz? Gayet basit: Çekirgeyi sevmeye başlayarak. "Vay be, aslında bayağı lezzetli böceklermiş!" Philip Zimbardo ve meslektaşları[38] bir subayın bir grup ihtiyat personeline çekirge yedirmesini sağladı ve askerlerin hem tadına bakmadan önce hem de tadına baktıktan sonra bu yemeği ne kadar sevdiklerini değerlendirdiler. Yemelerini isteyen subay dostane ve hoş bir tavırla değil de pisliğin biri gibi davrandığında askerler çekirgeyi çok daha lezzetli buldular.

Yetersiz Cezalandırma Belli bir davranış için dışsal gerekçelendirmenin açık bir biçimi de öyle davranmazsanız cezalandırılacağınızı bilmektir. Hız sınırını aşar ve yakalanırsak ceza ödeyeceğimizi ve bu fazla sıklaşırsa ehliyetimizi kaybedeceğimizi biliriz. Bu nedenle polis etraftaysa hız sınırına uymayı öğreniriz. Öğrenciler bir sınavda kopya çeker ve yakalanırlarsa öğretmen tarafından azarlanacaklarını ve ağır bir cezaya çarptırılacaklarını bilirler. Onlar da öğretmen sınıfta onları izlerken kopya çekmemeyi öğrenirler. O zaman, ceza tehdidi insanların hız yapmamasını ya da kopya çekmemesini sağlar mı? Pek sanmıyorum. Bence bu onlara yakalanmaktan kaçınmaya çalışmayı öğretir. Birinin yapmaktan hoşlandığı bir şeyi yapmamasını sağlamak için ağır ceza tehdidini kullanmak, gözünüzün sürekli açık olmasını gerektirir. İnsanlar bir şekilde hem kendilerinin hem de başkalarının sağlığına ve refahına katkıda bulunan şeyler yapmaktan hoşlansaydı, bu çok daha verimli olurdu ve çok daha az kısıtlama gerektirirdi. Çocuklar daha küçük çocukları *dövmemeyi* ya da kopya *çekmemeyi* ya da hırsızlık *yapmamayı* sevseler, toplum ihtiyatını ve cezalandırıcılığını biraz gevşetebilirdi. İnsanları (özellikle de küçük çocukları) daha küçük insanları dövmenin zevkli olmadığına ikna etmek son derece zordur. Fakat bazı şartlar altında onlar kendilerini böyle bir davranışın zevkli olmadığına ikna ederler.

Şöyle bir sahneyi gözünüzün önüne getirin: Üç yaşındaki kız kardeşini dövmekten hoşlanan beş yaşında bir oğlanın babasısınız. Onunla konuşmayı denediniz ama işe yaramadı. Siz de kızınızın iyiliğini korumak ve oğlunuzu da daha iyi bir insan haline getirmek için onu saldırganlığı yüzünden cezalandırmaya başladınız. Bir ebeveyn olarak elinizde son derece hafifinden (sert bir bakış) en sertine (sert bir tokat, çocuğu iki saat köşede dikilmeye zorlamak, bir ay televizyon seyretmesini yasaklamak) kadar bir dizi cezalandırma

yöntemi var. Tehdit ne kadar ciddi olursa, oğlanın siz ona baktığınız sürece davranışlarını düzeltmesi o kadar olası olacaktır. Fakat muhtemelen siz arkanızı döner dönmez küçük kardeşine vuracaktır.

Varsayalım ki bunun yerine onu hafif bir cezayla tehdit ediyor sunuz. Her iki koşulda da (hafif veya ağır bir ceza tehdidi altında) çocuk uyumsuzluk hissedecektir. Kız kardeşini dövmediğinin farkındadır ve onu dövmeyi gerçekten çok istediğinin de farkındadır. Kız kardeşine vurma ihtiyacı hissettiğinde ve vurmadığında kendisine "Nasıl oluyor da kız kardeşime vurmuyorum?" diye sormaktadır. Ağır bir tehdit durumunda, yeterli dışsal gerekçelendirme biçiminde hazır bir yanıtı vardır: "Onu dövmüyorum çünkü eğer bunu yaparsam köşedeki dev (babam) bana tokat atar, beni köşede dikilmeye zorlar ya da bir ay televizyon seyretmeyi yasaklar." Sert tehdit çocuğa gözetim altındayken kız kardeşine vurmaması için bol miktarda dışsal gerekçe vermiştir.

Hafif ceza durumundaki çocuk da uyumsuzluk hisseder. Fakat kendine "Nasıl oluyor da kız kardeşime vurmuyorum?" diye sorduğunda elinde iyi bir yanıt yoktur, çünkü tehdit o kadar hafiftir ki yeterli gerekçe sunmamaktadır. Çocuk yapmak istediği bir şeyi yapmamaktadır ve bunu yapmadığı için elinde bir nevi gerekçe olsa da tam olarak yoktur. Bu durumda uyumsuzluk deneyimlemeye devam eder, ancak bu uyumsuzluğu ciddi bir tehdit karşısında uslu durmak zorunda kaldığını söyleyerek azaltması da mümkün değildir. Çocuk kız kardeşine şiddet uygulamadığı gerçeğini gerekçelendirecek bir yol bulmalıdır ve bunun en iyi yolu kendisini kız kardeşini dövmekten hoşlanmadığına, zaten bunu hiç istemediğine ve küçük çocukları dövmenin zaten eğlenceli olmadığına ikna etmesidir. Tehdit ne kadar hafif olursa, o kadar az dışsal gerekçelendirme olur ve ne kadar az dışsal gerekçelendirme olursa, içsel gerekçelendirme ihtiyacı o kadar büyük olur. İnsanların kendi içsel gerekçelendirmesini oluşturmasına izin vermek onların kalıcı bir değerler dizisi geliştirmesine yardımcı olacaktır.

Bu fikri test etmek için Merrill Carlsmith[39] ile iş birliği halinde Harvard Üniversitesi anaokulunda bir deney tasarladım. Önce beş yaşındaki çocuklara çok sayıda oyuncak gösterdik ve çocuklardan bu oyuncakların ne kadar güzel olduğunu değerlendirmelerini istedik. Ardından her bir çocuğa özellikle güzel olarak değerlendirdiği oyuncakla oynamamasını söyledik. Çocukların yarısını kuralı çiğnememeleri için hafif bir cezayla tehdit ettik: "Biraz kızarım." Diğer yarısını daha sert bir cezayla tehdit ettik: "Çok kızarım; tüm

oyuncakları toplayıp eve giderim, bir daha da gelmem; senin bir bebek olduğunu düşünürüm." Bundan sonra, çocuklar oyuncaklarla oynamaları için kendi başlarına bırakıldılar. Tüm çocuklar yasak oyuncakla oynama arzusuna karşı koydu.

Odaya döndüğümüzde çocuklar oyuncakları ne kadar beğendiklerini yeniden değerlendirdiler. Sonuçlar hem çarpıcı hem de heyecan vericiydi. *Hafif* cezayla tehdit edilen çocuklar oyuncağı öncekinden daha az güzel buluyorlardı. Oyuncakla oynamamak için uygun dışsal gerekçelendirmeyi bulamadıkları için, sonunda kendilerini oyuncakla oynamadıklarına çünkü onu pek de beğenmediklerine ikna etmeyi başarmışlardı. Fakat ağır cezayla tehdit edilen çocuklara yasak oyuncak eskisi kadar güzel geliyordu. Yasak oyuncağı çok güzel olarak değerlendirmeye devam ettiler; hatta bazıları oyuncağı tehdit öncesine göre daha da güzel buluyordu. Ağır tehdit durumundaki çocukların oyuncakla oynamamak için iyi dışsal nedenleri vardı ("o adam bana çok kızacak"), bu nedenle ilave nedenler bulmalarına gerek yoktu; sonuç olarak oyuncaktan hoşlanmaya devam ettiler.

Jonathan Freedman[40] bu bulguları daha ileri taşıdı ve bu olgunun kalıcılığını çarpıcı bir biçimde gösterdi. Bu deneyde "kritik oyuncak" pille çalışan, etrafta dolanan ve çocuğun düşmanlarına nesneler fırlatan, karşı koyulmaz bir robottu. Diğer oyuncaklar onun yanında çok basit kalıyordu. Doğal olarak tüm çocuklar robotu tercih etti. Freedman onlardan oyuncakla oynamamalarını istedi; bazı çocukları hafif, bazılarını da ağır cezayla tehdit etti. Ardından okuldan ayrıldı ve bir daha oraya dönmedi. Haftalar sonra genç bir kadın çocuklara kâğıt kalemle birtakım testler yapmak üzere okula geldi. Çocuklar onun Freedman adına çalıştığını ya da varlığının herhangi bir biçimde oyuncaklarla veya daha önceki tehditlerle ilgili olduğunu bilmiyordu. Genç kadın testini Freedman'ın deneyi için kullandığı odada yaptı, aynı oyuncakların orada burada dağınık durduğu bir odaydı bu. Genç kadın çocuklara testi yaptırdıktan sonra, o kağıtları puanlarken orada kalmalarını istedi ve odadaki oyuncaklarla vakit geçirmelerini teklif etti. Haftalar önce hafif tehdit edilen çocukların ezici çoğunluğu robotla oynamayı reddetti; onun yerine diğer oyuncaklarla oynadılar. Fakat ağır bir biçimde tehdit edilen çocuklar dosdoğru robota gitti. Freedman'ın ağır tehdidi onu takip eden davranışları engellemekte etkili değildi; fakat hafif bir tehdit davranışı dokuz hafta sonra bile engelleyebilmişti.

Yetersiz Gerekçelendirme Nedir? Bu bölüm boyunca, *yetersiz* dışsal gerekçe ve *yeterli* dışsal gerekçe olan durumlara değindim. Bu terimleri açıklamak gerekiyor. Festinger-Carlsmith deneyinde tüm katılımcılar yalan söylemeyi kabul ettiler; buna 1 dolar ödenenler de dahildi. Bu durumda bir anlamda 1 dolar *uygundu*, yani katılımcıların yalan söylemesi için yeterliydi, fakat onların aptal gibi hissetmesini engellemiyordu. Aptallık hissini azaltmak için bu kadar ufak bir meblağ karşılığında yalan söylemekten doğan uyumsuzluğu gidermeleri gerekiyordu. Bu durum, söylediklerinin tam anlamıyla yalan olmadığına ve işin ilk anda göründüğü kadar sıkıcı olmadığına, hatta bir bakıma oldukça ilginç olduğuna kendilerini ikna etmek biçiminde bir ilave desteği gerektiriyordu. Çekirge deneyinde, bir arkadaş insanları böceği yemeye ikna etmek için *yeterliydi*, çünkü bunu bir arkadaşları için yapıyorlardı. Fakat bu böceğin tadını beğenmek için yeterli bir neden değildi. Yasak oyuncak deneyinde, tehditler çocukların oyuncakla oynamaktan kaçınmasını sağlamak için *yeterliydi*, fakat onu istememelerini yalnızca hafif tehdit sağlamıştı.

Bu sonuçları Judson Mills'in kopya çekmenin altıncı sınıf öğrencileri üzerindeki etkileri hakkındaki verileriyle karşılaştırmak verimli olur. Mills'in deneyinde kopya çekmek ya da çekmemek kararı çocukların çoğu için şüphesiz alması zor bir karardı. Bu nedenle, kopya çekenler de şeytana uymaktan kaçınanlar da uyumsuzluk yaşadılar. Sizce kopya çekince kazanılan ödüller büyük olsa ne olurdu? Büyük ödüllerin kopya çekmeyi daha çekici hale getireceğini, bu nedenle de daha fazla çocuğun kopya çekeceğini düşünüyor olmalısınız. Fakat kopya çekmenin kazancı astronomik de olsa, kopya çekenler tutumlarını pek az değiştirirlerdi. Festinger ve Carlsmith'in 20 dolar karşılığında yalan söyleyen üniversite öğrencileri gibi, ciddi bir ödül karşılığında kopya çeken çocuklar, davranışları için bol dışsal gerekçe sağlandığı için uyumsuzluğu gidermeye daha az ihtiyaç duyardı.

Aslında Mills bu durumu deneyinde ele almış ve bulduğu sonuçlar varsayımı desteklemekteydi: Küçük bir ödül elde etmek için kopya çekenler, büyük bir ödül için kopya çekenlere göre kopya çekmek hakkındaki tutumlarını yumuşatmaya daha eğilimliydi. Üstelik, büyük bir ödülün ayartıcılığı karşısında bile kopya çekmekten kaçınanlar (ki bu çok fazla uyumsuzluk oluşturacak bir seçimdir) kopya çekmek hakkındaki tutumlarını, küçük bir ödül karşısında kopya çekmekten kaçınanlardan daha fazla sertleştirdiler. Olanlar tam öngörüldüğü gibiydi.

Bu sonuçlar size şaşırtıcı geliyor olabilir. Öğrencilerimden bazıları bilişsel uyumsuzluk teorisinin neden sağduyunun öngördüğünün tam tersi bir sonuç öngördüğünü merak ederdi. Fakat teoriyi bir kere anladığınızda bu öngörüler mantıklı hale gelir. Birinin bir şeyi siz orada durmuş onu gözetlerken yalnızca bir defa yapmasını (ya da yapmaktan kaçınmasını) isterseniz, tabii ki ona verebileceğiniz en büyük teşviki (ya da en ağır cezayı) verin. Eğer bu kişiye Kuzey Kore liderinin büyük bir hümanist olduğunu söylemesi için bir milyon dolar verirseniz ya da kafasına bir silah dayayıp tetiği altı defa çekeceğinizi söylerseniz, muhtemelen bu kişi istediğiniz şeyi söyleyecektir, fakat buna inanmayacaktır. Fakat bu insanın siz orada yokken bile izleyeceği bir değer ve inanç dizisi geliştirmesini istiyorsanız, istediğiniz davranışı göstermesini sağlayacak en küçük ödülü sunun. Bu onların ikna işini kendi kendilerine yerine getirmelerini, böylece siz odadan çıkıp gittikten sonra bile yıllarca bu şeyleri yapmalarını (ya da onlardan kaçınmalarını) sağlayacaktır.

Uyumsuzluk, Benlik Kavramı ve Benlik Saygısı

Şimdi bahsettiğim uyumsuzluk örneklerinin bazıları içinde de yer alan ve Festinger'in orijinal teorisinden önemli ölçüde sapan bir olgudan bahsetmek istiyorum. Festinger ve Carlsmith'in deneyindeki uyumsuzluk şöyleydi: "Bu işin sıkıcı olduğuna inanıyorum" bilişi, "işin ilginç olduğunu söyledim" bilişiyle uyumsuzdur. Yıllar sonra, insanların kendilerini algılama biçimine daha fazla dikkat vererek teoriyi yeniden formüle etme yoluna gittim.[41] Deneysel olarak uyumsuzluğun oldukça acı verici olduğunu ve benlik kavramımızın tehdit altında kaldığı durumlarda (yani kendimiz hakkındaki görüşümüzü zedeleyen bir şey yaptığımızda) bunu azaltmak konusunda son derece kararlı olduğumuzu gösterdim. Doğru, "X'i söyledim" ile "X'e inanmıyorum" uyumsuzdur, fakat benim için asıl mesele insanları yanlış yönlendirmiş olmamdır. "İnsanlara inanmadığım bir şey söyledim" bilişi, "dürüst ve iyi bir insanım" şeklindeki benlik kavramımla uyumsuzdur.

Bu yeniden formülleştirmenin öngöreceği üzere insanların dürüst olmak ("hileci" olmamak) gibi bir benlik kavramları varsa ve bu benlik kavramı hatırlanıyorsa hile yapma olasılıkları daha azdır. Bir deneyde bazı öğrenciler kimliklerinin altını çizen talimatlar okudu ("Lütfen hileci olmayın"), bu sırada başkaları da eylemin

altını çizen talimatlar okuyordu ("Lütfen hile yapmayın"). Ardından onlara araştırmacıdan hakları olmayan bir parayı isteyerek hile yapma fırsatı tanındı. "Lütfen hileci olmayın" grubu çok daha az hile yapıyordu, çünkü bu dürüst olmak şeklindeki benlik kavramlarıyla uyumsuzluk yaratıyordu. Yalnızca "hile yapma" davranışından kaçınmaları istenen ikinci gruptaki hakları olmayan parayı isteme oranı "hileci" olmaması istenen gruptakinin iki katından daha fazlaydı. Bu fark hem yüz yüze durumlarda hem de deneyin gizlilik içinde, online yapıldığı durumlarda meydana geldi.[42]

Benlik kavramı işin içine girdiğinde yaşanan uyumsuzluğun acısını anlamak, kimliklerinin iki ana veçhesi çatıştığında acı çeken bireylerin duygularını anlamamıza yardımcı olur. Örneğin bir çalışmada, papaz İncil'in homoseksüelliği yasakladığını ve Tanrı'nın gay'lerden nefret ettiğini söylediğinde Hıristiyan kilisesine kuvvetle bağlı gay erkeklerin bununla nasıl başa çıktığı araştırıldı. Uyumsuzluğu çözmenin yolu davranışlarını değiştirmek (yani başka erkeklere duydukları cinsel çekimi bastırmaya çalışmak), bağlı oldukları kiliseyi değiştirmek ve hatta dinden tamamen çıkmak olurdu. Fakat kiliselerinde kalmaya devam edenler, İncil'in şefkat ve sevgiyi vurguladığını söyleyerek ve papazın yetersizliklerini vurgulayarak uyumsuzluğu ortadan kaldırabilir, örneğin şöyle diyebilirlerdi: "Gay'lere karşı önyargıları ve İncil'in bu yorumunu benim dinim savunmuyor, sorun bu vaizin dar kafalılığı".[43]

Benlik Saygısının Önemi Sizce kim acımasızca, aptalca veya beceriksizce bir iş yaptıktan sonra en büyük uyumsuzluğu hisseder: Yüksek benlik saygısı olan biri mi, düşük benlik saygısı olan biri mi? Doğru yanıt, en yüksek benlik saygısı olan insanlardır. Kendilerine dair olumlu görüşlerine karşıt davrandıklarında en büyük uyumsuzluğu onlar yaşar ve bu uyumsuzluğu gidermek için benlik saygısı ortalama olan insanlara göre daha çok çalışırlar.[44] Buna karşın, düşük benlik saygısına sahip insanlar beceriksizce veya etik olmayan bir eylemde bulunduklarında bu kadar fazla uyumsuzluk hissetmezler, çünkü "Korkunç bir şey yaptım" bilişi kendi benlik kavramlarıyla, yani "Zaten kaybedenin tekiyim, sıklıkla korkunç şeyler yaparım" bilişiyle uyum içindedir. Psikopatlar kötü davranışın oluşturduğu uyumsuzluğa karşı büyük ölçüde bağışıklık sahibidir, çünkü "O kişiye soğuk ve kalpsizce davrandım" bilişi "İçimi göremeyen tüm o aptal insanları manipüle etmekte hayli iyiyim" bilişiyle uyumludur.[45] Bilişsel uyumsuzluk teorisinde bu değişikliği yapma-

mın büyük getirilerinden biri, psikopatların ve düşük benlik saygısı olan insanların benlik kavramını hesaba katmanın teori tarafından yapılan öngörülerin kesinliğini artırmasıdır.

Bununla birlikte uyumsuzluk teorisini yeniden formüle edişim, insanların çoğunun kendileri hakkındaki iyi hislerini korumak istedikleri kabulüme dayanıyordu. Acımasız, düşüncesiz veya beceriksiz bir iş yaptıklarında benlik saygıları tehdit altına giriyordu, çünkü bu onların acımasız, düşüncesiz veya beceriksiz *olduklarını* hissetmelerine neden oluyordu. Bilişsel uyumsuzluk teorisinden esinlenen binlerce deneyde, en açık sonuçlar bir kişinin benlik saygısının tehdit edildiği durumlarda elde edilmişti.

Bu düşünceyi David Mettee ile işbirliği yaparak test ettim.[46] Bir iskambil oyunu sırasında hile yapma fırsatı verildiğinde, kendileri hakkında olumsuz bir görüşe sahip bireylerin, kendileri hakkında olumlu görüşe sahip bireylere göre daha fazla hile yapacağını tahmin ettik. İnsanların benlik saygılarına geçici bir darbe aldıklarında (örneğin sevgilileri tarafından terk edildiklerinde ya da sınavdan kaldıklarında) ve bu nedenle kötü ve değersiz hissettiklerinde iskambil oyunlarında hile yapma, köpeklerini tekmeleme ya da başka kötü şeyler yapma olasılıklarının daha yüksek olduğunu tahmin ettik. Kendilerini aşağı hissetmenin bir işlevi olarak, bu bireyler aşağılık eylemler yapacaktı.

Deneyimizde, öğrencilerin benlik saygısını kişilikleri hakkında onlara yanlış bilgiler vererek geçici bir süre için hafifçe değiştirdik. Bir kişilik testini yanıtladıktan sonra bazılarına olumlu bir geri bildirim verildi ve olgun, ilginç, derinlikli vs. oldukları söylendi. Bir başka grup ise olumsuz geribildirim aldı ve teste göre nispeten olgunlaşmamış, sıkıcı, yüzeysel vs. oldukları söylendi.

Hemen sonrasında, kişilik envanteriyle görünür bir ilişkisi olmayan bir kumar oyunu oynadılar. Ortaya para koymalarına ve kazandıklarının hepsini alıp götürmelerine izin verilmişti. Oyun sırasında hile yapmaları için fark edilmelerinin olanaksız gibi göründüğü birkaç fırsat verildi. Ortam, bir öğrenci hile yapmamaya karar verdiğinde mutlaka kaybedeceği, hile yapmaya karar verdiğinde ise ciddi bir miktar para kazanacağından emin olacağı şekilde düzenlenmişti. Daha önce benlik saygılarını düşürmek için tasarlanmış bilgiler alan öğrenciler, yüksek benlik saygısı için tasarlanmış bilgileri alanlara göre çok daha fazla hile yaptı. Kontrol grubu (hiçbir bilgi almamış olan grup) ise ikisinin ortasında kaldı.

Bu bulgular ebeveynlerin ve öğretmenlerin kendi davranışlarının geniş kapsamlı sonuçları hakkında gözü açık olması gerektiğini ortaya koyuyor, çünkü davranışları çocuklarının ve öğrencilerinin benlik saygısını etkiliyor. Eğer yüksek benlik saygısı kötü davranışa karşı bir tampon görevi görüyor ve istenen davranışları destekliyorsa, bireylerin kendine saygı duymasına yardımcı olmak için mümkün olan her şeyi yapmak mantıklı görünüyor. Bu düşünceyi destekleyen bir şekilde, Geoffrey Cohen ve meslektaşları[47] Afrikalı Amerikalı öğrencilerin dönem başında verilen ve güçlü yönlerine ve kişisel değerlerine odaklanmalarını sağlayan sınıf içi ödevlerle benlik saygıları desteklendiğinde, onların anlamlı ölçüde daha yüksek notlar aldığını ortaya koymuştur.

Bu sonuçlardan genellemeler yaparken temkinli olmalıyız. Benlik saygısını güçlendirmek yapay veya yüzeysel bir biçimde yapılırsa ya da bireyin benlik saygısı gerçeklere dayanmıyorsa muhtemelen olumlu sonuçlar doğurmayacaktır.[48] Ayrıca sağlıklı bir *benlik saygısı* ile başkalarına göre sahte bir üstünlük ve büyüklenme duygusu olan *narsisizmi* ayırmak önemlidir. Sağlıklı, gerçekçi temellere oturan bir benlik saygısına sahip bir kişi yapıcı eleştiri karşısında, "Öyle mi, sağ ol!" der. Bu narsisistlerde böyle işlemez.

Roy Baumeister, Brad Bushman ve Keith Campbell[49] narsisistlerin eleştiriyle karşı karşıya kaldıklarında, ödeşmek ve tehdide uğrayan benlik imajlarını onarmak için eleştirenlere karşı sıklıkla saldırganlaştığını görmüştür. Araştırmacılar katılımcılardan bir makale yazmalarını ve eleştirmesi için eşleştikleri kişiye vermelerini istedi. Eleştiriyle karşılaştıktan sonra katılımcılara diledikleri desibel seviyesine çıkarabilecekleri çirkin sesli bir korna öttürerek eleştirmenlerine olan tepkilerini gösterme fırsatı verildi. Gürültücü aleti en yüksek sesle kullananlar benlik saygısı ve narsisizm ölçütleri yüksek çıkan ve kendileri hakkındaki şişkin görüşleri tehdit altında kalanlardı. Christina Salmivalli ve meslektaşları[50] bu sendromun, "yüksek narsisistik benlik saygısı"nın hakiki bir benlik saygısı olmadığını; tersine, kırılgan ve övüngen olduğunu, emniyetsizlikten kaynaklanan duygulara dayandığını öne sürdü. Bu, okul zorbalarında bulabileceğiniz türden bir benlik saygısıdır, öte yandan hakiki bir yüksek benlik saygısı olan genç bireyler daha güvenlidir ve zorbalığa girişmezler. Hatta zorbaların kurbanlarını korumaya çalışırlar.

Şimdi uyumsuzluk ve kişilerin sahip olduğu benlik kavramı hakkında genel bir kural koyabilecek bir konuma geldik. Uyumsuzluk etkileri aşağıdaki şartlar altında en fazladır:

(1) Kişisel eylemleri hakkında kişisel sorumluluk hissettiklerinde,
(2) Kişilerin eylemleri kendi benlik kavramlarının en önemli özelliklerinden biriyle çatışıyorsa,
(3) Kişilerin eylemleri ciddi sonuçlar doğuruyorsa ve
(4) Eylem değiştirilemezse, kişi onu geri alamıyorsa.

Bu dört şart altında insanlar en fazla uyumsuzluk hisseder ve uyumsuzluk ne kadar fazlaysa tutumları o kadar değişecektir. Benlik kavramına meydan okunduğunda uyumsuzluğun ortaya çıkmasının çok sayıda ilginç sonucu vardır. Bazılarına bakalım.

Çabanın Gerekçelendirilmesi

Bir şeyi elde etmek için acı çekersek, o şeyi, kolayca elde ettiğimizde beğeneceğimizden daha fazla beğenmemiz muhtemeldir. Ve bu şey hoş bir şey değilse, çabalarımızı gerekçelendirmek için bazı yaratıcı çalışmalar yapmamız gerekebilir.

Diyelim ki okuldaki bir kulübe katılmak isteyen bir üniversite öğrencisisiniz. Kabul edilmek için bir kabul ritüelinden geçmeniz gerekecek; bu ritüelin çaba, acı ya da rezil olmayı gerektiren zor bir iş olduğunu varsayalım. Bu zor görevi başarıyla yerine getirdikten sonra kulübe kabul edildiniz. Kulüp evine kabul edildiğinizde, yeni oda arkadaşınızın bazı kötü alışkanlıkları olduğunu fark ettiniz: Sizden para ödünç alıp ödemeyi unutuyor, yatağınızın üzerine kirli çamaşırlarını atıyor ve eşyalarınızı izin almadan kullanıyor. Nesnel bir insan olarak onu terbiyesiz bir hıyar olarak görmeniz gerekirdi. Fakat nesnel bir insan değilsiniz; o kulübe girip de terbiyesiz bir hıyarla beraber yaşamak için türlü badirelere göğüs germiş olduğunuz bilişi, kendinizi iyi kararlar alan akıllı, mantıklı bir kişi olarak görüşünüzle uyumsuz. Bu uyumsuzluğu gidermek için oda arkadaşınızı ve deneyiminizi mümkün olan en pembe gözlükle görmeye çalışacaksınız. Fakat gerçekliğin dayattığı bazı sınırlar var; oraya gelmek için ne kadar çile çekmiş olursanız olun, terbiyesiz bir hıyarın Beyaz Atlı Prens'e dönüşmesinin imkânı yok, yine de biraz yaratıcılıkla kendinizi onun çok da kötü olmadığına ikna edebilirsiniz. Başkalarının pasaklı olarak adlandırdığını siz rahat olarak adlandırırsınız. Dünyevi şeylere o kadar önem vermediği için, en güzel ceketinizi alıp lekelemesi ve sizden ödünç aldığı 50 doları unutması anlaşılır şeydir.

Tamam, belki Beyaz Atlı Prens değil, ama kesinlikle çekilebilir biri. Herhangi bir yatırım yapmamış, çaba harcamamış olsaydınız tutumunuz nasıl olurdu, bu durumla bir karşılaştırın: Diyelim ki sıradan bir öğrenci yurduna taşındınız ve aynı kötü alışkanlıklara sahip eleman oda arkadaşınız oldu. Bu odayı kendiniz seçmediğiniz ve onu elde etmek için herhangi bir yatırım yapmadığınız için hoşnutsuzluk hissetseniz de uyumsuzluk hissetmezsiniz; uyumsuzluk hissetmediğiniz için de oda arkadaşınıza pembe gözlükle bakmanız gerekmez. Onu hızla terbiyesiz bir hıyar olarak adlandırıp oradan taşınmak için gerekli girişimleri yapmaya çalışırsınız.

Bu kurgular dostum Judson Mills[51] ile elli yıldan fazla bir zaman önce yaptığım klasik bir deneyde test edilmişti. Bu çalışmada, üniversite öğrencisi kadınlar cinsellik psikolojisinin muhtelif yönlerini tartışmak üzere düzenli olarak buluşacak bir gruba katılmak üzere gönüllü oldu. Kadınlara katılmak istiyorlarsa, gruba kabul edilen herkesin seks hakkında özgürce ve açıkça tartışabileceğinden emin olmak için hazırlanmış bir tarama testinden geçecekleri söylendi. Bu bilgilendirme kabul töreni için gerekli sahneyi hazırlıyordu. Kadınların üçte biri, müstehcen sözcüklerden oluşan bir listeyi yüksek sesle okumalarını isteyen sert bir kabul töreninden geçirildi. Öğrencilerin üçte biri daha hafif bir süreçten geçti, onların okuduğu sözcük listesi de cinsellikle ilgiliydi ama müstehcen değildi. Öğrencilerin kalan üçte biri ise gruba herhangi bir kabul töreninden geçmeden alınmıştı. Ardından her bir katılımcıya yeni katıldığı grup tarafından yürütülen bir tartışmayı gizlice dinleme imkânı verilmişti. Kadınlar canlı, sürmekte olan bir tartışmayı dinlediklerine inandırılsalar da, aslında önceden kaydedilmiş, mümkün olduğunca sıkıcı ve ağdalı olması için tasarlanmış bir tartışma dinliyorlardı. Ardından, her katılımcıdan tartışmayı ne kadar beğendiğini, tartışmanın ne kadar ilginç olduğunu, katılımcıların ne kadar akıllı olduğunu vs. değerlendirmesi istendi.

Sonuçlar tahminlerimizi destekliyordu: Gruba girmek için az bir çaba harcamış ya da hiç çaba harcamamış olan kadınlar tartışmadan pek hoşlanmamıştı. Onu olduğu gibi görebiliyorlardı: Can sıkıcı bir zaman kaybı. Zorlu bir kabul sürecinden geçmiş olanlarsa aynı tartışmanın ilginç ve dinlemeye değer olduğuna kendilerini ikna etmeyi başarmışlardı.

Deneylerinde farklı kabul kriterleri kullanan başka araştırmacılar bizimle aynı sonuçlara vardılar. Örneğin Harold Gerard ve Grover Mathewson[52] Aronson-Mills çalışmasına kavramsal açıdan

benzeyen bir deney gerçekleştirdi, ancak bu sefer zorlu kabul töreni koşulu yüksek sesle okunacak bir müstehcen sözcükler listesi değil, acı verici elektrik şoklarıydı. Bir grubun üyesi olmak için ciddi elektrik şoklarına maruz kalanlar o grubu, hafif şoklara maruz kalanlara göre daha çok beğendi.

İnsanların acı verici deneyimlerden hoşlandıklarını iddia etmiyorum, hoşlanmıyorlar; insanların bazı şeylerden onları acı verici deneyimlerle ilişkilendirdikleri için hoşlandıklarını da söylemiyorum. Söylediğim, bir insanın belli bir hedef veya nesneye ulaşmak için zor veya acı verici bir deneyimi yaşaması gerekiyorsa, o hedef veya nesnenin daha çekici hale gelmesidir; bu sürece **çabanın gerekçelendirilmesi** diyoruz. Bir tartışma grubuna giderken pencere pervazından bir çiçek saksısı kayıp başınıza düşse, o gruptan daha fazla hoşlanmazsınız; ama o gruba girebilmek için başınıza saksı ile vurulmasına *gönüllü olduysanız*, o grubu kesinlikle daha çok seversiniz.[53]

Biyolog Robert Sapolsky[54] yirminci yüzyılda meydana gelen ve çabanın gerekçelendirilmesini gayet güzel anlatan bir tıbbi olaydan bahseder. O zamanlar İsviçreli doktorlar erkeklere testosteron enjekte ederek yaşlanma sürecini yavaşlatabileceklerine inanıyordu. Sapolsky'nin anlatımıyla:

> Böylece, kusursuz İsviçre sanatoryumlarına kayıt yaptıran ve her gün kaba etlerine köpeklerden, horozlardan, maymunlardan alınan testiküler özütler enjekte edilen yaşlı ve paralı beyler furyası oluştu. 1920'lerde endüstri liderleri, devlet başkanları, meşhur dini liderlerin hepsi bunu yapıyor ve mucizevi sonuçlarından bahsediyorlardı. Bunun nedeni işlemin bilimsel kesinliği değildi, ama her gün acı verici bir köpek testisi özütü enjeksiyonu için bir servet ödeyince, genç bir boğa gibi hissetmek için bir nevi teşvik oluşuyordu. Kocaman bir plasebo etkisiydi bu.

Uyumsuzluk durumlarının çoğunda uyumsuzluğu gidermenin birden çok yolu vardır. Örneğin gruba kabul deneyinde kadınlar kendilerini grubun ilginç olduğuna ikna etti. Bu, uyumsuzluğu azaltabilecekleri tek yöntem miydi? Hayır. Harcadığımız çabayı anlamlandırmanın bir başka yolu da geçmişe dair belleğimizi gözden geçirmek, yani acı çekmeden ya da çok çalışmadan *önce* durumun nasıl olduğunu yanlış hatırlamaktır.

Michael Conway ve Michael Ross'un yürüttüğü bir deneyde[55] bir öğrenci grubu, gerçekte verdiğinden daha fazlasını vadeden bir ders

çalışma teknikleri eğitimine katıldı. Bir başka öğrenci grubu kaydolmuş fakat derse katılmamıştı. Eğitimi almış olsun ya da olmasınlar, tüm öğrencilerden ders çalışma becerilerini değerlendirmeleri istendi. Üç haftalık işe yaramaz bir eğitimden sonra öğrenciler becerilerinin geliştiğine inanmak istedi, fakat nesnel veriler öyle demiyordu, ders çalışmakta hâlâ eskisi kadar başarısızdılar. "İlerlemek için çok çalıştım" ve "ilerleyemedim" arasındaki uyumsuzluğu nasıl azaltabilirlerdi? Bunu, dersi almadan önce becerilerinin ne kadar yetersiz olduğunu yanlış hatırlayarak ve derse kaydolmadan önceki becerilerini küçümseyerek yaptılar. Derse kaydolan ama katılmayan öğrenciler böyle bir kendini gerekçelendirme davranışı sergilemediler, daha önceki becerileri hakkındaki anıları gerçeği yansıtıyordu. Bu çalışma, bedenini biçimlendirmek için zaman ve para harcayan insanların tam anlamıyla başarılı olamasalar bile tatmin olmuş hissetmelerini açıklayabilir. Kendilerini hedeflerine ulaştıklarına ikna edemeseler de, spora gitmeden önceki formlarıyla ilgili anılarını çarpıtarak kaydettikleri ilerlemeyi abartırlar. Conway ve Ross bu kendini haklı çıkarma tekniğini "önceden sahip olduğunu değiştirerek istediğini almak" olarak adlandırıyor.

Acımasızlığın Gerekçelendirilmesi

Kendimizi iyi, mantıklı insanlar olduğumuza ikna etmeye ihtiyacımız olduğunu tekrar tekrar söyledim. Şimdi varsayalım ki masum bir insana tartışmasız şekilde ciddi bir zarar veren bir şey yaptınız: Bir arkadaşınız hakkında doğru olmadığı ortaya çıkan bir dedikodu yaydınız ya da sevgilinize fena bir hakaret mesajı yolladınız. "İyi bir insanım" bilişiniz, "Bir başkasına zarar verdim" bilişiyle uyumsuz hale gelecektir. Zarar açıksa, ne olduğu hakkındaki görüşünüzü değiştirerek ve kendinize gamsızca kötü bir şey yapmadığınızı söyleyerek bu uyumsuzluğu azaltamazsınız. Bu durumda uyumsuzluğu gidermenin en etkili yolu, eyleminizin kurbanı olan kişinin başına geleni yaptıkları nedeniyle veya kötü biri olduğu için hak ettiğini kendinize söylemek ve kurbanın olaydaki kusurunu olabildiğince büyütmektir.

Bu mekanizma kurbana doğrudan zarar vermediğiniz, fakat o kişiden hoşlanmadığınız ve başına bir şey gelmesini dilediğiniz durumlarda da çalışabilir. Örneğin, 1970 yılında Vietnam Savaşı'na karşı (tüm ülkede bugün de gördüğümüze benzeyen derin bir

siyasi ve kültürel kutuplaşma yaratan bir savaştı bu) yapılan barışçıl bir protesto yürüyüşü sırasında, Kent Eyalet Üniversitesi'nden dört öğrenci Ohio Ulusal Muhafızları tarafından vurulup öldürülmüştü. Dokuz öğrenci yaralanmış, biri de yaşamı boyunca felçli kalmıştı. Twitter'ın icat edilmesinden çok öncesi olsa da söylentiler hızla yayıldı: Öldürülen kadınlar hamileydi (yani önlerine gelenle yattıkları ima ediliyordu); ölü öğrenciler bitliydi; kurbanlar frengiden öyle bitap düşmüştü ki iki hafta sonra zaten ölürlerdi ve bu gibi şeyler. Bu söylentiler abesti ve tamamen yalandı. Peki kent sakinleri neden onlara inanmaya ve onları yaymaya bu kadar hevesliydi? Bunu tam olarak bilmemiz imkânsız ama tahminimce bu nedenler deprem sonrası Hint kentlerinde yayılan söylentilerin nedenlerine benziyordu: Söylentiler rahatlatıyordu.

Durumu gözümüzde canlandıralım: Kent, Ohio eyaletinde yer alan küçük, muhafazakâr bir şehirdi. Kent sakinlerinin çoğu öğrencilerin radikal davranışları nedeniyle öfkeliydi. Bazıları muhtemelen öğrencilerin iyi bir ders almasını umuyordu, fakat ölüm hak ettiklerinin çok daha fazlasıydı. Böyle durumlarda kurbanlara kara çalan herhangi bir bilgi, günahkâr ve hastalıklı olmaları nedeniyle ölmelerinin aslında iyi veya en azından kaçınılmaz bir şey olduğunu ima ederek, uyumsuzluğu gidermeye yardımcı oluyordu. Ohio Ulusal Muhafızları'nın birçok üyesi inatla protestocuların ölmeyi hak ettiğini savunurken, bir lise öğretmeni "Kent gibi bir yerde sokakta uzun saç, kirli giysiler ve çıplak ayaklarla dolanan herkesin vurulmayı hak ediyor" diyecek kadar ileri gidiyordu. Bu görüşünün kendi çocukları için bile geçerli olduğunu eklemişti.[56]

Kurbanların suçlanmasında pek az kişi bu lise öğretmeni kadar aşırıya kaçar, ancak belli koşullar altında hemen hemen herkes masum kurbanlara yöneltilen zulmü meşrulaştıracak şekilde etki altında kalabilir. İşte bu nedenle sosyal psikoloğun gerçek dünyanın gürültüsünden (geçici olarak) uzaklaşması ve öngörülerini deneysel laboratuvarın daha kontrollü dünyasında test etmesi son derece önemlidir. Uyumsuzluğun sonucu olarak oluşan tutum değişikliğini ölçmek istiyorsak, uyumsuzluğu ortaya çıkaran olay meydana gelmeden önce tutumların nasıl olduğunu bilmemiz gerekir.

Böyle bir durum Keith Davis ve Edward Jones[57] tarafından yürütülen bir deneyde yaratıldı. Araştırmacılar öğrencilerden (aslında kendilerinin işbirlikçisi olan) genç bir adamı bir mülakat sırasında izlemelerini ve onun hakkındaki genel görüşlerini belirtmelerini istedi. Ardından işbirlikçiye bir insan olarak eksikliklerini anlatan

önceden düzenlenmiş bir analiz sunmaları istendi. Ona, onu üzeceğinden emin oldukları şeyleri söyledikten sonra (yüzeysel, güvenilmez ve sıkıcı olduğunu düşündüklerini söylemişlerdi), kendilerini onun bu şekilde hakarete uğramayı hak ettiğine ikna ettiler; neden söylemeyeyim ki, *gerçekten* yüzeysel ve sıkıcıydı. Onun hakkındaki düşünceleri, ona can yakıcı şeyler söylemeden önceki düşüncelerinden çok daha olumsuzdu. Kurban hakkındaki bu görüş değişikliği, tüm katılımcıların işbirlikçinin bu eleştirileri hak edecek hiçbir şey yapmadığını, kendilerinin de deneycilerin talimatlarına uyduklarını bilmelerine rağmen oluşmuştu.

David Glass'ın[58] bir deneyi benzer sonuçlar verdi. Bu çalışmada başka insanlara bir dizi elektrik şoku vermeleri istendiğinde kendilerini iyi ve düzgün insanlar olarak gören kişilerin, kurbanlarına bu acıyı çektirmelerinin bir sonucu olarak onları aşağılama davranışı içine girdiği gözlemlenmişti. Bu sonuç, yüksek benlik saygısı olan bireylerde en yüksek çıkmıştı. Düşük benlik saygısına sahip, başkalarının duygularını sürekli incittiğini düşünen bir insansam başkalarına acı vermek bende büyük bir uyumsuzluk yaratmaz; bu nedenle kendimi bunu hak ettiklerine ikna etme ihtiyacım da pek olmaz. İşin ironisi de buradadır: Tam da iyi bir insan olduğumu düşündüğüm için, sana acı veren bir şey yapıyorsam kendimi senin bir sıçan olduğuna ikna etmem gerekir. Benim gibi iyi insanlar suçsuz insanlara zarar vermediği için sana yaptığım her kötü şeyi hak etmiş olmalısın.

Bununla birlikte bir koşul vardır ki yapılan zalimliğin gerekçelendirilmesini sınırlar: Kurbanın intikam alma gücü. Eğer kurban yeterince güçlüyse ve gelecekte bir gün misilleme yapmak niyetindeyse, zarar veren kişi eşitliğin sağlanacağını düşünür, bu yüzden de kurbanını karalayarak eylemini meşrulaştırma ihtiyacı duymaz. Ellen Berscheid ve meslektaşlarının[59] yaptığı bir deneyde, üniversite öğrencileri her birinin bir başka öğrenciye acı veren bir elektrik şoku vereceği bir deney için gönüllü oldu. Beklendiği gibi, her katılımcı şoku vermenin bir sonucu olarak kurbanı değersizleştirdi. Fakat öğrencilerin yarısına bunun karşılıklı olacağı bilgisi verilmişti; yani diğer öğrencilere de *onlara* şok verme fırsatı verilecekti. Kurbanlarının intikam alabileceğine inandırılan öğrencilerin azaltmaları gereken daha az uyumsuzluğu oldu, bu nedenle kurbanın bunu hak ettiğine kendilerini ikna ederek onu değersizleştirmelerine gerek kalmadı.

Bu araştırmanın önemli sonuçları vardır: İnsanların zulüm yapıp bundan zarar görmeden çıkmasının mümkün olmadığını gösterir. Eylemlerimiz yüzünden çok sayıda masum insanın öldüğü bir savaşa katıldığımızda, suç ortaklığımızı meşrulaştırmak için kurbanları suçlamaya çalışabiliriz, özellikle de intikam alamayacak durumdaki sivil kurbanları. Üzücü ama evrensel bir olgu, tüm kültürlerin düşmanlarını onlara acımasızca isimler takarak, onları "parazitler", "hayvanlar", "barbarlar" ve başka insanlık dışı yaratıklar olarak görerek **insanlıktan çıkarma**ya eğilimli olmasıdır. 2. Dünya Savaşı sırasında Amerikalılar Japonlara "Jap'ler" diyor ve onları sinsi, şeytansı varlıklar olarak resmediyordu; Vietnam Savaşı sırasında Amerikan askerleri Vietnamlılara "gook"lar adını takmıştı; Irak ve Afganistan'daki savaşlar sırasında Amerikalı askerler, çok sayıda Arap ve Müslümanın giydiği sarık ve diğer başlıklar nedeniyle düşmanlarını "havlu kafalılar" olarak adlandırmaya başladı. Böyle bir dil kullanımı uyumsuzluğu gidermenin bir yoludur: "Ben iyi bir insanım, ama bu insanlarla savaşıyor ve onları öldürüyoruz; demek ki başlarına ne geliyorsa onu hak ediyorlar, çünkü bizim gibi tam anlamıyla insan değiller." Fakat bir kez böyle düşünmeye başladıysak dikkat etmemiz gerekir, çünkü kendimiz gibi insan olarak gördüklerimize zarar verip onları öldürmekten farklı olarak, insanlıktan çıkarma "insanlık dışı" olanlara zarar verip onları öldürmeyi kolaylaştırır. Yani uyumsuzluğu bu şekilde gidermek, şimdi yapmaya niyetli olduğumuz gaddarlıkların gelecekte daha fazla gaddarlık yapmamızı gerekçelendirme olasılığını artırır.[60]

Savaşta işlenen zulümler dışında, insanlar kin ve ayrımcılığı besleyebilecek başka eylemleri de sıklıkla gerekçelendirir. Herhangi bir örnek olarak, çoğu siyah veya Latin Amerika kökenli yoksul çocukların iyi devlet okullarına girmesinin yasak edildiği bir toplumda yaşadığınızı düşünün. Bunun yerine onlara ikinci sınıf, çoğunlukla da yeteneklerini köreltici bir eğitim veriliyor. Sonuç olarak, bu çocuklar orta ve üst sınıf beyaz çocuklara göre daha az eğitimli, daha az motivasyonlu ve sınavlarda başarısız oluyor. Böyle bir durum, yöneticilerin statükoyu gerekçelendirerek uyumsuzluğu gidermesi için altın bir fırsat sunar. "Görüyor musunuz?" derler, "bu çocuklar aptal ve terbiye edilemez (çünkü sınavlarda başarısız oluyorlar); bakın zar zor elde ettiğimiz kazançların vergilerini onlara yüksek kalitede bir eğitim vermeye çalışarak harcamama kararımız ne kadar akıllıcaymış." Bu kendini gerçekleştiren kehanet, toplumda geri kalmış olanların daha da ihmal edilmesi için muhteşem bir gerekçe sağlar. John Jost

ve meslektaşları[61] *sistemin meşrulaştırılması* olarak adlandırdıkları bu olguyu incelediler. Toplumun en üst kesimlerinde doğan, en fazla servete ve güce sahip insanların çoğu, konumlarını üstün kabiliyetleri ve doğuştan gelen yetenekleri sayesinde hak ettiklerine inanarak bu durumu meşrulaştırır; tüm o yoksul ve zorluk çeken insanlarsa başarıya ulaşmak için ya çok beceriksizdir ya da motivasyona sahip değildir. Futbol koçu Barry Switzer'in bir zamanlar dediği gibi, "Bazı insanlar üçüncü kalede doğmuştur ama yaşamları boyu üçlü vurduklarına inanırlar."

Son analizde, insanların eylemlerinden sorumlu olduğunu tekrar ediyorum. Herkes rakiplerini, kendilerinden ekonomik olarak daha kötü durumda olanları, hatta ulusal düşmanlarını insanlıktan çıkarmaz. Fakat uyumsuzluk teorisi insanlıktan çıkarmanın mekanizmasını, yani neden bu kadar çok insanın kendileri hakkındaki haklılık, ahlaklılık ve iyilik görüşünü koruyabilmek için bu mekanizmaya başvurduğunu ortaya koymaktadır. Bu araştırmanın bazı olumlu sonuçları da vardır. İnsanlıktan çıkarmanın kökünde başkalarının bahtsızlıkları karşısında kendimizi daha iyi hissetme arzusu olduğundan, kurbanın başına gelenler hakkında olumsuz duygularımızı (iğrenme, hüzün, şok, dehşet) dışa vurmak onları insanlıktan çıkarma ihtiyacımızı ortadan kaldırır.

Kent Harber ve meslektaşları[62] tarafından yürütülen bir deneye bakalım. Katılımcılar *Sanık* [*The Accused*] filminden rahatsız edici derecede şiddet içeren bir bar sahnesi izledi. Filmde Sarah adında genç bir kadın oradaki erkeklerden biriyle flörtleşir, onunla dans eder. Daha sonra adam saldırganlaşır ve onu ellemeye başlar. Sarah korkarak onu durdurmaya çalışır fakat adam onu etkisiz hale getirir ve ona tecavüz eder. Sarah umutsuzca karşı koymaya çalışırken bardaki diğer müşteriler de saldırıya katılır. Sahne Sarah'ı açıkça isteksiz bir kurban olarak gösterir, ama aynı zamanda onun çok içtiğini, açık saçık giyindiğini ve tahrik edici bir biçimde dans ettiğini de gösterir. Yaptığı hiçbir şey ona yapılanların vahşetini hiçbir şekilde haklı çıkaramaz, fakat "kurbanı suçlama" eğilimli izleyiciler için giyimi ve hareketleri bu vahşete bahane oluşturmuştur. Daha sonra katılımcılardan gördüklerinin bir değerlendirmesini yazmaları istenir. "Baskılama" grubuna duygularını baskılamaları, insanların ne giydiği gibi yalnızca nesnel ayrıntılar hakkında yazmaları söylenmişti. "Açıklama" grubundaki katılımcılara da seyrettikleri film hakkındaki en derin düşüncelerini ve duygularını özgürce ifade etmeleri söylendi. Bir hafta sonra herkes Sarah'ı değerlendirdi. Yan-

lış kararlar mı almıştı, kendini korumak için daha fazlasını yapabilir miydi, sempatik ve sevilir biri miydi, sorumsuz muydu, ahlaklı mıydı, katılımcıların kendini özdeşleştirebileceği biri miydi, bu işi başına kendisi mi getirmişti? Yanıtların sunulan bir suçlama ölçütüne göre verilmesi istenmişti. İzleyiciler hissettikleri rahatsızlığı ne kadar kabul ve ifade ettiyse, kurbanı o kadar az suçladı. Buna karşın duygularını bastırmaları söylenenler Sarah'ı daha çabuk suçladılar.

Kurbanı suçlamak, daha talihsiz olanlara, savaşın, yoksulluğun veya başka trajik olayların kurbanı olanlara karşı kendimizi ve tutumumuzu meşrulaştırma ihtiyacımızdan kaynaklanıyor gibi görünmektedir. Ancak kendi rahatsızlığımızı ve insani duygularımızı tanıyıp ifade ederek, çok daha korkunç bir hal almadan kurbanı suçlama davranışından kaçınabilmemizin mümkün olması dikkat çekicidir.

Kaçınılmazlığın Psikolojisi

George Bernard Shaw babasının bir alkolik oluşundan çok zarar görmüştü, yine de bunun mizahını yapmaya çalıştı. Bir defasında "Aile iskeletinden kurtulamıyorsan, en azından onu dans ettirebilirsin,"[63] yazmıştı. Bir anlamda, uyumsuzluk teorisi insanların kendi iskeletlerini dans ettirmek, yani rahatsızlık verici durumlarla en iyi şekilde başa çıkmak için bulduğu yöntemleri açıklar. Bu, hem olumsuz hem kaçınılmaz bir durum ortaya çıktığında özellikle geçerlidir.

Ve küçük çocukların nefret ettikleri sebzeleri yemek zorunda kalmasından daha olumsuz ve kaçınılmaz ne olabilir ki? Bir deneyde, Jack Brehm[64] önceden bir sebzeyi yemekten hiç hoşlanmadığını belirten çocukların o sebzeyi yemeye gönüllü olmasını sağladı. Ardından çocukların yarısının gelecekte o sebzeden çok yiyecekleri inancına kapılmalarını sağladı; kalan çocuklara ise böyle bir bilgi verilmemişti. Gelecekte bu sebzeyi yemelerinin kaçınılmaz olduğuna inandırılan çocuklar, kendilerini sebzenin o kadar da kötü olmadığına ikna etmeyi başardılar. Kısacası, "Bu sebzeden hoşlanmıyorum" bilişi "bu sebzeyi gelecekte de yiyeceğim" bilişiyle uyumsuzluk içindedir. Uyumsuzluğu azaltabilmek için çocuklar sebzenin önceden düşündükleri kadar iğrenç olmadığına kanaat getirdiler.

John Darley ve Ellen Berscheid[65] aynı olgunun sebzeler gibi insanlar için de geçerli olduğunu gösterdi. Deneylerinde üniversiteli kadınlar, her bir öğrencinin cinsel davranışlarını ve cinsel standartlarını tanımadığı bir başka kadınla tartışacağı bir dizi toplantıya

katılmak için gönüllü oldu. Tartışmaya başlamadan önce her katılımcıya iki dosya verildi. Her dosya aynı deneyim için gönüllü olduğu söylenen bir genç kadının kişilik tanımını içeriyordu. Tanımlarda hem olumlu hem de olumsuz kişilik özellikleri vardı. Katılımcıların yarısı A dosyasında tanımlanan genç kadınla konuşacaklarına, geri kalan katılımcılar da B dosyasında bahsi geçen kadınla konuşacaklarına inandırıldı. A dosyasında tanımlanan genç kadınla özel sırlarını paylaşmanın kaçınılmaz olduğunu hissedenler, onu B dosyasında tanımlanana göre çok daha hoş buldu, B dosyasındaki genç kadınla konuşacaklarına inananlar ise bu kadını çok daha hoş buldu. Bir başkasıyla kaçınılmaz bir biçimde zaman geçireceğimiz bilgisi o kişi hakkındaki olumlu özellikleri öne çıkarır ya da en azından onun olumsuz özelliklerini geri plana atar.

İnsanlar meydana gelmesinin kaçınılmaz olduğunu bildikleri bir şeyi en iyi biçimde değerlendirmeye eğilimlidir. Tıpkı sebzelerle olduğu gibi, kaçınılmazlık kalbin ısınmasını sağlar. Olumsuz olanı geri plana atmak, elimizde olan sevilmeyen bir sebze veya yeni bir kişiyle tanışmak da olsa adaptif bir stratejidir, fakat bazen böyle bir strateji felaket sonuçlara yol açabilir. Batı Sahili'nde yaşayanlar, özellikle de Kaliforniyalılar günün birinde büyük bir depremin olacağını biliyor. Rasyonel insanlar tehlikeyi şüphesiz kabul eder, onun hakkında her şeyi öğrenerek ve güvenlik önlemleri alarak hazırlanmaya çalışırlar, değil mi? Hayır. İyi eğitimli kişiler arasında bile kaçınılmaz bir felakete verilen tipik yanıt hazırlanmak için hiçbir şey yapmamaktır. Darrin Lehman ve Shelley Taylor[66] UCLA'dan 120 lisans öğrencisiyle görüşme yapmış, hepsinin deprem tehdidinden haberdar olmasına rağmen yalnızca yüzde 5'inin güvenlik önlemleri (en yakındaki yangın musluğunun yerini öğrenmek gibi) aldığını ortaya koymuştu; yalnızca üçte biri deprem sırasında yapılacak en iyi şeyin bir sıranın altına veya ağır bir mobilyanın yanına kıvrılmak olduğunu bilmekteydi; tek bir katılımcı bile uzmanların tavsiye ettiği hazırlık önlemlerini almamıştı.

Bununla birlikte, başa çıkma yöntemleri öğrencilerin yaşam durumunun bir sonucu olarak değişim gösteriyordu. Deprem açısından güvensiz binalarda yaşayan öğrenciler, nispeten daha güvenli binalarda yaşayanlara göre gelmekte olan felaketle onu düşünmeyi reddederek veya beklenen zararı küçümseyerek başa çıkmayı daha çok tercih ediyordu. İyi de, bir deprem olacağından eminseniz güvensiz bir binada yaşamaya devam etmeyi nasıl gerekçelendirebilirsiniz? Bu kolay, deprem olacağını inkâr eder ve bu konu hakkında düşünmeyi

reddedersiniz. Tehlikeli ve kaçınılmaz olaylar karşısındaki kendini meşrulaştırıcı yanıtlar kısa vadede rahatlatıcı olabilir. Fakat güvenliğimizi artıracak adımlar atmamızı engelliyorlarsa böyle yanıtlar uzun vadede öldürücü olabilir.

Sevmedikleri bir sebze karşısındaki çocukların ve bir başkasıyla kaçınılmaz bir etkileşim yaşayacak üniversite öğrencilerinin tepkileriyle, UCLA öğrencilerinin gelecekteki bir depreme verdiği tepki arasındaki ilginç farkı görmüşsünüzdür. Önceki durumlarda, insanlar kaçınılmaz olanı kabul ederek kaçınılmaz olayın olumlu özelliklerini öne çıkaran tutumlar edinmişti. Diğer durum ise büyük ölçüde kontrol edilemez olan, ölümcül ve oldukça da olası bir olayla karşı karşıya kalmakla ilgiliydi. Büyük bir depremi arzu edilir bir şey (ya da felaketten başka bir şey) olarak yeniden tanımlamak insan hayal gücünün sınırlarını epey zorlardı. Depremleri engelleyemeyiz; umabileceğimiz en iyi şey, güvenlik önlemlerinin bizi gerçekten kurtaracağından emin olmaksızın, depreme adaptif bir şekilde yanıt vermektir. Bu nedenle, yanıtımızın doğası, önleyici adımların gerçekten kaçınılmaz olan üzerindeki kontrol duygumuzu artıracağına inanıp inanmadığımıza bağlı olabilir. Eğer böyle adımlar beyhude görünüyorsa, bu durumda çaba harcamak uyumsuzluk duygumuzu daha da artıracaktır. Bu durumda, hiçbir güvenlik önlemi almamayı felaket olasılığını inkâr ederek veya büyüklüğünü küçümseyerek gerekçelendirebiliriz.

Bunun nereye vardığını görebiliyor musunuz? Bilim insanları küresel ısınmanın gezegenimiz için önemli bir tehdit olduğu hakkında uluslararası bir fikir birliğine ulaştı, yine de çok sayıda Amerikalı bu konuyla ilgilenmiyor ya da iklim değişikliğinin "yalan haber" olduğunu düşünüyor. Uyumsuzluk teorisi, bilim insanlarının insanları küresel ısınma için hemen eyleme geçmeye yönlendirmek istiyorlarsa, bu konuda bir şeyler yapmanın kendi kontrolleri dahilinde olduğuna onları ikna etmenin son derece önemli olduğunu öne sürmektedir. Yalnızca korkuları körüklemek, insanların bu olgunun varlığını inkâr etmesine ya da bilimsel kanıtları bilinçli olarak reddetmesine neden olacaktır.

Uyumsuzluk Teorisinin Uygulamaları

Bilişsel uyumsuzluk teorisinin müthiş ilgi toplaması ve çok miktarda araştırmaya ilham vermesinin altında yatan nedenlerden biri de insanların sağduyuya meydan okuyan davranışlarını açıklama ve öngörme becerisidir. Üstelik uyumsuzluk teorisi, söylentilerin nasıl yayıldığından insanların (güvenli cinsel ilişki kurmaya yönelmeleri ve ırksal önyargılarını azaltmaları gibi) tutum ve davranışlarını nasıl değiştirdiğine kadar birçok olayı açıklayabilir. Anlamamıza ve öngörmemize yardımcı olmanın yanı sıra, bir teori insanlara yarar sağlayacak biçimde uygulamaya dökülebiliyorsa özel bir değere sahiptir. Şimdi teorinin bazı önemli uygulamalarına dönelim.

Kondomlar ve Tasarruf Depreme hazırlanma (ya da hazırlanmama) konusunda gördüğümüz gibi uyumsuzluktan etkilenmemenin bir yolu da ne yaptığımıza dikkat etmeyi inatla reddetmektir. 1980'li yıllarda neredeyse 17.000 Amerikalı AIDS salgınından öldü, kitle medyasında yayımlanan AIDS'i engelleme kampanyalarına yüz milyonlarca dolar harcandı. Bu kampanyalar hastalığın nasıl yayıldığı ve güvenli cinsel ilişki için kondom kullanmanın önemi gibi konularda bilgi aktarmakta büyük ölçüde etkiliydi, fakat insanların riskli cinsel davranışlar içine girmesini engellemeyi hiçbir şekilde başaramıyordu. Cinsel açıdan aktif üniversiteli erkekler AIDS'in ciddi bir sorun olduğunun farkındaydı, fakat yalnızca küçük bir yüzdesi düzenli olarak kondom kullanıyordu. Nedeni sorulduğunda, tanıdık nedenler veriliyordu: Kondomlar rahat değildi, romantik değildi ve onlara hastalığı hatırlatıyordu. (İnsanlar genellikle sevişmeye hazırlanırken ölümü düşünmekten hoşlanmazlar.) Yani, araştırmacıların da tutarlı olarak keşfettiği gibi insanlar kendilerini kandırırlar; bu durumda, AIDS önemli bir sorun olsa da kendilerinin risk altında olmadığına inanarak kendilerini kandırıyorlardı.[67] Kitle medyası etkisiz olduysa, insanları bu inkâr halinden silkeleyip uyandıracak başka ne yapılabilirdi?

AIDS salgınının zirve yaptığı zamanlarda öğrencilerim ve ben, daha önce de tartıştığımız "söylemek inanmaktır" paradigmasını kullanarak erkekleri kondom kullanmaya ikna etmek için bir yöntem geliştirdik. Tipik "söylemek inanmaktır" deneyinde, kişilerden kendi görüşlerine karşı bir bakış açısını savunan bir konuşma yapmaları istenir. Bu uyumsuzluk yaratır; onlar da tutumlarını konuşmalarıyla biraz daha uyumlu hale getirecek şekilde değiştire-

rek uyumsuzluğu azaltırlar. Bu paradigmanın AIDS salgınına nasıl uyarlanabileceğini merak ediyordum.

Bir araştırmacı olarak karşılaştığım sorun şuydu: İş güvenli cinsel ilişkiye gelince, hemen herkes ne yapması gerektiğini biliyor ama neredeyse hiç kimse bunu yapmak istemiyordu. Erkekler zaten kondom kullanmanın iyi bir fikir olduğunu düşünüyorsa, kondom kullanımını destekleyen bir savla onların uyumsuzluk deneyimlemesini nasıl sağlayabilirsiniz? Bu bir ikilem. Ve ardından çözümle karşılaşıverdik: Erkekler kendilerini uyumsuzluktan inkâr mekanizmasıyla koruduğuna göre, deneyciler ancak onların karşısına kendi ikiyüzlülükleriyle çıkarsa bu inkârı engelleyebilirdi. Bu yöntem o kadar başarılıydı ki "ikiyüzlülük paradigması" olarak anılır oldu. Yöntem, neredeyse hepimizin kişisel bir bütünlük arayışında olduğumuz gerçeğine dayanır.

Üniversite öğrencilerinden AIDS'in tehlikelerini anlatan ve "ilişkiye girdikleri her sefer" kondom kullanmaları gerektiğini savunan bir konuşma hazırlamalarını isteyerek işe başladık.[68] Her öğrenci bunu yapmaya dünden hazırdı, çünkü cinsel açıdan aktif erkeklerin kondom kullanmasının iyi bir fikir olduğunu düşünüyorlardı. (Yani, diğer erkeklerin.) Bir grupta, öğrenciler yalnızca savlarını oluşturdu. Diğer gruptaki öğrencilerden ise savlarını oluşturup onları lise öğrencilerinin cinsel eğitim dersinde gösterilecek bir video haline getirmeleri istendi. Konuşmayı yapmadan önce, her bir gruptaki öğrencilerin yarısının, kendi yaşamlarında kondom kullanmayı özellikle zor, tuhaf veya "imkânsız" buldukları koşulların bir listesini yaparak kendilerinin geçmişte kondom kullanmadaki başarısızlıkları konusunda farkındalık oluşturması sağlanmıştı.

Burada en dikkat çekici nokta, kondom kullanmaktaki kendi isteksizlikleri hakkında farkındalık oluşturması sağlanan ve lise öğrencileri için video çeken katılımcıların yüksek bir uyumsuzluk haline girmesiydi. Kendilerinin uygulamadıkları bir şeyi lise öğrencilerine vaaz etmelerini sağlayarak onların kendi ikiyüzlülüklerinin farkına varmasını sağlamıştık. İkiyüzlü hissetmekten kaçınmak ve benlik saygılarını korumak için vaaz ettikleri şeyi kendilerinin de uygulamaya başlaması gerekirdi. Bulduğumuz tam da bu oldu. İkiyüzlülük durumuna düşen öğrencilerin (deney odasının dışındaki bir masada bulunan) kondomları satın alma olasılığı diğerlerine göre çok daha yüksekti. Ayrıca, bu öğrencilerin büyük bir kısmı aylar sonrasında da düzenli olarak kondom kullandıklarını belirtti.

İkiyüzlülük paradigması su tasarrufu sorunu gibi başka sorunlarla başa çıkmak için de kullanılmıştır. Kaliforniya Üniversitesi'nde umumi duşları kullanan kadınlardan insanları kısa duş yapmaya ikna etmek amacıyla bir dilekçe imzalamaları ve adlarını vermeleri istenmişti. Dilekçeyi imzaladıktan sonra adları "KISA DUŞ YAPIN: BEN YAPABİLİYORSAM SİZ DE YAPABİLİRSİNİZ!" yazılı bir tabelaya ekleniyordu. Adlarını tabelaya ekledikten sonra, bazı öğrencilere geçen ay kısa duş yapmakta başarısız oldukları zamanlar soruldu, bu vaazları ve eylemleri arasındaki uyumsuzluğun altını çiziyordu. Daha sonra bu kadınlar duşlarda (dikkat çekmeden) gözlemlendi ve duş süreleri not alındı. Kendi ikiyüzlülükleri hakkında farkındalık geliştirenler duş sürelerini önemli ölçüde kısalttılar. Bu tür bir kendini ikna tekniği egzersiz yapmak, ders çalışmak, geri dönüşüm yapmak, güneş kremi kullanmak gibi insanların halihazırda iyi bir şey olduğunu kabul ettiği akla gelecek her türlü şeyin daha çok yapılmasını istediğimizde kullanılabilir.[69]

Tarikat Liderlerinin Gücüne Işık Tutmak Uyumsuzluk teorisi aklımızı tamamen karıştıran olaylara dair kavrayışımızı artırmakta faydalı olduğunu kanıtlamıştır; Jim Jones (Jonestown, Guyana'daki katliam) ve Marshall Herff Applewhite (Heaven's Gate tarikatının toplu intiharı) gibi tarikat liderlerinin müritlerinin yürekleri ve akılları üzerinde sahip olduğu muazzam iktidarı hatırlayın. Şimdi gelin 1. bölümde anlatılan Jonestown katliamına odaklanalım. Tek bir bireyin nasıl bu kadar gücü olur da bir emriyle yüzlerce kişi çocuklarını ve kendilerini öldürür? Jonestown trajedisi tek bir açıklamayla anlaşılamayacak kadar karmaşıktır. Fakat daha önce tartıştığımız kapıdaki ayak olgusundan bir ipucu çıkarılabilir: Jim Jones müritlerinin kendisine olan güvenini adım adım kazanmıştı. Gerçekten de yakından baktığımızda, müritlerin cephesinde gitgide artan bağlanmalar zinciri görülür.

Başlangıca dönelim. Jones gibi karizmatik bir liderin kilisesinin üyelerinden nasıl para sızdırdığını anlamak kolay. Onun barış ve evrensel kardeşlik mesajlarına bir karşılık olarak küçük bir miktar para bağışlamayı bir kere üstlendiler mi, piramitten onun yönüne doğru bir adım inmiş oldular ve ona para verme kararlarını gerekçelendirmeleri gerekiyordu. Böylece o da daha fazlasını isteyip alabildi. Bir sonraki adımda insanların evlerini satmasını ve parayı kiliseye getirmesini sağladı. Kısa süre sonra, çok sayıda müridi onun talebiyle pıllarını pırtılarını toplayıp, ailelerini ve dostlarını geride

bırakarak, Guyana'nın yabancı ve zor ortamında yeni bir yaşam kurmaya gitti. Orada çok çalışmakla (dolayısıyla tüm bu çabayı, zamanı ve parayı gerekçelendirerek adanmışlıklarını artırmakla) kalmadılar, aynı zamanda etraflarında yalnızca gerçek inananlar olduğu için herhangi bir potansiyel muhalif görüşten de kendilerini yalıtmış oldular. Ardından, Jones müritleri arasındaki birçok evli kadınla cinsel ilişkiler yaşadı, kadınlar isteksiz de olsalar buna boyun eğdiler. En sonunda, olayların doruk noktasının bir habercisi olarak müritlerinin sadakatini ve itaatkarlığını test etmek için Jones onların bir dizi sahte intihar ritüeli gerçekleştirmesini sağladı. Yani, müritlerin Jones'a olan adanmışlığı adım adım arttı. Her adım, kendi içinde bir öncekine göre çok büyük bir sıçrama değildi, fakat en son adım ilkinden çok ama çok uzaktaydı.

Dünya Sahnesinde Uyumsuzluk

Gündelik yaşamlarımızda duyduğumuz uyumsuzluk genellikle zararsızdır; kararlarımız ve seçimlerimizle olabilecek en az mutsuzluk ve pişmanlıkla başa çıkmamızı sağlar. Fakat Jonestown olayının gösterdiği gibi, uyumsuzluğu giderme eğilimimizin oluşturduğu potansiyel tehlike az buz değildir.

Varsayalım ki çılgının teki ülkenizi ele geçirdi ve sizinle aynı dine mensup herkesi yok etmeye karar verdi. Fakat bundan emin değilsiniz. Bildiğiniz şey ülkenizin işgal altında olduğu, işgal kuvvetlerinin komutanının sizin dininizden hoşlanmadığı ve ara sıra sizinle aynı inanca sahip kişilerin evlerinden alınıp toplama kamplarına hapsedildiği. Ne yaparsınız? Ülkenizden kaçmayı deneyebilirsiniz; farklı bir din mensubuymuş gibi yapmayı deneyebilirsiniz ya da olduğunuz gibi kalır ve kötü bir şey olmamasını umarsınız. Bu seçeneklerin hepsi de son derece tehlikeli: Kaçmak veya fark edilmemek zor; üstelik kaçmanın ya da kimliğinizi saklamanızın cezası anında idam edilmek. Bununla beraber olduğunuz gibi kalmak, eğer dini grubunuz gerçekten sistematik bir biçimde yok ediliyorsa bir felaketle sonlanabilir. Diyelim ki kaçmak ya da kimlik değiştirmek gibi seçeneklere sırtınızı döndünüz ve hiçbir şey yapmamaya karar verdiniz. Böyle bir ölüm-kalım kararı doğal olarak bol miktarda uyumsuzluk yaratacaktır. Uyumsuzluğu gidermek için kendinizi akılcı bir karar aldığınıza, yerinden edilseler ya da haksızlığa uğrasalar da dininizden olan insanların kanunu çiğnemedikçe öldürülmediklerine ikna

edersiniz. Bu görüşü sürdürmek zor değildir, çünkü aksini gösteren su götürmez kanıtlar da yoktur.

Diyelim ki aylar sonra kentinizde yaşayan saygıdeğer bir adam, size ormanda saklanırken askerlerin kentten kısa zaman önce sürülmüş kadınları, erkekleri ve çocukları katletmesine tanık olduğunu anlattı. Tahminimce bu bilgiyi gerçekdışı diye başınızdan savmaya çalışırsınız; kendinizi haberi veren kişinin yalan söylediğine ya da sanrılar gördüğüne ikna edersiniz. Sizi uyarmaya çalışan adamı dinleseydiniz, kaçabilirdiniz. Bunun yerine sonunda siz ve aileniz katledildiniz.

Çok mu saçma? İmkânsız mı? O saygıdeğer adamı kim ciddiye almaz ki? Fakat anlattığım olaylar 1944 yılında Macaristan'ın Sighet kentinde Yahudilerin başına gelenlerin ta kendisi.[70]

Bilişsel çarpıtma ve seçici bilgi alma süreçleri, Vietnam ve Irak savaşlarının (ve daha birçok savaşın da) önemli unsurlarından olmuştur. ABD Savunma Bakanlığı'nın Vietnam'daki Amerikan siyasi ve askeri müdahalesi hakkındaki yanlışlıkla kamuya sızan ve Pentagon Belgeleri adıyla anılan gizli araştırmasının zihin açıcı analizinde Ralph White, bilişsel uyumsuzluğun liderlerimizi aldıkları kararlarla çelişen bilgilere nasıl körleştirdiğini gösterir. White'ın da belirttiği gibi, "Eylemlerin görüşlerle uyuşmadığı noktalarda, karar alıcıların görüşlerini eylemlerine uydurmak gibi bir eğilimi vardı." Lyndon Johnson'ın Kuzey Vietnam bombardımanını yoğunlaştırarak devam ettirme kararı, bombardımanın Kuzey Vietnam halkının iradesini kırmak bir yana kararlılığını artıracağı yönünde CIA ve başka kaynaklardan gelen bilgiyi yok saymak pahasına alınmıştı. White şunları yazıyor:

> "Örneğin, [Savunma Bakanı] Robert McNamara'nın 1966 yılındaki bombardımana karşı gerçeklere ve kanıtlara dayalı görüşüyle... ABD Genel Kurmay Başkanlığı'nın ona itiraz eden ve aksini gösteren tüm gerçekleri yok sayarak bombardımanı elimizdeki iki kozdan biri olarak adlandıran bildirisini karşılaştırmak bilgilendirici olacaktır. Yine de sonunda Genel Kurmay Başkanlığı'nın sözü geçmiştir.[71]

Her iki siyasi partinin başkanı da kabul etmek istemedikleri kanıtları es geçmişti. Lyndon Johnson bunu Vietnam Savaşı'nda yaptı; George W. Bush ise Irak Savaşı'nda. 2003 yılında Bush, Irak lideri Saddam Hüseyin'in Amerikalıları tehdit eden kitle imha silahlarına sahip olduğuna inanmak istiyordu. Bu, onun ve danış-

manlarının CIA raporlarındaki bilgileri Irak'ın kitle imha silahlarının nihai kanıtı olarak görmesine yol açtı, halbuki raporlar belirsizdi ve başka kanıtlarla çelişiyordu. Başkan Bush'un bu yorumu önleyici savaş açılması için gerekçe oluşturdu. ABD ordusunun Irak'a girdiğinde bu silahları bulacağına ikna olmuştu.[72]

Irak'ın işgalinden sonra "Kitle imha silahları nerede?" diye sorulduğunda devlet görevlileri Irak'ın büyük bir ülke olduğunu ve kitle imha silahlarının iyi saklandığını söyleyerek silahların bulunacağının altını çizdi. Aylar sonra hâlâ hiçbir kitle imha silahı bulunamayınca, yetkililer yine silahların bulunacağını belirtti. Neden? Çünkü devlet görevlileri muazzam bir bilişsel uyumsuzluk yaşıyordu. Savaş açma kararını gerekçelendirmek için kitle imha silahları bulacaklarına kendilerini inandırmaları gerekmişti; aksi takdirde Irak ABD için herhangi bir tehdit oluşturmamış olacaktı. Sonunda yetkililer bu silahların var olmadığı sonucuna vardı. George Bush bile anılarında bunu sonunda kabul etti.[73]

Ya şimdi ne olacaktı? Her hafta Amerikan askerleri ve Iraklı siviller can veriyor, ABD Hazinesi'nden yüzlerce milyon dolar akıyordu. Başkan Bush ve ekibi uyumsuzluğu nasıl giderdi? Bunu savaşı *gerekçelendirmek* için yeni bilişler ekleyerek yaptılar. Birdenbire, ABD'nin görevinin ülkeyi acımasız bir diktatörden kurtarmak ve Irak halkına demokratik kurumların nimetlerini getirmek olduğunu öğrendik. Tarafsız bir gözlemci için bu gerekçelendirme anlamsızdı (sonuçta dünyada bir dolu acımasız diktatör vardı). Fakat uyumsuzluk deneyimlemekte olan Bush ve danışmanları için bu gerekçelendirme mantıklı, hatta yaşamsaldı.

Bush muhaliflerinin çoğu onun bilerek Amerikan halkını kandırmaya çalıştığına inanıyordu. Başkanın zihninde neler döndüğünü tam olarak bilemeyiz, fakat bilişsel uyumsuzluk üzerine 50 yıllık araştırmaya dayanarak bildiğimiz şey, onun ve danışmanlarının kendilerini kandırmayı başarmış olduğudur. Kitle imha silahlarının yokluğunda bile kendilerini Irak'ı işgal etmenin yararlı bir iş olduğuna inandırdılar.[74]

Bir lider kendini haklı çıkarma tuzağına düşmekten nasıl kaçınır? Tarihten örnekler, bu süreçten çıkmanın yolunun bir liderin kendi çevresinin dışından olan yetenekli danışmanlara başvurması olduğunu gösteriyor, çünkü bu danışmanlar liderin daha önce aldığı kararların yarattığı uyumsuzluğu giderme ihtiyacı duymaz. Tarihçi Doris Kearns Goodwin'in[75] işaret ettiği gibi, Abraham Lincoln

köleliğin nasıl sona erdirileceği konusunda kendisiyle aynı fikirde olmayan birçok kişiyi kabinesine almıştı.

Bir anlığına Vietnam Savaşı'na dönelim. Genelkurmay neden bombardımanı yoğunlaştırmak gibi kötü bir karar alarak kazanamayacağı bir savaşı daha da alevlendirdi? Planlarına sadık kalıyor, önceki eylemlerini benzer hatta daha aşırı eylemlerde bulunarak meşrulaştırıyorlardı. Bu türden bir tırmandırma kendi kendini devam ettirme özelliğine sahiptir. Jonestown örneğinden herhangi bir savaş durumuna, bir defa küçük bir adanmışlık oluşunca, gitgide büyüyen adanmışlıklar için sahne kuruldu demektir. Davranışın gerekçelendirilmesi gerekir, böylece tutumlar değiştirilir; tutumlardaki bu değişiklik gelecekteki kararları ve davranışı etkiler. Bu kapıdaki ayak tekniğinin geniş kapsamlı bir çeşididir, fakat ölüm-kalım seviyesinde ciddi bir çeşittir bu. Avrupalı bir Yahudi dönmemeye ve kendisini Yahudi olarak adlandırmaya devam etmeye karar verdiğinde, bu karar geri dönülmezdi; kolay kolay bir Yahudi değilmiş gibi yapamazdı. Pentagon görevlileri Kuzey Vietnam'daki bombardımanı yoğunlaştırdıklarında, bunu artık geri alamazlardı. Bu türden bir bilişsel tırmanışın niteliği *Time* dergisi editörlerince yapılan bir Pentagon Belgeleri analizinde gayet güzel işlenmiştir:

> Pentagon Belgeleri'nin gösterdiği gibi bürokrasi sürekli yeni seçenekler talep etmiştir; her seçenek, daha fazla güç kullanmak anlamına geliyordu. Vidanın her sıkılışı savunulması gereken bir pozisyon yaratmıştır. Bir defa karar alındı mı, askeri baskı sürdürülmelidir.[76]

İçerdeki Akla Uydurucu ile Yaşamak

Büyük bir hata yaptığımızda ve bir arkadaşımızı incittiğimizde gönülden özür dilemek neden bu kadar zordur? Uyumsuzluk teorisi yanıtı sunar: Çünkü bunu gerçekte gönülden yapmayız. Eylemlerimizi haklı çıkarmakla o kadar meşgul oluruz ki içten içe yanlış bir şey yapmadığımızı düşünürüz: "O başlattı." "O bana hakaret etti." "O aldatmama neden oldu." "Evet, yaptığım o kadar da iyi değildi, ama *onun* davranışı çok daha beterdi." Bu nedenle insanlar özür dilemeye zorlandıklarında söyledikleri şeyler genelde sahte gelir: "Eğer birini incittiysem..." Tabii ki incittin! Bu yüzden senden özür

dilemeni istiyoruz! Bir dakika durup yaptığımızı akla uydurmaya ve kendimizi haklı çıkarmaya ne kadar eğilimli olduğumuzu görerek, özür dilemek ve bunu gönülden yapmak için ilk adımı atabiliriz ve böylece sağlıklı ilişkiler yürütebiliriz.

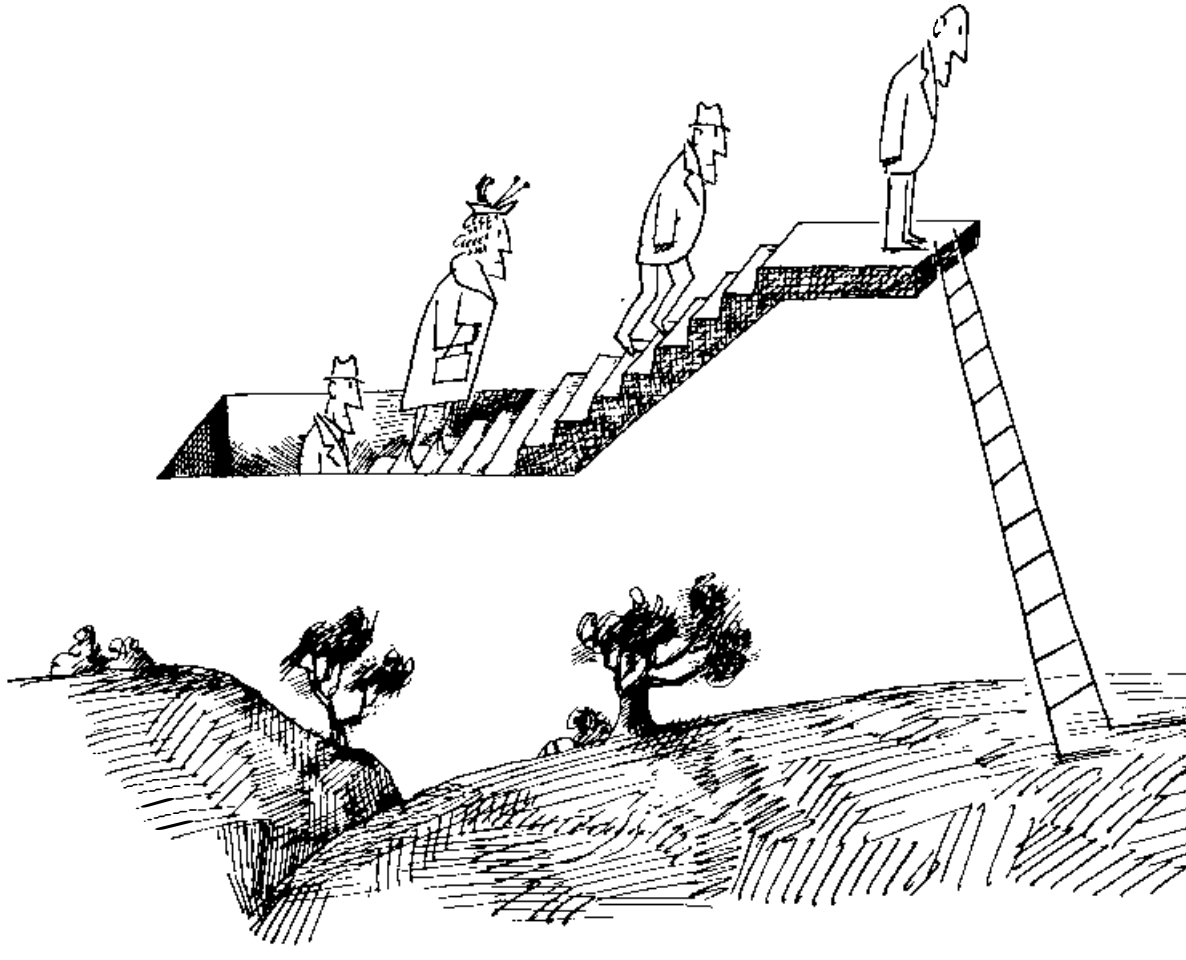
Bu bölümün başlarında insanların mantıklı ve adaptif davranışlar kadar, uyumsuzluğu giderici davranışlar da gösterdiklerini belirtmiştim. Bu konuya geri dönelim. Bireyler zamanlarını ve çabalarını egolarını korumaya yoğunlaştırırsa asla gelişemezler. Gelişmek için hatalarımızdan ders çıkarmamız gerekir Fakat uyumsuzluğu gidermeyi kafaya koymuşsak hatalarımızı kabul etmeyiz. Bunun yerine hepsini halının altına süpürür ya da daha fenası onları erdemlere dönüştürürüz. Devlet başkanlarının anıları kendi kendine hizmet eden, kendini haklı çıkaran ifadelerle doludur ki bunlar en güzel, her iki ülke için feci sonuçlar doğuran Vietnam Savaşı'nı tırmandıran eski başkan Lyndon Johnson'ın sözlerinde özetlenmiştir: "Hepsini yeniden yapmak zorunda kalsaydım, tek bir şeyi bile değiştirmezdim."[77]

Öte yandan insanlar sıklıkla gelişir ve hatalarından ders çıkarır. Nasıl? Hangi şartlar altında? İdeal olarak, bir hata yaptığımda savunmacı olmayan bir biçimde yaptıklarıma bakmam ve kendime "Tamam, berbat ettim. Bu duruma tekrar düşmemek için bu deneyimden ne öğrenebilirim?" demem gerekir. Bunu yapabilme olasılığımı aşağıdaki yollarla artırabilirim:

- Kendi savunmacılığımı ve uyumsuzluk giderme eğilimlerimi daha iyi anlayarak.
- Aptalca, ahlaksızca ya da incitici bir şey yapmış olmanın ille de onulmaz bir aptal, ahlaksız ya da zalim olduğum anlamına gelmediğinin farkına vararak; yaptığımı meşrulaştırmaya devam etmediğim sürece, bir durumda hile yapmış olmam beni kaçınılmaz bir biçimde "hilekâr" biri haline getirmez.
- Kendi içimdeki hataları tanımak ve onlardan ders çıkarmak için yeterli ego gücünü geliştirerek.

Kuşkusuz, bu süreçleri listelemek onları başarmaktan çok daha kolay. Savunmacılığımızla ve uyumsuzluk giderme eğilimimizle nasıl temas kuracağız? Bizim gibi iyi insanların da bazen işte ve aşkta yanlış veya ahlaksızca şeyler yapabileceğini nasıl idrak edebiliriz? Uyumsuzluğu soyut ve yüzeysel bir biçimde anlamak yeterli değildir; bu bilgiyi tam anlamıyla kullanabilmek için insan onu

bilinçli olarak deneyimlemelidir. Bu sürece, hakikiliğin ve savunmacı olmayan iletişimin yararlarını inceleyeceğimiz 8. bölümde daha yakından bakacağız.



Saul Steinberg, *İsimsiz çizim*, kâğıt üzerine mürekkep.
The New Yorker, 24 Nisan 1965.
© The Saul Steinberg Foundation / Artists Rights Society (ARS), New York



4

Konformite

> Birdenbire birisi koşmaya başladı. Belki de ansızın eşiyle yapacağı ve artık çok geç kaldığı bir buluşmayı hatırlamıştı. Nedeni her ne ise, Broad Street boyunca (muhtemelen bir adamın eşiyle buluşması için en uygun yer olan Maramor Restoranı'na doğru) doğu yönünde koştu. Bir başkası da koşmaya başladı, neşesi yerinde bir gezete dağıtıcısı olmalıydı bu. Topluca bir işadamı olan bir başkası da tırısa kalktı. 10 dakika içinde, High Street'teki herkes koşuyordu. Yüksek sesli mırıltı yavaş yavaş o korkunç "baraj" sözcüğü halini aldı. "Baraj yıkılmış!" Korku, elektrikli otomobili içindeki ufak tefek yaşlı hanım, bir trafik polisi ya da küçük bir çocuk tarafından dillendirilmişti; kimse onun kim olduğunu bilmiyordu, artık önemli de değildi. İki bin kişi bir anda kaçmaya başlamıştı. "Doğuya kaçın!" diyordu ses, nehirden uzağa, güvenli yere doğru. "Doğuya gidin! Doğuya gidin!" Kötü bakışlı, sert bir çeneye sahip ince uzun bir kadın sokağın ortasında koşarak beni geçti. O bağırış çağırışa rağmen sorunun ne olduğundan hâlâ tam emin değildim. Biraz zor da olsa kadına yetiştim, zira ellilerinin sonuna gelmiş de olsa iyi koşuyordu ve formunda olduğu belliydi. "Ne olmuş?" diye sordum nefes nefese. Bana bir bakış atıp yine önüne döndü ve adımlarını hızlandırdı. "Bana sorma, Tanrıya sor!" dedi.[1]

Büyük mizahçı James Thurber'ın otobiyografisinden alınmış bu öykü diğer insanlara uyum gösteren insanların ustaca çizilmiş, komik bir tasviridir. Bir iki kişi kendilerince nedenler yüzünden koşmaya başlar; az sonra herkes koşmaktadır. Neden? Çünkü diğer-

leri koşuyordur da ondan. Thurber'ın öyküsünde, koşucular barajın yıkılmadığını öğrendiklerinde oldukça aptal hissetmişlerdi. Fakat eğer çoğunluğa uymamayı seçmiş olsalar ve baraj gerçekten patlamış olsa, daha da aptal hissetmeyecekler miydi?

Konformite* iyi midir, kötü mü? En basit anlamıyla bu saçma bir sorudur. Ancak sözcükler yargılayıcı anlam taşır. Bundan dolayı, Amerikan kültüründe bireyci veya uyumsuz biri olmak, dağın tepesinde omzundan sarkan tüfeğiyle, güneş arka planda batarken esen rüzgârın saçlarını dalgalandırdığı bir yalnız kovboy imgesini akla getirir. Bu kültürde birini konformist olarak adlandırmak bir hakarettir; bu terim akıllara başkalarını hiç düşünmeksizin izleyen bir kişi imgesi getirir. Resmi giysiler içinde iş insanları; arkadaşlarının giyimini, konuşmasını ve tavırlarını benimseyen ergenler; "tanıdıkları herkes" inanıyor diye felaket tellallıklarına ya da komplo teorilerine inanan insanlar. Herkes aklına hemen bir konformist imgesi getirebilir ve bu imge genellikle olumlu değildir.

Sosyal hayvanlar olmamız gerçeğinin bir sonucu da bireysellikle bağdaştırılan değerler ve konformiteyle bağdaştırılan değerler arasında bir gerilim halinde yaşamamızdır. Bu değerler için akla oldukça farklı imgeler getiren farklı sözcüklerimiz vardır. Örneğin bireyci ya da uyumsuz [*nonconformist*] için *sapkın*, konformist için *takım oyuncusu* diyebiliriz. Her nasılsa sapkın artık akla yalnız kovboyu getirmemektedir; benzer biçimde *takım oyuncusu* da konformist beyaz yakalı işçiyi, ergeni ya da komplo teorisyenini andırmaz. Kültürümüz konformite (takım oyunculuğu) ve takıma uymama [*noncormity*] (sapkınlık) hakkında ikirciklidir. Örneğin 1950'li yılların çok satan kitaplarından biri, gelecekte başkan olacak olan John F. Kennedy'nin *Profiles in Courage* adlı kitabıydı. Kennedy kitabında

* "Conformity" (konformite) kavramı dilimize "çoğunluğa/ gruba/çevreye uyma", "norma uyma" ya da sadece "uyma/uyum" olarak da çevriliyor, ancak sosyal psikoloji metinlerinde "conformity" kavramına karşılık yaygın olarak "konformite" kullanılıyor Bu nedenle çeviride kavramın özgüllüğüne dikkat çekmek gerektiği zamanlarda "conformity"nin karşılığı olarak "konformite" kavramı yeğlenmiş, bunun dışında yer yer "gruba/norma uyma" şeklinde çevrilmiştir (Ç.N.)

birçok siyasetçiyi gruba uymaları için yapılan siyasi baskıya karşı durdukları için övüyordu. Bir başka deyişle, Kennedy kendi partileriyle ve seçmenleriyle ahenk oluşturma becerisinden yoksun olan sapkın kişileri ve kötü takım oyuncularını övüyordu. Bu uyumsuz kişiler Kennedy'nin övgüsünü kazanmıştı, fakat o eylemleri gerçekleştirirlerken meslektaşları hiç de hoşnut değildi, hatta çoğu "ihanet" ve parti çizgisinden sapmak olarak gördükleri bu eylemlere öfkeliydi. Uyumsuzlar ilginç öykülere konu olur, çünkü etraflarındakiler tarafından sıklıkla kötü davranışa maruz bırakılırlar. Onlara tarihte ya da filmlerde hayran da olsak, günlük ilişkilerimizde konformisti tercih ederiz.

Bu gözlem sosyal psikoloji alanındaki bir dizi klasik deneyle de güçlü bir şekilde desteklenmiştir. Stanley Schachter'in[2] yaptığı bir deneyde, erkek öğrencilerden oluşan gruplar kanuna karşı geldiği için tutuklanan bir ergenin dava dosyasını tartışmak ve kaderine karar vermek amacıyla buluştu. Her gruptan davayı okuduktan sonra tartışmaları ve gencin cezalandırılması konusunda "çok hafif ceza"dan "çok sert ceza"ya uzanan bir ölçek üzerinden bir karara varmaları istendi. Bir grup dokuz katılımcıdan oluşuyordu, bunlardan altısı gerçek katılımcılardı, üç tanesi ise deneycinin ücretli işbirlikçileriydi. İşbirlikçiler sırayla, önceden dikkatle prova ettikleri üç rolden birini oynamaya koyuldular: Gerçek katılımcıların ortalama görüşüne uyumlu bir tavır takınan *tipik* kişi; grubun genel yönelimine taban tabana zıt bir tavır takınan sapkın ve başlangıçtaki görüşü *sapkın*'ınkine benzer olan fakat tartışma sırasında gitgide tipik, uyumlu bir pozisyon alan *dönek*.

Hangi katılımcının en sevilen kişi olduğunu düşünürsünüz? Asi mi? Kesinlikle değil. En sevilen grup normuna en çok uyum gösteren adamdı, sapkın ise en az seviliyordu. Üstelik, grup içindeki iletişim izlekleri de öngörülebilir biçimde değişmişti: Tartışmanın başlarında grup zamanının çoğunu sapkına kendi görüşünü kabul ettirmek için konuşarak geçirdi. Fakat sapkının yolundan dönmeyeceği anlaşılınca diğerleri onu büyük ölçüde yok saydı, hatta onu grup tartışmasından dışladı. Arie Kruglanski ve Donna Webster'in[3] yaptığı devam deneyinde, uyumsuzların farklı düşüncelerini tartışmanın başında değil de tartışmanın sonuna doğru, grubun bir sonuca varma baskısı hissettiği zamanda ifade etmesi durumunda özellikle daha da az sevildiğini ortaya koydu.

Yani veriler en azından karar alma grupları içinde konformistleri uyumsuzlara göre daha çok sevdiğimizi gösteriyor. Bu tercih

mantıksız değildir. Kişisel dilekleri feda ederek diğerleriyle uyum sağlama eğilimi türümüze müthiş bir evrimsel avantaj sağlamıştır. Takımlar halinde çalışma ve kültürü aktarma becerimiz insanların gelişmesini sağlamıştır. Thurber'ın aslında olmayan selden kaçan kalabalığına gülebiliriz, fakat işleyen mekanizmaya da hayranlık duymalıyız: Parktaki bir kuş sürüsü gibi bir kuşun ürkmesi hızla etrafa yayılacak ve tüm sürünün uçup gitmesine neden olacaktır. Bu konformist refleks şüphesiz avcı-toplayıcı geçmişimizde büyük öneme sahipti, norma uymamak ise felakete neden olabilirdi. Diyelim ki ansızın konformist olmaktan bıktım. Arabama atladım ve sol şeritten gitmeye karar verdim. Bu, aşırı bireyselciliğimi ifade etmenin akılcı ya da adaptif bir yöntemi değildir, dahası aynı yolda karşı yönden (gayet konformistçe) bana doğru gelmekte olan sizlere de hakça bir davranış sayılmaz.

Konformist doğamız adaptif olabilir, ancak maç sonrası yaşanan karmaşalardan tutun da Adolf Hitler'in bir ağızdan "Sieg heil" diye bağıran fanatik kitlelerine kadar tarih başkalarının yaptığını yapma eğiliminin trajediyle sonuçlandığı olaylarla doludur. Bununla birlikte, konformite yalnızca akılsız kalabalıklarda değil, üyelerinin işin aslını biliyor olması gereken sıkı gruplarda da meydana gelir. Hitler'in üst düzey danışmanlarından biri olan Albert Speer Hitler'in etrafındaki çemberi tam bir uyum içinde diye tanımlamıştı; hiçbir sapmaya izin verilmiyordu. Böyle bir ortamda en barbarca eylemler bile mantıklı görünmüştü çünkü itirazın yokluğu bir hemfikirlik sanrısı yaratarak herhangi bir danışmanın başka seçeneklerin olabileceği olasılığını masaya getirmesini engelliyordu. Speer şöyle yazmıştı:

> Normal koşullarda gerçeğe sırtını dönen kimseler kısa süre sonra etraftakilerin alayları ve eleştirileriyle kendine gelir. Nazi Almanyası'nda böyle düzeltiler yoktu. Tam tersi, her kendini kandırma dev aynalarında çoğalıyor, acı dış dünyayla artık herhangi bir ilişkisi olmayan ve tekrar tekrar doğrulanan fantastik bir hayal dünyasının resmi haline geliyordu. Bu aynalarda kendi yüzümün binlerce kez çoğaltılmış aksinden başka bir şey göremiyordum.[4]

Kendi evimize dönelim ve Watergate skandalının örtbas edilmesi sırasında eski başkan Richard Nixon'un emrinde çalışan Beyaz Saray personelini ve üst düzey danışmanları düşünelim. Burada birçoğu hukukçu olan üst düzey devlet görevlileri yalancı şahitlik yapmış, kanıtları yok etmiş ve gözünü kırpmadan rüşvet teklif

edebilmişti. Bu kısmen, 1970'lerin başında başkanın etrafını saran tek görüşlülüğün kapalı çemberi nedeniyle meydana gelmişti. Bu tek görüşlülük, çember kırılana dek herhangi bir sapmayı resmen düşünülemez hale getirdi. Çember bir defa kırıldığında birçok üst düzey danışman kendi kanundışı davranışlarına, sanki kötü bir rüya sırasında yapılmış gibi hayretle bakıyordu. Nixon'un Beyaz Saray avukatı John Dean şöyle anlatmış:

> Sabah gazeteyi alıp dünkü ilk sayfa haberinin yerine konan yeni ilk sayfa haberini okuduğunuzda, o günün haberlerinin gerçek olduğuna inanmaya başlıyordunuz. Bu süreç Beyaz Saray'da son ana kadar hâkim olan bir gerçekdışılık atmosferi yarattı. Bir şeyi yeterince sık söyleyince gerçek oluyordu. Basın örneğin habercilerin ve Beyaz Saray personelinin dinlendiğini öğrenince ve inkârlar işe yaramayınca, bunun ulusal güvenlik meselesi olduğu öne sürüldü. Eminim birçok kişi dinlemenin ulusal güvenlik adına yapıldığını düşündü, ama değildi. Bu sonradan uydurulan bir gerekçeydi. Fakat bunu söyler söylemez, anlarsınız ya, buna gerçekten inandılar.[5]

Gruba uyma ihtiyacı bazen bir kişinin gelmekte olan bir felaket hakkındaki bilgisini bile susturabilir. 28 Ocak 1986 tarihinde uzay mekiği *Challenger* kalkıştan birkaç saniye sonra infilak etti. Christa McAuliffe adındaki çok sevilen bir öğretmenin de içinde bulunduğu yedi astronot, alev ve dumandan oluşan bir ateş topu içinde yaşamını kaybetti. Mühendislerin itici roketlerin eklem yerlerindeki hatalı contalar hakkında yaptığı ısrarlı itiraz ve uyarılara rağmen fırlatmaya devam kararı alınmıştı. Fırlatma kararını alan NASA yöneticileri ne tehlikeden habersizdi ne de astronotların yaşamını hiçe sayıyordu. Hatalı itici roketleri imal edenler de onlardan farklı değildi. Yine de NASA'nın çok beklenen bu uçuşa devam etmesi yönündeki baskılar arasında karşıt fikirdeki karar alıcılar (ki haklı oldukları sonradan ortaya çıktı) ya çoğunluğun görüşüne döndürüldü ya da Stanley Schachter'in deneyindeki sapkınlar gibi görüşmelerden tamamen dışlandı.

Kısaca gözden geçirelim. Hitler'in beyin takımının, Nixon'un yakın danışmanlarının ve NASA yöneticilerinin korkunç kararlar almaları dışında ortak noktası nedir? Bunların her biri karşıt görüşlerden yalıtılmış, görece bütünleşmiş gruplardı. Böyle gruplar karar almaları gerektiğinde, Irving Janis'in **grup düşüncesi**[6] adını verdiği düşünce biçimine kolayca düşebilir; bu, birbirine sıkıca bağlı üyele-

rin oluşturduğu gruplarda üyelerin uzlaşma ihtiyacının bir eylemi ve onun alternatiflerini gerçekçi biçimde değerlendirme becerilerini bastırması sonucunda oluşur. Bu türden bir karar alma stratejisini benimseyen gruplar tipik olarak kendilerini yara almaz görür, iyimserlik gözlerini kör etmiştir. Ve bu iyimserlik karşıt görüşler caydırıldıkça büyür. Gruba uyma baskısı karşısında grup üyeleri kendi tereddütlerinden şüphe duyar ve onları dile getirmekten kaçınır; tıpkı 1. bölümde arkadaşlarının onun fikrine karşı olduğunu öğrendikten sonra gerçek görüşlerini gizleyen hayali arkadaşımız Sam gibi.

Bu örnekleri vererek kötü kararlar veren bireylerin mazur görülmesi gerektiğini çünkü konformitenin insanın doğal bir özelliği olduğunu söylemiyorum. Konformitenin gücünü ve psikolojik etkilerini görmenin yaşamsal öneme sahip olduğunu öne sürüyorum. Çünkü ancak bu şekilde kalabalığın hatalı olduğu ve gruba uymanın zararlı olacağı durumlarda onun etkisini azaltabiliriz. Yalnızca daha derine bakarak ve bu süreçleri anlamaya çalışarak, insanların karar alma yöntemlerini iyileştirme ve gelecekteki kötü olayları azaltma umudu besleyebiliriz.

Konformite Nedir?

Konformite bir kişinin davranış ve görüşlerinde bir başka kişi veya gruptan gelen gerçek ya da hayali baskının sonucunda oluşan değişim olarak tanımlanabilir. Evrim teorisinin öngöreceği üzere erken çağda (bebeklikte) başlar ve nörolojik temelleri vardır.

Konformitenin Biyolojisi Gruba uymanın türümüz için ne kadar önemli olduğunu, yaşamın ne kadar başında birbirimizi kopyalamaya başladığımıza bakarak anlayabilirsiniz. Taklitçiler[7] olarak doğmasak bile, bebekler sosyal etkileşim yoluyla karşılarındaki yüz ifadelerine aynı şekilde yanıt vermeyi[8] oldukça erken öğrenir ve kendi yüz ifadelerini aynalayan bir yüze, bunu yapmayan bir yüze göre daha çok dikkat verir.[9]

İnsanlar birbirleriyle konuşurken birbirlerinin sözel olmayan davranışlarını ve tavırlarını aynalar ve bu olaya *bukalemun etkisi* denir. Tanya Chartrand ve John Bargh'ın[10] yaptıkları deneyde, katılımcı öğrenciler sürekli olarak yüzüne dokunan ya da ayağını sallayan bir işbirlikçi denekle çeşitli fotoğrafları tartışmak durumunda bırakılmıştı. Yüzüne dokunan partnerle eşleşen öğrenciler yüzlerine

daha sık dokunmuş; ayağını sallayan partnerle eşleşen öğrencilerse ayaklarını daha fazla sallamıştı. Bir başka seansta, işbirlikçi denek katılımcının beden duruşunu ve hareketlerini (örneğin bacak bacak üstüne atarak, yüzüne dokunarak ya da saçıyla oynayarak) hafifçe taklit etti ya da bunu yapmadı. Bu etkileşimden sonra katılımcılar eşleştikleri kişileri değerlendirdi ve bukalemunları, bukalemun olmayanlara göre daha çok beğendiler. Bu bulgu, başkalarını taklit etmemizin nedeninin bunun yakınlık duygusunu hem yansıttığını hem de oluşturduğunu, taklidin bir tür "sosyal tutkal" yarattığını ortaya koyuyor.[11] Kendi görüşlerini değiştirmekte ve dünyayı başkalarının gözünde görmekte başarılı kişiler daha iyi bukalemunlardır ve bu nedenle de daha çok sevilirler.[12] Fakat taklidin doğal yapılması gerekir, beğenilmek için başkalarını kasten taklit etme çalışmaları geri tepebilir.[13] Güney bölgesinde seçim kampanyası sırasında Güneyli aksanıyla konuşmaya çalıştığı (ve "Y'all" dediği) için eleştirilen Hillary Clinton'a da böyle olmuştu.[14]

Birçok hayvan kendi türdeşlerini taklit etse de insanlar buna istisnai bir biçimde yatkındır. Bazı sinirbilimciler bu gerçeği *ayna nöronlar*a, yani bir eylemi yerine getirdiğimizde ya da bir başkasını aynı eylemi yerine getirirken gördüğümüzde etkinleşen oldukça özelleşmiş beyin hücrelerine bağlıyor. Bir komedyen sahnede çam devirdiğinde nasıl geriliverdiğinizi ya da bir başkasının acısına tanık olduğunuzda yüzünüzü nasıl acıyla buruşturduğunuzu düşünün. Ayna nöronlar empatiyi mümkün kılar ama bunu kesinlikle garanti etmez: İnsanlar sevmedikleri ya da kendilerinden daha güçsüz, daha düşük statüde bireylere bakarken kapanıverirler.[15]

Ayna sisteminin en önemli işlevlerinden biri de **sosyal öğrenme**yi, yani gözlem yoluyla öğrenme sürecini kolaylaştırmasıdır. Daniel Haun'un yönettiği deneylerde,[16] küçük çocukların daha önce öğrendiklerini yok saymak ve bir ödülden vazgeçmek pahasına olsa bile akranlarının davranışlarını kopyaladığı bulunmuştur. Çalışmalardan birinde küçük çocuklara bir top ve üzerinde üç adet top boyutunda delik olan bir kutu verildi; çocuklar topu belli bir deliğe koymanın (örneğin orta delik) onlara bir parça çikolata kazandırdığını hızla öğrendi. Bu öğrenme evresinin ardından her çocuk toplarını başka bir deliğe (örneğin sol delik) atarak çikolata kazanmayı öğrenmiş başka bir grup çocuğa katıldı. İkinci evrede, çocuklar topu önceki deliğe yerleştirmeleri karşılığında çikolata almaya devam edecekti, fakat birçoğu öğrendiklerini (ve çikolatayı) terk ederek kendi akranlarına uyma eğilimi gösterdi ve kuralı biraz

farklı öğrenmiş çocuklara uyum sağladı. Aynı deney, oldukça sosyal hayvanlar olan şempanzeler ve orangutanlarla yapıldığında, onlar bu konformist eğilimleri göstermedi, bunun yerine kendi ödüllerini olabildiğince artıran davranışta ısrar ettiler. Bir kez daha, insanlardaki gruba uyma dürtüsünün— sonunda çikolata olsa bile—kişisel bir tercihi değiştirebileceğini görüyoruz.

Konformiteyi Sağlayan Doğrudan Olmayan Etkenler Konformite eylemlerinin çoğu, herhangi bir "baskı" uygulandığına dair bir algı olmaksızın meydana gelir. Örneğin, televizyon komedilerindeki gülme efektleri o kadar yaygındır ki onları zar zor fark ederiz, yine de aktardıkları bilgi (yani başkalarının bir şeyleri komik bulduğu bilgisi) o şeye verdiğimiz yanıtı derinden etkiler.

1984 yılında Amerikan siyasetinin ünlü bir döneminde 73 yaşındaki başkan Ronald Reagan yeniden adaylığında zorluklar yaşıyordu. Halihazırda Amerikan tarihinin en yaşlı başkanı olan Reagan'ın işin gereklilikleri için çok yaşlı olduğu endişesi hâkimdi. Çok daha genç olan rakibi Walter Mondale başkan yardımcılığı yapmıştı ve sevilen bir senatördü. Hem deneyimliydi hem de genç ve güçlüydü. Yine de Reagan Mondale'i açık ara farkla mağlup etti. Reagan seçmenlere nasıl güven vermişti de seçimleri böyle bir farkla kazanmıştı? Kısmen mizahla, özellikle de adayların karşı karşıya geldiği ikinci tartışma sırasında yaptığı bir espriyle. Başkan olmak için çok yaşlı olup olmadığı sorulduğunda Reagan "Bu kampanyada yaşı bir mesele haline getirmeyeceğim," demiş, "Siyasi amaçlar için rakibimin gençliğinden ve deneyimsizliğinden faydalanmayacağını," diye devam etmişti. Mondale de dahil izleyiciler Reagan'ın ironik esprisini gülerek alkışlamıştı, çok sayıda seçmen o anda Reagan hakkındaki fikirlerini değiştirmişti. Besbelli bu ve üzerinde çalışılmış diğer esprileri onlara başkanın zihinsel açıdan hâlâ sağlam olduğu güvencesini vermişti.

Yıllar sonra yaptıkları akıllıca bir deneyde Steven Fein ve meslektaşları[17] bu tartışmayı hiç duymamış veya izlememiş (o zamanlar daha bebektiler) üniversite öğrencilerine meşhur tartışmanın kayıtlarını izletti. İlk durumda tartışmayı tıpkı 1984 yılında halkın gördüğü gibi sundular. İkinci durumda Reagan'ın yaş ve deneyimsizlik esprisi dahil en esprili cümleleri kaldırıldı. Üçüncü durumda ise Fein esprili cümleleri bıraktı fakat izleyicilerin gülüşmesini ve alkışları çıkardı. Bantı seyrettikten sonra katılımcılar adayları ne kadar beğendiklerini değerlendirdiler ve tartışmada kimin daha başarılı

olduğunu tahmin ettiler. Orijinal kayıtta yapılan her iki değişiklik de fark yaratmıştı. Reagan'ın esprilerinin kaldırılması, Reagan'ın tartışmayı kazandığı algısını tamamen silmeye yetmişti. Fakat asıl önemli olan esprilerin kendisi değildi. Gözlemciler izleyicilerin tepkisi olmaksızın Reagan'ın şakalarını duyduğunda, çoğu Mondale'in kazandığını düşündü; gülme seslerini de duyduklarında Reagan'ın kazandığını düşündüler! Doğrudan baskıya gerek yoktu, başkalarının gülmesi yeterliydi. Konformite büyük ölçüde böyle işler, çevredeki sosyal işaretler bize başkalarının ne hissettiğini, düşündüğünü ve yaptığını söyler, bunlar da ne hissettiğimizi, düşündüğümüzü ve yaptığımızı etkiler.

Şimdi hayali üniversite öğrencimiz Sam'e dönelim. Sam'in televizyonda bir senatör adayını izlediğini ve onun içtenliğinden olumlu olarak etkilendiğini hatırlayın. Fakat arkadaşlarının adayın samimiyetsiz olduğu yönünde hemfikir olması onun üzerinde büyük bir sosyal baskı yaratmıştı ve o da sözle de olsa onların görüşüne katılmıştı.

Bu küçük öykü bile ilginç sorular ortaya çıkarıyor: (1) İnsanların grup baskısına uyum sağlamasına ne neden olur? Sam'i etkileyen nedir? (2) Grup baskısının niteliği neydi? Sam'in tanıdıkları onun gruba uymasına neden olmak için ne yapıyordu? (3) Tüm arkadaşlarının karşıt fikirde olduğunu öğrendiğindeki o kısa ve huzursuzluk verici zamanda Sam kendi fikrini gözden geçirdi mi? Yoksa Sam kendi fikrini değiştirmeyip yalnızca aday hakkında söylediğini mi değiştirdi? Eğer fikrini değiştirdiyse, bu kalıcı mıydı, yoksa yalnızca o akşam için miydi?

Ne yazık ki Sam hayali bir karakter ve ona bu soruları soramayız. Üstelik etten kemikten bir Sam'in bile bize kesin bilgi verebileceği meçhul, çünkü insanların kendi davranışlarını doğru ve kesin bir biçimde açıklama becerisi sınırlıdır,[18] ayrıca bu davranışlara neden olan çok sayıda etken bulunur. Sam'in ilk baştaki fikrine ne kadar güvendiğini bilmiyoruz, beraberce adayın konuşmasını seyrettiği insanları ne kadar sevdiğini bilmiyoruz, kendisini ve diğerlerini içtenliği tespit etmek konusunda başarılı bulup bulmadığını bilmiyoruz, genelde güçlü bir kişi mi yoksa silik bir tip mi olduğunu bilmiyoruz, bütün gün ders çalıştıktan sonra ne kadar irade gücü kaldığını da bilmiyoruz. Bu sorular çoğaltılabilir.

Yapabileceğimiz şey, insanların Sam'inkine benzer ikilemler yaşayacağı ve konformiteyi etkilediğini düşündüğümüz etkenleri kontrol edip değiştirebildiğimiz deneyler yapmak. Sosyal psikoloji

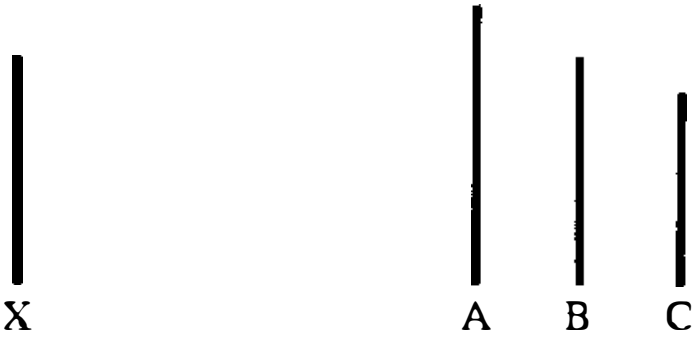
alanında, Muzafer Sherif ve Solomon Asch'ın araştırmasının öncülük ettiği çok sayıda çalışma bunu yapmıştır.

Sherif ve Asch'ın Klasik Deneyleri Karanlık bir odadaysanız ve uzaktan sabit bir ışık noktasına bakıyorsanız bir süre sonra ışık hareket ediyormuş gibi gelir. Bu görsel yanılsamaya *otokinetik etki* denir. Muzaffer Sherif[19] algıların sosyal etkilerle nasıl değiştiğini çalışmak için bu yanılsamayı kullandı. Üniversite öğrencilerinden karanlık bir odada oturmalarını ve kısa aralıklarla gösterilecek bir ışık noktasına bakmalarını istemişti. Nokta her "hareket ettiğinde", öğrenciler ne kadar uzağa gittiğini söyleyecekti. Her bir öğrenci tek başına çok sayıda deneme yapmış ve bu birçok deneme sonucunda tutarlı bir mesafede, çoğunlukla beş ila on beş santimetrede karar kılmıştı. Ardından öğrenciler karanlık odaya küçük gruplar halinde alındı ve görevi tekrarlamaları istendi. Bu sefer tahminlerini yüksek sesle söyleyeceklerdi. Sherif başkalarının varlığının kuvvetli bir etkisi olduğunu fark etti: Neredeyse herkesin yargısı grup ortalaması yönünde hareket etmeye başlamıştı. Örneğin, kendi başımayken ışığın beş santimetre hareket ettiğini gördüysem fakat grup arkadaşlarım ışığın on beş santimetre hareket ettiğini söyleme eğilimindeyse, bu sefer ışığın on santimetre hareket ettiğini söylemeye başlıyordum. Keza önceden daha fazla hareket görenler de benim söylediklerimi duyunca daha az hareket gördüklerini belirtecekti. Üstelik değişiklik kalıcı oluyordu. Grubun görüşlerine maruz bırakıldıktan sonra grup üyeleri yeniden test edildiğinde, yanıtları grubun kendi yargıları üzerindeki etkisini yansıtmayı sürdürüyordu. Sherif daha sonra işbirlikçi deneklerin yaptığı rastgele tahminlerle grup normunu tutarlı bir biçimde biçimlendirebildiğini gördü. Mevcut normdan sapma çok büyük olmadıkça, grubu istediği yöne doğru götürebiliyordu.

Bir ışık noktasının ne kadar hareket ettiğini tahmin etmek doğası gereği bir belirsizlik içeriyordu. Birkaç yıl sonra Solomon Asch, yargı nesnesi belirsizliğe yer vermeyecek bir şey olduğunda neler olduğunu görmek istedi.[20] Ya yargıladığınız şey optik bir yanılsama değil de gözünüzün önündeki açık seçik bir gerçekse? Asch konformitenin hızla düşeceğini tahmin etmişti.

Kendinizi şöyle bir konumda düşünün: Algısal yargılama hakkında bir deneye katılmak için gönüllü oldunuz. İçinde altı katılımcının bulunduğu bir odaya giriyorsunuz. Deneyci hepinize üç düz çizginin (A, B ve C çizgileri) yanında kıyaslama amaçlı olarak başka

bir düz çizgi (X çizgisi) gösteriyor. Göreviniz üç çizgiden hangisinin uzunluk bakımından X çizgisine en yakın olduğu konusunda bir yargıya varmak. Bu görev size gülünç derecede kolay geliyor.



B çizgisinin doğru yanıt olduğu ayan beyan ortada, sıranız geldiğinde B diyeceksiniz. Fakat daha sıranız gelmedi. Sondan ikincisiniz. Sırası gelen genç adam çizgilere dikkatle bakıyor ve "A çizgisi" diyor. Ağzınız açık, ona hayretle bakıyorsunuz. "Bir salak bile B olduğunu görebilecekken nasıl A olduğuna inanır?" diye kendinize soruyorsunuz. "Ya kör ya da deli olmalı." Şimdi yanıt verme sırası ikinci kişide. O da A çizgisini seçiyor. Harikalar Diyarı'ndaki Alice gibi hissetmeye başlıyorsunuz. "Bu nasıl olur?" diye kendinize soruyorsunuz. "Bu iki kişinin ikisi de kör ya da deli olabilir mi?" Fakat bir sonraki kişi de "A çizgisi" diye yanıt verince çizgilere bir daha bakıyorsunuz. Duyulmayacak bir sesle, "Belki de deli olan benimdir," diye mırıldanıyorsunuz. Şimdi sıra beşinci kişide ve o da doğru çizginin A olduğunu söylüyor. Sonunda sıranız geldi. "A çizgisi, tabii ki," diyorsunuz. "Başından beri biliyordum zaten."

Asch'in deneyinde yarattığı çatışma buydu. Tahmin edeceğiniz gibi sizden önceki insanlar onun elemanlarıydı ve yanlış yanıt vermeleri istenmişti. Algısal yargılama görevinin kendisi görece kolaydı; insanlar, tek başınayken çizgilerin uzunluğunu tahmin etmeleri istendiğinde neredeyse hiç hata yapmadılar. Aslında iş o kadar kolaydı ve doğru cevap o kadar belliydi ki Asch'in kendisi de grup baskısına boyun eğecek çok fazla kişinin olmayacağına inanıyordu. Fakat öngörüsü yanlış çıktı. 12 denemeden oluşan bir seride diğer tüm öğrencilerin aynı yanlış yanıtta hemfikir olduğunu gördüklerinde, katılımcılardan yaklaşık dörtte üçü en azından bir denemede yanlış yanıt vererek gruba uyum sağladı. Tüm denemeler söz konusu olduğunda öğrencilerin ortalama yüzde 35'i yanlış yanıta uyum sağladı.

Asch deneylerini yirminci yüzyılın ortalarında yapmıştı. Bu deneylerin sonuçları ne kadar güçlü olsa da, Amerikan üniversite öğrencilerinin günümüzde farklı olduğunu söyleyerek bulgularını reddetmek çekici geliyor. Bilgisayarın ve internetin gelişiyle artık daha sofistike insanlar olduğumuzu ve dolayısıyla bu türden bir grup baskısına çok daha az hassas olacağımızı düşünebilirsiniz, ama işin aslı öyle değil. Yıllar içinde Asch deneyi çok kez başarıyla yinelendi. Bir ulusal televizyon kanalında (*Dateline*) yapılan çarpıcı bir gösteride Anthony Pratkanis[21] deneyi tam da Asch'in 50 yıl önce yaptığı gibi yineledi. Bu yineleme deneyinin katılımcıları da üniversite öğrencileriydi ve birçoğu kendini konformizm karşıtı görüyordu. Sonuçlar neredeyse Asch'inkilerin aynısıydı.

Bununla birlikte, gruba karşı gelme eğiliminde bazı kültürel farklar bulunur. Bu farklardan biri atasözleri arasındaki karşıtlıkta iyice görünür: Amerika'da "Gıcırdayan teker yağlanır" (Anlamı: "Sesini yükselt ki seni duysunlar!") denirken, Japonya'da "Baş veren çivi çekiçlenir" (Anlamı: "Gruptan sapma") denir. Rod Bond ve Peter Smith[22] Asch prosedürünü 17 farklı ülkede kullanarak yaptıkları 133 deneylik analizde, grup ahengine açıkça değer veren, kolektivist (ortaklaşacı) toplumlarda (Japonya ve Çin gibi) konformitenin bireyci toplumlara (ABD ve Fransa gibi) göre çok daha yaygın olduğunu gördü.

Yine de, her nerede olurlarsa olsunlar, insanlar için grup baskısına dayanmak çok zordur ve gruba uymamanın sıkıntısı yalnızca yüzlerinde değil nörolojik etkinliklerinde de görülür. Gregory Berns ve meslektaşları[23] Asch'in prosedürlerini katılımcıların nöral etkinliklerini fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (fMRI) ile izleyerek yineledi. Bu taramalar grup baskısına karşı koyan katılımcılar ve grup baskısına boyun eğen katılımcıların arasında önemli bir farklılık gösteriyordu. Karşı koyanlarda, beynin acı, korku ve duygusal rahatsızlıkla ilişkilendirilen amigdala bölgesinde artan etkinlik gözleniyordu; bu durum, gruptan farklı davranmanın[24] tıpkı toplum tarafından reddedilmek gibi[25] fiziksel acı sinyalleri oluşturduğunu gösteriyor.

Bu deneyler tarafından ortaya çıkarılan durum özellikle merak uyandırıcı, çünkü gruba uyma eğilimi gösterdiğimiz birçok durumun aksine burada bireyselliğe karşı açık kısıtlamalar yoktu. Genellikle norma uymamanın cezası gayet açıktır. Örneğin, ben kravat takmaktan hep nefret ettim ve sonunda dünya benimle aynı noktaya geldi; şimdilerde kravat takmak çok seyrek talep ediliyor. Fakat

1960'lı yıllarda ben genç bir öğretim üyesiyken giyim kuralları çok daha resmiydi. Öyle ki, lüks bir restoranda bir akşam yemeğine gidecek olsam, şef garson bana sundukları kravatı takmazsam beni içeri almayacaklarını kibarca (ama kesinkes) belirtirdi. Yani, ya kravatı takıp o restoranda yemek yiyebilirdim ya da bağrım açık, rahat ama aç bir halde orayı terk edebilirdim. Benzer bir sürü durumda olduğu gibi bu durumda da gruba uymamanın olumsuz sonuçları açıkça belirtilmekteydi. Janis grup düşüncesi çalışmalarında tipik olarak bir ya da iki kişinin grubun normlarını uygulatmak amacıyla öne çıktığını görmüştü. Janis'in onları adlandırdığı gibi bu kendine vazife çıkarmış *zihin bekçileri*, gruba uymayı ve fikir birliğini teşvik ediyordu. Restorandaki şef garsona çok benzer biçimde zihin bekçileri de grubun bir parçası olmak istiyorsanız grubun normlarına uymak zorunda olduğunuzu açıkça ortaya koyar.

Fakat Asch'in deneyinde ve Sam ile arkadaşlarının örneğinde durum çok daha incelikliydi. Bu durumlarda konformitenin açık bir ödülü yoktu, sapmanın açık bir cezası yoktu, hatta sapkınları yola getirmek için dürtükleyen zihin bekçileri de yoktu. Yalnızca insanlar gördüklerini düz bir biçimde ifade ediyordu. O zaman Asch'in katılımcıları neden uyum sağladı?

Konformitenin Nedenleri: Ait Olmak ve Bilgi Edinmek Konformitenin iki ana nedeni vardır: İlki diğer insanların değerli bilgi kaynakları olmasıdır; ikincisi, benzerliğimizi ve düşünsel akrabalığımızı göstererek gruptaki yerimizi güvenceye almasıdır, çünkü diğerlerinden çok farklı olmak rahatsızlık verir. İlk neden *enformatiftir*: Çoğunluğun fikir birliği karşısında insanlar kendi düşüncelerinin bir nedenle yanlış olduğunu düşünür. Diğeri ise *normatiftir*: İnsanlar içten içe kendi yargılarının doğru olduğunu düşünseler dahi çoğunluk tarafından kabul görmek, aynı fikirde olmadıkları için sevilmemekten kaçınmak için "kalabalığı izler". Asch'in deneyindeki ve düşüncelerin düz ve tarafsız bir şekilde ifade edildiği diğer deneylerdeki kişilerin davranışı, büyük ölçüde dışlanma hissinden kaçınmak için uyum sağlamak gibi görünmektedir. Bunu katılımcıların tek başlarınayken çizgiler hakkında kendi düşüncelerini dürüstçe söylemesinden anlayabiliriz.

Fiziksel gerçekliğin gitgide belirsiz bir hal aldığı durumlarda insanların "sosyal gerçekliğe" daha fazla güvenmesi, başkalarının davranışına uyum sağlamanın bir nedenidir.[26] Bir başka ifadeyle, başkalarının davranışı neler olduğunu anlamak için elimizde bulu-

nan en iyi rehberdir. Bu gibi durumlarda, Sherif'in deneylerinde ve bu bölümün başında Thurber'ın anlattığı öyküde olduğu üzere konformitenin görüşlerimizi ve gerçeklik algımızı değiştirmesi çok olasıdır. Eğer diğerleri bir şeyi yapıyorsa, bu yapılması doğru olan şey olmalıdır.

Bir örnek normatif ve enformatif konformite arasındaki ayrımı açık hale getirecektir. Yıllar önce tanımadığım bir binada tuvaleti kullanma ihtiyacı hissettim. "Tuvaletler" işaretini izleyerek o iki kapıyı da buldum, fakat birisi üzerlerindeki işaretleri kaldırmıştı ve erkekler tuvaletini kadınlar tuvaletinden ayıramıyordum. Tam bir ikilemdi bu; yanlışlıkla kadınlar tuvaletine girip rezil olmak ya da orada bulunan bir kadını utandırmak (ya da korkutmak) istemediğim için kapılardan birini açıp bakamıyordum. Orada bir ayağımdan diğerine zıplayarak rahatsız bir halde beklerken solumdaki kapı açıldı ve içeriden bir adam çıktı. Oh deyip içeri girdim, çünkü doğru bilgiyi almıştım.

İnsanlar çoğu zaman muhteşem bilgi kaynaklarıdır ve onlara uymak hem kesinlik hem de ait olma ihtiyaçlarımızı tatmin eder. Anneler Günü'nde annenize telefon etmek ve bir sınavda başarılı olmak için çok çalışmak insanların yaptığı ve yapılması doğru olan şeylerdir. Fakat bazen Asch'in deneyindeki öğrenciler gibi oluruz; doğru olma ihtiyacımız ait olma ihtiyacımızla çatışır. Bu deneydeki katılımcılardan biri olsanız ve ilk anda doğru yanıtın B çizgisi olduğunu bilseniz, bu durumda bunu söylemek doğru olma arzunuzu tatmin eder, ama aynı zamanda arkadaşlarınızın beklentilerine karşı gelmiş olursunuz ve onlar da sizin tuhaf biri olduğunuzu düşünebilir. A çizgisini seçmek diğerlerinin sizi kabul etmesini sağlayabilir, fakat onların yanlış cevabı verdiğine ikna olduğunuz sürece doğru olma arzunuza karşı gelir.

Doğru olmak ve grubun hoşuna gitmeye çalışmak arasındaki bu temel çelişki en büyük zaaflarımızın bazılarının kökeninde yatmaktadır. Joshua'nın sosyal psikoloji dersinde her yıl öğrenciler adlarını belirtmeden en pişman oldukları ve zaman yolculuğu yapabilseler değiştirecekleri gruba uyma davranışlarını yazıyor. Her yıl ciddi sayıda öğrenci salt akranlarının örtük ya da açık kabulünü kazanmak için bir başkasına zorbalık ettiğini, onunla alay ettiğini veya onu küçük düşürdüğünü itiraf ediyor. Öğrencilerden biri "O çocuğu yıktığımı biliyordum," diye yazmış ve yaz kampında bir gece "tuhaf görünüşlü bir oğlanla" nasıl acımasızca alay ettiğini anlatmıştı. "Ağlamamak için uğraştığını duyabiliyordum. Benim birkaç

ranza ötemde yatıyor, karanlıkta ona vermiş olduğumuz *maymun* adını söylemeyi bırakmamız için yalvarıyordu. Ama arkadaşlarımın kahkahalarıyla dolduruşa gelip devam etmiştim. Hâlâ ben o zavallı çocuğun hayatını yıkarken arkada kopan kahkahaları duyabiliyorum... Kendimi bu yüzden hiç affetmedim." Bir başka öğrenci sekizinci sınıftayken annesi ona üzerinde (sekizinci sınıf öğrencileri için o zamanlar çok kıymetli olan) Abercrombie logosu olmayan daha ucuz bir gömlek almak istedi diye onunla bir ay boyunca konuşmamıştı. "Annemden bu nedenle ne çok *nefret* ettiğime inanamıyorum," diye yazmış. "Gömleğimde o ufak geyik yok diye onu *öldürmek* istemiştim." Bir başka öğrenci bir cinayete tanık olup bunu polise hiç anlatmadığı için pişmandı. "Bizim mahallede polisle konuşmazdık," diyordu. "Kural böyleydi."

Sosyal psikoloji öğrencilerinin geçmişte yaptıkları gruba uyma davranışlarını hatırlamaları istendiğinde anlattıklarının aksine, çoğumuz kendimizin doğru olma arzusuyla davrandığımıza, başkalarınınsa grubun hoşuna gitme arzusuyla davrandığına inanırız. İnsanlar Asch'in yaptığı konformite deneyini izlediğinde, kendilerinin gruba ne kadar uyacağını küçümser, başkalarının ne kadar uyacağını ise abartır.[27]

Gördüğümüz gibi gruba uyma davranışı bazen kuralları çiğneme korkusuyla oluşur, bazen de belirsizliği ortadan kaldıran bilginin edinilmesiyle. Fakat bu ikisini ayırt etmek her zaman kolay değildir. Gruba uyma davranışı çoğunlukla aynıdır, bu ikisini ayıran anahtar öğe ceza veren bir mercinin varlığı ya da yokluğudur. Freedonia adlı hayali ülkede konukların yemek yedikten sonra geğirmesinin kibarca olduğunu ve ev sahibine yemeği beğendiklerini göstermenin bir yolu olduğunu düşünün. Diyelim ki bunu bilmiyorsunuz ve Freedonia ileri gelenlerinden birinin evine bazı diplomatlarla beraber ziyarete gittiniz. Yemekten sonra bu diplomatlar geğirmeye başlarsa, siz de muhtemelen geğirirsiniz. Size kıymetli bir bilgi vermektedirler: Doğru bir hareket yapmak için geğirmeye uyum sağla. Fakat diyelim ki aynı eve yanınızda size Freedonia ağır sıklet güreş ekibinin üyeleri olarak tanıtılan, kaba saba, iri genç adamlarla gittiniz. Bu azmanlar yemekten sonra geğirirse onlara uymayabilirsiniz, muhtemelen bunu görgü kurallarına aykırı bir davranış olarak görürsünüz. Fakat onları izlemediğiniz için size kızgınlıkla bakarlarsa siz de geğirebilirsiniz; bunu size verdikleri bilgi nedeniyle değil, uyumlu biri olup kaba davranışlarına katılmadığınız için reddedilmekten veya kırık bir burundan korktuğunuz için yaparsınız.

Uygun davranışı saptamak üzere başkalarını gözlemlemekten doğan gruba uyma davranışının sonuçları, kabul edilmek veya cezalandırılmaktan kaçınmak için yapılan gruba uyma davranışının sonuçlarından daha güçlüdür. Kendimizi başkalarının davranışını kendi davranışımız için bir şablon olarak kullanmak durumunda olduğumuz belirsiz bir durumda bulsak, daha sonraki benzer durumlarda da yeni öğrendiğimiz davranışı yinelememizin olası olduğunu söyleyebilirim. Bu tabii daha sonra eylemlerimizin uygunsuz ya da yanlış olduğuna dair bilgi almadığımızda geçerli olur. Şimdi Freedonialı ileri gelenin evine akşam yemeğine davetli olduğunuzu varsayın ama bu sefer tek davetli sizsiniz. Soru şu, yemekten sonra geğirir misiniz, yoksa geğirmez misiniz? Eğer onun evindeki ilk yemekte bunun yapılması gereken şey olduğunu (diplomatlarla yemek yediğiniz zaman gibi) fark edip geğirdiyseniz, ileri gelenle tek başına yemek yedikten sonra da geğirmeniz oldukça olasıdır. Fakat onun evindeki ilk yemekte kabul edilmemekten veya cezalandırılmaktan korktuğunuz için geğirdiyseniz (güreşçilerle yemek yediğiniz zaman gibi) tek davetli siz olduğunuzda neredeyse kesinlikle geğirmezsiniz.

Konformiteyi Artıran ve Azaltan Faktörler

Sam'e ne oldu? Favori senatör adayının samimiyetsiz olduğuna okul arkadaşları tarafından ikna mı edildi, yoksa yalnızca kabul edilmek için mi onların görüşlerine uyum sağladı? Böyle soruları yanıtlamak için konformiteyi etkileyen ve aynı zamanda grup düşüncesini engellemekte kullanılabilecek etkenleri ele almakta fayda var.

Modellerin Prestiji ve Yaygınlığı Belli bir durumda neler olduğundan emin değilsek davranışları en güvenilir bilgiyi sağlayan insanlara uyma eğilimi gösteririz. Diyelim ki kırmızı ışıkta geçmenin çok seyrek yaşandığı ve kaşların çatılmasına neden olduğu bir kentte yaşıyorsunuz, diğer yandan kırmızıda geçip birkaç saniye kazanmayı da gerçekten istiyorsunuz. Saha deneyleri iyi giyimli birinin kırmızı ışıkta geçtiğini görürseniz kırmızı ışıkta geçme olasılığınızın, hırpani kılıklı birini gördüğünüz duruma göre daha yüksek olduğunu gösteriyor.

Popüler yazar Malcolm Gladwell[29] saygı duyulan ve etki alanı geniş kişilerin doğru zamanda doğru yerde olması durumunda, sosyal trendlerin konformite mekanizması yoluyla genelde aniden ve

çarpıcı bir biçimde değiştiğini öne sürmektedir. Bir video viral halde yayıldığında, bir trend bir anda "salgın" haline geldiğinde ya da bir ayakkabı markası ansızın herkesin gardırobunda olması gereken bir parçaya dönüştüğünde, bunun nedeni engin sosyal ağlarla (örneğin binlerce Instagram ya da Twitter takipçisiyle) bağlantısı olan bir ya da iki kişidir. Onlar havalı yeni şeyi giymeye başlar, bu diğerlerinin o havalı yeni şeyi istemesine neden olur ve kısa süre sonra kritik kitleye ya da "taşma noktasına" erişilir ve trend patlar. Etkili insanların uzman olması gerekmez, bunlar yalnızca biliyor gibi görünen ya da Kardashian kardeşler gibi sırf ünlü oldukları için ünlü olan kişilerdir. Bugünlerde etki alanı geniş kişiler, tvitleri ve sosyal medya paylaşımları (bu paylaşımları alıp kendi mecralarında tekrar tekrar paylaşan) devasa kitlelere ulaşan insanlardır.

Çok sayıda insan aynı şeyi yaptığında bu özellikle bilgilendiricidir. Nerede yemeliyim? Yelp'e girip kalabalık ne düşünüyor diye bak. Ne okumalıyım? Amazon'da trend neymiş bir bak. Hangi yiyecek büfesi en iyisidir? Bahse girerim önünde en uzun müşteri sırası olandır. Kalabalığın yargısı (Yelp'te yorum yazan yabancıların toplamı gibi) insanların bağımsız yargılarından oluşuyorsa, kalabalık neyin iyi ve gerçek olduğu konusunda kendi tahminimize göre çok daha iyi bir öngörüde bulunabilir.[30]

Fikir Birliği Asch'in incelediği gibi yüz yüze gruplarda bir kişinin gruba uymasının belirleyen ana etkenlerden biri diğer herkesin aynı görüşü paylaşıp paylaşmadığıdır. En yüksek uyumu sağlamak için bu "diğer herkes" grubundaki insanların gerçek sayısının çok fazla olması gerekmez; fikir birliği grubu 3 kişiden oluşsa da 16 kişiden oluşsa da insanlar grup baskısına hemen hemen aynı oranda gruba uyar. Fakat fikir birliği kırıldığında konformite baskısı da kırılır. Sizin bakış açınıza sahip tek bir müttefik bile sizi bu baskıdan kurtarır; böyle durumlarda gruba uyma keskin bir biçimde düşer.[31] Fikir birliği farklı bir yanlış yanıt veren (grubun geri kalanı A derken doğru çizginin C olduğunu söyleyen) biri tarafından kırılsa bile başka bir itirazcının varlığı gruba uymayı ciddi anlamda azaltır ve katılımcı muhtemelen doğru yanıtı verir: B çizgisi. Grubun uyum yaratma gücünü ciddi biçimde düşürmek için tek bir itirazcı bile yeterlidir.[32]

Bağlılık Grup baskısına uyum bir kişinin kendi yargısına bir tür bağlılık oluşturması sağlanılarak da azaltılabilir. Kendinizi büyük bir beyzbol liginde hakem olarak hayal edin. İlk kalede yakın temas

oluyor ve koşucunun dışarıda olduğunu söylüyorsunuz, hem de takımın 50.000 taraftarı önünde. Maçtan sonra diğer üç hakem yanınıza geliyor ve her biri koşucunun faul yapmadığını söylüyor. Yargınızı değiştirme olasılığınız nedir? Bunu her üç hakemin de koşucunun faul yapmadığını belirttiği ve ardından sizin yargıya vardığınız bir durumla kıyaslayın. Böyle bir kıyaslama Morton Deutsch ve Harold Gerard'ın[33] Asch paradigmasını kullanarak yönettiği bir deneyde yapılmıştı. Katılımcıların seçimlerine önceden bağlılık oluşturmadığı durumlarda, yanıtların yaklaşık yüzde 25'inin çoğunluğun hatalı yargısına uyum sağladığını gördüler. Fakat bireyler diğer "hakemlerin" yargısını duymadan herkesin önünde yargılarını belirttiğinde yanıtların yüzde 6'dan daha azı çoğunluğun yargısına uydu.

Hesap Verme Sorumluluğu Bir problemi çözmek için biraraya gelmiş bir tartışma grubunun içinde olduğunuzu, diğerlerinin kararlarını kabul etmeniz için size baskı yaptığını varsayın. Buna ek olarak, toplantının sonunda kararınızı grubun diğer üyelerine açıklamanız gerekeceğini düşünün. Sizce bunun düşüncenize nasıl bir etkisi olur? Araştırmalar çoğu durumda böyle bir hesap verme sorumluluğunun gruba uyma eğiliminizi artıracağını göstermiştir.[34]

Peki ya size olabildiğince doğruya bağlı olma talimatı verildiyse ne olur? Bu soruyu yanıtlamak için Andrew Quinn ve Barry Schlenker[35] insanları kötü bir karara uymalarını sağlamak üzere tasarlanmış bir deneye dahil etti. Deneyin konformite bölümü başlamadan önce deneyciler iki şey yaptı: (1) Katılımcıların yarısına olabildiğince doğruyu söylemelerinin önemini söylerken, diğer yarısına ise iş birliğinin önemini söylediler (2) Her bir koşuldaki katılımcıların yarısına da kararlarını verdikten sonra bu kararı alırken nasıl akıl yürüttüklerini gruba açıklamaları gerekeceğini söylediler. En bağımsız davranan ve en iyi kararları verenler doğru olmaya yöneltilen ve grup fikrine neden uymadıklarını grubun karşısına geçip anlatmak durumunda kalanlar oldu. Bu kişiler doğru olmaya yönlendirilen fakat hesap verme sorumluluğu olmayanlara göre daha bağımsız davrandı. Bu durumun ortaya koyduğu şey, aldıkları aptalca ve itaatkâr bir karar yüzünden sorumlu tutulacaklarını düşünmedikleri sürece, insanların çoğunun sırf uyum sağlamak adına uyum sağlayacaklarıdır.

Benlik Saygısı ve Güvende Hissetme Düşük benlik saygısı olan kişilerin grup baskısına boyun eğme olasılığı yüksek benlik saygısı

olanlara göre genel olarak daha yüksektir.[36] İnsanlar eldeki göreve (örneğin çizgilerin uzunluğunu göz kararı ölçmek gibi) hiç yetenekleri olmadığına ya da çok az yetenekleri olduğuna inandırılırsa, uyum eğilimleri artar. Bir işte önden başarı sağlamalarına fırsat verilirse ve böylece yeteneklerine güvenleri gelirse, uyum olasılıkları göreve hazırlık yapmadan başlayanlara göre çok daha düşük olur.[37]

Benzer biçimde, herhangi bir grubun içinde ne kadar güvende hissettiğimiz grubun normlarından ne kadar rahatça sapacağımızı belirler. Dostumuz Sam kendisiyle tartışmayı izleyen kişiler tarafından sevildiğine ve kabullenildiğine emin hissetseydi, itirazını dile getirme olasılığı daha yüksek olurdu. Bu olguyu ortaya koymak amacıyla James Dittes ve Harold Kelley[38] üniversiteli erkekleri prestijli bir gruba katılmaları için topladı ve ardından onlara üyelerin herhangi bir katılımcıyı verimlilik yararına gruptan çıkarabileceği bilgisini verdi. Ardından grup reşit olmayanların suç işlemesi konulu bir tartışmaya girdi. Tartışma düzenli olarak durduruluyor ve her üyeye diğer her bir üyenin grup için değeri soruluyordu. Tartışmanın ardından her üyeye diğerlerinin onu nasıl değerlendirdiği gösterildi; aslında üyelere önceden düzenlenmiş sahte geribildirimler veriliyordu. Bazı üyeler sevildikleri ve kabul edildiklerine, diğerleri ise pek popüler olmadıklarına inanmaya yönlendirildi. Ardından, her üyenin gruba uyma oranı, tartışmada ortaya koyduğu görüşlere ve basit bir algılama görevini yerine getirirken grup baskısına duyarlılığına bakılarak ölçüldü. Yalnızca az kabul edildikleri hissettirilen katılımcıların tamamen kabul edildikleri hissettirilenlere göre diğerleri tarafından oluşturulan normlara uyma oranı daha fazlaydı. Yani grupta güvenli bir yer edindik mi rahatlarız ve görüşlerimizi daha özgürce ifade ederiz.

Yaş Gördüğümüz gibi küçük çocuklar bile akranlarının yaptıklarına istemsizce uyum sağlar. Konuşma ve aksan örüntüleri de dahil olmak üzere birçok şeyi aslında böyle öğreniriz.[39] Fakat gruba uyma baskısı 10 ila 25 yaş arasındaki genç bireylerde en yüksektir. Bu zamana kadar beynin planlama, gelecek hakkında düşünme, riski değerlendirme ve dürtüleri bastırmayı yöneten özdenetim sistemleri hâlâ gelişim halindedir. Yetişkinlerin ezelden beri ergenlerde gözlemledikleri şeylerin doğru olduğu ortaya çıkmıştır: Genç yetişkinler birbirlerinin yanında oldukça farklı kişiler haline gelir ve bu sıklıkla kendilerine ve sağlıklarına zarar verir. Genç yetişkin sürücülerin arabada başka yolcular varken kazaya karışma olası-

lıkları yetişkin sürücülere nazaran üç kattan daha fazladır.[40] Laurence Steinberg ve meslektaşları[41] genç yetişkinlerin kırmızı ışığı ihlal etme, uyuşturucu ve alkol kullanma, dükkân soyma gibi riskli davranışları "tehlikeli" değil de "heyecan verici" olarak yorumlama olasılıklarının, yanlarında akranları varsa daha yüksek olduğunu görmüştü. Akranlar oradaysa beynin haz merkezleri etkinleşir ve özdenetimi sağlayan prefrontal korteksin tam anlamıyla gelişmediği çağda genç bireylerin tehlikeli, aptalca eylemlere girişme eğilimi daha fazladır. Bir genç yetişkin şiddeti uzmanının belirttiği gibi, "Yeryüzünde yürüyen en aptal yaratık, akranları eşliğinde gezinen ergen bir oğlandır."[42] Belki de, ama ergen kızlar da onlardan eksik kalmaz. Abigail Baird,[43] bir ergen akran grubunda, popüler bir kız görüşünü ifade ettiğinde, bu saçma bir görüş de olsa diğer grup üyelerinin bir şekilde kendilerini bu görüşü kabul etmeye ikna ettiğini gözlemlemiştir. Bir çalışmada genç yetişkin kızlara o bölgede bir köpekbalığı görüldüyse okyanusta yüzmenin iyi bir fikir olup olmadığı sorulmuştu. Bireysel olarak tüm kızlar görüşlerinde ısrar etti; hiçbir şekilde suya girmezlerdi. Fakat kızlar grup halindeyken ve Baird baskın kızın soruyu bunun etkileyici bir macera olabileceği şeklinde yanıtlamasını sağladığı zaman, köpekbalıklarıyla yüzmek için gerekçeler bulmaya çalışarak onunla aynı fikirde olduklarını söylemeye başladılar.

Grubun Özellikleri Bir grup şu koşullarda gruba uyma davranışı sağlamakta daha etkilidir: (1) Uzman görünen bireylerden oluşuyorsa, (2) Üyeler yüksek sosyal statü sahibiyse (örneğin bir lisedeki popüler çocuklar gibi) ya da (3) Üyeleri yaş, meslek, siyasi ideoloji, ırk ve etnisite gibi alanlarda belirgin bir biçimde benzerse. Bu nedenle, Sam arkadaşlarının siyasette ve insanların samimiyeti konusunda yargıya varmakta uzman olduğunu düşünseydi, onlara uyması daha olası olurdu. Statüleri daha yüksekse ve o gruptan biri olmak istiyorsa, onların görüşlerine boyun eğmesi daha olası olurdu. Kendi okul arkadaşlarına uyması örneğin 10 yaşındaki çocuklardan oluşan gruba, bir grup inşaat işçisine veya bir grup Portekizli biyokimyacıya uymasına göre daha olası olurdu. Son olarak, ırksal açıdan homojen bir grupta bulunursa, ırksal açıdan çeşitli bir grupta olduğundan çok daha fazla uyum gösterecektir. Asch'inkine benzer bir yargı oluşturma görevinde beyaz erkek üniversite öğrencileri üç akranlarının hemfikir olduğu (ama yanlış) yargılara maruz bırakılmıştı. Öğrenciler, bu üç akranın beyaz olması durumunda, grupta başka

bir ırktan bir öğrenci bulunması durumuna göre daha fazla uyum gösterdi. Bu bulgudan gerçek yaşamda kullanılabilecek bir sonuç çıkarabilirsiniz: Irksal çeşitlilik grup düşüncesini engellemektedir.[44]

Ait olduğumuz ve kendimizi özdeşleştirdiğimiz gruplar, yani **referans gruplarımız** kimliğimizi ve davranışlarımızı hem yansıtır hem de biçimlendirir. Referans gruplarımızı değiştirdiğimizde uymak adına çoğunlukla davranış ve tutumlarımızı da değiştiririz. Örneğin, yeni bir okula başlayan ya da okulda yeni arkadaş grupları bulan öğrenciler katıldıkları gruba benzeme eğilimleri gösterir; arkadaşlarına göre okul başarıları artar ya da azalır. "Onlar çok mu çalışıyor? Ben de çalışayım." "Ev ödevinin sıkıcı olduğunu ve yapmaya değmeyeceğini mi düşünüyorlar? Aynı fikirdeyim."[45] Benzer biçimde, siyasi açıdan muhafazakâr ailelerden çıkıp üniversiteye başladıklarında çok daha özgürlükçü çevrelere giren öğrenciler, evdeki daha muhafazakâr referans gruplarıyla sıkı bağlarını sürdürmedikleri sürece tutumlarında daha özgürlükçü hale gelirler.[46]

Christian Crandall[47] iki kız yurdundaki kadınların beden imgesini ve yeme alışkanlıklarını incelediği çalışmasında, gruba uyma davranışının özellikle zarar verici bir etkisini keşfetti. İdeal kadın bedeni imgesi hakkında ve bu imgeyi sürdürmek için tıkınırcasına yemek yemenin ve çıkarmanın iyi bir yol olup olmadığı konusunda her bir yurdun farklı kolektif tutumları vardı. Yurdun güçlü referans grubu, "doğru" beden tipine sahip olmak (ince olmak) ve doğru davranış (tıkınırcasına yemenin ve çıkarmanın ne kadar havalı olduğu) konusunda üyelerine baskı uyguluyordu. Kadınlar grubun ideal görüntü ve davranışına ne kadar sıkı sıkıya bağlı kalırsa o kadar popüler oluyordu. Yani herkesin ince olmanız ve aynı zamanda çok yemeniz gerektiğini düşündüğü bir yurttaysanız, fütursuzca yemek yiyip çıkardığınızda daha popüler oluyordunuz.

Sosyal Normlar

Konformite hakkındaki tartışmamız, bireylerin belli bir ortamda ya da belli bir topluluk içinde neyin sosyal açıdan uygun bir davranış olduğu hakkındaki fikirlerini, başkalarının neler yaptığını gözlemleyerek oluşturduğunu kuvvetle ortaya koyuyor. Bu algılanan normun kendi inanç ve eylemleri üzerindeki gücü, normun evrensel anlamda ne kadar desteklendiği yönündeki algılarına ve o durumu ve o topluluğu ne kadar umursadıklarına bağlıdır. Bir norm yal-

nızca **tanımlayıcı**, yani belli bir durumda *çoğu kişinin ne yaptığı* hakkındaki bilgimizi yansıtan bir norm olabilir. Bazı normlarsa **belirleyici**dir, yani *insanların ne yapması gerektiğini* (sigara içmeyi, cep telefonu kullanmayı ya da çöp atmayı yasaklayan işaretler gibi) açık buyruklarla belirtirler.

Kurumlar genellikle açık bir talepte bulunmaksızın norm yaratmak ister. Yıllar önce, Kaliforniya'nın art arda gelen kuraklıklarından birinde, çalıştığım üniversitedeki soyunma odalarını kullanan öğrencilerden yalnızca yüzde 6'sının üniversitenin duşları kısa tutma talebine uyduğu ortaya çıkmıştı. Bir önceki bölümde insanların suyu korumasını sağlamak için kullandığımız "ikiyüzlülük paradigması"ndan bahsetmiştim. Bu sefer öğrencilerim ve ben[48] basit bir saha deneyi yaptık; öğrencileri arkadaşlarının da kısa duş yaptığına inandırmayı ve duş sürelerini kısaltmalarını amaçlıyorduk. Rol modeli ve gözlemci olarak rol alacak birkaç erkek öğrenciden yardım aldık. İnsanların tasvip edilmeme veya ceza korkusuyla uyum göstermesini istemediğimizden, deneyi şu şekilde kurguladık: Rol modelimiz üniversitenin spor merkezindeki duş odasına boşken girecek, en uçtaki duşa gidecek, sırtını girişe dönerek duşu açacaktı. Birinin duşlara girdiğini duyar duymaz duşu kapatacak, sabunlanacak, sonra da hızlıca durulanacaktı; tıpkı yanındaki ilanların talep ettiği gibi. Ardından içeri giren öğrenciye çok da bakmadan orayı terk edecekti. Çıktıktan sonra bir başka öğrenci (gözlemcimiz) içeri girecek ve fark ettirmeden araştırma öznemizin önceki öğrenciyi örnek alıp sabunlanırken duşu kapatıp kapatmadığını not edecekti. Öğrencilerin yüzde 49'unun bu norma uyum gösterdiğini, hatta uygun davranışı aynı anda iki öğrenci gösterdiğinde konformitenin yüzde 67'ye çıktığını gördük! Bu demektir ki, belirsiz durumlarda, diğer insanlar "çoğu kişinin" bu durumda ne yaptığını bize göstererek o şekilde davranmamızı sağlayabilir.

Şimdi çöp atmayla ilgili normlara bir bakalım. Diyelim ki kütüphanenin otoparkındaki arabanıza yaklaşırken birilerinin sileceğinizin altına o sinir bozucu broşürlerden bir tane sıkıştırmış olduğunuzu görüyorsunuz. Broşürü alıp hiç düşünmeden buruşturuyorsunuz. Anahtar soru: Kâğıdı yere mi atarsınız, yoksa daha sonra çöp kutusuna atmak için cebinize mi sokarsınız? Yanıt: Yapacağınız şey büyük ölçüde, bu durumda diğerlerinin ne yapacağını düşünüyor sanız, ona bağlıdır. Robert Cialdini ve meslektaşları[49] yaptıkları bir saha deneyinde arabaların sileceklerine broşürler yerleştirdi ve arabalarına dönen insanların ne yapacağını gözlemlemek için bekledi.

Bazen işbirlikçi bir denek insanlar kütüphaneden çıkarken onların yanından geçiyor, duraklayarak yerde duran bir yiyecek torbasını alıp çöpe atıyordu. Kontrol durumunda yerde duran bir torba yoktu, işbirlikçi arabalarına yönelen insanların yanından yürüyüp geçiyordu. Bu durumda insanlar arabalarına ulaşıp broşürü gördüğünde, yüzde 37'si onu alıp yere attı. Yiyecek torbası modeli durumunda ise kâğıdı yere atanların oranı yalnızca yüzde 7'ydi.

Paralel bir deneyde[50] araştırmacılar rol modelini kaldırarak bunun yerine otoparkın görüntüsünü değiştirdiler; her yeri broşürlerle doldurdular ya da yerde yalnızca tek bir kâğıt bıraktılar veyahut da her yerin tertemiz görünmesini sağladılar. Sizce hangi durum insanların en çok çöp atmasını sağlamıştır? Yerler kâğıtlarla kaplıyken sürücülerin çoğu bunu örnek aldı, muhtemelen "Sonuçta otoparkın temizliği kimsenin umurunda değil, ben neden umursayayım?" diye düşünüyorlardı. Fakat yerde bir tek kâğıt dururken çöp atma oranları, yerlerin pırıl pırıl olduğu duruma göre daha azdı. Bu neden böyle olmuş olabilir? Yerde duran buruşturulup atılmış tek bir kâğıt, bize yerleri kirletmeye karşı belirleyici normu hatırlatır ve bize insanların büyük çoğunluğunun otoparkı temiz tutma normuna uyduğunu gösterir. Otoparkta hiç çöp olmadığında insanların çoğu muhtemelen bu normu aklına getirmez ve bu yüzden düşünmeden yeri kirletme olasılıkları daha yüksektir.

Bir başka deney dizisinde Kees Keizer ve meslektaşları[51] bu mantığı bir adım öteye taşıdılar. Çevredeki ipuçları insanların çoğunun kuralları hiçe saydığı izlenimini veriyorsa, kötü davranış ve norma karşı geliş artıyordu. Keizer'in ekibi Hollanda'daki bir kentte şehrin ortasındaki bir posta kutusuna büyük bir kısmı dışarı sarkan büyük bir zarf bıraktı; durum sanki birisi aceleyle (ve başarısızca) mektubu postalamaya çalışmış gibiydi. Zarfın penceresinden 5 Euro'luk bir banknot gözüküyordu. Oradan geçenler zarfı posta kutusunun içine mi itecekti, yoksa zarfı çalacak mıydı? Yanıt deneyciler tarafından manipüle edilen kritik bir ayrıntıya bağlıydı: Bazen posta kutusunun üzerinde grafitiler, etrafta saçılmış çöpler vardı; bazen de posta kutusu ve etrafı temizdi. Temiz posta kutusu durumunda geçenlerin yalnızca yüzde 13'ü zarfı çaldı. Grafiti ve çöp olduğunda geçenlerin yüzde 27'si zarfı çalıyordu. (Yine de düşük bir rakam, ama sonuçta olay Hollanda'da meydana geliyordu!) Bu deneyi "kırık camlar teorisi"nin test edilmesi olarak görebilirsiniz; bu teori, çevreden diğer insanların umursamadığı mesajını aldığımız durumlarda düzensizliğin davranışımıza bulaştığını öne sürer.[52] İnsanlar sanki kendile-

rine "Aman, bana ne. Başkaları sorumsuzca davranıyorsa, ben de davranırım," demektedir.

Özetleyecek olursak, insanlar ip uçlarını başkalarından alırlar ve ait oldukları grubun normlarından saptıklarında rahatsız hissederler, özellikle de bu gruba değer veriyor ya da kendilerini onunla özdeşleştiriyorlarsa. Birçok durumda (Asch deneyi gibi) normlar iyi tanımlanmıştır (herkes A çizgisinin daha uzun olduğunu düşünür). Başka durumlarda ise insanların normlar hakkında bir fikri yoktur ve onları başkalarının eylemlerinden çıkarsamak zorundadırlar. Bu yüzden duş odasındaki eleman, yerdeki çöpü alan adam ya da grafitilerin varlığı etkili olabilir. Birçok araştırmacı normların gücünü insanların davranışlarını değiştirmek için kullanmış, bazen etkileyici bir biçimde başarılı olmuştur. Örneğin, otel odalarındaki konuklardan havlularını tekrar kullanmalarını talep eden uyarılar "bu odada konaklayan konukların çoğu havlularını tekrar kullanmıştır" diye ifade edildiğinde daha etkili olur.[53] Bir milli parktaki yürüyüşçüleri fosilleşmiş ağaç kalıntılarını toplamama kuralını çok az kişinin ihlal ettiği yönünde bilgilendirmek, bu olayın sıklığını azaltmakta salt fosilleri toplamamayı talep eden işaretlere göre anlamlı ölçüde daha başarılı olmuştur.[54]

Bir Konformist Olarak Tepkisiz Seyirci

Gruba uyma eğilimimiz, insanların yardıma ihtiyacı olduğu zamanlarda eyleme geçmemizi engelleyebilir. 1964 yılında, *New York Times* şoke edici bir haber yayımlamıştı; bu haber sosyal psikoloji araştırmaları tarihinde önemli bir iz bırakmıştır. Kitty Genovese adında genç bir kadın New York, Queens'teki evinin yakınlarında bıçaklanarak öldürülmüştü. Bu trajik bir olaydı, fakat cinayet oranının günümüze göre çok daha fazla olduğu zamanlarda New Yorklular için özellikle haber değeri taşımıyordu. Genovese vakasını diğerlerinden ayıran, o zamanki haberlere göre, saat sabah 03:00'te kadının dehşet içindeki çığlıklarını duyan komşularından 38 tanesinin pencerelerine gelmesi ve saldırgan korkunç eylemini tamamlayana kadar geçen 30 dakika boyunca pencereden büyülenmiş gibi olayı izlemesiydi. *New York Times* kimsenin onun yardımına koşmadığını iddia ediyordu; çok geç olana kadar kimse telefon ahizesini kaldırıp polisi bile aramamıştı.[55]

Sansasyonel bir başlık yaratmak uğruna abartılmış olduğu sonradan ortaya çıkan bu öykü[56] çok sayıda kişinin derinlerde yatan suç

ve toplumsal yabancılaşma korkusunu gün yüzüne çıkardı. Kentlerde yaşayan insanların kayıtsızlığı hakkında çokça kişi kara kara düşündü. Bu insanlarda ters giden şey neydi? Neden zor durumdaki komşularına sırtlarını dönmüşlerdi? Belki seyirciler uykulu ya da sersemdi. Sonuçta, saat sabahın üçünde insanlar zihinsel melekelerini pek kontrol edemez. Belki de öyledir, ama Çin'in Foshan kentinde iki yaşında bir kız çocuğunun üzerinden iki kamyon geçtiğinde gün ışıyordu. İzleyen yedi dakika boyunca sabit bir güvenlik kamerasının kaydettiği bir düzineden fazla insan, onun yanından yürüyerek veya bisikletiyle geçti ve hiçbir şey yapmadı. Sonunda bir kadın küçük kızı yol kenarına çekti ve çocuk hastaneye kaldırıldıktan kısa süre sonra öldü.

Neden bu seyircilerden hiçbiri yardıma koşmadı? Öncelikle, Genovese cinayetini seyredenlerle yapılan röportajlar sersem değil, dehşete kapılmış olduklarını gösteriyordu. Görünen tepkisizlikleri altında yatan şey kayıtsızlıktan başka bir şeydi.

Genovese cinayeti, bir yabancının başı dertteyken insanların müdahale edememesinin nedenlerini belirlemeye yönelik etraflı araştırmalara yol açtı. Nedenlerden biri kültürel normlardı.[57] Eğer kalemlerinizi yere düşürerek, hasta veya kör taklidi yaparak dünyayı dolaşsaydınız, *simpático*'ya, yani başkalarına yardım etmeye büyük değer veren Latin Amerika ülkelerindeki insanlardan Amerika Birleşik Devletleri'ndekilere nazaran daha fazla yardım alırdınız. Yaşamın daha yavaş aktığı ve izleyenlerin dikkatini çeken daha az şeyin olduğu yerlerde yardım alma olasılığınız yine daha yüksek olurdu. Robert Levine[58] tarafından yürütülen bir araştırma, yardımseverliğin New York gibi insanların hızla yürüdüğü ve bir dolu dikkat dağıtıcı şeyle karşılaştığı kalabalık ve büyük şehirlerde en düşük oranda olduğunu göstermişti; zira insanların yanıt vermeden önce zor durumda olduğunuzu fark etmeleri gerekir.

İnsanların müdahale etmemelerinin ikinci nedeni, insanların başı dertte olan birini fark etseler bile bunun acil bir durum olduğunu belirleyememesidir. John Darley, Bibb Latané ve meslektaşları[59] bir insanın zor duruma düştüğünü çok miktarda insan seyrediyorsa, kurbanın yardım alması olasılığının daha düşük olduğu yönünde bir varsayım ortaya attı. Müdahale etmemeleri bir konformite davranışıydı; diğer insanların yardım edip etmemenin mantıklı veya uygun olup olmadığı hakkındaki düşüncelerine uymalarının bir sonucuydu. Şu an olup bitmekte olan hakkında düşünmenin veya hissetmenin

uygun yolu nedir? Görmüş olduğumuz gibi, başkalarının yaptıkları sıklıkla en açık rehberimiz olur.

Kalabalık bir sokakta bacağı kırılmış yatan bir kadına rastladığınızı varsayın. Acı çektiği açıkça belli oluyor. Başka ne görüyorsunuz? Bir dolu insanın kadının yanından geçtiğini, ona bir bakış atıp yoluna devam ettiğini görüyorsunuz. Bu durumu nasıl tanımlayacaksınız? Müdahale etmenizin uygun olmadığı sonucunu çıkarabilirsiniz. Belki ciddi bir durum değildir; belki kadın içkilidir, belki de her şey bir reality show için sahnelenmektedir. Kendi kendinize, "Sonuçta gerçekten başı dertte olsaydı, cep telefonuyla 911'i arardı ya da bir başkası bunu yapardı. Bu kadar insan neden hiçbir şey yapmıyor?" dersiniz. Yani, çok sayıda insanın varlığının *birilerinin* yardım etmesi olasılığını artırmaktan ziyade, *herhangi birinin* yardım etmesi olasılığını düşürdüğünü öngörebiliriz.

Bu ilginç bir varsayım, ama acaba doğru mu? Bunu yanıtlamak için, Bibb Latané ve Judith Rodin[60] zor durumdaki bir kadın etrafında kurgulanan bir deney yaptı. Genç bir kadın 120 erkek üniversite öğrencisinden bir anket doldurmalarını istedi. Ardından öğrenciler anketi bitirdiğinde geri geleceğini söyleyerek yan odaya geçti. Birkaç dakika sonra, bir kaza olmuş gibi yaptı. Öğrenciler (bir bant kaydından) genç kadının bir sandalyeye tırmandığını, ardından sanki sandalye kırılmış da kadın yere düşmüş gibi bir çığlık ve gümbürtü işitti. Ardından ağlama ve sızlanmalar, "Allahım ayağım... Kıpırdayamıyorum. Ah, bileğim... Kalkamıyorum," gibi sözler işittiler. Bu sızlanmalar bir dakika kadar sürdü ve sustu.

Soru tabii ki katılımcıların kadının yardımına koşup koşmadığı. Deneyin önemli değişkeni, genç adamların odada yalnız olup olmamasıydı. Yalnız olanların yüzde 70'i ona yardım etmeye gitti; odada bir yabancıyla beraber oturanların ise yalnızca yüzde 20'si yardım sundu. Yani, bir başka seyircinin varlığı eylemi engellemektedir ve bu olgu **seyirci etkisi** olarak adlandırılır. Daha sonra görüşmeye alındıklarında, bir başkasıyla aynı odada bulunan ve yardım etmeyen katılımcılar, kısmen yanlarındaki kişinin eylemsizliği nedeniyle kazanın muhtemelen ciddi olmadığı sonucuna vardıklarını söyledi.

Konformitenin yanı sıra seyircilerin müdahale etmemesinin bir başka nedeni de sorumluluğun dağılmasıdır. İnsanlar bunun ciddi bir acil durum olduğu sonucuna varsa da, başka tanıkların farkında olmak herhangi bir kişinin hissettiği sorumluluk duygusunu dağıtmaktadır. Bu fikri test etmek için Darley ve Latané[61] insanların ayrı ayrı odalara yerleştirildiği fakat birbirleriyle mikrofonlar ve kulaklık-

lar yoluyla iletişim kurabildiği bir deneysel ortam hazırladı. İnsanlar birbirini duyabiliyor ama göremiyordu. Araştırmacılar katılımlara içlerinden birinin sara krizi geçirdiğini düşünmelerini sağlayacak bir kayıt dinletti. Deney koşullarından birinde her katılımcı krizi duyan tek kişi olduğuna inandırılmıştı; diğer durumlarda ise her katılımcı sesleri bir veya daha fazla kişinin duyduğuna inandırılmıştı. Tek duyanın kendileri olduğunu düşünenlerin odadan çıkıp yardım etmeye çalışma oranı başkalarının da duyduğunu düşünenlere göre çok daha yüksekti. Duyan insanların sayısı arttıkça, bireysel sorumluluk onların arasında dağılıyor ve yardım etme olasılığı azalıyordu.

John Darley ve Daniel Batson'un[62] gösterdiği gibi, bir yabancıya yardım etmek hakkındaki hesaba görünürde önemsiz olan etkenler de dahil olabilir. Araştırmacılar Princeton İlahiyat Fakültesi öğrencilerini görünürde bir konuşma kaydetmeleri için görevlendirdi. Her öğrenci konuşmasını bir odada hazırladı; ardından sunumunun kayda alınacağı bir başka binaya gitmesi talep edildi. Bu noktada, öğrencilerden bazılarına randevularına geç kaldıkları söyleniyor ve acele ettiriliyorlardı. Başkalarına sunumlarını tam vaktinde bitirdikleri, kalanlara da bol zamanları olduğu söyleniyordu. Binaya giderken öğrenciler kapı eşiğine yıkılıp kalmış, boynu bükük, gözleri kapalı, fena halde öksüren bir mağdurla karşılaştı. Erken ya da vaktinde gelen bu geleceğin vaizlerinin yarısından fazlası ona yardım etmek için durdu, fakat randevuya geç kaldıklarını düşünenlerden yalnızca yüzde 10'u yardım etti; hem de verecekleri söylev iyi Samiriyeli meseli hakkındaydı! Besbelli öğrencilerin dikkati geç kalmışlıkları ve görevleri yüzünden o kadar dağılmıştı ki durumu müdahale edilecek kadar önemli bir durum olarak görmediler.

İnsanların müdahale etmemeye yönlendirilebilmesinin kolaylığı, insanlık halinin karanlık bir resmini sunuyor bize. Fakat resmin tümü bu değil. Yosemite Milli Parkı'nda yıllar önce kamp yaparken, ailem ve ben bir adamın çığlığını duyduk. Çadırdaki hiç kimse bu çığlığın acıdan mı, şaşkınlıktan mı yoksa sevinçten mi atıldığından emin olamadı. Belki birileri eşek şakası yapıyordu? Belki bir başka kampçı arkadaş ayı saldırısına uğramıştı? Çadırdan çıktığımızda gördüğümüz manzara iç rahatlatıcıydı. Etraftan gelen bir sürü ışık tek bir noktaya odaklanmıştı. Bunlar çığlık atan adamın yardımına koşan diğer kampçıların taşıdığı fenerler ve lambalardı. Adamın görece zararsız bir şeyden, piknik tüpünün bir anda alev almasından dolayı irkilip bağırdığı ortaya çıktı. Yardımlarına gerek olmadığını

öğrendiklerinde diğer kampçılar neredeyse hayal kırıklığına uğramıştı. Çadırlarına döndüler ve tahminimce hemen yatıp uyudular.

Benimse az önce meydana gelenler ve seyirci etkisi arasındaki karşıtlık nedeniyle kafam karışmış, uyuyamamıştım. Kampçılar neden bu kadar farklı davranmıştı? Burada durum hangi bakımdan farklıydı? Kamp alanında, az önce tartıştığımız durumlarda bulunmayan veya çok az bulunan iki etken rol oynuyordu. Bir tanesi benim "bir başka kampçı arkadaş" sözümde ifade buluyor. "Kader ortaklığı" veya karşılıklılık özellikle, aynı ilgileri, zevkleri, zorlukları ve kamp alanı gibi kapalı bir alanın çevresel koşullarını paylaşan insanlar arasında oluşabilir. Bu karşılıklılık duygusu yalnızca aynı ülkenin, bölgenin ya da kentin sakini olan insanlar arasında var olandan daha güçlüydü. İkinci etken ise durumun yüz yüzeliğinden kaçış olmamasıydı: Büyük bir kentte insanlar zor durumdaki bir yabancının yanından yürüyüp geçebilir; Darley-Latané deneylerine katılanlar kurbanla yüz yüze bir durumda değildi ve ortamdan kısa sürede kaçabileceklerini biliyorlardı. Kamp alanında ise hepimiz beraberdik; kampçılar bir önceki gece olmasına izin verdikleri şeyle ertesi gün yüzleşecekti. Görünen o ki, bu koşullar altında bireyler birbirleri için daha fazla sorumluluk almaya istekliydi.

Tabii ki burada yalnızca fikir yürütüyorum. Yosemite'deki kampçıların yardımseverliği kesin bir durum değil, çünkü durum kontrollü bir deneyin bir parçası değildi. Bunlar gibi gözleme dayalı verinin en büyük sorunlarından biri de gözlemcinin o durumun içindeki insanların kim olduğunu denetleyememesidir. Belki kampçılar doğaları ya da deneyimleri gereği, kent sakinlerine göre daha iyi kalpli, daha düşünceli ve daha insancıldır. Belki çocukluklarında izciydiler (ve bu yüzden kampçılıkla ilgileniyorlardı) ve orada başka insanlara yardım etmeyi öğrenmişlerdi.

Deneyler yapmanın bir nedeni de bu tür belirsizlikleri denetim altına almaktır ve Irving Piliavin ve meslektaşlarının[63] daha sonra yapmış olduğu bir deney kamp alanındaki deneyim hakkında düşüncelerimi desteklemişti. Deney sırasında araştırmacıların işbirlikçisi, New York'taki metro trenlerinden birinde çok sayıda kişinin önünde bayılıp yere düşüyordu. "Kurban" trenin zemininde, tavana bakar halde kalıyordu. Bu sahne bir dizi farklı koşul altında 103 defa tekrarlandı. En çarpıcı sonuç, insanların çoğu zaman kendiliğinden kurbanın yardımına koşmasıydı, özellikle de kurban çok hasta göründüğünde; denemelerin yüzde 95'inden fazlasında, birileri hemen yardım eli uzatmıştı. Kurbana bir alkol şişesi verildiğinde

ve alkol kokması sağlandığında bile, kurban denemelerin yüzde 50'sinde hemen yardım aldı. Darley ve Latané'nin katılımcılarının davranışının tersine, trendeki insanların yardım etme davranışı seyircilerin sayısından etkilenmemişti. İnsanlar kalabalık trenlerde de (kalabalık bir trende sorumluluğun dağılması söz konusu olabilirdi) boş trenlerdeki kadar çok ve hızla yardıma koştu. New York metrosundaki insanlar Yosemite Milli Parkı'ndaki çevreden oldukça farklı bir çevrede olmalarına rağmen metronun ve kamp alanının iki ortak yanı vardı: (1) İnsanlar bir kader ortaklığını paylaştıklarını hissediyorlardı ve (2) Kurbanla yüz yüze bir durumdaydılar ve hızlı bir kaçış yolu yoktu.

Günümüzde, seyircilerin tepkisizliği ve seyircilerin müdahalesi alanındaki onlarca yıllık araştırmanın ardından, bu yanıtların her ikisi hakkında da daha iyi bir fikre sahibiz. Seyirci etkisinin ilk tanımlanmasından bu yana yapılan çok sayıda çalışmanın meta-analizi iyimserlik için neden sunuyor: Gerçekten tehlikeli ve belirsizliğe mahal vermeyen acil durumlarda (boğulan bir çocuk, eli silahlı bir çılgın tarafından okulda, sinemada veya sokakta vurulan insanlar ya da bir terör saldırısı) insanların yardım için müdahale etme olasılığı daha fazla ve başkalarının varlığı onları daha çok teşvik ediyor. Esasında nefes kesici bir cömertlikle, bazen kendi güvenliklerini tehlikeye atarak yardıma koşuyorlar.[64] 2013 yılında Boston Maratonu sırasında meydana gelen terör saldırısından sonra, çok sayıda seyirci hayatta kalanlara yardım etmek için aslında en tehlikeli *bölgeye* koştu.

Hangi koşullar tepkisizliği ya da yardımseverliği daha olası hale getirir? Bir "kader ortaklığı" hissi ve kurbanla yüz yüze bir durumda olmak şüphesiz etkili. Bu koşullar mevcut olmadığında, bireyler müdahale edip etmemek konusunda hızlı ve sıklıkla bilinçsizce bir değerlendirme yapıyor: Durum gerçekten ciddi mi? Benim kişisel müdahalem gerekiyor mu? Yardım etmek benim için zor ya da maliyetli olacak mı? Yardımım kurbanın bir işine yarayacak mı? Kolayca gidebilir miyim? Duruma verdiğiniz yanıt, bu sorulardan her birine verdiğiniz yanıtlara bağlı olacaktır.

Çoğulcu Cehalet

Normlar duygularımızı ve onları ne zaman ve nasıl ifade edeceğimizi (ya da bastıracağımızı) bile yönetir. Çoğu insan cenazelerde üzüntü, düğünlerde sevinç, akrabalara karşı sevgi ifade etmek gibi *sergileme*

kurallarına uyum gösterir. Peki ya aslında üzgün, sevinçli ya da sevgi dolu hissetmiyorsak? Gerçekte hissetmediğimiz ama sosyal açıdan uygun olduğunu düşündüğümüz için bir duyguyu sahnelemek *duygusal çaba* olarak adlandırılır.[65] Bazen duygusal çaba işimizin bir kuralı olabilir. Hostesler, restoranlardaki garsonlar, müşteri hizmetleri temsilcileri kaba ya da sarhoş bir müşteriye kızmış olsalar dahi neşeli görünmek için mutlu bir ifade takınmak zorundadır. Biletçiler ceza yazdıkları kişi için aslında üzülseler bile tehditkâr görünmek için ciddi bir yüz ifadesi takınmak zorundadır.[66]

Sergileme kurallarına uyum sağlamak sosyal etkileşimlerimizi daha pürüzsüz hale getirebilir, fakat insanların göstermeye çekindikleri güçlü duygular söz konusuysa ya da insanlar kendilerinden beklenene uyum sağlamaya çalışıyorlarsa, bir durumu bizim yerimize tanımlamaları için başkalarına başvurmak özellikle sorunlu hale gelebilir. İnsanlar genelde bazı duyguları kamusal alanda göstermeyi hoş bulmaz, bu yüzden aslında olduğumuzdan daha az korku dolu, endişeli, üzgün, gergin veya cinsel açıdan uyarılmış görünmeye çalışırız. Örneğin, striptiz kulübü müdavimlerinin yüzlerindeki tepkisiz ifadeye bakan biri onların *asla* cinsel açıdan uyarılmış olduğunu ve hatta olan bitenle ilgilendiğini tahmin edemez. Benzer biçimde Mars'tan gelen bir uzaylı bir dişçinin bekleme odasına girse, bekleyenlerin yüzlerindeki ruhsuz ifadeye bakarak yetişkin hastaların gerginliğini anlayamaz. Yani, bir durumun ciddiyetini başkalarının duygusal ifadelerine bakarak yargılamak yanlış yönlendirici olabilir, çünkü insanlar sıklıkla gerçek duygularını ifadesiz bir yüzün ardına saklar.

Bu, sosyal psikologların **çoğulcu cehalet** olarak adlandırdığı bir duruma, yani başkalarının belirsiz davranışları yüzünden oluşmuş hatalı bir norma kolektif olarak inanılmasına neden olabilir. Çoğulcu cehaleti eylem halinde görebileceğimiz klasik sahne bir üniversite dersliğidir. Hocanızın az önce son derece karmaşık bir kavramı açıkladığını düşünün. Ardından sınıfa dönüp herkesin anladığından emin olmak için bakıyor. "Sorunuz var mı? Anlamayan oldu mu?" diye soruyor. Aslında, siz konuyu anlamadınız ve biraz daha açıklama olsa bundan mutlaka memnun olursunuz. Kafası karışan tek kişi olup olmadığınızı görmek için fark ettirmeden etrafınıza bir bakış atıyorsunuz ve gördüğünüz tek şey sınıf arkadaşlarınızın ifadesiz yüzleri. Anlamayanın bir tek siz olduğunuzu düşündürerek sizi endişelendiriyorlar ve bu da el kaldırıp anlamadığınızı itiraf etmeniz olasılığını düşürüyor. Gerçekte, sınıf arkadaşlarınızın birçoğu aynı

deneyimi yaşıyor ve buna kısmen *sizin* ifadesiz yüzünüz neden oluyor. Çoğulcu cehalet sınıf içi verimliliğin karşısında ciddi bir engel oluşturabilir, fakat öğrencilerin "Anlamayan var mı?" gibi utandırıcı olabilecek soruları gerçek zamanlı ve anonim yanıtlamasını sağlayan teknoloji sayesinde kolayca aşılmaktadır.

Üniversite kampüsünde fütursuzca içmek de çoğulcu cehaletin teşvik ettiği bir durumdur çünkü öğrenciler normları (genelde sarhoş olan) akranlarının davranışlarından çıkarsamaya çalışır. Ve bu norm ciddi sorunlar oluşturur: Alkol tüketen her üç üniversite öğrencisinden ikisi aşırı içki içer. Bu durum hiç de seyrek olmayan bir oranda zehirlenmeye yol açar, bu da yılda neredeyse 1800 ölüme ve bunun yanında güvenli olmayan cinsel ilişkiye, ayrıca cinsel saldırı gibi başka yüksek riskli davranışlara neden olur.[67] Bununla birlikte anketler çoğu üniversite öğrencisinin aşırı içki içmekten arkadaşlarına göre daha fazla rahatsız olduğuna inandığını gösterir. Bu nedenle tabii ki algıladıkları norma uymak adına daha çok içerler. Ne yapmalı? Dale Miller ve Deborah Prentice[68] öğrencilere diğer öğrencilerin gerçek alkol tüketimi ve aşırı içmek hakkındaki gerçek (olumsuz) düşünceleri hakkında bilgi vermenin algılanan norma uymayı ve içki içme oranını düşürdüğünü saptamıştır. Benzer bir çalışma, birinci sınıf öğrencilerinin bir kısmını çoğulcu cehalet hakkında onları bilgilendiren akran yönelimli bir tartışmaya, bir kısmını ise içki içmek konusunda karar vermeye odaklanan bireysel yönelimli bir tartışmaya yönlendirdi. Dört ila altı ay sonra, akran yönelimli koşuldaki öğrenciler, bireysel yönelimli koşuldaki öğrencilere göre anlamlı oranda daha az içtiklerini belirtti; yani içki içme normunun gücü azalmıştı.[69] Algılanan normu değiştirirseniz insanların davranışı da bunu izleyecektir.

Çoğulcu cehalet gerçek anlamda öldürücü olabilir. Örneğin, geçtiğimiz on yıl içinde cinayet oranındaki genel düşüşe rağmen, siyah Amerikalıların cinayete kurban gitme oranı beyaz Amerikalılara göre neredeyse sekiz kat daha fazladır; kentsel bölgelerde çetelerle ilgili cinayetlerin oranı inatçı bir biçimde yüksek kalmaktadır. Efsanevi kriminolog David Kennedy[70] kent çeteleri arasındaki cinayet oranını düşürme amaçlı çığır açıcı bir yaklaşım benimseniş, bu genç erkekleri tanımak için yüzlerce saat harcamıştı. Polis onları "kalpsiz, korkusuz sosyopatlar" olarak tanımlıyordu. Bu nedenle, Kennedy çete üyeleriyle görüşürken çoğunun korktuğunu, şiddetten nefret ettiğini ve normal bir yaşam istediğini öğrendiğinde şaşırmıştı. "Grup halindeyken çok sert konuşuyorlardı, polisin onların

sosyopat olduğunu düşünmesinin nedeni buydu," diye yazıyordu, "fakat onlarla yalnız başına görüştüğümde, ölümüne korktuklarını itiraf ederlerdi. Çetenin üyeleri önünde korkunu göstermek tehlikeliydi, bu nedenle herkes etrafına bakıyor ve yalnız kendilerinin bu yaşamdan nefret ettiğini düşünüyordu." Kennedy durumu "Gruptaki herkes, gruptaki kimsenin inanmadığı bir şeye gruptaki herkesin inandığına inanıyordu," sözleriyle özetliyordu. Kennedy ve ekibi müdahalelerine bu çoğulcu cehaleti ele alarak başladı. Polis ve çete üyelerini bir araya getirerek ve onların olan bitenler hakkındaki korku ve umutsuzluk duygularını ortaya çıkararak, birçok büyük kentte çete şiddetini ve cinayet oranlarını ciddi anlamda azaltan bir süreci başlattılar.[71]

Konformitenin Seviyeleri

Şimdiye kadar konformiteye neden olan iki temel motivasyonu betimledik: İnsanın kabul edilme ve ait olma arzusuyla motive olması ve doğru olma ihtiyacı. Şimdi bu basit ayrımların ötesine, daha karmaşık ve faydalı bir sınıflandırmaya geçelim ve üç konformite seviyesi arasında ayrım yapalım: *Uyum gösterme [compliance], özdeşim [identification]* ve *içselleştirme [internalization].*[72]

Uyum gösterme bir ödül kazanmak veya cezadan kaçmak arzusuyla hareket eden bir kişinin davranışını betimler. Bu kişinin davranışı tipik olarak yalnızca ödül vaadi veya ceza tehdidi kadar uzun ömürlü olur. Bir farenin labirent boyunca koşmasını fareyi aç bırakarak ve labirentin bir ucuna yiyecek koyarak sağlayabilirsiniz. Acımasız bir diktatör, itaat etmeyenleri işkenceyle tehdit ederek ve itaat edenlere zenginleşme vaadinde bulunarak vatandaşlarının bir kısmının kendisine bağlı kalmasını sağlayabilir. Ceza tehdidini ve zenginleşme vaatlerini ortadan kaldırdığınızda vatandaşlar diktatöre bağlılık göstermeyi kesecektir. Uyum gösterme en dayanıksız ve birey üzerinde en az etkisi olan uyum biçimidir, çünkü ödüller ve cezalar değişir değişmez bireyin de davranışı değişecektir.

Özdeşim terimi bireyin hayran olduğu grup veya rol modeli gibi olma arzusundan doğan bir uyum seviyesini tanımlar. Özdeşimde, uyum göstermede olduğu gibi belli bir şekilde davranmamızın nedeni o davranışın doğası gereği doyum sağlayıcı olması değildir, o davranışı gösteririz çünkü bizi özdeşim kurduğumuz kişi veya kişilerle doyurucu bir ilişki içine sokar. Özdeşimin uyum gösterme-

den farkı, benimsediğimiz görüş ve değerlere, çok kuvvetle olmasa da inanmamızdır. Yani, bir kişi veya grubu bir nedenden dolayı hoş bulduğumuz zaman, o kişi veya grubun bizi etkilemesine izin verir, onların değerlerini ve tavırlarını benimseriz.

Çok sevdiğimiz amca veya teyzelerimizle de böyle olur. Varsayalım sıcakkanlı, dinamik ve heyecan verici bir amcanız veya bir teyzeniz var ve çocukluğunuzdan beri bu akrabalarınızı sevdiniz, büyüyünce onlar gibi olmak istediniz. Üniversite çağına geldiğinizde onların siyasi (sol, merkez ya da sağ) görüşlerini benimsediniz, bunun nedeni bu görüşleri dikkatle incelemeniz veya kendi deneyiminiz yoluyla edinmeniz değildi, bu görüşü benimsediniz diye ödüllendirilmediniz de (ya da edinmediğiniz için cezalandırılmadınız). Onların görüşleri sizin inanç sisteminizin bir parçası haline geldi çünkü o akrabalarınızı çok seviyordunuz ve onlar gibi olmak istiyordunuz.

Bu durum, nispeten yabancı bile olsalar sevdiğimiz veya hayranlık beslediğimiz kişilerin görüşleriyle karşılaştığımızda da meydana gelir. Geoffrey Cohen ve Michael Prinstein[73] lise öğrencilerinden birbirleriyle tartışacakları bir online sohbet odasına katılmalarını istemişti. Tartışılan konulardan biri bir partide marihuana ikram edildiğinde öğrencilerin ne yapacağıydı. Bir durumda, katılımcılar okullarındaki iki popüler ve hayranlık duyulan öğrenciyle konuştuklarına inandırıldı. Bir diğerinde ise ortalama popülerlikteki iki öğrenciyle konuştuklarına inandırıldılar. Gençler, popüler okul arkadaşlarıyla tartıştıklarına inandıklarında onların görüşlerini benimseme eğilimleri çok daha yüksekti. Hayran olunan okul arkadaşı marihuana içeceğini söylediğinde, katılımcılar da aynısını yapmayı kabul etme eğilimi gösterdi; hayran olunan okul arkadaşı marihuanayı reddedeceğini söylediğinde, katılımcılar da aynısını yaptı. Asch deneyindeki, aslında salt uyum gösterme şeklindeki konformiteden farklı olarak, burada etki kalıcıydı. Bu durum, daha sonra katılımcılara bireysel olarak marihuana hakkındaki görüşleri sorulduğunda bile belliydi.

Özdeşim için ödül ve cezanın sürekliliği gerekli değildir. Orada mevcut bile olmayan biriyle de özdeşim kurabilirsiniz, tek ihtiyacınız olan bu kişi gibi olmayı istemektir. Teyzeniz veya amcanız farklı bir kente taşınsa ve onları görmeden aylar (ve hatta yıllar) geçirseniz de şu koşullarda onlarınkine benzer inançlara sahip olmaya devam edersiniz: (1) Onlar sizin için önemlidir, (2) Görüşleri hâlâ aynıdır ve (3) Görüşleri size daha ikna edici gelen karşıt görüş-

lerle sınanmamıştır. Bununla birlikte, akrabalarınız kendi siyasi görüşlerini değiştirdiğinde ya da farklı görüşlere sahip olan ve sizin için daha önemli insanlar bulduğunuzda inançlarınız değişebilir. Bu durumda, fikrinizi değiştirebilirsiniz çünkü şimdi yeni referans grubunuzla daha güçlü bir özdeşim kurmaktasınızdır.

Son olarak, bir değerin veya inancın **içselleştirilme**si en kalıcı konformite seviyesidir. Bir inancı içselleştirmenin motivasyonu doğru olma arzusudur. Güvenilir ve iyi bir muhakeme yeteneğine sahip olarak algıladığımız birine hayranlık duyuyorsak, onun savunduğu inancı kabul eder ve kendi değerler sistemimize dahil ederiz. Bir defa bir inancı içselleştirip kendimize ait hale getirdik mi, bu inanç kaynağından bağımsız ve değişime son derece dayanıklı hale gelir; tıpkı bir önceki bölümde kendini haklı çıkarma tartışmasında gördüğümüz gibi. Bu nedenle içselleştirme en kalıcı konformite seviyesidir, çünkü haklı ve doğru olduğumuza inanma motivasyonu, uyum gösterme [*compliance*] gibi sürekli bir ödül ve ceza yoluyla denetime ya da özdeşim gibi bir başka kişi ya da gruba süre giden bir hayranlığa bağlı olmayan, kuvvetli ve kendi kendine devam eden bir güçtür.

Herhangi bir eylem uyum göstermeden, özdeşimden veya içselleştirmeden kaynaklanıyor olabilir. Basit bir davranışa, hız sınırlarına uymaya bakalım. İnsanların çoğu yakalanıp ceza ödememek için hız sınırına uyar. Bu uyum göstermektir; kanunlara boyun eğerler. Polise artık bu kuralı uygulamayı bırakmaları söylenirse, çoğu kişi hız sınırını geçer. Fakat bazıları kurala uymaya devam eder, çünkü örneğin babaları trafik kurallarına uymanın önemini her zaman vurgulamıştır, babalarına saygı duyarlar ve onun gibi araba sürmek isterler. Burada norma uyumun nedeni özdeşim kurmaktır. Son olarak, insanlar hız sınırına babaları veya polis orada olsa da olmasa da uyar, çünkü hız kurallarının iyi olduğuna, bu kurallara uymanın kazaları engellemeye yardımcı olduğuna ve makul bir hızda araba sürmenin sağlıklı ve mantıklı bir davranış biçimi olduğuna ikna olmuşlardır. Burada norma uyumun nedeni içselleştirmedir.

Bir Uyum Gösterme Biçimi Olarak İtaat

Uyum gösterme eylemleri neredeyse her zaman gelip geçicidir. Fakat bu önemsiz oldukları anlamına gelmez. İnsanlar bir eylemi yalnızca bir veya iki kez yapabilir, fakat Stanley Milgram'ın klasikleşmiş itaat çalışmalarında da gösterdiği gibi, bunun çok uç noktalara giden

geniş kapsamlı sonuçları olabilir.[74] Milgram'ın ilk olarak 1960'lı yılların başında yaptığı çalışmaları dünyaca ünlü olmuş, bu çalışmalar hakkında kitaplar yazılmış, filmler çekilmiştir. Çünkü çalışmaların mesajı pek de insanların duymak istediği türden değildir.

Milgram'ın ilk deneyinden şu sahneyi gözümüzde canlandıralım. Bir öğrenme ve bellek çalışması olarak lanse edilen projeye kırk erkek gönüllü olarak başvurur. Fakat bu yalnızca göstermelik bir öyküdür; aslında çalışma insanların otoriteye ne ölçüde itaat ettiğini ölçecektir. Gönüllü randevu saatinde laboratuvara gittiğinde bir başka adamla eşleştirilir ve bir teknisyen giysisi içindeki ciddi görünümlü araştırmacı ona öğrenmede cezanın etkilerini test edeceklerini söyler. Bu çalışma bir kişinin, yani "öğrencinin" sözcük çiftlerinden oluşan bir listeyi ezberlemesini ve diğer kişinin, yani "öğretmenin" onu test etmesini gerektirmektedir. İki adam rollerini belirlemek için kura çeker ve katılımcı öğretmen rolünü çeker. Ardından katılımcı "elektroşok jeneratörüne", üzerinde 15 voltluk düşük bir kademeden ("hafif şok" olarak etiketlenmiştir) orta derece ve daha yüksek şok seviyelerine yükselen ("tehlike-ciddi şok" olarak etiketlenmiştir) ve en sonunda 450 voltluk bir kademeye ulaşan (endişe verici bir XXX'le etiketlenmiştir) 30 şalter bulunan panele yönlendirilir. Öğrencinin doğru yanıt veremediği her sefer öğretmen ona bu şalterler aracılığıyla şiddeti gitgide artan elektrik şokları verecektir. Ardından öğretmen araştırmacıyı ve öğrenciyi diğer odaya kadar izler, burada elektrikli sandalye gibi bir aparata bantlarla sabitlenen öğrenci elektrotlarla Şok Jeneratörü'ne bağlanır. Öğrencinin hafif bir kalp hastalığı olduğu sorusuna karşılık araştırmacı onu teskin eder: "Şoklar son derece acı verici olabilse de kalıcı bir doku hasarı oluşturmayacaktır."

Aslında öğrenci endişelenmesine gerek olmadığını bilir. O, araştırmacının işbirlikçisidir ve çekilen kura onun öğrenci, gerçek katılımcının da öğretmen olacağı biçimde hilelidir. Öğrenci hiçbir elektrik şoku almayacaktır, fakat öğretmenin diğer odadaki adamın kumanda ettiği Şok Jeneratörü'ne bağlı olduğundan hiçbir kuşkusu yoktur. Kendisi de (makinenin içindeki 45 voltluk bir bataryadan gelen) örnek bir elektrik şoku deneyimlemiştir, ayrıca öğrencinin sanki gerçekten canı yanıyormuş gibi tepki verdiğini duymaktadır ve şokların son derece acı verici olduğuna ikna olmuştur.

Çalışma başladığında öğrenci çok defa doğru yanıt verir, fakat birkaç denemede hatalar yapar. Her hatada öğretmen bir sonraki şalteri kaldırarak güya şiddeti artan bir elektrik şoku vermektedir.

75 voltluk beşinci şokta kurban sızlanmaya ve inlemeye başlar. 150 voltta deneyden çıkarılmayı ister. 180 voltta acıya dayanamadığını haykırır. Şok seviyesi "tehlike-ciddi şok" olarak etiketlenmiş noktaya yaklaşırken öğretmen öğrencinin duvarı yumrukladığını ve serbest bırakılmak için yalvardığını duyar. Fakat bu hiç kuşkusuz doğru yanıt değildir ve araştırmacı öğretmene voltajı artırmasını ve bir sonraki şalteri kaldırarak daha şiddetli elektrik vermesi talimatını verir. 300 volta ulaşıldığında öğrenci artık yanıt vermeyi bırakmıştır.

Bu deneyin katılımcıları Connecticut'lı iş adamları, profesyoneller, beyaz yaka işçiler ve mavi yaka işçiler arasından rastgele seçilmişti. Onların yüzde kaçı deneyin sonunda "XXX" seviyesinde elektrik verecekti? Peki siz nereye kadar devam ederdiniz? Deney başlamadan önce Milgram bu soruları önde gelen bir tıp fakültesinin mensubu 40 psikiyatriste sordu. Psikiyatristler katılımcıların çoğunun 150 voltta, kurban serbest bırakılmayı istediğinde deneyi bırakacağını tahmin etti. Aynı zamanda, katılımcılardan yalnızca yüzde 4'ünün kurban yanıt vermeyi bıraktıktan sonra elektrik vermeye devam edeceğini ve yüzde 1'inden daha azının en yüksek seviyede elektrik vereceğini de tahmin ettiler.

Fakat psikiyatristler tamamen yanılıyordu. Katılımcıların büyük bir çoğunluğu (yüzde 67 kadarı), bazıları araştırmacıdan (ki araştırmacıya yalnızca "Deney devam etmenizi gerektiriyor" demesi talimatı verilmişti) onay istemiş olsa bile en yüksek seviyeye kadar elektrik vermeye devam etti. Bu itaatkâr insanlar sadist veya gaddar oldukları için elektrik şokları vermeye devam etmedi. Esasında, Milgram ve Alan Elms daha sonra bu kişilerin bir dizi standart kişilik testindeki skorlarını karşılaştırdığında tamamen itaatkâr olanlar ve itaat baskısına başarıyla dayanmış olanlar arasında bir fark bulamadı.[75] İtaatkâr kişiler öğrencinin çok açık olan acısına da tepkisiz kalmadı. Bazıları itiraz etti; çoğu terledi, titredi, kekeledi ve başka gerginlik belirtileri gösterdi. Bazıları sinirden gülme krizleri geçirdi. Fakat itaat etmeye sonuna kadar devam ettiler.

Bu davranış Connecticut'ta yaşayan Amerikalı erkeklerle sınırlı değildir. Milgram deneyi nerede yinelendiyse, yüksek bir itaat seviyesi ortaya koydu. Deneyin birçok yinelemesi[76] Avustralya, Ürdün, İspanya, Almanya ve Hollanda'daki insanların Millgram'ın orijinal deneyindeki adamlarla büyük ölçüde aynı tepkileri gösterdiğini ve kadınların erkekler kadar itaatkâr olduğunu gösterdi.[77] Temel Milgram deneyinin 2007 yılında Jerry Burger tarafından yapılan bir

yinelemesi Milgram deneyindeki yüksek itaat seviyesinin geçmişte kalmış bir olay olmadığını gösteriyor; modern Amerikalılar masum bir kurbana elektrik vermeye 60 yıl önce Milgram deneyine katılanlar kadar yatkın.[78]

Milgram Deneyinin Gerçek Yaşamdaki Çıkarımları ve Sınırları Milgram'ın nahoş ve tartışmalı mesajı, bir otorite figürü itaat etmelerini emrettiğinde, dehşet verici sayıda insanın başkalarına acı vereceğiydi. Bu çalışmaları deney laboratuvarının dışındaki dünyaya uygulamadan yorumlamak, örneğin Milgram'ın deneyindeki öğretmenlerle "saf Aryan" olmayan milyonlarca suçsuz insanı yok etme emirlerini yerine getiren Nazi subaylarının kör itaatkarlığı arasında bir benzerlik görmemek oldukça zor. Milgram çalışmalarını sürdürürken işlediği insanlık suçları nedeniyle yargılanan Adolf Eichmann, eylemlerini kendisinin iyi bir bürokrat olduğunu ve yalnızca Nazi yönetimindeki üstlerinin verdiği emirleri yerine getirdiğini öne sürerek gerekçelendirmişti.

Irak Savaşı sırasında, kötü namlı Abu Ghraib hapishanesinde Iraklı tutuklulara nezaret eden Amerikan askerleri onları işkence ve aşağılamaya maruz bırakmıştı.[79] Askeri liderler bu davranışın suçunu hemen birkaç "çürük elmaya" atıp onları askeri mahkemede yargılasa da, gerçekler Abu Ghraib'in otoriteye itaatin bir başka örneği olduğunu ortaya koyuyor. Mahkûmlara işkence eden askerler yalnızca emirleri yerine getirdiklerini öne sürdü. Milgram'ın itaatkâr katılımcılarının da benzer biçimde birçok gerekçelendirmesi vardı: Bunun onların hatası olmadığını söyleyip durdular; yalnızca görevlerini yapıyorlardı. Deneyden sonra sorgulanan bir adam, "Ben durdum, ama o [araştırmacı] devam etti," demişti.

Bu karşılaştırmalar ne kadar kışkırtıcı olursa olsun, Milgram'ın elde ettiği sonuçları aşırı yorumlamamaya dikkat etmeliyiz. Katılımcıların yüzde 67'sinin araştırmacının talimatlarına uyduğunu duyan bazı yorumcular, kendilerini Adolf Eichmann'ın yerinde bulsalar belki de çoğu kişinin aynı biçimde davranacağını öne sürdü. Bu doğru olabilir, fakat bazı önemli farklılıkları dikkate almalıyız. Milgram'ın çalışmasındaki her adam deneye katılmak için özgür iradeleriyle rıza vermişti. Bu nedenle deneydeki öğrencinin de gönüllü olduğunu düşünmek için nedenleri vardı. Bu durumda, katılımcı her ikisinin de deneyi yarıda kesmekten kaçınma mecburiyeti olduğunu düşünmüş olabilir. Üstelik her katılımcı araştırmacının talepleriyle karşı karşıya kaldığında tek başınaydı. Asch deneyinde tek bir iti-

razcının varlığıyla gruba uyum oranı nasıl düştüyse, Milgram deneyinin bir çeşitlemesinde de tamamen itaatkâr davranan insanların oranı, yanlarına araştırmacının devam etme emrine karşı gelen iki öğretmen daha eklenince yüzde 10'lara düşmüştü.

Aynı zamanda, Milgram'ın çalışmalarının birçoğunda emirleri veren otorite figürü Yale Üniversitesi'nin prestijli bir araştırma laboratuvarında çalışan bir bilim insanıydı ve bu göstermelik öykü deneyi önemli bir bilimsel sorunun araştırılması gibi gösteriyordu. Katılımcılar doğal olarak Yale gibi oldukça saygıdeğer bir kurumda çalışan (beyaz bir laboratuvar önlüğü giyen) araştırmacının sorumluluk sahibi ve iyi niyetli bir profesyonel olduğunu düşünmüştür. Araştırmacı kuşkusuz deneyin bir bölümünde bir insanın ölümü ya da zarar görmesiyle sonuçlanacak emirler vermeyecektir. Esasında Milgram çalışmasını Yale Üniversitesi'nden birkaç mil ötedeki bir sanayi sitesi olan Bridgeport'a aldığında, tam itaat oranı yüzde 48'e düşmüştür. Yale Üniversitesi'nin prestiji ortadan kalkınca, itaat oranı da ciddi oranda azalmıştır.

Yüzde 48 tabii ki hâlâ yüksek bir sayıdır. Deneyi yöneten kişi bir bilim insanı veya bir başka meşru otorite figürü olmasaydı itaat eden insanların oranı daha da az olur muydu? Milgram çalışmasının bir başka versiyonunda bu soruya yanıt aradı ve bilim insanı-araştırmacıyı son dakikada saygı uyandırmayan bir kişiyle değiştirdi. Bu sefer yalnızca yüzde 20 en yüksek elektrik şokunu verdi, bu da çoğu insan için otoriteyi ele alan herhangi bir kişinin değil, yalnızca meşru otoritenin yüksek itaat oluşturduğunu gösteriyor.

Son olarak, otorite figürünün fiziksel yakınlığı da insanların itaat etmesinde bir rol oynar. Milgram araştırmacının odadan çıkıp emirlerini telefonla verdiğinde *tamamen* itaatkâr katılımcıların oranının yüzde 25'in altına indiğini görmüştü. Üstelik, araştırmacının yakın gözetiminden kurtulunca elektrik şokları vermeye devam eden insanların çoğu hile yaptı; verilen emirden daha düşük seviyede şoklar verdiler ve araştırmacıya doğru prosedürden saptıklarını söylemediler bile. Bu bulguyu meşru otoritenin taleplerine karşılık verirken bir yandan da başkalarına verdikleri acıyı en aza indirgemenin dokunaklı bir çabası olarak görüyorum. Bu bana Joseph Heller'ın klasik İkinci Dünya Savaşı romanı *Madde 22*'deki Dunbar karakterini anımsatıyor. Dunbar'a İtalya'daki köyleri bombalama emri verilir. Açıkça başkaldırmaya da suçsuz sivillere zarar vermeye de istekli olmayan Dunbar, bombaları hedefleri olarak gösterilen İtalyan köylerinin yakınlarındaki boş tarlalara bırakır.

Dunbar'ın atacağı bombaların olası kurbanlarına karşı hassasiyeti, köylülerin çok üstünde, göğün yükseklerindeki konumunun sağladığı mesafe ve anonimlik düşünülecek olursak özellikle çarpıcıdır. Günümüz savaşlarında drone operatörleri kurbanlarından daha da uzaktadır. Başkalarının acı çekişinin canlı tanığı olmak, onlara acı vermeye devam etmeyi zorlaştırır. Milgram izleyen çalışmalarında öğretmenler öğrencilerden ne kadar uzakta duruyorsa, otoritenin emirlerine itaat etmeye o kadar istekli olduklarını görmüştü. Öğretmenler öğrenciyi görüyorsa, öğrencinin yalnızca acı dolu çığlıklarını duyan yüzde 67'lik oran karşısında, yalnızca yüzde 40'ı acı verici şokları uygulamaya devam etmiştir. Benzer biçimde, öğretmenlerden Şok Jeneratörü'nü kullanmak yerine öğrencinin elini elektroşok tablasına değdirmeleri talep edildiğinde itaat oranı yüzde 30'a düştü. Yine de yakınlık sonuçların tümünü açıklayamamaktadır. Sonuçta, bunu yapmak fiziksel teması gerektirse de Milgram'ın katılımcılarının yüzde 30'u kurbanlarına elektrik şokları vermeye devam etmiştir.[80]

Hollanda'da yürütülen bir dizi deneyde Wim Meeus ve Quinten Raaijmakers[81] itaat ve mesafe meselesini biraz daha farklı biçimde çalıştı. Orijinal Milgram prosedürünü başarıyla yinelemenin yanı sıra yeni bir yaklaşım da denediler. İnsanlardan, bir başvuru sahibinin işe alınıp alınmayacağını belirleyen testteki performansı hakkında gitgide olumsuzlaşan yorumlar yapmalarını talep ettiler. Katılımcılar bu kişiye zarar verdiklerine ikna olmuştu, fakat bu zarar itaatlerinin sonuçlarına tanık olmayacakları bir gelecek zamana kadar ortaya çıkmayacaktı. Bu koşullar altında itaat oranı Milgram deneyinin doğrudan yinelenmesine göre çok daha yüksek oldu; bu versiyonda katılımcıların yüzde 90'ından fazlası serinin sonuna kadar itaat etmeye devam etti.

Milgram çalışmaları, tıpkı Holocaust, Vietnam ve Irak Savaşları ve gezegenimizi zehirleyen sayısız diğer savaşlarda yaşanan vahşetler gibi, insan doğasının gruba uyum baskısı altında yanlış yola girme olasılığını vurgular, ancak bu çalışmaların aşırı ve sıradışı doğası bizi yıkıcı itaatin gündelik yaşamın sınırları dışında olduğunu düşünmeye itebilir. Sonuçta, en son ne zaman birileri sizden kalp hastalığı olan sevimli bir yabancıya ölümcül elektrik şokları vermenizi ya da bodrumunuzda bir Yahudi aileyi saklamanızı istedi ki? Fakat etrafımıza bakarsak, ister kabul edelim ister etmeyelim, çoğumuzun otoriteye sahip bir grubun veya insanların isteklerine

uymanın başkaları için çok olumsuz sonuçlar getireceği mevkilerde olduğumuzu görürüz.

Bir örnek verecek olursak, geçtiğimiz yirmi yıl boyunca Amerikan devlet okulları öğrencilerin okul performansını artırmaları için gitgide artan bir baskıya maruz kaldı. "Hiçbir Çocuk Geride Kalmasın" [No Child Left Behind] adlı, şimdiki adı "Her Öğrenci Başarılı Olur" [Every Student Succeeds] olan kanun tüm okulların her yıl ilerleme kaydetmesini şart koşuyordu ve bu ilerleme standart testlerle ölçülecekti. Son 15 yılda devlet okuluna devam ettiyseniz, okulunuzdaki baskıyı bir nebze fark etmiş olmalısınız; kanun öğrencileri test sonuçlarında ilerleme kaydetmediği sürece okulun kınanmasını ya da cezalandırılmasını şart koşmuştu. Bu durum karşısında birçok öğretmen ve yönetici otoriteleri memnun etmek amacıyla öğrencilerinin test sonuçlarını bir şekilde yükseltmeye çalıştı. Bazı yerlerde ders aralarını iptal edip ders saatlerini artırdılar ya da müfredatı daraltarak öğrenme ve keşfin sevincinden ziyade test hazırlığına yönelik dersler yaptılar. Bazı öğretmenler öğrencilerin testlerindeki yanlış yanıtları düzelterek hile bile yaptı.

Julian Vasquez-Heilig ve Linda Darling-Hammond[82] yukarıdan gelen baskıya uymak adına çok sayıda eğitimcinin bu önlemlerin de ötesine geçtiğini gördü, bu yöntemlerin bazıları çocuklar için çok hasar vericiydi. Bazı okullar, başarısız siyah ve Latin Amerika kökenli öğrencilerin düşük test sonuçları okulun ortalamasını etkilemesin diye onları okuldan uzaklaştırmak için bahaneler üretti. Bazıları ise böyle öğrencileri okuldan atıyor ya da okulu bırakmaları için "teşvik ediyordu". Şeytani bir katakulliyle, bazı okullar notları düşük dokuzuncu sınıf öğrencilerini doğrudan on birinci sınıfa geçirdi (onuncu sınıfta yapılan teste girmemelerini sağladı). Seviyelerinin umutsuzca üstünde olan sınıflarda bu öğrencilerin tümü başarısız oldu ve on birinci sınıfta okulu bıraktı. Tüm bunların "Hiçbir Çocuk Geride Kalmasın" ve "Her Öğrenci Başarılı Olur" adına yapılması tam bir fiyaskoydu.

Bu stratejiler elektrik şokları uygulamak kadar acımasız görünmeyebilir; fakat lisede okulu bırakan siyah erkek çocukların yüzde 30'unun sonunda hapse düştüğünü ve muhtemelen yaşamları boyunca işe yaramaz olarak damgalanacaklarını göz önünde bulundurursak, Milgram'ın bulgularının en yaygın kurumumuz için ne kadar anlamlı olduğunu görebiliriz. Nitekim, Jerry Burger'in tam itaatkâr katılımcılarından biri, Burger'in emirlerini sonuna kadar

yerine getirip öğrenciye en yüksek seviyede şok vermiş olduğuna şaşırıp şaşırmadığı sorulduğunda, şu kan dondurucu yanıtı vermişti: "Sanırım tam anlamıyla şaşırmadım. Sonuçta ben bir öğretmenim."

Milgram Deneylerinin Etik Boyutu Hakkında Bir Not Milgram deneyi zamanında önemli boyutta tartışma yaratmıştı ve bu tartışmalar günümüzde de sürüyor. Sosyal psikologların bilgi arayışında insanları ara sıra oldukça yoğun deneyimlere maruz bıraktığı kesinlikle doğrudur. Bu prosedürler etik sorunlar ortaya çıkarır ve bu sorunları 9. bölümde daha ayrıntılı ele alacağım. Burada iki noktaya dikkat çekmek istiyorum: Birincisi, katılımcılarını zarardan korumak tüm deneycilerin sorumluluğudur. Deneyci, katılımcıların deneysel koşulları en azından bu deneysel koşullara girdikleri anki kadar sağlıklı bir ruhsal durumda terk etmelerini sağlamak için önlemler almalıdır. Bu durum çoğu zaman asıl deneyden daha fazla zaman ve çaba gerektirebilen deney sonrası **bilgilendirme** süreçlerini gerektirmektedir. Milgram'ın katılımcılarının büyük çoğunluğu, özellikle de sonuna kadar gidenler kendileri hakkında son derece önemli bir şey öğrenmişlerdi.

Fakat belki de Milgram deneylerinin önemli mesajı, yarattığı rahatsızlıkta ve "bunu asla yapmazdım" diye düşünen insanların tepkilerinde yatmaktadır. Joshua ve ben her yıl Sosyal Psikoloji derslerinde Milgram'ın bulgularını tartışmadan önce öğrencilere ne kadar ileri gidebileceklerini düşündüklerini sorarız. Her yıl dersi alan 250 ila 300 öğrencinin yüzde 99'u, öğrenci duvarı yumruklamaya başladıktan sonra şok vermeye devam *etmeyeceklerini* söyler. Her zaman, deneycinin talimatlarına karşı *geleceklerinden* emindirler. Fakat bir defasında, uzun yıllar önce, 300 kişilik bir derste tam itaat göstereceğini düşünenlerin el kaldırmasını istedim. Bir el yavaşça kalktı. Bu el, geriye baktığında bir savaş suçu olarak görüleceğini bildiği bir emre uymuş bir Vietnam gazisine aitti. O, Milgram'ın katılımcılarının yapmış olduğu şeyi yapabileceğini anlamıştı.

Bu beni ikinci noktaya getiriyor, yani sosyal psikologların araştırma yeteneklerini insan davranışı hakkındaki bilgi ve anlayışımızı ilerletmek için ve yalnızca insanı iyileştirme amacıyla kullanmak zorunda olmalarına. Sosyal psikologlar, topluma olan genel etik sorumlulukları, her bir deney katılımcısına olan daha dar kapsamlı etik sorumluluklarıyla çatıştığında bir ikilem yaşar. Bu çatışma en çok konformite, itaat ve yardım gibi konuları araştırdıklarında olur, çünkü konu ne kadar önemliyse bir katılımcının rahatsız, endişeli

ya da kızgın hissetmesi olasılığı o kadar yüksektir; fakat bunun karşılığında bireyin kendini tanıması ve toplum adına potansiyel fayda da o kadar çok olacaktır.

Konformiteye Karşı Durmak

İnsanın sosyal normlara ve referans gruplarına uyma eğilimi, toplumların işlevini yerine getirmesini sağlamıştır. Ayrıca insanların kanunlara, kurallara, mesleklerinin ve devletin taleplerine uyması açık seçik adaptif bir durumdur. Fakat sosyal psikologlar "sosyal hayvanın" bu gerekli eylemlerini incelerken, bir yandan da insanların gruba uymaya ve itaate bazen yaşamlarını bile tehlikeye atarak karşı koyduğu koşulları anlamak ister.

Sonuçta herkes çoğunluğun görüşlerine uyum sağlasaydı ve herkes adaletsiz, ayrımcı kanunlara ya da kanundışı eylemler yapma emirlerine itaat etseydi toplum pek ilerleyemezdi. Rosa Parks otobüsün arka tarafında oturmayı reddetmişti. Joseph Darby Abu Ghraib hapishanesinde işkence uygulayan askerleri ifşa eden bir başka askerdi. "Derin Gırtlak" olarak bilinen Mark Felt, Nixon yönetimindeki Beyaz Saray'da yaşanan suçları muhabirlere anlattı. Günümüzde çoğu Amerikalının bir zamanlar tasvip edilmeyen fikirler olan gay ve ırklar arası evlilikleri günümüzde destekliyor olması azınlıktaki fikirlerin bazı koşullar altında galip gelebileceğini gösterir. Öyleyse bu koşullar nelerdir?[83]

- Azınlık konumundaki insanlar görüşlerini tutarlı biçimde, güvenle, inançla ve inatla ifade ederse;
- Azınlık önceden çoğunluk görüşünü kabul etmiş fakat sonradan fikrini değiştirmişse;
- Azınlık biraz bile olsa orta yolda buluşmaya niyetliyse;
- Çoğunlukta olan grubun üyeleri hızlı bir karar yerine isabetli bir karar almak istiyorsa,

Bu koşullar altında toplumun çoğunluğu düşünmeden devam edip kalabalığın norm ve inançlarına uymak yerine, mesele hakkında daha derin düşünmeye ve meselenin haklı yanlarını dikkate almaya yönlendirilebilir. Fakat bu koşullar kendi başımıza kaldığımızda yeterli olmaz; başkalarını harekete geçirmek için müttefiklere ihtiyacımız vardır. Sonuçta müttefikler olmadan dışlanma

ve ceza tehdidi gibi sosyal baskılara dayanmak zordur. Bir grubun veya görüşün tek temsilcisi olmak saygıdeğer uzmanlar için bile zor bir durumdur. İlk kadın Yüksek Mahkeme hâkimi olan Sandra Day O'Connor yıllar yılı mahkemedeki tek kadındı ve deneyimini "boğucu" olarak betimlemişti. Yıllar sonra ona Ruth Bader Ginsberg katıldığında, O'Connor farkı "gece ve gündüz gibi"[84] diye adlandırmıştır. Tek bir müttefikin bile varlığı baskıyı müthiş biçimde azaltır, inancımızı güçlendirir ve diğerlerinin bizi aykırı biri olarak değersizleştirme eğilimini azaltır. İtiraz edenler yeterince müttefik bulduğunda, çoğunluğu düşüncelerinin kapsamını genişletmeye ve eski sorunlara yeni çözümler hayal etmeye yönlendirebilir. Antropolog Margaret Mead'in bir zamanlar söylediği gibi, "Bilinçli, adanmış ve örgütlü vatandaşlardan oluşan küçük bir grubun dünyayı değiştirebileceğinden asla kuşku duymayın; zaten dünyayı şimdiye kadar bir tek onlar değiştirmiştir."



Saul Steinberg, *İsimsiz çizim*, kâğıt üzerine mürekkep.
Steinberg, *The Labyrinth*, 1960.
© The Saul Steinberg Foundation / Artists Rights Society (ARS), New York



5

Kitle İletişimi, Propaganda ve İkna

Her gün size bir ürün, bir gezi ya da bir fikir satmaya, sizi haklı olduklarına ikna etmeye, kendilerine oy vermeye razı etmeye, bazı haksızlıklar hakkında öfkelendirmeye, bir dış tehditten korkutmaya veya istedikleri bir şeyi yapmanız için baştan çıkarmaya çalışan yüzlerce kişiyle karşılaşırsınız. Ve her gün binlerce reklamla karşılaşırsınız. Nefes almaktan nasıl kaçınamıyorsanız onlardan da kaçınmanız imkansızdır. Reklamlar online okumalarınızı yarıda keser, web sitelerinin kenarından köşesinden çıkar, her alışverişinizde görünür, her televizyon programından önce oynar ve her benzin pompasında, ATM makinesinde ve otobüs durağında vardır.

Modern yaşamın hızlı değişimlerinin hiçbiri, teknolojinin hızlı evrimiyle ve onu kendimizi eğlendirmek, iletişim kurmak ve diğerlerini etkilemek için kullanış biçimimizle ve diğerlerinin bizi televizyonla, bilgisayarla, akıllı telefon ekranıyla ve diğer medya araçlarıyla etkileme biçimiyle yarışamaz. Bu nedenle, bu bölüm kitle iletişiminin güncel durumuna ve tüketiciler üzerindeki etkilerine bir bakışla başlayacak. Ardından bir kişinin iletişiminin diğer kişinin görüşlerini, tutumlarını ve davranışını değiştirmesi olan **ikna**ya odaklanacağız.

Bir kişiyi ikna etmek ne kadar kolaydır? Yanıt kısmen görüşlerle mi yoksa tutumlarla mı karşı karşıya olduğumuza bağlıdır. Görüş, bir kişinin doğru olduğuna inandığı şeydir: Sebze yemenin faydalı olduğu, emniyet kemeri takmanın kazalarda ölümü azalttığı, her

gün vitamin içmenin önemli olduğu benim görüşlerimdir. Böyle görüşler öncelikle bilişseldir, yani gönlümüzde değil kafamızda şekillenirler. Aynı zamanda geçicidirler, iyi bir karşı kanıtla değiştirilmeleri mümkündür. Yani, bana multivitamin desteklerinin en iyi ihtimalle işe yaramaz, en kötü ihtimalle de zararlı olduğunu gösteren (bu arada gerçekten öyle)[1] mükemmel bir inceleme sunulursa, o zaman bu konu hakkındaki görüşümü muhtemelen değiştiririm.

Fakat bir kişi vejetaryen diyetin sağlıksız ve doğallıktan uzak olduğuna, emniyet kemeri takma kuralının sürücünün özgürlüğüne yapılan gayrimeşru bir müdahale olduğuna ya da vitaminlerin bir arkadaşının yaşamını kurtardığına inanıyorsa, bu "görüşler" artık salt bilişsel olmaktan çıkmıştır. Bu durumda, bir şeyin iyi ya da kötü olduğunun bir değerlendirmesinin yanında, bu değerlendirmeye bağlanmış kuvvetli duyguların olduğu neredeyse kesindir. Bir duygusal öğe, bir de değerlendirme taşıyan öğe içeren bir görüşe **tutum** denir. Görüşlerle karşılaştırıldıklarında tutumların değiştirilmesi son derece zordur; bunu önyargı adlı karmaşık tutumları tartışırken göreceğiz. Bu bölümde etkileme taktikleri tartışmasını okurken görüş ve tutum arasındaki farkı aklınıza getirirseniz iyi olur. Bir kişi için kolayca değiştirilebilir bir görüş olan bir şey, bir başka kişi için derinlere kök salmış bir tutum olabilir.

İnsanların sosyal etkilere ne kadar açık olduğunu görmüştük, bu bölümde ise bu açıklığımızın bizi hedefleyen belli taktiklere nasıl bağlı olduğunu araştıracak, bunu yaparken evet deme olasılığımızı artıran sosyal psikolojik tetikleyicileri belirleyeceğiz. Fakat bazen iknaya çıldırtacak kadar dayanıklı olabiliriz, örneğin bir çocuğun yatma vakti hakkındaki ya da bir arkadaşımızın siyaset hakkındaki fikrini gerçekleri kullanarak değiştirmeye çalışıyorsak. Peki nasıl ikna ediliriz? Neden bazen iknaya boyun eğer, bazen de karşı koyarız?

Modern Medya Ortamının Etkileri

Teknolojinin neredeyse yaptığımız her işe, yürüyüş biçimimize bile getirdiği değişimleri düşünmek kafa karıştırıcı. Yalnızca 10 yıl önce dünya üzerinde insanların binlerce yıldır yaptığı gibi hareket ediyorduk: Başımız yukarda, olası bir tehlikeyi veya fırsatı görmek ya da yalnızca manzaranın tadını çıkarmak için gözlerimizle etrafı kolaçan ederek. Ardından 2007 yılında iPhone ortaya çıktı ve insanlar her yerde başlarını eğip akıllı telefonlarının ekranla-

rına bakarak, çizgi film seyretmekten tutun iş toplantılarını idare etmeye kadar her işi yaparak yürümeye başladı. Bu durumun kavranamazlığı, yani cebimize sığabilen bu bilgisayarların, NASA'nın astronotları Ay'a göndermek için kullandığı zebellah gibi bilgisayarlardan daha fazla hesaplama gücüne ve işlevselliğe sahip olması beni büyülüyor.

Her şey için telefonlarımızı kullanıyoruz: Güncel haberleri öğrenmek, yazmak, takvime bakmak, yolumuzu bulmak, araştırma yapmak, restoran, uçak bileti veya otel rezervasyonu yapmak, alışveriş yapmak ya da Spotify, Netflix veya Youtube'daki sonsuz eğlence seçeneklerinden birini seçmek (hem de anında) için elimizdeler. Bu çokyönlülük, akıllı telefon sahibi insanların çoğunun neden uyanık kaldıkları zamanın yüzde 25'ini gözleri ekrana takılı durumda geçirdiğini kısmen açıklıyor. Bu zamanın çoğunda başkalarıyla etkileşim kuruyor,[2] her gün yüzlerce olası romantik partneri değerlendiriyor ya da herkesin, arkadaşlarının, hocalarının, en sevdikleri müzisyenin ve hatta ABD Başkanı'nın en yeni fikirlerini okuyor, onlara yanıtlar yazıyorlar. Sosyal ağımız aracılığıyla herhangi bir video, fotoğraf ya da müzik parçası paylaşabilir ve hakkında yorum yazabiliriz. Yorumlara izin veren web sitelerinde arkadaşlarımızla laflayarak, kavga ederek, onları teselli ederek veya kutlayarak kendimizi eğlendiriyoruz. Günün 24 saati tanımadığımız insanları rahatsız edebilir, trolleyebilir veya yargılayabiliriz.

Bu ilerlemeler yaşamımızı nasıl yürüttüğümüzü ta temelden yeniden biçimlendirdiği için, birçok kişi medyaya bu kadar gömülmemizin genel sağlığımızı ve sosyal etkileşimlerimizi nasıl etkilediği hakkında endişe ediyor. Teknoloji sosyal ilişkileri bazı açılardan ilerletirken başka açılardan kötüleştirdi. Örneğin yakın zamana kadar Afrikalı-Amerikalı bir erkek için taksi durdurmak moral bozucu bir deneyimdi; başının derde girmesinden korkan taksi şoförleri çoğu zaman koyu tenli erkekler için durmazdı. Ardından kredi kartı ve akıllı telefonu olan herkesin bir sürücü tarafından herhangi bir zaman, herhangi bir yerden alınmasını sağlayan bir uygulama olan Uber geldi. Her ne kadar bu uygulamalar fayda sağlıyorsa da, cep telefonu teknolojisi siber zorbalık, cinsel içerikli mesajlaşma ve sinsice takip etme gibi bazı nahoş insani eğilimlere de yol açtı.[3]

Dikkatin Dağılması Milyonlarca kişi her uyuşturucu gibi bitmek bilmeyen bir uyarılma açlığı yaratan akıllı telefonlara resmen bağımlı halde. Akıllı telefonlar bize ara ara uyarılar, haberler, tvitler

ve mesajlar biçiminde ödüller veren slot makinelerine benziyor ve bunların hepsi de insanların sosyal bağlantılarındaki bir sonraki popüler şeyi görmek için telefonu durmadan kontrol etmesini sağlıyor.[4] iPhone ve iPad'i bize kazandıran Steve Jobs bu aygıtları çocuklarına vermeyi reddediyordu çünkü bağımlılık yapan özelliklerini anlamıştı. Bir gözlemcinin işaret ettiği gibi, "Teknoloji ürünleri üreten kişiler sanki uyuşturucu satmanın ana kuralını izliyor: Asla kendi malınla kafa bulma."[5] Telefonlara sürekli, bazen takıntılı bir biçimde odaklanmamız yüzünden dikkatimizi çevremize, etrafımızdaki insanlara ve becermeye çalıştığımız işlere veremiyoruz. Cep telefonu bağımlılığı en çok ergenlerde görülüyor ve hem depresyon hem de düşük okul başarısıyla ilişkilendiriliyor.[6] Bunlar yeterince kötü değilmiş gibi, akıllı telefon bağımlılığı yalnızca yoldan geçenlere de zarar veriyor. Yetişkinlerin yüzde 30'undan fazlası ve ergenlerin yüzde 40'ı araba kullanırken mesaj yazdığını itiraf ediyor, araba kullanma becerisini azalttığı kanıtlanmış bu durum ölümcül kaza riskini artırıyor.[7]

Telefonumuzu aktif bir şekilde kullanmadığımız zamanlarda, ona olan bağımlılığımız nedeniyle sadece orada olmaları bile çoğu zaman dikkatimizi dağıtıyor. Bill Thornton[8] tarafından yönetilen bir deneyde üniversite öğrencileri bir dizi zor ve kolay bilişsel görevden oluşan bir teste girdi. Testi çözenlerin yarısından test sırasında telefonlarını uzaklaştırmaları istenmişti; diğer yarıya ise testten sonra testin özellikleri hakkında bir anketi yanıtlayabilmeleri için telefonlarını masada, yakın bir yerde bulundurmaları söylenmişti. Kolay sorularda kimse sorun yaşamadı, fakat zor sorularda teste telefonları yanlarında giren öğrenciler telefonlarını kaldırmış öğrencilere göre yüzde 20 daha başarısız oldu.

Benzer bir deney bu kafa dağınıklığının yüz yüze etkileşimlerimizi nasıl olumsuz etkilediğini gösteriyor.[9] Yabancılar eşleştirilip birbirilerine takdim edildi ve sırayla yaşamlarında yakın geçmişte meydana gelmiş ilginç ve anlamlı olaylar hakkında konuşarak birbirlerini tanıdı. Bir durumda, deneyci cep telefonunu masaya, deneklerin yanlarına koydu. Bir başka durumda ise deneyci aynı yere dizüstü bilgisayarını bıraktı. Konuşmadan sonra katılımcılar etkileşimlerini ve eşlerini değerlendirdi. Bir önceki çalışmada olduğu gibi cep telefonu aksaklık yaratmıştı; telefon odadayken insanlar eşlerini daha az anlayışlı ve daha az güvenilir buldu ve beraber zaman geçirmenin bir arkadaşlığa dönüşeceğine daha az inandı. Diğer benzer çalışmalar sosyal etkileşimler sırasında cep telefonunun varlığının

göz temasını, ilgiyi yöneltmeyi, diğer kişiye karşı empatik bir dikkat göstermeyi ve konuşmadan zevk almayı azalttığını göstermiştir.[10]

Sosyal Beceri Eksiklikleri

Ortalama bir Amerikalı günün yaklaşık 10 saatini bir ekrana bakarak geçirmekte: Bunun beş saatini televizyon seyrederek, yaklaşık beş saatini de akıllı telefona bakarak harcıyor.[11] Bu, ortalama bir Amerikalı çocuğun anne babası ve okuldan ziyade elektronik medyayla zaman geçirdiği anlamına geliyor. Ebeveynlerinizin ve hocalarınızın "Benim zamanımda birbirimizle konuşurduk, öyküler anlatır, oyunlar oynar ve etrafta koşuşurduk. Günümüzde bir doğum günü partisi aynı odaya doluşmuş bir grup çocuğun pasta yiyip telefonlarını karıştırmasından ibaret. Bunun onların sosyal becerilerine yaptıkları beni endişelendiriyor," gibi şeyler dediğini muhtemelen duymuşsunuzdur.

Endişelerinin haklı bir gerekçesi var mı? Görünen o ki var. Yalda Uhls ve meslektaşları[12] ilkokul öğrencilerinin sosyal becerilerini, aynı okulda okuyan ve günde ortalama 4.5 saatlerini telefonda medya tüketimiyle geçiren öğrencileri inceleyerek ölçtü. Öncelikle tüm öğrencilerin sosyal becerileri ölçüldü; çocuklara özellikle farklı duygular (korku, öfke, üzüntü, mutluluk) ifade eden yüzlerin resimleri gösterilmiş ve her resimdeki kişinin hissettiği duyguyu belirtmeleri istenmişti. Ardından öğrencilerin yarısı cep telefonu veya başka cihazlara izin vermeyen beş günlük bir yaz kampına gönderildi. Geri kalan öğrenciler elektronik aletlerle evde kaldı. Beş günün sonunda tüm çocuklar tekrar test edildi ve beş gün boyunca telefonsuz kalan çocuklarda sosyal zekâ açısından anlamlı bir ilerleme olduğu ortaya çıktı. Elektronik aletler (video oyunları dahil) güçlü öğrenme araçları olsa da[13] okumayı öğrenmek ve başkalarıyla iletişim kurmak için eski usul yüz yüze etkileşimlerden iyisi yok gibi görünüyor. Sosyal becerilerimizi elimizden almanın yanı sıra, sosyal ağ sitelerinde çok fazla zaman geçirmek insanların benmerkezci ve narsisist bir hale gelmesine, ün, servet ve popüler liğin dostluk, cömertlik ve topluluk olma halinden daha önemli olduğuna inanmasına yol açabiliyor.[14]

Hikâyenin tümü tabii ki bu değil. Açıkçası dijital dünyaya dalışımızın iyi ve kötü yönleri var. Her yeni medya türünün gençlerin yüreği ve zihni üzerindeki etkileri bakımından kaygıyla karşılandığını hatırlamak bilgilendirici olur. Sokrates kitapların icadının "unutkanlığı" güçlendirdiğini söyleyerek şikâyet ediyordu. 1930'larda

çizgi romanlar ortaya çıktığında, çizgi romanların çocuklarını genç suçlulara dönüştüreceği söylenerek anne babalar uyarılıyordu (kitaplar ise genç beyinler için faydalı görülüyordu). Radyo, televizyon, bilgisayar, mesajlaşma, Google ve Powerpoint; bunların hepsi bizi daha tembel ve daha alık yapmakla, dikkat süremizi azaltmakla ve sosyal yaşamımızı mahvetmekle suçlanmıştır.[15] Bununla birlikte televizyonun, çizgi romanın ve diğer teknolojilerin geliştiği on yıllar boyunca bilişsel becerilerimiz aslında gelişti ve genç yetişkinler arasında suç oranı da azaldı.[16] Teknolojiler gelişmeye ve yaşam biçimimizi değiştirmeye devam edecek ve onlara verebileceğimiz en iyi yanıt sızlanmak değil, elimizdeki araçları akıllıca ve makul biçimde kullanmayı öğrenmek. Çalışmalar insanların ders çalışırken, iş yaparken e-mail ve Twitter'ı kapatmanın, masada bir telefon olmaksızın yüz yüze konuşmanın ve doğada, göğe ve ağaçlara bakarak yürüyüşler yapmanın psikolojik ve duygusal faydalarını ortaya koymakta.[17]

Ne kadar medya kullandığımıza ek olarak, onu *nasıl* kullandığımız da bir fark yaratmakta. Kendimizi sosyal medyaya gömmenin bizi neşelendirmesinin ya da üzmesinin belirleyici etkenlerinden biri de ne kadar aktif katılım gösterdiğimizdir. İletişim kurmaksızın, yalnızca insanların profillerine bakarak sayfayı aşağı mı kaydırıyor sunuz? Yoksa yorumlar yazıp, beğeniler bırakıp kendi haberlerinizi ve resimlerinizi de paylaşıyor musunuz? Üzgün, kenarda kalmış ve yaşamlarımızın arkadaşlarımızınkine göre çok daha heyecansız olmasına yanar halde mutsuz hissetmemizin nedeni muhtemelen pasif kullanım, yani *dahil olmaksızın izlemek*tir. Sosyal medyanın tadını yerinde çıkarmak için diğerlerine yanıt vermeye ihtiyacımız vardır; tıpkı gerçek yaşamdaki gibi katılma ihtiyacı duyarız. Online olduğumuzda aktif olarak katılım göstererek, elimizdeki aletlerin bağımlılık yapıcı potansiyeli hakkında farkında ve öngörülü olarak ve kendimizi değerli offline deneyimlerden mahrum bırakmadan fayda ve neşe elde edebiliriz.[18]

İkna

Yaşadığımız çağ yalnızca kitle iletişimi çağı değil, aynı zamanda kitle *iknası* çabalarıyla nitelendirilen bir çağ. Nereye baksak, orada bizi eğitmeye, bir ürün satın almaya, bir dava uğruna bağış yapmaya, bir aday için oy vermeye ya da doğru, gerçek veya güzel olan bir şeye abone olmaya ikna etmeye çalışan birilerini buluruz. Bu amaç

en aleni biçimde reklamcılıkta görülür. Birbiriyle neredeyse özdeş ürünlerin (aspirin, diş macunu ya da deterjan) üreticileri bizi *onların* ambalajı içindeki ürünü almaya ikna etmek için büyük paralar harcar.

Fakat kitle medyası aracılığıyla etki oluşturmak, bir reklamda olduğu kadar apaçık olmak zorunda da değildir. Gelin nesnel olduğunu öne süren bir şeye bakalım: Haber programları. Haber yayıncıları bize bir şeyler mi satmaya çalışıyor? Birkaç istisna dışında hayır. Fakat televizyon haberlerini üretenler yalnızca hangi olayların sergileneceğini ve bunların ne kadar sergileneceğini belirleyerek görüşlerimiz üzerinde kuvvetli bir etki oluşturur. Bu olayların seçiminde rol oynayan etkenler nelerdir? Her şeyden önce izleyici çekme ihtiyacı. Haberler de bir eğlence türüdür. Haber programlarını tasarlayanlar her gün yerel, ulusal ve uluslararası boyutta meydana gelen binlerce olay arasından hangi haberleri işleyeceklerine ve bunlardan hangilerini kamuya sunacaklarına karar verirken, kararlarını büyük oranda haberin eğlence değerine bakarak verir. Suyun alıp götürdüğü arabaların ve yıkılan ağaçlara tutulmuş insanların olduğu sel basmış bir kentin görüntülerini izlemek, seli engellemek için set inşa eden insanları izlemekten çok daha ilgi çekicidir. Bir inşaat projesini izlemek hiç de merak uyandırıcı olmayabilir. Oysaki bir kentin sele karşı bir set inşa etme kararı çok daha önemli bir haber olabilir.

Televizyonda futbol maçları gibi aksiyon dolu etkinliklerin satranç karşılaşması gibi sessiz sakin etkinliklere göre çok daha eğlendirici olması gibi, isyanlar, bombalı saldırılar, depremler, katliamlar ve diğer şiddet eylemleri şiddeti engellemek için çalışan insanlar hakkındaki öykülere göre daha çok yer bulur. Yani, haberler teröristlerin, katillerin, protestocuların, grevcilerin, polisin ya da zıvanadan çıkmış ünlülerin şiddetli ya da yıkıcı davranışlarına odaklanma eğilimindedir, çünkü aksiyon barışçıl, düzenli bir biçimde davranan insanlarınkinden çok daha heyecan verici bir izleme deneyimi sunar.[19] Üstelik en şiddet dolu hikâyeler (özellikle de yerel haber programlarında) genellikle haber programının en başında verilir ve şiddet öykülerinin günün en önemli haberleri olduğu izlenimi oluşturulur. Muhabirlerin söylediği gibi "Kanlı haber başı çeker."

Böyle bir içerik şüphesiz dünyanın çarpıtılmış bir görüntüsünü sunmaktadır. Bizi eğlendirmeye çalışırken, haber medyası farkında olmadan bizi insanların günümüzde eskiden olduğundan çok daha şiddet dolu davranışlar sergilediğine inanmaya yönlendirir. 2. bölümde bulunabilirlik kısa yolunu tartışırken gördüğümüz gibi,

insanlar olayların oluş sıklığını bu olayların akıllarına ne kadar kolay geldiğine göre tahmin eder. Medya izleyicileri suç ve terörle ilgili kötü haberlerle bombardımana tuttuğunda, insanlar şiddet ve felaketin sıklığını olduğundan fazla tahmin eder. Bu önyargı tehditkâr olanı beklemeye yönelik evrimsel eğilimimizi, yani "kötü iyiden güçlüdür" olgusunu yansıtır ve güçlendirir. Amerika'da son 25 yıldır her türden suç oranının azalmasına rağmen, Gallup'un bir araştırmasında insanların yüzde 60'ının suç ve cinayetin arttığına inandığını söylemesi şaşırtıcı değildir.[20] Bu hatalı algı insanların toplumun durumu hakkında mutsuz, korku dolu ve depresif hale gelmesine neden olabilir ve sonunda nasıl oy verdiklerini, başka grup ve uluslara karşı tutumlarını, hatta büyük kentsel merkezleri ziyaret etme arzularını etkileyebilir. Tıpkı kırsal Idaho'da yaşayan bir kent sakininin ziyarete gelmiş bir New Yorklu'ya "Neden New York'a gideyim ki? Orası birbirini öldüren gangsterlerle dolu," dediği gibi.

Kuşkusuz bazı şiddet eylemleri medyada çokça ele alınmayı hak ediyor. 11 Eylül 2001 tarihli terör saldırısının ardından Amerikalıların çoğu televizyonlarına yapışıp kaldı, çünkü neler olduğunu bilmek ve durumun kontrol altında olduğundan emin olmak istiyorlardı. Haber kanalları İkiz Kuleler'in yıkılışını saat başı gösterirken, onlar bu olayı yüzlerce defa izledi. Vatandaşların görmek istediklerinin bu olduğundan nasıl emin olabiliriz? Saldırıyı izleyen iki hafta boyunca CNN izleyen insanların sayısı yüzde 667 arttı. *New York Times* gazetesi, 12 Eylül tarihinde 10 Eylül'e göre çeyrek milyon gazete daha fazla sattı.[21]

Bilgi sahibi olmak iyidir ve medya bizi bilgi sahibi yapmakta anahtar rol oynar. Bununla birlikte böyle bir medya içeriğinin kötü bir yanı da olabilir. Kasıtlı olsun ya da olmasın, bu tür etkili görüntülerin tekrarlanması tutum ve görüşleri biçimlendirir. Yıkılan İkiz Kuleler'in durmadan dönen görüntüleri ve haber kanallarında tekrarlanan savaş çığırtkanı sloganlar ("Terörle Savaş", "Amerika Saldırı Altında!", "Amerika Kendini Savunuyor!") izleyicilerin yoğun duygularının kabarmasına katkıda bulundu ve Amerika'nın nasıl yanıt vereceği üzerine gerçek bir tartışma ortamı oluşmasını engelledi. Irak'a savaş açma teklifi (Irak İkiz Kuleler'in yıkılmasıyla hiçbir ilgisi olmayan bir ülkeydi) Kongre'den bir itiraz mırıltısı dahi çıkmadan geçirildi ve Amerikalıların çoğunun korkunç bir fiyasko olarak gördüğü savaşa neden oldu.[22]

Bu bir sosyal psikoloji kitabı, bir siyasi araştırma değil. Burada ortaya koyduğum, bir demokraside savaş ilan etmek gibi önemli

kararların alınırken kamusal bir tartışma ortamının faydalı olduğudur. Haber medyasının coşturduğu gibi güçlü duygular sıklıkla rasyonel karar almaya engel olur. Adolf Hitler'in üst düzey yardımcılarından biri olan Hermann Göring'in Nürnberg'de ölüme mahkûm edilmeden önce söylediği gibi "İnsanların liderlerine boyun eğmesini sağlamak her zaman mümkündür... Tüm yapmanız gereken şey onlara saldırıya uğradıklarını söylemek ve barış yanlılarını vatan hainliğiyle ve ülkeyi tehlikeyle yüz yüze bırakmakla suçlamaktır. Her ülkede bu işe yarar."[23]

Medyanın Bulaşıcılığı Medya gücünü **duygusal bulaşma** olarak bilinen bir olgu yoluyla uygular; bu bir kişinin duygusal davranışının gözlemcilerde benzer duygu ve davranışlara neden olmasıdır. Eczaneye gidip herhangi bir ilaç aldığınızda şişenin üzerinde bir güvenlik kapağı olduğunu görürsünüz. Neden olduğunu bilmek ister misiniz? 1982 sonbaharında Chicago bölgesinde yedi kişi siyanür katkılı Tylenol haplarını içtikten sonra öldü. Bu hem tuhaf hem de trajik olay medyada geniş yer buldu; internet öncesi zamanlar olmasına rağmen haber her yere yayıldı. Nerede televizyonu ya da radyoyu açsanız ya da gazeteyi elinize alsanız Tylenol zehirlenmeleri hakkında haberler vardı. Habere bu denli çok yer ayrılmasının sonuçları hızla ortaya çıktı: Ağız gargarası, göz damlası, burun spreyi, gazoz ve hatta sosisli sandviçlere bulaşan zehir nedeniyle ülke çapında zehirlenme vakaları bildiriliyordu. "Taklit zehirlenmeler" olarak dramatik bir ad takılan bu olaylar da medyanın bolca dikkatini çekti ve daha fazla olaya neden oldu. Birçok kişi paniğe kapıldı, sıradan pişik, boğaz ağrısı ya da mide ağrısından başka bir sorunları olmamasına rağmen yanık ve zehirlenme nedeniyle tıbbi yardım istemeye başladılar. Bu yanlış alarmlar doğrulanmış ürün tahrifatı vakalarının tam yedi katıydı.[24] Bu olaylar tam Halloween bayramı öncesinde olduğu için, birçok kentte endişeli görevliler bazı insanların çocukların şekerlerine zehir katacağından korkarak çocukların kapı kapı gezerek şeker toplamasını yasakladı.

Chicago'daki ilk zehirlenme vakaları neredeyse kesinlikle bir kişinin işiydi ve bu kişi ne teşhis edildi ne de yakalandı. Fakat insanları zehirleme dalgasının bir haber kanalının sözcükleriyle[25] "tedavisi olmayan bir salgın" haline geldiği ve "hasta" bir toplumun, "delirmiş" bir ülkenin belirtisi olduğu inancı yayıldı. Öyle ki birçok gazete kendilerini ironik bir duruma düşürdüler: Önce zehirleme vakalarını sansasyonelleştirdiler, ardından bu türden bir

haberciliğin felaket sonuçlarını tartışan medya uzmanlarının eleştirel yorumlarını aynı sansasyonel üslupta yayımladılar.

Birkaç yıl sonra New Jersey'de yaşayan dört ergen bir intihar anlaşması yaptılar ve planlarını uyguladılar. Bu toplu intiharın ardından bir hafta içinde Ortabatı'da iki ergen benzer biçimde ölü bulundu. Medyada çıkan haberler ergen intiharlarının altındaki kafa karışıklığı ve acıyı benzer öykülere yer vererek ilgi odağı haline getirdi ve bu haberler bazı hassas, depresif ergenlerin intiharı kendi mutsuzluklarına bir çözüm olarak görmesine neden oldu. Sosyolog David Phillips ve meslektaşları[26] bu hikayelerden önceki ve sonraki intihar oranlarını karşılaştırarak ergen intiharlarındaki dalgalanmaları izledi; televizyon kanalları intihara ne kadar yer verdiyse, bunu izleyen ergen intiharları o kadar artmıştı. İntihar oranları özellikle bir ünlü intihar ettiğinde zirve yapıyordu, bunun nedeni hem bu örneklere medyada daha fazla yer verilmesi hem de ünlülerin daha güçlü etki özneleri olmasıydı. Depresif gençler ünlü birinin (Marilyn Monroe, Kurt Cobain ya da Robin Williams gibi sevilen kişiliklerin) canına kıydığını öğrendiğinde, özellikle bu ünlü kişiyle aralarında duygusal ve psikolojik bir bağ hissediyorsa ciddi ciddi aynı şeyi yapmayı düşünmeye başlıyordu.[27] İntiharı engelleme üzerine çalışan araştırmacılar, medya içerikleri intiharı vurgulamadığında ve romantikleştirmediğinde ve bunu risk altındaki kişiler için basit veya kaçınılmaz bir çözüm gibi göstermediğinde bulaşma etkisinin azaldığını ortaya çıkarmıştır.[28]

Medyanın Tylenol zehirlenmeleri ya da ünlü intiharları gibi sansasyonel olayları hiç bildirmemesi gerektiğini öne sürmüyorum. Ve haber medyasının bununla şiddeti ya da intiharı desteklemeye *çalıştığını* da öne sürmüyorum. Söylemek istediğim, medyanın seçici vurgusunun medyayı hem haberleri bildiren hem de bundan sonraki haberleri belirleyen bir konuma koyuyor olduğu. Bir olay medyanın dikkatini ne kadar çekerse o kadar "bulaşıcı" hale gelir ve başkalarına bu olayı taklit etme fikri verme olasılığı da o kadar artar.

Günümüzün 7/24 haber döngüsünde medyanın bir olayı bildirme rolü bazen olayın kendisinden daha çok haber oluyor. (Her zaman böyle değildi, Amerikan tarihinde haber kanallarının beş saniyede bir "şok haber" ilan etmediği zamanlar da olmuştu.) Günümüzde dikkat çekici bir olay meydana geldiğinde, haberciler yalnızca bu olayı değil, olayı analiz eden ve hakkında yorum yapan kişiler hakkında da haber yapıyor ve yapılan bu yorumlar haber oluyor. Bu durum döngüselliğiyle bana ben çocukken oldukça tanınan bir sofra

tuzu markasını hatırlatıyor. Tuz kutusunun üzerinde elinde bir kutu tuz tutan bir kız çocuğu, kızın tuttuğu kutunun üzerinde elinde bir kutu tuz tutan bir kız çocuğu, o kutunun üzerinde elinde tuz kutusu tutan bir kız çocuğu vardı ve bu böyle gidiyordu. CNN, MSNBC ve FOX gibi haber kanallarının 24 saatlik programlarında, yayın saatlerini haber ve analizlerle doldurma ihtiyacı böyle bir laf kalabalığını yaygın hale getirmiştir.

Medya Çağrılarının Etkinliği

Peki ya amaç güderek yapılan ikna çabaları? Diş macunu, aspirin, başkan adayları gibi ürünleri kitle medyası yoluyla ambalajlayıp satmak yönündeki açık çabalar ne kadar inanılır ve etkili olabilir? İşe yarıyor olmalılar; yoksa şirketler ve siyasi partiler kendi ürünlerini etrafa duyurmak için neden yüz milyonlarca dolar harcasın?

Çoğumuz son derece sıkıcı oyuncakları büyük bir beceriyle çok cazip şeyler gibi gösteren oyuncak reklamlarının çocukları nasıl baştan çıkardığını görmüş olmalıyız. Disney Channel, Nickelodeon ya da Cartoon Network gibi çocuk kanallarını izleyen bir çocuk aynı zamanda buğday gevreği, abur cubur yiyecekler ve şeker reklamlarına boğuluyor ve bu reklamlar çocukları reklamlarda gördükleri ürünleri anne babalarına aldırmaya ikna etmek için tanıdık karakterler, promosyonlar ve eğlence vaadi kullanıyor. Ve bu işe yarıyor.[29] Anneler arasında yapılan bir araştırmaya göre okul öncesi çağındaki çocukların yüzde 90'dan fazlası televizyonda reklamını gördükleri oyuncakları ya da yiyecekleri istiyor.[30] Bir başka çalışmada annelerin üçte ikisi çok küçük yaştaki çocuklarını televizyondan öğrendikleri reklam şarkılarını söylerken duyduklarını belirtti.[31] Deneyler de küçük çocuklara şekerlemeler arasında seçim şansı verildiğinde, bir reklam ya da program sırasında gördükleri şekerlemeyi seçme olasılıklarının anlamlı ölçüde daha yüksek olduğunu gösteriyor.[32]

Çocukların çoğu bir süre sonra akıllanıyor; kendi çocuklarım eninde sonunda bu reklamların doğruluğu hakkında sağlıklı bir şüphecilik geliştirmişti. Bir araştırma[33] altıncı sınıfa başlayan çocukların yalnızca yüzde 12'sinin televizyon reklamlarının her zaman ya da çoğunlukla gerçeği söylediğini düşündüğünü ortaya koymuştur; bu oran onuncu sınıflar arasında yüzde 4'e inmektedir. Yetişkinliğe eriştiklerinde izleyicilerin ezici çoğunluğu reklamların gerçekdışı iddialar içerdiğine inanır. İzleyiciler ne kadar eğitimliyse o kadar kuşkucudur ve bu kuşkuculuk iknaya karşı bağışıklık kazanmış

olduklarına inanmalarına neden olur. Keşke bir iletişim kaynağının yanlı olduğunu bilmek, bizi ilettiği mesaj tarafından etkilenmekten koruyabilseydi! Ne yazık ki, iknaya karşı bağışıklık sahibi olduğumuzu *düşünmemiz* her zaman bağışıklık sahibi *olduğumuz* anlamına gelmiyor. Aslında bu bağışıklık hissi bizi her türden iknaya daha da açık hale getirebilir.[34]

Çoğu tüketim ürününde insanlar belli bir markayı yalnızca reklamı çok yapıldığı için tercih eder. Baş ağrısı ilaçları sektörü, yanlı olduklarını bilsek de televizyon reklamlarına olan hassasiyetimizin mükemmel bir örneğidir. Tanıdık bir aspirin markası ("A markası" diyelim) kendi reklamını yüzde 100 saf Aspirin olarak yapmaktadır; reklam devletin uyguladığı testlerin başka hiçbir ağrıkesicinin A markasından daha güçlü veya etkili olmadığını gösterdiğini de söyler. Üreticinin belirtme gereği duymadığı şey, devlet testlerinin hiçbir markanın diğerlerine göre daha zayıf veya etkisiz olmadığını da gösterdiğidir; çünkü tüm markalar düz aspirindir. Bir başka deyişle, test edilen tüm markalar eşittir, fiyatları hariç. A markasını içme ayrıcalığı karşılığında tüketiciler, bir o kadar etkili ama reklamı yapılmayan bir ilaca göre üç katı daha fazla para öder. Bir başka ürün "doktorların tavsiye ettiği" özel (ama adı verilmeyen) bir içerik kullandığını ilan eder. Etiketi okuduğunuzda gizemli içeriğin eski dostumuz, ucuz aspirin olduğunu keşfederiz.

Bu türden kitle ikna çabaları acınacak derecede barizdir. Yine de inanılmaz miktarda tüketici, mesajın bariz bir ürün satma çabası olduğunu "bilseler" de kuşkuculuğu bir kenara bırakır. Neden? Özdeş veya çok benzer ürünlerle karşılaştığımızda markanın tanıdıklığı büyük bir fark yaratabilir. Robert Zajonc'un[35] gösterdiği gibi diğer koşullar sabitken bir eşya ne kadar tanıdıksa o kadar çekicidir ve eşya burada yalnızca anlamsız bir sözcüktür. On defa gördüğümüz yüzleri eşit derecede çekici ama beş defa gördüğümüz yüzlere tercih ederiz,[36] adımızla aynı harflere sahip sözcükleri tercih ederiz[37] ve biz her gün aynada gördüğümüz görüntüye benzer olduğundan tersten görüntümüzü tercih ederken arkadaşlarımız yüzümüzün alışık oldukları doğrudan görüntüsünü tercih eder.[38] Bir uyaranda içkin bir iticilik olmadığı sürece, ona ne kadar maruz kalırsak, ondan hoşlanma eğilimimiz o kadar artar.

Varsayalım çamaşır deterjanı almak için bir süpermarkete girdim. Deterjan bölümüne giderim ve engin marka seçenekleri karşısında duraklarım. Benim için hangisini aldığım çok da önemli olmadığından, en tanıdık olana uzanırım ve bu markanın tanıdık

olmasının nedeni muhtemelen aynı adı reklamlarda tekrar tekrar duymuş olmamdır. Öyleyse, televizyon görünürlüğünün aniden artması tanınırlıkta ve belki satışlarda büyük değişiklikler yaratmalıdır. Öyle de olur. Uzun yıllar önce Northwestern Mutual Life Insurance Company adlı sigorta şirketi halkın adını ne kadar tanıdığını görmek için ulus çapında bir anket düzenledi. Sigorta şirketleri arasında otuz dördüncü oldu. İki hafta sonra şirket anketi yineledi. Bu sefer ad tanınırlığı bakımından üçüncü oldu. Az tanınmışlıktan üne doğru gerçekleşen bu ani atlayışın nedeni neydi? İki hafta ve 1 milyon dolar değerinde reklam. Tanınırlık her zaman satış anlamına gelmez ama ikisi sıklıkla bağlantılıdır; A&W Root Beer adlı meyankökü içeceği markasının altı ay boyunca televizyonda reklam yaparak pazar payını yüzde 15'ten yüzde 50'ye yükseltmesi bunun kanıtıdır. Birçok reklamın en önemli işlevi ürünün adını kafalarımıza iyice işlemektir. Bu yüzden ürünün adı sık sık tekrar edilirken rakip ürün pek az anılır. Reklamı yapılan markanın görünürlüğü, bize onun akla daha zor gelen markaya göre üstünlüğünü düşündürebilir. O zaman ürünü bir kere alıp beğenirsek, marka bağlılığı geliştiririz. Yani, reklamlardan bilinçli olarak etkilendiğimizi nadiren hissetsek de (sonuçta koltuktan sıçrayarak kalkıp o meyankökü şerbetinden almak için süpermarkete koşmuyoruz) reklamlar daha sonra, seçme şansımız olduğunda bize çok reklamı yapılan ürünleri dolaylı olarak satın aldıran daha uzun vadeli bir süreci başlatabilir.[39]

Başkan adayına oy vermek de sigorta şirketi, meyankökü şerbeti ya da aspirin markası seçmekle aynı türden bir karar mıdır? Bazen. Bazen reklama en fazla parayı ödeyen adaylar en çok oyu alır,[40] fakat bu özellikle kampanyanın başlarında kendilerini rakipleri karşısında tanımlamak için para harcadıklarında ve böylece bir kampanyanın "öyküsünü" oluşturduklarında meydana gelir.[41] Kampanya seçmenlerde güçlü duygular uyandıran, gerginlik yaratan bir meseleyi merkeze aldığında, televizyon reklamları özellikle etkili olur. İkna edici bir örnek için geçmişe dönüp 1988 yılında George H.W.Bush ve Michael Dukakis arasındaki başkanlık yarışına gidelim. Dukakis Massachusetts'in eski valisiydi ve seçim kampanyası tarihin en ikonik siyasi saldırı reklamlarından birini içeriyordu. 1988 yazında Bush başkanlık yarışında Dukakis'in çok gerisindeydi. Gözlemciler Dukakis'in geçilmez olduğuna ikna olmuştu. Birkaç ay içinde aradaki fark kapandı ve seçim günü Bush kolayca kazandı. Birçok siyasi analist bu dönüşümde Willie Horton'un önemli bir rol oynadığını

söyler. *Time* dergisi Willie Horton'dan "George Bush'un en değerli oyuncusu" olarak bahsetmiştir.[42]

Kimdi bu Willie Horton? Bush'un danışmanlarından biri değildi. Bush'un kampanyasına önemli bir finansal destek de sunmamıştı. Aslında bu iki adam hiç karşılaşmamıştı bile. Willie Horton bir izin programıyla cezası tamamlanmadan Massachusetts'teki bir hapishaneden salıverilmiş bir suçluydu. (İzin programları hapishaneden tıbbi, dini ya da eğitsel amaçlarla ayrılmayı sağlayan geçici, onaylı izinlerdi.) İzinliyken Horton Maryland'e kaçtı; orada yaralayıp bir iskemleye bağladığı eşinin gözü önünde bir kadına tecavüz etti. Bu kesinlikle mide bulandırıcı bir öyküydü. Horton'a çıkış izni verildiğinde Michael Dukakis Massachusetts valisiydi. Bush Dukakis'in "suça yumuşak yaklaştığını" öne sürdü ve televizyonda Willie Horton'un çatık kaşlı suratını ve döner kapıdan girip çıkan mahkûmları gösteren bir dizi televizyon reklamı yayımladı. Bu reklamlar sokak suçlarından korkan ve ceza hukukunun kurbanlara karşı mahkûmları kayırdığına inanan Amerikalıların bamteline bastı. Üstelik, Willie Horton'un siyah, kurbanlarının ise beyaz olması birçok beyaz izleyicinin gözünden kaçmamıştı.[43]

Peki ya Dukakis nasıl karşılık verdi? Gerçekler ve rakamlarla; Massachusetts'in izin programları uygulayan birçok eyaletten biri olduğunu ve federal hükümetin de (ki Bush bir üyesiydi) mahkûmlara böyle izinler verdiğini gösterdi. Buna ek olarak izin programlarının oldukça etkili olduğunu belirtti. Bir yıl önce, 53.000 mahkûma 200.000'den fazla izin verilmiş ve bunların yalnızca küçük bir yüzdesi başını belaya sokmuştu.[44] Dukakis aynı zamanda izinlerin genellikle cezalarının sonuna yaklaşmış mahkûmlara verildiğini ve bunun onları dışarıdaki dünyaya alıştırmak amacı taşıdığını açıkladı. Tüm meselenin bir tertipten ibaret olduğunda ısrar etti; yani George Bush seçilse de izin sistemini değiştirme niyetlisi değildi.

Sıkıldınız, değil mi? Seçmenler de sıkılmıştı. Michael Dukakis ekibine bir de sosyal psikolog ekleseydi daha iyi tavsiyeler alabilirdi. İnsanlar korktuğunda ve öfkelendiğinde salt gerçekler ne güven vericidir ne de ikna edici.[45] Bilgi etkili olabilir, ama yalnızca seçmenlerin derinden endişeli olduğu sorunların çözümüne bağlıysa. 1992 ve 1996 başkanlık seçimlerinde aday Bill Clinton (besbelli Dukakis'in kampanyasından ders almış olacak) Amerikan halkının dikkatini en ağır basan konuya, yani ekonomiye çekti ve duygusal meselelerle yolunun değiştirilmesine izin vermedi.[46]

Amerikan seçimlerinin çoğunda en başarılı adaylar güçlü duyguları hedef alanlardır: Suç korkusu, gay evliliğine veya cinsiyetsiz tuvaletlere karşı duyulan tiksinti, batan bankaların devlet tarafından kurtarılmasına duyulan öfke, iklim değişikliği, göçmenlerin çalışkan Amerikalıların işlerini çalması, vesaire. Bankaların neden kurtarıldığını veya uluslararası ticaret anlaşmalarını karmaşık bir ekonomi mantığıyla anlatmak gibi daha akılcı bir yaklaşım denediklerinde adayların işi daha zordur. 2016 başkanlık seçimi kampanyası, ki Amerikan tarihinin en bayağı kampanyası olarak anılıyor, korku, öfke ve diğer olumsuz duygulara odaklanmayı bambaşka bir seviyeye taşımıştı. Öyle ki, Donald Trump Hillary Clinton'u ülkeyi mahvedecek, kanun dışı göçmenlerin Amerikalıların işlerini çalmasına izin verecek, teröristleri ülkeye alacak, Amerikalıların iş olanaklarını Çin'e devredecek ve herkesin silahlarını toplayacak tehlikeli bir suçlu olmakla itham etti. Clinton'u "kötü bir kadın" olarak adlandırdı ve seçilirse onu hapse attırmakla tehdit etti. Clinton sertçe karşılık verdi ve çoğunlukla gerçekler ve rakamlarla Trump'ın suçlamalarını tartışmaya açtı. Seçim kampanyası sonunda iki aday da o kadar canavarlaştırılmıştı ki, seçmenlerin çoğu oy verirken kendi adaylarına olan beğenilerinden ziyade kendi adaylarının canavarsı rakibine duydukları nefret, korku veya tiksintiyle davrandı.

Eğitim, Propaganda ya da Yalan Haber

Propaganda ve eğitim arasındaki fark nedir? *American Heritage Dictionary of the English Language* sözlüğü *propaganda* sözcüğünü "belli bir öğretinin sistematik yayılımı", eğitim sözcüğünü de "bilgi ya da yeteneğin aktarılması işi" olarak tanımlıyor. Hepimiz aspirin reklamlarının propaganda olduğunda, tüketicileri belli bir markanın jenerik markaya göre daha iyi olduğuna inandırmak için yanlış yönlendirdiğinde, bu amaçla tasarlandığında hemfikirizdir. Fakat bir "adayı" satmak sınırları bulanıklaştırıyor. Siyasi danışmanlar adaylarını olumlu bir biçimde sunar ve bu halkı adayın politikaları ve erdemleri hakkında *eğitme* çabası olarak görülebilir. Fakat gördüğümüz gibi, çabaları sıklıkla "belli bir öğretiyi" desteklemek uğruna gerçeklere dayalı bilgiyi hiçe sayıyor. Peki ya "bilgi aktarmaya" niyetlenen lise tarih ders kitaplarına ne demeli? Hangi bilgiyi ve kimin bakış açısıyla? Eski bir deyiş "Tarihi kazananlar yazar," der ve Amerikan tarihine kadınların, siyahların ve diğer azınlıkların yaptığı katkılar bu kitaplarda yakın zamana kadar neredeyse

yoktu. Ülke çapında okul yönetimlerinin hâlâ bir tarih ya da biyoloji kitabında nelerin yazması "gerektiği" hakkında öfkeyle kavga ediyor olması eğitimle propaganda arasındaki ince çizgiyi göstermektedir.

Uygulamada, bir kişinin belli bir dersi eğitsel mi yoksa propaganda amaçlı mı olarak gördüğü büyük ölçüde onun ahlak değerlerine ve ideolojisine bağlıdır. Çocuklarım lisedeyken onlara, ağır uyuşturucu kullanıcılarının çoğunun bağımlılığa marihuana içerek başladığını belirten bir film izletilmişti. Çoğu okul görevlisinin bu gerçeğin sunulmasını "bilgi aktarımı" olarak gördüğünden kuşkum yok. Ama arada sırada marihuana kullanan birçok kişi bunu "belli bir öğretinin sistematik yayılımı", yani marihuananın mutlaka sert uyuşturucuların kullanımına neden olacağı inancının benimsetilmesi olarak görmüştür. Veya okullarda cinsel eğitim verilmesine Evanjelik Hıristiyanların ve Aile Planlaması destekçilerinin bakışını düşünelim: Bir taraf cinsellik öğretimini bir "eğitim" olarak görürken, diğeri bunu bir "propaganda" olarak görecektir. Bu, tüm iletişimlerin fena halde taraflı ve tek yanlı olduğu anlamına gelmez. Daha ziyade insanların fikir ayrılığı yaşadığı, duygusal gerilim oluşturan meselelerle uğraşırken, her iki taraftaki insanların da adil ve tarafsız olduğunu kabul edeceği bir iletişim kurmanın olanaksızlığı anlamına gelir.

Bu sorun, bize tercih ettiğimiz "bilgi" kaynağını seçme olanağı veren kablolu yayın yapan haber kanallarının ve internetin ortaya çıkışıyla daha da çetrefilli bir hal almıştır. Muhafazakârsanız haberleri muhtemelen Fox News gibi sağ eğilimli kaynaklardan ya da sağcı dünya görüşüne sahip internet sitelerinden alırsınız. Liberalseniz haberleri muhtemelen MSNBC'den ya da sol görüşlü web sitelerinden alırsınız. Buna ek olarak çoğumuz haberleri Facebook gibi sosyal ağlardan okumaktadır, bu da gördüklerimizin, zaten inanmış olduğumuz şeylerden daha fazla sunan bir filtreleme sürecinin sonucu olmasını kesinleştirir. Tıklama izleklerimizin oluşturduğu algoritmalar ilgi alanlarımızı besler, keyfimizi kaçıran ya da sıkıcı bulduğumuz içerikleri ise filtreler. Fakat en büyük filtre sosyal filtredir: Gördüklerimiz çoğu zaman sosyal ağlarımızdaki kişilerin çoğunlukla neyi izlediği ve "beğendiği" olduğunda, yerleşik dünya görüşümüze meydan okuyacak, onu genişletecek ya da değiştirecek öykülerle karşılaşma olasılığımız azalır. Sonuç internet aktvisti Eli Pariser'in "filtre balonu" olarak adlandırdığı, sosyal medyada içerik akışımızı oluşturan ve böylece dikkatimizi çeken kişiselleştirilmiş bilgi evrenidir.[47] Siyah ya da beyaz, dindar ya da seküler, özgürlükçü

ya da muhafazakâr, her "balonun" kendine özgü ilgileri ve tutumları vardır. Filtreleme süreci "beğendiğimiz" haberler ve fikirler içinde yüzmemizi, böylece kendi inanç sistemimizin güçlenmesini ve diğerlerinin saldırıya uğramasını ya da onlarla dalga geçilmesini sağlar. Ve filtre bunu görünmeden yaptığı için, dikkatlice seçilmiş bir gerçeklik versiyonunu değil de gerçeğin ta kendisini gördüğümüzü sanırız.

Bunun her zaman böyle olageldiğini düşünürüz, ama her zaman böyle değildi. 1968 yılında Amerikalıların çoğu TV haberlerini Walter Cronkite adında, CBS'de akşam haberlerini sunan ve Amerika'nın en güvenilir adamı olarak bilinen emektar bir savaş muhabirinden alırdı. O yıl akşam haberlerinde Vietnam Savaşı'nın kazanılamaz olduğu düşüncesini izleyicilerle paylaşan Cronkite, tarihin gidişatını değiştirdi. Sol ve sağ görüşlü Amerikalıların çoğu Cronkite'a güvendiğinden onların da tutumu değişti ve halkın savaşa verdiği destek eridi. Günümüzde bir haber spikerinin böylesine geniş bir etki yaratmasını hayal etmek güçtür.[48]

Günümüzde bilgisayar sahibi herhangi bir kişi blogger olabiliyor ve hatta web tabanlı bir gazete ya da dergi oluşturarak editöryel kontrolden ya hiç geçmeyen ya da pek az geçen haberler yapıp dağıtabiliyor. Bu olanak, "sahte haberler" (yani gerçekmiş gibi ambalajlanmış yalan hikâyeler) biçiminde propagandanın artmasına ve yayılmasına neden olmuştur. 2016 seçimleri sırasında, Donald Trump'ın yıllar önce başkanlık niyeti hakkında söylediği iddia edilen ifadeleriyle süslenmiş bir fotoğrafı internette viral hale geldi: "Seçime girseydim, Cumhuriyetçi olarak girerdim. Onlar ülkenin en aptal seçmen grubu. Fox News ne söylerse inanıyorlar. Yalan da söylesem yutarlar. Bahse girerim şansım müthiş olurdu." Bu beyan liberallere gerçekmiş gibi geldiği için ve Trump'ın gerçekte dile getirdiği görüşleri aksettirdiği için birçok liberal buna inandı; sahte olmasına ve bunun ortaya çıkarılmasına rağmen bu sözler internette bir yıldan uzun bir süre dolanmaya devam etti.[49] Eşit ölçüde yalan bir iddia da sağcı çevrelerde viral hale geldi; bu iddia, Demokrat aday Hillary Clinton'ın Washington D.C. kentindeki bir pizza restoranından yayılan bir seks ticareti ağının işlemesine yardımcı olduğunu öne sürüyordu. 1. bölümde gördüğümüz gibi pizza restoranı durmadan öfkeli vatandaşların saldırılarına ve tehditlerine maruz kaldı. Bu vatandaşlardan biri Kuzey Carolina'dan olay yerini incelemek için geldi ve sonunda bir saldırı silahıyla restorana onlarca kez ateş etti.

Sahte haberler günümüzde insanların nasıl fikir sahibi olduğu hakkında rahatsız edici bir gerçeği gösterir: Çok sayıda (genellikle bilinmeyen) kaynaktan geldiği ve gerçek bir haber gibi paketlenip sunulması fazlasıyla kolay olduğu için, insanlar neye inanacakları konusunda kendi var olan fikirlerine ve sosyal ağlarına her zamankinden daha fazla güvenmektedir. Böyle bir ortam, insanın bir bilginin ima ettikleri fikirlerine uyuyorsa onu *eğitim* olarak, uymuyorsa da *propaganda* olarak sınıflandırma eğilimini destekler.

İknaya Giden İki Ana Yol

İkna edici bir savla karşılaştığımızda hakkında uzun uzadıya düşünür müyüz, yoksa onu fazla kafa yormadan kabul eder miyiz? Bu soru ikna anlayışımızın çoğunu ortaya koymaktadır. 2. bölümde gördüğümüz gibi, otomatik düşünme süreçleri çok fazla kafa yormadan dünyada hareket edebilmemize olanak sağlar. Richard Petty ve John Cacioppo'ya göre[50] eğer bir mesele bizimle ilgiliyse ve onunla ilgili gerekli uzmanlığa sahipsek, o mesele hakkında derin bir biçimde düşünme eğiliminde oluruz. Bu koşullar sağlanırsa, o savı dikkatlice inceleriz. Fakat bazen mesele önemli bile olsa bir savı dikkatlice işleyemeyebiliriz, çünkü kafamız dağılmıştır, yorgunuzdur, eleştirel bir değerlendirme yapacak bilgimiz yoktur ya da bilgi öyle bir şekilde verilir ki onu düşünmeden kabul ederiz.

Petty ve Cacioppo insanların iki ana yolla ikna edildiğini öne sürer; merkezi ve çevresel yollarla. **Merkezi ikna yolu** savların tartılması, ilgili gerçeklerin göz önünde bulundurulması, meselelerin sistematik bir biçimde düşünülmesi ve bir karara varılmasını içerir. Buna karşın **çevresel ikna yolu** daha dolaylıdır; bu durumda kişi savların gücünü tartıp göz önünde bulundurmak yerine, bir savın doğruluğunu, yanlışlığını veya çekiciliğini ima eden basit, genellikle de ilgisiz işaretlere tepki verir, sav üzerine çok fazla kafa yormaz. Örneğin, mahkûmların yeniden suç işleme eğiliminin nasıl azaltılacağıyla ilgili savların gücünü kafasında tartan kişiler merkezi yolu seçerken; Willie Horton'un görüntüsünden korkan ve öfkelenenler ise çevresel yolu takip etmektedir. Benzer biçimde, kullanıcı dostu olması, işlem hızı, belleği ve veri depolaması hakkında okuduklarınız nedeniyle belli bir dizüstü bilgisayarı satın almaya karar verirseniz mantığın sesiyle hareket ediyorsunuz demektir. Bu merkezi yoldur. Fakat en sevdiğiniz mizahçı o markayı tavsiye ettiği için bir dizüstü bilgisayarı almaya karar verirseniz, ürünle ilgisi olmayan

olgularla hareket ediyorsunuz demektir. Bu da çevresel yoldur. Pek az ikna çağrısı tamamen merkezi ya da çevreseldir; çoğu her iki sürece de hitap eden öğeler bulundurur.

Avukatlar ve siyasetçiler merkezi savları ve çevresel işaretleri sıklıkla beraberce kullanır. 1995 yılında O. J. Simpson'ın cinayet davası bütün ülkeyi televizyonlara kilitlemişti. Milyonlarca izleyici Simpson'ın eski karısını ve arkadaşını acımasızca öldürdüğü suçlamalarına karşı savaşan avukatlardan oluşan "rüya takımını" tekrar tekrar izledi. 2016 yılında bu öykü ve dava ödüller kazanan *The People V. O. J. Simpson: American Crime Story* adlı dizide ve *O. J: Made in America** adlı belgeselde tekrar anlatıldı. Davanın en dramatik anlarından birinde savcı Simpson'a katil tarafından giyilmiş kan lekeli eldivenleri denemesini söyler. Simpson eldivenleri eline geçirmeye çalışır, ama eldivenler çok dar görünmektedir. Simpson'ın baş avukatı Johnnie Cochran hemen akıllarda kalan şu satırla karşılık verir ve böylece jüriye ikna edici çevresel bir işaret verir: "Madem uymuyor, beraat gerekiyor." Bu beyan ikna ediciydi, ama sav mantıklı olduğundan değil. Sonuçta, dar gelen eldivenlerle de cinayet işlemek mümkündü ve deri eldivenler su (ya da kan) içinde kalırsa çeker. Fakat Cochran'ın beyanı yankı uyandırdı, çünkü insanlar bir savın sağlamlığını değerlendirirken, bu savın söyleniş biçiminden de etkilenebilir. Cochran'ın kafiyeli söyleyişi beyana bir doğruluk halesi eklemişti. Matthew McGlone[51] böyle taktiklere ne kadar açık olduğumuzu göstermiştir. McGlone, üniversite öğrencilerinin kafiyeli aforizmalardan (düş peşindeysen, düş peşime) aynı fikirlerin kafiyesiz söylenişine (bir düş yaşamak istiyorsan, benimle ol) göre daha fazla etkilendiklerini gözlemledi. Çevresel ikna yolu şaşırtıcı biçimde inceliklidir, fakat şaşırtıcı biçimde etkili olabilir.

Son yıllarda, doğru sözcükleri seçmek (kafiyeli olmasalar bile) bir bilim haline geldi. Siyasetçiler ve reklamcılar terimleri, cümleleri ve adları test ederek, hangilerinin ulaşmak istedikleri kitleye en iyi uyacağını görebilmek için odak grupları kuran ve anketler düzenleyen araştırmacılarla çalışıyor. Örneğin, Amerikalıların çoğu önceden "servet vergisi" denen ve anne babalarından muazzam bir servet miras kalan kişilere uygulanan vergileri destekliyor. Servet vergisi hakkındaki kamuoyu, bu vergi Frank Luntz adındaki kurnaz bir siyaset danışmanı tarafından yeniden adlandırıldığında değişti.

* *Halk O. J. Simpson'a Karşı: Bir Amerikan Suç Öyküsü* ve *O J.: Amerikan Yapımı*. (Ç.N.)

Luntz'un araştırması[52] siyasetçiler bu vergiyi (ölenlerin hakkaniyetsizce cezalandırıldığı imgesini oluşturan) "ölüm vergisi" biçiminde adlandırmaya başlarsa, insanların vergiye karşı hale getirilebileceğini öne sürüyordu.

Siyasetçiler ve siyasi gruplar politikalara, bu politikaların başarılı ya da başarısız olması isteklerine bağlı olarak yasanın asıl içeriğiyle bağdaşmayan isimler takar. 2010 tarihli Hesaplı Sağlık Hizmetleri Yasası, bir siyasetçi yasadaki bir hükmün doktorların ve sigorta şirketlerinin ölümcül hastalığı olan hastaların kaderine karar vermesine olanak sağladığını öne sürünce neredeyse suya düşecekti. Yasa tasarısına saldıran muhalifler bu karar alma toplantılarını "ölüm panelleri" olarak adlandırarak, bir Kongre üyesinin sözleriyle yabancıların "ninenizin fişini çekme" kararı verebileceğini ima etti. Gerçekte, yasa hükmü ölümcül hastalığa sahip hastalar için seçenekleri konuşmak üzere hastalar ve doktorlar arasındaki konsültasyonların ücretini sigorta şirketlerinin ödemesini şart koşuyordu; bu kuşkusuz "ölüm paneli" ifadesinin akla getirdiği imgeden oldukça farklı bir şey. Ayrıca, Hesaplı Sağlık Hizmetleri Yasası'na muhalifleri tarafından yasanın popülerliğini azaltan "Obamacare" adı takılmıştı. Aynı program olmasına rağmen Hesaplı Sağlık Hizmetleri Yasası'nı onaylayan Amerikalıların sayısı, Obamacare'i onaylayanlardan çok daha fazlaydı.

2001 yılında ABD Tarım Bakanlığı "yağsız ince dokulu sığır eti" adlı bir et katkı maddesini onayladı. Maddenin amacı yağ içeriğini artırmadan kıyma paketlerini büyütmekti. ABC News Amerika'daki kıymaların yüzde 70'ine eklenen bu hamursu katkının kullanımı sorguladığı haberinde maddeyi "pembe sümük" olarak adlandırdı. Halkın tepkisini bir düşünün! Maddenin okul yemekhanelerinden ve süpermarketlerden çıkarılması için dilekçeler dolaştırıldı ve maddenin güvenilirliğine rağmen[53] üreticiler müşteri kaybetti. Sonunda ABC News'e 1 milyar dolar civarında bir tazminat davası açtılar. Doğru ya da değil, aklımızda oluşuveren imgeler inançlarımızı, duygularımızı ve davranışlarımızı etkiler ve bu imgeler çoğunlukla onları tanımlamak için kullandığımız belirli sözcüklerle ilişkilidir. Sözcükler, gerçekleri değerlendirme biçimimizi derinden etkileyen güçlü imgeler ve duygular oluşturur.

Özetle, amacınız ikna etmekse meselenin dinleyicileriniz için ne kadar önemli olduğunu ve bu konuda ne kadar bilgili olduklarını bilmeniz gerekir. Eğer dinleyicileriniz bilgili ve ilgiliyse, ikna çağrınıza güçlü, mantıklı savlar eklemeniz gerekecektir. Eğer dinleyi-

cileriniz meseleyi umursamıyorsa ya da tam olarak anlamıyorsa, bu durumda onları mesajınıza ekleyeceğiniz kaliteli çevresel işaretlerle ikna etmeniz gerekecektir. Bu kısa bir süre işe yarayabilir, fakat mesajınızın kalıcı olmasını istiyorsanız, deneyler insanların savları sistematik bir biçimde işlemesini gerektiren iknanın yalnızca çevresel işaretlere dayanan iknaya göre muhtemelen daha uzun ömürlü olacağını ortaya koymaktadır.[54]

Şimdi bir iletişimin ya da ikna denemesinin etkisini artıran anahtar etkenlere bakalım: (1) İletişimin kaynağı (kim söylüyor?), (2) İletişimin doğası (nasıl söylüyor?) ve (3) dinleyicilerin özellikleri ve kafa yapısı (kime söylüyor?). Kısaca, kim neyi kime söylüyor? Bunların her birini ayrı ayrı inceleyelim.

İletişimin Kaynağı

Güvendiğimiz insanlar tarafından ikna edilmemiz çok daha olasıdır, bu oldukça açık. Peki güveni neler belirler?

İnanılırlık Yıllar önce şair Allen Ginsberg'i bir gece yarısı talk show'unda izlemiştim. Ginsberg Beat Kuşağı olarak adlandırılan grubun en popüler şairleri arasındaydı. "Uluma" [Howl] adlı şiiri 1950'li yıllarda yerleşik edebi çevreleri altüst etmişti. Talk show'da Ginsberg yine formundaydı. Öncelikle homoseksüelliğiyle övündükten sonra (ki bu o zamanlar Amerikalıların çoğu için şoke ediciydi) kuşak çatışması, yani gençlerle yaşlıların nasıl birbirlerini anlayamadığı hakkında konuşmuştu. Kamera ona odaklandı. Şişman ve sakallıydı, gözleri fıldır fıldırdı (kafası güzel miydi?), tepesi kel başının iki yanında uzun saçları kural tanımaz yamalar gibi uzayıp gitmişti, delinmiş batik desenli bir tişört giymiş, boynuna birkaç sıra boncuk takmıştı. Gençlerin sorunları hakkında dürüstçe (ve gördüğüm kadarıyla duyarlı bir biçimde) konuşmasına rağmen stüdyodaki izleyiciler ona gülüyordu. Ona şaklaban muamelesi yapıyorlardı. Mesajı ne kadar anlamlı olursa olsun ve o mesajı ne kadar ciddi verirse versin, evde yataklarına girmiş, televizyonda onu izleyen büyük çoğunluğun onu hiçbir şekilde ciddiye almayacaklarını düşündüm. Görüntüsü izleyicinin tepkisinin asıl kaynağıydı. İçimdeki bilim insanı, gözleri kaymış Ginsberg'in yerine Ivy League üniversitelerinden birine mensup iyi giyimli bir profesör koymayı, Ginsberg aynı sözcükleri kamera dışından söylerken, profesörden dudaklarını bu sözcüklere uydurmasını istemeyi çok istemişti. Tah-

minimce, böyle bir durumda Ginsberg'in mesajı gayet olumlu karşılanırdı.

Fakat buna gerek yok. Benzer deneyler zaten yapıldı. Aslında, prestijin ikna üzerindeki etkileri hakkında çok eskilerden beri fikir yürütülmüştür. M.Ö.300'den önce dünyanın eseri yayımlanmış ilk sosyal psikoloğu olan Aristoteles şöyle yazmıştı:

> İyi adamlara diğerlerine göre daha kolaylıkla ve daha çok inanırız; bu, mesele ne olursa olsun genelde böyledir ve tam bir kesinliğin imkânsız olduğu, görüşlerin bölündüğü durumlarda kesinlikle doğrudur... Bazı yazarların retorik hakkındaki beyanlarında kabul ettiği gibi, konuşmacının gösterdiği kişisel iyiliğin ikna gücüne hiçbir katkıda bulunmadığı doğru değildir; tam tersine, karakterinin, sahip olduğu en etkili ikna yöntemi olduğu söylenebilir.[55]

2300 yıl sonra da olsa, Aristoteles'in gözlemleri sonunda Carl Hovland ve Walter Weiss[56] tarafından bilimsel bir deneyle sınandı. Araştırmacılar çok sayıda insandan nükleer denizaltı üretmenin uygulanabilir bir iş olduğu savını değerlendirmelerini istediler. (Bu deney, böyle amaçlar için nükleer enerji kullanmanın henüz bir hayal olduğu 1951 yılında yapılmıştı.) Bazı kişilere bu savın oldukça inanılır bir kişi, tüm ülkenin tanıdığı ve oldukça saygı duyduğu bir atom fizikçisi olan J. Robert Oppenheimer tarafından öne sürüldüğü söylendi. Diğerlerine ise aynı savın düşük inanılırlığa sahip bir kaynaktan, Sovyetler Birliği Komünist Partisi'nin nesnellikten ve doğruluktan uzaklığıyla bilinen resmi gazetesi *Pravda*'dan geldiği söylendi. Bu bilginin Oppenheimer'den geldiğine inanan hemen herkes görüşlerini değiştirerek nükleer denizaltıların uygulanabilirliğine daha kuvvetle inanmaya başladı. Aynı bilginin *Pravda* tarafından paylaşıldığını okumuş olanların ise pek azı görüşlerini değiştirdi.

Bu olgu, çok çeşitli konular kullanan ve mesajları çeşitli iletişimcilere dayandıran başka deneyciler tarafından da tekrar tekrar doğrulandı. Bir çocuk mahkemesi hâkimi, gençlerin suç eğilimi hakkında insanların görüşlerini yönlendirmekte çoğu kişiden daha başarılı olacaktır; ünlü bir şair bir şiirin özellikleri hakkındaki görüşleri yönlendirebilir ve bir tıp dergisi antihistaminik ilaçların reçeteye bağlanıp bağlanmaması konusunda görüşleri biçimlendirebilir. Burada fizikçinin, hâkimin, şairin ve tıp dergisinin sahip olup da *Pravda*'nın sahip olmadığı şey nedir? Her birinin etkileri

arasında fark yaratan şey nedir? Aristoteles "iyi adamlara" inandığımızı söylemiş, burada yüksek ahlak seviyesine sahip kişileri kastetmişti. Hovland ve Weiss *inanılır* terimini kullanarak Aristoteles'in tanımındaki ahlaki imayı ortadan kaldırdı. Ünlü fizikçi, hâkim ve şair *inanılır*dı; ille de iyi olmaları gerekmiyordu, fakat hem *uzman* hem de *güvenilir*lerdi. Güvenilir olan ve neden bahsettiğini bilen iletişimcilerin bizi etkilemesine izin vermek akılcıdır. Nükleer güç hakkında bir görüş bildiren J. Robert Oppenheimer'den etkilenmek akılcıdır. Bir şiirin kalitesini değerlendiren kişilerin de büyük bir şairden etkilenmesi akılcıdır.

Fakat herkes aynı iletişimciden eşit derecede etkilenmez. Aslında aynı iletişimci bazıları tarafından yüksek inanılırlığa sahip, bazıları tarafından da düşük inanılırlığa sahip olarak değerlendirilebilir. Üstelik, iletişimcinin bazı çevresel nitelikleri dinleyici kitlesinin bazı üyeleri için büyük öneme sahip olabilir; bu nitelikler bir iletişimciyi etkili ya da etkisiz kılar.

Bu olgu, Burton Golden[57] ile beraberce yaptığımız, altıncı sınıf öğrencilerinin aritmetiğin faydalarını yücelten bir konuşma dinledikleri bir deneyle gösterilmişti. Konuşmayı yapan adam prestijli bir üniversiteye mensup, ödüller kazanmış bir mühendis ya da hayatını kazanmak için bulaşık yıkayan biri olarak tanıtılıyordu. Beklediğiniz gibi, mühendis gençlerin görüşlerini etkilemekte bulaşıkçıya göre çok daha başarılıydı. Fakat bu ne şaşırtıcıydı ne de ilginç. Bunun üzerine ek olarak ırkı da değiştirdik. Denemelerden bazılarında iletişimci beyazdı, bazılarında ise siyah. Deneyden haftalar önce çocuklar (ki hepsi beyazdı) siyah insanlara karşı önyargılarını ölçmek için tasarlanmış bir ankete yanıt vermişti. Sonuçlar çarpıcıydı: Siyahlara karşı en önyargılı çocuklar için, aynı konuşmayı yapmış olsalar bile siyah mühendis beyaz mühendise göre daha az etkili olmuştu. Ayrıca, siyahlara karşı en az önyargılı çocuklar arasında siyah mühendis beyaz mühendise göre daha etkili olmuştu. Tamamen rasyonel bir dünyada, prestijli bir mühendisin ten rengi ne olursa olsun altıncı sınıf öğrencilerini aritmetiğin önemi konusunda etkileyebilmesi gerektiğini düşünebilirsiniz, fakat bu kitap boyunca da göreceğiniz gibi dünyamız tam anlamıyla rasyonel değil. Çocuklar ırksal tutumlarına bağlı olarak, tamamen aynı şeyleri söylemelerine rağmen beyaz bir mühendise göre siyah bir mühendisten daha fazla ya da daha az etkileniyorlardı.

Bu davranış adaptif bir davranışa benzemiyor. Eğer yaşam kaliteniz aritmetik hakkında bir iletişimin görüşünüzü etkilemesine ne

kadar izin verdiğinize bağlıysa, bu durumda iletişimcinin uzmanlığı bakılacak en mantıklı etkendir. Ten rengi gibi başka etkenler iknaya açıklığınızı artırıyor veya azaltıyorsa, evrimsel açıdan adaptif bir biçimde hareket etmiyorsunuz demektir. Reklamlar da konuşmacının etkisini ilgisiz etkenlerle artırmaya çalışarak (sigorta satan şirin küçük bir kertenkele gibi!) tam da bu irrasyonaliteyi hedef alır. Böyle çevresel işaretler çoğu zaman iletişimcinin izleyicinin görebildiği yegâne özellikleridir. 1950'lerden beri on yıllar boyunca pazarlamacılar, Wheaties adlı tahıl gevreğinin kutusuna hepsi de ürünü şevkle tavsiye eden ünlü sporcuların resimlerini koydu: 1960'lı yıllarda dekatlon şampiyonu Bob Richards, 1970'lerde ise (şimdi Caitlin Jenner olan) Bruce Jenner, 1980'ler boyunca jimnastikçi Mary Lou Retton, daha sonrasında da Alex Rodriguez, Michael Phelps ve LeBron James gibi yıldız sporcular. Besbelli Wheaties markasını kitlelere satmakla görevli kişiler, sporcuların etkili iletişimciler olmak konusunda işin uzmanı beslenme profesörlerinden daha iyi olduğuna ikna olmuş.

Peki bu kanaat haklı mı? Salt ünlü bir sporcu işin içinde diye insanlar bir reklamdan etkilenir mi? Bu sporcuların sahalarda gösterdiği becerilere hayran kalsak da, onların tavsiye ettikleri ürüne dair doğruları söylediğine güvenebilir miyiz? Sonuçta bir kahvaltı gevreğini veya bir spor ayakkabıyı tavsiye eden bir sporcuya, bu katkısı karşılığında cömert bir ücret ödendiğini biliyoruz. Tahminimce çoğumuz "Kesinlikle olmaz. Sırf LeBron Wheaties yediğini ve Nike tercih ettiğini söylüyor diye Wheaties yiyecek ya da Nike satın alacak değilim. Belki başkaları sırf ünlü bir sporcu öyle söyledi diye bir koşu bir şeyler satın alabilir, ama ben zar zor kazandığım parayı nasıl harcayacağım konusunda en sevdiğim sporcunun bile tavsiyesine güvenmem," diyecektir. Fakat insanlar kendi davranışlarını öngörebilir mi? Yanıt vermeden önce güven etkenine yakından bakalım.

Güven, bir iletişimin etkili olup olmadığını belirlemede açıkça önemlidir. Örneğin, önyargılı altıncı sınıf öğrencilerinin Aronson ve Golden deneyinde siyah mühendisten beyaz mühendise göre daha az etkilenmesinin nedeni, belki de bu öğrencilerin siyah insanlara güvenmemesiydi. Bu doğruysa, bir kişinin güvenilir olduğu konusunda izleyicilere bağımsız kanıtlar sunabilirsek, bu kişinin daha ikna edici hale gelmesi gerekir.

İletişimciler kendilerini bizim gözümüzde nasıl güvenilir kılabilir? Bunun bir yolu kendi çıkarlarının tersini savunmaktır. Eğer

bir kişinin bizi ikna ederek kazanacağı hiçbir şey yoksa (ve belki de kaybedeceği bir şeyler varsa) onlara güveniriz ve iletişimleri daha etkili olur. Bir örnek yardımcı olabilir. Varsayalım ki adi bir suçlu, yakın geçmişte mahkûm edilmiş bir eroin kaçakçısı ve satıcısı ABD hukuk sisteminin haksızlıkları hakkında bir konuşma yapıyor. Sizi etkileyebilir mi? Muhtemelen hayır. Çoğu kişi onu güvenilmez ve Aristoteles'in iyi adam tanımının dışında biri olarak görür, çünkü kendisini cezalandıran sistemi eleştirmekte bir çıkarı vardır. Fakat diyelim ki aynı kişi ceza hukukunun kendisi gibi insanlara fazla hoşgörülü olduğunu, suçluların akıllı bir avukatları varsa hep işin içinden sıyrıldıklarını ve mahkûm edilseler bile verilen cezaların çok hafif olduğunu öne sürüyor. Bu kişinin savı şimdi sizi etkiler mi?

Etkileyeceğine eminim. Elaine Walster, Darcy Abrahams ve ben[58] üniversite öğrencilerine bir muhabirin mafya üyesi ve tetikçi olarak bilinen "Omuz atan" Joe Napolitano'yla yaptığı röportajın gazete kupürünü sunmuştuk. (Adamın adını uydurduk.) Bir durumda, "Omuz atan" Joe daha ciddi mahkemeler ve daha sert cezalar olması gerektiğini öne sürüyordu. Bir başka durumda, mahkemelerin daha hoşgörülü, cezaların da daha hafif olması gerektiğini öne sürüyordu. Ayrıca, aynı beyanların saygıdeğer bir kamu görevlisine atfedildiği paralel bir dizi deney durumu yarattık. "Omuz atan" Joe daha hoşgörülü mahkemeleri savunduğunda tamamen etkisizdi; hatta katılımcıların görüşlerinin hafiften karşıt yöne kaymasına neden olmuştu. Fakat daha ciddi, daha güçlü mahkemeler olması gerektiğini savunduğunda son derece etkili oldu; aynı savı ortaya koyan saygıdeğer kamu görevlisi kadar etkiliydi.

Bu çalışma Aristoteles'in söylediklerinin tamamen doğru olmadığını gösteriyor. Bir iletişimci çekici olmayan, ahlaksız bir kişi olsa da onun bizi ikna etmekle hiçbir şey kazanamayacağına (ve belki bir şeyler kaybedeceğine) inandığımız sürece yine de etkili olabilir. Neden deneyimizdeki "omuz atan" Joe o kadar etkiliydi? İnsanlar kendi çıkarlarına karşı savlar öne sürdüğünde, fikrin doğruluğunun onların söylediklerine samimiyetle inanacakları kadar güçlü olduğunu çıkarsarız. Büyükbabasının kurmuş olduğu R. J. Reynolds Tobacco Company'den milyonlarca dolar miras edinmiş olan Patrick Reynolds sigaraya karşı güçlü bir kamusal duruş sergilediğinde ve sigarayla ilgili hastalıkların kurbanlarını tütün şirketlerine dava açmaları için cesaretlendirdiğinde, kimse onun samimiyetini tartışmadı.[59] Ve babasının Baskin-Robbins dondurma şirketinden dev bir servet kazanan John Robbins süt ürünlerinden uzak durmayı

savunan, çok satan bir vegan diyet kitabı yazdığında, savları sayısız okuru etkiledi. Çıkarlarımıza karşı savlar ileri sürdüğümüzde insanlar bizi dinler.

Güvenilirliği artırmanın bir başka yolu, insanların onları ikna etmeye çalıştığınızı düşünmeyeceği bir durum yaratmaktır. Yıllar önce E. F. Hutton adlı bir yatırım firması oldukça başarılı bir dizi televizyon reklamı üretmişti. Reklam filmi gürültülü, kalabalık bir restoranda konuşmaya dalmış iki kişiyle açılıyordu. Bu kişilerden biri diğerine E. F. Hutton'dan aldığı hisse senedi tavsiyelerini aktarmaya başlayınca bütün salon susuyor ve herkes, garsonlar, misafirler, komiler, konuşmacıya doğru eğilip tüyoları duymaya çalışıyordu. Arka plandaki ses "E. F. Hutton konuştuğunda, insanlar onu dinler," diyordu. (Bu eski reklamı bekli Youtube'da bulabilirsiniz.) Burada ima edilen açıktır: Restorandaki herkes kendilerine iletilmeyen bir tavsiyeyi dinlemeye çalışır ve sonuç olarak bilgi daha da değerli hale gelir. İletişimciler bizi etkilemeye *çalışmadığında*, bizi etkileme potansiyelleri artar.

Elaine Walster ve Leon Festinger'in[60] iki yüksek lisans öğrencisi arasında, birinin bir konu hakkındaki uzman görüşünü ifade ettiği bir konuşma tertip ettikleri zaman keşfettikleri şey de buydu. Deneyde bir lisans öğrencisinin konuşmaya kulak misafiri olması sağlanmıştı. Bir durumda, katılımcılar yüksek lisans öğrencilerinin kendilerinin yan odada oturduklarının farkında olduğunu biliyordu. Bu nedenle söylenenlerin görüşlerini etkilemek için özellikle tasarlanmış olabileceğini biliyorlardı. Diğer durumda ise ortam öyle bir şekilde düzenlendi ki, katılımcılar yan odada olduklarını yüksek lisans öğrencilerinin bilmediğine inandı. Bu durumda, katılımcıların görüşleri yüksek lisans öğrencileri tarafından ifade edilen görüş yönünde anlamlı ölçüde değişti. Sonuçta, onlar konuştukları konu hakkında bilgi sahibiydiler ve de kimsenin fikrini değiştirmeye çalışmıyorlardı.

Çekicilik ve Benzerlik Bu bulguların Wheaties yememizi ya da Nike giymemizi isteyen LeBron James'le ne ilgisi var? Onun bizi etkilemeye *çalıştığı* apaçık. Üstelik, kendi çıkarı doğrultusunda hareket ediyor; Wheaties ve Nike ona ve başka ünlü sporculara ürünlerini tanıtmaları için muazzam miktarda para ödüyor. Salt bu gerçek bile onları daha az güvenilir kılmalıydı. Fakat bu onları daha az mı etkili yapıyor? Hiç de değil.

Birincisi, çekici bulduğumuz insanlardan hoşlanma ve onlara güvenme eğilimine sahibiz, yani bir ürünü ücret karşılığı tavsiye ettikleri gerçeğini aktif bir biçimde düşünmediğimiz sürece çevresel olarak ikna edilebiliriz.[61] İkincisi, tavsiyecilerin samimiyetine güvenmesek bile, bu tavsiye ettikleri ürünleri satın almayacağımız anlamına gelmez. Bir kişi uzmanlık sahibi değilse ya da bizi ikna ederek bir şeyler kazanıyorsa bile, çekicilik ve beğenilirlik iknanın önemli etkenleridir. Judson Mills ve ben[62] güzel bir kadının, salt güzel olduğu için güzelliğiyle tamamen ilgisiz bir konuda dinleyicilerin görüşleri üzerinde önemli etki yaratabileceğini ve hatta dinleyicilere onları etkilemek istediğini açıkça söylemesi durumunda etkisinin daha da artacağını gösteren bir deney yapmıştık. Alice Eagly, Shelly Chaiken ve meslektaşları[63] alımlı iletişimcilerin daha ikna edici olduğu yönündeki bulgumuzu yinelemekle kalmadı, aynı zamanda güzel insanların bizim gibi düşünmesini beklediğimizi de gösterdi. Bizi nasıl ikna edebildiklerine şaşmamak gerek!

İletişimcinin çekiciliğini, mesajın kabul edilebilirliğiyle bağdaştırırız. Hoşlandığımız ve aramızda benzerlik olduğunu fark ettiğimiz insanlardan etkileniriz. İletişimciyi beğendiğimizde sanki görüşümüzü değiştirerek o kişinin hoşuna gitmeye çalışıyormuşuz gibi davranırız; fakat bu yalnızca önemsiz meselelerde böyle olur. Atletler ve ünlüler buğday gevreği seçimimizi etkileyebilir ve ister kabul edelim ister etmeyelim güzel kadınlarla yakışıklı erkekler soyut bir konuda onlarla aynı fikirde olmamızı sağlayabilir. Fakat kuvvetli bir fikir ayrılığı yaşadığımız, örneğin silahlarla ilgili düzenlemeler veya kürtaj gibi bir konuda onların görüşünü desteklememiz için bizi etkilemeleri pek olası değildir.

Son olarak şunu sorabiliriz: Hangi iletişimci daha güvenilirdir, savlarını kesin bir biçimde ortaya koyan mı, yoksa endişeli bir biçimde ortaya koyan mı? Çoğu zaman insanlar kendine güvenen bir konuşmacıya, konuşmasını "eee"lerle kesen bir konuşmacıdan daha çok güvenir; güveni uzmanlığın ve doğruluğun bir belirteci olarak görürler. Fakat kandırıldığımızdan kuşku duyuyorsak, yani birinin art niyetle bizi bir şeye inanmaya ya da bir şeyi satın almaya ikna etmeye çalışıyor olabileceğinin farkına varırsak ("Bu sihirli tonik notlarınızı *garanti* yükseltecek!") oradaki aşırı özgüven kuşkulanmamıza neden olabilir.

Özetleyecek olursak, bizi etkilemesi en olası iletişimciler hem uzman hem de güvenilir bir kişi olarak gördüklerimizdir. Bunun yanı sıra güvenilirlikleri ve etkileri şu koşullarda artabilir:

- Kendi çıkarlarına aykırı bir duruş belirtiyorlarsa,
- Görüşlerimizi etkilemeye çalışıyor gibi görünmüyorlarsa,
- Özellikle çekici ve albeniliyseler –en azından görüşlerimiz ve çok köklü olmayan tutumlarımız söz konusuysa,
- Beyanlarını özgüvenle yapıyorlarsa, çünkü özgüven niyetlerinden kuşkulanmamız için bir neden olmadığı sürece inanılırlıklarını artıracaktır.

İletişimin Doğası

İletişim biçimleri kendi aralarında ayrılır ve bu ayrım ne kadar etkili olduklarını belirleyebilir. Burada, bu farkı meydana getiren beş boyutu ele almak istiyorum: (1) Bir iletişim dinleyicilerin akıl yürütme becerisine mi, duygularına mı hitap ettiğinde daha ikna edicidir? (2) Bir iletişim kişisel bir deneyime bağlı olduğunda mı, bir dizi tartışılmaz istatistik gerçekle desteklendiğinde mi insanları daha çok etkiler? (3) İletişim dinleyicilerin kendilerini görüş biçimine, yani temel kimliklerine mi hitap etmektedir? (4) İletişim bir savın yalnızca tek bir yanını mı sunmalıdır, yoksa karşıt görüşü de içermeli midir? (5) Bir iletişimin etkililiği, mesaj tarafından savunulan görüşle dinleyicilerin kendi görüşü arasındaki uyumsuzlukla nasıl ilgilidir?

Mantığa Hitap ve Duygulara Hitap Daha önce de bahsettiğim gibi, Donald Trump başkanlık seçimi kampanyasında duygusal açıdan yüklü bir meseleyi öne çıkardı: Göçmenlerden, teröristlerden ve gelip bizi yakalayacak başka gizemli yabancılardan duyulan korku. Onların tecavüzcü, katil ve kötü insanlar olduğunu söyledi. Dukakis nasıl izin programlarının başarısıyla ilgili istatistikleriyle başarı sağlayamadıysa, Clinton da Trump'ın ülkenin demografik ve ekonomik değişimlerden korkan kesimlerine hitap eden veryansınlarına karşılık veremedi. Bush-Dukakis mücadelesi sırasında yayımlanan Willie Horton'lu duygu yüklü siyasi reklamların sonuçlarını ele alırken gördüğümüz üzere, duygulara hitabın, özellikle de korku yaratanların, mantığa hitaba göre daha etkili olacağını düşünebiliriz. Korku neden, ne zaman işe yarar ve ne zaman geri teper?

Yıllar önce, diş çürümesini önleminin bir yöntemi olarak şebeke suyuna florür eklenmesini oylamak üzere olan bir beldede yaşıyordum. Florür ekleme yanlıları mantıklı ve makul görünen bir bil-

gilendirme kampanyası başlattı; itibarlı diş doktorlarının florürün faydalarını anlattığı ve suya florür eklenen yerlerde diş çürümelerinin azaldığına dair kanıtları tartıştığı açıklamalarının yanı sıra doktorların ve diğer sağlık yetkililerinin florürün zararlı etkileri olmadığına dair beyanlarını paylaştılar. Florür ekleme karşıtları ise çok daha duygusal bir karşı sav kullandı; üzerinde çirkin bir sıçan resmi olan ve "İçme suyunuza fare zehiri koymalarına izin vermeyin" yazan el ilanları dağıttılar. Şebeke suyuna florür ekleme referandumunda ezici bir hayır sonucu çıktı.

Bu öykü korkuya hitabın daha etkili olduğunu kesin olarak kanıtlamıyor, çünkü bilimsel olarak kontrollü bir çalışma değil. Eğer ilanlar dağıtılmasa insanların nasıl oy vereceğini bilmiyoruz, florür ekleme karşıtı el ilanlarının daha çok kişiye ulaşıp ulaşmadığını, florür yanlılarının yazdıklarına göre daha kolay okunur olup olmadığını da bilmiyoruz. Oy verme tercihleriyle ilgili yapılan ilk araştırmalardan birinde, George Hartmann[64] *ağırlıklı* olarak duygusal bir mesaj alan kişilerin, *ağırlıklı* olarak mantıksal bir mesaj alanlara göre mesajın desteklediği adayı daha sık seçtiklerini gösteriyordu.

Burada *ağırlıklı* sözcüğünü vurgulamamın bir nedeni var: Bu alandaki araştırmanın önemli bir sorununa, yani *duygusal* ve *mantıksal*ın kesin ve birbirini dışlayan tanımları olmamasına işaret ediyor. Florür örneğinde, çoğu kişi florür karşıtı el ilanının korku uyandırma amaçlı olduğunu muhtemelen kabul eder; bununla birlikte sav tamamen mantıksız değildi, çünkü düşük yoğunluktaki florür diş çürümelerini engellerken, yüksek yoğunluktaki florür fare zehiri olarak kullanılıyordu. Öte yandan, profesyonellerin görüşlerini sunmak da bir yanıyla duygulara hitap etmekteydi; doktorların ve dişçilerin florür kullanımını desteklediğini bilmek rahatlatıcıdır.

Uygulamada *mantıksal* ve *duygusal* arasında işlevli ayrımlar oluşturmak zor olduğundan, bazı araştırmacılar bir o kadar ilginç ve çok daha kolay araştırılabilir bir soruna döndü: Belli bir duygunun çeşitli *seviyelerinin* görüş değişimi üzerindeki etkisi sorununa. Varsayalım ki dinleyicilerinizin fikrini değiştirmenin bir yolu olarak yüreklerine korku salmak istiyorsunuz. Onları yalnızca birazcık korkutmak mı daha etkili olurdu, yoksa ödlerini mi koparmalısınız? Eğer amacınız insanları daha dikkatli araba sürmeye ve yolda mesaj yazmamaya ikna etmekse, onlara otoyol kazalarına kurban gidenlerin parçalanmış, kanlı bedenlerini mi göstermek daha etkili olur, yoksa iletişiminizi yumuşatarak ezilmiş çamurluklar göstermek, dikkatsiz araba kullanmaktan ötürü artan kasko primlerinden dem vurmak ve

dikkatsiz araba kullananların ehliyetlerini kaybedebileceğine dikkat çekmek mi?

Burada sağduyu da bir işe yaramıyor. Bir yandan, sıkı bir korkunun insanları eyleme geçireceğini düşündürürken öte yandan da çok fazla korkunun bir kişinin mesaja dikkatini verme, onu anlama ve onun doğrultusunda harekete geçme yetisine engel olacağını öne sürüyor. Hepimizin arada sırada "bana bir şey olmaz, olanlar hep başkalarına oluyor" diye düşündüğümüz olmuştur. Bu yüzden insanlar doğrusunu bilmelerine rağmen direksiyon başında mesaj yazmakta ya da birkaç kadeh içtikten sonra araba kullanmakta ısrar eder. Belki kaza riski o kadar dehşet vericidir ki insanlar bunu akıllarından çıkarmayı seçer. Bu durumda bir iletişim bizi gerçekten korkutuyorsa, ona dikkat etmemeyi seçeceğimizi öngörebiliriz.

Ya kanıtlar bize ne söyler? Deneysel verilerin ezici çoğunluğu, diğer koşullar sabitken insanın bir mesajdan dolayı ne kadar korkarsa engelleyici önlem alma olasılığının o kadar yüksek olduğunu gösteriyor. Korku ve ikna üzerine birçok deneyden birinde, Howard Leventhal ve meslektaşları[65] insanların sigarayı bırakarak göğüs röntgeni çektirmesini sağlamaya çalıştı. Düşük dereceli korkutma durumunda katılımcılara yalnızca sigarayı bırakma ve röntgen çektirme tavsiyesi verildi. Orta dereceli korkutma durumunda, katılımcılara röntgen filminden akciğer kanseri olduğu anlaşılan bir genç adamı anlatan bir film gösterildi. Yüksek korkutma durumunda ise insanlar bu filmin yanı sıra bir akciğer kanseri ameliyatının daha kanlı filmini de izledi. En çok korkutulanlar sigarayı bırakmaya ve röntgen çektirmeye en çok niyetlenenler oldu.

Bu herkes için doğru mudur? Değildir. Sağduyunun bize korkunun eyleme geçmemizi engellediğini ima etmesinin bir nedeni vardır: Bazı insanlar için ve bazı koşullar altında bu aynen böyle olur. Peki, hangi "bazı insanlar"? Leventhal ve meslektaşları kendileri hakkında olumlu bir görüşe sahip olanların korktuklarında hemen eyleme geçmeye en hazır olanlar olduğunu keşfetti. Kendileri hakkında olumsuz görüşe sahip olanlar ise hemen eyleme geçme olasılığı en düşük olanlardı; fakat (ve ilginç kısım burası) belli bir zamanları varsa ve *daha sonra* eyleme geçebileceklerini biliyorlarsa, büyük ölçüde yüksek benlik saygısına sahip katılımcılar gibi davrandılar. Olumsuz bir öz-imgesi olan insanlar tehditlerle başa çıkmakta zorluk yaşayabilir, bu da yüksek korku seviyesindeki iletişimin neden onları boğduğunu ve yatağa girip yorganı başlarına çekmeyi istemelerine neden olduğunu açıklıyor. O anda düşük ya

da orta derece korkuyla daha kolay başa çıkabiliyorlar. Fakat onlara zaman verilirse (yani anında eyleme geçmeleri çok gerekli değilse) ve mesaj gerçekten ödlerini koparıyorsa harekete geçmeleri daha olası oluyor.

Leventhal ve çalışma arkadaşlarının daha sonraki araştırmaları da bu analizi desteklemektedir. Bir çalışmada katılımcılar ciddi araba kazalarının filmlerini seyretti. Bazıları kazaları büyük bir ekrandan, yakından izliyordu ve bu da görüntüleri gerçekten dehşet verici kılıyordu; diğerleri ise daha küçük bir ekrandan, çok daha uzaktan izledi. Yüksek ya da orta derecede benlik saygısına sahip katılımcılar arasından filmleri büyük ekranda izleyenler, daha sonra koruyucu eylemlere geçmeye filmleri küçük ekrandan seyredenlere göre çok daha eğilimliydi. Bunun tam tersi düşük benlik saygısına sahip kişilerde geçerliydi: Onlar filmleri küçük ekranda seyrettiklerinde eyleme geçmeye daha eğilimliydi, filmleri büyük ekrandan izleyenler bununla başa çıkamıyor ve olayla ilişkilerini kesiyor, kendilerini araba kazası kurbanı olarak düşünmekte bile zorluk çektiklerini söylüyorlardı. Bununla birlikte, korkuya boğulmaları ve tehditkâr bir durumu engellemek ya da yönetmek adına yapabilecekleri hiçbir şey olmadığını hissetmeleri durumunda yüksek benlik saygısına sahip kişiler de düşük benlik saygısına sahip kişiler gibi davranabilir. Bu durumda çoğu yatağa koşup yorgana sarılacaktır.

Peki, o zaman düşük benlik saygısına sahip insanları sigarayı bırakmaları ya da daha güvenli araba kullanmaları için nasıl motive edebilirsiniz? Net, kesin ve iyimser talimatlar içeren bir mesaj oluşturursanız, bu onların korkularıyla yüzleşmelerini ve tehlikeyle başa çıkmalarını daha olası kılacaktır. Esasında Leventhal ve çalışma arkadaşları da nasıl, ne zaman ve nerede eyleme geçileceğine dair açık ve kesin talimatlar içeren korku uyandırıcı mesajların, tehlikeyle nasıl başa çıkılacağı konusunda herhangi bir tavsiyesi olmayan, genel tehlike uyarılarına göre çok daha etkili olduğunu görmüştür.

Örneğin, bir üniversite kampüsünde yürütülen ve öğrencileri tetanos aşısı olmaya yönlendiren bir kampanya iki ayrı koşula ayrılmıştı: (1) Yalnızca talimatlar veriliyordu; tetanos aşılarının nerede ve ne zaman olunabileceği bilgisiyle birlikte öğrenci sağlık hizmetlerinin bulunduğu yerler belirtiliyor ve her öğrencinin uygun bir zamanında uğraması talep ediliyordu; (2) Talimatlara ek olarak yüksek seviyede korkutma içeren bir çağrıyla, koruyucu tetanos aşısını olmayanların başına gelebilecek feci şeyler betimleniyordu. Sadece talimatların verilmesi öğrencilerin tetanos aşısına yönelik

olumlu *tutumlarını* ve beyan edilen aşı olma niyetini artırdı. Fakat yalnızca talimatlar öğrencilerin tetanos aşısı yaptırmasına yeterli olmadı. Onları asıl harekete geçiren korkuydu. Tetanos aşısı olmadıklarında başlarına geleceklerden korkutulan ve nerede, nasıl aşı olacakları hakkında talimatlar alan öğrencilerden yüzde 28'i tetanos aşısı oldu; fakat açık ve kesin talimatlar ya da yüksek korkutma içeren bir çağrı almayan öğrencilerden yalnızca yüzde 3'ü aşı yaptırdı. Benzer biçimde, Leventhal sigara içenleri nikotinin tehlikeleriyle korkutmanın onların sigarayı bırakma *niyetlerini* artırdığını gördü. Fakat mesaj sigaranın nasıl bırakılacağı hakkında tavsiyeler içermedikçe, sigara tiryakilerinin davranışını değiştirmiyordu. Buna karşın onlara sigara içme isteği duyduklarında yapabilecekleri belirli şeyler vermek, fakat onları sağlık riskleriyle korkutmamak da görece etkisiz olmuştu. Korku uyandırma ve açık ve kesin talimatlar en iyi sonuçları getiriyordu; dört ay sonra, bu koşuldaki öğrenciler daha az sigara içiyordu.

Bununla birlikte, korku uyandıran çağrıların açık ve kesin talimatlarla birleştirilmiş olsalar bile arzulanan sonucu getirmediği bazı durumlar vardır. Bazen korku çağrıları yeterince korkutucu olmadıkları için başarısız olur. Örneğin küresel ısınma birçok bilim insanının bir saatli bomba olarak gördüğü ciddi bir tehdittir. Sıcaklıklar arttıkça buzullar eriyor ve deniz seviyesi yükseliyor. Bu da ileriki yıllarda birçok kalabalık merkezin suyun altında kalacağı anlamına geliyor. Sıtma gibi bazı hastalıklar, bu hastalıkları taşıyan böcekler önceden daha serin olan yerlere göç ettikçe daha da artacak. Kasırgalar daha sık ve daha yoğun olacak, kuraklıklar ve sıcak dalgaları da öyle, bu da besin üretiminin tehlikeye girmesine ve insanların ölümüne neden olacak. Oscar ödüllü *Uygunsuz Gerçek* [*The Inconvenient Truth*] adlı filmde de betimlenen tüm bu karanlık öngörülere rağmen, Amerikan vatandaşlarının çoğu hükümetlerinden bu konuda eylem talep edecek kadar korkmamış görünüyor. 2016 yılında Amerikalıların korkuları hakkında yapılan bir çalışma[66] insanların terörizm, kimlik hırsızlığı ve biyolojik savaştan küresel ısınmaya nazaran daha çok korktuğunu ortaya koydu. Bu neden olabilir?

Daniel Gilbert[67] yanıtın beynimizin çalışma biçiminde yattığını ortaya koyuyor. Beynimiz (kaplanlar, yılanlar ya da silahlı düşmanlar gibi) açık ve mevcut tehlikelerden korkmak ve eyleme geçmek üzere evrimleşmiştir, daha sonra olabilecek (kuraklık, grip ya da daha sık meydana gelen kasırgalar gibi) aşamalı tehlikelerden değil.

Aynı zamanda kasten yapılan ve içimizde ahlaki bir öfke oluşturan (terörizm gibi) insani tehditlere yanıt vermeye eğilimliyiz. Bununla birlikte, iklim değişikliği terörizme göre çok daha fazla insanın acı çekmesine ve ölümüne neden olma potansiyeline sahip olduğundan, onu yok saymak ya da inkâr etmek türümüz ve gezegenimiz adına evrimsel açıdan uyumsuz bir davranıştır. Gilbert eğer küresel ısınma araba kullanmanın, kömür yakmanın ve ormanları yok etmenin talihsiz bir yan ürünü olarak değil de bir terörist saldırı olarak görülebilse, insanların eyleme geçmeyi talep etmeye çok daha eğilimli olacağını öne sürüyor. Belki küresel ısınma basmakalıp terörist imgesi gibi sakallı olsa ve bizi yırtıcı bir hayvan gibi izlese daha fazla insan eyleme geçmeye niyetlenirdi.

Matthew McGlone ve meslektaşları[68] bu öneriyi küresel ısınmaya sakal takarak olmasa da insan kaynaklı olmayan bir başka tehditle test etti: 2009 yılında pandemi haline gelen domuz gribi virüsüyle. O yıl nisan ayında hızla yayılan grip salgınına karşı Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezleri sık sık el yıkamayı, enfekte olmuş bireylerle temastan kaçınmayı ve hepsinden önemlisi aşı olmayı içeren bir dizi tavsiyede bulundu. Deneyde, bu tavsiyeler yayımlandıktan sonra fakat aşının piyasaya sürülmesinden önce, McGlone ve ekibi domuz gribi hakkında bilgileri sunuş biçimleri değişen el ilanları hazırladı. Grip, deneye katılan insanların yarısına insanlara bulaşan bir şey olarak tanıtıldı ("Bu yıl binlerce insan domuz gribinden ölebilir.") Diğer yarısı için dil biraz değiştirildi ve grip öldürücü bir avcı olarak tanıtıldı ("Domuz gribi bu yıl binlerce insanı öldürebilir.") Gribi aktif bir katil olarak betimleyen el ilanlarını alan kişiler domuz gribini korkutucu bulmaya, kendilerini risk altında görmeye ve bir aşı randevusu almaya anlamlı ölçüde daha eğilimliydi. Yani, korku oluşturan çağrılar, anlık acil ve kasti bir tehdidin saldırısından korkmaya yönelik evrimsel eğilimimize hitap ettiğinde özellikle etkili olmaktadır.

Ahlaki Duygular Ahlaki duygular normatif yargıları olan hislerdir; yaptığınız yanlış, mide bulandırıcı ya da kötüdür. Örneğin öfke hem bir duygu hem de bir yargıdır: "Bana yaptığın kötü şey nedeniyle öfkeli hissediyorum." Ahlaki duygular oldukça ikna edici hitap araçları olabilir (eyleme geçme duygusu aşılar ve kafa dengi toplulukları birleştirirler) ve bu duygular bulaşıcı olmaya eğilimlidir.[69] Örneğin, Twitter'da ahlaki duygularla ilişkili sözcükler içeren tweet'ler (*terbiyesiz* ya da *mide bulandırıcı* ya da *kötü* gibi) ahlaki

olmayan duygulara hitap eden sözcüklere göre daha fazla tekrar paylaşılmaktadır.[70] Siyasetçiler sıklıkla ahlaki öfke aşılamaya çalışır çünkü bu taraftarlarını birleştirir ve dilekçeler imzalamalarını, para bağışlamalarını ve kalkıp öfkelerinin nedeni olduğu iddia edilen şeye karşı koltuklarından kalkıp oy vermelerini sağlar.[71] Yardım kuruluşları, potansiyel bağışçıları daha bahtsız olanlara para bağışlamaya genellikle onları suçlu hissettirerek ikna etmeye çalışır. Bu duygu insanların parasal katkıda bulunma ve yüz yüze durumlarda yardım etme niyetlerini artırmaktadır.[72]

İnsanların iyi niyetlerine –onların toplumsal motivasyonlarına– *ahlaki yüceliğe*, yani başkalarında tanık olduğumuz erdem karşısında hissettiğimiz duyguya hitap ederek de ikna edici olabiliriz. Deneyler[73] insanların gerçek yaşamdan –örneğin, öğrencileri için çok çaba harcayan bir öğretmeni veya kendisinden daha şanssız bir çocuğa para veren yoksul bir çocuğu gösteren– iyilik ve ahlaki güzellik hakkında videolar seyrettiğinde başka bir insandan gelen yardım çağrısına ya da para isteğine evet deme olasılıklarının misliyle arttığını ortaya koymuştur. (Bu, 1. bölümde anlattığım, Joshua'nın "ahlaki bakımdan yüce" *Schindler'in Listesi* filmini seyrettikten sonra tüm parasını dilenciye vermesi öyküsünü bir miktar açıklıyor.)

Benzer biçimde, Adam Grant insanların sıkı çalışmasını sağlayan farklı teşviklerin etkilerini çalışmıştır.[74] Çalışmalarından birinde Grant, öğrenci bursları için para toplamak amacıyla telefon çağrıları yapan gönüllülerin verimliliğini inceledi. Grant telefon gönüllülerinin elde ettikleri bağışları nerdeyse üç katına çıkaran sevimli bir teknik keşfetti. Tüm yapması gereken gönüllüleri ve talep ettikleri burslardan geçmişte yararlanmış birini beş dakikalığına buluşturmaktı. Çabalarını (ahlaki bir duygu olan şükranı ifade eden) bir insanla ilişkilendirmek gönüllülerin para toplama çabasına kuvvet vermişti.

Kişisel Örneğe Karşı İstatistik Genel anlamda konuşacak olursak, insanlar neyin iyi bir eylem olduğuna karar vermek için başkalarının deneyimlerini ve görüşlerini kullanır. Genel bir kural olarak büyük insan gruplarına tek bir kişiden daha fazla güvenmemizin ve tek bir uyumsuzdan ziyade kalabalıkları izlemeye eğilimli olmamızın nedeni budur. Fakat bu akla uygun mantık, ikna edici bir öykü ya da örnekle karşılaştığımızda sıklıkla ortadan kaybolur. Yelp, El Taco Loco adlı bir restoran hakkında 300 olumlu değerlendirme ve yalnızca iki olumsuz değerlendirme gösteriyorsa, istatistiksel ola-

rak sizin de restorandan hoşlanmanız gayet olasıdır. Fakat diyelim ki bir toplantıda birilerinin orada yaşadığı felaket bir deneyimden bahsetmesine kulak misafiri oldunuz ("Üç defa temiz çatal istemek zorunda kaldım, üstelik patates kızartmaları çok tatsızdı"). Acaba "Her neyse, 300 memnun müşteri arasından çıkan iki hoşnutsuz müşteriden biri de buydu herhalde," mi dersiniz? Belki böyle dersiniz, fakat muhtemelen bu tek kişisel öykü çoğunluğu olumlu Yelp değerlendirmelerini bastıracaktır. Ve kişisel öyküler ne kadar canlıysa, o kadar ikna edicidir.[75]

Gerçek yaşamdan bir örnek enerji tasarrufu alanından geliyor. Uzun yıllar önce öğrencilerimle beraber[76] ev sahiplerini evlerini enerji bakımından verimli hale getirmeleri için yapmaları gereken tadilatlara ikna etmek üzere yola çıktık. Yerel kamu hizmeti kuruluşlarından denetçilerle beraber çalıştık ve onlara evlerde yapılacak tadilatları tavsiye ederken canlı örnekler kullanmayı öğrettik. Kendi hallerine bırakıldıklarında, denetçilerden çoğu yalnızca kapıların etrafındaki boşlukları işaret ediyor ve ev sahiplerine kapılara izolasyon bantları çekmelerini salık veriyordu. Bunun yerine, kapı aralarındaki boşluklar birbirine eklendiğinde, oluşan boşluğun salon duvarında açılacak basketbol topu büyüklüğünde bir deliğe eşit olduğunu ev sahiplerine anlatmaları için onları eğittik. "Duvarınızda böyle bir delik açılsa, onu kapatmak istemez miydiniz? İşte izolasyon bantları da bunu yapıyor." Böyle canlı bir dil kullanmaları için eğitilen denetçiler etkilerini dörde katladı. Daha önce ev sahiplerinin yalnızca yüzde 15'i tavsiye edilen tadilatları yaparken, denetçiler daha canlı bir dil kullanmaya başladıktan sonra ev sahiplerinin yüzde 61'i gereken tadilatı yaptı.

İnsanların çoğu yığınla istatistiksel bilgiye nazaran tek bir kişisel örnekten daha fazla etkilendiği için arkadaşınızın Taco Loco öyküsü ya da salon duvarındaki basketbol topu büyüklüğünde delik düşüncesi muhtemelen son derece etkili olacaktır. Bu, tanıklıkların ("Jenny Craig diyet programıyla 18 kilo verdim!") istatistiksel sorumluluk reddi beyanları ("Bu sonuçlar herkes için geçerli olmayabilir") onlara eşlik etse bile bu kadar etkili olmasının nedenlerinden biridir. Kongre üyelerini herhangi bir yasa teklifi için oy vermeye nasıl ikna edecekleri konusunda profesyonel lobicilere şu öğretilir: Çok fazla istatistik sunmayın, şüpheye düşerler; yalnızca bir kişi hakkında duygusal bir hikâye anlatın, yeter.

Kimliğe Hitap Bir iknacı, özkimliğimize hitap eden şeyleri kullanarak bize bazı işler yaptırabilir. En büyüleyici örneklerden biri, Teksas eyaletinin vatandaşlarının yere çöp atmasını durdurmak için geliştirdiği oldukça başarılı bir reklam kampanyasıdır. Kampanya özellikle, araba penceresinden şişe ve başka çöpler atması en olası grup olan 18-35 yaş arası erkekleri hedef alıyordu. "Çöp atmayın" diyen tabelalar yerleştirmektense, Teksas Trafik Müdürlüğü Teksaslıların meşhur gururuna ve tipik bana-yamuk-yapma sertliğine hitap eden bir slogan geliştirdi: *Teksas'a bulaşmayın.* Bu cümle otoyollarda, televizyonda, radyoda ve basılı medyada yer aldı ve işe yaradı. Teksas karayollarında çöp oranı 1986 -1990 yılları arasında yüzde 72 azaldı.[77]

Bir kişinin kimliğine vurguda bulunmak incelikli fakat güçlü bir etki yaratabilir. Christopher Bryan ve meslektaşları[78] bir seçim anketindeki eylemi yerine getirmeyi vurgulayan sorunun ("Sizin için gelecek seçimde *oy vermek* ne kadar önemlidir?") insanların olumlu bulduğu bir kimliğin gereklerini yerine getirmeyi vurgulayan bir soruyla ("Gelecek seçimde bir *seçmen olmak* sizin için ne kadar önemlidir?") değiştirilmesi durumunda insanların oy verme olasılıklarının arttığını gösterdi. Benzer biçimde, çocuklara "Kim yardım etmek ister?" değil de "Kim yardımcı olmak ister?" diye sorulduğunda, çocuklar daha fazla yardım eder. Böyle etiketler kötü davranışı da azaltabilir. 3. bölümde gördüğümüz gibi, yalnızca hile yapmamalarını söylemek yerine "Hileci olmayın" dendiğinde daha az insan hile yapmaktadır. İnsanların iyi ya da kötü bir eylemi geniş anlamda kimlikleri açısından düşünmelerini sağladığımızda, eylemi ara sıra yapılan bir şey değil, kim olduklarına dair temel bir şey olarak görürler. Kimliğin gücü bu kadar büyüktür.[79]

Tek Yanlı Savlara Karşı İki Yanlı Savlar Varsayalım dinleyicilerinizi idamın gerekli olduğuna ikna etmeye yönelik bir konuşma yapacaksınız. Acaba yalnızca kendi savınızı ortaya koyup idam karşıtı savları yok saydığınızda mı, yoksa karşıt savları da tartışıp çürütmeye çalıştığınızda mı daha ikna edici olursunuz?

Bu soruyu yanıtlamaya çalışmadan önce meseleye yakından bakalım. Bir iletişimci muhalefetin savlarını da dile getirirse, bu onun nesnel, adil zihniyetli bir insan olduğunu gösterebilir; bu konuşmacının güvenilirliğini ve dinleyiciler üzerindeki etkisini de artırır. Fakat bir iletişimcinin meselenin karşı tarafındakilerin savlarını da dile getirmesi, aynı zamanda dinleyicilere meselenin tartış-

malı olduğu izlenimi verebilir; bu onların kafasını karıştırır, iki taraf arasında gidip gelmelerine neden olur ve sonuç olarak iletişimin ikna gücünü azaltır. Ancak tek taraflı savlar ve etkililikleri arasında basit bir ilişki de yoktur. Dinleyiciler konu hakkında bilgi sahibiyse tek taraflı bir savla ikna edilmeleri daha zor, önemli karşıt savları dile getiren ve onları çürütmeye çalışan bir argümanla ikna edilmeleri ise daha kolaydır. Bu mantıklıdır: Konu hakkında bilgili bir insan muhtemelen bazı karşıt savlardan da haberdardır. İletişimci onları dile getirmekten kaçındığında, dinleyicilerden bilgili olanlar muhtemelen iletişimcinin adil olmadığını ya da karşıt savları çürütemediğini düşünecektir. Buna karşılık bilgisiz bir kişinin karşıt fikirler hakkında pek az bilgisi vardır ya da hiç yoktur, yani kimin savını duyarlarsa ona ikna olmaları olasıdır; karşıt savı duyduklarında ise hangi tarafla aynı fikirde olacaklarını bilemeyebilirler.

Bir başka etken ise dinleyicilerin ilk baştaki görüşüdür. Dinleyiciler iletişimcinin savına inanmaya eğilimliyse, tek yanlı bir sunumun iki yanlı bir sunuma göre daha kuvvetli bir etkisi olacaktır. Fakat dinleyiciler karşıt sava eğilim gösteriyorsa, bu durumda iki yanlı bir sunum daha ikna edicidir.[80] Birçok siyasetçi bu olgunun farkındadır, bu nedenle dinleyicilere bağlı olarak çok farklı konuşmalar yapabilirler. Partinin imanlı taraftarlarına konuşurken, neredeyse değişmez bir biçimde kendi parti görüşlerini ve adaylıklarını olumlayan ateşli bir dizi savdan bahsederler. Muhalefetten bahsediyorlarsa, bu aşağılayıcı, alaycı bir tondadır. Fakat televizyona çıktıklarında ya da farklı görüşlerden dinleyicilere konuştuklarında daha diplomatik bir duruş takınır, karşıt görüşü çürütmeye geçmeden önce makul ölçüde dile getirirler.

İletişimci ve Dinleyici Arasındaki Uyumsuzluğun Boyutu Varsayalım görüşlerinize kuvvetle karşı çıkan insanlara bir konuşma yapacaksınız. Görüşlerinizi en aşırı biçimde sunduğunuzda mı daha etkili olursunuz, yoksa görüşünüzü dinleyicilerin görüşünden çok da farklı görünmeyecek şekilde yumuşattığınızda mı?

Diyelim ki sağlıklı kalmaları için insanların her gün bol bol egzersiz yapması gerektiğine inanıyorsunuz; her tür fiziksel etkinlik iyi olur, ama tercihen günde en az bir saat yapılmalıdır. Dinleyicileriniz ise bir kitabın sayfalarını çevirmenin ortalama bir insan için yeterli bir egzersiz olduğuna inanan üniversite hocaları. Günlük koşu, ağırlık kaldırma ve yogadan oluşan ciddi bir programa başlamaları gerektiğini öne sürerek mi fikirlerini değiştirme olasılığınız

daha yüksek olur, yoksa daha kısa, daha az zorlayıcı bir program önererek mi? Dinleyicilerin görüşü ve iletişimcinin tavsiyeleri arasındaki en etkili uyumsuzluk seviyesi nedir? Bu herhangi bir propagandacı ya da eğitimci için çok önemli bir meseledir.

İlk başta yanıt apaçık gibi görünür: Zıtlık ne kadar fazlaysa, görüş değişikliği de o kadar büyük olmalıdır. Bu akıl yürütme yolu iletişimcinin günlük ağır egzersiz programını savunması gerektiğini öne sürer; tavsiyesi dinleyicilerin davranışıyla ne kadar uyumsuzsa, dinleyiciler görüşlerini o kadar fazla değiştirecektir. Aslında birçok araştırmacı bu doğrusal ilişkinin gerçek olduğunu görmüştür. Philip Zimbardo[81] üniversiteli kadınları bir deney için toplayarak onlardan laboratuvara yanlarında yakın bir arkadaşlarıyla gelmelerini istemişti. Her arkadaş çiftine suç işleyen bir genç yetişkinin vaka çalışması sunulmuş ve ardından her katılımcıya ayrı ayrı mesele hakkındaki tavsiyeleri sorulmuştu. Her katılımcı yakın arkadaşının onun fikrine (küçük ve büyük ölçüde) karşı olduğuna inandırıldı. Zimbardo görünür uyumsuzluk ne kadar fazlaysa, katılımcıların görüşlerini arkadaşlarının görüşü olduğuna inandıkları yönde o kadar çok değiştirdiğini gözlemledi.

Bununla birlikte bazı deneyler bu sonucu desteklemedi. James Whittaker[82] uyumsuzluk ve görüş değişikliği arasında eğrisel bir ilişki buldu. *Eğrisel* diyerek söylemek istediğim şu: Küçük bir uyumsuzluk biraz arttığında, görüş değişikliği de arttı, fakat uyumsuzluk artmaya devam ettiğinde, görüş değişikliği hız kesmeye başladı ve sonunda uyumsuzluk iyice arttığında, çok az bir görüş değişikliği oldu. Uyumsuzluk çok büyükken ise neredeyse hiç görüş değişikliği gözlenmedi.

Bu bulgulardan etkilenen Carl Hovland, O.J. Harvey ve Muzafer Sherif[83] ise belirli bir iletişim kendi görüşünüzden çok farklıysa, yani aslında kendi *kabul enleminizin* dışındaysa, bu iletişimden çok fazla etkilenmeyeceğinizi öne sürdü. Araştırmacılar deneylerinde iletişimi oldukça tartışmalı, katılımcıların güçlü duygulara sahip olduğu bir meseleye dayandırdı: Bu mesele, eyaletlerinin alkollü içeceklerin dağıtımını ve satışını engelleyen yasayı değiştirip değiştirmemesi gerektiğiydi. O eyaletteki seçmenler bu mesele üzerinde ikiye bölünmüştü ve katılımcılar da temsili bir örneklem oluşturuyordu: Bazıları kuvvetle eyaletlerinin alkolsüz kalması gerektiğine inanıyor, diğerleri kuvvetle alkolün serbest bırakılmasını istiyordu, geri kalanlar ise ılımlı görüşlere sahipti. Katılımcılar her üç görüşü yansıtan gruplara bölündü ve ardından üç görüşten birini destek-

leyen savlar onlara sunuldu: Sınırsız ve kısıtlamasız alkol satışını savunan "alkollü" bir mesaj; alkolün tamamen yasaklanmasını savunan "alkolsüz" mesaj ve içki içmeye bazı kontrol ve kısıtlamalarla izin verilmesini savunan "ılımlı alkollü" bir mesaj. Böylece, her grup mesajı kendi görüşüyle uyumlu bulan, mesajı kendi görüşüyle orta derecede uyumlu bulan ve mesajı kendi görüşüyle çok uyumsuz bulan katılımcılardan oluşuyordu. En büyük görüş değişikliği, mesaj ve grup üyelerinin bireysel görüşleri arasında *orta derecede* uyumsuzluk varsa oluştu.

Bir bilim insanı için bu heyecan verici bir durumdu. Ciddi miktarda araştırma bulgusu bir yönü işaret ediyor, ciddi miktarda başka bulgu da farklı bir yönü işaret ediyorsa, bu durum bu yönlerden birinin mutlaka yanlış olduğu anlamına gelmez; daha ziyade, hesaba katılmayan önemli bir etken olduğunu ortaya koyar. Bu da oldukça heyecan vericidir çünkü bilim insanına dedektiflik oynama fırsatı verir. Yalnızca kendi bağımsız değeri nedeniyle değil, aynı zamanda bir bilim olarak sosyal psikolojinin maceracı yönünü göstermek için bir fırsat olduğundan, bu konu üzerinde biraz durmak istiyorum.

Bu dedektiflik oyununda ilerlemenin iki yolu vardır. Bir sonucu gösteren deneyleri bir yana, diğer sonucu gösteren diğer deneyleri de bir başka yana toplayarak işe başlayıp (elimizde hayali bir büyüteçle) onları titizlikle irdeleyebilir, A grubundaki deneylerde bulunan ama B grubundaki deneylerde olmayan bir etken arayabiliriz. Ardından kavramsal açıdan neden bu etkenin bir fark yarattığını belirlemeye çalışırız. Ya da önce hangi etken veya etkenlerin fark yarattığı hakkında tahminler yürüterek işe başlarız; ardından var olan literatüre elimizdeki bu kavramsal lamba eşliğinde göz atar, A grubundaki deneylerin bu bağlamda B grubundan bir farkı olup olmadığına bakarız.

Bir bilim insanı olarak kişisel tercihim ikinci yöntemden yana. Dolayısıyla öğrencilerim Judith Turner ve Merrill Carlsmith ile hangi etkenlerin bir fark yaratabileceği hakkında tahmin yürütmeye başladım. Öncelikle uyumsuzluk ne kadar büyükse, dinleyici grup üyeleri için rahatsızlığın o kadar fazla olacağı fikrini kabul ederek başladık. Fakat, bunun dinleyici grubun üyelerinin görüşünü mutlaka değiştireceği anlamına gelmediği yolunda akıl yürüttük.

Bu durumu bir de dinleyicilerin bakış açısından değerlendirelim. Bilişsel uyumsuzluğu tartışırken gördüğümüz gibi (3. Bölüm), bizimle aynı fikirde olmayan biri ortaya çıktığında bu bizi rahatsız hissettirir, çünkü görüşlerimizin ya da eylemlerimizin yanlış ya da

yanlış bilgilere dayalı olabileceğini ima eder (ya da Tanrı korusun, beceriksiz ve aptal olabileceğimizi). Diğer kişinin söyledikleri ve bizim inandıklarımız arasındaki uçurum ne kadar büyükse, hissettiğimiz uyumsuzluk duygusu o kadar büyüktür. Bireyler bu uyumsuzluğu nasıl giderebilir? Bunun en azından üç yolu var: (1) Görüşlerini değiştirebilirler; (2) iletişimcinin dediklerine rağmen kendi fikirlerini paylaşan başka bireyler bularak görüşlerine destek arayabilirler; (3) iletişimciyi kötüleyebilirler, yani kişinin beceriksiz, ahlaksız ya da yarım akıllı olduğuna kendilerini ikna edip görüşünü itibarsızlaştırabilirler. Teknik anlamda dördüncü bir yol daha vardır; *iletişimcinin* görüşünü değiştirmesini sağlayabilirler. Fakat mesaj yaklaşamadıkları biri tarafından (televizyonda, online olarak ya da derste) veriliyorsa bu mümkün değildir.

Hangi koşullar altında bir kişi için üçüncü seçeneği seçmek ve iletişimciyi itibarsızlaştırmak kolay veya zordur? Sevilen ve saygı duyulan bir dosta bunu yapmak zordur, tartışılan alanda oldukça güvenilir bir uzman olan birini de kötülemek zordur. Fakat iletişimcinin güvenilirliğinin şüpheli olduğu durumlarda, bu kişiyi kötülemenin ve itibarsızlaştırmanın çoğu kişinin seçeceği yol olacağını tahmin ettik; özellikle de iletişimcinin görüşleri dinleyicininkinden son derece farklıysa. İletişimcinin görüşü dinleyicilerin görüşüne ne kadar zıtsa, dinleyici de onun bilgisini, zekâsını ve akıl sağlığını o kadar sorgulamaya başlayabilecektir. Ve onun bilgisini, zekâsını ve akıl sağlığını ne kadar sorgularsa, ondan etkilenme ihtimali de o kadar azdır.

Fiziksel egzersizler içeren örneğimize dönelim: 73 yaşında, Boston Maratonu'nu henüz kazanmış bir adam hayal edin. Bana kondisyonu yüksek tutmanın ve uzun, sağlıklı yaşamanın yolunun her gün en az iki saat yoğun egzersiz yapmaktan geçtiğini söylerse ona inanırım. Hem de nasıl inanırım! Bana günde yalnızca 10 dakika egzersiz yapmanın yeteceğini söylediğinde yapacağımdan daha çok egzersiz yapmamı sağlar. Ama diyelim ki daha az inanılır bir kişi, örneğin lisedeki atletizm koçu bana günde 10 dakika egzersiz yapmamı söyledi. Tavsiyesi benim kabul enlemimin içinde yer aldığından görüşümü ve davranışımı bu seferlik etkileyebilir. Fakat eğer bana her gün iki saat sürecek yoğun bir egzersiz programına dahil olmamı öğütleseydi, onu bir deli ya da sağlık manyağı olarak görüp bir kenara koyardım ve tembelliğime rahatça devam ederdim. Yani, Hovland, Harvey ve Sherif'le aynı görüşteyim: İnsanlar çok uyumsuz bir iletişimi kendi kabul enlemleri dışında görecektir, fakat

bu durum yalnızca iletişimcinin çok inanılır olmadığı durumlarda geçerlidir.

Bu fikirlerle donanmış halde, Turner ve Carlsmithy ile bu konu hakkında var olan deneyleri masaya yatırdık ve iletişimcinin tanımlanma yöntemlerine özellikle dikkat ettik. Hayret edilecek biçimde, uyumsuzluk ve görüş değişikliği arasında doğrusal bir ilişki gösteren deneylerin her birinde iletişim kaynağının, sonuçları eğrisel bir ilişki gösteren deneylere göre daha inanılır olduğunu keşfettik. Bu, güvenilirliğinin rolü hakkındaki fikirlerimizi doğruluyordu.

Fakat orada durmadık, bir araştırma tasarımı içinde hem uyumsuzluğun boyutlarını hem de iletişimcinin güvenilirliğini sistematik bir biçimde inceleyeceğimiz bir deney oluşturduk.[84] Bu deneyde, üniversiteli kadınlardan modern karanlık şiirlerden çeşitli dizeler okuyup şiirlerin ne kadar iyi olduğunu notlandırmaları istendi. Ardından her kadına bir modern şiir eleştirisi okutuldu, eleştiride kötü olarak notlandırdığı bir dizeden özellikle bahsedilmekteydi. Bazı katılımcılara verilen eleştiride eleştirmen o dizeyi şaşalı sözcüklerle övüyordu; bu da iletişimcinin görüşüyle öğrencilerin dile getirdiği görüş arasında büyük bir uyumsuzluk oluşturuyordu. Diğer katılımcılara verilen eleştiride ise eleştirmenin dizeyi tanımlayış biçiminde ortalama bir beğeni vardı; bu da eleştirmen ve öğrenciler arasında ılımlı bir uyumsuzluk oluşturuyordu. Üçüncü koşulda ise eleştirmen dize hakkında yazdıklarında biraz alaycıydı, bu da iletişimin alıcılarını az bir uyumsuzluk durumuna sokuyordu. Son olarak, deneye katılan kadınların yarısına eleştiriyi yazanın meşhur şair T.S.Eliot olduğu söylendi; diğer yarıya ise yazar bir üniversite öğrencisi olarak tanıtıldı.

Ardından tüm kadınlar dizeleri yeniden notlandırdı. Eleştiriyi Eliot'ın yazdığını düşündüklerinde, yazarın şiiri değerlendirmesinin katılımcılarınkine *en zıt* olduğu koşulda, yazarın öğrencilerin değerlendirmesi üzerindeki etkisi en yüksek oluyordu. Eleştirmenin orta karar inanılırlığa sahip bir başka öğrenci olduğuna inandıklarında ise, eleştirmenin görüşleri öğrencilerin görüşlerine biraz zıt olduğunda pek az görüş değişikliği oluşturuyor, ılımlı ölçüde uyumsuz olduğunda oluşan görüş değişikliği daha fazla oluyor, son derece zıt olduğundaysa yalnızca küçük bir görüş değişikliği meydana geliyordu.

Bu durumda iletişimcinin güvenilirliği ve dinleyicinin düşünceleri arasındaki etkileşim hakkında neler söyleyebiliriz? İletişimci yüksek güvenilirliğe sahipse, iletişimcinin ve dinleyicilerin görüşleri

arasında *büyük* bir uyumsuzluk olması durumunda dinleyicilerin onun savlarıyla ikna olma olasılığı daha fazladır. Fakat iletişimcinin düşük güvenilirliğe sahip olması durumunda, dinleyicilerinin görüşlerini değiştirmesi ancak dinleyicilerin görüşlerinin kendi görüşünden yalnızca *ılımlı ölçüde* farklı olmasıyla mümkündür.

Dinleyicilerin Özellikleri

İnsanlar birbirinden farklıdır; bazılarını ikna etmek daha zordur. Ayrıca gördüğümüz gibi bir kişiye hitap eden iletişim biçimi diğerine hitap etmeyebilir. Dinleyicilerin bilgi, beceri ve motivasyon miktarının yanında önceki görüşlerinin, iki yanlı bir iletişimin tek yanlı bir iletişime göre daha etkili olup olmayacağını belirlediğini daha önce belirtmiştim.

Kişilik ve Siyaset Bir insanın kişiliğinin onun iknaya açıklığına ne gibi bir etkisi olur? İkna edilebilirliğe tutarlı bir şekilde bağlı olan kişilik özelliklerinden biri benlik saygısıdır. Yetersiz hisseden bireyler, kendisi hakkında olumlu görüşlere sahip bireylere göre ikna edici bir iletişim tarafından çok daha kolayca etkilenir.[85] Bu oldukça mantıklı görünüyor; sonuçta insan kendini beğenmiyorsa, kendi fikirlerine de çok büyük bir değer vermez ve kendi inançlarına daha az güvenir. Bunun sonucunda, fikirlerine meydan okunduğunda, bu fikirlerden vazgeçmeye istekli olabilir. Yüksek benlik saygısına sahip Emily kendi görüşünden farklı bir mesaj dinlediğinde, görüşünü değiştirirse mi, yoksa görüşünde ısrar ederse mi doğruyu yapacağına kafa yormak zorundadır. Kendini oldukça inanılır bir iletişimciyle fikir ayrılığı içinde bulursa daha da fazla çatışma yaşayacaktır. Fakat benlik saygısı düşükse, pek az çatışma hisseder ya da hiç hissetmez. Kendini çok olumlu bulmadığı için, iletişimcinin görüşüne uyarsa doğruyu yapma olasılığının yükseleceğine inanacaktır muhtemelen.

Bugünlerde olan bitenden haberdar olan herkes, Cumhuriyetçilerle Demokratların birçok konuda fikir ayrılığı yaşadığını ve tarafların birbirlerince ikna edilmesinin pek mümkün olmadığını bilir. Neden? 44 yıldır yapılagelen çalışmaların ortaya koyduğu verileri ve Avrupa'da ve ABD'de 22.000'den fazla kişiyi inceledikten sonra, John Jost ve çalışma arkadaşları[86] bu fikir ayrılıklarının salt yoksulluğa son vermek ya da okulları iyileştirmek üzerine dönen bazı felsefî tartışmalar olmadığını, farklı düşünme yollarını, belirsizliğe gösterilen farklı tolerans seviyelerini ve temel kişilik özellikle-

rini yansıttığını gördü; işte bu yüzden muhafazakârlar ve liberaller genellikle aynı türde savlarla ikna edilemiyordu.

Bu kanıtların sonucu olarak, bazı evrimsel psikologlar insan topluluklarında ideolojik inanç sistemlerinin bir sol-sağ ekseninde tasnif edilebilecek biçimde geliştiğini ve bu eksenin iki temel tutum grubundan oluştuğunu öne sürer: (1) Bir kişinin sosyal değişim istemesi ya da sistemi olduğu gibi desteklemesi ve (2) bir kişinin eşitsizliğin insan politikalarının bir sonucu olduğunu ve aşılabileceğini ya da kaçınılmaz olduğunu ve doğal düzenin bir parçası olarak kabul edilmesi gerektiğini düşünmesi.[87] Evrimsel psikologlar her iki tutum grubunun da binlerce yıl boyunca evrimsel açıdan uyumlu faydaları olduğunu işaret eder: Muhafazakârlık istikrar, gelenek, düzen ve hiyerarşinin faydalarını desteklerken, liberallik isyanı, değişimi, esnekliği ve eşitliğin faydalarını destekler.[88] Muhafazakârlar tanıdık olanı tercih ederken, liberaller alışılmadık olanı tercih eder. Her toplumun ayakta kalabilmek için her iki türden vatandaşa sahip olması en iyisidir, fakat liberallerle muhafazakârların gelir eşitsizliği ve gay evlilikleri gibi konular hakkında neden ateşli tartışmalar kopardığını anlayabilirsiniz. Yalnızca belli bir konu hakkında tartışmazlar, aynı zamanda altta yatan varsayımlarla ve kendi kişilik özelliklerinden kaynaklanan değerlerle de tartışmaktadırlar.

Bunların genel yönelimler olduğunun altını çizmek önemlidir. Birçok insan yaşamlarında hem istikrarı hem de değişimi sever, belki farklı yaşlarda bunların oranı değişebilir; birçok insan, gay evliliklerin kabul edilmesi durumunda olduğu gibi yeni durum ve deneyimler karşısında fikirlerini değiştirir; ayrıca görece yakın tarihe kadar Amerikan toplumunda her iki siyasi partinin üyelerinin çoğu anlaşmaya ve bir yasa çıkarırken ortak bir nokta bulmaya istekliydi. Yine de temel yönelimlerindeki bu farklılıklar, liberal ve muhafazakârların birbirlerinin fikrini değiştirmek bir yana, birbirlerini duymayı bile pek başaramaması gerçeğini açıklamaya yardımcı olur.

Dinleyicilerin Ruh Durumu ve Düşünce Yapısı Dinleyicilerin iletişimcinin mesajına nasıl yanıt vereceğini belirleyen bir başka etken de kafa yapılarıdır. Hem laboratuvarda hem de satış ve ikna uzmanlarıyla beraber çalışarak ikna sürecini araştıran Robert Cialdini, insanları ikna edici bir mesaja nasıl hazırladığınızın iknanın işe yarayıp yaramamasında kritik bir etken olduğunu öne sürüyor: "İletişimcinin ilk dikkati stratejik bir biçimde yönlendirerek, mesajı

alıcılarına daha deneyimlemeden kabul ettirmesi mümkündür."[89] Örneğin bir çalışmada, araştırmacılar insanlara yaklaşıp bir pazarlama araştırması için yardım istediklerinde yalnızca yüzde 29'u katılmayı kabul etti. Fakat araştırmacılar insanlara yaklaşıp taleplerine basit bir "Kendinizi yardımsever biri olarak mı görürsünüz?" ile giriş yaptığında yüzde 77.3'ü katılım gösterdi. Neden? Talepten önce yardımsever olup olmadıkları sorulduğunda, neredeyse herkes evet dedi. Ardından talep yapıldığında, çoğu henüz etkinleştirilmiş yardımsever insan kişilikleriyle tutarlı olmak adına araştırmaya katılmayı kabul etti. İnsanlar kendilerini yardımsever olarak görmekten hoşlandıkları için, önce evet diye yanıt verip ardından yardım etmeyi reddetmek zordu, uyumsuzluk yaratıyordu. (Bunu 3. bölümde gördüğümüz ikiyüzlülük paradigmasının bir örneği olarak hemen tanıyacaksınız.)

Dinleyiciler aynı zamanda tok, rahat, mutlularsa ve kendilerini iyi hissediyorlarsa ikna edici bir iletişime daha açıktır. İkna edici bir mesajı okurken hoşlandıkları bir yiyeceği yemelerine izin verilen kişiler, okuduklarından kontrol grubundakilere (yemek yemeyenlere) göre daha çok etkilenmiştir[90] ve iyi bir ruh halinde bulunmak insanları daha az eleştirel kıldığı için iknaya daha açık hale getirebilir.[91] Geoffrey Cohen, Joshua Aronson ve Claude Steele[92] kendilerini onaylayan bir geribildirim alan (örneğin kampüste sevilen biri olduklarını öğrenen) kişilerin inançlarına saldıran ikna edici savlara anlamlı biçimde daha açık olduğunu görmüştür.

Buna karşılık, dinleyicileri daha kapalı ve daha az ikna edilebilir hale getirmek de mümkündür. Bunun bir yolu onları basitçe olacaklar hakkında uyarmaktır.[93] Gençliğimde TV spikerleri haberlerin ortasında durur ve "Şimdi sponsorumuzdan bir mesaj var," derlerdi. O zaman bile bu anonsun mesajı daha az ikna edici hale getirdiğini, böylesi bir girizgâh olmadan mesajın daha etkili olacağını düşünürdüm. Bu uyarı "Dikkat edin, şimdi sizi ikna etmeye çalışacağım," der gibidir ve insanlar da savunma saflarını sıklaştırarak mesaja yanıt verir. Bu olgu Jonathan Freedman ve David Sears tarafından bir deneyle gösterilmişti.[94] Ergen bireylere, "Neden Ergenlerin Araba Sürmesine İzin Verilmemeli?" başlıklı bir konuşma dinleyecekleri söylendi. On dakika sonra, konuşmacı onlara önceden hazırlanmış bir konuşma sundu. Kontrol durumunda ise, konuşmacı aynı konuşmayı on dakika önceki uyarı olmaksızın yaptı. Kontrol grubundaki ergenler, önden uyarılanlara göre konuşmacının söylediklerine daha çok ikna oldu.

Propaganda ve İknaya Karşı Koymak

Bu bölümü başladığımız gibi, bizi bir şeyler satın almaya, bir iddiaya inanmaya ya da yaşamımızı iyileştirmek için bir şeyler yapmaya ikna etmek için çalışan tüm teknikleri ve teknolojileri düşünerek bitirelim. Neyse ki, hepimiz farkına varmadığımız (tekrarlarla yapılan propoganda, korku uyandırma, kimliğimizin bizim için önemli unsurlarına hitap etme gibi) yöntemlerle etki altına girebilmemize rağmen, biz insanlar üzerimize ne dökülürse pasifçe emen süngerler değiliz. Kendi kontrol duygumuzu ve özgürlük hissimizi korumak isteriz.

Jack Brehm'in **tepkisellik [reaktans]** teorisine göre[95] özgürlük hissimiz tehdit edildiğinde, özgürlüğümüzü geri kazanmak isteriz. Bir şeyi yapmamanız konusunda sertçe uyarıldığınız ("Sıcak tabağa dokunma! O kişiyle görüşme! Ot içme!") ve yine de o şeyi yaptığınız oldu mu hiç? İşte bu tepkiselliktir. İnsanlar birinin mesajının çok kaba ve zorlayıcı olduğunu, yani seçim özgürlüklerine müdahale ettiğini düşündüklerinde bu mesaja karşı koymak için savunmalarını etkinleştirirler. Örneğin, yalnızca bakmak için bir mağazaya girdiğimde ve agresif bir satış personeli bana falanca tıraş kolonyasını denemem *gerektiğini* ya da yeni gömlek koleksiyonuna bakmam *gerektiğini* söylediğinde, ilk tepkim mağazayı terk ederek bağımsızlığımı yeniden ortaya koymak olur.

Çalışmalar tepkiselliğin varlığını çok geniş bir yelpazede göstermiştir. Bu çalışmalardan birinde, insanların tuvalet duvarlarına duvar yazıları yazmasını engellemek için araştırmacılar tuvaletlere şu iki tabeladan birini astı:[96] "Bu duvarlara hiçbir koşulda yazı yazmayınız" ya da "Lütfen duvarlara yazı yazmayınız." Araştırmacılar iki hafta sonra tuvalete geri dönüp ne kadar duvar yazısı yazıldığına baktı. Tahmin ettikleri gibi, "Hiçbir koşulda..." diye hitap eden tabelanın olduğu tuvalete, "Lütfen duvarlara..." diye başlayan tabelanın bulunduğu tuvalete göre çok daha fazla yazı yazılmıştı. Benzer biçimde, sigara içmemelerini söyleyen sert uyarılar alan kişiler tipik olarak uyarıyı protesto etmek amacıyla bir tane daha yakarlar.[97]

Ya da sokakta yürürken sizden kibarca bir dilekçeyi imzalamanız istendiğini düşünün. Mesele hakkında çok şey bilmiyorsunuz ve mesele size açıklanırken bir başkası yaklaşıyor ve hararetle dilekçeyi imzalamamanızı söylüyor. Tepkisellik teorisine göre, bu baskıya karşı gelmek ve seçim özgürlüğünüzü yeniden ortaya koymak için, o dilekçeyi imzalama ihtimaliniz artık daha yüksektir.

Bu senaryo Madeline Heilman[98] tarafından denenmiş ve koşulların çoğunda, insanların dilekçeyi imzalamasını *engelleme* çabaları ne kadar yoğunsa, imza atma olasılıklarının o kadar yükseldiği ortaya çıkmıştı.

4. bölümde gördüğümüz gibi insanlar tıpkı Asch deneyinde olduğu üzere, üstü kapalı sosyal baskılara uymak üzere etkilenebilir ve etkilenir de. Fakat bu baskılar insanların özgürlük duygusunu tehdit edecek kadar açık seçik hale geldiğinde, insanlar onlara yalnızca karşı koymaz, aynı zamanda tam tersi yönde tepki verir. Aslında, diğer koşullar sabitken, insanlar önemli inançlarına karşı gelen bilgilerle karşılaştıklarında, hemen o anda karşı savlar icat etme eğilimine sahiptir. Bu yöntemle kendi görüşlerinin olmadık şekillerde etkilenmesini engeller ve bağımsızlık hislerini korurlar.

Kişisel anlamda, tepkisellik bizi nasıl davranmak *zorunda olduğumuzu* söyleyen emirlere ve talimatlara karşıt şekilde davranmaya yönlendirir. Fakat iknaya karşı koymanın daha iyi, daha bilinçli bir yolu vardır. Çoğu dinleyiciyi ikna etmekte, iki yanlı, lehte ve aleyhte bir sunumun tek yanlı bir sunuma göre daha etkili olduğunu gördük. Bu olgudan yola çıkan William McGuire ve çalışma arkadaşları, **aşılama etkisi** adını verdikleri bir hipotez geliştirdi:[99] İnsanlar çürütebildikleri kısa bir iletişimle karşılaştıklarında, aynı savın daha sonra gelecek daha güçlü bir sunumuna "bağışıklık" geliştirme eğilimindedir. Tıpkı zayıflatılmış bir virüsün küçük bir miktarının, bu virüsün daha güçlü saldırısına karşı insanlara bağışıklık kazandırdığı gibi. Kendi görüşlerine karşı olan savlardan "küçük dozlar" alan insanlar (hafif saldırılar), kendi görüşlerine daha sonra gelecek olan daha kuvvetli argümanlara bağışık hale gelir. Buna karşın, insanlar mesele hakkında çok kafa yormadıysa, yani tutumlarını duygular, aşinalık ya da akranların etkisi gibi çevresel yollarla oluşturmuşsa, görüşlerine yapılacak olan kuvvetli bir saldırıya özellikle açıktır. Görüşlerini savunmada herhangi bir pratik deneyimleri yoktur. İşte bu nedenle bir deney, insanları 9/11 gerçekleri hakkında aşılamanın bu trajedi hakkında daha sonra yapılan komplo teorisi propagandalarına karşı dayanıklılıklarını artırdığını ortaya koymuştur.[100]

Aşılama daha sonraki ikna etkilerine karşı dayanıklılığımızı artırır, çünkü inançlarımızı savunmak için motive oluruz ve bu inançlara neden sahip olduğumuzu incelemeye zorlanarak onları savunmakta pratik deneyim kazanırız. Tabii ki bazen eleştiriye ve karşı taraftan gelecek akılcı bir sava açık olmak bizi daha iyi bir seçeneğe yönlendirebilir: Fikrimizi değiştirmeye! Bana sorarsanız bu eğitimin temel amacını oluşturur: İndirgemeci propagandanın etkisini azaltmak istiyorsak, her tür fikrin özgürce sorgulanmasından başka bir seçenek yoktur. En kolay beyni yıkanan insan, inançları hiçbir zaman sorgulanmamış sloganlara dayanan insandır.

Benim için bu araştırmanın ana fikri, fikirlerimize meydan okunmasının bizim açımızdan büyük faydaları olabileceğidir; bu sayede kıymetli fikirlerimizin bazılarının yanlış olabileceğine ikna olur ya da inançlarımızın nedenleri hakkında düşünmeye ve bu nedenleri daha önce hiç yapmadığımız kadar derinden anlamak zorunda kalırız. İşte bu nedenle üniversite kampüslerinde "ırkçı" ya da "cinsiyetçi" ya da herhangi başka bir "şeyci" olarak görülen konuşmacıların protesto edildiğini öğrenince üzülüyorum. Bu konuşmacılar önyargılı olabilir, fakat protestocularla yalnızca bazı alanlarda fikir ayrılığı yaşayan ama bazı alanlarda yaşamayan insanlar da olabilirler. Onların özgürce konuşmalarını işitmeden bunu kim nasıl bilebilir? Bu bölümdeki ikna üzerine yapılmış araştırmaların gösterdiği gibi, insanların konuşmasını engellemek hiçbir şey başarmaz; protestoculara kendi görüşleri yönünde ikna edici savlar geliştirmeyi öğretmez, farklı fikirleri olan kişiyi ikna etmez ve kültürel yanlış anlaşılmaları ve iletişim hatalarını çözmeye yardımcı olmaz.

Bir sosyal psikolog ve profesör olarak çalışmalarım (özellikle üniversite kampüslerinde) öğrenci gruplarının hâkim inanç ve tutumlarına karşı olan konuşmacıların davet edilmesinin, çoğu öğrenci savlarını nahoş bulsa da son derece önemli olduğuna *beni* ikna etti. Bağırmak ve susturmak kimseyi hiçbir şeye ikna etmeyecektir. Duygusal sinirbilim çalışan bir psikolog olan Lisa Feldman Barrett *nahoş* bir konuşmayla *tacizkâr* bir konuşma arasındaki farkı çok güzel gösterdiğini düşündüğüm bir öykü anlatıyor:

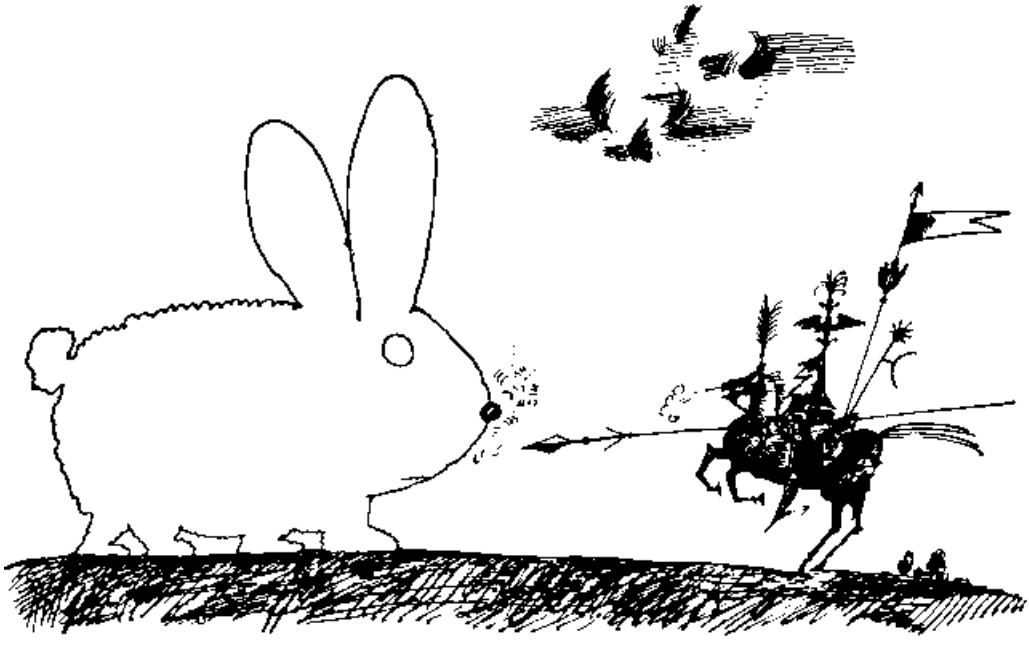
> Birilerinin nahoş bakış açısını incelemek eğitici olabilir. Kariyerimin ilk yıllarında insanların seçici bir şekilde çoğaltılmasını savunan soyarıtımı (öjeni) hareketini de anlatan bir ders verdim. Soyarıtımı zamanında ırkçılığın bilimsel gerekçelen-

dirmesi olmuştu. Öğrencilerimin bilim tarihinin bu çirkin kısmını anlamasına yardımcı olabilmek için onlardan ödev olarak soyarıtımının lehinde ve aleyhinde savlar geliştirmelerini istedim. Öğrenciler bunu reddetti. Kimse sınıf içi çalışma olarak bile bazı ırkların genetik açıdan diğerlerine üstün olduğunu öne sürmek istemiyordu. Ben de bölümümden bir Afrikalı Amerikalı fakülte mensubunun soyarıtımı lehinde konuşmasını rica ettim, bu arada ben de aleyhte konuşacaktım ve tartışmanın ortasında yan değiştirecektik. Öğrenciler için üniversite eğitiminin ve sivil toplumun temel bir ilkesini modelliyorduk: Kuvvetle karşı olduğun bir görüşle meşgul olmaya zorlandığında hem diğer bakış açısı hem de kendi bakış açın hakkında bir şeyler öğrenirsin. Bu süreç rahatsız edici gelebilir, fakat bu bir tür iyi strestir... ve uzun vadede öğrenmenin meyvelerini alırsın.[101]

Buna karşılık provokatörler, propagandacılar ve nifakçılar (Ku Klux Klan ve diğer beyaz üstünlüğünü savunan gruplar) tacizkâr bir konuşma içine girerler. Birilerini eğitmek ya da kendi görüşlerini tartışmak umurlarında bile değildir, bu nedenle onları bir eğitim kurumuna konuşmaya davet etmenin bir anlamı yoktur. Onları aynı fikirde olmadığımız ciddi akademisyenlerle aynı kefeye koymamalıyız. Örneğin uzun zaman genetik etkenlerin IQ test sonuçlarındaki ırksal farklılıklarda rol oynadığını iddia eden siyaset bilimci Charles Murray gibi. Bu sav birçok kişiyi incitti, fakat bu tartışılabilecek ve verileri incelenebilecek ampirik bir hipotez. Ve bu süreç Murray'in bu sonuçları neden elde ettiğini, başka açıklamaların da geçerli olup olmayacağını belirlemek için daha fazla deneysel araştırmaya yol açabilirdi ve öyle de oldu. Bilimde "Bulgularınızdan hoşlanmıyorum çünkü benim değerlerime karşı!" diyerek kapıyı çarpıp gidemeyiz. Bu bulguların neden yanlış olduğunu göstermek için kanıt kullanmak zorundayız. 7. bölümde Murray'in savlarının Claude Steele ve Joshua Aronson gibi sosyal psikologlar ve Richard Lewontin gibi genetikçiler tarafından nasıl tartışıldığını göreceksiniz.

John Stuart Mill 1859 tarihli "Özgürlük Hakkında" adlı ünlü denemesinde hoşlanmadığımız fikirlerin ifade edilmesine izin vermek zorunda olduğumuzu, çünkü onların içinde geçerli bilgileri sorgulatabilecek ve belki de düzeltebilecek bir gerçek kırıntısı olabileceğini ya da en azından bunların bize her zaman bağlı kaldığımız inançların hikmetini yeniden sorgulama motivasyonu vereceğini belirtirken tam da bunu söylüyordu. Ya da Yüksek Mah-

keme Hâkimi Louis Brandeis'in söylediği gibi, "safsata ve yalanlara" dayalı fikirlerle karşı karşıya geldiğimizde, "çözümün susturmak değil, daha çok konuşmak" olduğunu hatırlamalıyız. Eğitim bazen huzur kaçırıcıdır, ama öyle de olmalıdır.



Saul Steinberg, *İsimsiz çizim*, kâğıt üzerine mürekkep.
The New Yorker, 18 Ocak 1964.
© The Saul Steinberg Foundation / Artists Rights Society (ARS), New York



İnsan Saldırganlığı

Uzun yıllar önce ülkemizin Güneydoğu Asya'da sürdürdüğü yok edici savaşın en ateşli günlerinden bir gün televizyonda haberleri izliyordum. Spiker (eşsiz Walter Cronkite) ABD uçaklarının Güney Vietnam'da, Vietkong garnizonu olduğuna inanılan bir köye napalm bombaları attığını bildiriyordu. O zamanlar 10 yaşında olan oğlum Hal, cıvıl cıvıl sordu: "Baba, napalm ne?"

"Anladığım kadarıyla insanları yakan bir kimyasal, aynı zamanda yapışıp kalıyor da. Yani cildine değerse onu çıkaramıyorsun," dedim çok üzerinde durmadan. Ardından haberleri izlemeye devam ettim.

Birkaç dakika sonra Hal'a bir bakış attığımda gözyaşlarının yüzünden süzüldüğünü gördüm. Duyduğu acı ve üzüntü beni o kadar etkilenmişti ki, bana neler olduğunu düşünürken korkuya kapıldım. Oğlumun sorusunu, sanki bana beyzbol topunun nasıl yapıldığını ya da yaprağın ne işe yaradığını sormuş gibi duygusuzca yanıtlayacak kadar acımasızlaşmış mıydım? İnsanın acımasızlığına, onu görünce aldırmaz davranacak kadar alışmış mıydım?

Bu bir bakıma şaşırtıcı değildi. Benim neslim tasviri imkânsız korkunçlukların çağında yaşamıştı: Avrupa'da Holocaust, Hiroşima ve Nagazaki'ye atılan atom bombaları, Kore Savaşı, Güneydoğu Asya ve Ortadoğu'daki savaşlar bunlardan birkaçıydı. Sonraki yıllarda Orta Amerika'daki bitmek bilmeyen iç savaşlara, Kamboçya'daki ölüm tarlalarında bir milyondan fazla sivilin katledilmesine, Bosna'daki "etnik temizliğe", Ruanda, Sudan ve Cezayir'deki kan banyolarına, 11 Eylül'de kendi toprağımızdaki saldırıya ve Afganistan ile Irak'taki Amerikan misillemelerine ve daha birçoğuna tanık

olduk. Bu olaylar çok dehşet verici olmakla beraber kitlesel katliamlar bizim çağımıza özgü değildi. Bir dostum bir zamanlar bana dünyanın hap şeklindeki bir tarihi olarak tasarlanmış, kaydedilmiş tarihteki önemli olayların bir listesi olan oldukça ince (yalnızca 10-15 sayfalık) bir kitap göstermişti. Kitapta neler yazdığını tahmin edersiniz? Tabii ki arada sırada İsa'nın doğumu veya matbaanın icadı gibi şiddet içermeyen olaylarla bölünen birbiri ardınca sıra sıra savaş. İnsanlığın kısa tarihindeki en önemli gelişmeler insanların birbirlerini kitleler halinde öldürdüğü olaylarsa biz nasıl bir türüz?

Üstelik biz Amerikalılar şiddete karşı kan donduran bir kabulleniş sergiliyoruz ve bu bazen inanılmaz saçma ve akılsızca seviyelere varıyor. ABD savaş uçakları Libya'nın terör eylemlerinin artışa geçmesine misilleme olarak ülkeyi bombaladığında, vatandaşlarımızın tam yüzde 71'i bu askeri harekâtı destekledi, halbuki yalnızca yüzde 31'i bu saldırının gelecekte terörizmi zapt etmekte etkili olacağına inanıyordu.[1] Amerikalıların önemli bir kısmının sırf intikam için yapılan eylemleri, ABD dış politikasının kabul edilebilir bir parçası olarak gördüğünden başka ne çıkarabiliriz bu sonuçtan? Kuşkusuz, ülkelerin çoğunda vatandaşların çoğunluğu devletlerinin sürdürdüğü savaşları destekler. Fakat Amerikalılar kitlesel silahlı saldırıların (en az dört kurban olmasıyla tanımlanır) bu ülkede her gün meydana gelmesi gibi inanılmaz bir gerçeği kabul ederek dünyanın gelişmiş ülkeleri arasında bu hususta başı çekiyor ve her yıl silahlı şiddetten 100.000'den fazla insan yaşamını kaybediyor (buna cinayetler, silahlı saldırılar, intiharlar, kazalar ve polis müdahalesi sonucu ölümler de dahil).[2]

Saldırganlığı zarar vermek ya da fiziksel veya psikolojik acıya neden olmak için kasten yapılan bir eylem olarak tanımlıyorum. Bu eylem fiziksel veya sözlü olabilir. Amacına ulaşsın ya da ulaşmasın, bu yine de bir saldırganlıktır. Yani öfkeli bir arkadaşınız kafanıza bir şişe atarsa ve siz eğilince şişe hedefini ıskalarsa, bu yine de saldırgan bir eylemdir. Önemli olan arkadaşınızın niyetidir. Fakat siz karşıdan karşıya geçmeye çalışırken sarhoş bir sürücü istemeden size çarparsa, burada size verilen zarar ıskalayan bira şişesinin neden olduğundan çok daha ciddi olmasına rağmen bu saldırgan bir eylem değildir.

Bu tanıma göre biz insanlar özellikle saldırgan bir tür olarak kendimizi kanıtlamış sayılırız. Başka hiçbir hayvan bu kadar inatla ve amaçsızca kendi türünün diğer üyelerine saldırmaz, işkence etmez ve onları öldürmez. Yüzyıllar boyunca filozoflar bunun nede-

nini tartıştı: Saldırganlık doğuştan gelen bir olgu mudur, yoksa öğrenilmesi mi gerekir? Thomas Hobbes klasik eseri *Leviathan*'da (1651 yılında ilk defa yayınlanmıştır) biz insanların doğal halimizde birer vahşi olduğumuzu, yalnızca hukukun ve toplum kurallarının uygulanması sayesinde doğal saldırganlık içgüdüsü olarak gördüğü bu hali dizginleyebileceğimizi ifade eder. Buna karşın Jean-Jacques Rousseau'nun soylu vahşi kavramı (1762 yılında geliştirdiği bir teoridir) biz insanların doğal halimizde iyicil yaratıklar olduğumuzu, bizi kinci ve saldırgan olmaya zorlayanın kısıtlayıcı toplum olduğunu öne sürer. Hobbes'un daha kötümser görüşü yirminci yüzyılda Sigmund Freud[3] tarafından geliştirilmiştir; Freud insanların *eros* adını verdiği yaşama yönelik içgüdüsel bir dürtüyle ve *thanatos* adını verdiği saldırgan eylemlere sevk eden ölüme yönelik bir başka içgüdüsel dürtüyle doğduğunu kuramsallaştırmıştır. Ölüm içgüdüsü hakkında Freud, "Her canlı içinde çalışmaktadır ve onu yıkıntıya dönüştürmek ve yaşamı ilk durumundaki cansız madde haline indirgemek için mücadele etmektedir," diye yazmıştır.

İnsan doğası hakkındaki bu eski tartışma beni bu bölümde yanıtlamaya çalışacağım şu soruları sormaya yöneltiyor: Saldırganlık doğuştan mı gelir? İnsanlar olarak saldırganlık doğamızın bir parçası mıdır? Saldırganlık değiştirilebilir midir? Tahminen farklı biçimlerde de olsa kadınlar da erkekler kadar saldırgan mıdır? Saldırganlığı artıran ya da azaltan sosyal ve duruma bağlı etkenler nelerdir? Günümüzde birçok disiplinden psikolojiyle ilgilenen bilim insanları (iyilikseverlik ve işbirliğini destekleyen karşı güçler gibi) "saldırganlığı" da *hem* biyolojik *hem* de öğrenilmiş bir olgu, evrimsel mirasımızın bir parçası olarak anlıyor. Şimdi saldırganlığın dışavurumunu teşvik eden (veya caydıran) etkenlerden bazılarına bakalım.

İnsan Olmayan Hayvanlarda Saldırganlık

Saldırganlığın ne derece doğuştan olabileceği hakkında bir fikir oluşturabilmek için bazı bilim insanları insandışı türlerle deneylere yöneldi. Kedilerin "içgüdüsel" olarak fareleri arayıp öldüreceğine dair yaygın inancı düşünün. Neredeyse yarım yüzyıl önce biyolog Zing Yang Kuo[4] basit bir deneyle bu olgunun bir efsane olduğunu göstermek istedi. Bir kedi yavrusuyla bir sıçanı aynı kafeste yetiştirdi. Kedi sıçana saldırmaktan kaçınmakla kalmadı, ikisi iyi dost da oldular. Üstelik, fırsat verilse de kedi başka sıçanları kovalamayı ya da öldürmeyi reddetti. Yani barışçıl davranış bu özel dosta özel

değildi, kedinin hiç karşılaşmadığı sıçanlara karşı da genelleşmişti. Buna bilim denemez, fakat online videoların ve fotoğrafların en sevilenleri arasında kucak kucağa uyuyan köpek ve kedi gibi türlerarası "dostluklar" bulunur.

Sevimli olsa da Kuo'nun deneyi (ve tüm o şirin fotoğraflar) saldırgan davranışın öğrenildiği veya doğuştan gelmediği anlamına gelmez; yalnızca saldırgan içgüdülerin erken deneyimlerle dizginlenebildiğini gösterir. Bir hayvan kendi türünden başka bireylerle hiçbir temas kurmadan büyürse ne olur? Tehdit edildiğinde saldırgan eğilimler gösterir mi, göstermez mi? İzole yetiştirilmiş sıçanlar (yani başka sıçanlarla dövüşme deneyimi olmayanlar) kafese sokulan başka bir sıçana saldıracaktır; üstelik izole sıçanlar deneyimli sıçanların kullandığı tehdit ve saldırı izleklerinin aynısını kullanır.[5] Yani saldırgan davranış erken deneyimlerle değiştirilebilse bile, besbelli ki bazı türlerde öğrenilmesi gerekmemektedir.

Biz insanlar, genetik açıdan en benzer olduğumuz hayvanların davranışını gözlemleyerek kendi biyolojik mirasımız hakkında ne öğrenebiliriz? DNA'mızın yüzde 98'ini paylaştığımız en yakın genetik akrabalarımız şempanzeler ve bonobolardır. Bununla birlikte bu primatlar birbirinden son derece farklıdır. Şempanze son derece saldırgandır. Şempanzeler insanlar gibi topyekûn savaşa girmese de, erkek şempanzeler başka şempanzeleri izler ve öldürür, bazen onlara işkence eder, onları parçalarlar; dişiler de son derece saldırgan, kurnaz ve kötü olabilir.[6] Fakat diğer yakın genetik akrabamız olan bonobolar, primatologlar tarafından şempanzelere göre daha şefkatli, empatik ve barışçıl olarak tanımlanır. Şempanzeler en ufak bir kışkırtmada saldırgan davranış sergilerken bonobolar yeryüzündeki en az saldırgan türlerden biridir. Hatta bonobolar "Savaşma seviş maymunları" olarak adlandırılmıştır, çünkü ne zaman tehlike potansiyeli olan bir çatışma çıksa bonobolar seks yapar, bu da gerilimi dağıtır. (Bir çatışmadan sonra da barışmak için seks yaparlar.) Bonobolar bir beslenme alanına geldiğinde, önce toplu seks yapar, ardından barış içinde yemeye koyulurlar. Buna karşın şempanzeler bir beslenme alanına geldiğinde yiyecek için dövüşürler. Aynı zamanda, şempanzelerin aksine bonobolar dişilerin hâkim olduğu topluluklar kurar, erkeklerin uslu durmasını sağlar ve gruplarındaki başka bireylere dikkat çekici bir hassasiyet gösterirler.[7]

Bu durumda insanlar daha çok şempanzeler gibi mi, yoksa bonobolar gibi mi? Saldırganlığın içimizde olduğunu öne sürenler şempanzeleri işaret ederken, işbirlikçi olduğumuzu öne sürenler de

bonoboları gösteriyor. Biz insanlar bonoboların sorunlara bulduğu cinsel çözümü paylaşmasak da, çatışmaların şiddetle çözümünü önleyecek biçimde işbirliği göstermekte şempanzelere göre daha başarılıyız.[8] Evrim bize tehdit hissettiğimizde veya kaynaklar için rekabet etmemizi sağlayan saldırma eğilimini vermekle kalmamış, aynı zamanda çıkarımız gerektirdiğinde saldırganlığımızı bastırmamızı sağlayan güçlü mekanizmalar da vermiştir.

Kültür ve Saldırganlık

İnsan toplumları eşit derecede savaşçı olmamıştır.[9] Grubun hayatta kalması için işbirliğine mecbur olan birbirine bağlı kültürlerde, öfke ve saldırganlık tehlikeli ve bölücü olarak görülür, kabahatliler dışlanır ya da cezalandırılır. Sikkim'de yaşayan Lepçalar, Orta Afrika'da yaşayan Pigme toplulukları ve Yeni Gine'deki Arapeşler hem kendi grupları içinde hem de diğerleriyle ilişkilerinde işbirliğine dayalı bir dostanelik içinde yaşarlar ve saldırgan eylemler seyrektir.[10] İnsanlığın diğer ucunda ise küçücük çocukları intihar saldırılarında öldürmek ve ölmek üzere eğiten Nijeryalı Boko Haram gibi gruplar yer alır.

Bu nedenle çoğu sosyal psikolog saldırganlığın opsiyonel bir strateji olduğuna inanır: Biz insanlar saldırgan davranış gösterme kapasitesiyle doğarız, fakat bunu nasıl, ne zaman ve nerede göstereceğimiz ya da gösterip göstermeyeceğimiz koşullarımıza ve kültürümüze bağlıdır. Polis sizi aşırı hızdan durdurursa sinirlenebilirsiniz, fakat muhtemelen öfkenizi ve davranışınızı kontrol edersiniz. Saldırganlığın dışavurumunun destekleyici veya caydırıcı dışsal koşullara bağlı olduğu görüşünü destekleyen üç ana kanıt grubu vardır: Kültürlerin zaman içinde değişimini inceleyen çalışmalar, kültürlerarası çalışmalar ve laboratuvar deneyleri.

Kuzey Amerikalı Iroquois kabilesini düşünelim. Iroquoislar bir avcı toplumu olarak yüzlerce yıl barış içinde yaşadı, fakat on yedinci yüzyılda yeni gelen Avrupalılarla artan ticaret Iroquois halkını komşuları olan Huronlarla işlenmiş ürünler karşılığında sattıkları kürkler üzerinden doğrudan rekabete soktu. Bir dizi savaş meydana geldi ve Iroquois halkı yırtıcı ve başarılı savaşçılar haline geldi. Bunun nedeni kendiliklerinden "saldırgan" olmaları değil, sosyal değişimin rekabeti artırmasıydı.[11] Bu durum tam ters yönde de gelişebilir. Bir zamanlar savaşçı olan birçok toplum (İskandinavlar ya da Portekizliler gibi) gezegenin en barışçıl toplumları haline gelmiştir.

"Eğlence olarak şiddet" artık gerçek insanların izleyicilerin tezahüratları eşliğinde parçalandığı gladyatör arenalarında değil, sinema perdelerinde, video oyunlarında ve spor karşılaşmalarında meydana geliyor. Steven Pinker[12] insan şiddetinin yüzyıllar içinde bir yandan savaş, adalet ve misilleme hakkında karar alma işini üstlenen ulus devletlerin ortaya çıkışıyla, öte yandan kölelik, gaddarca cezalar ve çocuk istismarının evrensel bağlamda kınanması ve yasadışı kılınması sayesinde azaldığını öne sürer. Suriye, Afganistan veya Irak gibi savaş bölgelerinde ya da Somali gibi parçalanmış devletlerde yaşayan insanlar haricinde insanlar günümüzde istatiksel açıdan geçmişe nazaran çok daha az şiddetle karşılaşır.

Onur Kültürleri Şiddet eğilimlerinin değişen koşullara uyum sağlama özelliği, saldırgan davranıştaki çarpıcı bölgesel farklara ve bu davranışları tetikleyen olayların türlerine de yansır. Richard Nisbett[13] özellikle kırsal alanlarda, beyaz Güneyli erkeklerin cinayete kurban gitme oranlarının beyaz Kuzeyli erkeklere nazaran daha yüksek olduğunu göstermiştir. Fakat bu durum yalnızca belli (algılanan hakaretlerden ve algılanan mülkü koruma ihtiyacından kaynaklanan) cinayet türleri için ve belli (tarımdan ziyade hayvancılık ekonomisine dayanan) bölgelerde geçerlidir.

Bu durumun nedeni ne? Ekonomik açıdan tarıma dayalı topluluklar hayatta kalmak için işbirlikçi stratejiler geliştirir. Fakat geçimleri hayvan sürülerine dayanan insanlar tehlikeye son derece açıktır; geçim kaynaklarını hayvan hırsızlığı yüzünden bir anda kaybedebilirler. Nisbett, hırsızlık olasılığını azaltmak için, hayvancılık yapanların (gerçek veya algılanan) herhangi bir tehdit eylemine karşı son derece uyanık olmayı ve anında kaba kuvvetle yanıt vermeyi öğrendiğini belirtir. Bu, sığır ve at hırsızlığının Vahşi Batı'da idamla neden cezalandırıldığını, Akdeniz ve Ortadoğu'daki hayvancılığa dayalı kültürlerde neden bugün bile erkek saldırganlığına yüksek değer verildiğini açıklıyor. Ve Nisbett Amerika'nın güneyi *içindeki* tarımsal uygulamalara baktığında, cinayet oranlarının (hayvancılık yapılan alanlar) tepelerde ve meralık alanlarda çiftlik bölgelerinin iki katından daha fazla olduğunu görmüştü.

Hayvancılık yapan topluluklarda saldırganlığa ve tetikte olmaya verilen önem, küçük tartışmaların bile bir erkeğin sert adam olma namını tehlikeye atan ve statüsünü geri kazanması için saldırgan bir yanıt vermesini talep eden bir *onur kültürü* geliştirir.[14] Sonuçta Massachusetts'te bir çiftçiyseniz, malını mülkünü korumak için

gerekirse dövüşecek biri olarak nam salmanıza gerek yoktur. Fakat sığır yetiştiricisiyseniz, herkesin malınıza dokunmadan önce bir daha düşünmesini sağlayacak sert bir görüntü çizmek önemlidir. Hayvancılık ekonomisi artık Güney'de ve Batı'da çok daha önemsiz hale gelmiş olsa da onur kültürünün izleri devam etmektedir. Bu bölgelerde onurla ilgili cinayetlerin (örneğin aileye yapılmış olarak algılanan bir hakaretin intikamını almak için insan öldürmelerin) oranı ülkenin diğer bölgelerine göre beş katı daha yüksektir.

Dov Cohen ve Richard Nisbett[15] Michigan Üniversitesi'nde Güneyli beyaz erkek öğrencilerin, yani aileleri birçok nesilden beri artık hayvancılık yapmayan genç erkeklerin bilişlerinde, duygularında, davranışlarında ve psikolojik tepkilerinde onur kültürünün karakteristik normlarının göründüğünü gösteren bir dizi deney yönetti. Deneylerden birinde her katılımcı erkek, bir işbirlikçinin geçerken "yanlışlıkla" ona çarpacağı ve ağzının içinden küfrederek ona hakaret edeceği bir koridora yönlendirildi. Hakarete omuz silkerek karşılık veren Kuzeyli beyaz erkeklerle karşılaştırıldığında Güneylilerin saldırgan bir tepki verme oranı daha yüksekti. Kanlarındaki kortizol ve testosteron oranları fırladı, erkekliklerine meydan okunduğunu hissettiklerini söylediler ve sonuçta onlara "hakaret ettiğini" hissettikleri işbirlikçiye saldırgan bir misilleme yapmaya daha eğilimliydiler.

Onur kültürleri üzerine yapılan araştırmalar, onur kültürlerinin değişik alanlardaki etkilerini saptamıştır. Bir saha deneyinde Cohen ve Nisbett[16] sözde onurla ilişkili bir tartışmada birini öldürmüş kişiler tarafından yazılmış iş başvurularını ABD içindeki çeşitli şirketlere gönderdi. Güney ve Batı'da bulunan şirketler, Kuzey'dekilere göre başvurulara daha hoşgörülü ve anlayışlı bir tarzda yaklaşmaya çok daha eğilimliydi. Onur kültürünün hâkim olduğu eyaletlerdeki lise öğrencilerinin okula bir silah getirme ve bu silahı kullanma oranı diğer eyaletlerdeki öğrencilere göre çok daha yüksektir ve bu eyaletlerde kişi başına düşen okullardaki silahlı saldırı sayısı diğer eyaletlerdekinin iki katından daha yüksektir.[17] Tüm dünyadaki onur kültürlerinde erkekler devlete güvenmeme eğilimi gösterir, herhangi bir kışkırtmaya bizzat ve bazen şiddetle karşılık verme zorunlulukları olduğunu düşünür. Onur kültürlerinde aile içi şiddet oranları da daha yüksektir. Bu kültürlerde iki cinsiyet de kadının sadakatsizlikle ya da erkeği terk ederek erkeğin onurunu ve namını tehdit etmesi durumunda erkeğin kadına fiziksel saldırısının doğru olduğuna inanır.[18]

Bu bulguların gösterdiği gibi insanlarda ve diğer primatlarda saldırganlığın bir fizyolojik bileşeni olsa da, saldırganlığın ani bir "içgüdü" olmadığını görebiliyoruz. Kültürel etkiler tam anlamıyla "içimize işlemiştir"; durumsal ve sosyal olaylara verdiğimiz karşılıkları şekillendirir, böylece saldırganca bir yanıt verip vermeyeceğimizi belirlerler. Bu, bazı durumsal ve sosyal koşullar saldırgan davranışı artırırken, başka koşulların da bu davranışı azalttığı anlamına gelir.

Toplumsal Cinsiyet ve Saldırganlık

Onur kültürleri üzerine yapılan araştırmalar, erkek saldırganlığının ("Bana bulaşma") erkek rolü ve kimliğinin ana parçası haline geldiğinde teşvik edildiğini gösteriyor. "Erkek olmak" rekabetçilik ve güçle tanımlandığında, erkekler durmaksızın erkekliklerini ve statülerini saldırganlık gösterileriyle "kanıtlamaya" çalışır.[19] Buna karşılık, erkekler yaşamlarına içsel ve dışsal tehditlerin olmadığı kültürlerde yaşadıklarında (ve kabul etmek gerekir ki her kültürün böyle bir şansı yoktur) saldırgan olmak üzere yetiştirilmezler, cinsiyet farklılıkları en aza indirgenir ve işbirliği teşvik edilir.[20]

Bununla birlikte şiddetin bir numaralı bağımsız değişkeni toplumsal cinsiyettir. Yetişkinlerde, erkeklerin bir yabancıyla kavga etmek, yıkım ve yağmaya çıkmış bir güruha katılmak ve saldırı, tecavüz, cinayet türü şiddet suçları işlemek gibi kendiliğinden, kışkırtılmamış eylemlere girişme olasılığı kadınlara göre daha yüksektir.[21] Çocukluktan başlayarak, oğlan çocukları "sertlik ve boğuşma" türü oyunların yanı sıra oyunla ilgisi olmayan itip kakma ve vurma eylemlerine girişmeye kızlara göre daha eğilimlidir. Dane Archer ve Patricia McDaniel'in[22] yürüttüğü bir kültürlerarası çalışmada, 11 ülkeden genç yetişkinler kişilerarası çatışma içeren öyküler okudu ve ardından onlardan bu öykülerin sonlarını yazmaları istendi. Her ülkede genç erkekler öyküyü şiddetle bitirmeye daha büyük bir eğilim gösterdi.

Genel olarak erkek saldırganlığını ateşleyen hormonun, her iki cinsiyette de bulunmakla beraber erkeklerde çok daha yüksek oranda bulunan testosteron olduğuna inanılır. Testosteronsuz bırakılan (kısırlaştırılan) laboratuvar hayvanları daha az saldırgan hale gelir ve testosteron enjekte edilen hayvanlarsa daha saldırganlaşır. James Dabbs ve meslektaşları[23] şiddet suçu işlemiş mahkûmlardaki doğal testosteron seviyelerinin başka suçlar işlemiş mahkûmlara

göre anlamlı ölçüde daha yüksek olduğunu; üniversitelerin erkek öğrenci yurtlarında ise başkaları tarafından daha kaba, daha taşkın ve sosyal açıdan daha az sorumluluk sahibi olarak görülen erkeklerin en yüksek ortalama testosteron seviyelerine sahip olduğunu gördü.[24] Testosteron stereotipik olarak genç erkeklerle bağdaştırılan davranışların birçoğunu etkiler: Saldırganlık, rekabet ve risk alma. Bununla birlikte bunun tersi de geçerlidir: Saldırgan veya rekabetçi davranış, muhtemelen hayvanı saldırgan davranmaya hazırlamak için testosteron salgılanmasını artırır.[25]

Fakat bu bulguların tümü korelasyoneldir, açıklayıcı değildir. Az önce gördüğümüz gibi Kuzeyli genç adamların testosteron seviyeleri Güneylilerle aynıdır, fakat algılanan hakaretlere saldırgan bir yanıt vermeye o kadar hazır değiller. Biyolog ve zoolog Robert Sapolsky, *Davranış: En İyi ve En Kötü Haliyle İnsan Psikolojisi* adlı kitabında bu meseleyi şöyle özetlemişti: Korelasyonel çalışmalara bakarsak "testosteronun saldırganlığa neden olduğu" sonucuna varırız. Fakat artık bunun ne kadar yanlış olduğunu görme vakti gelmiştir."[26] Neden? Erkeklerde testosteron tamamen ortadan kaldırılsa dahi saldırganlık oluşmaya devam eder, üstelik "kastrasyon öncesi erkeğin ne kadar çok saldırgan olma deneyimi varsa, kastrasyon ardından saldırganlık o kadar devam eder." Ayrıca, Sapolsky'ye göre testosteronun şiddetin kuvvetli bir bağımsız değişkeni olması durumunda, testosteron seviyesindeki farkların (kuşlar, balıklar, memeliler veya primatlar gibi) bir tür içindeki hangi hayvanların saldırgan davranış göstereceğini öngörmesini beklememiz gerekir. Fakat böyle bir öngörü oluşmuyor.

Fiziksel Saldırganlık Kadınların tekme yumruk kavgaya tutuşması, isyanlar başlatması ya da ailesinin onurunu korumak için birini vurması çok olası değilse, bu onların doğaları gereği erkeklerden daha az saldırgan oldukları anlamına mı gelir? Toplumsal cinsiyet farklılıkları daha geniş olan sosyal alanda açık bir biçimde görülür; fakat ailelerin ve ilişkilerin özel alanında toplumsal cinsiyet farklılıkları her zaman bu kadar belirgin olmaz.

Ailede aşırı şiddet vakalarının çoğu erkekler tarafından işlenir. Örneğin, bir aile bireyini öldüren 10 katilden 8'i erkektir. Ayrıca erkekler kurbanlarını döverken kadın istismarcılara göre daha fazla ciddi yaralanmaya neden olur.[27] Bununla birlikte, iş cinayet ve dayaktan daha az şiddetli fiziksel saldırganlıklara geldiğinde, erkekler ve kadınlar arasında sıklıkla büyük bir benzerlik görülür

ve cinsiyet klişelerinin tersine birçok ilişkide her iki cinsiyet de eşit derecede saldırgandır. Örneğin, erkek arkadaşlarından şiddet gördüğünü bildiren 500'e yakın Amerikalı üniversiteli kadınla yapılan bir çalışmada, kadınların çoğu istismarın karşılıklı olduğunu belirtmiştir.[28] Toplum örneklemine dayanan 200'den fazla araştırmanın incelenmesi sonucunda partnerlerine karşı fiziksel açıdan saldırganlaşan erkek ve kadınların yüzdeleri arasında ciddi bir fark görülmemiştir.[29] Bu şekilde davranış nedenleri ise aynıdır: Kıskançlık, öfke, intikam ve kendini savunma.[30]

Fiziksel saldırganlık seviyesi açısından erkek ve kız çocuklarını karşılaştıran bazı çalışmalarda erkek ve kız çocuklarının çoğunluğu eşit derecede uysaldı; toplumsal cinsiyet farkı büyük ölçüde, son derece saldırgan olan az sayıda erkek çocuğundan kaynaklanıyordu.[31] Yetişkinler arasında fiziksel zarar verme niyetindeki toplumsal cinsiyet farkı, her iki cinsiyet de kışkırtılmış ve intikam alma hakkına sahip hissettiğinde genellikle kaybolur. 64 farklı deneyin meta-analizi, sıradan koşullarda erkeklerin kadınlara göre daha saldırgan olmasına rağmen, kadınların hakarete uğraması durumunda ve kendilerine aynı saldırganlıkla misilleme yapma olanağı verildiği ve özellikle başkaları cinsiyetlerinin farkında olmadığı zamanlarda cinsiyet farkının daraldığını gösteriyor.[32]

Erkek saldırganlığı gibi kadın saldırganlığı da kültürden etkilenir. Kız çocuklarının salt okula gitmek istedikleri için öldürülebildiği ülkelerde ve böyle istismarları bir erkek ayrıcalığı ve kadınlar üzerinde güç ve denetim kurmanın meşru bir yolu olarak gören kültürlerde, kadınların dövme, bıçaklama ve vurma yoluyla fiziksel zarar verme oranı en yüksektir.[33] Uluslararası bir çalışmada Avustralyalı ve Yeni Zelandalı kadınlar İsveçli ve Koreli erkeklere göre daha fazla saldırganlık emaresi göstermiştir.[34] Fiziksel saldırganlığa hayranlık duyan bir kültürel toplulukta her iki cins de şiddete dayanan taktiklere bel bağlayabilir. Los Angeles'taki Meksikalı-Amerikalı çetelerin ergen kadın üyeleri, beyzbol sopalarından silahlara kadar bulabildikleri tüm silahları taşımaktadır ve bir araştırmacıya çeteye yalnız sosyal destek için değil aynı zamanda intikam amacıyla da katıldıklarını anlatmışlardır.[35] 1981 yılından beri (Afganistan, İsrail, Irak, Hindistan, Lübnan, Pakistan, Rusya, Somali, Sri Lanka ve Türkiye dahil) dünya çapında bilinen tüm kadın intihar bombacıları üzerine yapılan bir çalışma "kadın intihar bombacılarını teşvik eden ana motivasyon ve koşulların erkeklerinkiyle oldukça benzer olduğunu" ortaya koymuştur: Ülkelerine veya dinlerine sadakat,

yabancı bir askeri güç tarafından işgal edilmiş olmanın verdiği öfke ve düşman tarafından öldürülmüş yakınların intikamı.[36]

İlişkisel Saldırganlık Hatırlarsanız saldırganlığı bir başka kişiye zarar verme niyeti olarak tanımlamıştım ve "zarar" her zaman fiziksel bir çatışmayla oluşmaz. Kadınlar saldırganlığın daha sosyal bir biçimini uygulamaya erkeklere göre daha yatkındır ve bu saldırganlık türü Nikki Crick ve çalışma arkadaşları tarafından **ilişkisel saldırganlık** olarak adlandırılmıştır.[37] İlişkisel saldırganlık, itibarlarını ve ilişkilerini sabote ederek başkalarına zarar vermek olarak tanımlanır. Görmezden gelme, dedikodu ve iftira, kötüleme ve fahişe damgası vurma bunun başlıca örnekleridir ve sonuçları oldukça yıkıcı olabilir.[38] İlişkisel saldırganlıkta ortalama cinsiyet farklılıkları erken çağda başlar. Üçlü gruplar halinde oynayan üç ila beş yaşındaki çocuklar üzerinde yapılan bir çalışmada, çocuklara beyaz kâğıt üzerine pastel boyalarla bir resim çizmeleri söylenmiştir. Üç adet pastel boya verilir, fakat bunlardan yalnızca biri renkli (turuncu) diğer ikisi ise beyazdır. Doğal olarak tüm çocuklar turuncu boyayı ister. Oğlanlar boyayı alabilmek için turuncu boyayı elinde tutan çocuğa vurarak ya da onu iterek fiziksel saldırganlık kullanır. Kızlar ise turuncu boyayı elinde tutan çocuk hakkında söylenti çıkararak ya da onu ağlatmak için yok sayarak ilişkisel saldırganlık kullanır.[39]

İlişkisel saldırganlığın özellikle zararlı bir türü de siber zorbalıktır. İnternetin gelişiyle zorbalık artık okul çevresiyle sınırlı kalmıyor; kurbanlar her saat, haftanın yedi günü zorbalığa maruz bırakılabiliyor ya da taciz edilebiliyor. İnternet ilişkisel zorbaya bir megafon vermiş gibidir; bir kişinin itibarına öğretmenlerin ve ebeveynlerin fark edemediği bir fare tıklamasıyla saldırılabilir.[40] Siber zorbalık bir defalık dürtüsel bir eylem de planlı bir taciz kampanyası da olabilir. Massachusetts'te yaşayan 15 yaşındaki bir İrlandalı kız olan Phoebe Prince, okuldaki popüler bir oğlanla olan kısa süreli ilişkisi nedeniyle *Mean Girls* (Kötü Kızlar) olarak bilinen bir grup tarafından hedef alınmıştı. Dört kız ve iki oğlan ona karşı durmak bilmez bir sözlü saldırı ve fiziksel şiddet tehdidi kampanyası başlattı (bunlara onu Facebook'ta ve diğer sosyal medya ortamlarında "İrlandalı kaltak" ve "fahişe" olarak adlandırmak da dahildi). Dört ay boyunca hakarete ve saldırıya uğradıktan sonra Prince evde kendini astı.

Çocuk Güvenliği ve İnternet Teknolojileri hakkında devletin hazırladığı bir incelemeye göre ergenlerin internette karşılaştığı en

büyük tehlike (çoğunlukla erkek ergenler olmak üzere birçok ergenin internette bizzat aradığı) pornografiden, seks içerikli mesajlaşmalardan ve hatta tacizci yetişkinlerden gelmemektedir. Rapor, reşit olmayanların hem çevrimiçi (online) hem de çevrimdışı (offline) olarak karşılaştığı en yaygın tehdidin akranları tarafından uygulanan ilişkisel saldırganlık türleri olduğunu ortaya koymuştur.[41]

Katarsis – İşe Yarıyor mu?

Şimdi bazı saldırgan eylemlerin faydalı ve belki de gerekli bir işlevi yerine getirmeye yaradığına dair yaygın inanca gelelim: Bu inanca göre saldırganlık "içini döküp rahatlamaya" yarar. Bu inanç, enerjinin salınması anlamındaki katarsis adlı psikanalitik kavramdan kaynaklanır. Sigmund Freud saldırgan enerjinin bir şekilde dışarı çıkması gerektiğine, yoksa birikmeye devam ederek hastalığa neden olacağına inanıyordu. Teorisi bir kap içindeki su basıncının gitgide artması analojisine dayanmaktadır: Saldırganlığın akıp gitmesine izin verilmezse bir patlama yaratacaktır. Freud'a göre toplum "ölüm içgüdüsünü" düzenlemekte ve insanların bu yıkıcı enerjiyi kabul edilebilir ve faydalı etkinliklere yönlendirmesine, yani yüceltmesine imkân tanıyarak asal bir işlevi yerine getirir.[42] Yüceltmenin en kabul edilebilir biçimleri genellikle sanat ya da spor olarak düşünülmüştür. Psikiyatrist William Menninger[43] "rekabetçi oyunların içgüdüsel saldırganlık dürtüsü için fevkalade tatminkâr bir çıkış yolu oluşturduğunu" belirtmiştir.

Katarsisin duygusal ve fiziksel faydalarına inanç kültürel mitolojimizin de bir parçası haline gelmiştir. *Anlat Bakalım* adlı filmde Billy Crystal tarafından oynanan psikiyatrist, Robert de Niro'nun oynadığı katil bir mafya babasıyla terapi temelli bir ilişki kurmaya zorlanır. De Niro'nun canlandırdığı karakter iddiasına göre aşırı öfke ve anksiyetenin neden olduğu yüksek tansiyondan çekmektedir. Terapilerden biri sırasında Billy Crystal'ın canlandırdığı psikiyatrist şöyle der: "Öfkelendiğimde ne yapıyorum biliyor musun? Bir yastığa vuruyorum. Bunu bir dene." Bir gangster için "vurmak" tabii ki "öldürmek" anlamına gelir. Bunun üzerine De Niro silahını çıkarır ve bir yastığa kurşun yağdırır. Billy Crystal yutkunur, zorla gülümser ve "Daha iyi hissediyor musun?" diye sorar.

"Evet, hissediyorum!" der De Niro.

Şirin mi? Evet. İsabetli mi? Hayır. Bolca kanıt Billy Crystal'ın sunduğu çözümün işe yaramadığını göstermiştir. Bir deneyde Brad Bushman[44] işbirlikçisine (bir başka öğrenci) hakaret ettirerek katılımcılarını öfkelendirir. Hemen sonrasında katılımcılar üç deneysel koşuldan birine atanır: Koşullardan birinde, onları öfkelendiren öğrenciyi düşünmeleri teşvik edilerek bir kum torbasına vurmaları sağlanır. İkinci koşulda, kum torbasına vuran öğrenciler bu etkinliği fiziksel bir egzersiz olarak görmeleri yönünde teşvik edilir. Üçüncü koşulda, katılımcıların hiçbir şeyi yumruklamadan birkaç dakika sakince oturması sağlanır. Deneyin sonunda hangi öğrenciler en az öfkeli hissetmişti? Hiçbir şeyi yumruklamadan sakince oturanlar.

Bushman ardından katılımcılara kendilerine hakaret eden kişiye yüksek ve nahoş bir gürültü çıkararak saldırıda bulunma olanağı verir. "Düşmanlarını" düşünerek kum torbasına vuran öğrenciler en saldırgan olanlardı, en gürültülü ve en uzun sesi onları çıkardı. Hakaretten sonra yalnızca oturanlar en az saldırgan olanlardı. Bushman'ın laboratuvar deneyi, liseli futbol oyuncuları arasında yapılan bir saha araştırmasıyla da desteklenmektedir. Arthur Patterson[45] futbol oyuncularının genel düşmanlık seviyelerini futbol sezonundan önce, sezon sırasında ve sezon sonunda ölçmüştür. Futbolun parçası olan yoğun fiziksel etkinlik ve saldırgan davranış biriken saldırganlığın neden olduğu gerilimi azaltıyorsa, oyuncuların düşmanlık seviyesinin sezon boyunca gitgide azalmasını bekleriz. Fakat sezon ilerledikçe futbol oyuncuları arasındaki düşmanlıkta anlamlı ölçüde bir *artış* olmuştur.

Saldırganlık eylemi doğrudan bizi kışkırtan kişiyi hedef aldığında ne olur? Bu eylem, saldırma isteğimizi dindirerek bu kişiye daha fazla zarar verme eğilimimizi azaltır mı? Sistematik araştırmalar, tıpkı kum torbası deneyinde olduğu gibi burada da tam tersinin geçerli olduğunu gösteriyor. Russell Geen ve çalışma arkadaşlarının düzenlediği bir deneyde[46] her katılımcı (artık tahmin edeceğiniz gibi!) araştırmacıların işbirlikçisi olan bir başka öğrenciyle eşleştirildi. Önce işbirlikçi katılımcıyı kızdırdı. Deneyin birçok konu hakkında fikir alışverişi yapmaktan oluşan bu evresinde, eşi onunla aynı fikirde olmadığında katılımcıya elektrik şokları veriliyordu. Ardından, "cezalandırmanın öğrenmeye etkisi" hakkındaki bir çalışma sırasında, işbirlikçi öğrenci rolünü oynarken katılımcı da öğretmen rolüne büründü. İlk görevde, katılımcıların bazılarından her hatasında işbirlikçiye elektrik vermesi istendi; diğer katılımcılar

yalnızca işbirlikçinin hatalarını kaydedecekti. (Artık tahmin edeceğiniz gibi, bunlar gerçek elektrik şoku değildi.) Bir sonraki görevde, tüm katılımcılara işbirlikçiye elektrik verme olanağı tanındı. Ne olmuş olabilir? Katarsis varsayımının tersine, işbirlikçiye önceden elektrik vermiş olan katılımcılar, ikinci görevde ona daha sık ve daha yoğun biçimde elektrik verdi.

Aynı davranış biçimi, gerçek yaşamda kendiliğinden meydana gelen olaylarda da sistematik biçimde gözlemlenmiştir; sözel saldırganlık eylemleri daha sonraki saldırıları kolaylaştırmaktadır. Bir "doğal deneyde" bir şirkette çalışan bazı teknisyenler işten çıkarılmıştır ve anlaşılır biçimde işverenlerine karşı öfkelidir. Bir kısmına eski patronlarına duydukları düşmanlığı kelimelere dökme olanağı tanınır. Daha sonra tüm teknisyenlerden patronlarını tanımlamaları istenir. Daha önce duygularını dışa vurmalarına izin verilenler, bunu yapmayanlara göre yorumlarında *çok daha* kötü ifadeler kullanır.[47]

Burada mesaj açıktır: Kum torbası yumruklamak veya saldırgan bir spor yapmak gibi fiziksel egzersizler ne öfkeyi giderir ne de öfkeye neden olan kişiye karşı sonraki saldırganlık duygularını azaltır. Aksine, veriler bize tam ters yönü göstermektedir: İnsanlar saldırganca davranarak öfkelerini ne kadar çok dışa vururlarsa, o kadar çok öfkelenir ve saldırganlaşırlar. Öfkeyi doğrudan veya dolaylı olarak, sözel veya fiziksel biçimde dışa vurmak düşmanlıkları gidermez, bilakis artırır. Benzer deneylerin[48] katarsise inanan insanların iyi hissetmek için saldırganlık göstermesinin ("Sana bağırmak ve kanepeyi tekmelemek sinirimi atmama yardımcı oluyor") daha olası olduğunu göstermiş olması ilginçtir. Fakat bu onları yalnızca daha da öfkelendirmiş, bağırmaya ve tekme atmaya daha eğilimli hale getirmiştir. Açıkçası, saldırganlığın size kendinizi iyi hissettireceğine ne kadar inanırsanız, o kadar saldırganca davranışlar sergilersiniz ve bu da sizi daha az sakin kılar.

Misilleme, Aşırı Güç Kullanma ve Gerginliği Tırmandırma Neden saldırgan bir biçimde öfkeyi dışa vurmak daha büyük bir düşmanlığa yol açmaktadır? Bir kişiye karşı olumsuz duygularımızı bir kere ifade ettiysek (mesela eski patronumuzu kalpsiz bir pislik olarak etiketlediysek) sonrasında bu doğrultuda söz ve eylemlerle devam etmek, özellikle de herkesin ortasında misilleme yaptıysak çok daha kolaydır. Üstelik, misilleme her zaman ilk hakaret ya da saldırıdan çok daha ağırdır; aşırı güç kullanma eğilimi gösteririz, bu da bilişsel uyumsuzluğu giderme davranışına zemin hazırlar.

Michael Kahn'in[49] yaptığı bir deney aşırı güç kullanmanın nasıl zararımıza işlediğini göstermektedir. Kahn'ın deneyinde üniversite öğrencilerinden fizyolojik tahliller alan bir tıp teknisyeni bu öğrenciler hakkında aşağılayıcı sözler ediyordu. Deney koşullarından birinde, öğrencilerin hislerini teknisyenin işverenine ifade etmeleri ve düşmanlıklarını göstermesi sağlandı; bunun teknisyenin başını ciddi derde sokacağını, muhtemelen işine mal olacağını biliyorlardı. Diğer deney koşulunda, düşmanlıklarını göstermelerine izin verilmedi. Teknisyenin başını derde sokma olanağı verilenler sonrasında ona karşı daha çok kinlenmiş, saldırganlık göstermesine izin verilmeyenlerden daha büyük bir düşmanlık sergilemişti.

Aşırı güç kullanmak bilişsel uyumsuzluğu en üst seviyeye çıkarır. Failin size yaptığıyla sizin misillemeniz arasındaki fark ne kadar fazlaysa, uyumsuzluk o kadar büyüktür. Uyumsuzluk ne kadar büyükse, faili kötüleme ve ona karşı davranışınızı gerekçelendirme ihtiyacınız da o kadar büyük olur.[50] 3. bölümde anlattığım, savaş karşıtı bir protesto sırasında Ohio Ulusal Muhafızları tarafından vurularak öldürülen dört öğrenci olayını hatırlayın. Bu öğrenciler her ne yapmış olurlarsa olsun (terbiyesiz sözler bağırmak, alay etmek, hakaret etmek) vurulup öldürülmeyi hak etmemişlerdi. Buna rağmen, öğrencilerin öldürülmesinden sonra muhafızlar ve kent halkı onları aşırı derecede düşmanca ifadelerle tanımlıyorlardı. Yalnızca bir şeylere karşı çıkan bir öğrenciyi öldürmüş olsam (ya da kanun ve düzene inanan, yerel polisi destekleyen biri olsam), bu durumda kendimi onların bunu *gerçekten* hak ettiğine inandırmaya çalışır, protestocu öğrencilerden vurulmalarından öncekinden daha çok nefret ederdim.

Bir haksızlık veya suç karşısında hissedilen bilişsel uyumsuzluğu bu şekilde gidermek evrensel bir yöntemdir. Amerika karşıtı terör gruplarının üye ve sempatizanlarının, 11 Eylül katliamından sonra Amerikalılar için ne hissettiğini düşünüyorsunuz? Sizce binlerce suçsuz kurban, kurtarma görevlisi ve onların aileleri için üzüntü ve merhamet hissettiler mi? Amerikalıların yeterince acı çektiğine mi karar verdiler? Çoğu durumda, şiddet uygulamak veya şiddete göz yummak şiddet eğilimini azaltmaz. Şiddet eylemlerinde bulunmak kurbanlara karşı olumsuz duygularımızı artırır. Sonuçta, şiddetin daha fazla şiddet doğurmasının nedeni budur.

Misillemenin zıvanadan çıkmasını bir şekilde önlemeyi başarsaydık ne olurdu? Misillemenin seviyesini makul ölçüde olacak şekilde denetleyebilsek, böylece misillemenin önceki eylemden çok daha

şiddetli olmamasını sağlayabilsek ne olurdu? Böyle bir durumda pek az bilişsel uyumsuzluk olacağını ya da hiç uyumsuzluk olmayacağını tahmin ediyorum. "Sam bana hakaret etti; ben de ona bunu aynen iade ettim. Ödeştik." Deneyler, misillemenin kışkırtmaya denk olması durumunda, insanların kışkırtıcıyı karalamaya veya alçaltmaya çalışmadığını gösteriyor.[51]

Burada vurgulamamız gereken önemli bir nokta var: Gerçek yaşamdaki birçok durum bundan çok daha karmaşıktır; misilleme neredeyse her zaman ilk saldırıyı aşar. Deneysel araştırmalar bize bunun neden olduğunu söylüyor: Maruz kaldığımız acıyı her zaman maruz bıraktığımız acıya göre daha yoğun hissediyoruz da ondan. Yılların "Başkasının kırık bacağı önemsiz, benim kırık tırnağım çok ciddi" esprisinin, nörolojik ayarlarımızın isabetli bir tanımı olduğu ortaya çıkıyor. Bir İngiliz nörolog grubu[52] insanları bir kısasa kısas deneyi için birbirleriyle eşleştirdi. Her çift işaret parmaklarına basınç uygulayan bir mekanizmaya bağlandı ve her katılımcıya hissettikleri acının aynısını eşlerinin parmağına uygulamaları söylendi. Araştırmacılar, katılımcıların çok uğraşsalar da tam anlamıyla aynı biçimde misilleme yapmayı başaramadığını gördü. Eşlerden biri basıncı hissettiği her sefer çok daha fazla güçle "misilleme yapıyor", ama maruz kaldığı gücün aynısını uyguladığını sanıyordu. Bu şekilde, karşılıklı yumuşak dokunuşlarla başlayan oyun, hızla ciddi ve acı verici basınçlara tırmandı. Araştırmacılar acının tırmandırılmasının "nöral süreçlerin doğal bir yan ürünü" olduğu sonucuna vardı. Bu durum, oyun olsun diye birbirlerinin koluna vuran iki oğlanın neden kendilerini öfkeli bir yumruklaşma içinde bulduğunu ve ülkeler arası gerginliklerin neden sık sık tırmandığını açıklamaya yardımcı oluyor. Her bir taraf yaptığını yalnızca skoru eşitlemek olarak meşrulaştırmaktadır.

Saldırganlığın Nedenleri

Nasıl ki acı daha fazla acıyla karşılık verilmesine neden oluyorsa, şiddetin önemli nedenlerinden biri de (gruplar arası nefret, intikam ya da savaş gibi açık nedenlere ek olarak) şiddetin ta kendisidir. Bir kişi bir saldırganlık eylemi yaptığında, özellikle de kurbanın bu eylemi tahrik etmek için yapmış olabileceği şeyi aşan bir güçle saldırdığında, bu durum saldırganlığı haklı çıkarmaya yönelik bilişsel ve davranışsal güçleri harekete geçirir ve daha fazlasına neden olur.

Şimdi saldırganlığın diğer önemli nedenlerinden bazılarına bakalım.

Alkol Dünyanın her yerinde insanların memnuniyetle aldığı uyuşturuculardan biri de alkoldür. Alkol çekingenliğimizi azaltır, içenleri daha dostane ve girişken kılar; fakat aynı zamanda cinsel saldırı gibi saldırgan eylemlerin önündeki engelleri de gevşetir.[53] Yumruklaşmalar sıklıkla barlarda ve gece kulüplerinde meydana gelir; aile içi şiddet de sıklıkla alkolün kötüye kullanımıyla ilgilidir, gerçi bazen insanlar eşlerini sözlü veya fiziksel istismar edişlerine bir bahaneleri olsun diye içerler.[54] Kontrollü laboratuvar deneyleri de insanların hukuki açıdan sarhoş olarak nitelenebilecek kadar çok alkol içtiklerinde, az alkol alanlara veya hiç alkol almayanlara göre kışkırtmalara daha şiddetle yanıt vermeye eğilimli olduğunu göstermektedir.[55]

Bu durum, alkolün saldırganlığı otomatik olarak artırdığı anlamına gelmez; içki içen insanlar ille de kavga etmeye yönelmezler. Alkol daha ziyade bir engel kaldırıcı olarak işlev görür: Sosyal engelleri azaltır, bizi daha dikkatsiz ve daha dürtüsel kılar. Alkol bundan daha fazlasını da yapar; genelde bilgiyi işlemek için kullandığımız yolları kesintiye uğratır.[56] Alkollü kişiler sıklıkla bir sosyal durumun ilk ve en belirgin öğelerine odaklanarak yanıt verir, detayları kaçırma eğiliminde olurlar. Ayıksanız ve biri yanlışlıkla ayağınıza basarsa muhtemelen bu kişinin bunu bilerek yapmadığını düşünürsünüz. Fakat sarhoşsanız buradaki ince işaretleri kaçırabilir, ayağınıza kasten basılmış gibi yanıt verebilir, (özellikle de erkekseniz) bir küfür, itip kakma ya da yumrukla misilleme yapabilirsiniz. Bu tam olarak erkeklerin mantıklı düşünemedikleri zaman kışkırtıcı olarak yorumladıkları muğlak durumlardandır ve alkol mantıklı düşünmeyi engeller. Alkol cinsel saldırı iddialarında kadınlar ve erkekler arasındaki yaygın yanlış anlamaların baş nedenlerinden biridir, çünkü alkol diğer kişinin davranışının, cinsel pazarlıklarının bilişsel yorumlanmasını ve belleği ciddi biçimde sakatlar. Deborah Davis ve Elizabeth Loftus'un ortaya koyduğu gibi, sarhoş erkeklerin rıza göstermeme mesajlarını doğru biçimde yorumlama olasılığı daha azdır ve sarhoş olan kadınların gönderdiği ret mesajları da daha az empatiktir.[57]

Alkolün saldırganlığı kolaylaştırmasının bir başka yolu daha vardır ve bu "beyin gücüyle sarhoşluk" etkisi yoluyla meydana gelir: Alkolün üzerimizde bazı etkileri olmasını beklediğimizde, genellikle bu olur. Gerçekten de, insanlar alkolün saldırgan dürtülerini

"serbest bırakmasını" beklediklerinde, genellikle daha çok saldırganlaşırlar, alkolsüz bir şeyler içseler bile. Yaşları 18 ila 45 arasında değişen 116 erkekle yapılan bir araştırmada, deneyciler erkeklerin üçte birine alkolsüz bir içecek, üçte birine kanda az miktarda alkolü hedefleyen bir içki, kalan üçte birine de kanda yüksek miktarda alkolü hedefleyen bir içki verdi. Araştırmacılar bu üç grubun her birinde, deneklerin ne kadar alkol aldıklarına dair beklentilerini manipüle etti. Ardından bu erkeklerin onlara hakaret eden bir işbirlikçiye karşı davranışlarını ölçtüler. Dikkat çekici bir biçimde, erkeklerin gerçekte içmiş olduğu alkol miktarından ziyade ne kadar içmiş olduklarına dair *beklentileri* saldırgan davranışlarıyla daha çok ilişkiliydi. Erkekler ne kadar alkol aldıklarına inandıysa, işbirlikçiye karşı o kadar saldırganca davrandı.[58]

Tabii ki alkolün biliş ve davranış üzerinde güçlü fizyolojik etkileri vardır. Fakat bu etkiler alkol hakkında (yani alkolün cinsel veya saldırgan davranışlara bahane teşkil edip etmediği ya da içki içtikten sonra hissetmeyi beklediklerimiz hakkında) öğrendiğimiz şeylerle etkileşim halindedir.

Acı, Rahatsızlık ve Açlık Bir hayvan acı hisseder ve olay yerinden kaçamazsa, neredeyse istisnasız biçimde saldıracaktır; bu sıçanlar, fareler, hamster'lar, tilkiler, maymunlar, kerevitler, yılanlar, rakunlar, timsahlar ve birçok başka hayvan için geçerlidir.[59] Kendi türdeşlerine, başka türden hayvanlara, hatta doldurulmuş bebekler ve tenis topları gibi etraflarındaki herhangi bir şeye saldırırlar. Bunun insanlar için de geçerli olduğunu düşünüyor musunuz? Bir anlık düşünme öyle olduğunu görmenize yetecektir. Çoğumuz keskin, beklenmeyen bir acıya maruz kaldığımızda (örneğin çekici başparmağımıza indirdiğimizde), sinirleniriz ve sinirimizi en yakınımızdaki hedeften çıkarmaya yatkın hale geliriz. Leonard Berkowitz[60] bir dizi deneyle, ellerinin son derece soğuk bir suya sokulmasıyla acı yaşayan öğrencilerin, diğer öğrencilere karşı gösterdikleri saldırgan davranışlarda ani bir artış olduğunu göstermiştir.

Sıcak, nem, hava kirliliği, kötü kokular gibi başka bedensel rahatsızlık biçimlerinin öfkeyi artırarak saldırgan davranış eşiğini düşürdüğü gözlemlenmiştir.[61] Güçlü bir rahatsızlık biçimi de düşük kan şekerinin eşlik ettiği açlıktır. Brad Bushman ve meslektaşları bir çalışma için 107 evli çifti toplamıştı.[62] Bushman öncelikle çiftlerin ilişki kalitesini değerlendirdi ve onlara kan şekerlerini nasıl ölçeceklerini gösterdi. Ardından her gönüllüyü bir voodoo bebeği ve 51

adet iğneyle eve gönderdi, bebeğin eşlerini temsil ettiğini söylemişti. Her gece, o gün eşlerine ne kadar kızdıklarını yansıtacak biçimde bebeğe iğneler saplayacaklardı –ne kadar öfke, o kadar çok iğne. Üç hafta sonra Bushman ve ekibi, her bebeğe verilen zararı değerlendirdi. Kan şekeri en düşük seviyede olan eşler, kan şekeri en yüksek olanlara nazaran voodoo bebeklerine iki katından daha fazla iğne saplamıştı.

Bu öfke dolu hisler saldırgan davranışa dönüşmüş müydü? Bir sonraki deneyde, araştırmacılar çiftlerin bir bilgisayar oyunu oynamasını sağladı. Oyunda kazanan, eşine tahtaya sürtülen tırnak, dişçi matkabı ve siren gibi çoğu kişinin sinir olduğu korkunç sesler dinletecekti. Bu sefer de, kişinin kan şekeri seviyesi ne kadar düşükse, eşini çirkin seslere maruz bırakma olasılığı o kadar yüksekti. Bushman'ın belirttiği üzere kocalar karılarına zarar veriyordu, çünkü öfkenin ve açlığın toksik karışımını hissediyorlardı.

Sıcak ve Küresel Isınma Gezegenimizin gittikçe ısındığını düşünecek olursak, bu değişim saldırganlık açısından neler öngörebilir? 1967 yılında ABD, Vietnam Savaşı ve ırk adaletsizliği konularında bölünmüşken, yöneticiler isyan ve diğer sivil kargaşaların yaz sıcağında sonbahar, ilkbahar ve kıştan daha sık yaşanmasından kaygılıydı. Ve gerçekten de "uzun ve sıcak 1967 yazı" olarak adlandırılan süre boyunca ülke çapında 159 ırk temelli başkaldırı meydana geldi. Sıcak bu duruma katkıda bulunan bir etken miydi? Öyle görünüyor ki evet. 1967-1971 yılları arasında 79 kentte meydana gelen olayların sistematik analiziyle, Merrill Carlsmith ve Craig Anderson[63] başkaldırıların sıcak günlerde meydana gelme olasılığının soğuk günlere nazaran çok daha yüksek olduğu sonucuna vardı. Anderson ve meslektaşları[64] bunu izleyen diğer çalışmalarında, belirli bir gün hava ne kadar sıcaksa o gün insanların şiddet suçu işleme olasılığının o kadar yüksek olduğunu gösterdi. Üstelik sıcak soygun ve diğer mülkiyet suçlarını artırmıyordu; bu sonuç, sıcak ve saldırganlık (genel suç oranı değil) arasındaki ilişkiyi güçlendiriyordu.

Fakat artık sizlerin de bildiği gibi, doğal koşullarda meydana gelen olayları yorumlarken temkinli olmamız gerekir. İçinizdeki bilim insanı saldırganlıktaki artışın sıcaklık nedeniyle mi, yoksa sıcak günlerde soğuk ve yağmurlu günlere nazaran daha fazla insanın dışarı çıkması (ve birbirinin yoluna çıkması!) nedeniyle mi olduğunu sormak isteyebilir. Bu durumda saldırganlığa neden olanın temas olanağının artması değil, sıcağın kendisi olduğunu nasıl

belirleyebiliriz? Bu olayı laboratuvara taşıyabiliriz, ki bu oldukça kolay olur. Böyle bir deneyde William Griffitt ve Roberta Veitch[65] öğrencilere yanıtlamaları için bir test verdi. Öğrencilerin bazıları testi normal oda sıcaklığına sahip bir odada, diğerleri ise sıcaklığın 32°C'yi bulduğu başka bir odada yanıtladı. Sıcak odadaki öğrenciler yalnızca daha saldırgan hissettiklerini belirtmekle kalmadılar, betimlemeleri ve değerlendirmeleri istenen bir yabancıya karşı da daha çok düşmanlık ifade ettiler. Gündelik yaşamdan ilave kanıtlar da, suçlunun sıcak olduğu yönündeki inancımızı pekiştirmeye yardımcı oluyor: Birinci lig beyzbol maçlarında sıcaklık 32°C'yi aştığı zamanlarda, havanın bu sıcaklığın altında olduğu zamanlara göre çok daha fazla vurucu oyuncu topla vurulmaktadır.[66] Ve Arizona'daki çöl kenti Phoenix'te arabasında klima olmayan sürücülerin trafikte korna çalma olasılığı klimalı araç sürücülerine göre daha yüksek çıkmaktadır.[67]

Sıcak hava öfkeyi artırıyorsa, küresel ısınmanın saldırganlığa etkisi olacaktır. Arkeoloji, psikoloji ve diğer disiplinlerden –(inanılmaz bir biçimde) MÖ 10.000 yılına dek uzanan ve tüm dünya bölgelerini kapsayan veriler içeren– 60 çalışmaya dayanan bir analiz, daha yüksek sıcaklıkların, aile içi şiddet, cinayet ve tecavüzün yanı sıra ayaklanma ve iç savaşlar da dahil olmak üzere birçok çatışma türü riskini önemli ölçüde artırdığını ortaya çıkarmıştır.[68]

Reddetme, Dışlama ve Alay Etme 2. bölümde belirttiğim gibi, sosyal acı fiziksel acıya çok benzer bir biçimde beynimizde etki eder ve aynı biçimde saldırganlık oluşturur. 1999 yılında Colorado eyaletinin Littleton kentindeki Columbine Lisesi'nde iki öğrenci (Eric Harris ve Dylan Klebold) baştan ayağa silahlı ve oldukça öfkeli halde rastgele ateş açarak bir öğretmeni ve kendileri dahil 14 öğrenciyi öldürdü. Bu üç yıldan az bir zaman içinde okullarda meydana gelmiş (ve kısmen de medya tarafından yayımlanarak kopyacılara ilham verdikleri için halen düzenli olarak tekrar eden) 11 benzer olay içinde en trajik ve en yıkıcı olandı.[69]

Columbine katillerini çılgınlığa ne sürüklemişti? Harris'in büyük ihtimalle bir psikopat olduğu daha sonra öğrenilmiş olsa da, bu hikâyenin arkasında başka şeyler de var. Durumu etraflıca inceledikten sonra, bu katliamların dev bir buzdağının patolojik zirvesi olduğuna ikna oldum: ABD'deki çoğu liseye dışlama, reddetme, alay ve aşağılamayla yüklü zehirli bir ortam hâkimdi.[70] Liselerde en tepesinde sporcuların, sınıf başkanlarının, ponpon kızların ve

"havalı çocukların" bulunduğu çelikten bir hizipler hiyerarşisi vardır. En dipte ise en üsttekilerin inek, gotik, cins, münzevi, homo olarak adlandırdığı, çok şişman, çok zayıf, çok kısa, çok uzun olan ya da yanlış kıyafetler giyen çocuklar bulunur. Bu hiyerarşinin üst kısımlarındaki ergenler daha altta olanları sürekli dışlar, onlarla alay eder ve onlara sataşırlar. Mark Leary ve çalışma arkadaşları[71] beş yıllık bir dönem içinde meydana gelen 15 okul katliamının sistematik bir analizini yürüttü; akut veya kronik reddetmenin (aforoz etme, zorbaca davranma ve romantik anlamda reddetme) olayların ikisi dışında hepsinde bulunduğunu ortaya çıkardı. Diğer etkenler silahlara, patlayıcılara ve satanizme duyulan hayranlık, depresyon ve dürtü kontrol bozukluğu gibi psikolojik sorunlardı.

Jean Twenge, Roy Baumeister ve diğerlerinin[72] araştırması, reddedilmenin (en önemlilerinden biri saldırganlıktaki artış olmak üzere) birçok olumsuz etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Bir deneyde, üniversite öğrencileri grup halinde buluşmuş ve birbirleriyle tanışmıştı. Ardından onlara gelecekte hangi öğrenciyle işbirliği yapmak istedikleri soruldu. Rastgele olarak seçilen bir grup katılımcıya kimsenin onlarla çalışmak istemediği bilgisi verildi. Ardından katılımcılara saldırgan davranma olanağı sağlandığında, "reddedilenler" diğerlerine nazaran (hem kendilerini reddedenlere hem de tarafsız bireylere karşı) çok daha yoğun bir düşmanlık gösterdi. Bir başka deneyde, bir cyberball oyunu sırasında dışlanan kişilerin kendilerini yok sayan kişilere yüksek sesli bir gürültüye maruz bırakarak saldırma olasılığı, oyuna dahil edilen kişilere göre daha yüksekti; dürtü kontrolü düşük olarak ölçülmüş dışlanan katılımcılar özellikle daha saldırgandı.

Katliamcılar reddedilme duygularını çoğunlukla açık bir biçimde dışa vururlar. Harris ve Klebold katliamdan hemen önce kaydettikleri bir videoda, kendilerini reddeden ve aşağılayan bir gruba özellikle veryansın ediyorlardı. Trajediden birkaç hafta sonra röportaj yapılan ve bu grubun üyesi olan bir öğrenci bu durumu doğrulamış ve şu sözlerle kendi dışlayıcı davranışını gerekçelendirmişti:

> Çocukların çoğu onları istemiyordu. Cadılıkla ilgileniyorlardı. Voodoo'ya kaptırmışlardı. Tabii ki onlarla alay ettik. Ama okula tuhaf saçlar ve boynuzlu şapkalarla gelen çocuklara başka ne yapacaktık? Birinden kurtulmak istiyorsan genellikle onunla alay edersin. O yüzden bütün okul onlara homo diyordu.[73]

Elliot Rodger da Santa Barbara'da altı kişiyi öldürüp 23 kişiyi yaralamadan önce şikayetlerini sıraladığı bir "manifesto" yazmıştı. 10. sınıfta zorbalığa uğradığını anlatmış ve şöyle devam etmişti:

> Tamamen yalnızdım. Kimse beni tanımıyor, bana yardım eli uzatmıyordu. Kötü niyetli yırtıcılarla dolu bir cangılda kaybolmuş masum, korkmuş küçük bir çocuktum ve bana kimse acımıyordu. Bazı oğlanlar koridorda yanımdan geçerken beni dolaplara iterdi. Sarışın ve uzun boylu olan bir tanesi bana kız arkadaşlarının önünde 'ezik' diyordu... Cinsel yaşamı olan herkese karşı yoğun kıskançlık, nefret ve öfke duyguları geliştirdim. Onları düşmanım olarak görüyordum. Diğer oğlanlar cinselliğin hazlarını deneyimlerken, ben kendimi yalnız ve bekar bir hayat yaşamaya mahkûm hissediyordum, tüm nedeni kızların beni istememesiydi. Değersiz ve istenmeyen biri gibi hissettim. Fakat bu sefer artık bir kenarda durup böyle bir haksızlığı kabul etmeyeceğim.

Tabii ki dışlanan ve alay edilen tüm öğrenciler katliam yapmıyor. Bu gibi silahlı saldırganların davranışı aşırı ölçüde patolojik, fakat kesinlikle anlaşılmaz değil. Tahminimce benzer stresli deneyimleri yaşayan yüz binlerce öğrenci vardır. Sessizce acı çekiyor olabilirler, ama acı çekiyorlar. Columbine katliamını izleyen haftalarda, internetteki sohbet odaları mutsuz ergenlerin mesajlarıyla dolup taşmıştı. Saldırganların davranışını onaylamasalar da, ezici çoğunluk onları anladığını söylüyor, dışlanmış ve alay edilmiş olmaktan dolayı hissettikleri kendi acı ve öfkelerini ifade ediyorlardı. "Tabii ki kimseyi vurmam, ama bunu yapmayı hayal ettiğim oldu," gibi özetlenebilecek ifadeler yolluyorlardı.

Böyle bir ifade üzerine oturup bir dakika düşünmemiz gerekir. Okullarımızdaki sosyal ortamı değiştirmek için yapabileceğimiz bir şey var mı? Evet. Bu bölümün sonlarına doğru ve izleyen bölümde, denenmiş ve onaylanmış bazı müdahalelerden bahsedeceğim.

Engellenmişlik, Yoksunluk ve Saldırganlık Saldırganlığı kışkırtan tüm nahoş koşullar arasında (öfke, acı, aşırı sıcak, açlık ve reddedilme) saldırganlığın en büyük tetikleyicisi engellenmişlik duygusudur. Şöyle bir durum hayal edin: Önemli bir iş görüşmesi için kentin arabayla diğer ucuna gitmeniz gerekiyor. Otoparka giderken randevunuza biraz geç kaldığınızı fark ediyorsunuz ve koşar adım arabanızın yanına gidiyorsunuz. Arabayı bulduğunuzda, lastiklerden birinin inmiş olduğunu görünce canınız sıkılıyor. "Neyse,

yirmi dakika geç kalırım; o kadar da kötü değil," diyerek bagajdan stepneyi ve krikoyu çıkarıyorsunuz. Epey uğraştıktan sonra eski lastiği çıkarıp somunları sıkıyorsunuz ki o da ne? Yedek lastik de inik! Engellenmişlik duygusundan kudurmuş halde yurda gidip odanıza giriyorsunuz. Oda arkadaşınız sizi elinizde özgeçmişiniz, terli, pis ve darmadağınık görüyor. Durumu hemen kavrayıp eğlenerek "İş görüşmesi nasıl geçti?" diye soruyor. Hemen ortadan kaybolsa iyi olur, değil mi?

Bir kişiye bir amaç yolundayken ket vurulursa, bundan doğan engellenmişlik duygusu saldırgan bir yanıt olasılığını artıracaktır. Engellenme ve saldırganlık arasındaki bu ilişki, Roger Barker, Tamara Dembo ve Kurt Lewin'in[74] gerçekleştirmiş olduğu klasik bir deneyde gösterilmiştir. Psikologlar küçük çocuklara erişimlerinden uzak tutulan bir oda dolusu çekici oyuncak göstermiş ve onlarda engellenmişlik yaratmıştır. Çocuklar tellerin dışında, oynamayı umarak, hatta onlarla oynama beklentisi içinde oyuncaklara bakarak duruyor, ancak onlara erişemiyorlardı. Acı verici derecede uzun bir bekleyişten sonra çocuklara oyuncaklarla oynama izni verilir. Ayrı bir grup çocuğa ise engellenmişlik yaşatmadan oyuncaklarla oynama izni verilir. Bu ikinci çocuk grubu neşeyle oyuncaklarla oynar. Fakat engellenmiş gruba sonunda oyun izni çıktığında, grup son derece yıkıcı davranır. Birçoğu oyuncakları kırar, duvara atar ve üzerlerine basar. Engellenmişliğin saldırganlığa yol açmasından mı bahsediyorduk?

Birçok etken engellenmişliğe verilen öfkeli yanıtların dozunu artırabilir. Düşünün ki tam hamburgerinizden bir ısırık alacakken biri gelip onu elinizden kapıyor. Bu muhtemelen Big Mac almak üzere McDonalds'a giderken birinin sizi durdurmasından daha engellenmiş hissetmenize yol açar ve saldırgan bir yanıta neden olur. Bu durumun bir benzeri Mary Harris'in yaptığı bir saha çalışmasında gösterilmiştir.[75] Harris öğrencilerinin bilet sırasında, restoran kapılarında ya da bir süpermarkette kasa sırasında bekleyenlerin arasına kaynamasını sağlamıştı; öğrenciler bazen baştan ikinci kişinin, bazen de on ikinci kişinin önüne geçiyordu. Kaynakçı öğrenci baştan ikinci sıraya geçtiyse, arkasında duranlar daha fazla saldırganlaşıyordu. Engellenmişlik, hedefiniz hemen karşınızdaysa ve ona erişmeniz engelleniyorsa daha güçlü olma eğilimindedir.

Engellenme beklenmiyorsa ya da gayrimeşru görünüyorsa, James Kulik ve Roger Brown'un[76] bir deneyinin gösterdiği gibi engellenmişlik duygusu daha da artar. Deneyde katılımcılara telefonla

insanları arayarak hayır işleri için bağış toplayacakları ve bu işten para kazanabilecekleri söylenir. Önceki aramaların neredeyse üçte ikisinin başarılı olduğu bilgisi verilerek telefon operatörlerinden bazılarının yüksek bağış oranı beklemesi sağlanır. Diğerleri ise çok daha az başarı beklemeye yönlendirilir. Potansiyel bir bağışçı, diğer tüm bağışçıların yaptığı gibi katkı yapmayı reddettiğinde (çünkü katılımcıların aradığı herkes araştırmacıların işbirlikçileriydi) yüksek beklentilere sahip operatörler daha sert konuşuyor ve telefonu daha sert kapatıyordu. Deneyciler ayrıca işbirlikçilerin bağış yapmama gerekçelerini de çeşitlendirmişti. Potansiyel bağışçılar bazen daha meşru nedenler gösteriyordu ("Katkı yapabilecek param yok"), bazen de sundukları gerekçeler keyfi ve gayrimeşru görünüyordu ("Hayır işleri zaman kaybı ve soygundur.") Haklı gerekçelere dayanmıyormuş gibi duran retleri işiten katılımcılar daha saldırganlaştı.

Haksızlık yapıldığını *düşünmek* ve bunun yarattığı hayal kırıklığı saldırganlığı kışkırtabilir; bu o kadar temel bir etkidir ki maymunlarda da gözlenmiştir. Sarah Brosnan ve Frans de Waal[77] kapuçin maymunlarını bir jeton karşılığında salatalık dilimleriyle ödüllendirdi. Maymunlar salatalığa bayılır, haliyle bu memnun edici bir alışverişti. Fakat yanındaki ikinci maymun jetonu karşılığında üzüm aldığında (maymunlar üzümü salatalıktan daha çok sever) ilk maymun öfkeleniyordu, üzüm karşısında salatalık hakaret gibi bir teklifti. Buna gücenen maymunların bazıları salatalıkları öfkeyle araştırmacılara attı!

Özetleyecek olursak, hedef ulaşılabilecek mesafedeyse, beklentiler yüksekse, eşitlik kuralı ihlal edilmişse ve hedefe giden yol ikna edici bir neden olmaksızın tıkanmışsa engellenmişlik duygusu daha kuvvetlidir. Bu etkenler engellenmişlik ve yoksunluk arasındaki önemli ayrımı ortaya koyar. Oyuncağı olmayan çocuklar (ve üzümü olmayan maymunlar) ille de öfkeli ya da saldırgan olmaz. Daha ziyade, oyuncak deneyinin de gösterdiği gibi, oyuncaklarla oynama *beklentisine girmek* için yeterli nedeni olan çocuklar bu beklenti karşılanmadığında engellenmiş hissetti; çocukların yıkıcı davranışlar sergilemesine neden olan işte bu kırılmış umuttu.

Bu gibi deneyler ve ülke çapında yapılmış sosyolojik çalışmalar engellenmişliğin basit bir yoksunluğun sonucu olmadığı ortaya çıkarmıştır; burada neden **göreli yoksunluk**tur, yani başkalarının daha iyi durumda olduğunu gördüğümüz ya da beklentilerimize göre bir şeyden mahrum kaldığımız zaman hissettiğimiz yoksunluk

duygusudur. Ekonomi sınıfında uçtuysanız bahsettiğim şeyi biliyor olmalısınız. Güvenlikten geçtikten ve diğer yolcuların uçağa binmesini bekledikten sonra, koltuğunuza ulaşmak için önce business class kabininden geçmeniz gerekir. Siz minicik koltuklarda bacaklarınızı nereye koyacağınızı ya da çantanızı koymak için baş üstü dolaplarında nasıl yer bulabileceğinizi düşünürken, business class yolcularının lüks içinde şampanya ve kavrulmuş çerezlerin tadını çıkarmasını ve onları ağırladığı için gerçekten mutlu görünen bir hostesin onlara hizmet etmesini izlemek zorunda kalırsınız. Nasıl hissedersiniz?

Uçak yolcularının gösterdiği, "hava öfkesi" adı verilen öfkeli ve uygunsuz davranışlar üzerine yapılan çalışmalara göre pek iyi hissetmezsiniz; uçakta business class olmasa çok daha mutlu olurdunuz. Katherine DeCelles ve Michael Norton[78] büyük bir uluslararası havayolunda yıllar boyunca meydana gelen hava öfkesi olaylarının tümünü toplamış, uçakta bir birinci sınıf bölümünün bulunmasının ekonomi sınıfındaki yolcular arasında dört kat daha fazla saldırgan olay çıkmasına neden olduğunu bulmuştur; özellikle de ekonomi yolcuları uçağa önden binip birinci sınıf bölümünden geçmek zorunda kaldığında. Havayolu hizmetlerinde herkes için tek bir sınıf olduğunda "göreli" yoksunluk oluşmaz, yoksunluk mutlaktır. Havayolu şirketlerinin bu önemli bulgudan faydalanacağından kuşkuluyum; işin içinde dev şirketler olduğunda, kısa vadeli kârlar her zaman müşteri memnuniyetinden daha önemli hale geliyor.

Göreli yoksunluk toplumsal devrimlerin çoğuyla ilgili çözülemeyen bir gizemi açıklar: Bu devrimler genellikle en alttaki insanlar tarafından başlatılmaz. Devrimler genellikle en alttan başını biraz yukarı uzatıp etrafına bakmış, başkalarının onlardan çok daha iyi yaşadığını ve sistemin onlara haksızlık yaptığını fark etmiş olanlar tarafından başlatılır. Gelir uçurumu en büyük ülkeler, vatandaşlar gelir eşitsizliğinin adaletsiz olduğunu düşünüyorsa en yüksek cinayet oranına ve diğer saldırganlık göstergelerine sahiptir.[79] 1960'larda Afrikalı Amerikalıların en yoğun başkaldırıları en yoksul coğrafi bölgelerde meydana gelmedi; ekonomik ve sosyal açıdan durumun siyahlar açısından diğer bölgeler kadar kötü olmadığı Los Angeles (Watts) ve Detroit gibi kentlerde meydana geldi. Siyahların durumu, onların beyazların sahip olduğunu düşündüğü şeylere kıyasla kötüydü. Alexis de Tocqueville'in 150 yıl önce yazdığı gibi, "Kaçınılmaz göründüklerinde sabırla çekilen kötülükler, onlardan kaçış düşüncesi akıllara düştü mü çekilmez hale gelir."[80]

İnsanlar karşılanmayan umutlarla yaşadığı sürece saldırganlıkla sonuçlanabilecek bir engellenmişlik duygusu hissedeceklerdir. Saldırganlık, insanların umutlarını karşılayarak ya da onları yok ederek azaltılabilir. Umutsuz insanlar kayıtsızdır. İdi Amin'in despot, baskıcı ve keyfi şiddet uygulayan diktatörlüğü altında yaşayan Ugandalılar, durumlarını iyileştirmeyi ya da Amin'in yönetimine karşı başkaldırmayı hayal bile edemiyordu. Sovyetler Birliği'nde ciddi isyanlar ancak 1991'den sonra, devlet halkı kontrol eden zincirleri gevşettikten sonra meydana geldi. Güney Afrika'da siyahlar, daha iyi bir durum umut etmeleri engellendiği sürece apartheid'a karşı ayaklanmadı. Şüphesiz, insanların daha iyi, daha eşit bir yaşam umudunu yok etmek saldırganlığın azaltılmasının kötü bir yoludur. Ülkemizin kabahatlerini mazur gösteren erdemi, en azından teoride bir vaatler ülkesi olmasıdır. Çocuklarımıza açıkça ve örtük olarak umut etmeyi, geleceğe dair beklentilere sahip olmayı ve yaşamlarını iyileştirmeyi öğretiriz. Fakat bu umut makul bir gerçekleşme olanağı bulamadığı sürece karmaşa kaçınılmaz, barış ise ulaşılması zor olacaktır. Bir toplumun umutlarını, bu umutları nasıl karşılayacaklarını düşünmeden utanmazca yükselten demagoglar aslında devrimin tohumlarını eker.

Sosyal Öğrenme ve Saldırganlık

Şimdi, insanların (saldırgan ya da yardımsever davranışlar dahil) nasıl davranacaklarını, düşünce ve olayları algılayışları gibi bilişsel süreçlerin yanı sıra gözlem ve başkalarını taklit yoluyla öğrendiğini öne süren **sosyal-bilişsel öğrenme teorisi**nin bazı bulgularına gelelim.

Acı, açlık, sıcak ve engellenmişliğin sık sık saldırganlığı kışkırttığını belirtmiştim; fakat sosyal-bilişsel öğrenme teorisi bize kışkırtma ve tepki arasında insan beyninin, yani başkalarının niyetlerini hesaba katma yetimizin bulunduğunu hatırlatır. Şu durumları düşünün: (1) Düşünceli bir kişi yanlışlıkla ayağınıza basıyor; (2) Sizi umursamadığını bildiğiniz düşüncesiz bir kişi ayağınıza basıyor. Her iki vakada da baskı ve acı miktarının tam olarak aynı olduğunu varsayalım (ve ayrıca içkili de değilsiniz!). Tahminimce ikinci durum saldırgan bir yanıt doğururken, birinci durum pek az saldırganlık doğuracak ya da saldırgan bir yanıt hiç olmayacaktır.

Algıların davranışa nasıl müdahale ettiğini göstermek için, Shabaz Mallick ve Boyd McCandless[81] üçüncü sınıf öğrencilerinin engellenmişlik hissetmesini sağladı, deney bir başka çocuğun sakarlığı nedeniyle para ödülü getirecek hedefe ulaşamadıklarını düşünecekleri şekilde ayarlanmıştı. Bu çocuklardan bazılarına daha sonra işlerini bozan çocuğun davranışı hakkında makul bir açıklama yapıldı; onun "uykulu ve huzursuz" olduğu söylendi. Bu koşuldaki çocuklar, açıklama yapılmayan çocuklara göre onları engelleyen çocuğa çok daha az saldırganlık gösterdi. Yetişkinlerle yapılan daha sonraki bir araştırma[82] bir insan bir eylemiyle sinirimizi bozarsa ve bu eylemi hakkında olay meydana geldikten sonra değil de meydana gelmeden *önce* iyi bir neden işitirsek, bu insana karşı misilleme yapma eğilimimizin azaldığını gösteriyor. Ve bir insanın öyküsünü biliyorsak, onu ayıplama ve hataları yüzünden ona kızma olasılığımız azalır.[83]

Nasıl ki bu açıklamalar engellenmiş hisseden bir insanın saldırganlığını azaltabiliyorsa, saldırganlık içeren uyaranların varlığı da saldırganlığı artırabilir. Leonard Berkowitz ve meslektaşları, bir kişi öfkeli veya engellenmiş hissediyorsa kışkırtmayla ilişkilendirilen bir sözcüğün ya da adın söylenmesinin bile bu kişinin saldırganlık seviyesini artırdığını göstermiştir. Bir deney sırasında[84] katılımcılar, "üniversiteli boksör" ya da "iletişim öğrencisi" olarak tanıtılan (araştırmacıların işbirlikçisi olan) başka öğrencilerle eşleştirilmişti. Bu işbirlikçi katılımcıları elektroşok vererek kızdırıyordu; ardından katılımcıların yarısı bir filmden şiddetli bir boks maçı sahnesi izledi, diğerleriyse heyecanlı fakat saldırgan olmayan bir film parçası seyretti. Bunun ardından işbirlikçiye elektrik şoku verme olanağı sağlandığında, şiddetli sahneyi seyredenler daha yüksek ve daha uzun süreli şoklar uyguladı. Üstelik, "boksörle" eşleştirilmiş olanlar "iletişim öğrencisiyle" eşleştirilmiş olanlara göre daha fazla elektrik şoku verdi. *Boksör* sözcüğü bile saldırgan bir uyaran işlevi görüyordu.

Nesneler de tıpkı sözcükler gibidir. Saldırganlıkla ilişkilendirilen bir nesnenin (bir tabanca, tüfek ya da başka bir silah) varlığı bile saldırgan yanıt için bir işaret işlevi görür. **Silah etkisi** hakkında bir deneyde,[85] üniversite öğrencileri (güya bir önceki deneyden kalma) bir silahın bir kenarda durduğu bir odada hakarete uğradı ve dolayısıyla öfkelendi. Diğer öğrenciler de tüfek yerine badminton raketi gibi nötr bir nesnenin durduğu bir odadaydı. Öğrencilere daha sonra bir başka öğrenciye elektrik şoku verme olanağı tanındı. Bir tüfe-

ğin yani *saldırgan uyaran*ın varlığında öfkelenenler, bir badminton raketinin yanında öfkelenenlere göre daha çok elektrik şoku verdi.[86]

Deneyler, kişilerin yan koltukta (bir badminton raketi değil de) bir silahın durduğu koşullara rastgele atandıklarında daha saldırgan araba sürdüklerini göstermektedir;[87] araba tamponlarında gördüğümüz "Silahlar insan öldürmez, insanlar öldürür" sloganını yalanlayan bir kanıttır bu. Berkowitz'in belirttiği gibi, "Parmak tetiği çeker, fakat tetik de parmağı çekiyor olabilir." Belki de Amerika'da şiddet oranının bu kadar yüksek olmasının nedeni, ülkede vatandaştan çok silah olması sayesinde dünyanın en silahlı toplumu olmamızdan kaynaklanmaktadır.[88] Bu, yalnızca öldürme olanağına sahip olmadığımız, aynı zamanda saldırgan düşünceleri kışkırtan devamlı bir işaretler akışına da sahip olduğumuz anlamına gelir. Bilinçsizce saldırganlıkla ilişkilendirilen bu işaretler yangını körüklemektedir.

Sosyal öğrenmenin saldırganlığı engelleyen bir özelliği, çoğu insanın edimlerinin sorumluluğunu almak zorunda olmasıdır. Bu sorumluluk anlayışı zayıflarsa ne olur? Philip Zimbardo[89] anonim, yani teşhis edilemeyen kişilerin anonim olmayanlara göre daha saldırganca davranma eğiliminde olduğunu göstermiştir. Zimbardo'nun deneyinde, kadın öğrencilerden bir "empati çalışmasının" parçası olarak bir başka öğrenciye elektrik vermeleri istenmişti. Bazı öğrenciler anonim hale getirilmişti; loş bir odada, üzerlerinde geniş, kapüşonlu elbiselerle oturuyor ve onlara asla adlarıyla hitap edilmiyordu. Diğerleri kolayca teşhis edilebilir haldeydi; oda aydınlıktı, üzerlerinde bol kapüşonlu giysiler yoktu ve her kadın bir isim kartı taşıyordu. Beklendiği gibi, anonim öğrenciler daha uzun ve daha sert elektrik şokları uyguladı. Anonimlik **bireyliğin kaybı**na, yani azalmış özfarkındalığa, başkalarının kendisi hakkında ne düşündüğüne dair hafiflemiş endişeye ve yasaklı davranış biçimlerine karşı zayıflamış kısıtlamalara neden olur. Özfarkındalığımız etkinleştiğinde ("Zarar vermeyeceksin" gibi) değerlerimizi sürdürme eğiliminde oluruz. Anonimsek ve kendimizin farkında değilsek daha dürtüsel hareket ederiz. Örneğin insanların bir ayna karşısında durduklarında, karanlık bir sinemada otururken yediklerinden daha az patlamış mısır yemelerinin nedeni budur.[90]

Bu kontrollü bir laboratuvar deneyinin bir parçası olduğu için, Zimbardo'nun araştırmasında kadınların gösterdiği saldırganlık tipik olarak linççi ve yağmacı güruhlarla ilişkilendirilen vahşi ve dürtüsel şiddet eylemlerine nazaran oldukça sönük kalmaktadır,

fakat bireyliğin kaybı burada da etkilidir. Brian Mullen[91] 1899 ve 1946 yılları arasında yapılan 60 linç eylemini analiz etmiş, kalabalığın boyutu ve şiddet arasında kuvvetli bir ilişki bulmuştur: Kalabalık ne kadar büyükse, yapılan zulüm o kadar korkunçlaşmaktadır. İnsanlar kalabalığın bir parçası olduğunda "yüzleri yok olur", kendilerine dair farkındalıkları ve yıkıcı eylemlere karşı yasaklar hakkındaki bilinçleri azalır. Bu nedenle davranışlarının sorumluluğunu almaları daha az olasıdır. Harper Lee'nin *Bülbülü Öldürmek* adlı eserinde, beyazlardan oluşan bir güruh suçsuz yere tecavüzle itham edilen Tom Robinson adlı siyah bir adamı linç etmek üzere toplanır. Robinson'un avukatı Atticus Finch'in sekiz yaşındaki kızı Scout adamlardan birini tanır ve ona adıyla seslenir. Bunu yaparak onu *bireyleştirir* ve eylemlerinden sorumlu kılar. Kalabalık zamanla dağılır ve evine döner.

Bireyliğin kaybı için bir çeteye ya da linç güruhuna katılmak zorunda değilsiniz, bilgisayar başında olmanız da yeterlidir. İnternette kimsenin sizin kim olduğunuzu bilmesine gerek yoktur, bu durumun sonucu insanların postaladığı kötü niyetli yorumlarda açıkça görülmektedir. İnternet ortamında bireyliğin kaybının kolaylaştırdığı saldırganlığa karşı durabilmek için günümüzde birçok web sitesi insanların önce Facebook aracılığıyla ya da adlarıyla kaydolmalarını talep ediyor. Bununla birlikte, bireyliğin kaybı insanları her zaman ve kaçınılmaz biçimde daha saldırgan kılmaz; ama grubun normlarına uyumlarını artırır. Bahar tatilinde rıhtımda dans eden mutlu insanlar da bireyliklerini kaybetmiş olabilir ve böylece özfarkındalıkları olsa (üzerlerinde bir tek çamaşırları kalmış halde masaların üstünde dans etmek gibi) yapmayacakları davranışlara yönelebilirler.[92]

Sosyal bilişsel öğrenme teorisinin diğer önemli bileşeni de taklidin gücüdür. Bir dizi klasik deneyde Albert Bandura ve meslektaşları[93] basit bir düzenek kurdular. Bir yetişkin hava dolu (ittirdiğiniz zaman yeniden ayağa kalkan türden) plastik bir hacıyatmazı tekmeliyor, o sırada küçük çocuklar onu gözlemliyor ve daha sonra hacıyatmazla oynama fırsatı buluyordu. Bazen yetişkin fiziksel saldırganlığının yanına sözel saldırganlık da katıyordu. Çocuklar yetişkinin saldırganlığını tekme atarak ve vurarak taklit etmekle kalmadılar, onu seyrettikten sonra başka saldırgan biçimlerde de davrandılar. Kısacası, çocuklar yetişkini kopyalamaktan fazlasını yapmıştı; yetişkinin davranışı kendi saldırganlık biçimlerini oluşturmaları için onlara ilham olmuştu. Bu deneylere neden bu kadar

önemli veriliyor? Sonuçta bir hacıyatmaza neler olduğu kimin umurunda? Takipte kalın.

Şiddet ve Kitle İletişim Araçları

Amerikalı çocukların çoğu televizyon, filmler, video oyunları, pop ve rap müziği, müzik klipleri, çizgi romanlar ve internet yoluyla şiddet görüntüleri içinde yüzüyor. Yüzmekle kalmayıp bunların içinde boğuluyorlar. Bitmek bilmeyen bir cinayet, tecavüz, dayak, patlama, acımasız eylemlerde bulunan kötü adamlar ve onları yakalamak için acımasız eylemlerde bulunan iyi adamlar geçidini seyredip duruyorlar. Filmlerde şiddet 1950'den beri iki katına çıkmış ve PG-13 olarak sınıflandırılan filmlerde silahlı şiddet 1985'ten beri üç kattan daha fazla artmıştır. Aslında PG-13 filmleri artık R sınıfına giren filmler* kadar çok şiddet içermektedir.[94]

Birçok kişi (hem psikologlar hem de genel halk) çocukların ve ergenlerin izlediği bu şiddetten endişelidir. Bunun, silahları havalı ve heyecan verici göstermekle başlayan birçok ciddi sonucu olacağını düşünüyorlar. Onlar için çocukların televizyonda ve filmlerde gördükleri şiddeti taklit edecekleri ya da bundan duygusal zarar görecekleri, hacıyatmaz çalışmasının gösterdiği kadar açıktır. Eğer 4. bölümde gördüğümüz gibi toplum yanlısı (prososyal) rol modelleri ve medya haberleri bunları seyreden çocuklarda (ve yetişkinlerde) yardımsever davranışı artırabiliyorsa, bunlardan çok daha yaygın olan şiddet içeren antisosyal videolar da antisosyal şiddet davranışlarını artırabilir.[95]

Bir o kadar kişi için ise bu bir sorun değildir. PG-13 filmlerde silahlı şiddet üç katına çıkarken gerçek yaşamda gençler arasında silahlı şiddet ve genel şiddet suçları rekor seviyelere düşmüşse, medya şiddeti ne kadar güçlü olabilir diye sorarlar. Ayrıca medya şiddetinin karikatürleşmiş öykülerden ve "herkesin gerçek olmadığını bildiği" görüntülerden oluştuğunu eklerler.[96] Bu, Yüksek Mahkeme'nin 2011 yılında aldığı, *Mortal Kombat* ve *Grand Theft Auto* gibi popüler oyun serileri de dahil olmak üzere, ne kadar şiddet içerirse içersin video

* PG-13 ve R, filmlerin hangi izleyici kitlelerine uygun olduğunu belirleyen sınıflandırmalardır. PG-13 "Bazı materyaller 13 yaş altı çocuklar için uygunsuz olabilir," ve R (Kısıtlanmış) ise "17 yaş altı gençlerin ebeveynleri ya da yetişkin vasileri eşliğinde izlemesi gerekmektedir," anlamına gelir (Ç.N.)

oyunlarının reşit olmayanlara da satılabilmesi yönündeki kararının arkasındaki gerekçedir.

Ve bu tartışma tüm şiddetiyle devam ediyor. Siz bu sorunu nasıl çözerdiniz? Haberlerdeki hikâyeler ikna edici bir yanıt sunuyor gibi. Örneğin, yıllar önce bir adam kamyonunu Teksas Killeen'de kalabalık bir kafeteryanın vitrininden içeri sürmüş, kamyondan inip etrafına rastgele ateş açarak 22 kişiyi öldürmüştü. Polis adamın cebinde kalabalık bir barda av tüfeğiyle bir sürü insanı öldüren rahatsız bir adamı anlatan *Balıkçı Kral* filminin biletini bulmuştu. Ya da Tennessee'de silahlarıyla karayolundan geçen arabalara ateş ederek bir sürücüyü öldüren ve bunu en sevdikleri video oyunu *Grand Theft Auto*'yu canlandırmak istedikleri için yapan iki ergene ne demeli? Öte yandan, sahnede dans eden kadınları gösteren bir film seyredip tüm kadınların ahlaksız olduğuna ve ölmeyi hak ettiğine ikna olan bir adam vakası da vardı. Bu adam yakalanmadan önce dört vahşi tecavüz-cinayet suçu işlemişti. İronik, ama onu tetikleyen *On Emir* filmiydi.

Bunlar gibi hikâyeler ne kadar ilginç olursa olsun tek başına medya şiddetinin etkileri sorusunu yanıtlamaya yeterli değil. Örnekleri cımbızlayıp herhangi bir iddiada bulunmak çok kolay; *Grand Theft Auto* oynadıktan sonra ödevlerini yapan ve piyano dersi alan çocuk örnekleri de bulabiliriz. Bu nedenle, araştırmacılar bu karmaşık soruyu çözebilmek için deneyler ve saha çalışmaları yapmıştır.

Medya Şiddetini Çalışmak Laboratuvar deneylerinin güzelliği, medyadaki görüntülerin rastgele bir insan örnekleminin davranışlarına herhangi bir etkisi olup olmadığını belirlememize olanak sağlamasıdır. Erken deneysel verilerin çoğu, şiddeti seyretmenin saldırgan davranışı, öfkeli duyguları ve düşmanca düşünceleri artırdığını göstermiştir.[97] Fakat her çalışma bu "hacıyatmaz etkisini" ortaya koymamıştır (ve neden olduğunu birazdan göreceğiz). Günümüzde birçok araştırmacı, medya şiddetinin en güçlü etkilerinin çocuklar aktif olarak şiddetli video oyunları oynadığında oluştuğuna inanır. Doğrudan şiddeti ödüllendiren oyunlar (örneğin "öldürmenin" ardından puan veren ya da oyuncuyu bir sonraki seviyeye taşıyan oyunlar) düşmanlığı, saldırgan düşünce ve eylemleri artırma olasılığına özellikle sahiptir.[98] Neredeyse 37.000 katılımcının yer almış olduğu 98 çalışmanın bir meta analizi, hem şiddetli video oyunlarının hem de toplum yanlısı video oyunlarının oyuncular üzerinde doğrudan etkisi olduğunu göstermektedir.[99]

Laboratuvar bize önemli bir şeyin meydana gelmekte olduğunu gösterme olanağı sağlar, fakat deneyler her gün saatlerce video oyunları oynayan ve yıllar yılı düzenli olarak belli bir şiddet dozu almış bir kişi üzerindeki etkileri hemen saptayamaz. Bu etkiyi araştırmak için, çocukların bir yıl ya da daha uzun bir süre takip edildiği uzun dönem çalışmalar kullanmamız gerekir. Burada araştırmacının çalışılan etkenler üzerinde daha az etkisi vardır, fakat bir çocuğun gerçekten maruz kaldığı şeyin etkilerini belirlemek için bu daha iyi bir yöntemdir. Buna ek olarak, yapay saldırganlık ölçütleri (gürültülü sesler çalmak ya da yapay elektrik şokları gibi) kullanmak durumunda olan birçok laboratuvar deneyinin aksine, uzun dönem çalışmalar gerçek davranışı ölçebilir. Bu metodun olumsuz yanı, insanların yaşamlarının medya şiddetinin etkilerini artırabilecek ya da azaltabilecek birçok başka etkenle dolu olmasıdır.

Uzun dönem çalışmaların sonuçları işte bu yüzden karmaşıktır. Bu çalışmaların genelde bulduğu şey, çocuklar ne kadar çok şiddet seyrederse, daha sonra ergen ve genç yetişkin olduklarında o kadar saldırganca davrandıklarıdır. Örneğin bir çalışma, yaşları üçüncü sınıftan beşinci sınıfa kadar değişen 430 ilkokul çocuğunu bir okul yılı boyunca izlemiştir. Araştırmacılar çalışmada saldırganlığın üç türünü (sözel, ilişkisel ve fiziksel) ve çocukların televizyondaki şiddete ne kadar maruz kaldığını ölçüyordu. Bir yıl boyunca iki defa çocukların hem saldırgan hem de toplum yanlısı davranışlarını ölçtüler, çocukların akranlarıyla ve öğretmenleriyle görüşmeler yaptılar, aynı zamanda çocukları doğrudan gözlemlediler. Çocukların okul yılının başındaki medya şiddeti tüketimlerinin, yılın sonlarına doğru her üç tür saldırganlıkta yüksek oranlara ve daha az toplum yanlısı davranışa neden olduğunu ortaya koydular.[10]

Çoğu uzun dönemli çalışmada ve anket çalışmalarında veriyi yorumlamanın en büyük zorluğu neden ve sonucu ayırmaktır. Genel kabul şiddeti seyretmenin çocukları ve yetişkinleri daha saldırgan kıldığı yönündedir, fakat saldırgan kişiler şiddet seyretmeyi severler. Ayrıca, tamamen bağımsız bir başka etken bunların ikisine de neden oluyor olabilir. Bazı çocuklar şiddete yönelik zihinsel veya duygusal bir yatkınlıkla doğarlar; küçük bir çocukken şiddeti istismarcı ebeveyn veya kardeşlerinin kendilerine davranışından öğrenir ya da başka yollarla saldırganlığı bir kişilik özelliği olarak geliştirirler. Bu çocukların saldırgan davranışlarının çok daha güçlü nedenleri yanında medyanın etkileri sönük kalır; akranlar tarafından sosyal ortamdan dışlanmak, fiziksel istismar kurbanı olmak, şiddeti

destekleyen ve teşvik eden bir akran grubu içinde bulunmak ve saldırganlığın bir yaşam biçimi olduğu bir topluluk içinde yaşamak bu nedenlere dahildir.[101] Sonuç, çocukların saldırgan davranışlarıyla ve şiddet seyretmeyi ve saldırgan oyunlar oynamayı sevmeleriyle kendini gösterir.[102]

Mizaç ve şiddete maruz kalma arasındaki etkileşimi inceleyen bir deneyde, çocuklar ya çok miktarda polis şiddeti içeren bir film ya da yine heyecanlı ama şiddetli olmayan bir motosiklet yarışı izledi. Ardından salon hokeyi oynadılar. Şiddetli filmi seyretmek çocukların hokey oyunu sırasında sergiledikleri saldırgan eylemlerin miktarını artırdı, fakat bu etki öğretmenleri tarafından özellikle oldukça saldırgan olarak değerlendirilen çocuklarda oldu. Bu çocuklar, saldırgan olmadığı belirtilen ve şiddetli filmi seyretmiş çocuklara ve saldırgan olduğu belirtilen ve şiddet içermeyen filmi seyretmiş çocuklara kıyasla çok daha sık diğerlerine sopalarla vurdu, onlara dirsek attı ve rakiplerine saldırgan sözler haykırdı.[103] Benzer biçimde, bazı uzun dönemli çalışmalar da medyada veya video oyunlarında şiddete maruz kalmanın zaten şiddete yatkın çocuklarda en kuvvetli ilişkiyi gösterdiğini ortaya koydu.[104]

Medya Şiddetinin Beklenmeyen Etkileri Bu bölümün başında "Vietnam'daki zulüm görüntüleri karşısında oğlum gözyaşlarına boğulurken, ben nasıl bu kadar vurdumduymaz bir hale geldim?" diye sorduğumu hatırlarsınız. Şiddetin görsel betimlemelerine maruz kalmanın bizi zamanla donuklaştırdığına dair epey kanıt vardır. İnsanların acı çekmesini gördüğümüzde gitgide daha az etkileniriz, bu sürecin adı **duyarsızlaşma**dır. İnsanlar akşam haberlerinde savaş sahnelerini seyrederek, her gün saatlerce *Grand Theft Auto* oynayarak ve anne babaları arasındaki gerçek şiddete tanık olarak hissizleşebilir. Bu konuyla ilgili erken dönem deneylerden birinde, araştırmacılar oldukça kanlı bir boks maçını izleyen genç erkeklerin fizyolojik tepkilerini ölçmüştü.[105] Günlük yaşamlarında çok televizyon seyredenler ringdeki can pazarına görece kayıtsız gibiydi; heyecan, endişe ya da başka türden bir uyarılmanın pek az fizyolojik belirtisini gösterdiler. Şiddet onları etkilemiyordu. Fakat görece az televizyon seyredenler ciddi fizyolojik uyarılma belirtileri gösterdi; şiddet onları gerçekten sarsmıştı. 40 yıllık deneydeki bu "kanlı boks maçı" bugün *Game of Thrones* ya da *The Walking Dead* karşısında oldukça yumuşak kalıyor. Bir zamanlar hafif şiddetin izleyiciler üzerinde yarattığı etkinin aynısını alabilmek için şiddetin

yoğunluğunun ve dehşet seviyesinin artmak zorunda kalmış olması, bu şiddet tüketiminin duyarsızlaştırıcı etkilerinin mükemmel bir göstergesidir.

Ruhsal duyarsızlaşma bizi üzülmekten koruyabilir, ancak gerçek şiddet kurbanlarına ve yardıma ihtiyacı olan diğerlerine karşı kayıtsızlığımızı artıran istenmeyen bir etkisi de vardır. Bir deneyde, Brad Bushman ve Craig Anderson[106] katılımcıların 20 dakika boyunca şiddetli ya da şiddet içermeyen bir oyun oynamasını, ardından uzun bir ankete yanıt vermesini sağladı. Anketi yanıtladığı sırada katılımcı, yan odada patlayan bir şiddet olayını işitecekti. Bir sözel tartışma önce itişmeye, ardından fiziksel bir kavgaya dönüşüyor, bundan sonra katılımcı adamlardan birinin gittiğini, diğerinin acı içinde homurdandığını, bileğinin acıdığını ve ayağa kalkamadığını söylediğini duyuyordu. (Bunların hepsi tabii ki deneyciler tarafından sahneye konmuştu.) Şiddetli video oyununu oynayanların yan odadaki kurbana yanıt vermesi beş kat daha uzun sürdü. Neden? Takip verileri, onların bu olayı, şiddet içermeyen oyun oynayanlara göre daha az "ciddi" olarak yorumladığını ortaya koyuyor. Video ekranındaki aşırı şiddetin yanında yan odadaki gerçek şiddet onlara çok acil görünmemişti. Sonuçta, işgalci mutant ordularının kafasını uçurduktan sonra burkulmuş bir bilek için ayağa kalkmak zor gelmişti! Bushman ve Anderson aynı zamanda, bir şiddet filmi seyreden kişilerin şiddet içermeyen film seyretmiş olanlara ya da her iki filmden birini seyretmeyi bekleyenlere göre koltuk değneklerini almaya çalışan bir kadının yardımına çok daha uzun zamanda gittiğini gösteren bir saha çalışması da yaptı.

Yardıma ihtiyacı olan kişi bir de "bizden biri" değilse, bakın neler oluyor. Şiddetli bir video oyunu oynadığınızda, kendinizi o kötü yaratıkları yeryüzünden silen kahraman olarak görürsünüz. Bu eğlencelidir, fakat araştırmalar bunun daha ötesinin de olduğunu gösteriyor: Oyuncular bir defa "düşmanı" insanlıktan çıkarmaya alıştı mı, bu alışkanlık oyuncuların gerçek insanlara bakışını da etkilemeye başlıyor. İngiltere'de yapılan iki deneyde, araştırmacılar şiddetli bir video oyunu (*Lamers*) oynayan genç erkek ve kadınların daha sonra Britanya'ya gelen göçmenleri insanlıktan çıkarma, onları Britanyalılara göre daha az insan ve daha az hakka sahip görme olasılıklarının, oyunun toplum yanlısı bir versiyonunu (*Lemmings*) veya nötr bir oyunu (*Tetris*) oynayanlara göre daha yüksek olduğunu görmüştü.[107]

Eğitim psikologları Douglas ve Ronald Gentile'ye göre video oyunlarının beklenmedik bir başka etkisi daha var. Bir video oyunu oynadığınızda, tipik olarak aynı ya da benzer bir etkinlikte bulunursunuz, fakat bir sonraki seviyeye çıktığınızda ya da başka bir oyuna geçtiğinizde bağlam değişir. Bu süreç öğretilmekte olan kavramı destekler ve pekiştirir; öğrenmenin bir durumdan diğerine aktarılmasını en üst seviyeye çıkarır. Yani çeşitli türden şiddetli video oyunu oynuyorsanız, oyundan çok uzak durumlarda da şiddet ve saldırganlık düşüncelerinizin olması olasıdır. Gentile ve Gentile[108] ilkokul çocukları ve ergenler arasında yaptıkları bir çalışmada çeşitli türden şiddetli video oyunu oynayanların zamanla **düşmanca atıf yanlılığı**, yani diğerlerinin belirsiz davranışlarını olumlu düşünmek yerine düşmanca bir biçimde yorumlama eğilimi geliştirme olasılığının olduğunu gördüler. Ve bu kabulleri nedeniyle akranlarıyla daha çok kavgaya tutuşuyorlardı.

Son olarak, medya şiddetine yoğun bir şekilde maruz kalmanın beklenmedik bir başka sonucu da tehlikenin büyütülmesidir. Evdeki televizyonumda tüm bu katliam ve karmaşayı seyrettikten sonra, özellikle hava kararduktan sonra evden çıkmanın güvenli olmadığı sonucuna varmam mantıklı olmaz mı? Birçok izleyicinin vardığı kanı da aynen böyle. Annenberg Public Policy Center'da yürütülen bir çalışma, 1972 yılından 2010 yılına kadar popüler prime time dizilerinde gösterilen şiddet miktarındaki değişimle, Gallup'un suçtan duyulan korku hakkında sorduğu anket sorularına verilen yanıtları karşılaştırdı. Araştırmacılar, Amerikan halkının suç korkusunun istatistiksel olarak doğrudan bir şekilde prime-time televizyon programlarında gösterilen şiddet miktarıyla ilişkili olduğunu gördü. Gerçek suç oranlarındaki değişim dışarıda bırakıldıktan sonra bile insanların suç oranı hakkındaki algısı, televizyondaki şiddet doğrultusunda düştü ve yükseldi. Televizyonda saat başına düşen şiddet içerikli sahne sayısı 1972 yılındaki 6,5 gibi yüksek bir sayıdan, 1996 yılında 1,4'e düştü ve ardından 2010 yılında 3,7'ye yükseldi. Saat başına eklenen her bir şiddet içerikli sahne, Gallup araştırmalarında sokakta gece tek başına yürümekten korktuklarını söyleyen insan sayısını yüzde bir oranında artırıyordu.[109] Son bölümde yerel haberlerin "Kanlı haber, başı çeker" ilkesiyle hareket ettiğini belirtmiştim. Anlaşılan o ki kanlı haber yanlış yöne de çekiyor.

Tüm bu araştırmaları topladığımda, sık sık medya şiddetine, özellikle de şiddetli video oyunları biçiminde maruz kalmanın

çocuk ve ergenlerin büyük bir kısmı üzerinde etkisi olduğu, bununla birlikte bu etkinin zaten şiddetli davranışlara yatkın olanlarda en kuvvetli olduğu sonucuna varıyorum. Şiddet seyretmek görünen o ki hassas izleyiciler üzerinde beş nedenden dolayı etki ediyor: (1) Fizyolojik uyarılmayı artırıyor ("Sanırım stresli değil gerçekten öfkeliyim"); (2) Düşmanca duyguları olan ya da şiddet uygulayan karakterleri taklit etme eğilimini tetiklerken, daha önceden öğrenilen kısıtlamaları zayıflatıyor ("Onlar yapıyorsa ben de yaparım"); (3) Altta yatan öfke, korku ve engellenmişlik duygularını tetikliyor ("O beni haklamadan ben onu haklasam iyi olur!"); (4) Psikolojik duyarsızlaşmayı destekliyor ve empatiyi azaltıyor ("Hep aynı şeyler, bir kavga daha, daha başka ne var?") ve (5) Engellenmiş, öfkeli ya da incinmiş hissettiğimizde kabul edilen davranış biçimlerine dair bir model oluşturur ("Ya, demek böyle yapmak gerekiyormuş!").[110]

Açıkçası, insanların çoğu gözlemlerinin bir sonucu olarak saldırgan davranmaya motive olmaz. Sosyal-bilişsel öğrenme teorisinin öngördüğü gibi insanların seyrettiklerini yorumlayışı, kişilik yatkınlıkları ve sosyal bağlam da nasıl bir yanıt verdiklerini etkiler. Çocuklar ve ergenler birçok farklı program izler, medyanın yanı sıra anne babaları ve akranları gibi izleyecekleri birçok farklı modelleri vardır. Fakat bazı insanların şiddet içeren eğlencelerden etkilendiği ve bunun trajik sonuçlara neden olduğu gerçeği inkâr edilemez.

Saldırganlığın Unsurları: Cinsel Saldırı Örneği

Şimdi, bu bölümde masaya yatırdığımız konulardan hangilerinin saldırganlığın en rahatsız edici ve inatçı türlerinden birini –tecavüz ve diğer cinsel saldırı biçimlerini– anlamamızı sağlayacağını görecek bir konumdayız. "Tecavüzün" tanımları zaman içinde değişmiştir; örneğin eskiden hukuk evli erkekleri muaf tutuyordu, yasalar onların eşleriyle zorla cinsel ilişkiye girmelerine izin veriyordu. Günümüzde Adalet Bakanlığı tecavüz tanımını daha kapsamlı hale getirmiştir: Kurbanın rızası olmaksızın, bir vücut deliğine bedenin herhangi bir kısmının veya herhangi bir nesnenin sokulması. Cinsel saldırı daha geniş kapsamlı bir terimdir ve başka eylemleri de içerir, fakat rızanın olmaması buradaki ana kriterdir. Burada tanımın cinsiyetten bağımsız olduğuna dikkatinizi çekerim; çoğu bunu kabul etmekten utansa da erkekler de cinsel saldırıya ve tecavüze uğrayabilir.

Bazı erkekler kurbanları üzerinde hakimiyet kurma, onları aşağılama ya da cezalandırma arzusuyla tecavüz eder. Bu saik, savaş sırasında esir kadınlara tecavüz edip çoğu zaman onları öldüren askerlerde ve diğer erkeklere, genellikle anal yolla tecavüz eden erkeklerde görülür.[111] Bu tecavüz biçimi gençlik çetelerinde rakip çete üyelerini aşağılamak için ve hapishanelerde, apaçık cinsel amacın yanı sıra kurbanı fethetmek ve değersizleştirmek amacıyla meydana gelir.

"Tecavüzcü" deyince çoğu insanın aklına şiddet uygulayan bir yabancı ya da seri predatör gelir. Bazı tecavüzcüler aynen böyledir. Genellikle kadınlarla empati kuramazlar, kadınlara karşı düşmanlık veya hor görü içinde olabilirler ve seçtikleri herhangi bir kadınla cinsel ilişki kurma hakkına sahip olduklarını düşünürler.[112] Bu, cinsel şiddetin spor kahramanları (profesyonel sporcular, üniversite veya lisedeki yıldız sporcular), güçlü siyasetçiler, ünlüler gibi kolayca rızası olan partnerler bulabilecek yüksek statülü erkekler tarafından uygulanmasının daha olası oluşunun nedeni olabilir. Güç duygularını seksle eşitler, kadınları öfkeyle onları kışkırtmakla suçlar ve "Kadınlar tecavüze uğramak ister" gibi tecavüz efsanelerini destekler.

Bununla birlikte, tecavüz ve tecavüz girişimi (rızası olmaksızın cinsel eylemlerde bulunmaya zorlanmak) vakalarının yüzde 85'i birbirini tanıyan insanlar arasında olur. Tecavüz *fiziksel güç* sonucunda, yani fiili şiddet ya da şiddet tehdidi altında cinsel ilişki biçiminde ya da *etkisiz hale getirme* sonucunda, yani Rohypnol gibi tecavüz hapları ile bayıltılan, sarhoş olan veya başka bir uyuşturucu etkisinde bulunan ya da kendinden geçmiş bir kurbanla cinsel ilişkiye girme biçiminde meydana gelebilir.

Cinsel Senaryolar ve Rıza Sorunu Herkes bir kadına kaba kuvvet zoruyla, şiddet tehdidiyle ya da onu bilinçsiz hale getiren uyuşturucular kullanarak tecavüz eden bir kişinin ciddi bir suç işlemiş olduğunu kabul eder. Fakat gönüllü olarak alkol veya diğer uyuşturucular kullandıkları için etkisiz hale gelen ve saldırıya uğrayan çok daha fazla sayıdaki kadının durumu nedir? Bir yanıt, Amerikan toplumundaki erkek ve kadınların cinsiyet rollerinin bir parçası olarak öğrendikleri farklı **cinsel senaryolar**dan çıkarılabilir.[113] Cinsel senaryolar kişinin kültürüne, cinsel yönelimine, etnik kökenine, yaşına ve yaşadığı coğrafyaya göre farklılık gösterir ve zamanla değişir. Bu senaryolar, kadınların ve erkeklerin cinsiyetlerine uygun

ve popüler olmanın "doğru" yolu olarak (bilhassa rol modeli olarak gördükleri kişileri ve akranlarını gözlemlemek yoluyla ve de medyanın sunduğu görüntüler ve mesajlar aracılığıyla) öğrendikleri davranışları belirlemektedir. Kim kime çıkma teklif eder? Kaç buluşmadan sonra cinsellik yaşamak uygundur? Peki nasıl bir seks olmalıdır? Kim başlatır? Evlilikten önce cinsel ilişkiye izin verilir mi, yoksa bu tür ilişkiler caydırılmaya mı çalışılır ya da tamamen yasak mıdır?

Amerika'da genç heteroseksüel kadın ve erkekler için hâkim senaryolardan biri, kadının rolünün erkeğin cinsel ısrarlarına karşı koymak, erkeğin rolünün ise inatçı olmak olduğudur.[114] Ne yazık ki, bu senaryo neden bu kadar çok insanın "hayır"ın anlamı üzerine tartıştığını açıklıyor. Tecavüz karşıtı grupların tekrar tekrar ilettikleri mesaj ("Hayır'ın neresini anlamıyorsunuz?") çok açık duruyor. Araştırmalar tekrar tekrar, kadınlar için "hayır" demenin erkekler açısından bunu işitmek kadar zor olduğunu gösteriyor; geleneksel cinsel senaryoları izleyen birçok erkek "hayır"ın, "belki" ya da "birazdan" anlamına geldiğini düşünüyor. "Cinsellik istemek normal, ama çok erken evet dememeye dikkat et, yoksa sana fahişe derler," diyen senaryoları izleyen bazı kadınlar da onlarla aynı fikirde. Ortaya çıkan kafa karışıklığı, neden bazı üniversiteli kadınların cinsel ilişkiden önce çok içmeye ihtiyaç duyduğunu da açıklayabilir. Eğer sarhoş olmuşlarsa "evet" demiş sayılmazlar ve açık seçik "evet" dememişlerse kimse onları fahişe olmakla suçlayamaz.

Durumu daha da karmaşıklaştıran, çoğu çiftin cinsel ilişkiye girmeme isteği de dahil olmak üzere cinsel ilgi ve niyetleri dolaylı yoldan, yani işaretler, beden dili, göz teması ve diğer sözsüz davranışlarla birbirine iletmesidir. Deborah Davis ve meslektaşları[115] bu dolaylı iletişimi "belirsizlik dansı" olarak adlandırır. Bu iletişim türü her iki tarafı da korumaktadır: Kadının hayır demesi durumunda erkeğin egosu korunur ve kadın açıkça ilişki istediğini bildirmeden teklifi kabul edebilir ya da teklifi talibini uluorta reddetmeden ve muhtemelen öfkelendirmeden geri çevirebilir.

Joshua'nın lisans öğrencilerinden biri kadının (sıklıkla romantik fantezilere dayanan) senaryosunun erkeğin (çoğunlukla porno izlemeye dayanan cinsellik ve kadınların ne "istediği" hakkında yanlış düşünceler taşıyan) senaryosuyla çarpışması durumunda neler olduğunu etkili bir biçimde betimleyen bir deneme yazmış:

> Frank Sinatra hayali sevgilimdi. Şarkıları aklımı aşkla, sevilmek ve değer verilmek düşünceleriyle dolduruyordu, annemle babamın zamanında kadınların böyle olduğunu düşlüyordum. Üniversitedeyken, ilk gerçek erkek arkadaşım bana mesajla bir porno filmi linki yolladı. Mesajda, "Oral seks becerini gerçekten geliştirmelisin. En sevdiğim porno yıldızına bir bak. Onun tekniğini izle ve öğren," yazıyordu. Ben de filmi izledim ve erkek arkadaşımın kim olduğum, ne istediğim ve nasıl iyi hissettiğim hakkındaki inançlarının ve muhtemelen hayalindeki seks ve aşkın kaynağını gördüm. Yıkıcıydı. Hem benim düşüncelerim hem de onun düşünceleri birer yalandı –Sinatra fantezisi de, Pornhub da. Arkadaşlarımla konuştum. Hiçbiri bir erkeğin yüzlerine boşalmasını istemiyordu; fakat neredeyse her porno filmi bu biçimde bitiyordu. Her şey erkeğin hazzıyla ilgiliydi ve erkekler kadınların bir kaide üzerinde değil, diz çökmüş halde olmasından hoşlanıyordu. Ön sevişme yoktu, konuşmalar aşağılayıcıydı ve en fenası kadınlar çoğu zaman aynı anda birden fazla erkeğin kendilerine sert davranmasından hoşlanıyordu. Eski erkek arkadaşım cinsellik hakkındaki tüm fikirlerini pornolardan öğrenmişti. Keşke bu başıma geldiğinde konu hakkında konuşmayı başarabilseydim; çok daha az acı ve hayal kırıklığı yaşanırdı.

Bu öğrencinin öyküsü tecavüz ve saldırı hakkında değildi, yine de "konu hakkında" ciddi bir ilişki içinde olduğu erkek arkadaşıyla nasıl konuşacağını bilememiş. Eğer "konu hakkında" konuşamadıysa, istenmeyen cinsel eylemlere girme baskısına açıkça hayır demek kim bilir ne kadar zor olmalıydı.

Günümüzde üniversite yönetimleri ve öğrenciler bu "belirsizlik dansının" neden olduğu (kurban kadınların beyanlarının ne zaman kabul edileceği, faillerin ne zaman ve nasıl cezalandırılacağı, her iki tarafın da çok içtiği durumlarda cinsel suç meselelerinin nasıl ele alınacağı gibi) sosyal sorunlarla boğuşuyor; bu durumda, sosyal-psikolojik araştırmalardan elde edilen bulguların bizi daha açık ve adil bir bakış açısına taşıyacağını düşünüyorum. Örneğin, psikolog Deborah Davis ve Elizabeth Loftus'un yazdığı gibi, "erkek şunu dedi/kadın bunu dedi" durumlarında *her iki taraf da haklı olabilir, aynı zamanda her iki taraf da haksız olabilir.*[116] Senaryolaştırılmış cinsellik dansının, her iki tarafın da "dürüstçe verilmiş yalan beyanına" neden olabileceğini söylüyorlar: Kadın gerçekten erkeğin durmayı bilmesi gerektiğini düşünmektedir, erkekse kadının gerçekten razı olduğunu düşünmektedir. Çalışmalar "nazik olup" olayı başlatan

tarafı öfkelendirmemeleri veya incitmemeleri gerektiğini söyleyen senaryoyu izleyen genç kadınların, bazen "hayır"ı hayır demeden, biraz geri çekilerek, karşı koymayarak ama kabul de etmeyerek ya da erkeğin ona asıldığını fark etmemiş gibi yaparak sözel olmayan yollarla aktarmaya çalıştığını göstermektedir. Erkeklerin çoğu ise kadınların sözel olmayan eylemlerini yalnızca arkadaşlık ya da dostane bir flörtten ziyade cinsel bir ilgi olarak yorumlamaya eğilimlidir. Böylece ısrarcılıklarını gerekçelendirirler.

Üniversite kampüslerindeki tecavüz ve cinsel saldırı sorununda başka psikolojik etkenler de rol alır. Kültürel ve sosyal normlar, erkeklerin isteksiz bir kadına saldırıda bulunma hakkını kendilerinde bulup bulmadıklarını ya da böyle bir davranışın akranları tarafından hor görülüp görülmeyeceğini belirler. Bir üniversite, öğrenci grubu veya ülke, erkeklerin özellikle de yıldız sporcular olduklarında zıvanadan çıkmalarını destekleyen bir "tecavüz kültürüne" sahip midir? Fütursuzca içki içme kültürü kadınların cinsellikle ilgili kararlarını nasıl etkilemektedir ve "beyin gücüyle sarhoşluk" etkisi nasıl gerçekleşir? Bu durumda, sevgili ve tanıdık tecavüzü olaylarını azaltmak için en önemli adımlar (1) hem kadının hem erkeğin kural ve normları açıkça anlaması, bunlara uymaya veya karşı koymaya karar vermesi; (2) kadın ve erkeğin aynı oyuna ait senaryoyu izlediklerinden emin olması; (3) kadınların isteklerini daha doğrudan ifade etmeyi öğrenmesi ve (4) erkeklerin alkol ya da uyuşturucu etkisinde bir kadının hukuki açıdan sekse rıza gösteremeyeceğini, sarhoş olmayı kendisi seçmiş olsa bile etkisiz durumdaki biriyle cinsel ilişkiye girmenin ahlak ve kanundışı olduğunu öğrenmesidir.

Şiddetin Azaltılması Yolunda

Saldırganlık eğilimimizi azaltmanın değerli bir amaç olduğuna inanıyorsak nasıl hareket etmeliyiz? Kolay çözümler aramak oldukça akıl çelicidir. Uzun zaman önce, Amerikan Psikoloji Derneği'nin eski başkanı gibi bir uzman bile evrensel seviyede şiddeti azaltmanın bir yolu olarak acımasızlığa karşı bir ilaç geliştirmeyi ve bunu insanlara (özellikle de ülke yöneticilerine) içirmeyi teklif etmişti.[117] Böyle bir çözüm aramak tabii ki anlaşılır ve hatta dokunaklı bir şey, fakat kullanıcıları tamamen uyuşturmadan acımasızlığı azaltacak bir ilaç geliştirmek son derece olasılık dışı. İlaçlar psikolojik süreçler arasında ayrım yapamaz. Aynı zamanda enerjik, yaratıcı, üretken ve

cesur olan nazik ve barışçıl insanlar, kalıtsal bir dizi yetenek ve deneyimle öğrenilmiş değerlerin bir karışımıdır. Bu karışımın yalnızca bir özelliğini hedefleyecek bir ilaç icat etmek zordur. Ayrıca insan davranışının tıp tarafından denetlenmesi Orwell usulü bir kâbusu andırıyor. Böyle ilaçları kimin elinden güvenip de içebiliriz? "Acımasızlığa karşı ilaç" gibi bir çözüm olmadığına göre şimdiye kadar öğrendiklerimizden birkaç sonuç çıkarmaya çalışalım.

Cezalandırma Ortalama bir vatandaş için saldırganlığı azaltmanın en açık yolu bu davranışı cezalandırmaktır. Bir adam hırsızlık yaparsa, birini döver ya da öldürürse, onu hapse koyarız. Hapishanenin sert, kısıtlayıcı ortamında yaşamak bu kişiyi salıverildiğinde tekrar suç işlemekten kesinlikle caydırır; gerçekten öyle mi? Hapis cezasının kendine özgü sonuçlarını belirlemek zordur, bununla birlikte çoğu vakada çok fazla farklı etken bulunduğundan hapsedilmenin etkilerini diğerlerinden ayırmak olanaksızdır.[118] Hapishanede olmak çoğu mahkûmun saldırganlığını törpüleyerek dışarı çıktıklarında yeniden suç işleme olasılıklarını azaltır mı, yoksa kanunları ihlal eden davranışlarını destekleyen bir dünyaya geri dönmeleri mi daha olasıdır?

Bu olasılıkları test etmek zordur, ancak doğal bir deneyden elde edilen kanıtlar, hapishanelerin salıverilen mahkûmları suç işlemekten alıkoymadığını ortaya koyuyor. Yüksek Mahkeme'nin verdiği bir karar, suçun tekrarında hapis cezasının etkilerini soyutlayarak bu deneyi olanaklı hale getirdi. 1963 yılında *Gideon Davası* kararı, kişilerin bir avukat sağlanmadan cürüm nedeniyle mahkûm edilemeyeceğini öngördüğünde, Florida hapishanelerindeki mahkûmların bir kısmı cezalarını tamamlamadan çok daha önce erken tahliye edildi. Bu mahkûmlar ve hapishanede kalanlar arasındaki tek sistematik fark tahliye edilen mahkûmların daha önce bir avukat tarafından temsil edilmemiş olmasıydı. Yani, araştırmacılar neredeyse özdeş iki mahkûm grubunu karşılaştırabilecekti; bir kısmı erken tahliye edilmiş, diğerleri de cezaya çarptırılarak cezaları tamamlanana kadar "rehabilite edilmişti". İki grup arasında ürkütücü bir fark ortaya çıktı: Cezalarını tümüyle çeken mahkûmların hapishaneye dönme oranı, erken tahliye edilenlere göre *iki kat daha fazlaydı*.[119]

Bu hapis cezasının suçu azaltamadığı anlamına mı geliyor? Pek değil. Bu çalışma uzun hapis cezalarının tahliye edilen mahkûmları suç işlemekten caydırmadığını gösteren ikna edici kanıtlar sunuyor, fakat ağır bir şekilde cezalandırılma tehdidinin hiç hüküm giyme-

miş kişilerin suç eğilimini önleme olasılığını ortadan kaldırmıyor. Cezalandırılma korkusunun suç işleyebilecek birçok kişiyi kanunlara karşı gelmekten caydırması pekâlâ olasıdır.

Fakat olası olsa da bunun muhtemel olmadığını düşünüyorum. Bunun bir nedeni olası cezalandırmanın çok uzakta görülmesidir, diğer nedeni de en sert cezalara sahip (cinayetin ölümle cezalandırıldığı) eyaletlerin ölüm cezası olmayan eyaletlere göre daha yüksek cinayet oranlarına sahip olmasıdır.[120] Bununla birlikte bildiğim şudur, sert cezalar hemen uygulanırsa çoğu zaman uyum göstermeyle sonuçlanır, fakat çok seyrek olarak içselleştirmeyi sağlar. Küçük bir kız ebeveynlerine, kardeşlerine ya da akranlarına vurursa ona bir tokat atabilir, bağırabilir, onu ayrıcalıklarından edebilir ya da suçlu hissettirebiliriz. Burada varsayılan bu cezanın "ona ders olacağı", bir daha terbiyesizlik etmeden önce "bir daha düşüneceği" ve cezalandırma ne kadar sert olursa daha iyi olacağıdır. Fakat cezalandırma geçici bir süre etkili olurken, uzun vadede tam ters etki yaratma eğilimindedir.[121] Tokat yiyen ya da dövülen çocukların tümü şiddet eğilimli olmayacaktır, fakat sosyal öğrenmede ebeveynlerin yaptığı şeyler etkili derslerdir ve bu durumda çocuklara şunu söyler: "Anladım, demek birine kızdığımda yapmam gereken *bu*: Onlara bağırmalı ya da vurmalıyım."

Eğer uzun vadeli saldırgan olmayan davranış izleklerinin oturması amaçlanıyorsa, çocukların saldırgan yanıtlara karşı olan bir dizi değeri içselleştirmesi gerekmektedir. 3. bölümde daha ayrıntılı tartıştığımız iki ayrı deneyde, Merrill Carlsmith, ben ve daha sonra katılan Jonathan Freedman[122] küçük çocuklarda hafif cezalandırma tehditlerinin ağır cezalandırma tehditlerine göre çok daha etkili olduğunu göstermiştik. Bu deneyler yalnızca çocukların oyuncak seçimleriyle ilgili olsa da, ağır değil de hafif cezalandırma tehditlerinin saldırganlığı aynı biçimde dizginlediğini güçlü biçimde ortaya koyuyordu.

3. bölümde öne sürdüğümüz gibi olay şu şekilde işliyor: Bir annenin oğlunu, küçük kız kardeşine saldırgan davranmaktan vazgeçirmek için cezalandırmakla tehdit ettiğini varsayalım. Eğer anne başarılı olursa, oğlu bilişsel uyumsuzluk deneyimleyecektir. "Kız kardeşimi pataklamak istiyorum" bilişi "kendimi kız kardeşimi pataklamaktan alıkoyuyorum" bilişiyle uyumsuzdur. Oğlan ciddi bir tehdit aldıysa, kendine sahip çıkmak için iyi bir nedeni olur ve uyumsuzluğu "Kız kardeşime vurmuyorum, çünkü bunu yaparsam

annem beni eşek sudan gelinceye kadar döver, ama tabii ki onu dövmek istiyorum" diyerek giderir.

Öte yandan, annenin ağır değil hafif bir cezalandırmayla tehdit ettiğini düşünelim, bu ceza ancak çocuğun saldırganlığını durduracak kadar güçlü olsun. Bu sefer oğlan kendine kolayca pataklayabileceği kız kardeşini neden pataklamadığını sorduğunda, annesinin tehdidini uyumsuzluğu gidermek için kullanamayacaktır. Yani, kardeşine vurduğunda annesinin onu bir güzel döveceğine kendini kolayca ikna edemez, çünkü bu doğru değildir. Bununla birlikte kız kardeşine vurmadığı gerçeğini gerekçelendirmek zorundadır. Bir başka deyişle, dışsal gerekçelendirmesi (tehdidin büyüklüğü) en az seviyededir; bu durumda kendini tutmasını gerekçelendirmek için kendi gerekçesini yaratmalıdır. Örneğin kendini artık kız kardeşine vurmaktan hoşlanmadığına ve ayrıca kendinden küçük olanlara vurmanın yanlış olduğuna ikna edebilir. Bu, o an kendine sakince hâkim oluşunu açıklamakla, gerekçelendirmekle ve mantık temeline oturtmakla kalmaz; daha da önemlisi, gelecekte kız kardeşine vurma olasılığını azaltır. Kısacası, saldırganlık karşıtı bir değeri içselleştirmiş olur. *Kendini* birine vurmanın hoş ya da eğlenceli bir yanı olmadığına ikna eder.

Bu genel ilke gerçek yaşamda okul bahçelerinde başarıyla uygulanmaktadır. Norveç okul sisteminde çalışan Dan Olweus[123] sorunu gözden kaçırmamaları, hızlı ama ılımlı bir ceza uygulamaları konusunda öğretmenleri ve yöneticileri eğiterek zorbalık sıklığını yüzde 50 kadar azaltmayı başarmıştı. Bu araştırma, saldırgan eylemlere verilen ceza zamanında ve ılımlı olduğunda, kendi değerlerini henüz oluşturmamış çocukların saldırganlığa karşı olumsuz duygular geliştirmeye daha yatkın olduğunu gösterir.

Saldırgan Modelleri Cezalandırmak Çocuklara sonları kötü olan saldırgan modeller göstererek saldırganlığı azaltmak olası mıdır? Burada teori, çocukların izlediği şiddet cezalandırıldığı sürece kendi saldırganlıklarının da dolaylı olarak cezalandırılacağı, böylece çocukların daha az saldırgan olacağı ve gözlemlediklerini taklit etmeye daha az eğilimli olacağıdır. Ne yazık ki kanıtlar bu yaygın inancı desteklemiyor. Deneysel çalışmalar daha doğru (ve karmaşık) bir manzara sunuyor. Bu deneylerde, çocuklara saldırgan bir biçimde davrandığı için ödüllendirilen ya da cezalandırılan saldırgan bir kişinin filmi izlettirilir. Daha sonra onlara filmde gösterilen koşullara benzer koşullar altında saldırgan davranma ola-

nağı verilir. Sürekli karşılaşılan bulgu, saldırgan davranan kişinin *cezalandırıldığı* filmi seyreden çocukların, saldırgan kişinin *ödüllendirildiği* filmi seyreden çocuklara göre daha az saldırgan davrandığıdır. Ve bu çocuklar ne ödüllendirilen ne de cezalandırılan saldırgan bir film karakterini izleyen çocuklara göre de daha az saldırgandır.[124] Öte yandan ve çok önemli bir şekilde, saldırganlığı nedeniyle cezalandırılan bir modeli izlemek, genel saldırganlık seviyesini hiçbir saldırgan bir modele maruz kalmamış bir çocuk grubununkinin altına çekmemiştir. Sonuç olarak araştırmanın ana bulguları şunlardır: (1) Bir saldırganın ödüllendirildiğini görmek çocuğun saldırgan davranışını artıracaktır, (2) bir saldırganın cezalandırıldığını görmek bir çocuğun saldırgan davranışını ne artıracak ne de azaltacaktır. Bu yol, çocuğu saldırgan modellere hiç maruz bırakmamak kadar etkilidir.

Saldırganlığın Alternatiflerini Ödüllendirmek Araştırılan bir başka olasılık, saldırganca davranan bir çocuğu görmezden gelmek ve çocuğu saldırgan olmayan davranış gösterdiğinde ödüllendirmektir. Bu strateji kısmen küçük çocukların (ve yetişkinlerin de) dikkat çekmenin bir yöntemi olarak saldırgan davranışa başvurduğu kanıtına dayanır. Onlar açısından cezalandırılmak yok sayılmaya yeğdir. Böylece saldırgan davranışı cezalandırmak çelişkili bir biçimde ödül olarak yorumlanabilir: "Kız kardeşimi ne zaman hırpalasam annem dikkatini bana veriyor. İyisi mi bunu tekrar edeyim."

Paul Brown ve Rogers Elliot[125] bu fikri anaokulunda yürütülen bir deneyde test etti. Anaokulu öğretmenlerine çocukların gösterdiği tüm saldırgan eylemleri görmezden gelmeleri, olumlu şeyler yaptıklarında, örneğin arkadaşça oyun oynadıklarında, oyuncaklarını paylaştıklarında ve diğerleriyle iş birliğine gittiklerinde onlarla ilgilenmeleri talimatı verildi. Birkaç hafta sonra, saldırgan davranışlarda dikkat çekici bir azalma olmuştu. Daha ayrıntılı bir deneyde, Joel Davitz[126] engellenmişlik duygusunun mutlaka saldırganlıkla sonuçlanmadığını gösterdi; şayet önceden eğitim yoluyla cazip hale getirilmişse yapıcı davranışlara da yol açabiliyordu. Bu çalışmada çocuklar dörderli gruplar halinde oyun oynadılar. Bu gruplardan bazıları yapıcı davranışları için ödüllendirilirken, diğerleri saldırgan ya da rekabetçi davranışları için ödüllendirildi. Ardından Davitz çocuklarda eğlenceli filmler izleyip hoşça vakit geçirecekleri beklentisi yarattı ve sonrasında engellenmişlik duygusu yaşamalarını sağladı. Bir film izletmeye başlayıp daha sonra yemeleri için şeker

dağıttı. Ardından filmi en ilgi çekici yerinde durdurarak ve şekerleri çocukların elinden alarak deneyin "engellenmişlik" kısmını yarattı. Daha sonra çocukların özgürce oynamasına izin verildi. Öğrendiğiniz gibi, bu beklenen saldırgan davranışın ortaya çıkmasını görmek için bir düzenekti. Yapıcı davranacak biçimde eğitilmiş çocuklar, diğer gruptaki çocuklara göre çok daha yapıcı, çok daha az saldırgan biçimde oyun oynadı.

Bu araştırma cesaretlendirici, fakat toplumumuzdaki çocukların çoğunun çatışmalar ve engellenmişlik yaratan koşullar altında saldırgan çözümlerdense kendiliğinden bir biçimde yapıcı çözümler seçmesini beklemenin safça olduğunu düşündüğümü belirtmeliyim. Amerikan toplumu, çatışma ve engellenmişlik karşısında şiddet içerikli çözümlere değer verildiğine dair bize her tür kanıtı sunmaktadır. İster intikam alan bir aksiyon filmi kahramanı olsun, ister insanları acayip ve eğlenceli hareketlerle havaya uçuran havalı bir gizli ajan olsun, bu film kahramanları üstü kapalı olarak ya da açıkça küçük çocuklara toplumun neye değer verdiğini ve neyi ödüllendirdiğini göstermektedir. Söylemeye dahi gerek yok, sorunlara şiddet içeren çözümler yalnızca filmlerde ve video oyunlarında görülmüyor, bu olaylar akşam haberlerine de hâkim. Dolayısıyla, çocukların yetişkinlerin çatışmaları sıklıkla şiddete başvurarak çözdüğünü öğreniyor olması ve çoğunun alternatif çözümlerin de olası ve uygun olduğunu öğrenemiyor olması hiç de şaşırtıcı gelmemeli. Çocuklarımızın şiddet içermeyen stratejileri seçerek büyümesini istiyorsak, onlara bu teknikleri uygulamaları için özel eğitim vermek ve onları bu stratejileri kullanmaya teşvik etmek iyi bir fikir olabilir. Az sonra göreceğimiz gibi böyle bir eğitimin hem evde hem de okulda verilmesi mümkün.

Saldırgan Olmayan Modeller Sunmak Saldırganlığın karşısındaki önemli engellerden biri saldırganlığın uygunsuz olduğuna dair açıkça verilen bilgidir. Ve en etkili bilgi de sosyal bilgidir, yani aynı koşullarda bulunup intikam yerine anlaşmayı seçen başka insanların varlığıdır. Robert Baron ve Richard Kepner'in[127] bir çalışmasında katılımcılara araştırmacıların işbirlikçisi tarafından hakaret edilmiş, ardından katılımcılar bu kişinin üçüncü bir kişinin elinden elektrik şoklarına maruz kalmasını izlemiştir. Üçüncü kişi yoğun ya da çok hafif elektrik şokları verir. (Kontrol grubundaki katılımcılar ise şok uygulayan bir modeli gözlemlememiştir.) Ardından herkese kendine hakaret eden kişiye elektrik şoku verme fırsatı verilir. Bir başkasının

ona yoğun şoklar verdiğine tanık olanlar, kontrol grubundakilere göre daha yoğun şoklar uygular; bir başkasının ona çok hafif şoklar verdiğini görenlerse, kontrol grubuna göre daha hafif şoklar uygular. Bu paradigma size tanıdık geldi mi? Saldırgan davranışın dışavurumu, başka herhangi bir davranışın dışavurumu gibi bir norma uyma eylemi olarak görülebilir, yani belirsiz bir durumda insanlar neyin uygun olduğunu görmek için diğer insanlara bakmaktadır.

4. bölümde Freedonia'lı bir ileri gelenin yemek masasında hangi koşullarda geğirebileceğinizi tanımlamıştım. Burada da, siz ve arkadaşlarınız engellenmiş ve öfkelendirilmişseniz ve grubunuzdaki diğer herkes sizi kızdıranlara kartopu atıyorsa, bunun sizin de kartopu atma olasılığınızı artıracağını öne sürüyorum; eğer yalnızca kızgın kızgın konuşuyorlarsa, bu sizin de kızgın kızgın konuşma olasılığınızı artıracaktır ve ne yazık ki size eziyet edenlerin kafasına beyzbol sopasını indiriyorlarsa, bu sizin de bir sopa alıp onlarla birlikte vurma olasılığınızı artırır.

Empati Oluşturmak Şu sahneyi gözümüzde canlandıralım: Yoğun ve kalabalık bir kavşakta, ışıklarda bekleyen uzun bir araba kuyruğu var. Işık yeşile dönüyor. En öndeki sürücü 15 saniyeliğine durak sıyor. Ne olur? Tabii ki bir anda kornalar öter; üstelik en öndeki sürücüyü ışığın yandığı yönünde uyarmak için kısa bir kornadan bahsetmiyoruz, arkadan kızgınlıklarını dışa vuran sinirli sürücülerin uzun ve ısrarcı kornaları duyulacaktır. Gerçekten de böyle bir durumda diğer arabalardaki sürücülerin yaklaşık yüzde 90'ının kornaya saldırgan bir tarzda bastığını bir deney ortaya koymuştur. Aynı deneyin bir parçası olarak, *arabalara kırmızı ışık yanarken* birinci ve ikinci arabanın arasından bir yaya karşıdan karşıya geçmiş, ışık yeşil yandığında çoktan kavşağı terk etmişti. Yine de arkadaki arabada bulunan sürücülerin yüzde doksanı ışık değişirken kornaya basmış, ilk arabanın yayanın sağ salim karşıya geçmesini bekliyor olabileceği umurlarında bile olmamıştı. Peki karşıdan karşıya geçen yaya koltuk değnekleriyle yürüdüğünde durum ne oldu? Besbelli, koltuk değnekleriyle yürüyen bir kişi empatik bir yanıt ortaya çıkardı; empati duygusu saldırgan davranma arzusuna ağır bastı ve kornaya basan insan sayısı ciddi biçimde azaldı.[128]

Empati insan yaşamında son derece önemlidir; insanlıktan çıkarmanın panzehiridir. Eğer gördüğümüz gibi insanların çoğu kurbanlarına karşı bir saldırgan eylem işlemeyi gerekçelendirmek için onları insanlıktan çıkarıyorsa, bu durumda insanlar arasında

empati inşa ettiğimizde saldırgan eylemler işlemek daha zorlaşacaktır. Norma ve Seymour Feshbach[129] çocuklar üzerinden saldırganlık ve empati arasındaki negatif korelasyonu göstermiştir: Empati seviyesi arttıkça saldırgan davranma olasılığı azalmaktadır. İlkokullarda empati öğretiminde öncü olan Norma Feshbach[130] çocuklar için 30 saatlik bir empati eğitimi programı tasarlamıştı. Çocuklar "Bir kedi kadar küçük olsaydınız, dünya nasıl görünürdü?" ya da "Hangi doğum günü hediyeleri ailenizin üyelerini çok mutlu ederdi?" gibi sorulara kafa yormak durumundaydı. Yanıtlar hakkında düşünmek, çocukların kendilerini bir başkasının yerine koyma becerisini geliştiriyordu. Çocuklara ayrıca farklı öyküler okundu, onlar da öykülerdeki her bir karakterin bakış açısından öyküleri yeniden anlattılar. Karakterlerin rollerine bürünüyor ve performansları kamerayla kaydedildi. Çocuklar ardından kayıtları izledi, insanların farklı duyguları ifade ettiklerinde nasıl göründüğü ve nasıl sesler çıkardığı hakkında konuştu. Programın sonunda çocuklar yalnız daha empatik olmayı öğrenmekle kalmadı, aynı zamanda benlik saygıları yükseldi, cömertleştiler ve programa katılmayan öğrencilere göre daha az saldırgan davrandılar.

Georgina Hammock ve Deborah Richardson[131] ise başka bir öğrenciye elektrik şokları vermeleri talep edilen üniversite öğrencileri üzerinde yapılan çalışmalarda empatinin benzer faydalarını gösterdiler. Başkalarının duyguları için endişelenmeyi öğrenmiş olanlar, daha az empatik olanlar göre daha hafif şoklar veriyordu. Japon öğrencilerle çalışan Kenichi Obuchi ve meslektaşları[132] da aynı sonucu buldu. Obuchi öğrencilerden bir öğrenme deneyinin parçası olarak başka bir öğrenciye elektrik şokları uygulamalarını istedi. Deneysel koşullardan birinde, şoklara maruz kalmadan önce kurbanlar kendileri hakkında kişisel bir bilgi verdi ve böylece empati oluşumuna kapı açıldı. Kontrol koşulunda ise kurbanlara kendilerini açıklama fırsatı verilmedi. Açıklama yapılan öğrenciler, açıklama yapılmayanlara göre çok daha hafif şoklar uyguladı.

Özgeciliği ve Farkındalığı Öğretme Saldırganlığa karşı kuvvetli bir panzehir de *özgecilik*, yani kendi konfor ve hazzımızı feda etmemiz gerekse bile başkaları için bir şeyler yapmaktır. Özgecilik bize kendimizi iyi hissettirir. Başkalarının acı çektiğini gördüğümüzde hissettiğimiz kötü duyguları hafifletir, ayrıca başkalarına bir şeyler vermenin ruh halimizi kendimize bir şeyler vermekten daha çok iyileştirdiği defalarca ortaya konmuştur. Örneğin, mutluluk ve iyilik

hali bakımından, insanların *nasıl* para harcadığı en az ne kadar para kazandıkları kadar önemlidir. Lara Aknin ve meslektaşları[133] üç ayrı araştırma yöntemi kullanarak bu soruyu araştırdı. Bunlardan biri ülke çapında temsil gücü olan bir anketti; ikincisi insanların beklenmedik, "havadan gelen" bir geliri nasıl harcadıklarıyla ilgili uzun dönem bir saha çalışmasıydı. Her iki çalışmada da başkaları için para harcayanlar, parayı kendileri için harcayanlara göre daha mutluydu. Fakat kuşkusuz bu sonuçlara tam ters yönden de bakılabilir: Özgecilik mutluluğa mı neden oluyor, yoksa mutlu insanlar daha özgeci mi davranıyor? Böylece araştırmacılar katılımcıların kendileri veya başkaları için para harcamaya rastgele atandığı bir deney yaptı. Bu sefer nedensel sıralamayı ortaya çıkardılar: Özgeci davranmak daha büyük bir mutluluk duygusu yaratıyordu.

Sosyal-bilişsel öğrenme teorisini tartışırken gördüğümüz üzere *olaylar hakkında nasıl düşündüğümüz* (canımızı sıkan, engellenmiş hissettiren ya da bizi öfkelendiren bir şeyi nasıl algıladığımız, yorumladığımız ve açıkladığımız) nasıl yanıt vereceğimizi belirlemede kritik bir ara adımdır.

Bu durum, bahsetmek istediğim son saldırganlık panzehirinin, insanlara dikkatlerini şimdiki ana odaklamayı öğreten *bilinçli farkındalık* (*mindfulness*) ve *meditasyon*un nasıl işlediğini açıklamaktadır. Bilinçli farkındalık ve meditasyon uygulamalarıyla kişi algılanan bir kışkırtma veya hakarete verdiği dürtüsel, saldırgan yanıtları azaltır, bu da kişiye düşünme ve nasıl daha sakin ve yapıcı bir yanıt vereceğine karar verme zamanı sağlar. Farkındalığı olan insanlar "Ne yaptığımı bilmeden, 'otomatiğe bağlamış' halde yaşıyorum" gibi beyanları reddeder ve amaç tam da farkında olabilmeyi başarmaktır. Deneylerde, kısa bir farkındalık eğitimi bile "düşüncelerin dağılmasını", yani eldeki işe dikkat verme becerisini engelleyen dağınık düşünceleri azaltmaktadır. Arada sırada gündüz düşleri görmek hoş olsa da alışkanlık haline gelen dağınık düşünceler kötüleyen ruh halinin, artan stresin, daha düşük benlik saygısının ve başkalarının iyiliği için daha az endişelenmenin habercisidir.[134] Yani farkındalığın faydaları fiziksel (daha düşük stres hormonları), duygusal (azalan düşmanlık duyguları) ve davranışsaldır (azalan saldırganlık).[135]

Meditasyonun da benzer faydaları vardır. Meditasyon yapanlar anılara, geçmişten veya gelecekten gelen görüntülere (ki bunlar tipik olarak öfke ya da endişe yaratan anılar ve görüntülerdir) takılmaktansa, şimdiki anda hissedilenlere dikkatlerini vermeyi öğrenir. Bu konuda yapılmış çok sayıda rastgeleleştirilmiş kontrollü deneyden

biri, genç yetişkinler için düzenlenmiş meditasyon programının gençlerin tansiyonlarını düşürdüğünü ve psikolojik stres duygularını azaltarak olaylarla daha yapıcı bir biçimde başa çıkmalarına yardım ettiğini gösterdi.[136] Zihni ve bedeni sakinleştiren meditasyon kişinin kışkırtıldığında saldırgan bir misilleme yapma dürtüsünü azaltır.[137]

İnsan Doğasının Doğası Hakkında Son Sözler

Bu bölümün başında, bilim insanlarının ve filozofların insanların "doğal olarak" saldırgan mı, yoksa "doğal olarak" iyi mi olduğunu tartıştığından bahsetmiştim. Charles Darwin'in parlak keşiflerinin ardından davranışın anlaşılmasında evrimsel yaklaşımların artışıyla, ibre "doğal olarak saldırgan" tarafını göstermeye başladı. Gerekçe (hem bireyler arası hem gruplar arası) saldırganlığın yaşamda kalmak için faydalı ve gerekli oluşuydu, çünkü başkalarına zarar vermek ve onlar üzerinde hâkimiyet kurmak insanların kaynakları ve cinsel partnerleri garantiye almasının etkili bir yoluydu. Zoolog Konrad Lorenz[138] saldırganlığın "yaşamı koruyan içgüdüler örgütlenmesinin asal bir parçası" olduğunu iddia etmişti.

Fakat diğer bilim insanları kuşkucuydu. Antropolog Ashley Montagu[139] evrim teorisinin aşırı basitleştirilmesinin ve yanlış yorumlanmasının ortalama insana çatışmanın yaygın olduğu, çünkü bunun gerekli bir şey, doğanın bir kanunu olduğu gibi hatalı bir fikir aşılayacağını belirtiyordu. Montagu bu görüşü zengin sanayicilerin işçileri sömürmelerini haklı çıkarmak için kullanabilecekleri bir bahane olarak gördü: Sonuçta yaşam bir savaştı ve en güçlü ve en saldırgan olanın yaşamda kalması doğaldı. Montagu tehlikenin bu mantık yürütmenin kendi kendini gerçekleştirme eğiliminde yattığını ve bizi saldırgan ve rekabetçi olmayan davranışın yaşamda kalma değerini yok saymaya veya küçümsemeye yöneltebileceğini savundu.

100 yıldan daha önce Rus bilim insanı ve sosyal reformist Peter Kropotkin[140] (kendisi aristokrat bir aileye doğmuş bir prensti) çoğu yaşam formu için iş birliği ve karşılıklı yardımlaşmanın daha büyük bir yaşamda kalma değeri olduğu sonucuna vardı. Kropotkin grup halinde yaşamak için iş birliği yapmayı öğrenmemiz gerektiğini yazıyordu; birçok sosyal hayvan gibi biz de saldırgan eğilimlerimizin yanında toplum yanlısı eğilimler geliştirmiştik. Kropotkin'in fikirleri büyük ölçüde yok sayıldı, bunun nedeni belki de hem zamanın ruhuna hem de Endüstri Devrimi'nden kazanç sağlayanların ihti-

yaçlarına uygun olmamalarıydı. Fakat Kropotkin haklı çıktı. Termitler, karıncalar ve arılar gibi sosyal böceklerin iş birliği becerileri tüm yönleriyle kayıt altına alınmıştır[141] ve 2. bölümde gördüğümüz gibi günümüzde iş birliğinin saldırganlık kadar biyolojimizin bir parçası olduğunu biliyoruz.

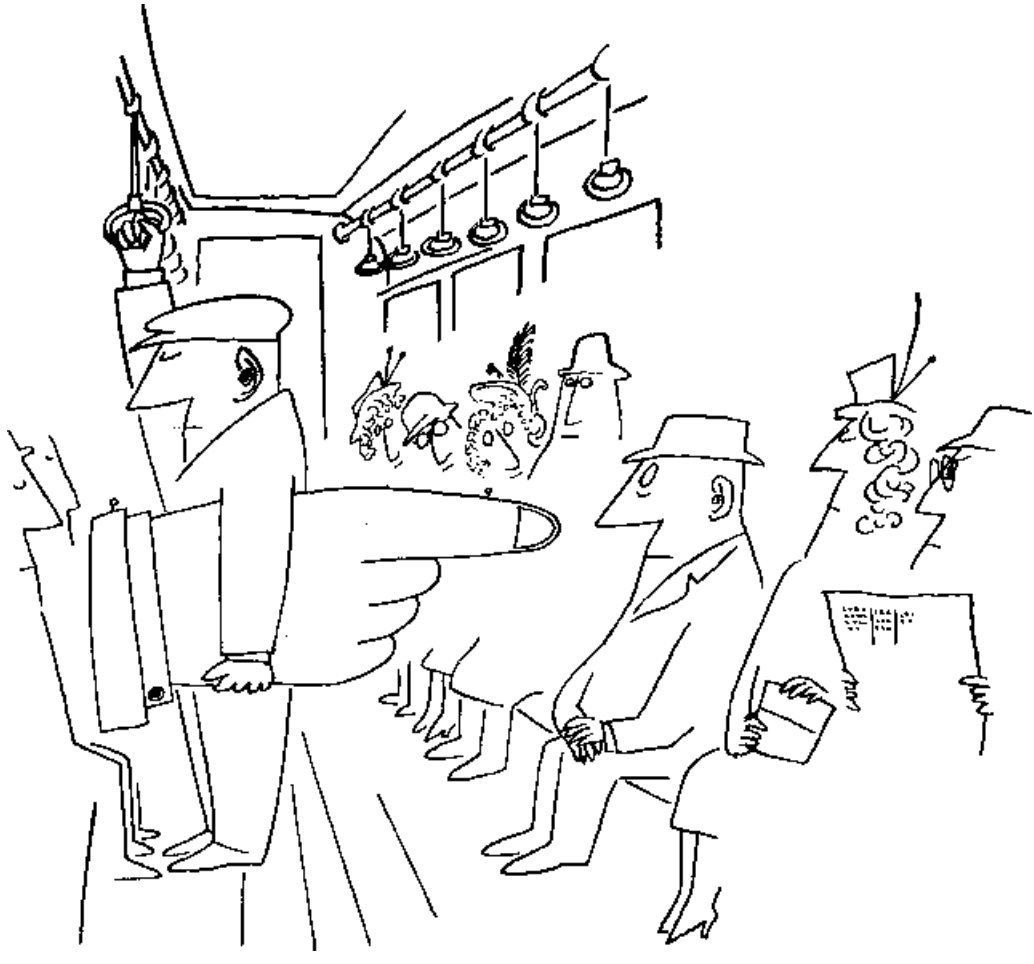
Yine de saldırganlığın evrimsel açıdan adaptif ve faydalı olduğu inancı dilimize ve sorunları çözme yaklaşımlarımıza işlemiş durumda, bu da iş birliğine yönelik alternatifleri görmemizi engelliyor. İnsanları öldürmeye iten mekanizmanın aynısının başka insanları uzayı "fethetmeye", zor bir matematik problemiyle "boğuşmaya", bir mantık savına karşı "taarruza geçmeye", uyuşturucuya veya bir hastalığa karşı "savaş açmaya" ya da evrenin "hâkimi olmaya" ittiği varsayılıyor. Fakat bu mantık yürütme saldırganlığın abartılmış bir tanımına dayanıyor. Başarı ve ilerlemeyi düşmanlık ve saldırganlıkla eşit tutmak meseleyi içinden çıkılmaz hale getiriyor. Başka insanlara zarar vermeden, onları fethetmeye yeltenmeden de bir sorun çözülebilir, bir beceri edinilebilir. Korkunç hastalıklara tedavi bulmak ya da kemikleşmiş sosyal sorunları çözmek için kullanılan "savaş" metaforları sorunu yanlış biçimde tanımlamamıza neden oluyor, dolayısıyla da onu çözebilme becerimizi sınırlıyor.

Bu bizler için kavraması zor bir ayrım, zira biz Amerikalılar başarıyı zaferle, iyi durumda olmayı birini yenmekle eş tutmak üzere eğitiliyoruz. Bir kültür olarak rekabeti önde tutuyoruz; kazananları ödüllendiriyor, kaybedenlere küçümseyerek bakıyoruz. İki yüzyıldır eğitim sistemimiz rekabetçilik üzerine kurulu. İstisnalar olsa da çoğu okul çocuklarımıza öğrenmeyi sevmeyi öğretmiyor; onlara yüksek notlar ve üniversite sınavında iyi bir puan almak için uğraşmayı öğretiyoruz.[142] Spor yazarı Grantland Rice "Olay kazanmanız ya da kaybetmeniz değil, oyunu nasıl oynadığınızdır" yazdığında şüphesiz Amerikan yaşamındaki ana temadan bahsetmiyordu; bir gün her ne pahasına olursa olsun kazanma takıntımızdan belki bir şekilde kurtulup saygınlık, yetkinlik ve alicenaplıkla oynamaya odaklanabileceğimize dair umudunu ifade ediyordu. Çocuklar Ligi'nde takımı kaybedince gözyaşlarına boğulan küçük topçudan futbol stadyumunda "Bir numara biziz!" diye haykıran üniversite öğrencilerine, Vietnam Savaşı sırasında muhakeme yeteneği neredeyse kesinlikle "savaş kaybeden ilk Amerikan Başkanı" olmama takıntısıyla sakatlanmış eski başkan Lyndon Johnson'dan matematik sınavında daha iyi performans gösteren sınıf arkadaşını kıskanan ve ona sinir olan üçüncü sınıf öğrencisine, zafere dair baş döndü-

rücü bir kültürel takıntıya sahibiz. Green Bay Packers'in efsanevi koçu Vince Lombardi "Kazanmak her şey değildir, *yegâne* şeydir" dediğinde bu durumu özetlemişti. Bu felsefe, zaferin kazanmak için kullandığımız her türlü yöntemi mubah kıldığını ima ediyor; konu başlangıçta bir boş zaman etkinliği olarak geliştirilen bir oyun olan futbol olsa bile.

Elbette rekabet ve saldırganlık evrimsel açıdan adaptiftir; ancak *bazı* gruplar için ve *bazı* koşullar altında. Etrafıma baktığımda ve ülkeler, ırklar, kabileler arasındaki nefret ve güvensizliği, anlamsız katliamları, terörizmi, gündelik hale gelmiş toplu katliamları ve dünya nüfusunu defalarca kez yok edecek kadar çok nükleer başlık gördüğümde, bu davranışın bugün hayatta kalmamız için ne gibi bir değeri olduğunu sorgulamamın haklı olduğunu hissediyorum. Antropolog Loren Eiseley[143] atalarımıza hak vermiş, fakat onları taklit etmememiz gerektiğini şöyle belirtmişti: "Şimdi ihtiyacımız olan, bizim için kara ve buza, kaplan ve ayılara karşı zafer kazananlardan daha iyi huylu, daha kibar, daha hoşgörülü insanlardır."

Modern silah teknolojisi insanı çok daha yıkıcı kılmış olsa da iyi olan şu ki, modern toplum bizi şiddet yanlısı eğilimlerimize uyma konusunda atalarımıza göre psikolojik açıdan çok daha dayanıklı hale getirmiş görünüyor. Modernite ailemizin, kabilemizin ve ülkemizin çok daha ötesindeki insanlarla da iş birliği ve ticaret yapmamızı sağladı; onların ürünlerini satın alıyor, yemeklerini yiyor ve edebi eserlerini okuyoruz. Bu sosyal ve kültürel alışverişlerle, yabancıların yaşamlarına bakabildik; bu, onları bizim gibi insanlar olarak anlamamızı sağladı ve böylece onlara zarar vermemizi zorlaştırdı. Belki, Abraham Lincoln'ün "insan doğamızın iyi huylu melekleri" dediği özelliklerimizi çağırıp onların yolundan gitmenin başka yollarını da bulabiliriz.



Saul Steinberg, *İsimsiz çizim*, kâğıt üzerine mürekkep.
Steinberg, *The Art of Living*, 1949.
© The Saul Steinberg Foundation / Artists Rights Society (ARS), New York



Önyargı

Genç bir öğretim üyesiyken Thurgood Marshall'ın bir radyo röportajını dinlemiştim; beni oldukça etkileyen bir öykü anlatmıştı. Marshall, Siyahların Gelişimi İçin Ulusal Birlik'te [National Association for the Advancement of Colored People (NAACP)] avukat olarak çalışırken ciddi bir suçla itham edilen siyah bir adamı savunmak için Güney'deki küçük bir kente gönderilmişti. Vardığında sanığın çoktan öldüğünü öğrenmişti; öfkeli beyaz bir kalabalık adamı linç etmişti. Şok içinde ve perişan bir halde New York'a dönen treni beklemek üzere tren istasyonuna gitti. Beklerken aç olduğunu fark etti ve peronda küçük bir büfe olduğunu gördü. Büfeye doğru ilerlerken, dümdüz gidip bir sandviç mi sipariş etmesi gerektiğini (hukuken bu onun hakkıydı), yoksa büfenin arkasına mı dolanması gerektiğini (o zamanlar Güney'de Afrikalı Amerikalılar için yaygın uygulama buydu) düşünüyordu. Büfeye varmadan önce, ona kuşkuyla bakan beyaz iri kıyım bir adam karşısına dikildi. Marshall onun bir kanun adamı olduğunu düşündü, çünkü otoriter bir havayla yürüyordu ve pantolonunun cebinde ancak bir silahın yapabileceği bir şişkinlik vardı.

"Hey, çocuk," diye bağırdı adam Marshall'a. "Burada ne yapıyorsun?" Marshall, "Treni bekliyorum," diye yanıtladı.

Adam kaşlarını çattı, birkaç adım daha yaklaştı, ona tehditkâr bir ifadeyle baktı ve "Seni duyamadım. Ne dedin çocuk?" dedi.

Marshall ilk yanıtının yeterince dalkavukça gelmediğini anlamıştı.

"Kusura bakmayın efendim," dedi, "treni bekliyorum."

Ardından uzun bir sessizlik oldu, o ara adam Marshall'ı tepeden tırnağa süzdü ve ardından "O trene yetişsen iyi edersin çocuk," dedi, "ve tez elden gitsen iyi olur. Çünkü bu kasabada güneş asla canlı bir zencinin üzerine batmadı."

Marshall daha sonra olayı hatırladığında, sandviçini nasıl alacağını düşünmesinin ne kadar beyhude olduğunu düşünmüştü. Sandviç almaktan vazgeçti ve bir sonraki trene (nereye giderse gitsin) binmeye karar verdi. Ayrıca açlığından eser kalmamıştı.[1]

Thurgood Marshall NAACP'nin baş avukatı oldu, 1954 yılında *Brown* ve *Milli Eğitim Bakanlığı* arasındaki davayı ABD Yüksek Mahkemesi önünde savundu. Oradaki zaferi, devlet okullarındaki ırk ayrımına hukuki bir son verdi. Marshall daha sonra Yüksek Mahkeme'ye atandı ve 1991 yılında emekli olana kadar saygınlıkla hizmet verdi. Cebinde şişkinlik olan adam ne oldu, bilmiyorum.

Önyargı Nedir?

Önyargı insanlık deneyiminin en yaygın ve en sorunlu demirbaşlarından biridir, ama çok iyi anlaşılamamıştır. Birçok beyaz, Marshall'ınki gibi öykülerin artık geride kalmış bir dönemi temsil ettiğini, modern toplumun "ırk-sonrası" bir döneme evrildiğini, artık renk körü ve eşitlikçi olduğunu düşünür. Sonuçta ABD siyah bir başkan seçmiştir; Oprah, Beyoncé ve LeBron o kadar başarılıdır ki onları ilk adlarıyla tanırız; üstelik artık "zenci" (nigger) sözcüğünü kullanmak yasak gibi bir şeydir. Bu nedenle, birçok kişi anketlerde artık korunmasız azınlıkları önyargı ve ayrımcılıktan korumak için politika üretmekle uğraşmamamız gerektiğini söyler. Aslında biraz *fazla* hassas, fazla "politik doğrucu" olmuşuzdur.[2] 2013 yılında bu mesele yalnızca bir akademik tartışma olmanın ötesine geçmişti. O yıl Yüksek Mahkeme, 1964 tarihli oy hakkı yasasında yer alan ve eyaletlerin Afrikalı Amerikalıların oy vermesini engellemesini kanundışı ilan eden hükümleri kaldırmıştı ve kararın temelini "ayrımcılık artık bitti" savı oluşturuyordu.[3]

Kuşkusuz kutlamamız gereken birçok ilerleme var: Siyah insanların ve kadınların hizmetçi rollerine mahkûm edildiği, ırklar arası evliliklerin kanunen yasaklandığı, gay ve lezbiyenlerin "sapık" veya akli dengesi bozuk olarak görüldüğü, hatta bazı eyaletlerde hapis

cezasına çarptırılabildiği, Güney eyaletlerinde siyahları sindirmek için hâlâ linçin olduğu Thurgood Marshall'ın gençlik zamanında, Barack Obama'nın başkan seçilmesi hayal bile edilemezdi. 1960'larda yapılan araştırmalar, beyazların Afrikalı Amerikalılardan uzak durmak istediğini ortaya çıkarıyordu; katılımcıların neredeyse yüzde 80'i mahalleye bir siyah taşınırsa o mahalleyi terk edeceklerini söylemişti. Günümüzde beyazların yüzde 84'ü ırklar arası evliliklerde bir sorun görmüyor ve ırklar arası çiftlerin sayısı sürekli olarak artıyor.[4]

Bu ilerlemelere rağmen hiçbir sosyal psikolog insanların ırk-sonrası döneme geçtiğine ve önyargılarını bir palto gibi çıkarıp attığına inanmaz. Göreceğimiz gibi önyargı insanlığın temel taşlarındandır. Oldukça gerçek bir anlamda önyargıyla inşa edilmişiz. Önyargı tüm kültürlerde var olduğundan, avcı toplayıcı atalarımızın yabancılardan kuşkulanarak yaşamda kalmasına destek olduğu sonucuna varmak mantıklı olur. Tehlikeli bir dünyada yabancılara potansiyel saldırgan olarak bakmak, onlara potansiyel dostlar gibi davranmaktan daha iyi bir yaşamda kalma yöntemidir. Sosyal normlar değiştikçe önyargılı tutum ve davranışlarımızın birçoğu değişmiş de olsa, gruplar arası ilişkiler genel olarak ilerlemiş ve ayrımcılığa karşı yasalar hâkim hale gelmiş de olsa önyargıya 1960'larda (hatta 1860'larda ya da 1360'larda) olduğumuzdan daha az eğilimli değiliz.

Obama'nın seçilmesinden sonra nefret gruplarının sayısı üç katına çıktı, bunlar büyüyen Afrikalı Amerikalı siyasi gücüne karşı bir karşı tepkiydi. Online ortamlarda kendini beyaz milliyetçiler olarak tanımlayan yüz binlerce kişi Müslümanlar, eşcinseller, siyahlar, Meksikalılar, Yahudiler ve liberallere karşı horgörülerini gururla ifade etti.[5] Burada ve yabancı ülkelerde İslam Devleti'ne bağlılık yemini eden teröristler binlerce masum kurbanı öldürdüler; bunun sonucunda tüm Müslümanlara karşı yaygın bir korku ve kuşkuya neden oldular.[6] 2015 yılında 21 yaşındaki ırkçı bir beyaz, Güney Carolina'da bir dua toplantısında dokuz Afrikalı Amerikalıyı silahla öldürmeden önce kendisinin Amerika Konfedere Devletleri bayrağıyla çektirdiği fotoğraflarının yanında bir nefret manifestosu yayımladı. Başkan Obama bu katliamdan sonra bir röportajda "Mesele 'zenci' demenin kibar sayılmamasıyla ilgili değil. Bu, ırkçılığın hâlâ var olup olmadığına dair bir ölçüt değil. Mesela açıktan açığa yapılan ayrımcılıklar da değil. Toplumlar 200-300 yıl önce olan her şeyi bir gecede tamamen silip atamaz," demişti.[7]

Yakın dönem Amerikan tarihi ırkçılık, cinsiyetçilik ve diğer *-çilik*'lerin kaybolup gitmediğinin güçlü bir hatırlatıcısıdır. Ve

önyargılarımız oldukça, onları sömürmek isteyen siyasetçiler de olacaktır ve onlar oluşturdukları örnekle, başkalarının da nefretlerinin haklı olduğunu hissetmesini sağlarlar. Donald Trump'ın seçim kampanyası ve başkanlığı, kadınlara, Müslümanlara, Hispaniklere ve engelli bireylere apaçık söylenen nefret dolu sözlerle damgalanmıştı. Trump sözlerini şöyle açıkladı: "Tam bir politik doğruculuğa cidden vaktim yok. Ve dürüstçe söyleyeceğim, bu ülkenin de vakti yok."[8] Ülke besbelli onu dinliyordu. Seçimi izleyen aylarda haberlere taşınan Amerikan önyargılarının bir seçkisi işte aşağıda:

- 2017'nin Şubat ayında, UCLA'da hukuk okuyan Dyne Suh adlı bir öğrenci arkadaşlarıyla özlemini çektikleri tatili geçirmek üzere Airbnb'den bir ev kiraladı. Eve sert bir kar fırtınasında giden öğrenci, son dakikada ev sahibinden rezervasyonun iptaline dair bir mesaj aldı. Suh şikayetçi olduğunda ve kira kontratının ekran görüntülerini paylaştığında, ev sahibi şöyle yanıt verdi "Dünyada kalan son insan olsan sana ev kiralamam. Tek bir sözcük her şeyi açıklıyor: Asyalı." Suh bu ayrımcılığı Airbnb'ye şikâyet edeceğini söylediğinde, aldığı yanıt şu oldu: "Git şikâyet et... Trump'ı bu yüzden seçtik."[9]
- Bağnazlığın ve Afrikalı Amerikalılara yöneltilen nefretin sembolü olan darağacı ipi 2017 yılında yeniden yaygınlaştı. Köleliğin kaldırılmasından sonra darağaçları binlerce siyahın asılarak linç edilmesinde kullanılmıştı ve bu uygulama 1960'ların sonuna kadar sürdü. Darağacı iplerinin yeniden ortaya çıkması Afrikalı Amerikalılara korkutucu bir mesaj veriyordu: *Sizden nefret ediyoruz ve ölmenizi istiyoruz.* Seçimden sonra çok sayıda kamusal alanda sallanan ipler bulundu, bu yerlere National Mall'daki bir müze, Afrikalı Amerikalı Tarihi Ulusal Müzesi'nin bir galerisi, bir ilkokul, bir ortaokul, siyahların kaldığı bir yurdun dışı ve ilk defa bir siyah kadın, Öğrenci Yönetimi Birliği'nin başkanlığına geçmeden bir gün önce, bir üniversite kampüsü dahildi.[10]
- Oregon eyaletinin Portland kentinde 2017 yılının Mayıs ayında, Müslümanların kutsal ayı olan Ramazan'ın ilk gününde, Jeremy Joseph Christian bir yolcu treninde beraber oturan biri çarşaflı iki kadın gördü ve onlara öfkeyle Müslümanlık karşıtı hakaretler bağırmaya başladı. İki adam müdahale edip onu sakinleştirmeye çalışınca onları bıçaklayarak öldürdü, bir üçüncü kişiyi yaraladı ve trenden atladı.[11]

- 2017 yılının Temmuz ayında başkan çıktı ve orduda hizmet eden 16000 transseksüel erkek ve kadına uzun süre önce konmuş yasağı kaldıran 2016 tarihli Pentagon kararını iptal ettiğini, transseksüel bireylerin orduda görev yapmasının yasaklandığını duyurdu.
- 2017 Ağustosu'nda Virginia eyaletinin Charlottesville kentinde Neonaziler, Ku Klux Klan, alternatif sağcı (alt-right) ve diğer beyaz üstünlüğünü savunan ırkçı topluluklar bir miting düzenledi. Konfederasyon sembolleri ve gamalı haçlar taşıyan bayraklar sallayan "sağı birleştirelim" yürüyüşçüleri nefret ettikleri tüm ırksal ve etnik gruplardan "ülkeyi geri alacaklarına" yemin etti. Bir Neonazi arabasını karşı göstericilerin oluşturduğu bir kalabalığa sürerek bir kadını öldürdü ve 19 kişiyi yaraladı.

Saldırganlık gibi önyargı da insan doğasına özgüdür; sosyal koşullardaki değişimlerle artar ve azalır, zamanın döngüsüne uyar. Önyargının açıkça ifade edilmesi kültürel normlarla ve ayrımcılığa karşı yasalarca caydırılabilir ya da diğer insanların bağnazlığıyla teşvik edilebilir, ama asla tamamen kaybolmaz. Önyargının doğasını ne kadar iyi anlarsak, kendi önyargı eğilimlerimizi en aza indirme olanağımız o kadar fazladır. Önyargı nedir? Nasıl oluşur? İnsanlar üzerindeki etkisi nelerdir? Önyargıyı azaltmak için neler yapabiliriz? Sosyal psikoloji bu sorulara bazı faydalı yanıtlar üretmiştir.

Önce bir tanımla başlayayım. Sosyal psikologlar **önyargı**yı değişik biçimlerde tanımlamıştır; ben önyargıyı açık bir biçimde ayırt edilebilir olan bir grubun tüm üyelerine karşı, yalnızca bu grubun üyesi olmalarına dayanan olumsuz bir tutum olarak tanımlayacağım. Önyargı karmaşıktır; tüm diğer tutumlar gibi kısmen *bilişsel*, kısmen *duygusal* ve kısmen de *davranışsal*dır. Yani, bir kişinin gay insanlara önyargılı olduğunu söylediğimizde, aslında onun gay'ler hakkında peşin hükümlere sahip olduğunu, onlar hakkında kötü şeyler hissettiğini ve onlara yanlılıkla ya da nefretle davranma eğiliminde olduğunu söylemek isteriz. Tüm tutumlar gibi önyargı davranışlarımızı etkiler ve davranışlarımızdan etkilenir.

Önyargının Bilişsel Bileşeni: Stereotipler

Bazı önyargılar büyük ölçüde bilişseldir ve yanlış bilgilenmeye dayanırlar; bu önyargılar genelde görece kolay değiştirilir. Diyelim ki İzlanda'yı ziyaret etmeye karşı önyargılısınız, çünkü orası kar buz içinde. Fakat size İzlanda'nın aslında yeşil tepelerle kaplı güzel bir

ada olduğunu, adını adaya gelen Norveçli kaşiflerin kimsenin arkalarından gelmemesi için koyduğunu söylesem önyargınız muhtemelen buharlaşır. Ne yazık ki çoğu önyargı bu kadar kolay değişmez.

Fiziksel dünyayı zihnimizde sınıflara ayırdığımız gibi insanları da önemli özelliklerine göre gruplandırırız. Nesneleri ya da insanları ana özelliklerine göre gruplandırmak sınıflandırma (kategorizasyon) olarak adlandırılır ve bu bilişin ana sürecidir. Bebekler neredeyse doğar doğmaz sınıflar oluşturmaya başlar.[12] Yeni doğanlar bir ırka ya da diğerine ait yüzlere karşı herhangi bir tercih belirtmez, fakat "tek ırklı" bir ortamda yaşarlarsa üç aylık olduklarında kendi ırklarına ait yüzleri tercih etmeye başlayacaklardır.[13] Bununla birlikte, sürekli iki ya da fazla farklı ırktan yüzlerle karşılaşırlarsa bir tercih geliştirmezler. Yani, insanları ırklarına göre sınıflandırmayız; bunun yerine, genellikle bize benzeyen insanları çekici bulma ve farklı olan insanlara kuşkuyla bakma eğilimimiz vardır. Sosyal hayvanlar için temel sınıflandırma "biz ve onlar"dır. Erken yaşta, görsel olarak kolayca belirleyebildiğimiz kategoriler olan cinsiyete, yaşa ve ırka göre sınıflandırabiliriz. Daha sonra etnisiteyi, cinsel yönelimi, dini, siyasi ideolojiyi ve daha az görsel olsa da anlamlı olan sınıflandırmaları kimin *bizden*, kimin *onlardan* olduğuna karar vermek için kullanmayı *öğreniriz*. Sınıflandırma kendiliğinden önyargı oluşturmaz, ama önyargının ilk adımı olabilir.

Dünyayı sınıflara bölünce, çoğu zaman bu sınıflara grubun özünü yansıtan etiketler yapıştırırız; bunlara stereotip denir. **Stereotip** grup üyeleri arasındaki gerçek çeşitlilikten bağımsız olarak, belli bir niteliğin tüm grubun özelliği olduğu inancıdır. Bu terimi ilk defa kullanan seçkin gazeteci Walter Lippmann, gerçeklik ("dış dünya") ve "kafamızın içindeki küçük resimler" arasındaki farkı tanımlamıştı.[14] Stereotipleştirmek bu küçük resimlerin beklentiler oluşturarak, insanlar ve davranışları hakkında oluşturduğumuz anlatıları biçimlendirerek düşüncelerimize hâkim olmasına izin vermektir. Liseli ponpon kız, bilgisayar uzmanı, siyah müzisyen ya da terörist terimlerinin aklınızda uyandırdığı imgeleri düşünün; ne kadar kolay, değil mi? Hepimiz aklımızda çeşitli insan tiplerinin imgeleriyle dolaşırız. Belli bir kültür içinde bu imgeler sosyal etkileşim ve medya yoluyla paylaşılır. Bu nedenle sizin bilgisayar uzmanı imgeniz benimkinden farklıysa şaşarım: Muhtemelen erkek, muhtemelen inek, muhtemelen içine kapanık. Hayal ettiğiniz bilgisayar uzmanı Latin bir kızsa ya da siyah müzisyen deyince aklınıza senfoni orkest-

rası yöneten biri geliyorsa ya da teröristin Güney Carolina'lı beyaz bir ergen olduğunu öğrenirsem şaşarım.

Aslında erkek amigoların, bilgisayar programcısı Latin kızların, siyah klasik müzik icracılarının, beyaz ve yerli teröristlerin olduğunu pekâlâ biliyoruz. Bununla birlikte genelde onları düşünmeyiz, çünkü diğer insanları normatif ya da tipik olarak kabul ettiğimiz şeylere göre hızlıca sınıflandıran bilişsel cimrilerizdir. Dünya herkes ve her şey hakkında farklılaştırılmış tutumlar geliştiremeyeceğimiz kadar karmaşıktır, bu nedenle *kendi* grubumuz ve o gruba ait kişilerin tüm çeşitlilikleri hakkında incelikli, isabetli anlatımlar geliştirirken, diğer gruplar hakkında basit, üstünkörü fikirlere güveniriz. Dikkatle kontrol edilen deneyler stereotiplerin bu enerji tasarrufu işlevini doğrular. Bu deneylerden birinde Galen Bodenhausen[15] en iyi sabah saatlerinde düşünebilen bir grup "sabah insanından" bir sınavdaki olası bir kopya çekme vakasını değerlendirmelerini istedi. Katılımcılar kopyacı sporcu olarak tanıtıldığında, onun suçlu olduğunu söylemeye daha eğilimliydi; bu durum özellikle geceleyin, zihinleri artık çok açık değilken test edildiklerinde geçerliydi. Gece insanlarıysa tam ters etkiyi gösterdi; "sporcular kötü öğrencilerdir" stereotipine sabahları daha çok başvurdu.

Genel kabulün tersine stereotipler sıklıkla isabetlidir ve bu halleriyle karmaşıklıklarla başa çıkmanın evrimsel açıdan adaptif, pratik bir yolu olabilirler.[16] Lee Jussim ve meslektaşlarının göstermiş olduğu gibi[17] bizi hep yanlış yola sürükledikleri genel kanısına rağmen, stereotiplerin doğruluğu ve kesinliği sosyal psikolojinin en güçlü ve güvenilir bulguları arasında. Bu da mantıklı; çünkü stereotipleştirme bizi sürekli hataya yönlendirseydi, bilişsel işlevin ana özelliği olarak nasıl günümüze dek gelebilirdi? Birçok stereotip gerçeği yeterli derecede etkili ve adaptif bir biçimde kavrar ve bizi beladan uzak tutar. Örneğin dünyada şiddetin çok büyük bir bölümü genç erkekler tarafından uygulanıyor. Yani gece geç saatte karanlık bir sokakta tek başınıza yürüyorsanız ve arkanızda ayak sesleri duyarsanız, ayak seslerinin genç bir erkeğe ait olması durumunda, ayak seslerinin yaşlı bir erkeğe ya da bir kadına ait olduğu durumlara nazaran daha fazla korkmak tamamen mantıklıdır. Benzer biçimde, bazı gruplar okulda diğerlerine göre daha başarılı olma eğilimindedir; hangi grupların ortalamada daha başarılı olacağını öngörmek için etnik stereotipleri kullanırsak genellikle doğru bir öngörüde bulunmuş oluruz.

Bununla birlikte, böyle öngörüler isabetli olsa da fena halde eksik olabilir, çünkü gözlemlenen farklılıkların altında yatan *nedenler* hakkında hiçbir fikir vermez. Etnik stereotipleriniz, üniversite giriş sınavının matematik bölümünde Asyalı öğrencilerin Latin öğrencilerden daha başarılı olduğunu tahmin etmenizi sağlıyorsa, muhtemelen haklı çıkarsınız. Bir grup olarak Asyalı öğrenciler matematik testlerinde Latin öğrencilerden (ve siyahlarla beyazlardan da) daha yüksek puan alma eğilimindedir. Fakat stereotipiniz sizi bu puanların zekâ ya da matematik yeteneği bakımından değişmez, genetik farklılıkları yansıttığına inanmaya yönlendiriyorsa, hata yapmış olursunuz.[18]

Üstelik, stereotipleri grubun tek bir üyesine uygulayacak olursak yanlış yola sapmış oluruz ve stereotip olumlu olsa bile bu uygulama haksız ve zararlı olabilir. Asyalı Amerikalılar çoğunlukla bir "model azınlık" olarak görülür, bu insanlar çalışkan, hırslı, akıllı ve matematikte mükemmeldir. Fakat Asyalı bir öğrenci matematikten hoşlanmıyorsa ya da dersi geçmek için yardıma ihtiyaç duyuyorsa bu durumda ne olur?[19] Joshua'nın öğrencilerinden biri, Çinli ve matematikten nefret eden bir erkek olarak, başkalarının onun "doğal olarak" matematikte başarılı olmasını beklemesi sonucunda çok sefer utanç, mahcubiyet ve "iyiden iyiye aptal gibi" hissettiğini itiraf etmişti. Öğretmenler sıklıkla onun sıkıldığını ya da tembellik ettiğini düşünüyor; sınıf arkadaşları matematik ya da fen sınavları sırasında kopya çekmek için yanına oturmaya çalışıyordu, tabii sonunda hayal kırıklığına uğruyorlardı. Bir başka Çinli öğrenci ise "İnsanlar bana sanki okulda hiçbir zorluk çekmiyormuşum, sanki duyguları ve sorunları olmayan bir robotmuşum gibi bakıyor. Sanki acı hissetmiyormuşum gibi. İnanılmaz yalnız hissediyorum," diyordu. Yani genelde iyi niyetli ya da övücü stereotipler de bazen yanlış yönlendirici olabilir, çünkü hiçbir stereotip her bir grup üyesinin karakteristik özelliği değildir.

Deneyler belli bir birey hakkında açık ve özel bilgiye sahip olduğumuzda, bu bireyi tanımak için rehber olarak kullandığımız stereotipleri hemen terk ettiğimizi gösteriyor.[20] Bir defa Çinli arkadaşımızın matematikten nefret ettiğini ve matematiği başaramadığını öğrendik mi, artık onu düşünürken "matematikte çok başarılı" stereotipine ihtiyacımız olmuyor. Sonuçta insanlar diğer insanları anlamak ister ve bir bireye özgü bilgi, bir "kategoriyle" etkileşimimizi yönlendirmekte bir stereotipe göre genelde daha değerlidir. Bir kişi hakkında pek az şey bildiğimiz durumlarda, bu kişinin grubuyla

ilgili bir stereotip kişinin karakteri ve davranışıyla ilgili yargı ve değerlendirmelerimizi etkileyebilir; bu stereotip söz konusu kişi açısından yanlış olduğu ölçüde her iki taraf için de yanlış anlaşılmalar ve sorunlar doğuracaktır.

Bu nedenden dolayı stereotiplerin genel doğruluğuna ve işe yararlığına rağmen sosyal psikologlar stereotipleştirmenin karanlık yönüne, yani stereotiplerin gerçeği çarpıttığı, ayrımcılığı haklı çıkardığı, çatışma yarattığı, bir etnik grubun diğerini "tembel" ya da "kavgacı" gördüğü durumlar gibi önyargıları pekiştirdiği vakalara daha fazla dikkat vermiştir. Ayrıca, tüm "İngilizleri", "Asyalıları", "Hispanikleri" ya da "siyahları" aynı kefeye koyarak yanlışlıkla bir dizi başka hata yaparız. Her biri kendine özgü kültüre, kimliğe, gurur duydukları şeylere sahip olan 20 tane İspanyolca konuşan ülke vardır. Fakat Amerika'da İspanya, Porto Riko, Peru, Küba ya da Dominik Cumhuriyeti'nden gelen insanların tümünün Meksikalı olduğu varsayılır. Bu nedenle, diğerlerinin gözünde iyi niyetli ve hatta olumlu görünen stereotipler bireyselliğimizi, kültürümüzü ve insanlığımızı bizden çalabilir.

Laboratuvar deneyleri stereotipleştirmenin ne kadar yerleşik olabileceğini gösteriyor. Bir deneyde Jeff Stone ve meslektaşları[21] üniversite öğrencilerinin 20 dakikalık bir üniversite basketbol maçını dinlemesini sağladı. Öğrencilerden "Mark Flick" adı verilen bir oyuncuya odaklanmaları istendi ve bu arada oyuncu hakkında, fotoğrafı da dahil olmak üzere bilgiler içeren bir dosyaya bakmalarına izin verildi. Katılımcıların yarısı Afrikalı Amerikalı bir erkeğin fotoğrafını gördü; diğerleri ise beyaz bir erkeğin fotoğrafını gördü. Maçı dinledikten sonra öğrenciler Flick'in performansını değerlendirdi. Değerlendirmeleri hâkim stereotipleri yansıtıyordu: Flick'in Afrikalı Amerikalı olduğuna inanan öğrenciler onu doğal bir spor becerisine sahip olarak değerlendirdi ve oyuncunun maç performansını onun beyaz olduğunu düşünen öğrencilere göre daha yüksek puanladı. Onun beyaz olduğunu düşünenler ise daha saldırgan oynadığı ve daha ileri bir basketbol zekâsına sahip olduğu şeklinde değerlendirme yaptı.

Dayandığımız stereotip kendi grubumuzla ilgili olsa da bizi etkiler. Birt Duncan[22] insanlara tartışan bir siyah ve bir beyaz adamın filmini izlettirdi. Filmde bir yerde, adamlardan biri diğerini itiyordu. Duncan kimin kimi ittiğine bağlı olarak insanların iteklemeyi farklı yorumladığını gördü. Siyah adam beyaz adamı ittiğinde, bunu daha ziyade saldırganlık olarak görüyorlardı; beyaz adam siyah

adamı ittiğinde ise bu iteklemeyi daha ziyade şakacı bir davranış olarak yorumladılar. Bu önyargı, yani aynı el hareketini bir siyah erkek yaptığında daha saldırgan olarak görmek, filmi yorumlayan insanların kendileri siyah olsa bile ortaya çıktı.

Stereotipler, Cinsiyetçilik ve Cinsiyet Herkes kadınlar ve erkekler hakkında bazı stereotiplere sahiptir, bunların bazıları olumlu, bazıları da olumsuzdur. Kadınların daha empatik ve konuşkan olduğu varsayılır, erkeklerin de daha yetkin ve daha saldırgan.[23] Fakat tüm stereotipler gibi cinsiyet stereotipleri de iki grup arasındaki farkları abartır ve her bir grubun içinde bulunan kişilik özelliklerindeki ve becerilerdeki farklılıkları görmezden gelir.[24] Kadınlar gerçekten erkeklerden daha mı "empatik"? Hangi kadınlar? Kime karşı empatik? Kadınlar düşman olarak algıladıklarına karşı erkeklerden daha empatik hissetmez ve erkekler yaralı bir çocuğa karşı kadınlar kadar empati hissedebilir. Kadınların ve erkeklerin gerçekleşen davranışları bir dizi koşul altında sistematik biçimde gözlemlendiğinde, iki cinsin başkaları için empati hissetme ve ifade etme becerisi birbirinden farklı değildir.[25] Ya da kadınların erkeklerden "daha konuşkan" olduğuna dair popüler psikoloji stereotipini düşünelim. James Pennebaker ve meslektaşları kadınlardan ve erkeklerden oluşan iki ayrı örnekleme ses kayıt cihazları yerleştirdi ve onların gündelik yaşamları sırasında yaptığı konuşmaları kaydetti. Her iki cinsiyet de günde ortalama 16.000 sözcük kullanıyordu. Tabii ki bazı kişiler diğerlerinden çok konuşuyordu ama genel bir cinsiyet farkı yoktu; "kadınlar daha çok konuşur" stereotipi yanlıştı.[26]

Kadınlar hakkındaki olumlu stereotipler bile alçaltıcı olabilir ve olumsuz sonuçlar doğurabilir. 19 ülkeden 15.000 erkek ve kadını içeren bir araştırmada Peter Glick ve Susan Fiske[27] tüm dünyada cinsiyetçiliğin iki temel biçiminin olduğunu ortaya koymuş, bunları **düşmanca cinsiyetçilik** ve **korumacı cinsiyetçilik** olarak adlandırmıştır. Düşmanca cinsiyetçilerin kadınlar hakkında olumsuz stereotipleri vardır: Kadınlar erkeklerden aşağıdır çünkü doğaları gereği zekâları daha geridir, daha beceriksizdir, daha korkaktır, matematik ve fende daha başarısızdır, vesaire. Korumacı cinsiyetçilerse kadınlar hakkında olumlu stereotiplere sahiptir: Kadınlar erkeklerden daha iyi kalplidir, daha empatiktir, daha anaçtır. Fakat her iki cinsiyetçilik türü de kadınların daha güçsüz cinsiyet olduğunu varsayar: Korumacı cinsiyetçiler kadınları idealize eder, onlara romantik bir gözle bakar, onları aşçı ve anne olarak yüceltir ve korumak ister.

Romantik mi? Belki evet, ama aynı zamanda tepeden bakan bir tavır. Glick ve Fiske her iki cinsiyetçilik türünün de kadınları geleneksel, stereotipleşmiş rollerle sınırlayarak (sonuçta onlar "korunmaya" muhtaçtırlar) ve iş ve siyaset alanında erkek hakimiyetini haklı çıkararak, kadınlara karşı ayrımcılığı meşrulaştırabileceğini ortaya koymuştu.[28]

Kadınlarla ilgili stereotiplerin şaşırtıcı, hatta tehlikeli sonuçları olabilir. 1950 ila 2012 yılları arasında kadın adları verilen kasırgalarda, erkek adları taşıyan kasırgalara göre yaklaşık iki misli daha fazla insan öldü. Bu neden olabilir? Kiju Jung ve çalışma arkadaşlarına göre[29] insanlar kadın adı taşıyan kasırgalardan erkek adı taşıyan kasırgalara göre daha az korkmakta ve gereğinden az güvenlik önlemi almaktaydı. Bu varsayım ilginçti, fakat çalışmanın sonuçları iki ana nedenden dolayı hatalıydı: (1) Çalışma kasırgalara yalnızca kadın adlarının verildiği bir zaman dilimini (1950-1978) içeriyordu ve (2) kasırga ölümlerindeki cinsiyet farkı yalnızca çok az sayıdaki ölümcül fırtınaya dayanıyordu. Gerçek dünyadan veriler kışkırtıcıydı, ama doğru ve kesin sonuçlar vermiyordu; artık bildiğiniz gibi işte bu yüzden deneyler yapıyoruz. Teorilerini deneysel açıdan test etmek için araştırmacılar katılımcıların 10 kasırganın şiddetini tahmin etmesini istedi, bu kasırgaların yarısı kadın adları, yarısı da erkek adları taşıyordu. Katılımcılar erkek kasırgaların dişi kasırgalara göre daha şiddetli olduğunu düşündü. Alexander Kasırgası'nın Alexandra Kasırgası'ndan daha tehditkâr olduğunu düşündüler ve gelmekte olan kasırganın ismi Christina değil de Christopher ise evlerini tahliye edip kaçma olasılıklarının daha yüksek olacağını söylediler.

Önyargının Duygusal Bileşeni: İçgüdüsel Duygu ve Nefretler

Klasik kitabı *The Nature of Prejudice*'de Gordon Allport önyargıyla ilgili temel bir sorunu tanımlamak için aşağıdaki konuşmayı vermişti:

Bay X. Yahudilerin sorunu yalnızca kendi gruplarına faydalarının dokunması.

Bay Y. Fakat Community Chest'in kayıtları toplumsal bağış kampanyalarına Yahudi olmayanlara göre daha fazla bağış yaptıklarını gösteriyor.

Bay X. Bu, parayla kendilerini iyi göstermeye çalıştıklarını ve Hıristiyanların işine karıştıklarını gösteriyor. Paradan başka bir şey düşünmüyorlar; işte bu yüzden o kadar çok Yahudi banker var.

Bay Y: Ama yakın tarihli bir çalışma bankacılık sektöründe Yahudilerin yüzdesinin Yahudi olmayanlara göre çok daha küçük olduğunu gösteriyor.

Bay X. Doğru; düzgün işler yapmıyorlar; ya film işindeler ya da gece kulübü işletiyorlar.[30]

Aslında önyargılı Bay X'in söylediği şudur: "Gerçeklerle kafamı karıştırma; ben kararımı verdim." Bay Y tarafından sunulan verileri tartışmaya yeltenmiyor bile. Ya gerçekleri Yahudi nefretine destek olacak biçimde çarpıtıyor ya da onları tamamen yok sayarak yeni bir saldırı hattına ilerliyor. Derinden önyargılı bir kişi kafasındaki kıymetli stereotiplerinden sapan herhangi bir bilgiye karşı bağışıklık sahibidir. Meşhur hukukçu Oliver Wendell Holmes Jr. bir zamanlar bir bağnazın kafasını gözbebeğine benzetmişti: "Onu ne kadar aydınlığa maruz bırakırsanız, o kadar küçülür."[31]

Bu neden böyle? Önyargının ikinci bileşeni duygusaldır, rasyonel savlara direnen içgüdüsel duygulara dayanır. Allport'un belirttiği gibi "Entelektüel açıdan bozguna uğratılan önyargı, duygusal açıdan yerini korur." Bu insanları önyargılarından vazgeçirmek için onlarla konuşmaya çalışmanın genelde anlamsız olmasının ardındaki nedendir; böyle inançlar pek seyrek mantığa dayanır, bu nedenle de pek seyrek mantığa yenilir. Önyargının duygusal kökenleri çoğu zaman birbiriyle çatışan stereotip ve atıfların ortaya çıkmasına neden olur. Örneğin, Nazi Almanyası'nda ve Arjantin'de Yahudiler komünist olduğu için zulme uğrarken, komünist Sovyetler Birliği'nde açgözlü, komünizm karşıtı kapitalistler olarak görülüyorlardı. Onlara zulmedenler onlardan hem çok seküler hem de çok dindar, hem zayıf ve faydasız *hem de* (her nasılsa) dünyaya hâkim olacak kadar güçlü oldukları için nefret ediyordu.[32] Dümeni önyargının içgüdüsel duyguları ele almıştı; mantıklı nedenler daha sonra, bu duyguları mantığa uydurmak için geliyordu. Bir başka

deyişle, insanlar Yahudilerden nefret etmeye ve onlara saldırmaya Yahudiler komünist olduğu için karar vermedi; Yahudilere komünist dediler çünkü onlardan nefret ediyorlardı. Böylece stereotiplerin iki ayrı işlevi olduğu görülebilir: Hem enerji tasarruf ettiren bilgi kısa yolları sağlarlar hem de önyargılı duyguları daha sonra akla uygun kılarlar.[33]

Sosyal nörobilimciler beynin hangi bölümlerinin bir etnik grup veya damgalanmış bir grup hakkında stereotipler oluşturma, önyargılı inançlar yaratma ve onlarla ilgili olarak iğrenme, öfke duyma veya kaygı hissetme işiyle ilgili olduğunu araştırdı.[34] Elizabeth Phelps ve meslektaşları tarafından yürütülen bir dizi çalışmada[35] Afrikalı Amerikalılara ve beyazlara beyinleri taranırken siyah ve beyaz insanların resimleri gösterildi. Bir dış-grup üyesinin resimlerini gördüklerinde, araştırmacılar amigdalada (beynin korku ve diğer olumsuz duygularla ilişkilendirilen bölümü) yüksek etkinlik gördü, fakat kendi gruplarından insan resimleri gördüklerinde pek az beyin etkinliği görülüyordu. Bu farklar bir endişe ya da tehlike duygusu uyandırır, ardından bilinçli zihnimiz bunu değerlendirmek ya da akla uydurmak için çalışır. Bununla birlikte, bunun gibi çalışmalar katılımcıların diğer grup üyelerine karşı "önyargılı" olduğunu ya da amigdalanın beynin "önyargı merkezi" olduğunu göstermez. Benzer bir deneyde, katılımcılar yüzleri *siyahlar* kategorisinin üyeleri olarak değil de sadece farklı bireyler ya da basit bir görsel testin bir parçası olarak değerlendirdiğinde amigdalalarında etkinlik artışı görülmedi. Beyin farklılıkları değerlendirmek için tasarlanmış olabilir, fakat öyle görünüyor ki bu farklılıklarla ilgili olumsuz çağrışımlar bağlama ve öğrenmeye bağlı.[36]

Bir etnik, ulusal ya da ırksal gruba olsun, bizimkinden farklı cinsel yönelimleri olan kişilere, yaşanacak yer olarak ülkenin belli yörelerine ve hatta belli yiyeceklere olsun, hepimiz bir dereceye kadar önyargıya sahibiz. Bu kültürde çoğunluk böcek yemez ve bu fikri muhtemelen mide bulandırıcı bulur. Varsayalım Bay Y size tırtılların veya kulağakaçanların muhteşem bir protein kaynağı olduğunu ve güzelce pişirildiğinde son derece lezzetli olduğunu söylüyor. Hemen eve koşup bir avuç böcek mi pişirirdiniz? Bundan kuşkuluyum. Bay X gibi, böcek yemeye karşı içgüdüsel tepkiniz muhtemelen sizi önyargınız için, örneğin böceklerin çirkin olması gibi, başka bir neden bulmaya iterdi. Zaten kültürümüzde yalnızca estetik açıdan güzel yaratıklar yeriz, ıstakoz gibi mesela!

Önyargının Davranışsal Bileşeni: Ayrımcılık

Önyargı sıklıkla **ayrımcılığa**, yani damgalanmış bir grubun üyelerine haksız davranışa yol açar. Amerika'da artık okullarda ve işyerlerinde ayrımcılığın açık biçimlerinin çoğu yasalara aykırı olsa da önyargı kendini davranışsal olarak incelikli fakat etkili biçimlerde gösterebiliyor. Her türden insan ayrımcılığın hedefi olabilir: Kısa boylu erkekler, yaşlılar, engelliler ve şişmanlar. Amerikan halkının neredeyse yüzde 40'ının obez sınıfına girmesine rağmen[37] şişman kişiler sıklıkla şakaların, alayların ve aşağılamaların hedefi olur; işe alınma ve terfi ettirilme şansları ince kişilere göre daha azdır; doktorlarından uygun tıbbi tedavi alma şansları daha azdır. Kilo ayrımcılığının kalan pek az "kabul edilir" önyargıdan biri olduğu söylenmektedir, bunun nedeni muhtemelen obezitenin yanlış bilgilerden dolayı sıklıkla kişinin kontrolünde olan bir şey olduğu düşüncesidir.[38]

Bir gruba karşı ayrımcılık yasadışı hale gelse bile, bu başka biçimlerde devam edebilir. 2015 yılında ABD Yüksek Mahkemesi aynı cinsiyetten kişilerin evlenmesine izin veren bir karar çıkardı. Bu, LGBTQ hareketinin tam anlamıyla kabul edilme savaşımında büyük bir ilerlemeydi. Bununla birlikte, gay'ler, lezbiyenler ve trans bireyler hâlâ önyargıların ve ayrımcılığın kurbanı olmaktadır. 2016 yılında yürütülen bir anket çalışmasında gay ve lezbiyen lise öğrencilerinin bir randevu sırasında tecavüze uğradığını ya da başka bir saldırıya kurban gittiğini bildirme oranı heteroseksüel öğrencilerin üç katıydı; gay ve lezbiyen öğrencilerin üçte birinden fazlası okulda zorbalığa uğradığını bildirmiş; yüzde 40'ı ciddi bir biçimde intiharı düşünmüş, yüzde 29'u anket çalışmasının yapıldığı yıl intihara teşebbüs etmişti.[39]

Irksal ve Etnik Ayrımcılık Amerika Birleşik Devletleri'nin ilk günlerinden beri ırk ayrımcılığı ülkeyi zehirlemiştir. Söylediğim gibi durum birçok açıdan büyük ölçüde iyileşmiş olsa da ayrımcılık hâlâ var, sıklıkla da belirgin olmayan biçimlerde. Okullarda siyah çocukların okuldan uzaklaştırılma oranı beyaz çocukların neredeyse üç katı, anaokullarında bile. Fakat bunun nedeni bu çocukların daha saldırgan olması ya da dersi aksatması değil.[40] Siyah öğrencilerin uzaklaştırma almasına neden olan eylemler, beyaz öğrencilerinkine göre büyük ölçüde daha önemsiz ve daha belirsiz. Örneğin, hem siyah hem de beyaz öğrencilerin sigara içmek, okulu izinsiz terk etmek, müstehcen dil kullanmak ve mala zarar vermek gibi somut kabahatlerden uzaklaştırma alma olasılığı daha yüksekken, siyah

öğrencilerin saygısız olmak, çok gürültü yapmak, tehditkâr tavra sahip olmak ve aylaklık etmek gibi öznel kabahatlerden başının belaya girmesi olasılığı daha yüksek.[41] Öğretmenler karar verirken çoğu zaman siyah çocuklar hakkındaki olumsuz stereotiplerine başvuruyor ve öğrencilerinin belirsiz davranışlarının gerçekte olduğundan daha kötü olduğu sonucuna varıyorlar. Bir deneyde araştırmacılar öğretmenlere oyun oynayan dört küçük öğrenci gösterdi: siyah bir oğlan, siyah bir kız, beyaz bir oğlan ve beyaz bir kız. Öğretmenlere sorunlu olabilecek davranışlara dikkat etmeleri söylenmiş, fakat filmde böyle bir davranış olmamıştı; çocuklar film boyunca hiçbir huzursuzluk olmadan oynuyordu. Öğretmenlerin dikkatinin nereye odaklandığını kesin olarak gösterebilen göz tarama teknolojileri, (siyah ve beyaz) tüm öğretmenlerin siyah çocukları, özellikle de oğlanı izleyerek ciddi miktarda daha fazla zaman geçirdiğini ortaya çıkardı.[42]

Irk ayrımcılığı ne yazık ki polis teşkilatında artmakta. Afrikalı Amerikalıların aynı suçtan dolayı tutuklanma, gözaltına alınma ve hapse atılma olasılığı beyazlara göre çok daha fazla. Afrikalı Amerikalı topluluklarda daha çok bulunan taş kokain bulundurma, beyaz topluluklarda daha çok bulunan toz kokain bulundurmaya göre daha ağır cezalandırılıyor; fakat aslında ikisi de aynı kimyasal madde.[43] Beyaz insanlar azınlıklara göre çok daha fazla uyuşturucu kullanıyor, fakat çok daha seyrek tutuklanıyor, yargılanıyor ve cezalandırılıyorlar.[44] Hapisteki kabaca 1,4 milyon Amerikalı erkeğin yüzde 40'ı siyah ve yüzde 30'u Hispanik; hukuk profesörü Michelle Alexander kitabı *The New Jim Crow: Mass Incarceration in the Age of Colorblindness*'te [*Yeni Jim Crow: Renkkörlüğü Çağında Kitlesel Hapsetme*] günümüzde hâlâ köle oldukları 1850 yılından daha fazla siyah erkeğin hapiste ya da adli hukuk sisteminin gözetimi altında olduğunu belirtiyor.[45] Polis kayıtları üzerinde yapılan araştırma çalışmaları[46] aynı "şüpheli" davranış için durdurulan, kelepçelenen, derdest edilen ve tutuklanan siyah ve Latin kökenli şüphelilerin sayısının beyaz şüpheli sayısının dört katından fazla olduğunu gösteriyor. Philip Goff'un yönettiği bir çalışmada lisans öğrencilerinden ve polis memurlarından siyah, beyaz ve Latin kökenli genç şüphelileri değerlendirmeleri, şüphelilerin yaşlarını ve cezai yükümlülüklerini tahmin etmeleri istendi. Siyah gençler beyaz gençlere göre anlamlı ölçüde daha yaşlı ve daha az masum olarak değerlendirildi ve polisiye tedbirleri daha çok hak ettikleri söylendi. Joshua'nın Afrikalı Amerikalı öğrencilerinden biri, New York'ta bir sözleşmeli okula

devam eden başarılı bir genç, polisle olan ilişkisini şöyle tanımlamıştı: "Eğer hava sıcaksa ve üzerimde yalnızca okul formam varsa beni rahat bırakıyorlar. Ama hava soğuduğunda kapüşonlu bir ceket giyersem bir anda bir çete üyesi haline geliyorum ve hemen başımda bitip uyuşturucu ve silah arıyorlar."

Sahada yapılan deneyler ırkın işe alımlarda da önem taşıdığını gösteriyor. Bir işe başvururken DeShawn ya da Queenisha gibi siyahi adlar taşıyan adayların görüşmeye çağırılma olasılığı, onlarla aynı özgeçmişi gönderen ve Emily ya da Greg adını taşıyan adaylara göre daha az.[47] Sosyolog Devah Pager[48] Milwaukee bölgesinde aynı özgeçmişlere sahip, iyi giyimli ve iyi donanımlı üniversite mezunu çiftleri giriş seviyesinde eleman arayan 350'den fazla işvereni ziyaret etmeye gönderdi. Adayların yarısı siyah, yarısı da beyazdı. Tüm işverenlere kibar davranmaları söylenmişti. Başvuru sırasında her gruptaki bir aday kokain bulundurmaktan 18 ay hapiste kaldığını belirtti. Görüşme için kim çağırıldı dersiniz? Adli kaydı temiz beyazların görüşmeye çağrılma oranı, adli kaydı temiz siyahlardan üç kat fazlaydı. İşverenlerin bağlantı kurduğu eski mahkûmlar arasında beyazların oranı siyahların iki katıydı. Esasında, işverenler eski mahkûm olan bir beyazı adli kaydı temiz bir siyah adaya tercih ediyordu!

Cinsiyet Ayrımcılığı Tıpkı ırk meselesinde olduğu gibi çok sayıda insan, Amerika Birleşik Devletleri'nde cinsiyet ayrımcılığının kadınların karşısında bir engel olmaktan çıktığını düşünüyor. Sonuçta, birçok gelişmiş ülkede olduğu gibi okulda birçok derste kızlar oğlanlardan artık daha başarılı ve üniversiteye girme ve üniversiteden mezun olma olasılıkları da daha yüksek.[49] Bununla birlikte, kadınların erkekler kadar yetkin olmadığı önyargısı nedeniyle hâlâ ayrımcılığa uğramaya devam ediyorlar. Öncü üniversitelerde ders veren profesörlerden bir bilim laboratuvarını yönetme pozisyonuna başvuran öğrencilerin özgeçmişlerini değerlendirmeleri istendiğinde, hem erkek hem de kadın profesörler erkek adayın kadın adaydan daha üstün olduğunu düşünmüştü; erkek aday daha becerikli, işe alınmaya daha uygun, daha yüksek bir başlangıç maaşına ve kariyer danışmanlığına layık olarak değerlendirildi. Fakat özgeçmişler tamamen aynı beceri ve başarıları içeriyordu; tek farkları rastgele seçilmiş bir kadın, bir de erkek adıydı.

1963 yılında Kongre, aynı işyerinde çalışan kadın ve erkeklere eşit iş karşılığında eşit ücret verilmesini öngören Eşit Ücret Yasası'nı

geçirdi. Bununla birlikte ücretlerde cinsiyet farkı hâlâ geçerli. 2014 yılında ortalama bir Amerikalı kadın ortalama bir Amerikalı erkeğin kazandığı her 1 dolara karşılık 77 sent civarında kazanıyordu. Ücret farkı Afrikalı Amerikalı ve Latin kadınlar açısından daha da büyüktü; bir beyaz erkeğin kazandığı her 1 dolara karşılık Afrikalı Amerikalı bir kadın 64 sent, Latin bir kadın ise 56 sent kazanıyordu.[50] İnsanların yaptığı işlerin niteliği, sahip oldukları eğitim ve deneyim gibi farklar çıkarıldıktan sonra bile ücret farkı devam ediyor.[51]

İşe alım uygulamalarında önyargının etkilerini değerlendirmenin bir yolu, insanlar bir işe veya sınava ırklarını ve cinsiyetlerini belirtmeden başvurabildiğinde ne olduğunu görmektir. 1970 yılında en iyi orkestralarımızda kadın müzisyenlerin oranı yalnızca yüzde 5'ti. Senfoni orkestraları erkek müdürler ve komitelerce yönetilen birer erkekler kulübüydü. O zamanlar konser dinlemeye giden herhangi biri orkestralarda yalnızca erkeklerin çaldığını, çünkü erkeklerin daha iyi müzisyenler olduğunu düşünebilirdi. Senfoni orkestraları müzisyen sınavlarını perde arkasında yapmaya başlayınca, yani şef çalan müzisyenin kimliğini göremiyordu, önemli senfoni orkestralarına alınan kadın müzisyenlerin sayısı bir anda arttı. Günümüzde, büyük ölçüde de bu "görüntüsüz" sınavlar sayesinde senfoni orkestralarının birçoğunda kadın ve erkek müzisyenlerin sayısı eşittir.[52]

Bilinçsiz Önyargıları Belirlemek

Geçmişte insanlar önyargılarını göstermekte kendilerini daha özgür hissediyordu; 1960'lı ve 70'li yıllarda sosyal psikologlar insanlara çeşitli grupların üyeleri hakkında ne hissettiklerini kolayca sorabiliyordu, insanlar da büyük bir açıklıkla "o insanlardan" ne kadar hoşlanmadıklarını anlatıyordu. Vatandaşlık hakları hareketlerinin artışıyla insanların sözleri ve hareketleriyle önyargılarını açıkça ifade etmesi bir tabu halini aldı; bu nedenle işlerini ve dostlarını kaybedebilirlerdi. Günümüzde birçok kişi (hele internette) önyargıları hakkında "politik doğrucu olmama" serbestisine sahip olduklarını düşünse de, sosyal bilimciler önemli miktarda insanın önyargılı olmaya devam ettiğini, fakat bunu kendilerinden bile sakladığını düşünüyor.

Örtük Önyargıların Ölçülmesi İnsanların varlığını bilmedikleri önyargılarını bulduğunu öne süren bir yöntem tüm dünyanın dik-

katini çekmişti. Mahzarin Banaji ve Anthony Greenwald tarafından geliştirilen **Örtük Çağrışım Testi (ÖÇT)** insanların bir hedef grup hakkında akıllarına gelen olumlu ve olumsuz çağrışımlarının hızını ölçer.[53] Bu yöntem şöyle çalışır: Bir ekran başına oturursunuz ve size elinizden geldiği kadar hızlı sınıflandırmanız gereken bir dizi yüz gösterilir, örneğin siyah bir yüz için sol tuşa, beyaz bir yüz için sağ tuşa basmanız gerekir. Ardından yapmanız gereken şey, bir dizi olumlu ve olumsuz sözcük için aynı işlemi tekrarlamaktır: Olumlu sözcükler (zafer, neşe, dürüst gibi) için sol tuşa, olumsuz sözcükler (şeytan, kurt, başarısızlık) için sağ tuşa basarsınız. Bu sınıflandırma işlerini bitirdiğinizde yüzler ve sözcükler eşleştirilir. Şimdi mümkün olan en çabuk biçimde, siyah bir yüz ya da olumlu bir sözcük gördüğünüzde sol tuşa, beyaz bir yüz ya da olumsuz bir sözcük gördüğünüzde ise sağ tuşa basmanız gerekir. Karşınıza hızlıca akan kombinasyonlar çıkar: *siyah + zafer, siyah + zehir, beyaz + barış, beyaz + nefret* vb. İlerledikçe bu kombinasyonlar daha karmaşıklaşır.

Çalışmalar tekrar tekrar beyaz yüzler olumlu sözcüklerle, siyah yüzler de olumsuz sözcüklerle eşleştirildiğinde insanların daha hızlı yanıt verdiğini göstermiştir. Bu hız farkının, katılımcıların Afrikalı Amerikalılara karşı örtük tutumları dolayısıyla meydana geldiği söylenmektedir, zira zihinleri için Afrikalı Amerikalıları olumlu sözcüklerle eşleştirmek daha zordur. ÖÇT'nin çeşitli versiyonları birçok hedef grup için uygulanagelmiştir: Gençler ve yaşlılar, erkekler ve kadınlar, Asyalılar ve beyazlar, engelliler ve engelli olmayanlar, gay'ler ve heteroseksüller, şişmanlar ve zayıflar. Dünya çapında her yaştan ve her kesimden 15 milyondan fazla insan bu testi online olarak, okulda, işyerinde yanıtlamış ve çoğunluğu örtük önyargılara sahip olduğunu öğrenmiştir.[54]

Banaji ve Greenwald[55] farkında olmadıkları önyargıları olduğu söylendiğinde insanların çoğu zaman şaşırdığını ve kaygılandığını bildirmiştir. Bizzat Hindistan'da doğup büyümüş koyu tenli bir kadın olan Banaji de ırksal ÖÇT testini "geçemediğini", bilinçli olarak ayıpladığı siyah karşıtı çağrışımların ortaya çıktığını söyler. Araştırmacıların bahsettiği bir eşcinsel hakları savunucusu "kendi zihninde 'gayler = iyi çağrışımlar' şeklindeki bir önyargıdan çok 'gayler = kötü çağrışımlar' şeklinde bir önyargının bulunduğunu" öğrendiğinde hayretler içinde kalmıştır. Gençlerin *yaşlı + kötü*'ye reaksiyonları *yaşlı + iyi*'ye olduğundan hızlıdır, fakat yaşlı insanların çoğu da böyle yanıt vermiştir. Melez yazar Malcolm Gladwell de ÖÇT sonuçları karşısında şoke olmuştur. Araştırmacılar, yazarın

Oprah Winfrey'le olan konuşmasından şu cümleyi alıntılamıştır: Hayatımda neredeyse herkesten daha fazla sevdiğim insan [annesi] siyah, ama yanıtladığım bir test açıkça siyah insanlardan çok hoşlanmadığımı söylüyordu, anlayabiliyor musunuz?"

Ağır ol Malcolm! ÖÇT önyargılı olduğunuzu söylüyor olabilir, ama böyle olmayabilir de. Psikoloji bilimi uzmanları testin yorumlamalarına hâkim olan belirsizlikleri uzun uzadıya tartışmıştır. Gladwell'in *siyah + iyi*'ye yanıtı, *siyah + kötü*'ye verdiği yanıttan birkaç milisaniye daha yavaşsa, bu onun bilinçsiz (örtük) önyargıya sahip olduğu anlamına geliyordu. Fakat bu aynı zamanda ÖÇT'nin ölçtüğünü söylediği şeyi her zaman ölçmediği anlamına da gelebilir.[56] Bazı araştırmacılar testin *ekmek + yağ*'ı eşleştirmenin *ekmek + avokado*'yu eşleştirmekten kolay olması gibi, yalnızca kültürel bir çağrışımı ya da stereotipi dışa vurduğunu düşünüyor. Gerçekten de yaşlı insanlar yaşlı insanlara karşı en az genç insanlar kadar önyargılı olabilir. Ama belki de olan şudur; genç ve yaşlı insanlar yaşlılar veya herhangi başka bir grup hakkında aynı kültürel stereotiplere ve çağrışımlara sahiptir.[57]

ÖÇT'nin geçerliliğini ölçmenin bir yolu da yüksek bir puanın yaşlılara, şişmanlara, Afrikalı Amerikalılara veya başka bir gruba karşı gerçek davranışı öngörüp öngörmediğine bakmaktır. Çalışmanın yaratıcıları, bir kişinin ÖÇT puanı ne kadar yüksekse, onun hedef gruba bir şekilde ayrımcılık uygulamasının o kadar olası olduğunu öne sürmüştür. Örneğin bir çalışma, ÖÇT'de ırksal önyargı gösteren beyazların siyah insanları daha az güvenilir bulduğu sonucunu bulmuştur;[58] bir başka çalışma da yüksek puan alan beyazların profesyonel ortamlarda siyahlarla beyazlarla olduğu kadar sıcak bir iletişim kurmadığını ortaya koymuştur.[59] Fakat, ÖÇT puanlarıyla davranışı ilişkilendiren kanıtlar genel olarak zayıftır. Yani herhangi bir birey ÖÇT testini yanıtlayarak yüksek bir puan almışsa, bu onun mutlaka önyargılı olduğu anlamına gelmez. Hatta bu aynı bireyin birkaç hafta sonra aynı puanı alacağı anlamına bile gelmez.[60]

Üstelik, Adam Halın ve meslektaşları[61] insanlardan ÖÇT'deki beş farklı gruba karşı tepkilerini tahmin etmelerini istediğinde, kendilerine örtük tutumların "gerçek" önyargılar veya kültürel olarak öğrenilmiş çağrışımlar olduğu söylenmiş ya da söylenmemiş olsun, bu insanların tahminlerinde "şaşırtıcı derecede isabetli" olduğunu görmüştür. Araştırmacılar "bulgular ÖÇT tarafından ölçülen tutum ve değerlendirmelerin mutlaka bilinçsiz tutumları yansıttığı inancına kuşku düşürüyor," sonucuna varmıştır.

Örtük Önyargı ve Davranış ÖÇT'nin bilinçsiz önyargıları gerçekten ölçüp ölçmediği kesin olmayabilir, ancak Banaji ve Greenwald'ın önemli bir noktaya ulaşmaya çalıştığına inanıyorum. Kendilerini gerçekten önyargısız sayan birçok kişinin bazı koşullar altında önyargılı davrandığını biliyoruz.[62] Bu kişiler, örtük olarak olumsuz duygular besledikleri kişilerle etkileşime geçtiklerinde rahatsız olabilir ve karşılarındakinin hissettiği ama tam anlamıyla tanımlayamadığı üstü kapalı yollarla bu rahatsızlığı ifade edebilirler.

İnsanların önyargılarını (ya da diğer yanlılıklarını) ortaya koymalarının daha olası olduğu koşullardan biri zihinsel yorgunluktur; yorgun, sarhoş, dalgın, korkmuş, öfkeli oldukları ya da bilişsel kaynaklarını tüketen veya dağıtan bir şey yaptıkları zamanlardır. Bu koşullar altında, insanlar doğru davranmak için son derece istekli olsalar da stereotiplerine başvurma eğilimi gösterirler.

Örneğin, insanların öfkeliyken önyargılarını açığa çıkarmaları daha olasıdır. Bir deneyde[63] beyaz öğrencilere biyogeribildirim çalışması olduğu söylenen bir araştırmanın parçası olarak, beyaz ya da Afrikalı Amerikalı olduğu söylenen bir başka "öğreniciye" elektrik şokları verecekleri söylendi. Öğrenciler, belki de deneycilere önyargılı olmadıklarını göstermek (ve belki de kendilerini buna ikna etmek için) başlangıçta siyah "öğrenicilere" beyazlara kıyasla daha zayıf şoklar verdi. Ardından öğrenciler "öğrenicinin" kendileri hakkında küçültücü yorumlar yaptığını duydu ve bu da doğal olarak onları kızdırdı. Elektrik şoku verme fırsatı geldiğinde, siyah bir "öğreniciyle" çalışan katılımcılar, beyaz bir "öğreniciyle" çalışanlara göre daha güçlü şoklar vermeye başladı. Aynı izlek, İngilizce konuşan Kanadalıların Fransızca konuşan Kanadalılara, heteroseksüellerin gay'lere, Yahudi olmayanların Yahudilere, erkeklerin kadınlara nasıl davrandığını inceleyen çalışmalarda da görüldü.[64]

Christian Crandall ve Amy Eshleman[65] önyargıları bastırmak çaba gerektirdiği için, insanların olumsuz duygularını haklı çıkaran ve bunları ifade etmelerine izin veren bilgileri özellikle çekici bulabileceğini öne sürmüştür. Bir gruptan hoşlanmamanın geçerli bir gerekçelendirmesi, kendimizi bağnaz gibi hissetmeden önyargımızı ifade etmemize olanak sağlar; böylece "Eşitlikçi, adil, önyargısız bir insanım" düşüncesiyle "Ama bu insanlardan gerçekten hoşlanmıyorum" yargısının oluşturduğu bilişsel uyumsuzluktan kaçınırız. David Freyve Samuel Gaertner[66] beyazların zor durumda olan siyah bir kişiye yardım etme imkânının olduğu koşulları çalışarak bu çatışmayı ortaya koydu. Araştırmacılar, beyaz katılımcıların siyah

bir öğrenciye de tıpkı beyaz bir öğrenciye olduğu gibi yardım etmeye istekli olduklarını, fakat bunun yalnızca yardıma ihtiyacı olan kişinin yeterince çaba göstermiş olduğunda geçerli olduğunu gördü. Beyaz öğrenciler diğer öğrencinin görevi yerine getirmek için yeterince çalışmadığına inandırıldığında, siyah bir öğrencinin yardım isteğini geri çevirme olasılıkları, beyaz bir öğrencininkine göre daha yüksekti. Yardım isteyen kişi onların tembel stereotipini doğruladığında, dolayısıyla yardımı hak etmediğini düşündüklerinde yardım etmemelerini gerekçelendirmiş hissediyorlardı.

Önyargılarımızı meşrulaştırmamızdaki bir başka temel etken, bir kişinin koşulları üzerinde *kontrol* sahibi olup olmadığı konusunda ne düşündüğümüzdür. Daha önce, şişmanlık karşıtı önyargının en son "kabul edilir" önyargı türü olduğunu, çünkü çoğu kişinin şişman insanların kilosunu kontrol edebileceğine inandığını söylemiştim. (Günümüzde bilim insanları insanların nispeten az miktarda kilo vermelerini kendi kontrolleri dahilinde yapabildiklerini, fakat obezitenin tamamen farklı olduğunu ve "irade gücüyle" ilgisi olmadığını bilmektedir.) "Kabul edilir" "kolayca mantığa uydurulabilir" demektir. Önyargımızı ne kadar kolayca mantığa uydurabiliyorsak, ona tutunmamız ve ona göre davranmamız da o kadar olasıdır. Hoş olmayan özelliklerinizin sizin hatanız olduğuna ikna olursam, size karşı daha rahatça ayrımcılık yapabilirim. Eden King ve meslektaşlarının[67] bir deneyi bu mantığı test etmişti. Genç bir kadın satıcılarla etkileşime girmesi için mağazalara gönderildi. Bu olayların yarısında genç kadına giysileri altına bir "şişman kostümü" giydirilerek obez görünmesi sağlandı. Bu ziyaretlerden bazılarında şekersiz gazoz içiyordu; diğerlerinde ise milkshake içiyordu. Şişman olduğunda fakat şekersiz gazoz içerek kilo vermeye çalışır göründüğünde, satıcılar ona ince olduğu zamanki kadar kibar davrandı. Fakat milkshake içtiği zaman, obezitesi bir seçim meselesi gibi göründü. Satıcılar ona açık bir düşmanlık göstermese de ona daha az gülümsedi, onunla daha az göz teması kurdu ve onunla daha kısa ve ters bir tarzda konuştu.

Önyargının Nedenleri

Hangi etkenler önyargıyı ortaya çıkarır? Önyargıyı ne teşvik eder ve sürmesini ne sağlar? Bu kitapta, kabile hayvanları olduğumuz için dünyayı biz ve onlar biçiminde görmeye meyilli olduğumuzu tekrar tekrar gördük. 2. bölümde biz ve onlar zihniyetini uzun

uzadıya tartıştık; laboratuvar deneylerindeki önemsiz meselelerde ("X grubundan mısın, W grubundan mı?"), spor karşılaşmalarında ("En büyük bizim takım!") ya da din, milliyet gibi temel grup farklılarımız ve sosyal kimliğimizin diğer derin özellikleri üzerinden bir "biz ve onlar" ayrımı yaratmanın ne kadar kolay olduğunu tartıştık. Bir kişi bir defa *biz* ve *onlar*'ı farklılaştırdığında stereotipleştirme, önyargı, ayrımcılık ve bunların sonuçlarını mantığa uydurmak için sahne kuruldu demektir. Bu grubu-koruyucu mekanizma ve onun sonucu olan **iç-grup yanlılığı** kendi akrabalarımızı ve kabilemizi kayırmamızı ve yabancılara karşı temkinli olmamızı sağlayan biyolojik bir yaşamda kalma mekanizmasıdır. Coğrafi engeller nedeniyle atalarımızın başka ırklardan yabancıları hiç görmemiş olması neredeyse kesindir; bu nedenle "ırkçı" değil de "öteki-ci" olmak üzere evrimleştik.

Evrimleşmiş yatkınlıklar bir yana, sosyal psikologlar önyargının özel içeriğinin tutum ve davranış normları oluşturan kurumlar aracılığıyla, taklit ve başkalarının tutum ve davranışlarına uymak aracılığıyla ve kendi psikolojik gerçekliğimizi kurma yöntemlerimiz aracılığıyla öğrenilmiş olması gerektiğini bilir.

Bu bölümde, önyargının dört temel sosyal-psikolojik nedenine eğileceğim: (1) Ekonomik ve siyasi rekabet veya çatışma, (2) yer değiştirmiş saldırganlık, (3) statünün ya da öz imgenin korunması ve (4) var olan sosyal normlara uyum; konformite. Bu nedenler birbirinden tamamen ayrık değildir; aslında hepsi birden aynı anda işleyebilir, fakat her birinin önemini belirlemek yardımcı olacaktır, çünkü önyargıyı azaltmak uğruna tavsiye edebileceğimiz herhangi bir eylem, etkili olduğunu düşündüğümüz ana nedene bağlıdır. Sosyal psikolojiye ilgi duymamın nedenlerinden biri onun değişim ve ilerlemeyi çalışan bir alan olmasıydı. Eğer önyargının büyük ölçüde kökleşmiş kişilik özelliklerinin bir sonucu olduğuna inansaydım, ellerimi umutsuzca havaya açar ve derin bir psikoterapinin yokluğunda, önyargılı insanların çoğunun daima önyargılı kalacağını söylerdim. Bu da beni önyargıları azaltma yönünde, rekabetçiliği azaltma ve normlara uyma baskısına karşı durma çabalarına dudak bükmeye yönlendirirdi. Şimdi bu dört nedenin her birine bakalım.

Ekonomik ve Siyasi Rekabet Önyargı sıklıkla ekonomik ve siyasi güçlerin bir sonucu olarak doğar. Bu görüşe göre, kaynaklar sınırlıdır ve hâkim grup bazı maddi faydalar sağlamak için azınlık grubunu sömürmeye çalışacaktır. Gruplar birbirini dışlayan amaçlar uğruna

çatışma içindeyse, önyargılı tutumlar artma eğilimi gösterir. Bu amaçlar ekonomik, siyasi veya ideolojik olabilir. Bu nedenle, son yüz yıl içinde Amerikalılar Yahudilere, Japonlara, Almanlara, İrlandalılara, İranlılara, Meksikalılara ve çok sayıda başka ABD vatandaşına, belli bir zaman diliminde kimin iş olanaklarını çalmakla suçlandığına bağlı olarak nefret göstermiştir. Küçük bir sanayi kentinde yaptığı klasikleşmiş önyargı çalışmalarından birinde John Dollard,[68] yakın tarihte oraya yerleşmiş olan Almanlara karşı başlangıçta fark edilir bir önyargı olmamasına rağmen, iş olanakları kısıtlı hale gelince önyargının arttığını belgelemiştir: "Bu Almanlar hakkında kindar ve aşağılayıcı fikirler ifade ediliyordu ve yerli beyazlar onlara karşı tatmin edici bir üstünlük hissi içindeydi... Almanlara karşı saldırgan olma cüretlerinin asıl nedeni, ahşap fabrikalarındaki iş olanakları ve mevkiler için onlarla rekabet etmeleriydi."

Ya da Amerika Birleşik Devletleri'nde Çinli göçmenlere karşı tutumun on dokuzuncu yüzyıl boyunca, büyük ölçüde ekonomik rekabetteki değişime bağlı olarak nasıl dalgalandığını düşünelim. Çinliler Kaliforniya'da altın aramaya geldiklerinde, hızla zengin olma hayalleriyle oraya gelmiş beyaz erkeklerle rekabete girmişlerdi; o zamanlar "ahlaksız ve kötü... kaba açgözlüler... kana susamış ve insanlıkdışı" olarak betimleniyorlardı.[69] Fakat yalnızca on yıl sonra, tüm kıtayı kat eden demiryollarının inşasında tehlikeli ve zorlu işleri (beyaz Amerikalıların yapmak istemediği işleri) yapmayı kabul ettiklerinde, sakin, çalışkan ve kanunlara uyan insanlar olarak görüldüler. Batı demiryolları patronlarından biri olan Charles Crocker şöyle yazmıştı: "En iyi beyaz adamlara eşitler... Çok güvenilirler, çok akıllılar, sözleşmelerine uygun bir yaşam sürüyorlar." Fakat demiryollarının tamamlanmasından sonra iş olanakları kısıtlı hale geldi; İç Savaş sona erdiğinde, zaten daralmış işgücü piyasasına bir de eski askerler akın etti. Bunu, Çinlilere karşı olumsuz tutumların hızla tırmanışı izledi. Stereotip yeniden suça meyilli, sinsi, kurnaz ve aptala dönmüştü.

Bu veriler rekabet ve çatışmanın önyargıları beslediğini ortaya koyuyor. 1970'lerde yapılan bir anket çalışmasında, siyah karşıtı önyargı en çok sosyoekonomik açıdan siyah insanların bir kademe üstündeki gruplarda bulunmuştu. Ve bu eğilim, beyazların ve siyahların iş olanakları için sıkı bir biçimde rekabet ettikleri durumlarda iyice ortaya çıkıyordu.[70] Günümüzde ise Meksikalılara (ve Amerikalıların işlerini çaldıkları haksız yere düşünülen diğer gruplara) karşı olumsuz hisler yükseliyor.

Ancak burada verilerin yorumlanmasında bir miktar belirsizlik var; çünkü bazı durumlarda rekabet değişkeni eğitim seviyesi, aile geçmişi, okur yazarlık seviyesi ve mesleki beceriler gibi başka etkenlerle iç içe geçmiş durumda. Rekabetin *kendisinin* önyargı oluşturup oluşturmadığını belirlemek için bir deneye ihtiyacımız var. Böyle bir deney, Robbers Cave adlı bir erkek izci kampının doğal ortamında Muzafer Sherif ve meslektaşlarınca[71] yapılmıştı. 12 yaşındaki sağlıklı ve uyumlu oğlan çocukları, Kartallar ve Çıngıraklı Yılanlar adlı iki gruptan birine rastgele atanmıştı. Her bir grubun içinde, grubun üyelerini yüksek derecede birbirine bağımlı kılan (yüzme havuzu için tramplen inşa etmek, grup yemekleri hazırlamak, halat köprü kurmak gibi) birtakım etkinlikler aracılığıyla çocuklara iş birliği yapmaları öğretiliyordu.

Her iki grupta da kuvvetli bir kaynaşma duygusu oluştuktan sonra, "onlara karşı biz" çatışması için sahne oluşturuldu. Araştırmacılar bir dizi yarışma düzenledi (futbol ve beyzbol maçları, halat çekme yarışı) ve kazanan ekibe ödüller verdi. Bu kurgu, yarışmalar sırasında ekipler arasında düşmanlık ve kötü niyet oluşturdu. Buna ek olarak, araştırmacılar grupları birbirleriyle çatıştırmak için neredeyse şeytani durumlar yarattı. Bunlardan birinde, araştırmacılar Kartalların Çıngıraklılardan daha erken gelmesine izin verilen bir kamp partisi düzenledi. Yemekler oldukça farklı iki tip yiyecek içeriyordu: Yiyeceklerin yarısı oğlanların hoşlanacağı türden taze ve iştah açıcıydı; diğer yarısı ise püre yapılmış, çirkin ve iştah kapatıcı türdendi. Belki de genel bir rekabetçilik zaten var olduğundan, erken gelenler güzel yemeklerin çoğunu kapıp pek güzel olmayanları rakiplerine bıraktı. Çıngıraklı Yılanlar sonunda geldiğinde ve kazıklandıklarını gördüklerinde canları çok sıkıldı; o kadar ki Kartallara hiç de övgü dolu olmayan adlar takmaya başladılar. Kartallar elde ettiklerini hak ettiklerini düşündüğünden (erken kalkan yol alır) bu davranışa kinlendiler ve aynen yanıt verdiler. Sözlü sataşmalar birbirlerine yiyecek atmaya döndü ve kısa süre sonra ortalık iyice karıştı.

Bu olaydan sonra Sherif ve ekibi rekabetçi oyunları kaldırdı ve oğlanların beraber zaman geçirmesine izin verdi. Fakat düşmanlık bir kere ortaya çıktığından, rekabeti durdurmak düşmanlığı ortadan kaldırmak için artık yeterli değildi. Öyle ki, iki grup yalnızca oturup beraber film seyrederken bile kötü hisler tırmanmaya devam ediyordu. Sonunda araştırmacılar Kartallar ve Çıngıraklı Yılanlar arasındaki çatışmayı dindirmeyi başardı; bunu nasıl yaptıklarını bu bölümün ilerleyen sayfalarında anlatacağım.

Yer Değiştiren Saldırganlık: Günah Keçisi Teorisi Bir önceki bölümde saldırganlığa kısmen engellenmişliğin ve acı, can sıkıntısı gibi başka rahatsızlık veren durumların neden olduğunu ortaya koymuştum. Engellenmiş hisseden kişilerin engellenmişliklerinin nedenine saldırmaya eğilimli olduğunu görmüştük. Ancak kişinin engellenmişliğinin nedeni doğrudan bir misilleme için genellikle ya çok büyüktür ya da çok belirsizdir. Örneğin altı yaşında bir oğlan öğretmeni tarafından küçük düşürülürse, nasıl karşılık verebilir? Öğretmenin gücü çok fazladır. Fakat bu engellenmişlik çocuğun orada duran, daha güçsüz bir seyirciye saldırganlık gösterme olasılığını yükseltebilir, bu seyircinin bir suçu olmasa bile. Aynı şekilde, kitlesel işsizlik varsa, işsiz kalmış ve engellenmiş hisseden işçi kime tepki verecektir, ekonomik sisteme mi? Sistem hem çok büyüktür hem de soyuttur. Bu durumda işsiz işçi suçlayacak bir kişi ya da grup bulmayı deneyecektir.

Eski Çağ'da İbraniler buna bir çözüm bulmuştu. Kefaret günlerinde bir rahip ellerini bir keçinin başına koyar, bir yandan da insanların günahlarını sayar, böylece sembolik olarak günah ve kötülüğü insanlardan keçiye aktarırdı. Keçi ardından doğaya salınır, böylece toplumu günahtan temizlerdi. Bu hayvana *günah keçisi* adı verilirdi. Modern zamanlarda **günah keçisi** terimi kendi sorunlarımız için masum (ve güçsüz) başkalarını suçlama sürecine verilen addır. Küreselleşme yüzünden işiniz başka bir ülkeye mi kaydı? Enflasyon banka hesabınızı kuşa mı çevirdi? Başkanı ya da ekonomik sistemi dövemezsiniz, ama bir günah keçisi bulabilirsiniz. Tarih boyunca kurbanlar doğaya salınmaz, zalimce davranışlara tabi tutulur ya da öldürülürdü. Nazi Almanyası'nda günah keçileri Yahudilerdi; on dokuzuncu yüzyılda Kaliforniya'da Çinli göçmenlerdi, kırsal Güney'de ise Afrikalı Amerikalılardı.

Laboratuvar deneyleri[72] kişilerin özellikle de engellenmişlik hissettiklerinde, saldırganlığı sevilmeyen, görünür olan ve görece güçsüz gruplara kaydırdığını ortaya koymaktadır. Dış-gruplara kötü davranmanın kendisi yer değiştirmiş saldırganlığın bir sonucu olarak ortaya çıkar, ancak aldığı biçim sosyal bağlama, iç-grubun neye izin verip neyi yasakladığına bağlıdır. Örneğin Afrikalı Amerikalıların linç edilmesi ya da Yahudilere karşı düzenlenen pogromlar (organize katliamlar) yalnızca hâkim kültür ya da alt kültür bu şiddet dolu eylemleri onayladığında ve hatta talep ettiğinde ortaya çıkmıştır.[73] Normlar burada son derece önemlidir. İnsanların birçok önyargısı olabilir, fakat toplum kuralları medeniyet ve iyi davranışa vurgu yapı-

yorsa, kendilerini kontrol ederler. Buna karşın kışkırtıcı bir siyasetçi veya bir vaiz taraftarlarını bu kuralları ihlal etmeye, tüm önyargılarını çirkin ve pervasızca dışa vurmaya teşvik edebilir. Bu demagogların, yani insanların önyargılarını, korkularını ve kinlerini sömürerek ve bu duyguları tüm sorunlar için suçlanan günah keçilerine (azınlık gruplarına, dış "düşmanlara") yönlendirerek güç elde etmeye çalışan siyasi liderlerin yaptığı bir şeydir. 1949 yılında iki sosyal psikolog tarih boyunca demagogların vermiş olduğu çok sayıda söylevi inceledi.[74] Bu kişilerin mesajlarında çarpıcı bir düzen buldular:

- Hakkınız yendi. Toplumdaki yeriniz tehlike altında, ama bu sizin suçunuz değil.
- Büyük bir komplo var; sistem bize karşı hileli bir biçimde kurulmuş.
- Bizim gibi iyi insanlar hep enayi yerine konur.
- Düşmanlarımız iğrenç hayvanlardır: Sürüngenler, böcekler, insan değiller.
- Yabancılara güvenemeyiz: İşlerimizi elimizden alıyorlar.
- Devletimize de güvenemeyiz, çünkü yozlaşmış. Medeni özgürlükler "saçma özgürlüklerdir."
- Felakete doğru gidiyoruz. Kıyamete az kaldı. Sizler gibi samimi, basit, iyi insanların bir lidere ihtiyacı var. İşte o lider benim! Tüm bu çürümüş düzeni değiştireceğim!
- Herkes bana karşı; basın, Yahudiler, kokuşmuş bürokratlar beni susturmaya çalışıyor. Düşmanlarım bana komplo kuruyor, ama Tanrı beni koruyacaktır. Size önderlik edeceğim.

Tüm bunlar 1949 yılında yazılmıştı! Bu beyanların bir yansımasını, dünyanın farklı yerlerinde yakın tarihte yapılan seçimlerde duymuş olabilirsiniz. Demagoglar kaygı ve belirsizlik dönemlerinde ortaya çıkar, özellikle de toplumsal düzenin gerisinde kaldıklarını ya da statülerini kaybettiklerini hissedenlere hitap eder.[75] Örneğin eğitimsiz beyaz erkekler ekonomi daha bilgiye dayalı hale geldikçe, otomasyon ve küreselleşme var olan fabrika işlerini azalttıkça olanaklarını kaybetmiştir. Bu kişiler için demagogun sistemin kendilerine karşı hileli olduğu (başarısızlıklarının kendi hataları olmadığı, bunun gönençlerini ve güvenliklerini tehdit eden yabancıların ve göçmenlerin suçu olduğu) yönündeki anlatısı psikolojik açıdan rahatlatıcıdır.

Öz-İmgenin ve Statünün Korunması Önyargının önemli bir nedeni de kendi davranışımızı ve benlik algımızı haklı çıkarma ihtiyacımızdır. Bir kişiye veya bir insan grubuna acımasızca bir şey yaptığımızda, çoğumuzun zalimliğimizi haklı çıkarmak için o kişiyi suçlayacağını ya da grubu kötüleyeceğini görmüştük. Kendimizi bir grubun değersiz, insan olmayan, aptal ya da ahlaksız olduğuna ikna edersek, kendi ahlak anlayışımızı sorgulamadan, o grubun üyelerini köleleştirmekte, onları düzgün bir eğitimden yoksun bırakmakta ya da onlara karşı saldırganca davranmakta özgür hissederiz. Ardından kendimizi iyi birer Hıristiyan, Yahudi ya da Müslüman gibi hissetmeye devam edebiliriz, çünkü zarar verdiğimiz bizim gibi düzgün bir insan değil "insan olmayan" biridir. Eğer yeterince becerikliysek, kendimizi yaşlı erkeklerin, kadınların ve çocukların katledilmesinin dini bir erdem olduğuna bile ikna edebiliriz. Hıristiyan Haçlıların yüzlerce yıl önce Kutsal Topraklar'a giderken Avrupalı Yahudileri, oraya vardıklarında ise binlerce Müslümanı kılıçtan geçirirken ve tüm bunları Barışın Efendisi adına yaparken aslında yaptıkları buydu; IŞİD'in günümüzde "esirgeyen ve bağışlayan" Allah adına Hıristiyanları, Yahudileri ve Müslümanları ayırt etmeksizin katlederken yaptığı da budur. Dahası, bu kendini haklı çıkarma hali ardından gelen gaddarlığı yoğunlaştırmaya yarıyor. Bir yandan öz-imgeyi korurken, diğer yandan hedef kişi ya da gruba duyulan düşmanlığın artmasına yol açıyor.

Diğer taraftan, eğer sosyoekonomik hiyerarşide düşük bir statüde yer alıyorsak, ezilen bir azınlık grubunun varlığı bizim *birilerine* karşı üstün hissetmemizi sağlar. Birçok çalışma, önyargının iyi bir öngörücüsünün, kişinin sosyal statüsünün düşük ya da düşmekte olması olduğunu gösterir. Örneğin, Jennifer Crocker ve meslektaşları[76] düşük statülü yurtlardaki üniversiteli kadınların, yüksek statülü yurtlardaki kadınlara göre diğer yurtlara karşı daha fazla önyargı ve aşağılama ifade ettiğini görmüştür. Benzer biçimde, araştırmacılar beyazların siyahlara karşı[77] ya da Yahudi olmayanların Yahudilere karşı[78] önyargısını araştırdığında, sosyal statüsü düşük ya da düşmekte olanların, sosyal statüsü yüksek ya da yükselmekte olanlara göre daha önyargılı olduğunu ortaya çıkarmıştır. Steven Fein ve Stephen Spencer[79] benlik saygısına yönelen tehditlerin önyargıyı artırdığını bulmuştur. Yaptıkları deneyde, sözde bir zekâ testinde düşük bir puan alan Yahudi karşıtı öğrencilerin, Yahudi olduğunu düşündükleri bir kadını değerlendirirken özellikle önyargılı dav-

randığını görmüşlerdir. Dış-gruplara tepeden bakmak sahiden de benlik saygımızı artırır.

Norma Uymak Yoluyla Önyargı

Bazı insanlar için önyargının kökleri çocukluk çağı çatışmalarında, rol modellerin gözlemlenmesinde, yaşanan deneyimlerde veya çeşitli kişilik özelliklerinde (bunlardan bazılarını 5. bölümde tartışmıştık) olabilir. Fakat çoğu kişi kendi topluluklarının hâkim normlarını izleyerek önyargıyı başkalarından öğrenir. Ünlü bir örnek, Güney'de yasal ayrımcılığın sürdüğü zamanlarda Batı Virginia'daki küçük bir madenci kasabasındaki madencilerle yapılan bir çalışmadan geliyor.[80] Siyah madenciler ve beyaz madenciler yeraltındayken tamamen birlik halinde oldukları ve yer üstündeyken tamamen ayrı yaşadıkları bir yaşam modeli oluşturmuştu. Bu tutarsızlığı nasıl açıklayabiliriz? Ne kişilik özellikleri ne de ekonomik rekabet bunu açıklayabilir. Birinden gerçekten nefret ediyorsanız, ondan uzak durmak istersiniz; yer altında onunla iş birliği yapıyorsanız, neden yerin üstünde yapmayasınız ki? Thomas Pettigrew yanıtın norma uyum olduğu sonucuna varmıştı. Bu vakada, beyaz madenciler yer üstüne çıktıklarında topluluklarında var olan önyargılı norma uyum sağlıyorlardı; fakat yeraltında beraber çalışa çalışa birbirlerine eşit insanlar olarak saygı duymayı öğrenmiş ve *önyargısız* bir norma uyum sağlamışlardı.

Önyargılı davranışların büyük bir kısmı sosyal normlara uyumdan kaynaklanır. Peki, önyargıdan toplumsal normlara uyumun sorumlu olduğundan nasıl emin olabiliriz? Bunun bir yolu, insanlar ülkenin başka bir yöresine taşındıklarında, önyargılarına ne olduğuna bakmaktır. Eğer konformite önyargının bir nedeniyse, bireylerin normların daha önyargılı olduğu yerlere taşındıklarında daha önyargılı, normların daha az önyargılı olduğu yerlere taşındıklarında ise daha önyargısız olmalarını bekleriz. Ve böyle de olur. Bir çalışmasında Jeanne Watson[81] yakın zamanda büyük bir kente taşınan ve Yahudi karşıtı kişilerle doğrudan temas kuran kişilerin, daha Yahudi karşıtı bir hale geldiğini ortaya çıkarmıştı. 1950'lerde yürütülen bir başka çalışmada Pettigrew, Güneylilerin orduya yazılıp daha az ayrımcı bir dizi sosyal normla karşılaşınca, siyahlara karşı daha az önyargılı olduğunu gördü.

Akranlarınızın ve iş arkadaşlarınızın önyargılarına uyma baskısı Asch deneyindeki gibi (bkz. 4. bölüm) açık olabilir, fakat buna doğru bilgilerin yokluğu ve yanlış yönlendirici bilgilerin ağır basması

da neden olmuş olabilir. Örneğin, Christopher Marlowe'un tiyatro oyunu *Maltalı Yahudi* de William Shakespeare'in oyunu *Venedik Taciri* de Yahudi karakterini hesapçı ve paragöz bir korkak olarak betimler. Marlowe ve Shakespeare'in kötü kalpli Yahudilerle bazı talihsiz deneyimler yaşamış olduğunu, bunun sonucunun bu sert ve yerici portreler olduğunu sonucuna varabiliriz; ancak bir gerçeği hesaba katmalıyız: Yahudiler bu eserler yazılmadan neredeyse 300 yıl önce İngiltere'den kovulmuştu. Yani, Marlowe ve Shakespeare'in o zamanlar çoğu İngiliz'in aklındaki Yahudi stereotipini kabul etmiş olması muhtemel.

Önyargıya üstünkörü de olsa maruz kalmak, tutum ve davranışlarımızı olumsuz etkileyebilir: Birilerinin etnik kökenle veya ırkla ilgili çirkin sıfatlar kullanmasına kulak misafiri olmak bile, insanların hor görülen grup hakkındaki olumsuz görüşlere uyumunu artırabilir. Shari Kirkland ve meslektaşları[82] insanlardan beyaz bir sanığın, fotoğrafı tutanaklara eklenmiş olan siyah bir avukat tarafından temsil edildiği bir adli davanın tutanaklarını okumasını istedi. Katılımcılar tutanağı okurken, deneyin iki işbirlikçisi arasında kısa bir sohbete kulak misafiri oluyordu. Bazı katılımcılar, ilk işbirlikçinin siyah avukat hakkında çirkin ve ırkçı bir biçimde konuştuğunu duyarken, diğer katılımcılar, işbirlikçinin avukatın ırkından bağımsız olarak alaycı bir yorumda bulunduğunu duymuştu. Her iki koşulda da ikinci işbirlikçi ilk işbirlikçinin siyah avukat hakkındaki küçültücü görüşünü kabul ediyordu. Bu konformite dinamiği kurulduktan sonra, araştırmacılar her katılımcının avukatı ve sanığı değerlendirmesini talep etti. Irkçı sövgüyü duyan katılımcılar, alaycı yorumu duyanlara göre siyah avukatı daha olumsuz değerlendirdi. Önyargılı normlara uyum zavallı sanığa kadar uzanmış, özellikle siyah avukata karşı ırkçı sövgüyü işitenlerin acımasız yargılarına maruz kalmıştı.

Son olarak, önyargı kanunlarla ve toplumsal kurumlarının âdetleri yoluyla beslenebilir. Irk ayrımını teşvik eden bir toplum, bir grubun diğerinden aşağı olduğu olgusunu destekliyor demektir. Güney Afrika'da apartheid'ın hâkim olduğu yıllarda, bir araştırmacı[83] ırksal önyargılarının nedenlerini bulmak amacıyla beyaz Güney Afrikalılarla görüşmeler yaptı. Sonuç olarak, tipik bir beyaz Güney Afrikalı'nın suçların büyük çoğunluğunun siyahlar tarafından işlendiği kanısına sahip olduğunu gördü; fakat bu hatalı bir inançtı. Böyle bir yanlış kanı nasıl gelişmişti? Görüşme yapılan kişiler, kamusal alan-

larda çalışan çok miktarda siyah tutuklu gördüklerini, hiçbir zaman beyaz bir tutuklu görmediklerini söylediler. Bu siyahların beyazlara göre daha çok hüküm giydiğini kanıtlamıyor muydu? Hayır. Aslında, kurallar beyaz tutukluların kamusal alanlarda çalışmasını yasaklıyordu!

Bir toplum işte bu şekilde, insanlar temel kurumların alışılagelmiş uygulamalarına uyum gösterdikçe önyargılı inançlar yaratır. Kendi yakın tarihimizde, siyah insanların otobüsün en arkasında yolculuk etmesini şart koşan, kadınları kulüplerden, üniversitelerden ve kariyer sahibi olmaktan uzak tutan ve Yahudilerin belli başlı otellerde konaklamasını engelleyen yasa ve geleneklerin tümü konformite yoluyla önyargıları sürekli kıldı. Eğer kurallar "o insanlara" o şekilde davranmamızı şart koşuyorsa, biz de eninde sonunda kurallara uyarız. Ülkemin, kulübümün, mesleğimin ve bu zarif otelin mutlaka bir nedeni vardır, değil mi?

Stereotipler ve Atıflar

Stereotipleştirme atfetmenin özel bir biçimidir. 2. bölümde de gördüğümüz gibi bizler açıklama yapan bir türün üyeleriyiz; hem kendi davranışlarımızı hem de başkalarınınkileri açıklamak için sürekli atıflar yaparız. Belirsiz durumlarda insanlar kendi önyargılarıyla tutarlı anlatılar kurma eğilimi gösterir. Bağnaz Bey iyi giyimli, beyaz, Anglo-Sakson bir adamın bir çarşamba günü saat 15:00'te parktaki banka oturmuş güneşlendiğini görürse, kötü bir şey düşünmez. İyi giyimli siyah bir adamın aynı şeyi yaptığını görürse, adamın işsiz olduğu sonucuna atlayabilir; bu durumda Bağnaz Bey muhtemelen öfkeye kapılacaktır, çünkü zar zor kazandığı paradan kesilen vergilerle, şu işe yaramaz serseriye güzel giysiler alabileceği kadar çok sosyal yardım ödendiğini düşünmektedir. Bağnaz Bey Beyaz Bey'in evinin önünden geçerken çöp kovasının devrildiğini ve çöplerin etrafa saçıldığını görürse, bir sokak köpeğinin yiyecek aradığını düşünmeye eğilimli olacaktır. Eğer Latin Bey'in evinin önünden geçerken aynı şeyi fark ederse, muhtemelen canı sıkılacak ve "Bu insanlar da domuz gibi yaşıyor" diye düşünecektir. Önyargıları onun atıflarını ve çıkarsamalarını etkilemekle kalmaz, yanlış çıkarımları olumsuz duygularını hem haklı çıkarır hem de yoğunlaştırır. Yani tüm atıf süreci bir sarmal gibi işler.

Bu bölümde şimdiye kadar önyargıları onlara sahip kişinin bakış açısından değerlendirdim. Önyargıya ve başarmak için yeterli olma-

dığınız yönündeki atıflara maruz kalmanın etkileri nelerdir? İnsanlar kadınlara karşı önyargılıysa, örneğin onların doğaları gereği erkeklerden daha az yetkin, daha az becerikli olduklarına inanıyorlarsa, zor bir görevi başarıyla yerine getiren bir kadının oluşturduğu kanıtı nasıl yorumlarlar? Janet Swim ve Lawrence Sanna 50'den fazla deneyi analiz ederek çarpıcı ölçüde tutarlı sonuçlar buldu: Eğer bir erkek belli bir görevde başarılı olursa, gözlemciler başarısını doğal becerilerine yükledi; eğer bir kadın aynı görevde başarılı olursa, gözlemciler onun başarısını çok çalışmaya yükledi (yani başarı onun için "doğal" değildi). Bir erkek belli bir görevde başarısız olduğunda, gözlemciler başarısızlığını kötü şansa ya da az çaba göstermesine yükleme eğilimindeydi; bir kadın başarısız olduğunda, gözlemciler görevin onun becerileri için fazla zor olduğunu düşünüyordu, başarılı olmak için "gereken şey" onda yoktu.

Bu durumda, başarı ve başarısızlığın nedenleriyle ilgili bu atıflar, diğerlerinin kendilerini nasıl gördüklerini ne yönde etkiler? Janis Jacobs ve Jacquelynne Eccles[84] annelerin cinsiyete dair stereotipik inançlarının, bu kadınların 11-12 yaşlarındaki kızlarının ve oğullarının becerilerini ne biçimde algıladığını ve annelerin inançlarının çocukların kendi becerileri hakkındaki algılarını nasıl etkilediğini inceledi. Cinsiyete dair stereotipik inançları en kuvvetli olan anneler, kızlarının görece düşük matematik becerisine, oğullarının görece yüksek matematik becerisine sahip olduğuna inanıyordu. Stereotipik inançları olmayan anneler, kızlarının oğullarına göre "doğaları gereği" matematikte daha az becerikli olduğunu düşünmüyordu. Dolayısıyla bu inançların çocukları üzerinde de bir etkisi vardı: Cinsiyete dair kuvvetli stereotiplere sahip kadınların kızları matematikte iyi olmadıklarına inanmıştı. Cinsiyete dair stereotipleri olmayan kadınların kızlarının böyle kendi kendilerini engelleyen inançları yoktu.

Atıf (Yükleme) Belirsizliği Başkalarının davranışlarını yorumlamak sık sık belirsizliklerle yüklü bir iştir. Bu kişi benden hoşlanıyor mu, yoksa benden bir şey mi istiyor? Önyargılar sorunu karmaşıklaştırır, çünkü toplumsal kimliklerimiz, herhangi bir aktörün bize olan davranışlarının muhtemel nedenlerini artırmaktadır. Diyelim ki bir Afrikalı Amerikalısınız ve hocanız da beyaz. Son ödevinizden neden kötü not aldığınızı merak ediyor olabilirsiniz. Hocanız yazdıklarınızı mı beğenmedi, yoksa siyah öğrencilere karşı önyargılı mı? Son ödevinizden muhteşem bir not aldığınızda ne olur? Acaba hocanız ödevin muhteşem olduğunu mu düşündü, yoksa önyargılı

olmadığını kanıtlamak için mi iyi not verdi? Bu ilave karmaşıklık katmanına **atıf belirsizliği** denir ve azınlık gruplarının üyelerinin işleri hakkında aldıkları geribildirimi yorumlamakta güçlük çekmesine neden olabilir.

Bu gerçek bir sorundur, hele öğretmen veya işveren tam da ırkçı veya önyargılı görülmek istememesinden dolayı açıksözlü bir geribildirim veremiyorsa. Kent Harber[85] beyaz üniversite öğrencilerinin sözde bir yazı atölyesine katılmış başka öğrenciler tarafından yazılmış kötü makaleleri okuyup değerlendirmesini sağlamıştı. Değerlendiricilerin yarısının makaleyi yazanın siyah olduğuna inanması sağlandı; diğerleri yazarın beyaz olduğunu düşünüyordu. Sözde siyah yazarların haksız yere kötü yorumlar almasını bekleyebilirsiniz, fakat böyle olmadı. Bunun yerine, siyah yazarların makalelerinin içeriği hakkında iyi bir şeyler söyleyebilmek için değerlendiriciler bin bir zahmete girdi. Aslında önyargısız görünme istekleri iyi bir şeydi, fakat dürüst olmaktaki isteksizlikleri o kadar iyi bir şey değildi. Açıksözlü geribildirim olmaksızın, herhangi bir etnisiteye veya ırka mensup bir öğrenci nasıl ilerleme sağlayıp bir şeyler öğrenebilir?

Marlene Turner ve Anthony Pratkanis, atıf belirsizliğinin pozitif ayrımcılık programlarının talihsiz yan etkilerinden kaynaklanabileceğini gösterdi. Pozitif ayrımcılık programları genel anlamda faydalıydı, örneğin daha önce yüksek seviyelerdeki işlere başvurduklarında göz ardı edilen yetenekli kadınlar (ve diğer azınlıklar) için iş olanakları yaratmışlardı. Ancak bu programların bazıları ne yazık ki kadınların yeteneklerinden ziyade cinsiyetleri nedeniyle seçildikleri görüntüsünü yaratarak, yetenekli kadınları istemeden de olsa damgaladı. Bunun, programa katılan kadınlar üzerinde ne gibi etkileri olmuştu? İyi kontrol edilen bir deneyde[86] Turner ve Pratkanis bazı kadınları iş için seçildiklerine, çünkü şirketin daha fazla kadın işe almak zorunda olduğuna inandırdı, diğerlerine ise zor bir sınav verildi ve işe bu sınavdaki yüksek performansları nedeniyle seçildikleri söylendi. Liyakatleri değil cinsiyetleri nedeniyle seçildikleri söylenen kadınlar daha sonra kendi becerilerini küçümsedi; en kötüsü de zor bir görevde liyakatleri nedeniyle seçilen kadınlar kadar çaba harcamayı bıraktı.

Kendini Gerçekleştiren Kehanetler Başka insanlar hakkındaki stereotiplerimiz yalnızca onlara karşı davranışımızı etkilemekle kalmaz, aynı zamanda o insanlardan beklediğimiz özellikleri ve davranışları elde edecek şekilde hareket etmemize neden olur. Bu,

2. bölümde tanımlamış olduğum kendini gerçekleştiren kehanetin ta kendisidir. Mekanizma tam olarak şöyle işler: Diyelim ki siz ve ben hiç karşılaşmadık, fakat sizin grubunuz hakkındaki önyargım düşmanca, soğuk ve mesafeli olacağınızdan kuşkulanmama yol açıyor. Sonunda karşılaştığımızda, mesafemi koruyup sizinle sıcak bir konuşmaya girmemem oldukça olasıdır. Siz genelde sıcakkanlı ve girişken de olsanız, davranışım size ne kadar sıcakkanlı olduğunuzu gösterme fırsatı tanımayacaktır. Soğukluğuma yanıt olarak, muhtemelen siz de bana mesafe koyarsınız ve sizin soğuk ve mesafeli olduğunuza dair beklentim, size olan davranışıma verdiğiniz doğal tepkiyle doğrulanmış olur ve belki de benim önyargılı beklentilerimi sağlamlaştırır. Benim düşmanca ya da soğuk tutumuma siz de düşmanca ya da soğuk tepki verdiğinizde, kendime "Görüyor musun, bu insanlar hakkındaki düşüncemde hep haklıymışım," diyebilirim.

Başkaları hakkında bazı inançlara sahip olduğumuzda, kendini gerçekleştiren kehanet beklentilerimiz doğrultusunda bir sosyal gerçeklik oluşturmamızı sağlar. Örneğin, kadınların erkeklerden "daha duygusal" olduğuna inanırsak, bu stereotipi doğrulayan örnekleri görür ve hatırlarız, ama erkeklerin bir futbol maçında öfkeyle veya neşeyle haykırdığı zamanları ya da kadın CEO'ların, siyasetçilerin ve hosteslerin duygularını kendilerine sakladıkları anları hiç hatırlamayız.

Stereotip Tehdidi Kendini gerçekleştiren kehanetlerin beklenmedik bir sonucu da olumsuz stereotiplerin hedefi olan insanların bu stereotipleri çürütmeye çalışırken, sonunda ironik bir biçimde onları doğrulamasıdır. Afrikalı Amerikalı ve beyaz üniversite öğrencileri arasında akademik performanstaki ortalama farkı ele alalım. Bu farklılık için birçok olası tarihsel ve toplumsal açıklama varken, Claude Steele ve Joshua Aronson[87] bu açıklamaların geçerli olamayacağını, çünkü farkın (daha önceki notlar ve sınav sonuçlarıyla ölçüldüğü kadarıyla) görece hazırlıksız olanlar için olduğu kadar, akademik açıdan oldukça hazırlıklı öğrenciler için de geçerli olduğunu öne sürmüştü. Parlak, istekli ve iyi hazırlanmış siyah öğrencilerin, aynı seviyedeki beyaz öğrenciler kadar iyi performans göstermesini engelleyen bir şeyler meydana geliyor olmalıydı.

Steele ve Aronson siyah öğrenciler arasındaki, siyahların kölelik günlerinden beri maruz kaldığı "entelektüel aşağılık" stereotipini doğrulamaktan duyulan endişenin önemli bir etken olabileceğini düşündü. Steele ve Aronson bu endişeyi **stereotip tehdidi** olarak

adlandırdı ve stereotipi doğrulamaktan duyulan endişenin sınavlarda başarılı olmaya engel olabileceği varsayımında bulundu. Bir deneyde[88] siyah ve beyaz üniversite öğrencilerine ayrı ayrı zor bir sözel test (GRE) uyguladılar. Öğrencilerden yarısı araştırmacıların onların entelektüel becerilerini ölçeceğine inandırılmıştı; diğer yarısı ise araştırmacıların yalnızca testi test ettiğine ve kendilerini değerlendirmekle ilgilenmediğine inandırılmıştı.

Sonuçlar çarpıcıydı: Beyaz öğrenciler testin kendi zekâlarını ölçmek için kullanıldığına inanıp inanmamalarından bağımsız olarak her iki grupta da aynı performansı gösterdi. Fakat siyah öğrenciler testin tanımlanma biçiminden etkilenmişti. Durumun yargılayıcı özelliği akıllarındaki stereotipleri canlandırarak onları endişelendirmiş ve testin kendilerini değerlendirmek için yapılmadığını düşünen siyah öğrencilerin yarısı kadar başarılı olmalarına neden olmuştu. Stereotiplerin gücü böyledir; insanlar davranışlarının kendileri veya ait oldukları grup hakkındaki olumsuz şöhreti doğrulayabileceğini düşündüklerinde, bunun sonucu olarak gelişen endişe performanslarına engel olabilir.

Stereotip tehdidi, matematik problemleri üzerinde çalışan kadınlar, sözel beceri testleri çözen Latinler ve bellek testlerine giren yaşlılar gibi başka grupları da etkileyebilir; çünkü stereotipler kadınları matematikte erkeklere göre, Latinleri de sözel becerilerde Anglosaksonlara göre daha başarısız olarak tanımlamakta, yaşlıların da hatırlama sorunu çektiğine inanılmaktadır.[89] Aslında, bir başka gruptan daha aşağı olarak stereotiplenmiş her grup, grup ilgili alanda tüm nesnel ölçütlere göre son derece başarılı olsa da stereotip tehdidini bir dereceye kadar deneyimleyebilir. Joshua Aronson ve meslektaşları[90] tümü üniversite sınavında matematik alanında neredeyse tam puan almış erkek mühendislik öğrencilerine zor bir matematik testi verdi ve testin matematik becerilerini ölçeceğini söyledi. Fakat bu başarılı öğrencilerin yarısı bir stereotip tehdidiyle karşı karşıya bırakılmıştı: Araştırmacı onlara Asyalıların neden üstün matematik becerilerine sahip olduğunu anlamaya çalıştığını söylemişti. Bu grup, Asyalıların matematik "üstünlüğü" hakkında düşünmeyen akranlarına göre sınavda anlamlı ölçüde daha başarısız oldu. Beyaz mühendislik öğrencilerine dayatılan bu durum (daha üstün olduğu söylenen bir grupla, övücü olmayan bir karşılaştırma), herhangi bir akademik ortamda böyle karşılaştırmalarla her gün uğraşan siyahlar ve Latinler için sıradan bir olaydır. Besbelli parlak ve başarılı mühendislik öğrencilerinin stereotip tehdidiyle karşılaş-

tıklarında sınavda başarısız olması, siyahların ve Latinlerin daha düşük performansının yetenek eksikliğinden olduğunu üstünkörü kabul etmeden önce bir kez daha düşünmemiz gerektiğini ortaya koyuyor.

Bu araştırmadan çıkan iyi haberler de var. Sonuçta, olumsuz bir stereotip hakkında düşünmek dahi bir insanın performansını engelliyorsa, bu stereotipe karşı gelen alternatif bir zihniyet de performansı artırmalı. Matthew McGlone ve Joshua Aronson[91] zor bir uzamsal beceri testine girecek olan genç erkek ve kadınlara testten hemen önce oldukça seçkin bir üniversitenin öğrencileri olduklarını bir şekilde hatırlattı. Bu hatırlatma, yalnızca "kuzeydoğuda yaşadıkları" hatırlatılan kontrol grubunda gözlemledikleri erkek-kadın farkını tamamen ortadan kaldırmaya yeterli oldu. "Prestijli bir okulun iyi bir öğrencisiyim" zihniyeti, "kadınlar matematikte iyi değildir" stereotipine etkili bir biçimde karşı gelmişti. Benzer biçimde, teste giren siyah öğrencileri (büyük entelektüel W.E.B Dubois ya da ünlü astrofizikçi Neil deGrasse Tyson gibi) başarılı Afrikalı Amerikalı rol modellerinin görüntülerine veya düşüncelerine maruz bırakmak ya da testi siyah bir gözetmenin yönetmesi performans endişesini dindirebilir.[92] Aynı şekilde, azınlık öğrencilerine becerilerinin sabit değil geliştirilebilir olduğunu ve standartlaşmış testlerde endişenin stereotipleştirilmiş grup üyeleri için tamamen normal olduğunu hatırlatmak, sınav endişesini azaltmaya, sınav sonuçlarını geliştirmeye[93] ve notları yükseltmeye[94] yardımcı olur.

Stereotip tehdidi tüm diğer tehditler gibi kişinin benlik kavramı üzerinde etki ettiği için, benliğin değer verilen özelliklerine odaklanılarak yumuşatılabilir. Bir çalışmada, stereotip tehdidi altındaki ("matematik zekâsını" ölçtüğü belirtilen bir sınava giren) kadınlar, sınavdan önce değer verdikleri bir özelliklerini onaylama fırsatı bulduklarında, erkekler ve tehdidin olmadığı kontrol grubundaki kadınlar kadar iyi puan aldı.[95] Öz-olumlama insanların daha özgüvenli ve kendileri hakkında daha iyi hissetmesini sağlar. Geoffrey Cohen ve meslektaşları[96] bu bulguları okullara taşıdı ve azınlık öğrencilerinin, sahip oldukları bazı değerlerin onlar için neden bu kadar önemli olduğunu anlattıkları birkaç yazılı ödevden sonra notlarını yükselttiğini gördü. Benlik kavramını desteklemek, size kendinizi iyi, özel ve değerli hissettiren şeylere odaklanmak stereotiplerin performans ve öğrenme üzerindeki olumsuz etkilerini önleyebilir.

Kurbanı Suçlamak Hiç önyargıya maruz kalmamış insanlar için, önyargının hedefi olmanın nasıl bir şey olduğunu tam olarak anlamak her zaman kolay değildir. Hâkim çoğunluğun görece güvende olan üyeleri için empati her zaman kolayca oluşuvermez. Sempati gösterebilir, keşke böyle olmasaydı diyebilirler, fakat sıklıkla bir üstünlük hissi tutumlarına sinerek suçu kurbana atma eğilimi yaratır. Bu, "hak edilmiş şöhret" biçimini de alabilir. Şöyle denmektedir: "Yahudiler tarih boyunca kurbanlaştırıldıklarına göre kötü *bir şeyler yapıyor olmalılar*" ya da "O kadın tecavüze uğradığına göre, kışkırtıcı *bir şeyler* yapmış olmalı" ya da "Madem bu insanlar [Afrikalı Amerikalılar, Latinler, Amerikan yerlileri, gay'ler] başları belaya girsin *istemiyorlar*, neden [gazetelere haber olmayarak, ağızlarını kapalı tutarak, istenmedikleri yere gitmeyerek] buna uygun hareket etmiyorlar." Bu tür bir düşünce, dış grubun çoğunluğun kendisine koyduklarından daha sıkı standartlara uyması yönünde bir taleptir.

Kurbanları kurbanlaştırıldıkları için suçlama eğilimi, yani düştükleri kötü durumu kişiliklerine ve kusurlarına bağlamak, ironik bir biçimde, çoğu zaman dünyayı eşitlikçi ve adil olarak görme arzusundan kaynaklanır. Melvin Lerner ve meslektaşlarının[97] ortaya koyduğu üzere, insanlar başka türlü açıklaması zor olan eşitsiz bir durumu kişisel sorumluluğa yüklemeye eğilimlidir. Örneğin, iki kişi aynı görev için eşit derecede çalışmışsa ve şans eseri biri iyi bir ödül almış, diğerinin eli boş kalmışsa, çoğu gözlemci şanssız kişiyi daha az çalışmış gibi değerlendirecektir. Benzer biçimde, yoksul ve işsiz olanlara karşı (kötü durumları için onları suçlamak dahil olmak üzere) olumsuz tutumlar dünyanın adil bir yer olduğuna en kuvvetle inanan bireyler arasında daha yaygındır.[98]

Keskin zekâlı okur, bunun bizzat kurban konumuna düşürdüğümüz bir kişiyi kötüleme eğilimimizin daha yumuşak bir biçimi olduğunu fark etmiş olmalıdır. 3. ve 6. bölümlerde, bir kişi diğerine zarar verdiğinde, saldırganın hedefini suçlama, kurbanı değersiz bir kişi haline dönüştürme ve o kişiye tekrar zarar verme eğiliminde olduğunu gördük. Şimdiyse şunu görüyoruz: Bir kişi, başka bir kişinin çeşitli nefret mesajlarına ve diğer önyargı ifadelerine maruz kaldığını fark ediyor ve kurbanın bunu hak etmek için bir şeyler yapmış olduğunu düşünüyor. Belli ki, insanların kendi hataları olmasa da eşit işe eşit ücret gibi veya yaşamın temel ihtiyaçları gibi hak ettikleri ve ihtiyaç duydukları şeylerden, hatta yaşamın kendisinden mahrum kalabildikleri bir dünyada yaşadığımızı düşünmeyi korkutucu buluyoruz. 6 milyon Yahudi, Yahudi olmaktan başka hiçbir görünür

nedene bağlı olmadan yok edildiyse, mutlaka bu muameleye neden olacak bir şey yapmış olmaları gerektiğini düşünmek rahatlatıcıdır. Bu, bize kendi kaderimizi kontrol edebildiğimiz duygusunu verir.

Önyargıları Temas ve Aşinalık Yoluyla Azaltmak

1954 yılında ABD Yüksek Mahkemesi ayrı fakat eşit okulların aslında tanımı gereği eşit olmadığını ilan etti. Mahkeme Başkanı Earl Warren'ın sözleriyle, siyah çocuklar beyaz çocuklardan salt ırksal nedenlerle ayrı tutulduğunda, bu durum "toplumdaki konumları hakkında, yüreklerini ve zihinlerini bir daha asla onarılamayacak şekilde yaralayan bir aşağılık duygusu yaratır." Bizler bunu fark etmesek de bu karar ülkeyi o zamana kadar yapılmış en heyecan verici büyük çaplı sosyal deneylerden birine sokmuştu.

Bu tarihi kararın akabinde içinde siyasiler ve okul yöneticileri de bulunan birçok iyi niyetli kişi, okulları birleştirmeye "insani" nedenlerle karşı çıktı. Siyahların ve beyazların okulda kaynaşmasının bir felaket olacağı tahminini yürüttüler. Yasalar kimseyi birbiriyle geçinmeye zorlayamaz diyerek, yaklaşık elli yıl önce "Devlet yöntemleri halk yöntemlerini değiştiremez" diyen ünlü sosyolog William Graham Sumner'ın düşüncelerini yansıtıyorlardı. Sumner ahlakın ya da hoşgörünün yasalaştırılamayacağını söylemek istemişti. Birçok kişi tutumlar değişene kadar okulların birleştirilmesinin ertelenmesini talep etti. Bağnaz beyaz yetişkinlerin siyahlara karşı daha az önyargılı hissetmesi başarılırsa, *işte o zaman* çocuklarını birleşik okullara gönderme olasılıkları çok daha yüksek olur diye düşündüler.

Amerikan halkının kalbini ve aklını değiştirmek yönünde harcanan ilk çabalar, yanlış bilgiye karşı doğru bilgiyle savaşılacağı fikrine dayanıyordu. Eğer önyargılı insanlar siyahların tembel ve miskin olduğuna inanıyorsa, bu durumda tüm yapmanız gereken şey onlara siyahları çalışkan, düzgün kişiler olarak gösteren bir film göstermekti. Eğer çoğu beyaz Güney Afrikalı ülkedeki neredeyse tüm suçların siyahlar tarafından işlendiğine inanıyorsa, onlara beyaz mahkûmları gösterdik mi inançları değişirdi. Keşke işler bu kadar kolay olsaydı. Önyargı büyük ölçüde ekonomik çatışmanın, sosyal normlara uyumun, statüyü elinde tutma çabasının ya da (derin ve duygusal bir düşmanlığı yansıtacak şekilde) yer değiştirmiş saldırganlığın ürünü olabilir, her durumda da bir bilgi

kampanyasıyla kolayca değiştirilecek bir şey değildir. Bir film, bu ülkenin tarihi boyunca süregelmiş bir düşünce ve davranış yapısını değiştiremez.

Üstelik, bu kitabın okurlarının artık bilincinde olduğu gibi, önemli bir meseleyle ilgili bilgi kampanyaları genellikle başarısız olur, çünkü kimse sakince oturup inançları ve tutumlarıyla uyumsuzluk halindeki bilgiyi edinmeye eğilimli değildir. Paul Lazarsfeld[99] 1940'ların başında yayımlanmış, değişik etnik gruplar hakkında sıcak ve sempatik bir tavırla bilgiler vererek önyargıları azaltmayı amaçlayan bir radyo programı serisinden bahseder. Bir program Polonyalı Amerikalıları, bir başkası İtalyan Amerikalıları tanıtmaya adanmıştır ve bu böyle gider. Programları kim dinlemektedir? Polonyalı Amerikalılarla ilgili programın dinleyicilerinin büyük bölümü Polonyalı Amerikalılardan oluşmaktadır. Tahmin edin, İtalyan Amerikalılarla ilgili programın dinleyicilerinin çoğu kimdi? Doğru bildiniz. Üstelik, daha önce de gördüğümüz gibi insanlar kendi köklü tutumlarıyla uyuşmayan bilgileri dinlemeye zorlandıklarında, bu bilgileri reddeder, çarpıtır ya da kulak arkası ederler; tıpkı Bay Y'nin aksini gösteren bilgilendirmesine rağmen, Bay X'in Yahudilere karşı olumsuz tutumunu sürdürmesi gibi. Aynı süreç günümüzde, sosyal medyadaki "filtre balonlarıyla" daha da yoğun biçimde işlerliğini sürdürmektedir. İnsanlar bazen stereotiplerini yeni kanıtların ışığında gözden geçirmektense, "yetkin kadın" ya da "hayran olduğum Afrikalı Amerikalılar" gibi alt bir kategori yaratarak bilişsel uyumsuzluğu azaltırlar, bu da karşılarındaki kişiyi nadir bir istisna, hatta "kaideyi kanıtlayan bir istisna" olarak görürken stereotiplerini korumalarını sağlar.

Bu nedenle, insanların çoğu için önyargıları kendi inanç sistemlerinin fazla derinlerine kök salmıştır, günlük davranışlarıyla fazla uyumludur ve etraflarındaki diğer insanlardan çok fazla destek ve teşvik görür. Bu nedenle de bir kitap, film ya da podcast sayesinde alaşağı edilemez.[100] O zaman, ne işe yarayabilir?

Temas Hipotezi 1954 yılındaki Yüksek Mahkeme kararı birçok sıradan insanı kaygılandırmış olabilir, fakat uzun süredir davranıştaki değişimin tutumdaki değişimi etkileyebileceğini bilen sosyal psikologlar arasında heyecan ve iyimserlik yaratmıştı. Sosyal psikologlar bir defa siyah ve beyaz çocukların doğrudan temas kurması sağlandı mı, önyargılı çocukların ve anne babaların stereotipler yerine gerçek insanlarla karşılaşacağını ve sonunda bunun daha çok

karşılıklı anlayış ve dostluğa yol açacağını öngördü. Bu görüş, *temas hipotezi* olarak adlandırıldı.

Bu iyimserliğin iyi bir nedeni vardı, çünkü yalnızca teorik açıdan mantıklı değildi, aynı zamanda ampirik kanıtlar da iki grup arasında temasın etkisini destekliyordu. 1951 yılında Morton Deutsch ve Mary Ellen Collins,[101] ırksal entegrasyon derecesi farklı olan iki toplu konut projesinde yaşayan beyaz Amerikalıların Afrikalı Amerikalılara karşı tutumlarını incelemişti. Bir grupta, siyah ve beyaz aileler aynı proje içindeki ayrı binalara rastgele yerleştirildi. Diğer grupta ise, siyah ve beyaz aileler aynı binada yaşadı. Aylar sonra, karma binaların beyaz sakinleri siyah komşularına yönelik tutumlarında, ayrı binalarda yaşayanlara göre daha büyük bir olumlu değişim bildirdi. Halbuki bu kişiler başta karma bir binada yaşamak istememişti.

Temas hipotezi laboratuvarda ve gerçek dünyada yapılan birçok çalışmayla desteklenmiştir: Gençlerin yaşlılara karşı tutumları, sağlıklı insanların akıl sağlığı bozuk olanlara karşı tutumları, engelli olmayan çocukların engelli olanlara karşı tutumları ve heteroseksüel insanların gay ve lezbiyenlere karşı tutumları.[102] Aslında, bugünün çok etnisiteli üniversite kampüsleri temas hipotezinin canlı bir laboratuvarı gibidir. Başka ırksal ve etnik kökenlerden insanlarla oda arkadaşı, arkadaş ve sevgili olan beyaz öğrenciler, daha az önyargılı hale gelir ve onlarla aralarında ortak yönler bulurlar.[103] Gruplararası arkadaşlıklar azınlıklara fayda sağlar ve onların da önyargılarını azaltır. Jim Sidanius ve meslektaşları[104] etnik temelli öğrenci kuruluşlarına katılan azınlık öğrencilerinin zamanla beklediğimiz gibi daha kuvvetli bir etnik kimlik ve gurur geliştirdiğini, fakat aynı zamanda daha yüksek bir etnik mağduriyet hissiyatını da geliştirdiğini gördü. Tıpkı beyaz öğrenci yurtlarında yaşayan beyaz öğrenciler gibi onlar da diğer etnik gruplarla daha az ortak noktaları olduğunu hissetmeye başladılar. Fakat Rodolfo Mendoza-Denton ve Elizabeth Page-Gould[105] ağırlıklı olarak beyaz bir üniversitedeki siyah ve Latin kökenli öğrenciler üzerinde uzun dönem bir araştırma yürüttüğünde, beyaz öğrencilerle dostluk kurmanın bu öğrencilerin aidiyet duygusunu artırdığını ve okula dair hoşnutsuzluk duygularını da azalttığını ortaya çıkardı. Bu, azınlık üyeleri olarak dışlanmaktan çekinen ve güvensiz hisseden öğrenciler için özellikle geçerliydi.

Üniversitede farklı etnik gruplar arasında temas her iki taraf için de faydalı olabilirken, Yüksek Mahkeme kararından sonra okulların birleştirilmesi sosyal psikologların beklediği kadar pürüzsüz

yürümedi. Tam tersine, sınıflarda genellikle gerginlik ve karmaşa yarattı, hatta ırksal gruplar arasında önyargıyı *artırdı.* Birçok birleştirilmiş okulun bahçesinin havadan fotoğrafını çekseniz neredeyse hiç bütünleşme göremezdiniz: Beyaz çocuklar beyaz çocuklarla kümelenmeyi seçerken, siyah çocuklar siyah çocuklarla, Latin kökenli çocuklar da diğer Latin çocuklarla gruplaşıyordu. Besbelli ki o aşamada salt temas beklenen sonucu vermemişti.

Ters giden neydi? Neden karma evler karma okullardan daha iyi işliyordu? Bu soruları yanıtlayabilmek için temasın etkili ya da etkisiz olduğu koşullara yakından bakmamız gerekir.[106] İnsanların önyargıları büyük oranda başka bir grupla aşina olmamaya dayanıyorsa, nasıl davranacaklarını ya da ne söyleyeceklerini bilememekten doğan rahatsızlıklarını azaltmak için temas iyi bir yoldur. Fakat temasın önyargıları azaltıp dostlukları destekleyebilmesi için, siyahların ve beyazların *eşit statüde* olduğu bir durumda meydana gelmesi gerekir. Tarih boyunca birçok beyaz siyahlarla temas halinde olmuştu, fakat bunlar tipik olarak siyahların kapıcılık, bulaşıkçılık, tuvalet bekçiliği, hizmetçilik gibi düşük statüdeki rollerde bulundukları durumlardı. Bu tip bir temas, beyazların stereotipleştirmesini devamlı hale getirerek önyargılarını körüklerken, siyahların da gücenikliğini ve öfkesini artırıyordu. Amerikan tarihinde genellikle eşit statüde bir temas durumu seyrekti, bunun nedeni hem toplumumuzun eğitim ve meslek alanındaki eşitsizliklerine hem de mekânsal ayrışmaya dayanıyordu.

Şimdi Amerikan okullarının birleştirilmesiyle olanları hayal edin. Beyaz ve azınlık gruplarından çocukların arasındaki temas (özellikle de ortaokula kadar başlamadıysa) genellikle eşit statüde olmuyordu. Ülkenin her yerinde ağırlıklı olarak azınlıkların yaşadığı mahallelerdeki okullar, çoğunlukla beyazların yaşadığı mahallelere kıyasla daha kötü tesislere, ekipmana ve öğretim olanaklarına sahipti. Yoksul bir siyah ya da Latin aileden gelen bir onuncu sınıf öğrencisi, bu ikinci sınıf eğitime maruz bırakıldıktan sonra, bir anda çoğu beyaz ve orta sınıf öğretmenlerin ders verdiği ağırlıklı olarak beyaz ve orta sınıf bir okulun öğrenme koşullarında kendini buluyor, üstüne üstlük beyaz, orta sınıf değerlerle yetiştirilmiş beyaz, orta sınıf öğrencilerle rekabet etmesi gerektiğini keşfediyordu. Hazırlıksız olduğu, kurallarını bilmediği ve henüz geliştiremediği becerilerin ödüllendirildiği oldukça rekabetçi bir ortama atılıyordu. Yani psikolojik açıdan deplasmanda rekabet ediyordu. Bu etkenler muhtemelen onun benlik saygısını düşürecekti, halbuki

Yüksek Mahkeme kararına tam da bu etken neden olmuştu. Birleştirme araştırmalarını analiz eden Walter Stephan[107] siyah çocuklar arasında benlik saygısında önemli bir artış gösteren herhangi bir çalışmaya rastlamamıştı; aksine araştırdığı çalışmaların yüzde 25'i birleştirme sonrası bu çocukların benlik saygısında ciddi bir düşüş gösteriyordu. Buna ek olarak beyazların önyargıları da ciddi biçimde azalmamıştı: Stephan azalma olduğu kadar artma da olduğunu gördü. Anlaşılır bir biçimde, azınlık gruplarına dahil öğrenciler benlik saygılarını birlikte takılarak, beyazları taciz ederek, kendi bireyselliklerini ortaya koyarak ve eğitimin "beyaz" değerlerini reddederek artırmaya çalışıyordu.

Temas besbelli ki ilk adım, ama yeterli değil. O zaman bir sonraki adım ne? Haydi yakından bakalım.

Önyargıları İşbirliği ve Karşılıklı Bağımlılıkla Azaltmak

Mesele yalnızca farklı ırklardan ve etnik kökenlerden gençleri aynı okula sokmak değildi; bundan sonra olanlar asıl önemli olanlardı. Okul birleştirmelerine genelde eşlik eden gerilim, size Muzafer Sherif ve meslektaşlarının yaz kampı deneyindeki oğlanların davranışını hatırlatmış olmalı. İki grup arasında düşmanlığın onları çatışma ve rekabet ortamına koyunca oluştuğunu hatırlayalım. Düşmanlık bir kere yerleşti mi, çatışmaları ve rekabeti ortadan kaldırarak ondan kurtulmak artık mümkün olmuyordu. Aslında, güvensizlik sağlamca yerleştikten sonra, grupları rekabetçi olmayan ortamlarda bir araya getirmek düşmanlığı ve güvensizliği artırmaya yarıyordu. Kartallar ve Çıngıraklı Yılanlar yalnızca oturup film seyrederken bile birbirleriyle sorun yaşıyordu.

Sherif sonunda düşmanlığı azaltmayı nasıl başardı? İki çocuk grubunu amaçlarına ulaşabilmek için işbirliği yapmaları gereken koşullara sokarak.[108] Bir defasında, araştırmacılar su şebekesini zarara uğratarak bir acil durum yarattı. Su sisteminin onarılmasının tek yolu bütün çocukların hemen işbirliği yapmasıydı. Bir başka sefer, çocuklar bir kamp gezisine giderken kampın kamyonu bozuldu. Kamyonu yeniden çalıştırabilmek için onu dik bir tepeden yukarı çekmeleri gerekiyordu ve bu hangi gruba ait olduklarından bağımsız olarak yalnızca hep birlikte çalışırlarsa mümkündü. Sonunda çocukların eski düşmanlarına olan düşmanlıkları söndü;

gruplar arası arkadaşlıklar başladı, daha iyi anlaşmaya ve kendiliklerinden işbirliği yapmaya başladılar.

Burada ana etken ortak amaçlara varmak için **karşılıklı bağımlılık** gibi görünüyor: Yani bireylerin başarılı olmak için birbirlerine ihtiyaç duydukları bir durum. Birçok araştırmacı karşılıklı bağımlılığın yararlarını dikkatle planlanmış kontrollü laboratuvar deneylerinde göstermiştir. Örneğin Morton Deutsch,[109] bir problemi çözmek için biraraya gelmiş grupların, rekabetçi bir ortam yerine işbirlikçi bir ortam oluşturulduğunda daha dostane ve daha dikkatli davrandığını göstermiştir. Benzer biçimde, Patricia Keenan ve Peter Carnevale'nin[110] araştırması grup içi işbirliğinin gruplar arası işbirliğini de desteklediğini ortaya koymuştur. Yani bir grupta oluşturulan işbirliğine dayalı ilişkiler, bu grup bir başka grupla etkileşime girdiğinde bu ortama da taşınır. Keenan ve Carnevale'nin çalışmasında işbirliğiyle iş yapmış olan gruplar daha sonra bir başka grupla müzakere ederken, rekabetçi biçimde çalışmış gruplara göre işbirliğine çok daha yatkındı.

Yapboz Sınıfın İcadı İşbirliği ve karşılıklı bağımlılık ne yazık ki Amerikan dersliklerinin çoğunda, hatta ilkokul seviyesinde bile bulunmamaktadır. Tam tersine ülkenin çoğu sınıfında yoğun bir rekabet hüküm sürer. Teksas, Austin'deki devlet okullarında yaşanan önemli bir krize müdahale etmem istendiğinde bu durumu yakından gözlemleme şansına eriştim. 1971 yılıydı. Okullar henüz birleştirilmişti ve bazı çirkin olaylar yaşanmaya başlamıştı. Austin yerleşim bakımından bölünmüş bir yer olduğundan, farklı etnik ve ırksal gruplardan çocuklar ilk defa birbirleriyle karşılaşıyor, kuşkularını ve stereotiplerini de yanlarında getiriyordu. Temas işleri daha da kötüleştirdi; sataşmalar sıklıkla yumruklaşmalara dönüşüyordu. Durum hem çirkin hem de tehlikeli bir hal almış, birleştirmenin kendiliğinden önyargıları azaltacağına dair hayallerimizi yerle bir etmişti.

Okul yöneticisi yardım istediğinde yüksek lisans öğrencilerimle birlikte sisteme girdik. Amacımız tatsızlıkları dindirmek değil, birleştirmenin amaçlanan olumlu hedeflerinden bazılarına ulaşması için bir yardımımız dokunup dokunamayacağını görmekti. Yaptığımız ilk iş çeşitli dersliklerde oluşan dinamikleri sistematik bir biçimde incelemek oldu. Gözlemlediğimiz en yaygın süreç bir altıncı sınıfta yaşanan şu senaryoyla örnekleniyordu: Öğretmen sınıfın karşısında durup bir soru sorar ve öğrencilerin yanıtı bildiklerini göstermelerini bekler. Sıklıkla 6 ila 10 çocuk iskemlelerinden kalkıp

ellerini kaldırır, bazıları öğretmenin dikkatini çekebilmek için elini canla başla sallar. Diğer öğrenciler ise kendilerini görünmez yapmaya çalışırmış gibi gözlerini kaçırıp sessizce oturur.

Öğretmen öğrencilerden birine söz verdiğinde, hevesle ellerini kaldıran ama söz verilmeyen öğrencilerin yüzlerinde hayal kırıklığı, yılgınlık ve mutsuzluk ifadesi oluşur. Eğer öğrenci doğru yanıtı verirse, öğretmen gülümser ve onaylamak için başını sallar ve o öğrenciye büyük bir ödül vermiş olur. Fakat o an, söz almak isteyen ama yok sayılan öğrencilerden duyulabilen bir homurtu yükselir. Gücenmişlerdir, çünkü öğretmene ne kadar akıllı olduklarını gösterme fırsatı kaçmıştır.

Bu süreç boyunca öğrenciler işlenen konunun yanında başka birçok şey de öğrenir. Öncelikle, sınıfta yalnızca bir tek uzman olduğunu öğrenirler: Bu, öğretmendir. Ödülün, öğretmene etkin bir biçimde ne kadar akıllı olduklarını göstererek onun hoşuna gitmekle geldiğini öğrenirler; arkadaşlarıyla fikir alışverişi yapmalarının hiçbir ödülü yoktur. Sonuçta çoğu, akranlarının yenilgiye uğratılması gereken düşmanlar olduğunu öğrenir. Üstelik çoğu öğretmen ders sırasında işbirliğine kaş çatar ve bunu dersi bölen bir olay olarak görür.

Bu son derece rekabetçi dinamiğin içinde doğru yanıtı bilen bir öğrenciyseniz ve öğretmen akranlarınızdan birine söz verirse, muhtemelen onun yanlış yanıtı vermesini umarsınız ki öğretmene ne kadar akıllı olduğunuzu gösterme şansını ele geçirebilesiniz. Söz alıp da başarısız olanlar ya da rekabet etmek için elini dahi kaldırmayanlar başarılı olanlara kin gütmeye eğilimlidir. Başarılı öğrenciler ise çoğunlukla başarısız öğrencilere küçümsemeyle bakar; onları aptal ve sıkıcı bulurlar. Bu süreç arkadaşlık ve anlayıştan uzaklaştırırken aynı ırktan öğrenciler arasında bile düşmanlık doğurur. Bu rekabetçi sınıf dinamiği ırklararası güvensizlikle gerilmiş bir durumla birleşince, Austin'de karşılaştığımız karmaşa için uygun ortam ortaya çıkmış oluyordu.

O zamanlar sınıfiçi rekabetçilik neredeyse genel durum olsa bile, sosyal psikologlar olarak bunun böyle olmak zorunda olmadığını fark ettik. Kısmen Muzafer Sherif'in Robbers Cave'deki deneyine dayanarak, işbirlikçi bir sürecin bu durumda tam da ihtiyaç duyulan şey olduğunu düşündük. Fakat bunu nasıl başaracaktık? Aslında o kadar da zor değildi. Birkaç gün içinde öğrencilerimle birlikte sınıf için özel olarak tasarlanmış basit bir işbirliği yöntemi geliştirmeyi başardık. Sonradan anlaşılacağı üzere bu yöntem hatasızdı. Bu sis-

temi öyle bir biçimde tasarladık ki öğrencilerin derslerini öğrenip ileriki sınavlarda başarılı olabilmeleri için *beraber* çalışıp işbirliği yapmaları gerekiyordu. Kazanmaya çalışmak işlevsiz hale gelmişti. Yöntemimizin adını **yapboz sınıf** koyduk, çünkü tıpkı bir yapboz gibi işliyordu.[111]

Bir örnek açıklamaya yardımcı olacaktır: Bir beşinci sınıf dersliğinde çocuklar ünlü Amerikalıların biyografilerini okuyordu. Bir sonraki ders ünlü gazeteci Joseph Pulitzer'in biyografisi üzerine olacaktı. Öncelikle öğrencileri altılı gruplara böldük ve her grubun ırk ve cinsiyet açısından mümkün olduğunca çeşitli olmasını sağladık. Ardından Pulitzer'in altı paragraftan oluşan bir biyografisini hazırladık. Birinci paragraf Pulitzer'in ataları ve ülkeye nasıl geldikleri hakkındaydı; ikinci paragraf Pulitzer'in çocukluğunu ve nasıl büyüdüğünü anlatıyordu; üçüncü paragraf bir genç adam olarak Pulitzer'i, eğitimini ve ilk çalıştığı işi anlatıyordu; dördüncü paragraf orta yaşlı halini ve ilk gazetesini nasıl kurduğunu anlatıyordu ve paragraflar böyle devam ediyordu. Joseph Pulitzer'in yaşamının her önemli özelliği ayrı bir paragrafta yer alıyordu. Pulitzer biyografimizin fotokopisini çektik, her bir kopyayı birer paragraflık altı parçaya böldük ve altı kişilik öğrenme gruplarındaki her çocuğa Pulitzer'in yaşamıyla ilgili bir paragraf verdik. Yani, her öğrenme grubu kendi içinde Pulitzer'in biyografisinin tümüne sahipti, fakat her öğrencinin elinde öykünün altıda birinden daha fazlası yoktu. Bütün öyküyü öğrenebilmek için her bir öğrencinin elindeki paragrafı okuyan diğer öğrencileri dikkatle dinlemesi gerekiyordu.

Öğretmen öğrencilere bilgilerini birbirlerine aktarabilmeleri için bir miktar süreleri olacağını söyledi. Bu sürenin sonunda bilgilerinin ölçüleceği bilgisini verdi.

Birkaç gün sonra öğrenciler gruptaki her bir kişinin yardımı olmaksızın hiçbirinin başarılı olamayacağını öğrendi. Her bir üyenin (ırktan, cinsiyetten ya da etnisiteden bağımsız olarak) dersi anlamalarına ve bunu izleyen sınav performanslarına yapacağı eşsiz ve gerekli bir katkısı olduğu gerçeğine saygı duymayı öğrendiler. Şimdi, bir tek uzman (öğretmen) yerine her öğrenci kendi parçasının uzmanı haline gelmişti. Birbirleriyle alay etmek yerine birbirlerine cesaret vermeye başladılar, çünkü sınıf arkadaşlarının elindeki malzemeyi olabilecek en iyi biçimde anlatabilmesi her öğrencinin lehineydi.

Bu yeni yöntemin sindirilmesi için birkaç gün geçmesi gerekti; işbirlikçi davranış bir anda ortaya çıkmaz. Deney grubumuzdaki

öğrenciler okulda geçirdikleri yıllar boyunca rekabet etmeye alışmıştı. İlk günler çoğu birbiriyle rekabet etmeye çalıştı, rekabetçilik işlevsiz olsa bile. İşte çocukların işbirlikçi süreci öğrenirken yaşadıkları tökezlemelere gerçek bir örnek: Gruplardan birinde, adına Carlos diyeceğim Meksikalı Amerikalı bir oğlan çocuğu vardı. Carlos'un görevi Joseph Pulitzer'in gençliğini anlatmaktı. Dersi öğrenmişti, fakat heyecanlıydı ve güçlük yaşıyordu. Geçen haftalarda bazı Anglo öğrenciler onun aksanıyla dalga geçmişti ve bunu tekrar yapmalarından çok korkuyordu.

Kekeledi, duraksadı ve huzursuzlandı. Gruptaki diğer çocuklar da ona yardımcı olmuyordu. Rekabetçi sınıfın çekişmeli taktiklerine alışmış olduklarından, bir çocuk, özellikle de aptal olduğuna inandıkları bir çocuk tökezlediğinde ne yapmaları gerektiğini biliyorlardı: Onunla alay ettiler. Adını Mary olarak değiştirdiğim bir çocuk "Bilemiyorsun işte, aptalsın, salaksın. Ne yaptığından haberin yok," dedi. İlk deneyimizde, gruplar bir gruptan diğerine dolaşan bir araştırma görevlisi tarafından uzaktan izleniyordu. Bu olay meydana geldiğinde, asistanımız kısaca araya girerek şöyle dedi: "Mary, istersen Carlos'la bu biçimde konuşabilirsin. Bu senin için eğlenceli bile olabilir. Fakat bu Joseph Pulitzer'in gençliğini öğrenmene yaramayacak. Bu arada, sınava bir saatten az zaman kaldı." Pekiştirme koşullarının nasıl değiştiğine dikkat edin. Mary artık Carlos'u iğnelemekle bir şey kazanamayacaktı; hatta o anda çok şey kaybetmenin eşiğindeydi.

Birkaç benzer olaydan sonra Carlos'un grubundaki öğrenciler, Carlos'un onlara anlatmaya çalıştığı bölümü öğrenmelerinin tek yolunun Carlos'un ne dediğine kulak vermek olduğunu kavradı. Aşama aşama daha iyi birer dinleyiciye dönüştüler. Hatta bazıları oldukça iyi birer muhabire dönüştü. Bildiklerini anlatmakta biraz zorlanınca Carlos'u yok saymak ya da onunla alay etmek yerine, kibar, yoklayıcı sorular sormaya başladılar, bu sorular Carlos'un yanıt vermesini kolaylaştırıyordu. Carlos bu davranış karşısında rahatladı; rahatlığı iletişim becerilerini ilerletti. Birkaç hafta sonra çocuklar Carlos'un düşündüklerinden çok daha zeki olduğunu fark etti. Ona dikkat verdiklerinden, onda daha önce hiç görmedikleri olumlu özellikler gördüler. Ondan hoşlanmaya başladılar. Carlos ise okulu daha çok sevmeye ve grubundaki Anglo öğrencileri işkencecileri değil yardımsever arkadaşları olarak görmeye başladı. Üstelik sınıfta daha rahat hissettiği ve kendine güven kazandığı için okul performansı da arttı. Kısır döngü tersine çevrilmişti; onu burgaç gibi

dibe çeken öğeler değişmişti. Şimdi burgaç yukarı doğru hareket ediyordu. Birkaç hafta içinde sınıftaki tüm atmosfer değişmişti.

Ardından rastgele seçtiğimiz bazı sınıflarda yapboz modelini uyguladık ve onları geleneksel rekabetçi yöntemi kullanan sınıflarla karşılaştırdık. Sonuçlar bizi daha fazla memnun edemezdi: Yapboz sınıflardaki çocuklar, geleneksel sınıflardaki çocuklarla karşılaştırıldığında nesnel sınavlarda daha iyi performans gösterdi, birbirlerini daha çok sevdiler, okuldan daha çok hoşlanmaya başladılar ve daha özgüvenli hale geldiler. Devamsızlık oranı düştü. Yapboz sınıflardaki çocuklar arasındaki arkadaşlıklar etnik ve ırksal engelleri aşarak, önyargı ve stereotipleştirmede sert bir düşüşe neden oldu. Aynı deneyi birçok kentte onlarca sınıfta yineledik ve her zaman benzer sonuçlar elde ettik.[112]

Yıllar içinde araştırmalar yapboz yönteminin etkinliğinin Amerikalılarla ya da küçük çocuklarla sınırlı olmadığını gösterdi. Yapboz yöntemi Avrupa'da, Afrika'da, Ortadoğu'da ve Avustralya'da ilkokuldan üniversiteye kadar her seviyeden öğrenciyle büyük başarıyla uygulandı.[113] Araştırmacılar yapboz yöntemini, insanların örneğin fiziksel ve duygusal engellere sahip kişilere karşı geliştirdiği başka önyargılara karşı da uyguladı. Böyle bir deneyde[114] üniversite öğrencileri kendilerine eskiden akıl hastası olduğu söylenen bir başka öğrenciyle etkileşim kurdu. Etkileşimler yapılandırılmış bir öğrenme durumunun parçasıydı ve "eski akıl hastasıyla" etkileşim kuran öğrencilerden bazıları bir yapboz grubu içindeyken, diğerleri de onunla daha geleneksel bir öğrenme ortamında etkileşime geçiyordu. Yapboz grubundakiler hızla stereotipleşmiş beklentilerini bir kenara bıraktı; onunla daha geleneksel bir öğrenme durumunda etkileşime geçen öğrencilerle karşılaştırıldığında onu daha çok sevdiler ve onunla etkileşim kurmaktan daha çok hoşlandılar. Üstelik "eski akıl hastasıyla" yapboz sürecinden geçenler, daha sonra akıl hastalarını genel olarak çok daha olumlu bir biçimde tanımladı.

Yapboz Yöntemi Neden İşe Yarıyor? Yapboz yöntemi neden böyle olumlu sonuçlar getiriyor? Bu tekniğin başarısının nedenlerinden biri, işbirliği yapan bir gruba katılma sürecinin iç-grup ve dış-grup algılarını kırması ve bireyin "bir olma" bilişsel kategorisini (hepimiz bu işin içindeyiz) geliştirmesini sağlamasıdır.[115] Bunun etkili olmasının nedenlerinden biri de işbirlikçi stratejinin insanları bir iyilik yapma durumuna sokmasıdır. Yani, gruptaki her birey diğer üyelerle bilgisini paylaşarak onlara bir iyilik yapmak-

tadır. Bilişsel uyumsuzluk teorisinin öngöreceği ve Mike Leippe ve Donna Eisenstadt'in deneyinin[116] de gösterdiği gibi başkalarına faydası dokunan bir biçimde hareket eden insanlar daha sonra onlar hakkında daha olumlu hissetmiştir: "Onlara yardım ediyorsam bu, yardımı hak ettikleri için olmalı."

Farklı ama tamamlayıcı bir mekanizma ise Samuel Gaertner ve meslektaşlarının[117] yürüttüğü bir deneyde gösterilmişti: İşbirliği insanların kullandığı bilişsel sınıflandırmaları değiştirerek gruplar arasındaki engelleri kaldırıyordu. Bir başka deyişle, işbirliği dış-gruptakileri "onlar" diye sınıflandırma eğilimimizi "bizler" olarak değiştirmektedir. "Onlar"dan "biz"e geçiş nasıl olur? Sanıyorum burada aracı süreç empatidir, yani grubunuzun üyesinin deneyimlediği şeyi deneyimleme becerisidir. Rekabetçi bir sınıfta öne çıkan amaç öğretmene ne kadar akıllı olduğunuzu göstermektir. Bu nedenle diğer öğrencilere çok dikkat etmezsiniz. Fakat yapboz durumu farklıdır. Yapboz sınıfına etkin biçimde katılabilmek için, her öğrencinin gruplarındaki her bir üyenin anlattıklarına dikkatini iyice vermesi gerekir. Süreç içinde katılımcılar her bir sınıf arkadaşına onun ihtiyaçları uyacak bir biçimde yaklaştıklarında iyi sonuçlar alınabileceğini öğrenir. Örneğin, Alice Carlos'un biraz utangaç olduğunu ve nazikçe dürtülmesi gerektiğini, fakat Phyllis'in çok konuşkan olduğunu ve arada dizginlenmeye ihtiyacı olduğunu öğrenebilir. Peter'le şakalaşılabilir, fakat Serena yalnızca ciddi sorulara yanıt verir.

Bu analiz doğruysa, yapboz grupları içinde çalışmanın çocuğun genel empatik becerilerini keskinleştirmesine neden olması beklenir. Bu olguyu test etmek amacıyla Diane Bridgeman[118] 10 yaşındaki çocuklarla akıllıca bir deney yaptı. Bu çocukların yarısı yapboz sınıflara iki ay boyunca devam etmiş, diğerleri ise geleneksel sınıflarda okumuştu. Bridgeman deneyinde çocukların empati kurma ve kendilerini çizgi karakterlerin yerine koyma yeteneğini ölçmek üzere onlara bir dizi karikatür gösterdi. Karikatürlerden birinde ilk kare, havaalanında babasına el sallarken üzgün görünen küçük bir oğlan çocuğunu gösteriyordu. İkinci karede postacı oğlana bir paket getiriyordu. Üçüncü karede çocuk paketi açıyor, içinde bir oyuncak uçak buluyor ve gözyaşlarına boğuluyordu. Bridgeman çocuklara, karikatürdeki çocuğun uçağı görünce neden ağladığını düşündüklerini sordu. Neredeyse tüm çocuklar doğru yanıt verdi: Oyuncak uçak ona babasını ne kadar özlediğini hatırlatmıştı. Ardından Bridgeman asıl soruyu sordu: "Postacı çocuğun paketi açıp ağladığını görünce ne düşünmüştür?"

O yaştaki çocukların çoğunun sürekli yaptığı bir hata vardır; herkesin onların bildiği şeyleri bildiğini sanırlar. Bu nedenle, geleneksel sınıflardaki çocuklar, çocuğun hediye ona babasının gidişini hatırlattığı için ağladığını postacının bildiğini düşündü. Fakat yapboz sınıfa katılmış çocuklar farklı bir yanıt verdi. Yapboz yöntemiyle olan deneyimleri sayesinde kendilerini postacının yerine koyma ve onun bakış açısıyla bakma becerisini geliştirmişlerdi. Bu nedenle, çocuğun güzel bir hediye aldığı halde ağlamasının postacının kafasını karıştıracağını kavradılar, çünkü postacı havaalanındaki veda sahnesine tanık olmamıştı.

Bu ilk bakışta önemli görünmeyebilir. Sonuçta, çocukların bir çizgi karakterin aklındakileri hayal etme becerisine sahip olması kimin umurundadır ki? Aslında hepimizin oldukça umurunda olmalı. Bir önceki bölümde Columbine trajedisi hakkındaki tartışmamızı hatırlayın. O bölümde empatinin saldırganlığı dizginlemede ne kadar önemli olduğunu ortaya koymuştuk. Çocukların dünyayı bir başka insanın bakış açısıyla görebilme becerisini ne denli geliştirdiği, onun tüm ilişkilerini derinden etkileyecektir. Bir başka kişinin başından geçenleri anlama becerisini geliştirdiğimizde, bu o kişiye kalbimizi açma olasılığımızı güçlendirir. Kalbimizi bir başkasına açtığımızda, o kişiye karşı önyargı hissetmemiz, ona zorbalık yapmamız, onunla alay etmemiz, onu aşağılamamız imkânsız hale gelir. Tahminimce yapboz stratejisi Columbine Lisesi'nde (ya da bu liseye öğrenci gönderen ilk ve ortaokullarda) uygulanmış olsaydı, o trajedi hiç olmayabilirdi.[119]

Öğrencilerimle yapboz tekniğini 1971 yılında oluşturmuştuk ve o zamandan beri başkaları benzer işbirlikçi yöntemler geliştirdi.[120] Bu çalışmanın sonuçları ancak yıllar sonra daha açık bir hal aldı. Önyargıyı azaltmak istiyorsanız, insanları ortak bir amacı olan bir gruba koyun. Bilinçsizce beslenen "örtük tutumlar" bile ekip çalışması ve empati yoluyla değiştirilebilir. Jay Van Bavel ve William Cunningham[121] bazı katılımcıları farklı ırklardan kişilerin (altı siyah ve altı beyaz kişinin) bulunduğu bir gruba, diğerlerini de aynı ırktan kişilerin bulunduğu bir gruba atadı ve ÖÇT benzeri bir örtük çağrışımlar testine tabi tuttu. Tanımadıkları yüzlere bakan kontrol grubundaki beyaz üyeler tanıdık bir ÖÇT etkisi göstermişti; beyazlara yönelik ırksal yanlılık siyahlara olana ağır basmıştı. Fakat farklı ırklardan kişilerin bulunduğu gruba atanmış katılımcılar siyah iç-grup üyeleri hakkında, beyaz dış-grup üyeleri hakkında olduğundan daha fazla olumlu değerlendirme yapmıştı. Bu tercihe

de dış-grubu kötülemekten ziyade iç-grup yanlılığı ("Onlar benim ekibimden!") neden olmuştu. Andrew Todd ve meslektaşlarının[122] beş deneylik dizisi, katılımcıların *perspektif kazanmanın* yani aktif bir biçimde başkalarının deneyimleri üzerine düşünmenin veya diğer adıyla empatinin, ırksal önyargının kendiliğinden dışavurumlarını ciddi biçimde azalttığını gösterdi.

Bu bölümde tanımlanan çarpıcı sonuçlar ülkenin tüm bölgelerinde binlerce sınıfta tekrarlandı. Irk ilişkilerinde öncü bir uzman olan John McConahay[123] işbirlikçi öğrenmeyi birleştirilmiş okullarda ırk ilişkilerini ilerletmek için en etkili tek uygulama olarak adlandırmıştır. Öğretmenlerin çoğunun yapboz ve diğer işbirlikçi eğitim yöntemlerini öğrenmesine rağmen, bu yöntemler ne yazık ki beklediğinizden daha seyrek uygulanmakta. Tüm bürokratik düzenler gibi eğitim sistemleri de değişime karşı koymaya eğilimli ve bu nedenle standart, rekabetçi sınıf yapısı norm olmaya devam ediyor.

Çeşitliliğin Oluşturduğu Zorluk

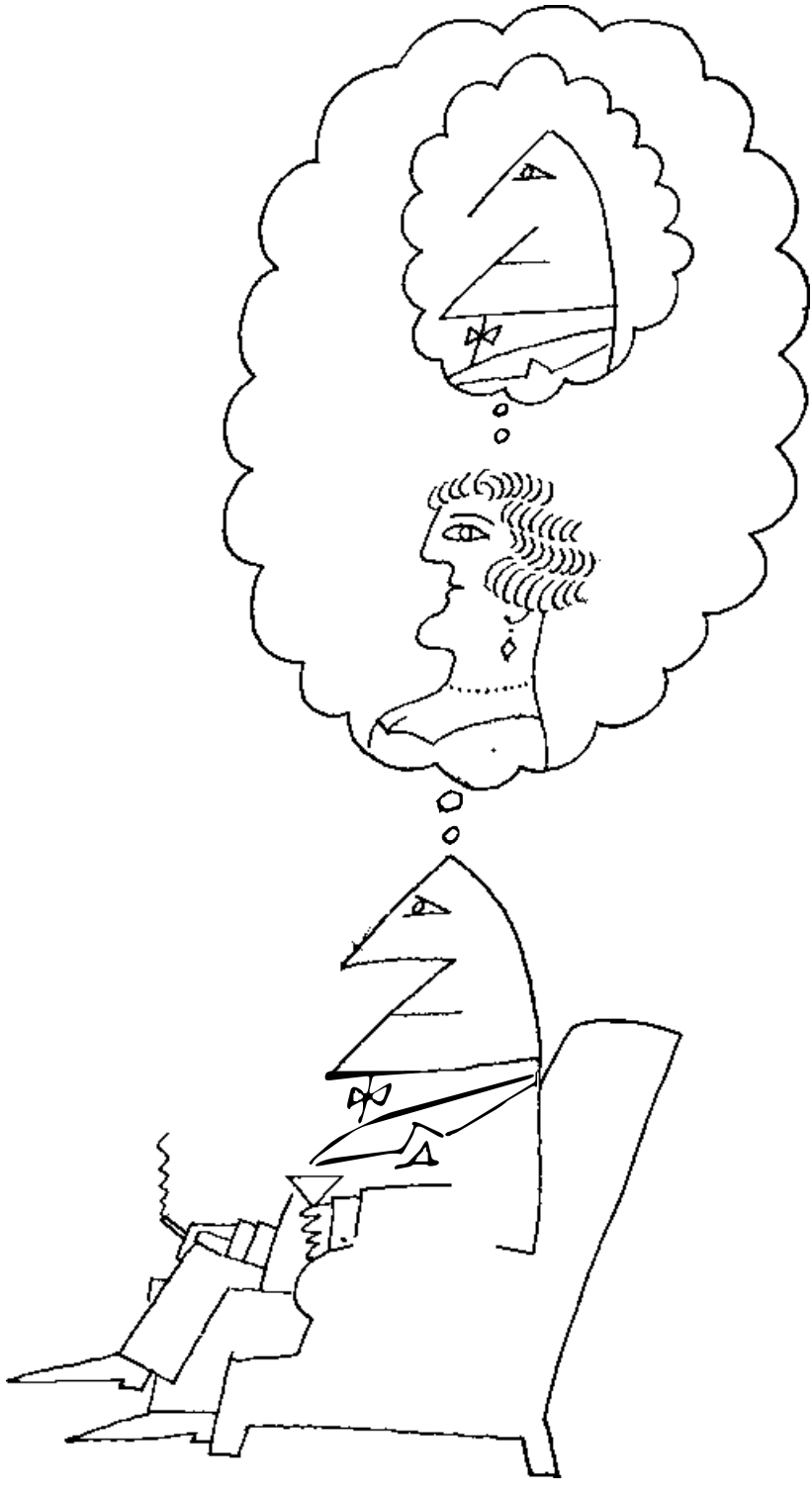
Bir ülkede, kentte, mahallede veya okulda, çeşitlilik heyecan verici bir şey ya da kargaşa nedeni olabilir. Okulların birleştirilmesi bize bu çeşitlilikten faydalanma fırsatını verdi. Fakat bu faydaları en üst düzeye çıkarabilmek için, ırksal ve etnik sınırları aşarak birbirimizle mümkün olan en uyumlu biçimde ilişki kurmayı öğrenmek gerekli dir. Bu ülkede iyi kötü bir uyum oluşturmak için daha çok yol almamız gerektiğini söylememe gerek dahi yok.

Etnik çeşitliliğe sahip bir ülkenin getirdiği zorluklar, çok çeşitli insanlarla ırksal duyguları ve tutumları hakkında röportajlar yapan Pulitzer ödüllü muhabir David Shipler[124] tarafından kâğıda dökülmüştü. Vardığı görece karanlık sonuç kitabının adı olan *A Country of Strangers* [*Yabancılar Ülkesi*] ile özetlenir. Shipler çoğu Amerikalının başka ırklara, dinlere ve etnik gruplara mensup insanlarla yakın ilişkisi olmadığını gözlemlemişti; bu nedenle ortama çok miktarda kuşku ve yanlış anlama hâkimdi. Shipler'in kitabını okumak bana birleştirmenin okulunda sorunlar yarattığından şikâyet eden Teksaslı bir okul müdürünü anımsattı: "Bakın profesör, devlet siyah çocukları ve beyaz çocukları aynı okula gitmeye zorlayabilir," demişti, "ama kimse onları beraber takılmaktan hoşlanmaya zorlayamaz." (Onun William Graham Sumner'ı okuduğunu sanmıyorum, ama aynı noktaya değiniyordu.)

Aynı gün öğle tatilinde okulun bahçesinde dolanırken gördüklerim, müdürün değindiği noktanın altını çizmek ister gibiydi: Manzara birleştirilmiş bir okuldan olabildiğince uzaktı. Kendi arasında toplanmış farklı kümeler vardı: Siyah çocuklar bir grup halinde kümelenmişti, Latin çocuklar bir başka grup oluşturmuş, beyaz çocuklar ise kendi aralarında bir başka grup oluşturmuştu. Aynı ırk ve etnisiteye mensup insanların birbiriyle arkadaşlık etmeyi tercih etmesi şaşırtıcı değildir. Ve bu tercihler dışlayıcı davranışlar olarak kemikleşmediği sürece, bunda kesinlikle yanlış bir şey yoktur. Aynı okulda yapboz tekniğini başlattıktan kısa bir süre sonra okul bahçesinde yürürken, tüm bu öğrenci kümelerinin birleştiğini fark ederek hayrete düşmüştüm. Kimse çocukları birbirinden hoşlanmaya "zorlamıyordu", ırksal ve etnik sınırları aşarak birbirleriyle ilişki kurmayı onlar seçiyordu. Yapboz deneyi daha önceki güvensizlik ve şüphenin bir kısmını görünür biçimde ortadan kaldırmıştı.

"Bir yabancılar ülkesi" olduğumuzu söyleyen Shipler kuşkusuz haklı ve belki de hep öyleydik. Fakat işbirliği yaparak öğrenmeyi deneyimleyen on binlerce çocuk bize gelecek için umut veriyor; bu, onların gelecekte çeşitlilikten hoşlanmayı ve faydalanmayı, birbirlerini sevmeyi, birbirlerine saygı göstermeyi öğrenmiş, "onların" da "bizim" bir parçamız olduğunu anlamış yetişkinler olacakları umududur.

Büyük insani liderler hep bu mesajı iletmeye çalışmıştır. Nelson Mandela Güney Afrika'da apartheid'ı bitirme davası uğruna 27 yılını hapiste geçirmişti. Mandela apartheid sona erdiğinde ve Güney Afrika'nın ilk siyah başkanı seçildiğinde intikam ya da kanlı bir misilleme talep etmedi. Bunun yerine, Güney Afrika'yı tam anlamıyla çok ırklı bir demokrasi haline getirebilmek için eski başkan F.W. de Klerk ile olumlu bir işbirliği oluşturdu. (İkisi bu başarılı işbirliği sayesinde Nobel Barış Ödülü'nü paylaştı.) Mandela, "Hiç kimse derisinin rengi, geçmişi veya dini yüzünden bir başkasından nefret ederek doğmaz," diye yazmıştı. "İnsanların nefreti öğrenmesi gerekir ve eğer nefreti öğreniyorlarsa, onlara sevmek de öğretilebilir. Zira sevgi insan yüreğine karşıtından daha doğal gelir."



Saul Steinberg, *İsimsiz çizim*, kâğıt üzerine mürekkep.
The New Yorker, 30 Haziran 1962.
© The Saul Steinberg Foundation / Artists Rights Society (ARS), New York



8

Hoşlanma, Sevme ve Bağ Kurma

1946 tarihli Broadway müzikali "Annie Get Your Gun" ["Annie Silahını Al"] Buffalo Bill Vahşi Batı Şovu yıldızı 26 yaşındaki keskin nişancı Frank Butler'ı 1875 yılında henüz 15 yaşındayken yenen ünlü keskin nişancı Annie Oakley'in gerçek yaşam öyküsünden uyarlanmıştı. Müzikalde Annie yakışıklı rakibine oracıkta âşık olur ama üstün atış yeteneğinin Butler'ın egosunu inciteceğini düşünür. Keskin nişancılıkta başarı ve aşk arasında bir seçim yapması gerektiğini fark eder. "You Can't Get a Man with a Gun" ["Bir Erkeği Silahla Tavlayamazsın"] şarkısını söyledikten sonra Annie Frank ile yaptığı ikinci atış müsabakasını bilerek kaybeder ve erkeklik gururu onarılmış olan Frank Annie'ye o anda âşık olur ve Vahşi Batı Şovu yıldızları olarak sonsuza dek mutlu yaşarlar.

Oyun büyük başarı toplamış, bir Hollywood filmine ve bir TV dizisine ilham kaynağı olmuştu, fakat bazı önemli gerçekleri kendine göre yorumluyordu. Gerçek Frank ve Annie şüphesiz sonsuza dek mutlu yaşadılar, ama Frank Annie'nin yeteneğini hiç kıskanmadı; aksine bundan çok hoşlanıyordu, yönetici ve sahne müdürü asistanı rollerinde onu desteklemek için kendi yıldızlığından gönüllü olarak vazgeçti. Çift ABD ve Avrupa'da turneye çıktı ve Annie izleyicileri tüfeğiyle büyüledi: Yanan mumları söndürüyor, havaya atılan küçük paraları vuruyor, Annie'nin nişancılığının ve Frank'in ona olan güveninin tüyler ürpertici bir sınaması olarak Frank'in dudaklarından sarkan, yanan bir sigarayı vuruyordu. Frank ve Annie, Annie anemiden ölene dek 50 yıl boyunca mutlu bir evlilik yaşadı. Annie

öldüğünde Frank besbelli o kadar büyük bir darbe almıştı ki yaşama isteğini kaybetti, yemek yemeyi reddetti ve Annie'nin cenazesinden 18 gün sonra öldü.[1]

Müzikal neden gerçek aşk öyküsünü anlatmıyordu? Müzikalin kurgulaştırılmış versiyonu o zamanlar (ve sonraki on yıllar boyunca) yaygın olan, kadının kendini güzelleştirmesi, şirin olması ve hepsinden önemlisi daha az yetenek ve zekâ belirtisi göstererek erkekleri gölgede bırakmaktan kaçınması beklentisine dayanan cinsiyet stereotiplerini yansıtıyordu. Müzikalin sahte Annie'si tüm bu şeyleri Frank'i kendine çekmek için yapıyordu. Onların öyküsünün, bu bölümde ele alacağımız cazibe, dostluk, sevgi ve insanlar arasındaki bağ gibi konular hakkında söyleyeceği çok şey var. İnsanları birbirine ne çeker? Hoşlanmayı, tutkuyu ve aşk adını verdiğimiz o daha gizemli şeyi ne ateşler? Neden Annie ve Frank gibi çiftler ölene dek beraber kalırken, diğerlerinin ateşi hemen söner ya da evliliklerin yarısında olduğu üzere yaklaşık sekiz yıl sonra boşanırlar?

"Kimin kimi sevdiği" sorusu ezelden beri sorulur. Bir mağarada yaşayan ilk amatör sosyal psikolog, hiç şüphesiz, komşu mağarada yaşayan türdeşinin kendisinden daha fazla hoşlanması veya daha az nefret etmesi ya da en azından görünce balyozunu kafasına indirmemesi için ne yapabileceğini düşünüyordu. Belki aralarını düzeltmesi umuduyla diğerine hediye olarak biraz kılıç dişli kaplan eti götürmüştü. Belki dişlerini göstermenin yeni bir yöntemini denemişti; öfkeli, tehditkâr bir surat buruşturmadan ziyade daha yumuşak, daha uysal, sonrasında gülümseme adını verdiğimiz jeste dönüşen bir yöntemdi bu.[2]

Temel yaşamsal ihtiyaçlarımızı karşıladıktan sonra, en güçlü motivasyonumuz başkalarıyla anlamlı bağlar kurmaktır.[3] Bizi mutlu kılmanın yanı sıra iyi ilişkiler bizi resmen yaşamda tutar. Boston bölgesindeki iki grubu ergenlikten yaşlılığa kadar 75 yıl boyunca izleyen çarpıcı Harvard çalışmasını hatırlayın. Gruplardan biri Harvard'a devam eden varlıklı erkekler, diğeri ise işçi sınıfından erkeklerdi. (Yalnızca erkekler vardı, çünkü çalışma kadınların Harvard'a girmesine izin verilmesinden önce başlamıştı.) Çalışmanın amacı (deneyimler, sahip olunan kaynak ve imkânlar ve yaşam koşulları gibi) beden sağlığını, psikolojik iyiliği ve bireyin yaşamın ilerleyen yıllarındaki mutluluğunu öngören etkenleri belirlemekti. Sonuç neydi? Çalışmanın şimdiki yöneticisi Robert Waldinger'e göre, "75 yıllık bu çalışmadan edindiğimiz en açık mesaj şu: İyi ilişkiler bizi daha mutlu ve daha sağlıklı kılıyor. Nokta."[4] Harvard çalışmasın-

daki en mutlu erkekler en etkileyici başarıları elde edenler, en çok parayı kazananlar ya da çocukluğu en iyi geçenler değildi; en mutlu olanlar başkalarıyla olan ilişkilerine öncelik verenlerdi. Bunlar seksenli, doksanlı yaşlara ulaşması (ve bu yaşların tadını çıkarması) en olası erkeklerdi.

Çok sayıda çalışma hem stresli hem de mutlu zamanlarda destek, yoldaşlık ve sevgi sunan ilişkilerin sağlığa olan faydalarını doğrular.[5] Buna karşın, yalnızlık daha stresli olaylara neden olmamaktadır; fakat yalnızlık stres kaynaklarının hastalığa dönüşmesinde bir risk faktörüdür. Yalnız insanların uyku düzenlerinin daha verimsiz, tansiyonlarının daha yüksek olduğu bulunmuştur, yaralandıklarında yalnız olmayan insanlardan daha yavaş iyileşirler.[6] Bununla birlikte bu verileri, ilişkilerin uzun dönem faydalarından yararlanmak için insanların mutlaka evlenmeleri ya da uzun süreli romantik ilişkiler içinde olmaları gerektiği biçiminde yorumlamamak gerekir. Tek başına yaşamak da tamamen sağlıklıdır. Sorun yaratan yalnız *hissetmek* ve *tecrit edilmiş* olmaktır.[7] Kişi etrafı insan doluyken yalnız hissedebilir; tek başına yaşayıp zengin bir sosyal yaşama da sahip olabilir. 1950'li yıllarda tek yaşamayı seçen yetişkinlerin "ahlaksız" veya "nevrotik" olduğuna inanılırdı, fakat günümüzde bu damga yok olmuştur; Amerikalı yetişkinlerin yarısı yalnız yaşamayı seçmiştir ve bu 1950'nin sayılarının iki katıdır. Aslında tek yaşamanın kendine özgü sosyal ve fiziksel avantajları da vardır: Yalnız yaşayan insanların evlilere ya da biriyle yaşayanlara oranla arkadaşlarıyla yemeğe çıkması, egzersiz yapması, sanat ve müzik kurslarına katılması, derslere girmesi ve gönüllü işlere katılması daha olasıdır.[8] Bir başka deyişle, bağlar kurmak için uzun bir ilişki içinde olmanız gerekmez.[9] Dul Frank Butler'ın da söyleyebileceği, Harvard sağlık çalışmasının eski yöneticisi George Valliant'ın araştırma hakkında *gerçekten* söylediği gibi "Bağ kurmak her şeydir."[10]

Hoşlanma: Bizi Başkalarına Çeken ve Onların Bizden Hoşlanmasını Sağlayan Nedir?

İnsanlara neden tanıdıkları kişilerin bazılarından diğerlerine göre daha çok hoşlandıklarını sorduğumda çeşit çeşit yanıt alırım. En tipik yanıtlar, inançları ve ilgileri kendilerininkilere benzeyen insanlardan; kendileri için faydalı yetenekleri ve becerileri olan insanlardan; güzellik, cazibe, zekâ, vefa, dürüstlük, iyilik gibi hoş, hayran olunacak özellikleri olan insanlardan ve karşılığında kendilerinden hoşlanan insanlardan hoşlandıkları olur.

Bu nedenler oldukça mantıklı. Aynı zamanda Dale Carnegie'nin[11] *Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı* gibi manipülatif bir adı olan kitabında verilen öğütlere de uyuyor. Kişilerarası ilişkiler hakkında reçeteler sunan bu kitap tam da insanların aradığı şey gibi görünüyor. İlk defa 1937 yılında yayımlanan kitap hâlâ basılıyor ve tüm zamanların en başarılı çoksatanlarından biri. Bu şaşırtıcı değil. İnsanlar ait olmak ve önemli hissetmek ister; sevilmek isteriz. On yıllar süresince lise öğrencileri arasında yapılan anketler[12] en önemli endişelerinin başkalarının kendilerine nasıl davrandığı ve insanların kendilerini daha çok sevmesi için duydukları yoğun istek olduğunu gösteriyor. Bu endişeler akran grubunun son derece önemli hale geldiği ergenlik sırasında doruk noktasına çıkabilir, fakat sevilme isteği kesinlikle yalnızca Amerikan ergenlerine özgü değildir. Başkalarını kendine çekmek için tek bir formül arayışı evrenseldir. Sonuçta Dale Carnegie'nin kitabı 35 dile çevrilmiştir ve hâlâ dünyanın her yerinde okunmaktadır.

Carnegie'nin verdiği öğüt basitti: İnsanların sizi sevmesini istiyorsanız hoş olun, onlardan hoşlanıyormuş gibi yapın, onların ilgilendiği şeylerle ilgileniyor numarası yapın, onları övgüye boğun, sevimli olun, eleştirmeyin ve adlarını mümkün olduğunca sık kullanmaya çalışın, çünkü "ortalama bir kişi dünyanın bütün adları bir araya gelse de kendi adıyla daha çok ilgilenir." Bir başka deyişle, Carnegie çoğumuzun kurgu Frank Butler gibi olduğuna ikna olmuştu; sevgimizi kazanmak ya da bizi etkilemek istiyorsan, bizi iyi hissettirmek için elinden gelen her şeyi yap ve nişancılık yarışmasında bizi yenmek gibi hoşumuza gitmeyecek şeyler yapmaktan da kaçın.

Bu doğru mudur? Bu taktikler etkili midir? Bir ölçüde evet, en azından tanışmanın erken aşamalarında. Laboratuvar deneyleri hoş özellikleri olan kişileri nahoş özellikleri olanlara göre daha çok sevdiğimizi gösteriyor;[13] bizimle aynı fikirde olan kişileri bizimle

farklı fikirlere sahip olanlara göre daha çok seviyoruz; bizden hoşlanan kişileri bizden hoşlanmayan kişilere göre daha çok seviyoruz; bizimle işbirliği yapan kişileri bizimle rekabet eden kişilere göre daha çok seviyoruz ve bizi öven kişileri bizi eleştiren kişilere göre daha çok seviyoruz. Cazibenin bu özellikleri tek bir genelleme altında toplanabilir: Davranışları bize en az maliyetle en büyük ödülü sunan kişileri seviyoruz.[14]

Genel olarak, bizi bir şekilde iyi hissettiren kişilerden hoşlandığımızı biliyoruz, fakat başkalarından hoşlanmamızın bu aleni nedenlerinin ötesinde kişileri birbirine çeken şey nedir? John Thibaut ve Harold Kelley[15] uzun zaman önce, bir kişinin arkadaş veya romantik partner olarak değerini kısmen, onun bize getirdiklerini diğer potansiyel arkadaş veya romantik partnerlerden alabileceklerimizle karşılaştırarak hesapladığımızı öne sürmüştü. Kısacası cazibe, kısmen *seçenekleri karşılaştırma düzeyimizce* belirlenir. Max iyi çocuktur ama Roger daha yakışıklıdır, daha eğitimlidir ve bana daha yakın oturuyor. Kendimi Roger'ın sevgisini ya da arkadaşlığını kazanacak kadar çekici buluyorsam, Max daha az çekici görünmeye başlayabilir.

Fakat ilişkiler her zaman bu kadar dolambaçsız değildir ve her zaman bir maliyet-fayda hesabına uygun olmaz. İnsanlar iyi hissetmek ister, ama aynı zamanda başka motivasyonlara da sahiptir ve uzun süren arkadaşlıklar ve romantik ilişkiler o an yalnızca birbirini iyi hissettirmekten daha fazlasını kapsar. Yani, cazibe, arkadaşlık ve sevginin karmaşık ve bazen de kafa karıştırıcı doğasını anlayabilmek için dümdüz bir ödül teorisinden daha fazlasına ihtiyacımız vardır.

Şimdi arkadaş ve sevgili seçimimizde derin bir etkisi olan birbirleriyle tutarlı olan beş etkene geçelim: Bize daha *yakın* yaşayan; bize *benzer* olduğunu düşündüğümüz; bizden *hoşlanan* ve *fiziksel açıdan çekici* insanlardan hoşlanırız. Bunlara, yüksek teknoloji dünyamızca yaratılan görece yeni bir olayı da ekleyeceğim; bu olay kimden hoşlandığımızı, kimi seçtiğimizi ve onunla kalıp kalmayacağımızı derinden etkiler ve adı *seçim paradoksu*dur.

Yakınlık Birini çekici bulup onunla tanışmanız olasılığı onun yakınınızda olmasıyla başlar. Bundan daha açık ne olabilir ki? En çok sevdikleri insanlar sorulduğunda, yurt odalarına rastgele atanan öğrencilerin yaklaşık yarısı hemen kapı komşusu oldukları arkadaşlarının adını vermişti.[16] Görüşmediğiniz insanlarla arkadaş olmak zor, yakınınızdaki insanlarla arkadaşlığınızı sürdürmeniz kolaydır,

bu da mantıklıdır, dostluğun ödülünü az maliyetle alırsınız. Fakat yakınlık kolaylık ve ulaşılabilirlikten başka nedenlerle de cazibeyi artırır. Yakınlık karşımızdaki kişiye tekrar tekrar maruz kalma olasılığımızı artırır ve diğer koşullar sabitken, insanlar bize daha tanıdık geldikçe daha sevimli ve çekici hale gelirler. Üstelik, 3. bölümde de bahsettiğim gibi insanlarla gelecekte de etkileşim kurmayı bekliyorsak bize daha çekici gelirler; biriyle uzunca bir süre takılacağımızı biliyorsak, bilişsel uyumsuzluk onun iyi özelliklerini görmemize ve kusurlarını görmezden gelmemize ya da önemsizleştirmemize yardım eder.[17]

Yakınlık evlilikte her zaman olağanüstü bir etken olmuştur. James Brossard[18] 1930'lu yıllarda Philadelphia'da evlilik kayıtlarını incelemiş ve çoğunun birbirine yakın oturan iki insan arasında yapıldığını görmüştü: Üç evlilikten biri birbirine en fazla beş blok ötede yaşayan insanlar arasındaydı, altı evlilikten biri aynı blokta yaşayanlar arasında, sekiz evlilikten biri ise aynı apartmanda yaşayanlar arasında yapılmıştı. Her beş evlilikten yalnızca biri farklı kentlerde yaşayan partnerler arasındaydı! Komedyen Aziz Ansari ve sosyolog Eric Klinenberg[19] New York kentinde odak grupları oluştururken yaşlıların eşlerini buldukları yerlerin tutarlılığı onları şaşırtmıştı. "İnsanlar aynı mahalledeki, aynı sokaktaki, hatta aynı binadaki insanlarla evlenmişti," diye yazıyor Ansari ve devam ediyor: "Bu bana biraz tuhaf geldi. Onlara, 'New York'ta yaşıyorsunuz. Belki apartmanın dışında başka insanlar vardır diye hiç düşünmediniz mi? Neden kendinizi sınırlandırdınız?' diye sorduğumda yalnızca omuz silktiler ve işte öyle, dediler."[20]

Eskiden olduğu gibi bugün de size coğrafi olarak en yakın olan insanların muhtemelen aynı zamanda sizin için en kıymetli insanlar olduğu su götürmez bir gerçektir. Bu, bir yerlerde (belki Yazoo City'de, belki de Bulgaristan'da!) sizin gelmenizi bekleyen tek ve biricik bir insan olduğu romantik mitini yerle bir eder. Eski zamanlardan günümüze dek insanlar muhtemelen yakınlarındaki bir mağarada ya da evde yaşayan, yakında okuyan, aynı dükkânda, büroda veya fabrikada çalışan insanları sevmiş ve onlarla yaşamışlardır. Tanışma uygulamalarının çağında bile yakınlık aşkı bulmakta hâlâ ilk adımdır: Siz ve "tek ve biricik eşiniz" aynı zamanda aynı tanışma sitesini seçmiştir ve içinizden biri, yeterli zaman ve motivasyona sahip olduğu tembel bir akşamüstü (ya da "büyülü bir akşam vakti") diğerine denk gelip cazibeli bir mesaj yazmıştır. *Ardından* diğerinin de bu mesajı okuması ve başka olası taliplerden

gelen mesajlar denizi içinde yanıtlamayı hatırlaması gerekir. Yazoo City'de yaşayan gerçek aşkınız şimdi belki daha erişilebilirdir, fakat o hıncahınç dijital kalabalık içindeki milyonlardan yalnızca birisidir, bu da Yazoo City'deki sevgilinizi ancak orada yaşıyorsanız bulabileceğiniz anlamına gelir. Diğer herkes evine yakın birilerini bulacaktır.

Benzerlik Lynne bir partiye gider ve Suzanne ile tanıştırılır. Kısa süre sohbet ettikleri halde, George Bush, George Clooney, George Eliot ve İngiltere Kralı III. George hakkında tamamen aynı fikirde oldukları ortaya çıkar. Ardından her ikisi de yurtlarına dönerler ve oda arkadaşlarına muhteşem, akıllı bir kadınla tanıştıklarını söylerler. Lynne ve Suzanne bir kişi size tutumları, görüşleri ve ilgi alanları açısından ne kadar benziyorsa, ondan o kadar hoşlandığınızı gösteren yüzlerce deneyden birine konu olabilirdi. Karşı kutuplar birbirini çeker, ama bir arada kalmaz.

Neden algılanan benzerlik insanları çekici kılar? Bunun en az iki önemli nedeni var. Birincisi, çoğumuz önemli meselelerde tutum ve görüşlerimizi paylaşan insanların alışılmadık derecede zeki ve düşünceli olduğunu düşünürüz, zeki ve düşünceli insanlarla takılmak da her zaman ödüllendirici ve ilginçtir. Tabii ki zeki ve düşünceliler, bizimle aynı fikirdeler ya! İkincisi, bize inançlarımız açısından sosyal onay sunarlar, yani haklı hissetme arzumuzu tatmin ederler.

Üstelik, biz insanlar düşünce ve tutum benzerliğiyle hoşlanma arasındaki ilişkiden o kadar eminiz ki birilerinden ilgisiz bir nedenden dolayı hoşlanacak olursak (örneğin ikimiz de kuş gözlemciliğine ilgi duyuyoruz) siyaset, din ve sinema hakkında da aynı tutumları paylaştığımızı varsayarız. Yani nedensellik her iki yöne doğru da işler: Tutumları bizimkilerle benzer olan insanlardan hoşlanırız ve eğer birinden hoşlanıyorsak ona bizimkilere benzer tutumlar atfederiz.[21] Bir başka kişiyle benzerlik algılarsak bu çekiciliği artırmaya yeter.[22] Bu ilke tüm ilişki türleri için geçerlidir ve etkili bir pazarlama yöntemi olduğunu göstermiştir. Tele-pazarlamacılar sıklıkla bir benzerliği belirten ve ona dikkat çeken satış konuşmaları yapmaları yönünde eğitilirler ("Hey, ben de öğrenciyim!"), çünkü hoşlandığımız ve bizim gibi olduklarını düşündüğümüz kişilerden bir şeyler satın almamız daha olasıdır.[23]

Hunter Gelbach ve çalışma arkadaşları[24] benzerlik ve hoşlanma etkisini öğrenciler ve öğretmenler arasındaki ilişkileri ilerletmek için bile kullanmıştır. Büyük bir lisedeki öğretmen ve öğrencilerle boş zamanlarında neler yapmaktan hoşlandıklarını da içeren birçok konu hakkında anketler yapıldı. Yanıtları alan araştırmacılar, aralarındaki benzerliklerden beş tanesi hakkında bilgilendirilecek olan öğretmen ve öğrencileri rastgele atadı. Öğrencilerden yarısı öğretmenlerinin bu beş konuda kendilerine benzediğini öğrendi ve öğretmenlerine de öğrenciler hakkında aynı bilgi verildi. Bu küçük müdahale (öğretmeniniz ya da öğrenciniz olan bu gizemli kişiyle ortak ilgi alanlarınız olduğunu öğrenmek) karşılıklı hoşlanma ve saygı duygularını artırdı. İlişkilerdeki bu ilerleme azınlık öğrencileri arasında özellikle yüksekti. Bu da etkinlikler, değerler ve yeteneklerdeki ortak noktalarımızı görmenin ilk anda algılanan ırk ve etnisite farklılığını yenebildiğini gösteriyor.

Kişisel Özellikler: Yetkinlik Kamuoyu yoklamalarında veya tanışma sitelerinde insanlardan hoşlandıkları insanların kişilik özelliklerini veya diğer niteliklerini tanımlamaları talep edildiğinde, hevesle samimiyet, yetkinlik, zekâ gibi özellikleri sıralarlar. Fakat bu tür çalışmalarda nedenselliğin yönünü belirlemek zordur: İyi özellikleri olan insanlardan mı hoşlanırız, yoksa onlardan hoşlandıktan sonra kendimizi iyi özelliklere sahip olduklarına ikna mı ederiz? Muhtemelen nedensellik her iki yöne doğru da işlemektedir. Neyin neye neden olduğunu bulabilmek için bu ilişkiyi anket koşullarından daha kontrollü koşullarda incelemek gerekir. Burada kişisel özelliklerin en önemli iki tanesini inceleyeceğim: Yetkinlik ve fiziksel çekicilik.

Bir kişi ne kadar yetkinse ondan o kadar hoşlanacağımız apaçıkmış gibi görünür. "Yetkinlik"le bir olumlu özellikler kümesinden bahsediyorum: Zeki olmak, işleri halletme becerisi, akıllıca karar almak gibi. Etrafımızı ne yaptığını bilen ve bize öğretecek birçok şeyi olan insanlarla çevrelersek yaşamda başarılı olma şansımız artar. Fakat araştırma verileri çelişkilidir: Sorun çözme gruplarında en yetkin sayılan ve en iyi fikirlere sahip katılımcılar genelde en çok sevilenler olmaz.[25] Neden? Bir olasılık, yetkin insanların yanında olmaktan hoşlansak bile, *fazla* yetkin insanların bizi rahatsız hissettirmesidir. Erişilmez, uzak, insanüstü görünebilir, onlarla kendimizi karşılaştırınca kendimizi daha kötü görmemize ve kötü hissetmemize neden olabilirler. Eğer bu doğruysa, biraz yanılma belirtisi

gösteren insanlardan daha fazla hoşlanıyor olabiliriz. Örneğin, arkadaşınız parlak bir matematikçi, süper bir atlet ve tam bir gurmeyse, arada sırada başarısız olduğunda ondan muhtemelen daha çok hoşlanırsınız.

1961 yılında Başkan John F. Kennedy, Fidel Castro'yu alaşağı etmek niyetiyle Küba'ya Domuzlar Körfezi'nden çıkarma yapmak gibi korkunç bir karar aldığında, bu varsayımın deneysel bir incelemesini yapmak arzusuna kapıldım. İşgal o kadar efsanevi bir başarısızlık oldu ki hemen durduruldu ve hâlâ da "Domuzlar Körfezi Fiyaskosu" olarak bilinir. Fakat JFK'nin popülerliği düşmek yerine aniden yükseldi, insanlar artık onu daha az değil, daha fazla seviyordu. Bunun neden olduğunu merak ettim. Bir olasılık, Kennedy'nin "fazla mükemmel" olabileceğiydi. O yıl Kennedy çekiciliğinin zirvesindeydi. Neredeyse öykü kitaplarından fırlamış bir karakter gibiydi, ayrıca başkanlığı masalsı ifadelerle övülüyordu. Genç, yakışıklı, parlak, hazırcevap, cazibeli ve atletikti. Hevesli bir okurdu, çok satan bir kitabın yazarıydı ve hiç şikâyet etmeden kronik fiziksel ağrı çeken bir savaş kahramanıydı. Birçok yabancı dil konuşan, yetenekli ve güzel bir kadınla evliydi, biri kız, biri oğlan taşbebek gibi güzel iki çocuğu vardı, zengin, etkili, birbirine bağlı bir aileden geliyordu. Bir başka deyişle, kıskanılacak kadar mükemmeldi. Ciddi bir taktik hatasının sorumlusu olmak gibi bir yanılabilirlik belirtisi, onu halkın gözünde daha insani ve dolayısıyla daha sempatik göstermiş olabilir miydi?

Hepinizin artık gayet iyi bildiği gibi gerçek dünya böyle bir varsayımı test edebileceğim bir yer değildi. Gerçek dünyada çok fazla şey eşzamanlı meydana gelir ve bunlardan herhangi biri Kennedy'nin popülerliğini artırmış olabilirdi. Örneğin, fiyasko meydana geldikten sonra bahaneler bulmaya ya da suçu başkasına atmaya çalışmamıştı; bütün sorumluluğu kabul etmişti. Bu eylem bile onu halkın gözünde daha da çekici kılmaya yetebilirdi.

JFK'nin popülerliğindeki bu sıçramayı merak ettiğimden, bu soruyu meslektaşlarım Ben Willerman ve Joanne Floyd'la deneysel olarak test ettim.[26] Erkek üniversite öğrencileri olan katılımcılarımıza, üniversitelerini temsil edecekleri bir bilgi yarışmasına hazırlanan adayları değerlendirmelerini istediğimizi söyledik. Görevleri, adayları verdikleri izlenime ve ne kadar sempatik göründüklerine göre değerlendirmekti. Ardından genç bir adam (uyarıcı kişi) ve ona bir dizi zor soru soran görüşmeci arasında geçen görüşmenin kaydını dinlediler. Kaydedilen bu görüşmenin dört versiyonunu yapmıştık.

Bir tanesinde, aday yüksek derecede yetkinlik sergiliyordu (esasında soruların yüzde 92'sini doğru yanıtlayarak neredeyse mükemmelliği yakalıyordu) ve lisede katıldığı etkinlikler sorulduğunda, alçakgönüllülükle onur öğrencisi, yıllığın editörü ve atletizm takımının üyesi olduğunu anlatıyordu. İkinci kayıttaki aday ortalama yetenekte biri gibi görünüyordu: Soruların yalnızca yüzde 30'unu doğru yanıtladı ve görüşme sırasında lisede ortalama notlar aldığını, yıllık komitesinde düzeltmenlik yaptığını ve atletizm takımı seçmelerine girmesine rağmen başarılı olamadığını kabul etti. Diğer iki kayıtta ise hem "üstün" aday hem de "vasat" aday bir fincan kahveyi yanlışlıkla üstüne dökerek utanç verici bir hata yaptı. (Bu "gaf yapma" versiyonunu tangırtılar, sandalyenin çekilme sesi ve adayın yeni giysilerine baştan ayağa kahve döktüğünü bildiren acı dolu sesini kaydederek yarattık.)

Sonuçlar **gaf etkisi** adını koyduğumuz etkiyi doğruluyordu: Gaf yapan üstün kişi en çekici kişi olarak değerlendirilmişti; aynı gafı yapan vasat kişi ise en az çekici kişi olarak değerlendirilmişti. Mükemmel kişi (gaf yapmayan) çekicilikte ikinci sıradaydı, vasat kişi (gaf yapmayan) ise üçüncü gelmişti. Açıkçası bir fincan kahveyi dökmenin kendi başına çekici bir yanı yoktu. Mükemmel kişiye sevimli bir boyut katarak onu daha çekici kılmış olsa bile aynı eylem vasat kişinin çok daha vasat, dolayısıyla daha da az çekici görünmesine neden olmuştu. Bu deney bize yüksek derecede yetkinliğin bizi daha çekici göstermesine karşın, hata yapabilirlik belirtisinin çekiciliğimizi daha da artırdığına yönelik iddiamızı destekleyen kanıtlar sunmuş oldu.

Bu genel olgu daha uzun süreli ilişkilerde de görülmüştür. Abraham Tesser[27] oldukça yetkin arkadaşlarımız ve akrabalarımız olmasından büyük bir tatmin ve benlik saygısı elde ettiğimizi göstermiştir. Yetkin kişilere yakın olmak ödüllendiricidir; onlardan bir şeyler öğrenebiliriz, yansıttıkları görkemden hoşlanabilir, başarılarının tadını çıkarabiliriz.[28] Bununla birlikte bizim için önemli olan alanlarda bizden daha yetkin olduklarında ve dolayısıyla bizi görece yetersiz ve kifayetsiz hissettirdiklerinde gözümüzde çekicilikleri azalacaktır. Tesser'in araştırması kardeşlerin, yakın arkadaşların ve romantik partnerlerin farklı mükemmeliyet alanları oluşturduklarında beraber kalmalarının daha kolay olacağını ortaya koymaktadır. Annie Oakley'in menajerliğini yapmak için keskin nişancılık kariyerini bir kenara koyan gerçek Frank Butler, yaşam boyu beraberliğe doğru akıllıca bir adım atmıştı. Artık rakibi olmayan Annie'nin yet-

kinliğinin kendi üzerine yansıyan ışıltısının tadını, onun tarafından küçültülmeden çıkarabilirdi.

Kişisel Özellikler: Fiziksel Çekicilik Bir randevuya gittiğinizi düşünün. Akşamın neredeyse sonu geliyor ve bu kişiyle yeniden görüşmek isteyip istemediğinize karar veriyorsunuz. Flörtünüzün hangi özellikleri en ağır basacaktır: Sıcaklığı mı, hassasiyeti mi, zekâsı mı, merhameti mi? Yoksa güzelliği mi? Evet, bildiniz!

Çoğu kişi bunun doğru olmamasını ister. Asıl güzelliğin iç güzelliği olduğuna, bu nedenle de dış güzelliğin hoşlanmanın önemsiz bir etkeni olduğuna inanmayı tercih ederiz. Aynı zamanda bu adaletsiz görünür; neden fiziksel çekicilik gibi kişinin kontrolü dışındaki bir şey bu kadar önemli olmalıdır? Çoğu kişi çekiciliğin erkekler için kadınlardan daha önemli olduğuna inansa da, 29.000'den fazla kişi üzerinde yapılan bir analiz çekiciliğin her iki cinsiyet için de eşit derecede önemli olduğunu göstermiştir.[29] Ve gerçek davranışlarını inceleyen birçok çalışmada, hem üniversite öğrencileri hem toplumun geneli ağırlıklı olarak diğer kişinin görüntüsünden etkilenmektedir.[30] Uzun yıllar önce Elaine Walster ve çalışma arkadaşları[31] Minnesota Üniversitesi'ne yeni gelen öğrencileri bir buluşma için rastgele eşleştirdi. Öğrencilere önceden bir dolu kişilik testi uygulanmıştı. Acaba sahip oldukları birçok özellikten hangisi birbirlerinden hoşlanıp hoşlanmadıklarını belirliyordu: Zekâ, erkeksilik, kadınsılık, baskınlık, uysallık, bağımlılık, bağımsızlık, hassasiyet, samimiyet? Bir çiftin birbirinden hoşlanıp hoşlanmadığını ve tekrar görüşüp görüşmeyeceğini belirleyen *tek* şey fiziksel çekicilikleriydi. "Kişilik profilleri"ni ve "ideal eşinizin özellikleri"ni ortadan kaldıran Tinder ve diğer tanışma uygulamalarının başarısı, bir kimseyi tek bir fotoğraf karesine bakarak ne kadar hızlı ve tamamen reddedebildiğimizi gösteriyor.

Fakat benzerlik etkisinin göstereceği üzere aynı çekicilik seviyesindeki insanlar eşleşme eğilimi gösterir. Walster ve meslektaşlarının çalışmasında yakışıklı bir erkekle güzel bir kadın eşleştiğinde, birbirlerini bir daha görmeyi istemeleri daha olasıydı. UCLA'daki genç çiftler arasındaki görece uzun süreli ilişkileri inceleyen Gregory White[32] fiziksel çekiciliğin önemli olduğu, fakat beraber kalıp kalmayacaklarını belirleyen asıl şeyin eşlerin çekiciliklerinin benzerliği olduğu bulgusuna varmıştı. Çiftler görüşmeye başladıktan aylar sonra fiziksel çekicilik bakımından birbirine uyanlar uymayanlara göre birbirlerine daha bağlı kaldı. Güzel ve Çirkin'deki Çirkin bile sonunda yakışıklı yüzünü göstermiyor muydu?

Güzellik başkaları hakkında yaptığımız birçok atıfı de etkiler. Karen Dion ve meslektaşları[33] üniversite öğrencilerine üniversite çağındaki üç kişinin fotoğraflarını gösterdi: Bir tanesi çekiciydi, ikinci ortalama güzellikteydi, üçüncü ise çekici değildi. Katılımcılar her bir kişiyi 27 farklı kişilik özelliği üzerinden değerlendirdi ve gelecekteki mutluluklarını tahmin etti. Fiziksel açıdan çekici olan kişilere açık ara en arzu edilir kişilik özellikleri atandı ve mutlu olacaklarına dair en iyi tahminler onlar için yapıldı. Bu, erkeklerin erkekleri veya kadınları, kadınların kadınları veya erkekleri değerlendirdiği koşullarda da geçerliydi.

Bazı evrimsel psikologlar, insanların "güzel" olarak değerlendirdikleri bazı özelliklerin evrimsel bir anlamı olduğunu, sağlıklı ve güçlü görünen eşler yönünde bir tercihi yansıttığını düşünür.[34] Fakat bu oldukça tartışmalı bir konudur, çünkü Tonga'da müthiş olduğu düşünülen yuvarlak yüz ve tombul beden Tallahassee'de çirkin bulunabilir, belli bir ırksal ya da etnik grup içinde seksi bulunan özellikler başka grupların üyelerine alışılmadık, dolayısıyla çirkin gelebilir. Bununla birlikte, Batı'da *güzel* ve *iyi* arasında kurulan ilişki çocukluk deneyimleri ve kültürel çağrışımlarla başlar: Walt Disney filmleri ve popüler çizgi filmler çocuklara, Pamuk Prenses, Sinderella, Uyuyan Güzel ve Küçük Denizkızı gibi beyaz kadın karakterlerin (ve daha yakın zamanda ortaya çıkan Tiana, Pocahontas, Aurora, Mulan, Jasmine ve Moana gibi farklı etnik gruplardan kadın kahramanlar ve onları büyüleyip kalplerini kazanan prenslerin) hepsinin düzgün yüz hatları, küçük burunları, büyük gözleri, biçimli dudakları, pürüzsüz ciltleri ve ince, atletik bedenleri olduğunu öğretir. Hepsi Barbie ve Ken bebekleri gibi görünür. Ya kötü üvey anneler, üvey kız kardeşler, devler, troller ve kötü kraliçeler nasıl resmedilir?

Bunların yanında bir de reklamcılık var; bir şişe içindeki güzelliğin bizi arzu edilir, sosyal açıdan başarılı ve dolayısıyla mutlu ve eksiksiz kılacağı fikrini satmayı amaçlayan o bitmez tükenmez propaganda silsilesi. Bu görüntülere maruz kalmanın özellikle ergenler üzerinde bir etkisi vardır. Bir deneyde, lise öğrencisi kızlar kozmetik ürünlerinin meziyetlerini yücelten 15 reklam filmi izledi.[35] Daha sonra, genç kızlardan aralarında seksapel, zekâ, güzel bir yüz ve çalışkanlığın da bulunduğu 10 niteliği göreli önemlerine göre sıralamaları talep edildi. Güzellik reklamlarını seyreden genç kızların güzelliğe yönelik nitelikleri diğer niteliklerden daha önemli olarak görme olasılıkları kontrol grubuna göre daha yüksekti.

Ne yazık ki güzellik önyargısı, güzel olmayan çocukların görünüşlerinin bedelini ödediği anlamına geliyor. Karen Dion[36] deneyine katılan kadınlardan, bir öğretmen tarafından yazıldığı söylenen sınıf içi sorunlar hakkındaki raporları değerlendirmelerini talep etmişti. Her bir rapora sorunu çıkardığı söylenen çocuğun bir fotoğrafı iliştirilmişti. Bazı fotoğraflarda çocuk güzeldi, diğerlerinde ise o kadar güzel değildi. Kadınlar, daha az güzel çocuklara daha çok suç yükleme, bu olayın gündelik davranışlarının bir parçası olduğunu çıkarsama eğilimindeydi. Çocuk güzel göründüğünde ise sorun yaratıcı davranışı mazur görme eğilimi gösterdiler. Kadınlardan birinin belirttiği gibi, "Kız herkesle güzel güzel oynuyormuş, ama herkesin başına geldiği gibi bazen insanın kötü günleri olur. Acımasızlığı ... o kadar ciddiye alınmamalı." Birebir aynı durumda güzel olmayan bir kız çocuğu suçlu olarak gösterildiğinde, tipik bir katılımcı "Çocuğun şımarık olduğunu, öğretmen için de bir sorun olduğunu düşünüyorum. Muhtemelen akranı olan çocuklarla kavga etme eğiliminde... Neticede gerçekten büyük bir bela olmalı," diyordu. Yani güzel görünen çocukları suçsuz kabul etmeye eğilimliyiz; yaramazlıkları, o anki durumun oluşturduğu geçici olaylardır. Fakat güzel olmayan çocukları o kadar kolay affetmiyoruz; onların yaramazlıkları kalıcı, olumsuz kişilik özelliklerine atfediliyor. Benzer etkiler her yaş grubunda ve güzel çalışanların daha yüksek ücret alıp daha sık terfi ettirildiği iş ortamları gibi farklı bağlamlarda görülmüştür.[37]

Güzellik sahibine güç verir, fakat güzel görünmenin olumsuz bir yanı da vardır: İnsanlar kendilerini eleştiren güzel insanlara daha sert tepki verebilir. Harold Sigall[38] ile yaptığım bir deneyde, bir kadının fiziksel açıdan çekici veya (uyumsuz giysiler ve çirkin bir perukla) çekici olmayan bir şekilde görünmesi sağlandı ve ardından bu kadın birçok üniversiteli erkekle görüşmeler yaptı. Daha sonra, her bir öğrenciye onlar hakkındaki klinik değerlendirmesini verdi. Öğrencilerin yarısı oldukça olumlu değerlendirmeler alırken, diğer yarısı olumsuz değerlendirmeler aldı. Değerlendirici çekici değilse, ondan iyi bir değerlendirme ya da kötü bir değerlendirme almak erkeklerin çok da umurunda olmuyordu; her iki durumda da ondan hoşlandılar. Fakat kadın güzel olduğunda, erkeklere olumlu değerlendirme sunduğunda erkekler ondan çok hoşlanıyor, onları eleştirdiğindeyse erkekler ondan diğer tüm koşullara göre çok daha az hoşlanıyordu.

Tüm bu araştırmaları göz önünde bulundurduğumuzda, önemli olanın iç güzelliği olmadığı gerçeğiyle yüzleşmemiz gerektiği ortaya çıkıyor. Güzel insanlardan daha fazla hoşlanırız, onlara daha iyi davranırız, onların çirkin insanlara göre daha sıcakkanlı, daha seksi ve daha etkileyici olduğunu düşünürüz. Üstelik, talihsiz bir olay nedeniyle kimi suçlayacağımızı bilemediğimiz belirsiz durumlarda, güzelleri suçlu bulmama eğilimimiz vardır. Bu "güzellik yanlılığı" oldukça erken yaşlarda başlar ve ne yazık ki Mark Snyder, Elizabeth Decker Tanke ve Ellen Berscheid'ın[39] klasik bir deneyle gösterdiği gibi zamanla kendini gerçekleştiren bir kehanet haline dönüşebilir. Kendinizi bu çalışmadaki tipik bir erkek lisans öğrencisinin yerine koyun: "İnsanların birbirleriyle nasıl tanıştığını" inceleyen bir çalışmaya katılmak için gönüllü olmuşsunuz ve bir başka odada bulunan bir kadın öğrenciyle eşleşmişsiniz; görünürde her ikiniz de çalışmanın "yalnızca sözel iletişim" grubuna atanmışsınız. Çalışma partnerinizi görmeseniz de onun fotoğrafını da içeren bir bilgi paketi size verilmiş. Onunla diyafon yoluyla konuşmaya başladığınızda, sizce fotoğraftaki kadının fiziksel çekiciliği onunla ilgili izleniminizi etkiler mi?

Tam da tahmin ettiğiniz gibi, fotoğraf katılımcının asıl eşini göstermiyordu. Fotoğrafların yarısı çok çekici bir kadını gösterirken, diğerleri ise nispeten çekici olmayan bir kadına aitti. Güzel bir kadınla konuştuklarını düşünen erkekler, çekici olmayan bir kadınla konuştuğunu düşünen erkeklere göre konuşma partnerlerini daha özgüvenli, esprili ve sosyal açıdan yetenekli olarak değerlendirdi. Buraya kadar her şey beklediğimiz gibiydi. Asıl şaşırtıcı olan ise şuydu: Bağımsız gözlemciler fotoğraflara bakmaksızın, yalnızca kadının konuştuğu kısımları dinlediğinde, erkek partnerin çekici olduğunu düşündüğü kadınlardan çok daha fazla etkilendi. Yani, erkek partner güzel bir kadınla konuştuğunu düşündüğünde, onunla kadının en iyi özelliklerini ortaya çıkaracak biçimde konuşuyordu. Bağımsız gözlemciler bu konuşmaları dinlediğinde, bu kadınları partnerlerinin güzel olmadığını düşündüğü kadınlara göre daha çekici, daha özgüvenli, daha canlı ve daha sıcakkanlı olarak değerlendirdi. Bu çalışma kendini gerçekleştiren kehanetin dramatik ve dokunaklı bir örneğini önümüze seriyor: Bir kişi güzel olsa da olmasa da ona *çekici biriymiş gibi* davranılması onun beğenilen özelliklerinin ortaya çıkmasına neden oluyordu.

Bu "güzellik" tartışmasının görsel güzelliğe odaklandığını vurgulamak isterim. Algı mekanizmalarımız duygularımız, davranışlarımız ve genel olarak kimin çekici olduğunu belirleme yöntemimiz üzerinde korkunç derecede muhafazakâr bir etki uygular. 1960'lı ve 1970'li yıllarda duyarlılık eğitimi grupları popülerliklerinin zirvesindeyken, birçok kişi görsel olmayan duyusal deneyimler yaşamak için gönüllü oldu. Rehberlik ettiğim bir grupta 50 kişiye gözlerini kapatmaları ve odanın içinde dolaşmaları, birbirleriyle yalnızca dokunarak ve konuşarak tanışmaları söylenmişti. Bu çalışmaya katıldıktan sonra grup üyeleri tipik bir biçimde başlangıçtaki stereotiplerinin tamamen yıkıldığını bildirdi. Diğer insanları göremezseniz onların "tipsiz" olduğunu düşünemezsiniz, dolayısıyla "tipsiz" insanların güya sahip olduğu özelliklere sahip olduklarını varsayamazsınız. Katılımcılar daha sonra gözlerini açtığında, örneğin karşılarında kocaman burnu ve sivilceleriyle duran komik görüntülü adamın beş dakika önce (henüz gözleri kapalıyken) onları etkileyen inanılmaz sıcakkanlı, kibar, hassas kişinin ta kendisi olduğunu gördüklerinde genelde çok şaşırıyorlardı. Bu birçok katılımcının asla unutamadığı bir deneyim oldu.

Yargılarımızın çoğunda kalbimiz gözlerimizi dinler. Fakat zamanla gözlerimiz de kalbimizi dinleyebilir. Birçoğumuz için bir kişiyi sevdikçe onu daha güzel bulma deneyimi tanıdıktır. Bunun nedeni salt görüntülerinin ve diğer özelliklerinin ortalamasını alıp genel bir değerlendirme yapmamız değil, onlara olan duygularımız yoğunlaştığı için onları güzel görmemizdir.[40] Bunun tam tersi de meydana gelir: Yakışıklı ya da güzel olduğunu düşündüğümüz kişiler, onların can sıkıcı kişiliklerini ve tiksinç düşüncelerini tanıdıkça gözümüze daha az güzel görünür. Güzel olan iyidir, fakat iyi olan da zamanla güzelleşir.[41] Sosyal nörobilimci Jon Freeman[42] yüzleri algılarken yanımızda müthiş miktarda "psikolojik yük" taşıdığımıza işaret eder. Potansiyel eşleri Tinder'da yaptığımız gibi esas olarak gözümüzle seçersek, güzelliğini takdir etmek için hızlı bir bakıştan fazlası gereken bazı müthiş insanları kaçırabiliriz. Bu Frank Butler'ın durumunda da böyleydi; Annie Oakley güzel bir kadın değildi, fakat Frank'in gönlünü yaşam boyu kazanan onun görüntüsü değildi.

Hoşlanılmak Birinden hoşlanmamızın belirleyicilerinden biri de o kişinin bizden hoşlandığı düşüncesidir. Bu nasıl işler? Diyelim ki, siz ve ben ortak bir arkadaş bizi birbirimize tanıttıktan sonra kısa, heyecansız bir konuşma yapıyoruz. Birkaç gün sonra kampüste ortak arkadaşımıza rastlıyorsunuz, size partiden sonra sizden çok olumlu sözlerle bahsettiğimi söylüyor. Bir dahaki karşılaşmamızda nasıl davranacağınızı düşünüyorsunuz? Tahminimce, sizden hoşlandığım bilgisi muhtemelen sizin de benden hoşlanmanıza ve benden hoşlandığınızı bana belli edecek biçimde davranmanıza neden olacak. Muhtemelen daha çok gülümseyecek, kendiniz hakkında daha çok bilgi verecek ve genel anlamda sizden hoşlandığımı bilmediğiniz durumda olacağınızdan daha sıcakkanlı, daha ilgili ve daha sempatik olacaksınız. Ve sizce bu hareketinizin bendeki etkisi ne olur? Sıcakkanlı ve sempatik davranışınız karşısında sizden hoşlanmam şüphesiz daha da artar; dolayısıyla gözünüzde beni daha da sevilir kılacak biçimde sizden hoşlandığımı gösteririm.

Fakat bir de şu yönden bakalım: Ortak arkadaşımızın söylediği şey doğru olmasaydı, ne olurdu? Ya sizin ve benim birbirimizi tanıdığımızda birbirimizden çok hoşlanacağımızı tahmin edip, aramızı yapmak için ben tek bir kelime etmemiş olsam bile size benim sizden hoşlandığımı söylediyse? Arkadaşımızın iyi niyetli planının işleme olasılığı nedir? Rebecca Curtis ve Kim Miller'ın[43] yürüttüğü bir deneye katılmış olsaydık, arkadaşınızın planı büyü gibi işleyecekti. Bu araştırmacılar bazı insanları bir başka kişinin onlardan hoşlandığına, bazı başka insanları da aynı kişinin onlardan hoşlanmadığına inandırdı. Bunu izleyen karşılaşmada sevildiklerini düşünen bireyler, sevilmediklerini düşünenlere göre daha sempatik biçimde hareket etti: Kendileri hakkında daha çok şey anlattılar, karşı tarafla daha az fikir ayrılığına düştüler ve genelde diğer kişiye daha sıcakkanlı ve hoş bir tarzda yaklaştılar. Üstelik, sevildiklerine inanan insanlar daha sonra diğer kişi tarafından sevildi, sevilmediklerini düşünenler ise diğer kişi tarafından sevilmedi. İşte bir başka kendini gerçekleştiren kehanet daha iş başında. İnançlarımız, doğru ya da yanlış, gerçekliği biçimlendirmede güçlü bir rol oynar.

Yani, hoşlanılmak bizim de hoşlanmamıza yol açar. Ayrıca, özgüvensizliğimiz ve kendimizden kuşkumuz ne kadar büyükse, bizden hoşlanan kişiye o kadar içimiz ısınır. Elaine Walster'ın (Hatfield)[44] büyüleyici bir deneyinde, kişilik testlerinin sonuçlarını almak için bekleyen kadın üniversite öğrencilerine araştırmacının işbirlikçisi olan cazibeli, yakışıklı bir genç adam yaklaştı. İşbirlikçi her bir

öğrenciyle muhabbet kurdu, ondan hoşlandığını belirtti ve randevulaşmak için girişimde bulundu. Bu noktada araştırmacı içeri girdi ve her öğrenciyi test sonuçları hakkında bilgilendirmek için bir büro odasına çağırdı. Öğrencilerin yarısına benlik saygılarını geçici olarak artırmak amacıyla oldukça olumlu değerlendirmeler yapıldı. Diğerlerine ise benlik saygılarını geçici olarak azaltmak için daha ziyade olumsuz değerlendirmeler yapıldı. Son olarak, öğrencilerden çeşitli kişilerden ne kadar hoşlandıklarını belirtmeleri istendi; bir öğretmen, bir arkadaş ve "bir kişi daha gerektiğine göre beraber beklediğin o çocuğu da değerlendirsene!" Olumsuz geribildirim alan öğrenciler olumlu geribildirim alanlara göre erkek hayranlarından daha çok hoşlandı. Kısacası, hoşlanılmaktan hoşlanırız ve ne kadar özgüvensiz hissedersek, birinin bizden hoşlanmasından o kadar hoşlanırız.

Bu deneyin çıkarımlarından biri de kendinden emin kişilerin daha az "muhtaç" oluşu, yani çıkıp gelen herhangi birinin yaptığı kurları kabul etmeye daha az eğilimli oluşudur. Açlık içinde bir insan nasıl önüne gelen hemen hemen her yiyeceği kabul ederse ve iyi beslenmiş bir insan nasıl uyduruk bir peynirli sandviçi reddetmeyi göze alabilirse, özgüvensiz bir kişi ona olan ilgisini ifade eden hemen herkesi kabul ederken, özgüvenli bir kişi daha seçici olacaktır. Üstelik, özgüvensiz hisseden bir kişi reddedilme olasılığını azaltmak uğruna daha az çekici birini arayıp bulabilir bile. Bu fikir Sara Kiesler ve Roberta Baral[45] tarafından bir deneyle test edilmişti. Araştırmacılar, erkek üniversite öğrencilerini, bir entelektüel başarı testinde başarılı ya da başarısız olduklarına inandırdı. Ardından bir ara verildi ve deneyi yürüten kişi bir fincan kahve almak üzere öğrenciye eşlik etti. Kahve dükkânına girerken deneyi yürüten kişi masada tek başına oturmakta olan bir kadın öğrenciyi "tanıdı", yanına oturdu ve ona erkek katılımcıyı tanıttı. Tabii ki kadın öğrenci bir işbirlikçiydi ve oraya özellikle kondurulmuştu. Katılımcıların yarısı için işbirlikçi kadın çekici görünecek biçimde süslenmişti; diğer yarısı için ise oldukça sıradan görünmesi sağlanmıştı. Araştırmacılar erkek katılımcılar tarafından gösterilen romantik ilginin derecesini gözlemledi. Katılımcıların onunla yeniden buluşmak isteyip istememesi, kahvesini ödemeyi teklif edip etmemesi, telefon numarasını isteyip istememesi ya da onun yanında daha uzun zaman geçirmek isteyip istemediğine baktılar. Kendilerine güvenenler (yani testte iyi performans gösterdiği söylenenler) "çekici" kadına daha fazla romantik ilgi gösterdi; özgüvensiz hissetmesi sağlananlar ise "çekici olmayan" kadına daha fazla romantik ilgi gösterdi.

Özgüvensizlik bizi istediğini düşündüğümüz herhangi biriyle bağlantı kurma arzumuzu kesinlikle artırır, ancak romantik ilişkiler bağlamında *yalnızca* bizden hoşlanıyor görünen kişilere daha fazla çekim duyma eğilimi gösteririz; listede bekleyen diğer binlercesi değil, yalnızca ben. Herkesi beğeniyor gibi görünenler beğenileri hakkında çok da titiz görünmezler, dolayısıyla daha seçici olanlar kadar çekici değildirler. Bu olay Paul Eastwick ve Eli Finkel[46] tarafından bir deneyde incelenmişti; deneyde bir grup genç erkek ve kadın çok sayıda hızlı randevudan oluşan bir "speed-dating" seansına katıldı. Daha sonra, randevulaştıkları her kişiyi arzu edilirlik, çekicilik, duygusal bağ, bir buluşma daha isteyip istemedikleri ve en ilginci de algılanan seçicilik, yani randevulaştıkları kişinin kaç kişiye evet dediğinin tahmini açısından değerlendirmeleri istendi. Genel olarak tüm flörtlerine daha çok ilgi gösteren kişiler, flörtleri tarafından da olası tüm ikinci randevulara evet deme olasılığı yüksek olarak algılandı. Fakat partnerleri bu hevesli ve kolay beğenen katılımcıları daha az arzu edilir olarak değerlendirdi ve onlarla özel bir duygusal bağ kuramadıklarını söylediler. Katılımcılar partnerlerinin yalnızca kendileriyle ikinci bir randevuya gitmek istediklerini düşündüğünde, buna daha istekle yanıt verdi. Bu araştırma, bir randevu iyi gittiğinde ortaya çıkan, ortamda sizden ve o özel kişiden başka kimse yokmuş gibi hissetmenizi sağlayan o çarpıcı duyguyu açıklayabilir. Bu, o "özel kişinin" size gelmeden önce ortamdaki herkesle ilgilendiğini izlemekten çok daha heyecan verici, moral yükseltici ve güven artırıcı bir duygudur.

Seçim Paradoksu Diyelim ki Bay veya Bayan Doğru'yu buldunuz: Yakınınızda oturuyor, birçok inancınızı ve değerinizi paylaşıyor, sizden ve yalnızca sizden hoşlanıyor ve oldukça yakışıklı veya güzel. Şimdi ne olacak? "Hayatımın eşini buldum! Şans ayağıma gelmişken onu kaybetmeyeyim!" mi dersiniz, yoksa şöyle mi: "Hımmm, dur bakalım: O gerçekten benim için doğru insan mı? Belki sokağın öte yanında daha iyi biri vardır!"

Modern dünya yaşamın her alanında seçim aralığımızı genişletti. Eskiden yalnızca tek bir kot pantolon markası ve stili vardı (Levis) ve bedeninize ya oluyordu ya da olmuyordu. Şimdi sayısız miktarda marka var ve her biri İspanyol paça, düz paça, slim fit, geniş kesim, yüksek bel, düşük bel, yırtık gibi birçok seçenek sunuyor. Eskiden bir iki tür kahvaltı gevreği arasında seçim yaparken, şimdi 400'den fazla çeşidiyle koca bir reyon onlarla dolu. Barry Schwarz'ın[47] belirt-

tiği gibi insanlar her zaman daha çok seçeneğe sahip olmanın, daha az seçeneğe sahip olmaktan iyi olduğunu düşünür; bu nedenle onlara sorduğunuzda her zaman daha çok seçenek istediklerini *söylerler.* Fakat Schwarz, çok fazla seçeneğe sahip olmanın bir paradoks yaratabileceğini görmüştür: Çeşitli seçenekler arasından seçebilmek besbelli hoştur, fakat tüm bu seçenekler bizi bir seçim yapmaktan alıkoyduğunda o kadar da hoş olmaz. Yeterince ararsak, her zaman kusursuz bir kot pantolon, kahvaltı gevreği, okul, iş veya partner bulabileceğimizi düşünürüz. Kusursuzluk beklentimiz seçeneklerimiz çoğaldıkça artmıştır, yani kendimizi sıklıkla daha çok arasaydık daha mı iyi yapmış olacağımızı merak ederken buluruz. Schwartz bunun sonucu olarak daha titiz, nihai seçimimizden daha az hoşnut ve yeterince ararsak bulabileceğimizi bildiğimiz kusursuzluğun peşinde koşup dünya kadar seçeneği değerlendirmekten yorgun düşmüş olacağımızı öne sürer. Bazen elimizdeki seçeneklerin sayısından dolayı âdeta felç olur ve hiçbir şey yapmayız.

Seçim paradoksunun ilk ispatlarından birinde Sheena Iyengar ve çalışma arkadaşları[48] bir süpermarkete gitti ve ücretsiz reçel numuneleriyle bir masa donattı. Düzenli aralıklarla 24 çeşitlik reçel yelpazesini altı çeşide indirdiler. 24 çeşitten oluşan bir seçenek aralığı etkileyici bir çekiciliğe sahipti, oradan geçenlerin yüzde 60'ı duruyordu; masada yalnızca altı çeşit reçel durduğunda ise geçenlerin yalnızca yüzde 20'si duruyordu. Masadaki reçel sayısından bağımsız olarak, duraklayan tipik müşteri iki numunenin tadına bakıyordu. Tadımın ardından alışverişe gelenlere her bir kavanoz için 1 dolarlık indirim kuponu veriliyordu. Soru, kimlerin reçel alacağıydı. Çok seçenek masaya daha çok müşteri çekse de, çok seçeneğe sahip olanlardan yalnızca yüzde 3'ü reçellerden herhangi birini satın aldı. Daha az seçeneği olanların ise tam olarak yüzde 30'u marketi elinde bir kavanoz reçelle terk etti.

Tıpkı ninelerimiz ve dedelerimiz gibi Annie Oakley'in de kot pantolonlar, reçeller veya romantik seçenekler açısından çok fazla seçeneği yoktu. Seçim deneyindeki altı reçel grubundaki alışverişçilerin durumundaydı; bir avuç seçenek vardı ve çekici birini bulursanız harekete geçerek bu şansı en iyi biçimde değerlendiriyordunuz. Onları daha önce karşılaştığınız birkaç kişiyle karşılaştırabilirdiniz ("Frank yolun aşağısındaki can sıkıcı koyun yetiştiricisinden çok daha heyecan verici!" –gerçekten de öyleydi), fakat onları seçenekler okyanusundaki tüm olası eşlerle karşılaştırmazdınız. Günümüzde insanlarla tanışmak daha kolay, çünkü teknoloji ninelerimizin ve

dedelerimizin yaşamları boyunca tanışabileceğinden daha fazla potansiyel partnerle, hem de anında iletişim kurmamıza olanak sağlıyor. Fakat tıpkı reçellerle olduğu gibi sonsuz seçenekler felç hali yaratabiliyor.

Geçmişteki eş arayışı bizi "Bu kişiyle mutlu muyum?" diye sormaya sevk ediyordu. Günümüzün uygulamaları ise güncel seçimimize bakıp "Daha iyisini bulabilir miyim?" diye sormamıza neden oluyor. Aziz Ansari, "ilk bakışta pek çekici ve ilginç olmayan" hatta oldukça sıkıcı bir adam olan "Derek"in öyküsünü şöyle anlatıyor:

> Manhattan'daki online randevu odak grubumuzdan Derek, OkCupid'e girdi ve seçenekleri arasında dolanırken onu izlemimize izin verdi... Tıkladığı ilk kadın çok güzeldi, zekice yazılmış bir profil sayfası, iyi bir işi, Derek'le birçok ortak ilgi alanı vardı ve buna spor aşkı da dahildi. Sayfaya bir dakikadan fazla baktıktan sonra Derek: "Yani, fena görünmüyor ama biraz daha arayacağım," dedi. Neyin ters gittiğini sorduğumda, "Red Sox'u seviyormuş," diye yanıtladı. Tamamen şoka girmiştim. Bir başkasına nasıl bu kadar çabuk geçtiğine inanamıyordum. 20 yıl öncesinin Derek'ini düşünürsek, bu güzel, büyüleyici kadını bulmak aşk açısından ciddi bir şanstı. Kadın bir barda ona gülümsemiş olsa, 1993'ün Derek'i oracıkta erirdi. Onun yanına gidip, sonra da "Ah dur bir dakika, Red Sox'u mu seviyorsun? Sağ ol, almayayım," diyerek kadını reddetmezdi. Fakat 2013 yılının Derek'i web tarayıcısındaki X işaretine tıklayıp ikinci bir defa düşünmeksizin onu silmişti. Onun profiller arasında gezinmesini seyrederken, online ortamlarda her hödüğün bir aygır haline gelebildiğini fark ettim.[49]

Barry Schwartz'ın kısa ve öz bir biçimde açıkladığı gibi "Bu, mutsuzluğun reçetesidir." Yaptıkları her çalışmada Schwartz ve diğerleri, seçenek bolluğunun yarattığı kafa yapısının, insanların seçimleri nesnel standartlara göre bir ilişkiden veya kariyerden istediklerine ve ihtiyaç duyduklarına uysa bile, sonunda yaptıkları seçimlerden daha az memnun olmalarına neden olduğunu gördü.[50]

İnsan için kaçınılmaz olan sosyal karşılaştırma süreci seçim paradoksunu iyice kötüleştirir, çünkü sıklıkla sizden başka herkes hayallerinin eşini bulmuş da bir siz bulamamışsınız gibi gelir. Ansari bir arkadaşının düğününe gittiğinde çiftin birbirine "çok çarpıcı aşk sözleri" söylediğini işitir: "Hayat ışığını alıp gökkuşağına çeviren bir prizmasın" ve "Kalbimi nemlendiren bir losyon gibisin,

sensiz ruhum egzama oluyor" gibi şeyler. "Düğünden sonra dört çiftin ayrıldığını öğrendim, söylenene göre bu yeminlerde ifade edilen aşka sahip olmadıklarını düşünmüşlerdi. Biraz erken havlu atmış olabilirler miydi? O şeyleri duyduğumda ben de korkmuştum. Bu insanların hissettiği şeyi ben de hissediyor muydum?"[51] Burada da seçim paradoksu iş başındadır: Sınırsız seçenekler gerçek seçimimizi bir fanteziyle karşılaştırmamıza neden olur. Ve kimse bir fanteziyle rekabet edemez.

Övgü ve İyiliğin Etkileri

Dale Carnegie okurlarına arkadaş kazanmanın iyi bir yolunun "övgüyü bol keseden dağıtmak" olduğu yönünde öğüt veriyordu. Bu, herkesin paylaşacağı türden bir fikre benziyor, ama acaba her zaman işe yarıyor mu? Sağduyu aynı zamanda eleştirinin övgüden daha faydalı olduğu durumlar olduğunu da söyler. Diyelim ki bir teknoloji firmasında yeni işe girdiniz ve ekibinize yeni bir teklif sunuyorsunuz. İş arkadaşlarınızdan biri başını sallayıp gülümsüyor, sözlerinize kendini kaptırmış, sonrasında bir dâhi olduğunuzu ve fikirlerinizin şimdiye kadar duyduğu en parlak fikirler olduğunu söylüyor. Tabii bunu duymak iyi hissettiriyor. Buna karşın, bir başka meslektaşınız sunumunuz sırasında kaşlarını çatıp başını olumsuz anlamda sallıyor, sunumdan sonra size teklifinizde mantıklı olmayan birçok yön olduğunu söylüyor. O akşam arkadaşlarınızın söyledikleri üzerinde kafa yorarken, çok da hoşunuza gitmeyen tespitleri yapan ikinci kişinin söylediklerinde bazı doğru noktalar olduğunu fark ediyorsunuz ve bu sizi varsayımlarınızdan bazılarını yeniden düşünmeye ve teklifinizi iyileştirmeye zorluyor. Bu iki kişiden hangisinden daha çok hoşlanırsınız? Bunu bilmek zordur çünkü övgü açıkça ödüllendirici olsa da, ilerlemeye yol açan fikir ayrılıkları başka ödüller getirir.

Bazı araştırmalar olumsuz değerlendirmelerin değerlendiriciye olan hayranlık duygularımızı genellikle artırdığını gösteriyor, değerlendirmenin bizim hakkımızda olmaması şartıyla! Bir deneyde Teresa Amabile[52] üniversite öğrencilerinden iki tane roman değerlendirmesinden parçalar okumalarını talep eder. Her iki değerlendirme de stil ve yazı kalitesi açısından benzerdir, fakat bir tanesi son derece olumluyken, diğeri son derece olumsuzdur. Öğrenciler olumsuz değerlendirmelerin sahibini, olumlu değerlendirmelerin

sahibine nazaran önemli ölçüde daha zeki, daha yetkin ve daha uzman, fakat aynı zamanda daha sevimsiz bulmuştur.

Bazen insanların doğruluk ve ortak bir anlayış arzusu sevilme, takdir edilme ve övgülere boğulma arzusuna galip gelir. Sevgi ve hayranlığı kuşkusuz isteriz, fakat bilinmeyi ve anlaşılmayı da isteriz ve bu da eşit derecede önemlidir.[53]

Yakın arkadaşlarımız ve romantik partnerlerimiz Dale Carnegie'nin oyun kitabını harfi harfine izleseydi, bunun bedeli bize karşı dürüstlüklerine olan güvenimizi kaybetmemiz olabilirdi. Eğer övgüleri kim olduğumuza dair düşüncemizle uyumsuzsa, onların bizi gerçekten tanımadığını düşünebiliriz ya da bizi manipüle etmeye çalıştıklarından kuşkulanırız.

Yani övgünün nedeni hakkındaki algılarımız, bizi öven insana nasıl bir yanıt vereceğimizi etkiler. Jason Lawrence ve çalışma arkadaşları[54] siyah kadın üniversite öğrencilerinin zor bir teste girmesini sağlamıştı. Testlerin yarısında, testi değerlendiren beyaz kadın test kağıdına yalnızca doğru yanıtların sayısını yazdı (12/14); fakat diğer yarısında, "Çok başarılı!" gibi sözcükler de ekledi. Övgü öğrencilerin performansları hakkında kendilerini iyi hissetmelerini sağlasa da onlara bol bol övgü dağıtan değerlendiriciden şüphelendiler ve onu yalnızca puanı yazan değerlendiriciye göre biraz daha az kibar olarak değerlendirdiler. "Çok başarılı!" gibi sözler akıllarına değerlendiricinin yüksek performanslarına şaşırdığını, belki de ırksal bir önyargı taşıdığını getirmişti. Övgü bir anlamda ödül işlevi gördü, fakat aynı zamanda teste giren öğrencilerin değerlendiriciye olan güvenlerini zedeliyor gibiydi.

Gördüğünüz gibi insanlar övülmekten hoşlanır ve onlara komplimanlar yapan kişiden hoşlanma eğilimi gösterir, fakat yanıltılmaktan ve yapmacıklıktan da hoşlanmazlar. Övgü fazla görkemliyse ("Bu hayatımda okuduğum en iyi yazı!") veya şaşırma belirtiyorsa ("Çok başarılı. Bu kadar zeki olduğunu bilmiyordum!") ya da öven bir art niyete sahip gibi görünüyorsa, bu durumda övgü ters etki yapabilir. Edward Jones'un[55] uyguladığı bir deneyde, katılımcılar onları öven değerlendiricilerden onlara olumsuz yorum yapanlara göre daha çok hoşlandı, fakat değerlendiricinin övgüsünde olası bir art niyet olduğunda, hoşlanma seviyelerinde keskin bir düşüş oldu. Yani "yağcılık size bir hiçbir şey kazandırmaz" diyen eski atasözü yanlıştır. Jones'un da ortaya koyduğu üzere "yağcılık size *bazı şeyler* kazandırır", ama her şeyi değil.

Övgü gibi kayırma da bir ödül olarak görülebilir ve bize iyilik yapan insanları sevme eğiliminde oluruz. Fakat tıpkı övgüde olduğu gibi, bu iyiliklerin bağlayıcı niyetlerle yapıldığını düşünüyorsak durum değişir. Bu bağlar iyiliği kabul eden kişinin özgürlüğüne bir tehdit oluşturur.[56] İnsanlar karşılığında bir şeyler vermeye mecbur hissedeceklerse hediyeden hiç de hoşlanmazlar; ayrıca onlardan yararlanabilecek konumda olan kişiler tarafından kayırılmayı da sevmezler. Eğer bir öğretmenseniz, bunu saygıdan, sevgiden ya da sırf eğlence olsun diye yaptıklarını düşünüyorsanız, öğrencilerinizden hediye almaktan zevk alırsınız. Fakat borderline bir öğrenci, tam da onun dönem ödevini değerlendirmeden önce size pahalı bir hediye alırsa muhtemelen rahatsız olursunuz.

Aç bir fare için de aç bir insan için de bir çanak dolusu kuru tahıl gevreği bir ödüldür; gece de olsa gündüz de olsa, kışın ya da yazın, onu veren bir erkek de olsa bir kadın da olsa bu bir ödüldür. Boğulan bir kişi için bir kurtarma botu her koşulda bir ödüldür. Böyle ödüller *durum ötesi*dir. Fakat yaşamımızın birçok alanında övgülerin veya iyiliklerin ödül işlevi görüp görmemesi *özgül duruma* bağlıdır; bazen övenler ya da iyilik yapanlar, ağızlarını kapalı tutsalar ya da ellerini ceplerinden çıkarmasalar daha çekici olurlar. İşte bu nedenle Dale Carnegie'nin öğütleri her zaman işe yaramaz. Birinin sizden hoşlanmasını istiyorsanız, hoşa gitme tekniği olarak bir iyilik yapmak işe yaramayabilir. Bunun yerine, o kişinin *size* bir iyilik yapmasını sağlayabilirsiniz. 3. bölümde zalimliğin gerekçelendirilmesi adı verilen bir olgudan bahsettiğimi hatırlayın. Bireyler bir başkasına zarar verdiklerinde, genellikle kurbanı suçlayarak ve kötüleyerek davranışlarını gerekçelendirmeye çalışırlar. Fakat bu gerekçelendirme süreci iyilik eylemlerinde de işler. Eğer birine bir iyilik yaparsanız, iyiliğinizden faydalanan kişinin çekici, sempatik, iyiliği hak eden bir kişi olduğuna kendinizi ikna ederek bu eylemi gerekçelendirmeye çalışırsınız. Aslında kendinize şöyle söylersiniz: "Neden gittim de William için o kadar çaba harcadım (ya da tüm bu parayı harcadım ya da taşınmasına yardım etmek için dünya kadar zaman harcadım)? Çünkü Will muhteşem biri, işte bu nedenle!"

Bu olgu yeni değildir. 1869 yılında dünyanın en büyük romancılarından biri olan Lev Tolstoy romanı *Savaş ve Barış*'ta "İnsanları bize yaptıkları iyilikler kadar, onlara yaptığımız iyilikler için de severiz," diye yazmıştı. Tolstoy'un bu gözleminden bir yüzyıl önce, Benjamin Franklin[57] bu stratejiyi siyasi bir taktik olarak kullandı ve besbelli başarılı da oldu. Pennsylvania eyalet parlamentosu üye-

lerinden birinin siyasi muhalefeti ve düşmanlığından rahatsız olan Franklin, onu kazanmak için kolları sıvadı:

> Ona köleye yakışır bir saygı göstererek sevgisini kazanmaya çalışmadım, fakat bir süre sonra diğer yöntemi uyguladım. Kütüphanesinde çok nadir ve ilginç bir kitap bulundurduğunu duyduğumda, ona bu kitabı kullanma arzumu ifade eden, onu bana birkaç günlüğüne ödünç vermesini rica eden bir mektup yazdım. Kitabı hemen bana gönderdi; ben de kitabı, bu iyiliği hakkında ne kadar duygulandığımı ifade eden bir başka mektupla yaklaşık bir hafta sonra iade ettim. Bir sonraki sefer Parlamento'da görüştüğümüzde benimle (daha önce hiç yapmadığı bir biçimde) konuştu, üstelik de son derece kibar davrandı; bundan sonra her fırsatta bana yardım etmek için hazır olduğunu gösterdi, öyle ki iyi dost olduk ve dostluğumuz onun ölümüne dek devam etti. Bu, öğrenmiş olduğum eski bir atasözünün doğruluğuna bir başka örnek: "Sana bir iyilik yapmış olan kişi, sana bir iyilik daha yapmaya senin iyilik yapmış olduğun kişiden daha hazır olacaktır."

Benjamin Franklin açıkçası manevrasının başarısından hoşnut olmuştu, fakat bilim insanları buna tam anlamıyla ikna olmayacaktır. Çünkü başarısının "kendine bir iyilik yaptırma stratejisi" sayesinde mi, yoksa kişiliğinin birçok büyüleyici özelliğinden biri sayesinde mi olduğu açık değildir. Bunun nedenini bilmek için iyi kontrol edilen bir deney gereklidir. Franklin kitabı ödünç aldıktan 230 yıl sonra, Jon Jecker ve David Landy[58] tıpkı böyle bir deney yaptı. Deneyde öğrenciler ciddi miktarda para kazanmalarını sağlayan bir görevi yerine getirdi. Deney tamamlandıktan sonra, deneyi yapan kişi bazı katılımcılara giderek deneyi uygulamak için kendi kaynaklarını kullandığını ve parasının tükendiğini, bunun deneyi durdurmaya mecbur kalabileceği anlamına geldiğini anlattı ve sordu: "Bana özel bir iyilik olarak kazandığınız parayı iade eder miydiniz?" Bölüm sekreteri ise bir başka katılımcı grubuna giderek psikoloji bölümünün araştırma fonlarının tükenmekte olduğunu, özel bir iyilik olarak parayı iade edip edemeyeceklerini sordu. Kalan katılımcılardan kazandıkları parayı iade etmeleri istenmedi. Son olarak tüm katılımcılar bir ankete yanıt verdi; ankette deneyi yapan kişi hakkında duygularını ifade etme olanağı da bulunuyordu. Deneyi yürüten kişinin kendisi için özel bir iyilik istediği kişiler ondan en çok hoşlanmıştı; ona bir iyilik yaptıkları için onu düzgün, iyiliği hak eden ve yaptıkları fedakârlığa layık biri olarak görmeye motive olmuşlardı.

Cazibenin Kazanç-Kayıp Teorisi

OKCupid'de tanıştığınız biriyle bir barda buluştuğunuzu ve birbirinizden hoşlandığınızı düşünün. Aranızda neşeli bir konuşma geçiyor. Bir süre sonra özür dileyip tuvalete gidiyorsunuz ve döndüğünüzde bu kişinin telefonda sizden bahsetmesine kulak misafiri oluyorsunuz. Doğal olarak da duraklayıp onu dinliyorsunuz. Eğer zeki, şakacı, hoş ve seksi olarak betimlendiğinizi duyarsanız, tahminimce bu insandan daha fazla hoşlanmaya başlayacaksınız. Eğer donuk, sıkıcı ve hiç seksi değil diye anlatıldığınızı duyarsanız, tahminimce hoşlanma duygunuz anında söner. Bu hiç de şaşırtıcı değil, zira kendi hakkımızda ne kadar iyi şeyler duyarsak, bunları söyleyenden (söyleyen bizi kandırmaya çalışmıyorsa) o kadar hoşlandığımızı zaten biliyoruz ve kendi hakkımızda ne kadar kötü şey duyarsak, bunları söyleyen kişiden o kadar hoşlanmayız. Herkes bunu bilir, ama bunun doğru olmadığı da olur.

Uzun yıllar önce farklı bir öngörüde bulunan **kazanç-kayıp teorisi** adında bir kişilerarası çekim teorisi geliştirmiştim.[59] Teorim, bir başka kişiden gelen olumlu, ödüllendirici davranışlardaki *artışın*, bu kişiden sabit bir biçimde gelen ödüllendirici davranışa göre bizi daha çok etkilediğini öne sürüyordu. Bizi zaten her zaman seven eski dost Fred veya Molly'ye göre bizden zamanla gitgide daha çok hoşlanan birinden biz de daha çok hoşlanırız. Fredy veya Molly yeni kişiye göre aslında bize daha çok ödül, iyilik ve övgü sağlıyor olsa bile bu böyle olacaktır. Benzer biçimde, bize olan sevgisi zamanla azalan birinden, bizden hiçbir zaman hoşlanmamış olan Frank veya Moira'ya göre daha az hoşlanırız. Bu teori, bir *kazanç durumunda* (yani kişinin başta sizden hoşlanmadığı, sizden gitgide daha çok hoşlandığı durumda) bir kişiden en çok hoşlanacağınızı ve bir *kayıp durumunda* (yani kişinin sizden başta hoşlandığı, sizden gitgide hoşlanmadığı durumda) bir kişiden en az hoşlanacağınızı öngörür.

Teorimi test edebilmek için bar olayının deneysel bir benzerine ihtiyacım vardı. Katılımcının, kendisini değerlendiren kişinin dinlendiğinden tamamen habersiz olduğuna emin olması son derece önemliydi. (Katılımcı değerlendiricinin kasten onu övdüğünden şüphelenirse deney güme giderdi.) Darwyn Linder'la[60] işbirliği yaparak, görece kısa bir süre içinde katılımcının söyleyip yapacakları önceden belirlenmiş bir işbirlikçiyle konuşmaya başladığı, işbirlikçi onu üçüncü taraflara değerlendirirken kulak misafiri olduğu, ardından işbirlikçiyle bir başka sohbete daldığı, yeniden kulak misafiri

olduğu ve yeniden sohbet ettiği çok sayıda aşamadan oluşan inanılır bir durum yarattık. Katılımcıların şüphelenmesini engelleyebilecek mantıklı bir hikâye uydurmak imkânsız görünüyordu, ama hayal gücü ve inatla uydurmayı başardık.

Dört deneysel koşul oluşturduk: (1) Olumlu: İşbirlikçinin kadınlar hakkında yapacağı art arda değerlendirmelerin hepsi oldukça olumlu olacaktı; (2) Olumsuz: Art arda yapılan değerlendirmelerin hepsi oldukça olumsuzdu; (3) Kazanç: İlk birkaç değerlendirme olumsuzdu, fakat gitgide daha olumlu bir hal alarak en sonunda olumlu koşuldaki değerlendirmelerin seviyesine ulaştılar ve (4) Kayıp: İlk birkaç değerlendirme olumluydu, fakat gitgide olumsuz bir hal alarak en sonunda olumsuz koşuldaki değerlendirmelerin seviyesine indiler.

Sonuçlar öngörülerimizi doğruluyordu: Deney sonrası görüşmede, kazanç grubundaki kadınlar işbirlikçiyi olumlu koşuldaki kadınlara göre ciddi anlamda daha çok sevdiklerini bildirdi; kayıp grubundaki kadınlar ise işbirlikçiden olumsuz koşuldaki kadınlardan daha da az hoşlanmıştı. Sonuçta, tek bir kazanç hepsi olumlu olan bir dizi olaya göre hoşlanma üzerinde daha fazla etkiye sahiptir ve tek bir kayıp hepsi olumsuz olan bir dizi olaya göre daha fazla etkiye sahiptir. Filozof Baruch de Spinoza[61] 300 yıl önce aşağıdaki gözlemi yaparken belki de aklında bu sürece benzer bir şey vardı:

> Aşk tarafından tamamen yenilgiye uğratılan nefret aşka dönüşür, bundan dolayı bu aşk nefretin öncelemediği aşka göre daha büyüktür. Zira önceden nefret ettiği ya da acıyla baktığı bir şeyi sevmeye başlayan, sevme eyleminin kendisinden dolayı haz duyar. Aşkın içindeki bu hazza, nefretin içindeki acıyı ortadan kaldırmaya yardımcı olmaktan doğan haz eklenir.

Kazanç-kayıp etkisinin işlevsel olabilmesi için iki koşul gereklidir. Birincisi, kazanç veya kaybı oluşturan şey olumlu veya olumsuz beyanların bir sıralamasından ibaret değildir; bu beyanların gerçek bir fikir değişimini ima edecek şekilde tutarlı bir bütün oluşturmaları gereklidir.[62] Bana aptal ve samimiyetsiz olduğumu söyleyip, daha sonra cömert ve atletik olduğumu düşündüğünüzü söylerseniz, bu bir kazanç oluşturmaz. Fakat önce bana aptal ve samimiyetsiz olduğumu söylerken, daha sonra fikrinizi değiştirdiğinizi ve şimdi akıllı ve samimi olduğuma inandığınızı söylerseniz, bu gerçek bir kazançtır, çünkü bir tersine dönmeyi, olumsuz tutumun zıddıyla yer değiştirdiğini gösterir. İkincisi, fikir değişiminin aşamalı olması

gerekliliğidir. Eğer ansızın bana hakkımdaki görüşünüzün 180 derece değiştiğini söylerseniz, kafa karışıklığı ve kuşkuyla tepki veririm, özellikle de benimle ilgili fikirlerinizi neden değiştirdiğinizi anlamazsam. "Buluştuğumuz ilk üç defa oldukça aptal olduğumu düşünüyordun. Şimdi çok zeki olduğumu mu düşünüyorsun? Benden tam olarak ne istiyorsun?" Aşamalı bir değişim mantıklıdır ve bana güven vererek sizden daha fazla hoşlanmamı sağlar.[63]

Kazanç-kayıp teorisinin bir baştan çıkarma tekniği olarak kullanılacağı kırk yıl düşünsem aklıma gelmezdi, ama öyle kullanılıyor. Birkaç yıl önce gazeteci Neil Strauss romantik çekimin belirleyici özelliklerine (özgüven, yakışıklılık, servet, statü ve hatta Strauss'un durumunda olduğu gibi saça) sahip olmasa bile çekici kadınları tavlamakta başarılı, şeytan tüyü sahibi erkeklerin dünyasına sızdı. *The Game* (*Oyun*) adlı kitabında, Strauss kadınların bu eksiklikleri görmezden gelmesini ve o anda çekici bulmadıkları erkeklere evet demesini sağlayan numaraları ayrıntılı olarak anlattı. Özellikle bir taktik –ezmek (*negging*)– dikkatimi çekti, çünkü kazanç-kayıp olgusuna dayanıyordu. Ezmek, iletişimi çoğu zaman iltifat süsü verilmiş ufak bir hakaretle başlatmak anlamına geliyordu. (Örneğin, "Ne kadar çirkin olduklarına bakılırsa bu ayakkabılar gerçekten rahat olmalı.") Teorik açıdan sataşmanın iki etkisi vardır. Birincisi, konuşmacıyı kadına komplimanlarla yaklaşan diğer tüm taliplerinden ayırır; bu onun ilginç görünmesini sağlar. İkincisi, kadının benlik saygısına bir darbe vurarak, onun hakaret edenin onayını istemesine neden olur. Bu, kadını konuşmacıyla daha fazla zaman geçirmeye sevk eder. Kadın adamın görünürde olumsuz olan görüşünü olumluya çevirmeyi başardığı zaman sıcak bir memnuniyet duyar. Bu kurnazca bir numaradır ve Strauss'a göre bir kadınla muhabbet başlatmanın, hatta onun adamla eve gitmeyi kabul etmesini sağlamanın iyi bir yoludur. Fakat bu iyi bir ilişkinin temeli olur mu? Hiç sanmıyorum. Öyle ki, Strauss'un kitabının sonunda erkek bir kadına âşık olur. Bunun nedeni kısmen kadının bu taktiklerin hiçbirine karşılık vermemesidir.

Sahicilik yerine hilelere dayanan ilişkilerin sonunda başarısız olmaya mahkûm olduğunu iddia ediyorum. Strauss bu noktaya *The Game* kitabının devamı olan ve akıllıca *The Truth* (*Gerçek*) olarak adlandırdığı ikinci kitabını tartışırken değiniyor: "*The Game* bir güç ilişkisi içinde olmakla ilgiliydi; tamam güvendesiniz, çünkü kontrol sizin elinizde, saldırıya açık değilsiniz." Strauss, güvende hissedebilirsiniz, diye ekliyor, fakat "bu şekilde yakınlık kurabilmeniz mümkün değildir."[64]

Ortaklaşa İlişkiler ve Değiş-Tokuş İlişkileri

İlişkiler çok çeşitli yönlerden birbirinden ayrılır, yüz yüze hiç görüşmediğin Facebook "arkadaşından" anaokulundan beri tanıdığın çocukluk arkadaşına ve hatta yaşamını paylaştığın eşine dek yakınlık açısından değişirler. Tüm bu ilişkiler içindeki davranışımız da buna uygun olarak farklılık gösterir. Diyelim ki Jackie olarak adlandıracağımız yakın olmayan bir arkadaşınızla ev arkadaşı oldunuz. Jackie bulaşıkları neredeyse hiç yıkamıyor, çöpü boşaltmıyor, oturma odasını hiç toplamıyor. Temiz ve düzenli bir ev istiyorsanız, bu işleri genelde kendiniz yapmak zorunda kalıyorsunuz. Tahminimce bir süre sonra sinirlenir ve kullanılmış hissedersiniz. Bir de Jackie'nin çok özel bir arkadaşınız olduğunu düşünelim. Hâlâ kullanılmış hisseder misiniz? Belki, ama belki de hissetmezsiniz. Bu "çok özel" ile ne demek istediğimize bağlıdır. Peki ya Jackie eşinizse?

Margaret Clark ve Judson Mills[65] temelden farklı iki ilişki türü olan *değiş-tokuş ilişkileri* ve *ortaklaşa ilişkiler* arasında önemli bir ayrım yapmıştır. Değiş-tokuş ilişkilerinde, ilişki içindeki insanlar karşılıklılığı önemser ve bir tür eşitliğe erişildiğinden, yani ödül ve bedellerin ilişki tarafları arasındaki dağılımının adil olduğundan emin olmak isterler. Bu ticarete benzer ilişkide önemli bir dengesizlik olduğunda her iki taraf da mutsuz olur; katkıda bulunduğundan daha az alan kişi öfkelenir ya da üzülür, katkıda bulunduğundan daha çok alan kişi ise genellikle suçluluk hisseder.[66] Buna karşın ortaklaşa ilişki, taraflardan hiçbirinin hesap tutmadığı bir ilişkidir. Bir kişi bir başkasının ihtiyacına karşılık olarak vermeye eğilimlidir ve ihtiyacı olduğunda da aynı türden ilgiyi hemen alacaktır.

Ortaklaşa bir ilişki içindeki taraflar genel olarak eşitlik sağlamak konusuna tamamen ilgisiz olmasa da –her iki tarafın da ilişkinin adil, dengeli ve karşılıklı olduğunu hissetmesi *önemlidir*–[67] bu konuda rahattırlar ve uzun vadede her şeyin eşitleneceğine inanırlar. Bu meseleleri bilimsel açıdan çalışmak son derece zordur. Bununla birlikte, Clark ve Mills, David Corcoran'la[68] birlikte bu ayrımın ruhunu yakalamayı başaran birkaç zekice deney yapmıştır. Bu deneylerden birinde her katılımcı çok yakın bir arkadaşıyla ya da bir yabancıyla eşleştirilmişti. Ardından bu eş karmaşık bir görevi yerine getirmesi için bir başka odaya alındı. Katılımcıların yarısına, eşlerinin yardıma ihtiyaç duyarsa, katılımcının odasındaki ışık desenlerini değiştiren bir düğmeye basarak işaret vereceği söylendi. Diğer yarıya, bu işaretin eşlerinin işinin yolunda gittiğini,

hiçbir yardıma ihtiyacı olmadığını ve eşlerinin kısa süre sonra görevi tamamlayarak her ikisinin de paylaşacağı bir ödül alacağı anlamına geldiği söylendi. Deneyi yürütenler, katılımcıların eşlerinin onlara işaret gönderip göndermediğini görmek için ışıklara ne kadar sık baktığını gözlemledi. Eş bir yabancıysa (değiş-tokuş ilişkisi) ve ışığın bir ödül alacakları anlamına geldiği söylenmişse, katılımcılar ışıklara bakarak çok daha fazla zaman geçirdi. Eğer eş yakın bir arkadaşsa (ortaklaşa ilişki) ve ışığın eşlerinin yardıma ihtiyacı olabileceği anlamına geldiği söylenmişse, katılımcılar ışığa çok daha sık baktı. Kısacası, bu steril bilimsel ortamda bile ortaklaşa ilişkiler yaşayan insanların eşlerinin ihtiyaçlarına karşılık vermeye hevesli olduğu gözlenmişti.

Bir ilişki ne kadar yakın ve samimi hale gelirse, hem eşler için hem de iyi arkadaşlar için o kadar ortaklaşa olur. Clark ve Mills evlenecek kişilerin evliliğin yürümemesi durumunda eşlerinden ne talep edeceklerini (ve hatta evlilik devam ederken eşlerinden ne beklediklerini) belirttiği evlilik öncesi sözleşmelerin, kişilerin birbirlerine karşı duygularını yoğunlaştırmaktan ziyade azalttığını ortaya koyuyor. Romantik olmayan arkadaşlıklarda bile eşitliğe açık bir şekilde odaklanmak duygular üzerinde depresif bir etkiye neden olabilir. Bir arkadaşım bir defasında bir tanıdığıyla akşam yemeğine çıkmış, çok iyi zaman geçirmiş ve bunun muhteşem bir arkadaşlığın başlangıcı olduğunu düşünmüştü. "Hesap geldiğinde cüzdanıma uzandım, bütün hesabı ödemeyi düşünüyordum. 'Artık iyi arkadaşlarız, bir dahaki buluşmamızda da o öder,' diye düşündüm" dedi arkadaşım. "Fakat karşımdaki kişi faturayı alıp her birimizin borcunu kuruş kuruş hesaplamaya başladığında ve daha pahalı bir içecek sipariş edip ondan daha fazla suşi yediğimi, yani hesabın yarısından daha fazlasını borçlu olduğumu ima ettiğinde, bu ona karşı duygularımı tamamen yıktı." Verdiği her küçük şeyi ve karşılığında aldığı her küçük şeyi sayan bir kişi, karşısındaki kişiye ortaklaşa bir ilişki değil, bir değiş-tokuş ilişkisi istediğini söylemektedir.

Aşk: Nedir ve Nasıl Meydana Gelir?

İnsanları birbirine çeken tüm etkenleri incelediğimize göre şimdi aşk adını verdiğimiz karmaşık ve nefis deneyime dönelim. Hoşlanma ve aşkın bazı ortak öncüller bulundurması, aşkın hoşlanmanın daha yoğun bir versiyonu olduğu anlamına mı gelir? Yoksa aşkta özel bir şey var mıdır?

Aşk üzerine çalışan tüm araştırmacılar, romantik aşkın iki temel türü arasında bir çizgi çeker; tutkulu aşk ve arkadaşça aşk.[69] **Tutkulu aşk** güçlü duygular, neşenin verdiği sarhoşluk, bitmeyen cinsel arzu ve sevilene yönelen yoğun ilgiyle nitelenir. Birçoğu, tutkulu aşkı bilincin marihuana veya alkolün etkisindeymişçesine değişmiş bir hali olarak tanımlar.[70] Çift hakikaten de uyuşturucu kafası yaşar: Kokainle de salgılanan bir nörotransmitter olan dopamin beyne hücum eder ve öforiye, hareketliliğe, uykusuzluğa ve iştahın kaybına neden olur. "Âşık olmak" fizyolojik olarak çikolata yemekten ya da piyangoda ikramiye kazanmaktan pek de farklı olmayan bir duygu akını sağlar; gerçekten de, insanlar kumarda kazandığında ya da en sevdikleri çikolataya yumulduğunda, beyinlerinin dopamin salgılayan alanlarında artan bir etkinlik meydana gelir.[71]

Tüm uyuşturucular gibi tutkulu aşkın ateşi de bir süre sonra, bir yılla 18 ay arasında, söner. Eğer ilişki sağlamsa karşılıklı güven, sadakat ve sıcaklık duygularıyla tanımlanan daha yumuşak, daha tutarlı bir deneyim olan **arkadaşça aşk** onun yerini alacaktır. Romantik tutkuların genellikle kısa ömürlü olan yoğunluğuyla karşılaştırıldığında arkadaşça aşk genellikle daha uzun sürer ve zamanla derinleşir. Arkadaşça âşık olanlar, birbirleriyle her şey hakkında rahatça konuşur ve birbirleri tarafından derinden anlaşılmış hissederler. Yani, tutkulu aşk kokain gibiyse, arkadaşça aşk bir kadeh iyi şarap gibidir; lezzetli ve hoş, ama daha az kalp çarpıntısına ve daha az çılgınlığa neden olan bir şey.

Romantik aşk halinde olmak heyecan verici bir deneyim olsa da onun etkisi altındayken uzun vadeli, önemli etkileri olacak kararlar almayı muhtemelen istemezsiniz! *The Happiness Hypothesis* (*Mutluluk Hipotezi*) adlı kitabında Jonathan Haidt[72] her romantik ilişkideki iki tehlike noktasını belirlemiştir. Bunlardan bir tanesi, tutkulu aşk evresinin tepe noktasında, partnerlerin derin bir esriklik halindeyken hızlı kararlar vermeleridir. Tutkulu aşktan sarhoş olmuş halde her saniye beraber olmak isterler ve gereğinden hızlıca beraber yaşamaya başlar ya da evlenirler. Bazen bu çiftler tutkulu evreden arkadaşça

evreye geçiş yapmayı başarır. Fakat çiftler bu kritik noktada tek gerçek aşkın obsesyon, cinsel tutku ve ateşli heyecanlarla tanımlanan aşk olduğuna inanırlar ve ilk çekim evresi bittiğinde de (ki sonunda bitecektir) aşklarının bittiğini düşünürlerse tekrar tekrar hayal kırıklığına uğrarlar. Filozof Robert Solomon[73] "[Aşk] hakkında yanlış bir fikrimiz var... Aşkı üzerinde kontrol sahibi olduğumuz bir süreç, zamanla solmaya değil, artmaya eğilimli bir süreç olarak görmek yerine, başlangıçta yaşanacak ve tüm iyi ve kötü zamanlarında aşkın ateşini canlı tutacak kadar kuvvetli bir patlama bekleriz."

Bu durumda, ikinci tehlike noktası tutkulu aşkın sönmeye başladığı noktadır. Çiftler ilk zamanların sarhoşluğundan ayıldığında, sevgili partnerlerinin daha önce görmezden gelmeyi başardıkları kusurlarını fark etmeye başlarlar. Birbirlerine cinsellik ve tutku dolu mesajlar yerine kediyi beslemeleri için hatırlatmalar yollamaya başlarlar. Haidt bir çiftin bu evreye ulaştığında sabırlı olması gerektiğini öne sürer. Şansları varsa ve diğer kişiye daha çok yatırım yapma fırsatını kendilerine verirlerse, kendilerini gerçekten muhteşem bir can yoldaşıyla bulabilirler. Fakat bence bunun için şanstan fazlası gerekir ve arkadaşça aşk için tutkunun feda edilmesi gerekmez. Hangi etkenler ilk baştaki yoğun romantik keşiften yaşam boyu sürecek tutkulu, tatminkâr ve yakın bir ilişkiye yumuşak geçiş yapmamızı sağlar?

Bu soruyu yanıtlamak için kişisel gelişim kitaplarını, feromon ve aşk iksiri reklamlarını bir kenara bırakalım ve üç alanda yapılmış araştırmaların bulgularını ele alalım.

Örtük Aşk Teorileri Ergenlik çağındayken, arkadaşlarım ve ben yaşamlarımızı tutkulu bir mutluluk içinde yaşayacağımız tek bir gerçek aşkın var olduğu şeklinde romantik bir algıya sahiptik. (Daha önce de belirttiğim gibi, o zamanlar tanışma uygulamalarında binlerce kişiyle tanışma olanağımız yoktu.) Bu inanç zamanın popüler şarkılarıyla da beslenirdi. "Büyülü bir akşam, kalabalık bir salonun diğer ucunda bir yabancı göreceğimi" ve "onu bir defa buldum mu, bir daha bırakmayacağımı" biliyordum. Ardından onunla dans edebilir, ona sarılabilir ve kulağına "ben senin için yaratılmışım, sen de benim için. Çok mutluyum, seni melekler göndermiş olmalı ve seni bana verdiler," diye fısıldayacaktım.*

* Yazar, Richard Rodgers'ın 1949 tarihli "Some Enchanted Evening" adlı klasikleşmiş şarkısının sözlerinden bahsediyor (Ç.N.)

Arkadaşlarım ve ben çoğunlukla aşkın "ruh eşi" teorisine, yani bir gün mükemmel insanın, ideal hayat arkadaşının geleceği inancına bağlıydık. O zamanlar çoğu genç insan bu inanca sahipti ve günümüzde de birçoğu öyle. Bu bizim aşk ve ilişkiler hakkındaki *örtük teorimiz*di, davranışlarımızın ve romantik ilişkilerimizin nasıl geliştiğini belirliyordu. Başka çiftlerin (ve kültürlerin) farklı örtük teorileri vardı: Bazıları aşkın zamanla derinleşen bir şey olduğunu, sorunların "çözülmesi" gerektiğini ve ilişkilerin başlangıçtan itibaren mükemmel uyumdan ziyade büyüme ve çabayla ilgili olduğunu düşünüyordu. Bu, çiftlerin aşkın düğünden sonra gelişen bir şey olduğunu düşündüğü görücü usulü evliliklerin ardındaki mantıktı.[74] Ansari Hintli anne ve babasının görücü usulü evliliğinden şöyle bahsediyor:

> [Babam] ailesine evlenmeye hazır olduğunu söylemiş, ailesi de üç komşu aileyle buluşmalar ayarlamış. İlk kız, söylediğine göre "biraz fazla uzun boyluymuş", ikinci de "biraz fazla kısa". Ardından annemle karşılaşmış. Çabucak onun uygun boyda olduğuna (sonunda!) karar kılmış ve yarım saat kadar sohbet etmişler. Yürüyeceğine karar vermişler. Bir hafta sonra da evlenmişler.
>
> 35 yıl sonra hâlâ evliler. Mutlular da, hatta tanıdığım görücü usulü evlenmemiş birçok kişiden daha fazla.

Geniş çaplı araştırmalar Ansari'nin ebeveynlerinin alışılmadık olmadığını gösteriyor.[75] Onlar da görücü usulü evlilikleri olan birçok çift gibi, gözlerinde yıldızlar ve şehvetle sarılmış bir biçimde, romantik tutku çılgınlığı içinde ilişkilerine başlamış çiftler kadar mutlu.

Örtük aşk teorilerimiz ilişkilerimizi destekleyebilir ya da onlara zarar verebilir. Spike W. S. Lee ve Norbert Schwarz[76] aşkı ("Birbirimiz için yaratılmışız" ve "O benim diğer yarım" gibi) birlik olarak gören ruh-ikizci kişilerle, aşkı bir yolculuk olarak gören geliştirici kişileri karşılaştırır. İlişkiler hakkındaki bu iki farklı düşünce türünün partnerlerin çatışmaların olası zarar verici sonuçlarını nasıl yönettiğini etkilediğini gördüler. Nihayetinde, eğer iki kişi cennette birbirleri için yaratılmışsa ve "tek bir ruh" olmuşsa neden çatışma yaşasınlar ki? Ve çatışma yaşadıklarında da bu onların artık tek bir ruh olmadığını gösterir. Lee ve Schwarz yaptıkları bir deneyde, uzun ilişki içindeki kişiler birlik ya da yolculukla ilgili ifadeler içeren bir bilgi testine katıldı. Katılımcılar ardından romantik partnerleriyle olan çatışmalarını ve mutlu anlarını hatırladı ve son olarak da

ilişkilerini değerlendirdi. Öngörüldüğü gibi çatışmaları hatırlamak aşkı birlik olarak görenlerin ilişkilerinden daha az memnun hissetmesine yol açtı, fakat kendilerini eşleriyle beraberce bir yolculuk içinde gören kişilerin memnuniyet seviyesi bundan etkilenmedi.

C. Raymond Knee'nin[77] yürüttüğü uzun dönemli bir çalışma, memnuniyet ve beraber geçirilen zamanın uzunluğu arasındaki ilişkinin romantik kadere inananlar arasında daha kuvvetli olduğunu gösteriyordu; ancak bu durum aynı zamanda stresörlerle başa çıkarken başvurulan sakınmacı stratejilerle ilgiliydi. "Kader" ilişkileri yaşayanlar sakin sularda mutluyken, bir fırtına çıktığında aşk gemileri yalpalar. Partnerleri bir noktada ve kaçınılmaz olarak ideal standartlarını karşılamadığında bu çiftlerin ilişkiden memnun kalması zorlaşır. Buna karşın, örtük aşk teorileri gelişme olan çiftler başa çıkma stratejilerine daha çok çaba harcarlar. Zaman içinde, partnerleri başlangıçtaki ideallerine artık uymasa bile ilişkilerinden daha memnundurlar. Partnerlerinin zaman içinde dönüşmesine ve değişmesine *hazırdırlar*, ilişki krizlerinin geçici doğasını daha iyi anlarlar. "Sorunları halledelim" diyen çiftler açısından ilişkinin kalitesi hakkındaki değerlendirmeleriyle çatışmaların bir bağlantısı yoktur. Tam tersine, partnerleriyle sorunları tartışmaya ve bağlarındaki patlak dikişleri onarmaya isteklidirler.

Güvenli Bağlanma Sevdiğiniz birini bulduğunuzda mutlu ve güvende mi hissedersiniz, yoksa hemen sizi Starbucks'ta terk edeceğinden mi endişelenmeye başlarsınız? Philip Shaver, Cindy Hazan ve Mario Mikulincer'e[78] göre yetişkinlerin bağlanma stilleri güvenli, kaygılı ve kaçıngan olabilir. *Güvenli bağlanan* sevgililer pek seyrek kıskançlık veya reddedilme endişesi hisseder. Güvensiz bağlanan insanlara göre daha yardımsever ve merhametlidirler, partnerleri düşüncesizce veya can sıkıcı bir şey yaptığında onu daha hızlı anlar ve affederler. *Kaygılı* sevgililer ilişkileri hakkında sürekli endişe içindedir; yakın olmak isterler ama partnerlerinin onları terk edeceğinden endişe ederler. Başkaları onları çoğunlukla "yapışkan" olarak tanımlar, bu nedenle güvenli bağlananlara göre karşılıksız aşktan şikâyet etmeleri daha olasıdır. *Kaçıngan* kişiler ise yakın bağlılıklara hem güvenmez hem de çoğu zaman onlardan kaçınırlar. Eğer bir ilişki içindelerse mesafeli olma eğilimindedirler; bir şekilde yaralandıklarında, bir yenilgi yaşadıklarında veya işte başarısız olduklarında, tam da yakınlığın onlara en yardımcı olacağı zamanlarda partnerlerine uzak durmalarını işaret ederler.[79]

Bağlanma teorisine göre insanların karakteristik bağlanma stilleri kısmen ebeveynlerinin onları nasıl yetiştirdiğiyle bağlantılıdır.[80] Çocuklar çok küçük yaşlarında ilişkiler için içsel "çalışma modelleri" oluşturur: Başkalarına güvenebilir miyim? Sevilmeye değer miyim? Annem ve babam beni terk edecek mi? Eğer çocuğun ebeveynleri soğuk ve dışlayıcıysa ve pek az duygusal ve fiziksel rahatlık sağlıyor ya da bunları hiç sağlamıyorsa, çocuk diğer ilişkilerin de böyle olmasını beklemeyi öğrenir. Buna karşın, çocuk ebeveynleriyle güvenli bağlanma kurarsa diğerlerine daha çok güvenir, yetişkinlikte arkadaşları ve sevgilileriyle başka güvenli bağlar kurmayı bekler.[81] Bununla beraber, bir çocuğun kendi mizacı ve genetik yatkınlıkları da çocukluktan yetişkinliğe uzanan bağlanma biçimlerinin tutarlılığında ve çocukluk çağında oluşturulan ilişki çalışma modellerinde pay sahibi olabilir.[82] Mizaç olarak korkulu veya zor bir çocuk, en iyi kalpli ebeveynin teskin etme çabalarını dahi reddedebilir. Çocuk bu şekilde yetişkinlik ilişkilerinde de çelişkili duygular içinde veya kaygılı hissedebilir.

Minnesota Uzun Dönem Risk ve Adaptasyon Çalışması[83] çocuklardan oluşan büyük bir örneklem grubunu doğumdan yetişkinliğe kadar izleyerek, erken bağlanma stillerinin yetişkinlik ilişkileri üzerindeki etkilerini inceledi. Kötü davranılan veya güvenli bağlanmadan mahrum kalan çocuklar sonunda kendilerini ciddi ilişkilerin gerçekleşmesinin zor olduğu bir örüntü içinde bulabilir. Çocukken olumsuz duyguları düzenlemekte zorluk çekerler; ergenlikte akranlarıyla olan çatışmalarla başa çıkmakta ve çatışmaları çözmekte zorlanırlar; yetişkinlikte ise ilişkilerine daha az adanarak kendilerini "korumaya" alma eğilimleri vardır. Böylece (ve artık tahmin edebileceğiniz üzere) kendini gerçekleştiren kehanetlerini kurarlar: Güvensizim, bu nedenle beni gerçekten sevdiğinden kuşku duyuyorum, bu nedenle benim için yaptığın onca iyi ve destekleyici şeyi görmüyorum ve benim için iyi ve destekleyici şeyler yapmadığın için beni sevmediğin konusunda haklı olmalıyım.[84] Güvensiz bağlanan bireyler candan iltifatlara kuşkuyla bakar, ufak tefek ihlallere şiddetli tepki verir. Zamanla partnerleri sürekli işitilmeyen güvenceler vermekten yorulur. Bu kendini gerçekleştiren dinamikler yüzünden reddedilme korkusu gerçekten reddedilme olasılığını artırır, bu da kişinin sevgiye layık olmadığı görüşünü sağlamlaştırır.

Fakat güvensiz bağlanan yetişkinler için her şey karanlık değildir. Güvenli bağlanan bir partnerle ilişki kuracak kadar şanslılarsa, tutarlı bir ilişki kurmaktaki zayıflıklar aşılabilir.[85] Yıllar boyunca

yakın ilişkileri çalışmış bir psikolog olan Eli Finkel kendi kaçıngan bağlanma stilini şöyle anlatır:

> Alison kuşkusuz kaçıngan eğilimleri olan bir koca istememişti, ama adapte olmak zorunda kaldı. Güvenli bağlanan bir kişiydi, bu nedenle sevdiği biri acı çektiğinde ona yaklaşmak ve onu bağrına basmak onun için doğal bir güdüydü. Yıllar içinde, benimleyken tam tersini yapmayı öğrendi, yani bana mesafe tanımayı ve kendimi iyileştirmeme izin vermeyi. Artık, parmağımı kapıya kıstırdığım için acıdan ikiye büklüm olduğumda ya da işteki bir olumsuzluğun ardından alışılmadık bir sessizlik içine girdiğimde mesafesini koruyor. Beraber geçirdiğimiz ilk yıllarda tehdit karşısındaki yırtıcı bağımsızlığım onu incitiyordu, fakat yavaş yavaş bunun onunla hiçbir ilgisi olmadığını öğrendi. Beni ne kadar anladığının ve sevdiğinin bir göstergesi de böyle durumlarda beni kendimi toplamam için kendi başıma bırakmasıdır. Bunu yapabilmesi, beni de zaman içinde daha az kaçıngan kıldı. İhtiyacım olduğunda beni rahat bırakması, benim de bağımsızlığımı korumak için daha az savunmacı olmama neden oldu.[86]

Finkel, Ximena Arriaga ve diğerlerinin[87] ortak araştırmaları, partnerine güvenebilme becerisinin ("Kırılgan olduğumuz zamanlarda, partnerimizin bize ihtiyaçlarımıza göre davranacağına inanmak") kaçıngan eğilimleri zamanla azalttığını göstermiştir. Araştırmalarla da desteklenen Finkel'in örneği, güvensiz bireylerin güvenli bağlanma geçmişi olan bir partner bulmalarının iyi bir fikir olduğunu gösteriyor, fakat az sonra göreceğimiz gibi dertlerinin tek devası bu değil.

Kirpinin İkilemi Tutkulu bir aşk ilişkisinin iniş çıkışlarıyla karşılaştırıldığında, arkadaşça bir ilişkinin daha istikrarlı ve öngörülebilir ritminin kendine has özel ödülleri vardır. Gelişen, uzun süreli bir ilişkinin faydaları, duygusal güvencenin yanı sıra güçleriniz kadar eksikliklerinizi de tanıyan biri tarafından kabullenilmenin verdiği paha biçilmez rahatlığı da içerir.

Bu muazzam faydalara ek olarak, uzun süreli, yakın bir ilişkide olmanın olası bir karanlık yanı da vardır.[88] Bu temel ironi klasik bir balad olan "You Always Hurt The One You Love"ın ["Daima Sevdiğini İncitirsin"] sözlerinde ifade buluyor. Neden böyle olabilir? Daha önceki kazanç-kayıp teorisi tartışmamızdaki şaşırtıcı gerçeği hatırlayın: Birinin başlangıçta bize karşı olumsuz olan duygularının zamanla olumlu hale geldiği bir durumu, kişinin bize karşı duy-

gularının hep olumlu olduğu bir duruma göre daha ödüllendirici buluruz. Buna karşın, bizi zamanında olumlu değerlendiren birinin yavaş yavaş bizi daha olumsuz bulmasını, bu kişinin başından beri hakkımızda olumsuz duygular ifade etmesine göre daha sinir bozucu buluruz.

Bu süreç, uzun süreli partnerimizin ödüllendirici davranışından bir defa emin olduğumuzda, bu kişinin bir yabancıya göre bir ödül kaynağı olarak daha az etkili hale geleceğini ortaya koyuyor. Kazançların önemli olduğunu biliyoruz, ama uzun süreli bir sevgili veya eş bize muhtemelen en iyi şekilde davranır ve bu nedenle de bize daha öte bir ödül sunamaz. Fakat sevilen birinin desteğini, takdirini ve diğer ödüllerini çekerek bizi incitme olasılığı da büyüktür. İlişki ne kadar yakınlaşırsa ve değişmeyen saygı ve ödül geçmişi ne kadar büyükse, onların geri çekilmesi de o kadar yıkıcı olur. Yani, uzun süreli bir partnerin ilave bir ödül sağlamaktan ziyade bir kayıp yaşatma ve bu nedenle sevdiğini incitme gücü vardır.

20 yıldır evli olan Çokseven adlı çifti düşünelim. Arkadaşlarıyla akşam yemeğine gitmek üzere giyindikleri sırada, Bay Çokseven eşine "Ooo, güzel olmuşsun" diye iltifat eder. Bayan Çokseven güzel olan ama onu pek de keyfe boğmayan bu sözleri duyar. Kocasının onu çekici bulduğunu zaten bilmektedir; bu nedenle bunu birinci kez duymak muhtemelen başını döndürmeyecektir. Öte yandan, Bay Çokseven (karısına geçmişte hep iltifatlar etmiştir) eğer karısına onu çirkin bulmaya başladığını söyleseydi, Bayan Çokseven muhtemelen ciddi biçimde incinecekti, çünkü kocasının yorumu, onun kendisi hakkındaki olumlu hislerinde bir kayıp oluşturacaktı. Bay Çokseven ona iltifat etmeyi bırakacak, Bayan Çokseven de görmezden gelindiğini hissetmeye başlayacaktı. Neyse ki, dünyadaki diğer insanlar ona kendini iyi hissettirecek iltifatlar sunabilir (ve onun kendilerini daha çok sevmesine neden olabilirdi). O. J. Harvey[89] insanların yabancılardan gelen iltifatlara, arkadaşlarından gelen iltifatlara göre daha olumlu tepki verdiğini ortaya koymuştur, gayet mantıklı. Bir yabancıdan gelen onay bir kazançtır ve kazanç-kayıp teorisine göre bizi daha iyi hissettirir.

Bu sonuçlar insanlık halinin daha ziyade karanlık bir portresini çiziyor; daima yabancıların gözünde beğeni ararken, en yakın arkadaşlarımız ve sevgililerimizce sırf aşinalıktan dolayı incitiliyor ya da yüzüstü bırakılıyoruz. Romalı siyasetçi Cicero'nun M.Ö. 46 yılında öne sürdüğü gibi çözüm, bu kayıpları ve incinmişlikleri heyecan verici kazançlara ve yeni anlayışlara dönüştürmek. Peki nasıl?

Bir çiftin yapması gereken ilk şey *kirpinin ikilemi*'ni (yani hem derin bir yakınlık hem de acıdan kaçınmak istemenin yarattığı ikilem) çözmektir. Bu terim filozof Arthur Schopenhauer'in ünlü meselinden gelir:

> Soğuk bir kış günü bir grup kirpi donmamak için ısınmak amacıyla birbirlerine sokuldu. Fakat kısa süre sonra birbirlerinin dikenlerini hissettiler ve uzaklaştılar. Sıcaklık ihtiyacı ne zaman onları tekrar yakınlaştırsa, aynı şey tekrarlanıyordu, böylece tatmin edici olduğu ortaya çıkan ortalama bir mesafeyi keşfedene dek bu iki acı arasında gidip geldiler... Kuşkusuz, bu karşılıklı sıcaklık ihtiyacının mükemmel olmayan bir tatminiydi, fakat onları dikenlerin batmasından koruyordu.[90]

Psikologlar insanların hem yakınlık hem de güvenlik ihtiyaçlarını tatmin eden bir sonuca ulaşma yöntemlerini araştıragelmiştir.[91] Partnerimizin bizi gerçekten ve derinden anladığını ve kabul ettiğini hissetmek isteriz; hem de bunu, eğer en derindeki, en fena kusurlarımızı ve hatalarımızı "gerçekten" bilseler bizi reddedeceklerinden veya terk edeceklerinden korkmadan bilmek isteriz. Güvensiz bağlanan insanlar bu dengeyi bulmakta özellikle zorluk çeker. Düşük benlik saygısı olan ve reddedilmeye karşı çok hassas olan, bu nedenle sevilmeyi hak etmediklerini düşünen eşler de aynı durumdadır. Sandra Murray ve John Holmes[92] böyle kişilerin reddedilmekten korktukları için kendini korumayı, kendini açmanın önüne koyduklarını görmüştür; bu bireyler dikenlerini çıkartır, böylece sahip olmaktan çok hoşlanacakları bağlanma sıcaklığını kaybederler.

Bir başkasıyla yaşamak hangi filmin seyredileceğinden çocukların nasıl yetiştirileceğine kadar sayısız fedakârlığı ve ortak noktalarda buluşmayı gerektirir. Ahengi bozan bir olay ortaya çıktığında, partnerimizin bizi nasıl gördüğüne dair algımız ona nasıl karşılık vereceğimizi de etkileyecektir: Acaba geri çekilip kendi çıkarımızı mı koruyacağız, yoksa yaralanabilirliğimizi kabullenip bağ kurmaya mı çalışacağız? Çiftler partnerleriyle bağlarını sıkılaştıran (ve yeni duygusal *kazançlar* sunan) daha riskli ama daha dürüst bir yolla, onları gelecek zararlardan koruyan (ama daha fazla *kayıp* yaşamaları olasılığını artıran) bir yol arasında seçim yapmak zorunda kalırlar. İlişkilerde, tıpkı yaşamdaki birçok şeyde olduğu gibi, daha fazla risk daha fazla potansiyel ödüle eşittir.[93]

Bay Çokseven karısını eleştirerek onu incitme gücüne sahip olabilir, ancak Bayan Çokseven, ilişkilerinin önemi nedeniyle, onu dikkatle dinleyip eleştirilerine kulak verecek ve onun ilgisini yeniden kazanmak için birkaç değişiklik yapacaktır. Bunun tam tersi de geçerlidir: Eğer Bayan Çokseven eşi hakkındaki olumlu görüşünü bir anda değiştirecek olsaydı, Bay Çokseven muhtemelen buna dikkatini verecek ve sonunda onun onayını yeniden kazanmak için harekete geçecektir. Partnerler çatışmaları ruh-eşi teorisindeki çiftlerin yaptığı gibi halının altına süpürmek yerine yaratıcı yollarla gelişmeye ve değişmeye çalışarak çözdüğü zaman, bir ilişki gerçekten yaratıcı olur ve gelişme göstermeye devam eder. Bu süreçte **içtenlik**, yani partnerinizle gerçek duygu ve inançlarınızı (olumsuz olanları bile) paylaşma özgürlüğünüz, ilişkinin ölümcül bir durağanlığa düşmesini engellemekte anahtar öneme sahiptir. İçtenlik ilişkinin kendini (Çoksevenlerin ilerlemekte olduğu türden bir) kasvetli bir düzlükte bulması olasılığını azaltır. İnsanlar sıkıntılarını bastırdığında ve olumsuz duygularıyla gerçek görüşlerini kendilerine sakladığında kendilerini genellikle istikrarlı ve olumluymuş gibi görünen, fakat duygulardaki ani bir değişmeyle yerle bir olabilecek zayıf bir arazi üzerinde bulurlar.

İçten bir ilişki içinde olan çiftler bu kasvetli düzlüğe ulaşmazlar. Bunun yerine, yüksek bir karşılıklı sevgi ve saygı çevresinde zikzak çizen duygular vardır. Böyle bir ilişkide, partnerler kazanç-kayıp deneyinin kazanç durumuna yakındır. *Kendi*'nin hem olumlu hem de olumsuz olan mahrem özelliklerinin karşılıklı olarak paylaşılması gerekmektedir. Genellikle, bir kişiye kendimiz hakkında önemli bir şeyi (tatsız bir şey bile olsa) açıkladıktan sonra ve o da kendisi hakkında mahrem ve olumsuz bir şey açıklayarak bizi onurlandırdığında o kişiden daha çok hoşlanırız.[94]

Aşkı sürdürmenin ana etkenlerinden biri partnerimizin bizi anladığına ve desteklediğine olan inancımızdır; bize güvenirler, bizi umursarlar, yanımızda güvende hissederler, bizim için neyin önemli olduğunu bilirler, ihtiyaçlarımızı karşılamamıza aktif olarak yardımcı olurlar ve en önemlisi içimizde kim olduğumuzu bilirler. Bu yalnızca bizim karşı tarafı sevmemizi değil, aynı zamanda seviliyor hissetmemizi de sağlayan şeydir; bu sayede yanımızda olmasa bile partnerimizle bağlantı içinde kalmayı sürdürürüz. Bu en temel anlaşılma duygusu iyi, güvenli ve uyumlu hissetmek için, kimin evde ne yaptığı gibi pratik davranışsal göstergelerden daha önemlidir.[95]

Birbirini ihtiyaç ve stres anında destekleyen kişilerin, bunu yapmayanlara göre sağlıklı bir ilişkiye sahip olma olasılıkları daha yüksektir. Peki ya işler yolunda gittiğinde? Yakın bir ilişkide mutluluğun güçlü bir göstergesi yalnızca zor zamanlarda birbirinin yanında olabilme becerisi değil, bunu başarı zamanlarında da yapabilmektir. Shelley Gable ve çalışma arkadaşları[96] yakın zamanda elde ettikleri bir zaferi anlatırken romantik partnerlerinden ("Bu muhteşem bir haber! Bunu başarabileceğini biliyordum! Haydi hemen gidip kutlayalım" gibi) olumlu karşılıklar alan kişilerin, ("İyi iş çıkarmışsın tatlım. Yemekte ne var?" gibi) o kadar heyecanlı yanıtlar almayanlara göre ilişkilerinde aylar sonra bile daha mutlu olduğunu gördü. Birçok ilişkide partnerlerden birinin zaferi karışık duygulara neden olur; sevince kıskançlık karışabilir. Gable'ın araştırması, sevinç kıskançlığın önüne geçtiğinde çiftlerin en mutlu olduklarını ortaya koyuyor.

Özetlemek gerekirse, bir ilişki yakınlaştıkça devam eden bir tutku, adanmışlık ve duygusal gelişme için gittikçe daha önemli olan şeyin içtenlik olduğunu veriler göstermektedir: Bu, iyi bir izlenim yaratmaya çalışmaktan vazgeçebilme ve kendimiz ve ilişki hakkındaki nahoş da olsa düşüncelerimizi dürüstçe ifade edebilme becerimizdir. İçtenlik, arkadaşlarımıza ve sevdiklerimize uygun koşullarda ve onlara olan özenimizi yansıtan biçimlerde çok çeşitli duygularımızı ifade etmeye dair niyetimizi gösterir.

Yakınlık, İçtenlik ve İletişim

Sevilen insanlarla dürüst bir iletişimin faydalı etkileri vardır, ancak süreç kulağa geldiği gibi kolay olmaz. Daha önce de söylediğim gibi dürüst bir iletişim kırılganlığımızı artıran olumsuz duyguların ve kendi tatsız özelliklerimizin paylaşılmasını içerir. Ve aynı zamanda diğer kişiye doğrulukla bir şeyler hakkında mutsuz ya da kızgın olduğunu söylemeyi de içerir; bu ilişkinizle, onun davranışlarıyla ya da süregelen bir sorunla ilgili bir şey olabilir. Saldırgan olmayan, samimi ve doğrudan bir çatışma çözüm yöntemi kullanan evli çiftler evlilikleriyle ilgili daha memnun olduklarını bildirmiştir.[97] Fakat bunu yapmak, söylemek kadar kolay değildir.

John Gottman evli çiftleri yıllarca çalışmış, hangi evliliklerin süreceğinin ve hangilerinin çökeceğinin tahmin edilip edilemeyeceğini görmek için zaman içinde onları izlemişti. Öyle görünüyor

ki bunu tahmin etmeyi başarmış.[98] Gottman bir evliliğin başarısız olacağının güçlü işaretleri olan yıkıcı fakat son derece yaygın olan dört iletişim biçimini belirledi.

1. Tarafların birbirlerini "sen her zaman" ya da "sen hiçbir zaman" şeklindeki öfkeli sözlerle suçladığı düşmanca eleştiri. "Hep geç kalıyorsun! Beni hiç dinlemiyorsun!", "Hayır, kalmıyorum! Seni de dinliyorum!" Burada partner saldırıya uğramış hissederek kendini savunacak biçimde karşılık verir; her iki taraf da işitildiğini ya da değer gördüğünü hissetmez.
2. Eleştiriye maruz kalan kişinin karşısındaki kişinin gerçek kaygısını anlamaya çalışmak yerine bir karşı şikâyetle yanıt verdiği savunmacı davranış. "Geç mi? Geç mi? Her yere iki gün önceden gitmeye takmışsın sen!"
3. En yıkıcı olan da küçümsemedir: Bir partnerin diğerini çirkin lakaplarla alaya alması, onu tiksintiyle hor görmesi, hakkında aşağılayıcı ifadeler ve jestler kullanmasıdır. Klinik psikolog Julia Gottman öfkeli bir çiftle terapi yapmaktadır. "İkiniz nasıl tanıştınız?" diye sorduğunda kadın küçümseyici bir tonla, "Okulda, onun zeki biri olduğunu zannetmiştim," diye yanıtlamıştı.[99]
4. Dinleyicinin kendi içine çekildiği, konuşmayı ve hatta aynı odada bile bulunmayı reddettiği duvar örme davranışı.

Bu verimsiz ve genellikle de sonu olmayan tartışma biçimine bir alternatif teklif etmek isterim. Kendinizi şu senaryonun içinde hayal edin: Phil ve Alice bulaşıkları yıkıyor. Arkadaşları yemeğe gelmiş, onlar gittikten sonra Phil ve Alice etrafı topluyor. O akşam Alice her zamanki büyüleyici, zeki ve canlı halindeydi. Genellikle onun bu neşesinden hoşlanan Phil, şimdi incinmiş ve biraz da öfkeli hissediyor. Siyasi bir tartışma sırasında Alice onun fikrine itiraz etmiş ve Tom'dan yana tavır almış. Üstelik, o akşam Tom'a epey sıcak davranmış. Aslında, davranışı için flörtöz bile denebilir.

Phil düşünüyor, "Onu çok seviyorum. Keşke böyle şeyler yapmasa. Belki de bana olan ilgisini kaybediyor. Tanrım, beni terk ederse ne yaparım? Gerçekten Tom'u çekici buluyor mu?" Fakat Tom bu hassasiyetini dile getirmek konusunda çekimser, bu nedenle şöyle diyor, "Bu gece neredeyse kendini Tom'un kucağına atacaktın. Herkes fark etti. Kendini gerçekten aptal yerine koydun."

Alice ise Phil'i seviyor. Kendisinin o akşam, özellikle de siyasi tartışma sırasında bazı parlak fikirler dile getirdiğini düşünüyor

ve Phil'in onun entelektüel katkısını takdir etmediğini hissediyor. "Benim sıkıcı bir ev kadını olduğumu düşünüyor. Muhtemelen benden artık sıkıldı." Bunları aşağıdaki konuşma izliyor:

Alice: Neden bahsettiğini anlamıyorum. Kızgınsın çünkü başkanın vergi kanunu teklifi hakkında seninle aynı fikirde değildim. Tom ne demek istediğimi anladı. Haklı olduğumu düşünüyorum.

Phil: Ne demek istediğini anladı ha! Dalga mı geçiyorsun sen? Başka ne yapacaktı? Resmen kucağında oturuyordun. Diğer misafirler utandı.

Alice (alay ederek): Phil, yapma, kıskançlık yapıyorsun!

Phil: Kıskanmıyorum! Umurumda bile değil. Bir kaltak gibi davranmak istiyorsan bu senin sorunun.

Alice (kızgın): Amma eski kafalısın! Viktorya devrinden çıkıp gelmiş gibi konuşuyorsun. Tanrı aşkına! Bunu hep yapıyorsun!

Phil (soğuk bir havayla): Bu da beni ne kadar az tanıdığını gösteriyor. Senden daha feministim ben. Beraber çalıştığım kadınlar çok iyi olduğumu düşünüyor.

Alice (sarkastik): Hı hı, eminim bürondaki kadınların hepsi sana ölüp bitiyordur.

Phil: Bu da ne demek oluyor şimdi?

Alice taş gibi bir sessizliğe bürünüyor. Phil ondan bir yanıt almak için birçok kez uğraşıyor, fakat bunu başaramayınca odadan bir hışımla çıkıp kapıyı vuruyor. Neler oldu? Burada birbirini seven iki kişi var. Böyle kötü, yaralayıcı bir kavgaya nasıl tutuştular?

İnsanları diğer organizmalardan ayıran ana özelliklerden biri karmaşık bilgileri birbirlerine iletebilme becerileridir. Dilimiz bize gerçekten muhteşem bir konuşma gücü verir, bununla birlikte yakın ve sevgi dolu ilişkilerde bile yanlış anlaşılmalar sıkça olur. Varsayımsal olsa bile yazdığım Phil ve Alice arasındaki tartışma gerçekdışı değildir. Birbirlerine karşı karman çorman, dolaylı ve yanlış yönlendirici konuşma biçimlerini düzeltmeleri için bir danışman olarak yardımcı olmaya çalıştığım çiftlerden böyle yüzlerce konuşma duydum.

Phil ve Alice'in önemli birer endişesi vardı, fakat her ikisi de bunları dosdoğru belirtmeyi istemedi ve başaramadı. Alice için önemli endişe kendi entelektüel yetkinliğiydi. Phil'in onun aptal ya da sıkıcı olduğunu düşünmesinden korkuyordu; bu kavgadaki

örtük şikâyeti Phil'in siyasi tartışma sırasında onun söylediklerinin inandırıcılığını görmemiş olması ve ayrıca Tom'un dikkat ettiği tek şeyin Alice'in cinsel çekiciliği olduğunu ima etmesiydi. Sonuç olarak Phil'in yorumu onu incitmiş, benlik saygısını tehdit ederek onu kızdırmıştı. Ancak incindiğini ifade etmedi. Alice öfkesini ifade etti, fakat bunu açıklamadı; bunun yerine saldırıya geçti ve Phil'in geri kafalı ve can sıkıcı olduğunu ima ederek ona saldırdı.

Phil'in esas endişesi farklı bir güvensizlik duygusundan kaynaklanıyordu. Alice'in cilveli halinden hoşlansa da yaşı ilerledikçe kendi cinsel çekiciliğini kaybetmekten korkuyordu. Böylece, Alice'in Tom'la siyasi açıdan aynı fikirde oluşunu, onun Tom ile kendisine karşı tavır alması gibi görmüş ve kendi güvensizlikleri nedeniyle buna cinsel anlamlar yüklemişti. Alice ona "eski kafalı" dediğinde, daha ziyade "eski"yi işitti ve hemen erkekliğini ve cinsel cazibesini savundu; Alice ise kendi öfkesi nedeniyle onunla hemen alay etti.

Bu türden kavgalar beraber yaşayan insanlar arasında yaygındır. Her iki tarafın da duyguları ve endişeleri vardır, fakat onları açıkça tartışmak ve doğru bir biçimde belirlemek yerine duyguların düşmanlığa kadar yükselmesine izin verirler, bu da tartışmayı başlatmış olan incinme ve güvensizliği iyice artırır. Birbirlerini sevdiklerini söyleyen kişiler arasındaki tüm öfke, fikir ayrılığı, incinme ve düşmanlığın kötü ya da yetersiz iletişimin sonucu olduğunu ilan etmek saçma olur. Yakın ilişkiler içindeki insanlar sıklıkla iş, para, çocuklar, cinsellik, ev işleri, yaşam değerleri ve sayısız bir sürü meseleyle ilgili farklı ihtiyaçlara, değerlere, arzulara ve hedeflere sahiptir. Bu doğal farklılıklar stres ve gerilim yaratır; ya bunlarla yaşanılması ya da bunların uzlaşmayla, teslim olmayla veya ilişkinin bitirilmesiyle çözülmesi gerekir. Fakat sorun sıklıkla iletişim eksikliğidir. Phil ve Alice nasıl farklı bir biçimde iletişim kurabilirdi?

Bir anlığına Phil olduğunuzu düşünün. Ve sevdiğiniz kişi olan Alice size yaklaşıyor ve suçlayıcı, yargılayıcı olmayan bir ses tonuyla şunları söylüyor:

> Tatlım, durumu açıklayayım. Zekâm hakkında güvensiz hissediyorum, daha çok da insanların bu konuda beni nasıl gördüğü konusunda, çünkü senin sahip olduğun üniversite derecelerine sahip değilim. Dünyamdaki en önemli kişi sen olduğundan, akıllıca ve değerli bir şey olduğunu düşündüğün bir şey söylediğimde bunu kabul edersen çok mutlu hissederim. Bir mesele hakkında fikir ayrılığına düştüğümüzde ve sert konuştuğunda, benim sav-

larımı reddettiğinde ya da sabırsızlandığında güvensiz ve saygısızlığa uğramış hissediyorum. Bazı düşüncelerimi ve kendimi ifade etme isteğimi takdir etsen çok mutlu olurdum.

Şimdi, Alice olduğunuzu düşünün ve Phil yemek sonrası tartışmasını şu biçimde açıyor:

Bak canım, bu konuda konuşmak benim için zor ama deneyeceğim. Son zamanlarda bana ne oldu bilmiyorum ama bu gece kıskançlık hissettim. Bunu söylemek kolay değil, ama açıkçası sen ve Tom biraz yakın görünüyordunuz, hem entelektüel hem de fiziksel açıdan ve ben incindim ve yalnız hissettim. Bunu fark etmiyor olabilirsin, ama artık yavaşladım, yorgun hissediyorum ve göbeğim büyüyor. Biraz güven verilmesine ihtiyacım var. Beni hâlâ yakışıklı buluyor musun? Bu akşam Tom'a baktığın gibi bana da baksan keşke.

Tahminimce, sevdikleri birinin böyle bir **dürüst konuşma** yapmasına çoğu insan açık ve duyarlı bir şekilde karşılık verir. Dürüst konuşmayla demek istediğim, bir kişinin kendi duyguları ve endişelerini, diğer kişiyi suçlamadan, ayıplamadan, yargılamadan ya da onu küçük düşürmeden açıkça ifade etmesidir. Dürüst konuşma etkilidir, çünkü karşı tarafın savunmaya geçmeden dinlemesini sağlar.

Dürüst konuşma kolay görünüyor, üstelik etkili de. Neden insanlar bu yöntemi daha sık kullanmıyor? Rekabetçi bir toplumda büyüdüğümüz için çoğumuz kendimizi yaralanmaz hale getirerek kendimizi korumayı öğreniriz; evet, yine o dikenler. Bu nedenle, incindiğimiz zaman bunu göstermemeyi öğreniriz. Öğrendiğimiz, bizi inciten kişiden uzak durmak ya da ona öfke, yargılama veya alayla karşılık vermektir, ancak bu, Gottman'ın da gözlemlediği üzere diğer kişiyi savunmaya ya da karşı saldırıya geçirir ve tartışma büyür.

Ayrıca, eleştirmekle meşgulken karşı tarafın *suçsuz olabileceğini* genellikle *dikkate almayız*. Daha önce gördüğümüz gibi bir insanın diğer bir insan hakkındaki yargısı kişisel özelliklere atıf (o kişinin davranışının nedenini kendi kişiliğindeki bir kusura bağlamak) ya da duruma atıf (nedeni işte meydana gelmiş bir meseleye ya da başka bir dış koşula bağlamak) biçimini alabilir. En iyi dostunuzun veya yaşam arkadaşınızın neden tuhaf ve nahoş bir davranışta bulunduğunu anlamadıysanız önünüzde şu seçenekler vardır: Düşmanca bir şekilde kişisel özelliklerine atıf yapabilirsiniz ("Yine düşüncesizce

davranıyor!", "Bencil domuzun teki!") ya da neden öyle davrandıklarını öğrenmek için bekleyebilir ve duruma atıfla suçsuz olabileceklerini dikkate alabilirsiniz ("Stresli olmalı", "Umarım annesi yine hasta olmamıştır"). Frank Fincham ve Thomas Bradbury[100] 130 yeni evli çifti zaman içinde incelemiş ve evliliklerinin ilk zamanlarında kişiliğe atıf yapan çiftlerin eşlerinden gitgide daha hoşnutsuz olduğunu görmüştü. Buna karşın, dürüst konuşmalar ve durumsal atıflar yapan çiftler evliliklerinden gitgide daha hoşnut oldu.

Düşmanınız olmaya ant içmiş ve bu bilgiyi size karşı kullanabilecek bir kişiye hassasiyetlerinizi göstermeniz akıllıca olmaz. Fakat hassasiyetlerinizi sizi seven ve umursayan bir dostunuzdan saklamak da kuşkusuz hiç akıllıca değildir. Alice ve Phil birbirlerinin güvensizliklerinden haberdar olmuş olsaydı, ikisi de birbirine güven verecek biçimde hareket edebilirdi. Her ikisi de toplumun "açıklamak yerine saldır" dersini öğrenmiş olduğu için kendilerini istemsizce çatışma içine çektiler.

Sorun çoğu zaman bu örnektekinden çok daha karmaşıktır. Alice ve Phil duygularının ne olduğunu biliyor ve ciddi bir çatışma yaşamalarının başlıca nedeni iletişim kurmakta zorlanmaları. Fakat genellikle insanlar kendi ihtiyaçlarının, isteklerinin ve duygularının tam olarak farkında olmaz. Daha ziyade, tam olarak teşhis edemedikleri belirsiz bir rahatsızlık ve mutsuzluk hissedebilirler. Sıklıkla bu belirsiz duyguyu yanlış yere yüklerler; ilk başta Phil Alice'i flörtöz davranmakla suçlamıştı, aslında ilerleyen yaşından dolayı güvensiz hissediyordu. Yani, kendi duygularımızla temas halinde olmazsak ve onları kendimize ifade edemezsek, başkalarına da ifade edemeyiz. Burada anahtar mesele duyarlılıktır. Kendi duygularımıza karşı daha duyarlı olmayı öğrenebilir miyiz? Başkalarına karşı duyarlı olmayı öğrenip, insanlar hassasiyetlerini ortaya koyduğunda bu hassasiyetlere özen ve saygı gösterebilir miyiz?

Anında Geribildirimin Önemi Yakın bir ilişkide iletişimin etkili olması için, sözlerimizin ve davranışlarımızın nasıl yorumlandığı hakkında anında geribildirim alabilir ve verebiliriz. Bu bize eylemlerimizin ve sözlerimizin etkisi hakkında içgörü kazanmak ve hem kendi ihtiyaçlarımızı hem de karşımızdaki kişinin ihtiyaçlarını karşılamak için hangi seçeneklerimiz olduğunu görebilmek için gerekli bilgiyi verir.

Diyelim ki, aynı zamanda eşim olan en iyi arkadaşımı kızdıran bir şey yaptım. O, bu kızgınlığını ifade etmezse, onu kızdıracak ne yaptığımı asla bilemem. Diyelim ki bana anında geribildirim verdi; diyelim ki hareketimin ona neler hissettirdiğini bana söyledi. Şimdi, elimde en azından iki seçenek var: Aynı biçimde davranmaya ve onu kızdırmaya devam ederim ya da o şekilde davranmayı bırakırım. Seçim bana aittir. Yaptığım şey benim açımdan onu terk edemeyeceğim kadar önemli olabilir. Buna karşın, eşimin duyguları onu kızdıran şeyi yapmayı bırakacağım kadar önemli de olabilir. Davranışımın onu nasıl hissettirdiği bilgisinin yokluğunda, bir seçeneğim olamaz. Üstelik, onun belli bir hareket karşısında tam olarak nasıl hissettiğini bilmek, hem kendimin hem de onun ihtiyaçlarını karşılamak için farklı bir yol keşfetmemi sağlayabilir.

Anında geribildirim yalnızca onu alan için değerli değildir. İnsanlar geribildirim verirken sık sık kendileriyle ilgili bir şeyler de keşfeder. Örneğin, Sharon herhangi bir şekilde öfke ifade etmenin daima yıkıcı olduğuna inanıyorsa, öfke duygusu hakkındaki farkındalığını ketleyebilir. Bu duygusunu ifade etmesinin meşru olduğunu öğrendiğinde, o duyguyu açığa çıkarıp onun hakkında düşünmesinin ve öfkesini ifade etmesinin dünyanın sonunu getirmediğini fark etme olanağı vardır. Ayrıca bir duygunun doğrudan ifadesi, o duygunun çözülmesi daha zorlaşacak biçimde yoğunlaşmasını engeller. Eğer eşim kızgınlığını bağırarak ya da suçlayarak değil de kendi duygularını ve üzüntüsünü doğrudan ifade ederek dışa vurmayı öğrendiyse, bu onunla olan tartışmamızın konudan sapmasını engelleyecektir. Eğer öfkesini bastırırsa ve bu öfke başka biçimlerde, yani farklı durum ve zamanlarda ya da kendi içine çekilip surat asması biçiminde dışarı çıkarsa, onun bu düşmanlığının nereden geldiğini bilemem ve kafam karışır, incinmiş ve öfkeli hissedebilirim.

Duygular Yargılara Karşı İnsanlar genellikle nasıl yapıcı geribildirim vereceklerini bilemez, bunu geribildirimi alan kişiyi kızdıracak ya da üzecek biçimde yapar, böylece sorunu çözmekten ziyade sorun çıkarırlar. Size işlevsiz bir geribildirim örneğinde, insanların geribildirimlerini (içeriğini sulandırmadan) değiştirmeyi nasıl öğrenebileceğini ve bu sayede iletişim ve anlayışı nasıl artıracağını göstereyim. Bu örnek, şirket yöneticileriyle yaptığım bir iletişim atölyesinde meydana gelmiş gerçek bir olaydır.

Atölye sırasında katılımcılardan biri (Mike) bir başka katılımcıya (Dave) dik dik baktı ve "Dave, seni bir buçuk gündür dinliyor ve izliyorum ve sana bir geribildirimde bulunmak istiyorum: Senin yapmacık olduğunu düşünüyorum," deyiverdi.

Bu epey ciddi bir suçlama. Dave nasıl karşılık verebilir? Birçok seçeneği var: (1) Mike'ın sözlerini kabul edebilir; (2) suçlamayı reddedip yapmacık olmadığını söyleyebilir; (3) misilleme yaparak öfkesini dışa vurur ve Mike'a *onun* nesinin kötü olduğunu düşündüğünü söyleyebilir; ya da (4) kendine acır ve suratını asıp kenara çekilebilir. Bu karşılıkların hiçbiri verimli sayılmaz. Peki, Mike'ın kendi yargısını ifade etme hakkı yok mudur? Sonuçta yalnızca açık ve dürüst davrandı. Açık ve içten olmaya değer vermiyor muyduk?

Bu bir ikileme benziyor. Etkili iletişim açıklık gerektirir, fakat açık olmak karşı taraf için incitici olabilir. Çözüm açık olmak ve aynı zamanda kendinizi en az acı yaratacak ve karşı tarafın şikayetinizi en iyi anlayabileceği biçimde ifade etmektir. Etkili iletişimin sırrı, yargılarımızdan ziyade *duygularımızı* ifade etmek yönündeki niyetimizdir. Bu örnekte Mike bir duygu ifade etmiyordu; Dave'in davranışını yorumluyor ve yargılıyordu. Duygu sözcüğünün birçok anlamı var. Bu bağlamda bu sözcüğü "haklı olduğumu hissediyorum" ifadesinde olduğu gibi "sezgi" ya da "varsayım" anlamında kullanmıyorum. Duygu derken kızgınlık ve neşe, üzüntü ve mutluluk, sıkıntı, korku, rahatsızlık, sıcaklık, incinme, haset, kıskançlık, coşku ve benzerlerini ifade ediyorum.

Mike'a Dave hakkında herhangi bir duygusu olup olmadığını sorarak duruma müdahale ettim. Mike bir anlığına düşündü ve ardından "Yani, Dave'in yapmacık olduğunu hissediyorum," dedi. Bunu söylemeye gerek yok, bu tanımladığım biçimiyle bir duygu değil; bu duyguların diliyle ifade edilmiş bir görüş veya yargı. Bir yargı, yetersiz bir biçimde anlaşılmış veya ifade edilmiş bir duygudan başka bir şey değildir. Bu nedenle, Mike'a duygularının ne olduğunu sorarak ısrar ettim. Mike hâlâ Dave'in yapmacık olduğunu hissettiğini söylemekte ısrarcıydı.

"Bunun seninle ne ilgisi var?" diye sordum.

"Acayip canımı sıkıyor," diye yanıtladı Mike.

"Dave'in yaptığı ne gibi şeyler canını sıktı?" diye sordum.

"Gruptaki insanları yapmacık edalarla büyülemesine sinir oluyorum," diye yanıtladı. Daha fazla ısrar ettiğimde, kadınların Dave'i açık bir biçimde çekici bulmasının Mike'ın canını sıkan asıl şey olduğu ortaya çıktı. Sonuçta Mike kendi haset duygusunu sahiplendi; Dave'in doğal albenisine ve popülerliğine sahip olmayı dilediğini söyledi.

Mike'ın ilk başta bu haset duygusunu maskelediğine dikkat edin; bunun yerine duygularını küçümseme ifade ederek, Dave'in yapmacık olduğunu söyleyerek boşalttı. Kendi egosunu koruyordu. Rekabetçi bir toplumda yaşadığımız için Mike'ın yıllar içinde öğrendiği şey, Dave'i kıskandığını kabul ederse, bunun onu zayıf ve savunmasız göstereceğiydi. Bununla birlikte küçümseme ve öfke ifade ederek, Mike kendisini güçlü ve iddialı göstermeye çalışıyordu.

Davranışı ego-koruyucu bir araç olarak başarılı olmuş olabilir, ama Mike'ın kendi duygularını ve onlara yol açan olayları anlamasına katkıda bulunmuyordu. Mike'ın Dave'i anlamasına ya da Dave'in Mike'ı anlamasına ise hiçbir katkıda bulunmuyordu. Bir ego savunma önlemi olarak Mike'ın davranışı adaptifti, fakat bir iletişim yöntemi olarak değildi. Gerçeği, yani Dave'i kıskandığını kabul etmek Mike'ı savunmasız kılsa da, bu kabul daha iyi iletişim ve karşılıklı anlaşma için kapıları açtı.

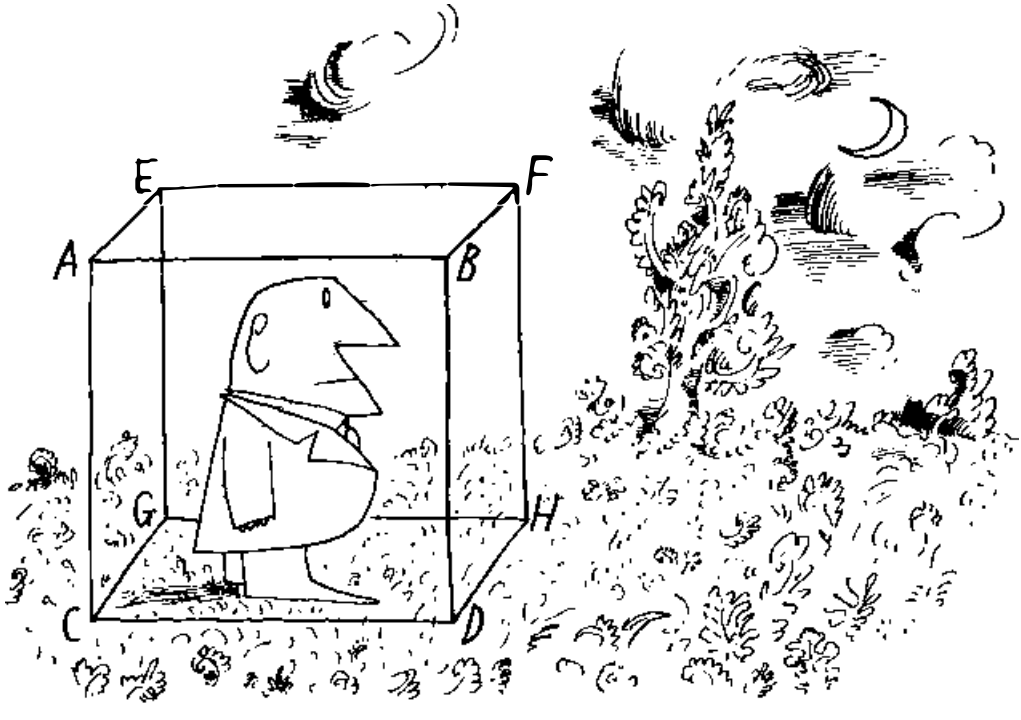
Hepimiz için duygular bağlamında ifade edilen bir geribildirimi ("sana bozuldum") işitmek, bir yargı veya suçlama bağlamında ifade edilen bir geribildirimi ("Düşüncesiz bir gerizekalısın!") işitmekten kolaydır. Mike Dave'e yapmacık olduğunu söylediğinde, Mike Dave'e onun nasıl bir kişi olduğunu söylüyordu. Genelde insanlar nasıl biri olduklarının söylenmesinden hoşlanmazlar; haklılar da çünkü böyle atıflar varsayımlardan ibarettir. Mike'ın Dave'in davranışını onun kişisel özelliklerine atfetmesi gerçeği yansıtıyor olabilir, ama olmayabilir de; bu yalnızca Mike'ın Dave hakkındaki teorisidir. Samimiyetsiz ve yapmacık olup olmadığını yalnızca Dave kesinlikle bilebilir; Mike yalnızca tahmin yürütmektedir. Fakat Mike'ın haset veya öfke hissettiğini belirtmesi bir tahmin veya teori değildir; bu kesin bir gerçektir. Mike kendi duyguları hakkında tahmin yürütmemekte, onları bilmektedir. Dave Mike'ın yargılarını umursayabilir ya da umursamayabilir, fakat Mike'ın arkadaşı olmak istiyorsa, Mike'ın duygularını ve kendisinin onları tetiklemek için ne yaptığını bilse iyi olur. Ve şimdi Dave'in bir seçim şansı vardır: Davranışını değiştirebilir ya da davranışının etrafındaki diğer erkeklerde haset, düşmanlık veya rekabetçilik uyandırdığını bilerek onu sürdürebilir.

Mike ve Dave sevgili değildi. Yalnızca iletişim yeteneklerini ilerletmek için bir atölyeye katılmış iki adamdılar. İnsanlar duygularını diğer insanı hatalı, duyarsız ya da umursamaz olarak yargılamadan ifade etmeyi öğrendiğinde, gerilim nadir olarak tırmanacaktır. Etkili iletişim herkes için faydalıdır fakat özellikle de aile fertleri, arkadaşlar ve romantik partnerler gibi en yakın ve en önemli bağlarımızı sürdürmek için elzemdir.

Evliliğin geçmişini ve geleceğini çalışan sosyal bilimciler ve tarihçiler, modern ilişkilerin her zamankinden daha iyi ve daha kötü olan özelliklerini belirlemiştir.[101] Geçmişte evlilikler aşktan ziyade ekonomik düzenlemelerle, aileleri ve kaynakları birleştirmekle ya da çiftliği işletmeleri için çocuk sahibi olmakla ilgiliydi. Günümüzün aşk evlilikleri kuşkusuz birçok açıdan daha iyi. Cinsiyet rolleri daha eşitlikçi ve esnek bir hal aldı, aile içi iş bölümü stereotiplerden daha bağımsız; Annie Oakley'lerin artık aşk uğruna yeteneklerinden ve isteklerinden vazgeçmelerine gerek yok, Frank Butler'ların da erkek egemenliği kavramına takılıp kalmalarına ve kendi haklarını partnerlerinin hakları üzerinde görmelerine gerek yok. Fakat modern evlilikler tam da aşk ve eşitlik üzerine kurulu olduklarından ve ekonomik bir düzenleme olmadıklarından dolayı çoğu zaman ağır bir beklentiler ve sorumluluklar yükü altında kalıyor: Yaşam arka-

daşımızın yoldaşlık, seks, tutku, çocuk büyütme ve ev işlerinde yardım, gelir, macera, özgürlük sağlamasını ve kendini ifade etme becerisi gibi özelliklere sahip olmasını bekliyoruz. Samimiyet ve bağlanmanın uzun ömürlü faydalarına odaklanarak modern aşkın gerçekçilikten uzak beklentilerini bir kenara bırakabilenlerin, kalıcı aşkı ve dünyada hiçbir dönemde olmadığı kadar iyi evlilik ve ilişkileri yaşayabileceğinden eminim. Belki de bunu en iyi "The End" ("Son") adlı şarkısıyla Beatles ifade etmiştir:

Ve sonunda
elde ettiğin aşk
yarattığın aşka
eşittir.



Saul Steinberg, *İsimsiz çizim*, kâğıt üzerine mürekkep.
The New Yorker, 10 Eylül 1960.
© The Saul Steinberg Foundation / Artists Rights Society (ARS), New York



9

Bir Bilim Olarak Sosyal Psikoloji

Üniversitedeyken sosyal psikolojiyle ilgilenmemin ilk nedeni, insan olmanın en heyecan verici özelliklerinden bazılarıyla (sevgi, nefret, önyargı, saldırganlık, iyilikseverlik, sosyal etki, konformite ve benzeriyle) uğraşıyor olmasıydı. O zamanlar bu etkileyici bilgi yığınının nasıl var olduğunu pek düşünmemiştim. Yalnızca bilineni bilmek istiyordum. Bu bilginin tüketicisinden öte bir şey olabileceğim fikri ilk kez yüksek lisansa başladığımda aklıma geldi, aynı zamanda bir üretici olabilirdim. Ve önümde yeni bir dünya açıldı; bilimsel sosyal psikolojinin dünyasıydı bu. Nasıl anlamlı sorular soracağımı ve bu sorulara yanıtlar bulmak için nasıl deneyler yapacağımı öğrendim, böylece kendimce öğrenciyken okuduğum bilgilere küçük bir katkıda bulunuyordum. O gün bugündür bu işi tutkuyla sürdürüyorum.

Bu bölümü okumak sizi bir bilim insanına döndürmeyecektir. Sizin için niyetim biraz daha alçakgönüllü, ama azımsanacak türden bir şey değil. Amacım, kendi sosyal dünyanız içinde meydana gelen olaylar hakkında bilimsel düşünme becerinizi ilerletmenize yardımcı olmak. Bunun faydalı bir beceri olduğunu hep düşündüm, fakat hayal kırıklığı da getirmesi olası. Yıllar önce *New Yorker* dergisinde James Kunen[1] tarafından yazılmış, hapishanelerimizdeki üniversite seviyesinde eğitim programlarını anlatan oldukça bilgilendirici bir makale okumuştum. Kunen bu programların ne kadar etkili olduğunu hevesle anlatıyordu. Kongre'nin cezalandırma yanlısı çoğunluğunun, bu programların müsrifçe ve mahkûmları şımartmaya yönelik olduğunu iddia ettiğini ve bu programları iptal ettiğini söyleyerek yazısına devam ediyordu.

Kunen'in makalesi, hapishanedeyken üniversite programlarını tamamlayan ve salıverildikten sonra üretken yaşamlar süren mahkûmlardan birkaçının yaşam öykülerini de içeriyordu. Bu vaka öyküleri yürek ısıtan türdendi. Fakat bir bilim insanı olarak programın toplam etkililiğini değerlendirmek için kullanabileceğim sistematik bir veri olup olmadığını bilmek istedim. Ve evet vardı, Kunen New York Eyaleti Hapishane Hizmetleri Müdürlüğü tarafından yayımlanmış bir çalışmadan bahsediyordu; çalışmaya göre, hapishanedeyken bir yıl veya daha fazla yüksek öğrenim görmüş erkek mahkûmların hapishaneden salıverilmelerinden sonraki dört yıl içinde tekrar suç işleme oranı tüm erkek mahkûmların ortalamasından yüzde 20 daha azdı.

Kulağa oldukça etkileyici geliyor, değil mi? Daha yakından bir bakalım. Bilim insanları olarak tek bir soru sormamız gerekir: Programa kaydolan mahkûmlar programa katılmadan önce kayıt yaptırmamış mahkûmlarla benzer miydi? Programa kaydolup bir yılı tamamlamış mahkûmlar baştan beri (örneğin motivasyon, beceri, zekâ, önceki eğitim, akıl sağlığı açısından ya da aklınıza ne gelirse) kaydolmayanlardan farklı olabilir miydi? Eğer genel mahkûm kitlesinden *daha baştan* farklılarsa, bu durumda derslere katılmadan bile tekrar suç işleme oranları muhtemelen (veya en azından bir olasılıkla) daha düşük çıkacaktı. Eğer durum buysa, tekrar suç işleme oranının düşük olmasının nedeni program değildi.

Kunen'in makalesini okurken içimdeki hümanist bu çalışmanın sonuçlarından heyecan duymak istiyordu; mahkûmları eğitmeye değdiğini kanıtlayan, ikna edici verilere sahip olmak müthiş olurdu. Ne var ki içimdeki bilim insanı işe el attı ve oldukça da kuşkucuydu. Bu nedenle, sosyal dünyaya bir bilim insanının gözünden bakmak kendi yanlılık ve tercihlerimizle yüzleşmemizi gerektirir. Fakat aynı zamanda bize sapla samanı ayırma becerisini verir, böylece bilinçli vatandaşlar olarak yenilikçi programların doğru düzgün değerlendirilmesini talep edebiliriz. Bu sayede, kısmen de olsa kazandığımız netlikle binlerce olası programdan hangilerinin zamanımızı, çabamızı ve paramızı harcamaya değer olduğunu belirleyebiliriz. Ve işin gerçeği, göreceğiniz gibi çoğu vakada doğru bir deney yapmak zor değildir.

Bilimsel Yöntem Nedir?

Bilimsel yöntem (fizik, kimya, biyoloji ya da sosyal psikoloji gibi farklı alanlarda kullanılmasından bağımsız olarak) biz insanların bilgiye ve anlamaya olan açlığını dindirmenin en iyi yoludur. Bilimsel yöntemi şeyler arasındaki kurallı ilişkileri ortaya çıkarmak için kullanırız; bu şeyler kimyasallar, gezegenler ya da insan önyargısının veya sevgisinin öncülleri olabilir.

Bilimsel sürecin ilk adımı gözlemdir. Fizikte basit bir gözlem şu şekilde işleyecektir: Torunumun oyuncak arabasında lastik bir top varsa ve torunum arabayı ileri doğru çekerse, top arabanın arkasına doğru yuvarlanıyor gibi görünür. (Aslında geri doğru yuvarlanmaz; yalnızca öyleymiş gibi görünür.) Torunum arabayı ansızın durdurduğunda, top arabanın önüne doğru hızla ilerler. Sosyal psikolojide ise basit bir gözlem şöyle işler: Garsonluk yaparken iyi bir ruh halinde ysem ve müşterilerime bol bol gülümsüyorsam, topladığım bahşişler keyfimin kaçık olduğu ve daha seyrek gülümsediğim zamanlara göre daha yüksek olur.

Bir sonraki adım, bunun neden olduğu hakkında bir tahmin yürütmektir; bu tahmin, bahsettiğim "kurallı ilişkileri" ortaya çıkarma çabamızdır. Üçüncü adım, bu tahmini test edilebilir bir varsayım haline getirmektir. En son adım, bu varsayımı doğrulayacak ya da doğrulamayacak bir deney (ya da bir deneyler serisi) tasarlamaktır. Eğer iyi tasarlanmış, iyi yürütülmüş bir dizi deney bu varsayımı doğrulayamazsa, o varsayımdan vazgeçeriz. En sevdiğim fizikçi Richard Feynman'ın[2] bir zamanlar belirttiği gibi, "Bir tahminin ne kadar güzel olduğu ya da tahmin edenin ne kadar zeki olduğu önemli değildir; deney tahminle aynı fikirde değilse, o zaman tahmin yanlıştır. Bu konuda söylenebilecek tek şey budur." Bence bu, bilimin hem temeli hem de güzelliğidir. Bilimde kutsal doğrular yoktur.

Bilim ve Sanat Bence bilimimizde sanata bol bol yer var. Sanat ve bilim adlı bu iki sürecin farklı, fakat birbiriyle ilintili olduğuna inanıyorum. Ünlü Rus psikolog Pavel Semonov[3] aradaki farkı başarıyla tanımlamıştı: Bilim insanları olarak çevremize yakından bakar, bilinmeyeni anlamlı ve mantıklı bir biçimde düzenlemeye çalışırız; sanatçılar olarak ise bilinen çevreyi tamamen bir şey yaratmak için yeniden düzenleriz. Bu gözleme, iyi bir deneyin çoğunlukla bu alanların her ikisine ait yetenekler gerektirdiğini eklemek iste-

rim. Deneyciler olarak sanatçılığı bilimimizi zenginleştirmek için kullanırız. Bunun, sosyal psikoloji alanındaki deneyler açısından özellikle doğru olduğunu düşünüyorum.

Bu sanatla bilimin birleştirilmesi neden özellikle sosyal psikoloji için geçerlidir? Sosyal psikolojide bir beherin içindeki kimyasalların veya arabanın içindeki lastik topun davranışlarını incelemiyoruz; yaşamları boyunca sosyal bir dünyada yaşamış olan ve halen yaşayan ve bu dünyaya beraberlerinde heyecanlar, algılar, inançlar, önyargılar ve deneyimler getiren yetişkinlerin davranışlarını araştırıyoruz. Deneylerdeki katılımcılar da onları inceleyen deneyciler de hem kendi duygu ve davranışlarının hem de etraflarındaki insanların duygu ve davranışlarının nedenleri hakkında kendi düşünce ve teorilerine sahiptir. Bu, kimyasallarla, laboratuvar hayvanlarıyla ve hatta sosyal olmayan durumlarda insanlarla deneyler yaptığınızda görülmeyen bir durumdur.

Sosyal açıdan karmaşık bağlamlardaki insanlarla uğraşıyor olmamız, sosyal psikolojiyi deneysel araştırma konusu olarak bu kadar büyüleyici yapan şeylerden biridir. Bu durum aynı zamanda, deneyci geçerli ve güvenilir bulgular ortaya çıkarma şansına sahipse büyük ölçüde sanat da gerektirir. Bu bölümde bunun tam olarak nasıl meydana geldiğini açıklamaya çalışacağım.

Tahminden Deneye

8. bölümde, müthiş pahalıya mal olan bir hata yaptıktan sonra popülerliği hemen artan Başkan John F. Kennedy'nin öyküsünü anlattım. Domuzlar Körfezi Fiyaskosu olarak bilinen bu trajik hesap hatasının ardından yapılan Gallup anketi, insanların onu olay öncesinden daha çok beğendiğini ortaya koymuştu. Birçok kişi gibi ben de buna şaşırmıştım. Bir adamı bu kadar büyük bir hata yaptıktan sonra nasıl daha fazla beğenebilirdik? Bir bilim insanı olarak bu değişimi neyin yarattığı konusunda bazı tahminlerde bulundum. Tahminime göre Kennedy önceden neredeyse mükemmel (yakışıklı, sıcakkanlı, büyüleyici, esprili, yetkin) bir adam olarak görüldüğü için, bir gaf yapması onun daha insani görünmesini sağlayarak sıradan insanların onu kendilerine daha yakın hissetmesini sağlamıştı.

İlginç tahmindi, ama acaba doğru muydu? Bunu nasıl bulacaktık? Gidip insanlara Kennedy'yi neden bir hafta öncesine göre daha çok beğendiklerini sorabilirdik. Ne yazık ki işimiz bu kadar

kolay değildi, çünkü sosyal psikologlar, insanların genellikle neden bazı davranışları gösterdiklerini ya da inançlarını bir yönden diğerine değiştirdiklerini bilmediklerinin farkındadır; yani karmaşık bir durumda gidip insanlardan davranışlarını açıklamalarını talep etmek genelde güvenilir sonuçlar vermeyecektir.[4] Sosyal psikologların deneyler yapmalarının nedeni de tam olarak budur. İyi de John F. Kennedy'nin popülerliği hakkında nasıl deney yapabilirdik? Yapamazdık. Böyle bir vakada altta yatan olgu hakkında bir deney yapmayı denerdik, o olgunun özel bir örneği hakkında değil. Ve aslında beni ilgilendiren de özel olay değil onun altında yatan olguydu: Gaf yapmak, neredeyse mükemmel bir insanın popülerliğini artırır mı?

Meslektaşlarımla beraber[5] dış değişkenleri kontrol etmemizi ve bir gafın çekicilik üzerindeki etkisini, gafın gerçek doğasını ve onu yapan kişinin özelliklerini tam olarak kontrol edebileceğimiz daha az karmaşık bir durumda test edebilmemizi sağlayan bir deney tasarladık. Bu basit durumda, tıpkı öngördüğümüz gibi, "neredeyse mükemmel" insanların bir gaf yaptıktan sonra daha çekici hale geldiğini, bununla birlikte "daha ziyade sıradan" insanların aynı gafı yaptıktan sonra daha az çekici hale geldiğini gördük. (Bu deneyin ayrıntılarını 8. bölümde anlattım.)

Gördüğünüz gibi, kontrol arayışındaki deneyci, fikirlerini gerçek dünyanın karmaşasından çıkarıp laboratuvar ortamının steril sınırları içine sokmalıdır. Bu, fikri ilk olarak ortaya çıkaran gerçek yaşamdaki duruma pek de benzemeyen bir başka durumu yaratmayı gerektirir. Sıkça duyulan bir eleştiri laboratuvar deneylerinin insani etkileşimin gerçekçilikten uzak, yapmacık taklitleri olduğu ve gerçek yaşamı hiçbir şekilde yansıtmadığıdır. Bu eleştiri ne kadar isabetli?

Bu soruyu yanıtlamanın belki de en iyi yolu bir laboratuvar deneyini ayrıntılarıyla incelemek, olumlu ve olumsuz yönlerini ortaya koymak ve aynı zamanda da aynı meseleyi incelemek için kullanılabilecek alternatif, daha gerçekçi bir yaklaşım olup olmadığını göz önünde bulundurmaktır. Judson Mills'le[6] işbirliği içinde yaptığımız kabul töreni deneyi bu amaca uygun görünüyor, çünkü laboratuvar ortamının olumlu ve olumsuz birçok yönünü içeriyor. Mills'le birlikte, insanların bir şeyi elde etmek için acı çekmeleri durumunda, o şeyden daha çok hoşlandıklarını varsaydığımızı hatırlarsınız. Ardından insanların (sert bir kabul töreninden geçerek) bir grubun üyeliğini elde etmek için büyük çaba harcamaları durumunda, üyelik için pek az çaba harcayan ya da hiç çaba harcamayan kişilere göre bu gruptan daha çok hoşlandıklarını gösterdiğimiz bir laboratuvar

deneyi tasarladık ve yürüttük. Aşağıda deneyi nasıl yaptığımızı anlatacağım.

Yakın Çekimde Aronson-Mills Deneyi Çalışma, cinselliğin psikolojisi hakkında yürütülecek tartışmalara katılmak için gönüllü olan altmış üç üniversite öğrencisi kadınla yapıldı. Her bir öğrenci bireysel olarak test edildi. En başta "grup tartışması sürecinin dinamiklerini" incelemekte olduğumu açıkladım. Onlara tartışma konusunun benim için önemli olmadığını, fakat insanların çoğunun cinsellikle ilgilendiğini, benim de çok sayıda katılımcı toplamak için bu konuyu seçtiğimi söyledim. Öte yandan cinselliği konu olarak seçtiğim için büyük bir olumsuzlukla karşılaştığımı da söyledim: Birçok kişi utangaçtı ve bir grup ortamında cinsellik hakkında konuşmak onlar için zordu. Tartışmanın akışını bozan herhangi bir engel sonuçları ciddi biçimde geçersiz kılacağı için, cinsellik hakkında bir tartışmada bulunmak konusunda herhangi bir çekince hissedip hissetmeyeceklerini bilmek istediğimi söyledim. Konuştuğum her bir öğrenci herhangi bir çekincesi olmadığını söyledi.

Bu özenli talimatlar sonraki olay için uygun ortamı hazırlamıştı. O noktaya kadar tüm katılımcılar için talimatlar aynıydı. Değişik deney koşulları altındaki kadınları farklı deneyimlere maruz bırakma zamanı artık gelmişti; deneyi yürüten kişiler olarak bu farklı deneyimlerin fark yaratacağına inanıyorduk.

Katılımcıları ilk önce üç deney grubundan birine rastgele atadık: (1) Katılımcıların üçte biri sert bir kabul töreninden geçecekti, (2) üçte biri hafif bir kabul töreninden geçecekti ve (3) kalan üçte birine herhangi bir kabul töreni uygulanmayacaktı. Kabul töreninin olmadığı koşulda katılımcılara yalnızca tartışma grubuna katılabileceklerini söyledim. Sert ve hafif kabul töreni koşullarında, her katılımcıya cinsellik hakkında açıkça konuşabildiğinden emin olmamız gerektiğinden bir eleme yöntemi (utangaçlıklarını ölçecek bir test) geliştirdiğimi söyledim ve teste girmelerini talep ettim. Kabul töreni işte bu testti. Sert kabul töreni koşulunda test oldukça utanç vericiydi. Kadınların 12 müstehcen sözcükten oluşan bir listeyi ve çağdaş romanlardan alıntılanmış iki ayrıntılı cinsel ilişki betimlemesini yüksek sesle okumasını gerektiriyordu. (Günümüzde bu çok da "sert" bir kabul töreni gibi gelmeyebilir, fakat bana güvenin, bu çalışmayı yapmış olduğumuz yıllarda bu sözcükleri yüksek sesle söylemek bile son derece zordu.) Hafif kabul töreni koşulundaki katılımcıların cinsellikle ilgili olan ama müstehcen olmayan bir sözcük listesini yüksek sesle okuması gerekiyordu.

Katılımcıların atandığı bu üç koşul çalışmanın **bağımsız değişken**ini oluşturuyordu. Bir deney tasarlayıp uygulayan her araştırmacının amacı, *katılımcıların başına gelenin* verdikleri karşılığı etkileyip etkilemediğini belirlemektir. Amacımız kabul töreninin sertliğinin (bağımsız değişken) katılımcıların davranışlarında sistematik farklara neden olup olmadığını belirlemekti. Sert bir kabul töreninden geçen katılımcılar, hafif bir kabul töreninden geçen ya da hiçbir kabul töreninden geçmeyen katılımcılardan farklı hareket edecek miydi?

Peki, nasıl bir farktı bu? Kabul töreninden sonra her katılımcının henüz katıldığı grubun üyeleri tarafından yürütülen bir tartışmaya kulak misafiri olması sağlandı. Bu materyalin içeriğini kontrol etmek amacıyla bant kaydı kullandık, fakat kadınlara canlı bir tartışma dinlemekte olduklarını söyledik. Böylece tüm katılımcıların (sert bir törenden veya hafif bir törenden geçmiş ya da hiçbir törenden geçmemiş olmalarından bağımsız olarak) aynı grup tartışmasını dinlediğinden emin olduk. Grup tartışmasını elimizden geldiğince donuk ve sıkıcı bir hale getirdik. Bant kaydındaki kişiler uzun aralıklarla, sık sık kem küm ederek, birbirlerinin sözlerini keserek ve cümlelerini tamamlamadan konuşuyor; anlaşılmaz bir biçimde ilkel hayvanların ikincil cinsiyet özellikleri, kuşların tüylerindeki farklılıklar, bazı örümceklerin çiftleşme dansının incelikleri gibi konuları tartışıyorlardı.

Tartışmanın sonunda her kadından tartışmayı ne kadar ilginç ve dinlemeye değer bulduğunu verdiğim derecelendirme ölçeklerine göre değerlendirmesini istedim. Bu yanıt **bağımlı değişken** olarak adlandırılır, çünkü verilen yanıtın kelimenin tam anlamıyla katılımcının atanmış olduğu belirli deneysel koşula "bağlı" olduğu varsayılır. Bağımlı değişken, deneycinin bağımsız değişkenin etkilerini belirlemek için ölçtüğü şeydir. Kısaca söylemek gerekirse, bağımsız değişken neden, bağımlı değişken ise *sonuçtur.*

Sonuçlar hipotezimizi destekliyordu: Hafif bir kabul töreninden geçen ya da hiçbir kabul töreninden geçmeyen öğrenciler grup tartışmasını olduğu gibi gördü ve sıkıcı olarak değerlendirdi. Fakat gruba dahil olabilmek için utanç verici anlar yaşamış olanlar, tartışmanın gerçekten heyecan verici olduğunu düşünüyordu. Unutmayın ki, tüm öğrenciler tam olarak aynı tartışmayı değerlendiriyordu.

Neden Deney Yapmalı? Bu deneyi tasarlamak ve uygulamak emek isteyen bir süreçti. Mills ve ben yüzlerce saatimizi deneyi planlayarak, inanılır bir durum yaratarak, grup tartışmasının bant kaydı için bir metin yazarak (burası eğlenceliydi!), grup üyelerini oynayan oyunculara prova yaptırarak, kabul töreni prosedürlerini ve ölçme araçlarını kurgulayarak, katılımcı olmaları için gönüllü toplayarak, sürecin pilot testini yaparak, katılımcıların deneyden geçmesini sağlayarak ve ardından her katılımcıya deneyin gerçek amacını (onları kandırmamızın nedenini, tüm bunların ne anlama geldiğini ve ne öğrenmeyi umduğumuzu) açıklayarak harcadık. Bulduğumuz şey, bir gruba katılmak için sert bir kabul töreninden geçen kişilerin hafif bir kabul töreninden geçen ya da hiçbir törenden geçmeyen kişilere göre o gruptan çok daha fazla hoşlandığıydı.

Bunun mutlaka daha kolay bir yolu olmalı! Var da. Deney prosedürlerimizle diğer kabul törenleri, örneğin erkek öğrenci birlikleriyle diğer bazı kulüp ve dernekler tarafından kullanılan kabul törenleri arasında bir benzerlik görmüş olmalısınız. O zaman, neden hem çalışması çok daha kolay hem de çok daha dramatik ve gerçekçi olan gerçek yaşamdaki bir durumdan faydalanmadık? Böylesi bir durumu çalışmanın olumlu yanlarına bir bakalım. Gerçek yaşamdaki bir kabul töreni daha sert olurdu (yani üyeler üzerinde daha çok etki ederdi); katılımcıların ikna edici bulacağı bir grup ortamı tasarlamak için o kadar uğraşmamız gerekmezdi; sosyal etkileşimler bant kaydındaki seslerden ibaret olmaz, gerçek kişiler içerirdi; bilim adına insanları kandırmanın ve onlara zor ve nahoş bir deneyim yaşatmanın oluşturduğu etik sorunu ortadan kaldırmış olurduk ve son olarak da deneyin harcadığı zamandan çok daha az bir zamanda her şey tamamlanmış olurdu.

Yani, doğal bir durumun olumlu yanlarına yüzeysel bir bakış attığımızda, Mills ve ben var olan erkek öğrenci birliklerini incelemiş olsak işimiz çok daha kolay olurmuş gibi görünüyor. Bunu şöyle yapabilirdik: Her erkek öğrenci birliğinin kabul töreni prosedürlerini sertlik derecesine göre değerlendirip üyelerle daha sonra görüşmeler yapabilirdik. Sert bir kabul töreninden geçmiş üyeler, hafif bir kabul töreninden geçmiş ya da kabul töreninden geçmemiş üyelere göre kulüplerini daha çok seviyorsa, varsayımımız destek lenmiş olurdu. Acaba olur muydu? İnsanların neden deney yapma çilesine katlandığına gelin yakından bakalım.

Öğrencilerimden bir laboratuvar deneyinin en önemli özelliğini söylemelerini istediğimde, büyük çoğunluk "kontrol" dedi. Deney-

ler çevrenin ve değişkenlerin kontrol edilebilmesi avantajını sunar; böylece her bir değişkenin etkileri tam olarak incelenebilir. Varsayımımızı laboratuvara götürerek Mills ve ben gerçek dünyada var olan birçok dış değişimi ortadan kaldırmış olduk. Sert kabul törenlerinin hepsi yoğunluk bakımından aynıydı; sert kabul törenli erkek öğrenci birliklerini kullanmış olsaydık, bu koşulu yerine getirmemiz oldukça zor olurdu. Ayrıca, dinledikleri grup tartışması her katılımcı için aynıydı; fakat gerçek dünyada erkek öğrenci birliklerinin üyeleri aslında birbirinden farklı birlikleri değerlendirmiş olacaktı. Yeni üyelerin birlikleri ne kadar sevdiğine bakarak sert kabul törenli ve hafif kabul törenli kulüpler arasında bir fark bulduğumuzu varsayalım; bunun kabul töreninin bir sonucu mu, yoksa mevcut kulüp üyelerinin sevilecek insanlar olmalarının bir sonucu mu olduğunu nasıl bilebilirdik? Deneyde tek fark kabul töreninin sertliğiydi, bu sayede farkın bu prosedür sayesinde olduğunu biliyoruz.

Rastgele Atamanın Önemi

Kontrol laboratuvar deneylerinde büyük öneme sahiptir, fakat laboratuvar deneylerinin en avantajlı yanı kontrol değildir. Ondan daha avantajlı olan yanı, katılımcıların farklı deneysel koşullara rastgele atanabilmesidir. Bu, çalışma sırasında her katılımcının herhangi bir koşulda bulunma olasılığının aynı olduğu anlamına gelir. Gerçekten de, katılımcıların deneysel koşullara rastgele atanması, deneysel yöntem ve deneysel olmayan yaklaşımlar arasındaki asıl farkı oluşturur. Ve insanların koşullara rastgele atanmasının sunduğu en büyük avantaj da şudur: Tam olarak kontrol edilemeyen tüm değişkenler, farklı koşullara teorik olarak rastgele dağılır. Bu, böyle değişkenlerin sonuçları sistematik bir biçimde etkilemesinin son derece düşük bir olasılık olması anlamına gelir.

Bir örnek bu konuya açıklık getirmeye yardım edecektir: Diyelim ki bir bilim insanısınız ve zeki kadınlarla evlenen erkeklerin zeki olmayan kadınlarla evlenen erkeklere göre daha mutlu olduğu gibi bir varsayımınız var. Bu varsayımı nasıl test edebilirsiniz? Diyelim ki 1000 tane zeki kadınla evli erkek, 1000 tane de pek zeki olmayan kadınla evli erkek buldunuz ve hepsine birer mutluluk anketi verdiniz. Ve şu işe bakın ki, zeki kadınlarla evli erkeklerin, daha az zeki kadınlarla evli olanlara göre daha mutlu olduğu sonucunu buldunuz. Bu zeki bir kadınla evlenmenin bir erkeği mutlu ettiği anlamına mı gelir? Hayır. Belki de mutlu erkekler daha şirin, daha esprili ve daha

geçimlidir, böylece zeki kadınlar onlarla evleniyordur. Yani, mutlu olmaları, erkeklerin zeki kadınlarla evlenmesine neden oluyor olabilir. Sorun burada da bitmez. Hem mutluluğa hem de zeki bir kadınla evlenmeye neden olan üçüncü bir etkenin varlığı da gayet olasıdır. Bu etken örneğin para olabilir; belki de zengin olmak erkekleri mutlu etmekte ve aynı zamanda zeki kadınları çekmektedir. Bu durumda, her iki nedensel ilişkinin de doğru olmaması olasıdır: Mutluluk erkeklerin zeki kadınlarla evlenmesine neden olmamakta, zeki kadınlar da erkeklerin mutlu olmasına neden olmamaktadır.

Sorun aslında çok daha karmaşıktır, çünkü çoğunlukla bu üçüncü etkenlerin ne olduğu konusunda hiçbir fikrimiz yoktur. Mutluluk çalışması örneğinde bu servet olabilirdi; olgun bir kişilik hem erkeklerin mutlu olmasına neden oluyor hem de zeki kadınlara çekici geliyor olabilirdi; aynı zamanda sosyal meziyetler, atletik beceriler, güç, popülerlik, doğru diş macununu kullanmak, havalı giyinmek ve zavallı araştırmacının bilmediği ve hiçbir şekilde bulamayacağı bin tane özellikten herhangi biri de olabilirdi. Fakat eğer araştırmacı bir deney uyguluyorsa, katılımcıları rastgele birçok deneysel koşula atayabilir. Bu prosedür, değişkenlerden herhangi biri (para, sosyal meziyetler, atletik beceri veya kıyafetler) nedeniyle oluşan farklılıkları ortadan kaldırmasa da, bu özellikleri tüm deneysel koşullara rastgele dağıtarak onları etkisiz hale getirir. Katılımcılar rastgele atandığında, belli bir deneysel koşula düşen zengin erkek sayısının veya sosyal becerileri yüksek olan erkek sayısının veya atletik erkek sayısının yaklaşık olarak aynısı diğer deneysel koşullarda da vardır. Yani, koşullar arasında bir farklılık bulursak, herhangi bir özelliğin farklılaşmasının buna neden olması olası değildir, çünkü tüm bu özellikler tüm koşullara eşit (ya da neredeyse eşit) dağılım göstermektedir.

Kabul etmeliyiz ki, zeki kadınlar ve mutlu kocaları örneğini deney laboratuvarının duvarları içine sokabilmek hiç de kolay olmazdı. Yine de eğer bunu yapabilseydik nasıl yapardık, hayal edelim. İdeal olarak 50 erkek alır ve onlardan 25 tanesini zeki kadınlarla, 25 tanesini de pek zeki olmayan kadınlarla evlenmeleri için rastgele atardık. Birkaç ay sonra geri gelir ve onlara mutluluk anketi dağıtırdık. Eğer zeki kadınlara atanmış erkekler daha az zeki kadınlara atanmış olanlara göre daha mutlu çıkarsa, bu mutluluğa neyin neden olduğunu biliyor olurduk! Kısacası, mutluluklarını sosyal meziyetlere, yakışıklılığa, paraya veya güce kolay kolay bağlayamazdık, çünkü bu özellikler tüm deneysel koşullara rastgele

dağıtılmış olurdu. Bu durumda, erkeklerin mutluluğuna neredeyse kesinlikle eşlerinin özellikleri neden olmuş olurdu.

Tabii bu örnek bir fanteziden ibaret; sosyal psikologlar bilimsel amaçlar için dahi olsa çöpçatanlık yapmaktan uzak durmalı! Fakat bu, kontrollü laboratuvar koşulları altında anlamlı ve güncel olayları test edemeyeceğimiz anlamına gelmiyor. Bu kitap böyle örneklerle dolu. Deneysel yöntemin avantajlarını açıklamanın bir yolu olarak onlardan birine yakından bakalım; çocukların televizyonda şiddet seyrederek geçirdiği süreyle, sorunlarını çözmek için saldırgan çözümler bulma eğilimleri arasındaki korelasyon. (Bkz. 6. bölüm.)

Bu, televizyonda saldırganlık izlemenin çocukların saldırganlaşmasına neden olacağı anlamına gelir mi? Her zaman değil, ama olabilir de. Saldırgan çocukların televizyonda saldırgan içerikler izlemekten hoşlandığı ve bütün gün Susam Sokağı izleseler yine aynı derecede saldırgan olacakları anlamına da gelebilir. Fakat bazı araştırmacılar çıkıp şiddet izlemenin şiddeti artırdığını kanıtladı.[7] Ama nasıl? Araştırmacılar, bazı çocukları insanların 25 dakika boyunca birbirini dövdüğü, yumrukladığı, ısırdığı ya da öldürdüğü şiddet içeren bir televizyon dizisinden bir parça izleyecekleri bir duruma rastgele atadı. Kontrol amacıyla, deneyciler başka çocukları aynı süre boyunca bir spor karşılaşması izleyecekleri bir duruma rastgele atadı. Burada asıl nokta şuydu: Her çocuğun şiddet içeren videoyu veya şiddet içermeyen videoyu izlemesi için seçilme olasılığı aynıydı; böylece çocukların kişilik özelliklerindeki farklılıklar iki deney koşulu için de etkisiz hale getirilmişti. Böylece, şiddet içeren videoyu izleyen çocukların spor karşılaşması izleyen çocuklara göre daha saldırgan hale geldiğini bulmak, şiddet izlemenin şiddeti doğurduğunu kuvvetle ortaya koyuyordu.

Bu bölümün başında anlatmış olduğum hapishanede üniversite programının değerlendirmesinde ortaya çıkan sorunun tam da bu olduğunu hatırlarsınız: Program için gönüllü olan mahkûmlar gönüllü olmayanlardan muhtemelen birçok açıdan farklıydı, bu nedenle onların yeniden suç işleme oranını gönüllü olmayanlarınkiyle karşılaştırmak yanlış yönlendirici olmuştu. Böyle bir karşılaştırma, programı olduğundan daha etkili göstermişti. Bu sorunu nasıl çözebilirsiniz? Bunun bir yolu, programa iki katı kadar gönüllü çağırmak olurdu. Böylece program için gönüllülerin yarısını rastgele seçerdiniz ve geri kalan yarıyı da kontrol grubuna koyardınız. Seçim gerçek anlamda rastgele bir şekilde yapıldıysa, bu iki grubun yeniden suç işleme oranlarını karşılaştırmak size anlamlı bir veri sağlardı.

Şimdi kabul töreni deneyine dönelim. Eğer bir anket düzenleseydik ve sert kabul töreni olan öğrenci birliği üyelerinin birbirlerini hafif kabul töreni olan birlik üyelerine göre daha fazla sevdiği sonucuna varmış olsaydık, kabul töreninin sertliği ve birlik üyelerini sevme arasında pozitif korelasyon olduğuna dair kanıt elde etmiş olurduk. Yani kabul töreni ne kadar sertse, üye birlikteki arkadaşlarını o kadar sevecek demekti. Bununla birlikte, bu iki değişken arasında ne kadar güçlü bir korelasyon olursa olsun, yalnızca anket verilerimize bakarak sert kabul törenlerinin birliğin sevilmesine neden olduğu sonucunu çıkaramayız. Böyle bir anketten çıkarabileceğimiz tek sonuç, bu iki etkenin birbiriyle bağlantılı olduğudur.

Sert kabul töreni ve birliği sevme arasındaki pozitif korelasyon, sert kabul törenlerinin grubu daha çok sevmeye neden olmasından değil, tam tersi bir nedenden kaynaklanıyor olabilir. Birliğe duyulan yüksek hayranlık, sert kabul törenlerine neden oluyor olabilir. Grup üyeleri kendilerini kaymak tabaka olarak görüyorsa, elit bir grup olarak kalarak bu durumu sürdürmeye çalışıyor olabilirler. Yeterince motive olmayan üyeleri sert bir kabul töreniyle caydırarak, elit bir grup olarak kalmaya çalışıyor olabilirler. Yalnızca anket verilerimize bakarak, bu açıklamanın hatalı olduğunu ve sert kabul törenlerinin gerçekten de grubu daha çok sevmeye yol açtığını söyleyemeyiz. Veri bize bunu yapmamız için bir gerekçe vermez, çünkü bize neden ve sonuç hakkında hiçbir şey söylemez.

Üstelik, daha önce de gördüğümüz gibi, üçüncü bir değişken *hem* sert kabul törenlerine *hem de* grubu sevmeye neden oluyor olabilir. Sert bir kabul töreni düzenlemekten ve bu törene maruz kalmaktan kim hoşlanır? Tabii ki sadomazoşist eğilimleri olan kişiler. Böyle insanlar birbirlerini kabul töreni nedeniyle değil, "tencere yuvarlanıp kapağını bulduğundan" (ki burada oldukça acımasız tencerelerden bahsedebiliriz) seviyor olabilir. Bu oldukça tuhaf bir açıklama gibi görünse de pekâlâ olasıdır. Araştırmacı için aklına bile gelmeyen daha bir sürü farklı açıklama sorun yaratacaktır. Deneysel yöntem, doğası gereği deneysel koşullara rastgele atamaya dayandığından bu açıklamaların tümünü bir çırpıda yok eder. Bu deneyde sadomazoşistlerin kabul töreninin olmadığı koşula atanma olasılığı, sert kabul töreni olan koşula atanma olasılığıyla aynıdır. Bir gerçek yaşam çalışmasında hepsi kendilerini sert kabul töreni koşuluna atayacağı için, sonuçlar yorumlanamaz hale gelirdi.

Sosyal Psikolojide Deney Yapmanın Güçlüğü

Deneylerin dünyasında her şey günlük güneşlik değildir. Deney yapmaya bağlı bazı ciddi sorunlar yaşanır. Kontrol deneyin önemli avantajlarından biridir, fakat insan katılımcıların bulunduğu bir ortam üzerinde tam bir kontrol uygulamak olanaksızdır. Çoğu psikoloğun insanlar yerine farelerle çalışmayı tercih etmesinin nedeni, araştırmacıların doğdukları günden deneyin son bulduğu güne dek farelerin başına gelen hemen her şeyi kontrol edebilmesidir: Havanın sıcaklığı, yiyecek, egzersiz, oyun arkadaşlarıyla birlikte olma ya da olmama, travmatik deneyimlerin olmaması ve daha birçok şey. Sosyal psikologlar deneylerini kontrol etmek için insan katılımcıları kafeslerde tutmaz. Bu katılımcıları daha memnun etse de bilimi biraz daha daha kuşkulu bir hale getirir.

Kontrol ve Etki Kişilerin birbirinden sayısız küçük farkla ayrılması kontrolü daha da sınırlandırır. Sosyal psikologlar insanların yaptıkları şeyler hakkında açıklamada bulunmaya çalışır. Bununla tabii ki, insanların çoğunun çoğu zaman belli bazı koşullarda yaptıklarını kastediyorum. Ölçülemeyen bireysel farklılıkların sonuçlarımızdaki varlığı ölçüsünde, sonuçlarımız da herkes için aynı kesinlikte olmayabilir. Tutumlarda, değerlerde, becerilerde, kişisel özelliklerde ve yaşanan en son deneyimlerdeki farklılıklar, insanların bir deneye karşılık verme biçimini etkiler. Yani deneysel koşulun kendisini kontrol etme becerimize rağmen, deney koşulu her kişiyi aynı biçimde etkilemeyebilir.

Ayrıca, deneysel ortamı herkes için aynı olacak biçimde kontrol etmeyi başardığımızda, durumu katılımcıların ciddiye almayacağı kadar steril bir hale getirme riskiyle karşı karşıya kalırız. Burada steril sözcüğünün iki anlamı vardır: (1) mikropsuz ve (2) etkisiz veya sıkıcı. Deneyci, deneysel koşulları katılımcı açısından sıkıcı veya yapay kılmadan mümkün olduğunca "mikropsuz" hale getirmelidir. Katılımcılar bir deneydeki olayları ilginç ve dikkat çekici bulmazsa, muhtemelen tepkileri kendiliğinden ve doğal olmayacak, bu nedenle sonuçlarımız pek anlamlı olmayacaktır.

Yani, kontrolün yanı sıra, bir deneyin katılımcılar üzerinde etkisi olması gerekir. Deneyi ciddiye almaları ve onun bir parçası olmaları gerekir ki deney davranışlarını anlamlı ölçüde etkilesin. Sosyal psikologlar için asıl zorluk, bu iki ana etkenin yani etki ve kontrolün sık sık ters yönde işlemesidir: Bir tanesi artarken diğeri azalma eğilimi gösterir. Deneycilerin karşı karşıya kaldığı ikilem, katılımcılar üzerindeki etkiyi durum üzerindeki kontrolü feda etmeden en üst noktaya çıkarmaktır. Bu ikilemi çözmek deneysel koşulların tasarlanması ve inşasında büyük bir yaratıcılığın yanı sıra özgünlük gerektirir. Bu da bizi gerçekçilik sorununa getirir.

Gerçekçilik Bu bölümün başlarında, dünyanın yapay ve zoraki taklitleri olmaları, dolayısıyla "gerçek" olmamaları nedeniyle laboratuvar deneylerinin sık sık eleştirildiğinden bahsetmiştim. Gerçek derken neden bahsediyoruz? Yıllar önce deneysel yöntem hakkında yazarken, Merrill Carlsmith'le[8] beraber gerçeğin tanımını saptamaya çalışmıştık. Bir deneyin iki ayrı biçimde gerçekçi olabileceğini düşündük: Birincisi, bir deney katılımcılar üzerinde etki sahibiyse, onların meseleyi ciddiye almasını sağlıyorsa ve onları süreçlerin içine çekiyorsa bu deney *deneysel gerçekçiliğe* ulaşıyordu. İkincisi, eğer laboratuvar deneyi dış dünyada insanların sıklıkla başına gelen olaylara benziyorsa, bu deney *gündelik gerçekçiliğe* ulaşıyordu. Deneysel gerçekçilikle gündelik gerçekçiliğin genellikle birbirine karıştırılması, deneylerin gerçek dünyayı yansıtmadıkları için yapay ve değersiz olduğu eleştirisinin başlıca nedenidir.

Bu iki gerçekçilik arasındaki fark en iyi deneysel gerçekçiliği yüksek, gündelik gerçekçiliği düşük bir çalışma örneğiyle anlatılabilir. Her katılımcıdan güya bir elektrik aparatına bağlı olan yan odadaki bir kişiye yoğunluğu gitgide artan elektrik şokları vermesinin talep edildiği, 4. bölümde tartıştığımız Stanley Milgram deneyini hatırlayalım. Dürüst olalım, gündelik yaşamımızda kaç kere başkalarına elektrik şokları vermemiz talep edildi? Bu kurgu gerçekçi değildi, fakat yalnızca gündelik anlamda gerçekçi değildi. Deney prosedürü deneysel gerçekçiliğe sahip miydi, yani deney katılımcıları içine çekti mi, katılımcıları etkiledi mi, katılımcılar onu ciddiye aldı mı, o anda deney katılımcıların gerçek dünyasının bir parçası mıydı? Yoksa katılımcılar yalnızca rol mü yaptılar, yani deneyi ciddiye almadan talimatlara baştan savma uydular mı? Milgram katılımcılarının büyük bir gerilim ve rahatsızlık yaşadığını bildiriyor. Bırakayım Milgram kendi sözcükleriyle tipik bir katılımcının nasıl davrandığını anlatsın:

> Olgun ve oturaklı görünen bir iş adamının, laboratuvara gülümseyerek ve kendine güvenerek girişini gözlemledim. 20 dakika sonra kıvranan, kekeleyen bir enkaza dönmüştü ve hızla sinir krizi noktasına doğru ilerliyordu. Sürekli kulak memelerini çekiştirdi ve ellerini sıktı. Bir noktada yumruğunu alnına dayadı ve "Tanrım, durdur şunu artık," diye mırıldandı. Bununla birlikte deneycinin her sözüne karşılık vermeye devam etti ve sonuna kadar itaat gösterdi.[9]

Bu pek gerçekçi olmayan bir durumda bulunan bir kişinin davranışı gibi görünmüyor. Gündelik deneyimleri sırasında meydana gelmiş olmasalar da, Milgram'ın katılımcılarının başlarına gelenler gerçekti. Bu nedenle, deneyin sonuçlarının, benzer olaylar gerçek yaşamda meydana geldiğinde insanların nasıl tepki vereceğini bize büyük bir kesinlikle gösterdiğinden emin olabiliriz.

Kandırma Deneysel gerçekçiliğin önemini ne kadar vurgulasak az olur. Bu asal koşulu yerine getirmenin en iyi yolu katılımcıları içine çeken ve onlar için ilginç olan bir kurgu tasarlamaktır. Aynı zamanda, çalışmanın asıl amacını gizlemek de çoğu zaman gereklidir. Bu gizleme ihtiyacının nedeni nedir?

Bu kitabın başlarında, hepimiz bir sosyal dünyada yaşadığımız ve başımıza gelen şeyler hakkında durmaksızın varsayımlar oluşturduğumuz için aslında hemen hemen herkesin bir amatör sosyal psikolog olduğunu söylemiştim. Bu durum, deneylerimizde katılımcı olarak görev yapan insanlar için de geçerlidir. Durmadan bir şeyleri çözmeye çalıştıkları için, neye ulaşmaya çalıştığımızı bilseler kendileri için doğal ve olağan olacak bir biçimde değil, kendi varsayımlarıyla tutarlı bir biçimde davranabilirler. Bu nedenle, deneyciler deneyin gerçek doğasını katılımcılardan saklamaya çalışır. Neredeyse her zaman zeki yetişkinlerle uğraştığımızdan bu hiç de kolay bir iş değildir; fakat geçerli ve güvenilir veri elde edebilmek istiyorsak, bu çoğu deneyde kesin bir gereklilik olacaktır.

Bu gereklilik, sosyal psikoloğu sahneyi hazırlayan fakat aktöre filmin neyle ilgili olduğunu söylemeyen bir yönetmenin durumuna getirir. Bu kurgular göstermelik öyküler olarak adlandırılır; davranışının hangi açıdan incelendiği bilgisiyle engellenmeden, katılımcının doğal haliyle hareket etmesine olanak sağlamak ve deneysel gerçekçiliği artırmak için tasarlanırlar. Örneğin, Aronson-Mills kabul töreni çalışmasında, katılımcılara cinsellik psikolojisini tartışacak bir gruba katılmaları için bir utanma testinden geçeceklerini

söylemiştik; bu bir göstermelik öyküydü. Yapılan tam bir kandırmacaydı. Gerçekte, gruptan ne kadar hoşlandıklarına etkisi olup olmayacağını ve nasıl bir etkisi olacağını görmek amacıyla onları bir kabul törenine tabi tutuyorduk. Katılımcılar çalışmaya katılmadan önce çalışmanın gerçek amacını bilseydi, elde edilen sonuçlar tamamen anlamsız olurdu.

Bu konuyu inceleyen araştırmacılar, deneyin gerçek amacını bilen katılımcıların doğal halleriyle davranmadığını, bunun yerine ya onları sempatik gösterecek bir biçimde ya da deneyin olması gerektiğini düşündükleri gibi sonuçlanmasını sağlamak için deneyciye "yardımcı olacak" biçimde davrandığını göstermiştir. Bu sonuçların her ikisi de deneyi yürüten kişi için korkunçtur. Deneyci katılımcının yardımcı olma arzusunu genellikle dizginleyebilir, fakat katılımcının olumlu görünme arzusunu dizginlemek çok daha zordur. Çoğu insan uysal, zayıf, anormal, konformist, çirkin, aptal veya deli olarak düşünülmek istemez. Bu nedenle, araştırmacının neyin peşinde olduğunu bulma fırsatını yakaladıklarında, çoğu kendisini iyi veya "normal" göstermeye çalışacaktır. Örneğin, özellikle bu olguyu[10] çalışmak için tasarlanan bir deneyde, katılımcılara belli bir sonucun iyi bir kişilik özelliğine sahip olduklarını gösterdiğini söylediğimizde, onlar da (bu sonucun olumsuz bir kişilik özelliğini gösterdiğini söylediğimiz koşuldan farklı olarak) o sonucun daha sık ortaya çıkması için ellerinden geleni yaptılar. Bu davranış çok anlaşılır olmakla birlikte, deneyden kesin sonuçlar çıkarmamızı engeller. Bu nedenle, deneyciler katılımcıları deneyin gerçek amacı hakkında kandırmayı genellikle gerekli görmektedir.

Örneklendirmek için Solomon Asch'in[11] konformite hakkındaki klasikleşmiş deneyine yeniden göz atalım. Bu çalışmada, bir öğrenci birkaç çizginin göreli uzunluğu hakkında bir yargıya varma görevine atanmıştı. Fakat deneycinin işbirlikçisi olan başka birkaç öğrenci kasten yanlış yargılara varıyordu. Bu durumda, önemli bir sayıda katılımcı örtük grup baskısına boyun eğmiş ve hatalı bir yargı bildirmişti. Katılımcılar kandırılmıştı: Algı hakkında bir deneye katıldıklarını düşünüyorlardı, fakat aslında uyumla ilgili bir çalışmanın içindeydiler. Bu kandırma gerekli miydi? Bence evet. Şimdi geri sarıp kandırma olmaksızın tekrar oynatalım: Bu çalışmaya katıldığınızı ve deneyi yürüten kişinin size "Grup baskısı karşısında gruba uyma davranışı gösterip göstermeyeceğini incelemek istiyorum," dediğini ve ardından neler olacağını anlattığını hayal edin. Tahminimce neredeyse hiç kimse uyum sağlamaz, çünkü uyum

zayıf ve çekicilikten uzak bir davranış olarak görülür. Bu durumda araştırmacı nasıl bir sonuca varacaktı? İnsanların uyumsuz olma eğiliminde olduğu sonucuna mı? Böyle bir sonuç hatalı ve yanlış yönlendirici olurdu. Böyle bir deney de bir anlam taşımazdı.

Milgram'ın itaat hakkındaki deneylerinde, sıradan vatandaşların yaklaşık yüzde 65'i deneycinin talimatlarına itaat etmeye ve bir başka kişiye yoğun elektrik şokları uygulamaya hazırdı. Bununla birlikte, her yıl bu deneyi sınıfımdaki öğrencilere her anlatışımda ve böyle bir emre uyup uymayacaklarını her soruşumda, öğrencilerin yalnızca yüzde 1'i uyacaklarını söylüyor. Bu benim öğrencilerimin Milgram'ın katılımcılarından daha iyi insanlar olduğu anlamına mı gelir? Sanmıyorum. Bence bu, insanlara en ufak bir fırsat verildiğinde, iyi görünmeye çalışacakları anlamına gelir. Yani, eğer Milgram *kandırmasaydı*, insanların gerçek bir durumda olduklarına inandıklarında nasıl davrandıklarını yansıtmayan sonuçlar bulacaktı. İnsanların düşünüp taşınıp belli bir durumda nasıl davranacakları hakkında tahmin yürütmesine fırsat tanısaydık, insanların gerçekte nasıl olduklarına değil, nasıl olmak istediklerine dair bir resim elde ederdik.

Yineleme Sorunları

Bir deney bittiğinde bilimsel araştırma son bulmaz. Mükemmel bir biçimde kurgulansa ve güzel, açık sonuçlar verse de tek bir deney bize çok seyrek nihai yanıtları verebilir. Bilim sürecinde bir sonraki adım *yineleme*dir (replikasyon), yani orijinal çalışmanın başka araştırmacılar tarafından başka laboratuvarlarda yinelenmesi işidir. Yineleme araştırmanın geçerli olduğu ve olmadığı koşulları, kimler için geçerli olabileceğini (örneğin yalnızca genç yetişkinler, Amerikalılar ve üniversite öğrencileri için mi geçerli, yoksa yaşlı insanlar, Avrupalılar ve mavi yakalı işçiler için de geçerli mi?) belirleyerek araştırmanın netleşmesine yardımcı olur. Yineleme aynı zamanda olgunun güçlü ve dayanıklı mı olduğunu, yoksa şans eseri mi meydana geldiğini belirleyebilir. Bilim insanlarının orijinal sonuçları yineleyemediği durumlarda, şu iki şeyden biri doğru olmalıdır: Ya yinelemeleri doğru ve uygun biçimde yapmamışlardır ya da orijinal araştırmacının vardığı sonuçlar sınırlı ya da yanlıştır.

Bu bölümün başlarında, iyi bir deney yapmanın hem sanat hem de bilim meselesi olduğunu söylemiştim. Örneğin meslektaşlarımla bilişsel uyumsuzluk deneyleri yaparken, işlerin doğru yürümesi için

söylediğim üzere hem bir film yönetmeni gibi hem de bir araştırmacı olarak çalışarak çok zaman harcadım. "Bilim" kısmını yinelemek "sanat" kısmını yinelemekten kolaydır. Sonuçta, bir restoranda müthiş bir sufle yedikten sonra, şefin yemeğinden çok etkilenip mükemmel suflenin nasıl yapıldığını anlattığı kitabını satın alabilirim. Verdiği tarifi o yemeği "yinelemek" için kullanabilirim, ama onun hafif ve puf puf tatlısı karşısında benimkinin daha ziyade bir tuğla gibi görüneceğini (ve tuğla tadında olacağını!) garanti ederim. Teoriler ve süreçler tıpkı yemek tarifleri gibidir. Bazen başarısız bir yineleme varsayımın yanlışlığından değil, teknik hatadan ya da tarifin yanlış okunmuş olmasından kaynaklanır.

Bazen bir yineleme, orijinal deneyin prosedüründeki veya veri analizindeki hataları, hatta deneycilerin farkında olmadıkları önyargılarını yakalar. 1970'li yıllarda yürütülmüş son derece iyi yapılmış, karşı konulmaz bir çalışma yeni doğanların yetişkinlerin yüz ifadelerini taklit ettiğini göstermiş (örneğin deneyci dilini dışarı çıkarıyor, bebek de bunun aynısını yapıyordu) ve bebeklerin taklit yeteneğiyle doğduğunu öne sürmüştü. Fakat yakın tarihte yapılan çok daha iyi kontrol edilmiş bir deney, taklit yeteneğinin öğrenildiğini ve yaklaşık altı aylıkken başladığını ortaya koydu.[12]

Son olarak, bazen bir yineleme başarısız olur, fakat böylece daha önce bilinmeyen, orijinal araştırma için kilit öneme sahip olan fakat ikinci araştırmada eksik olan kayıp bir içeriği ortaya çıkarır. Önemli buldukları bir kişisel değerleri hakkında kompozisyon yazan azınlık öğrencilerinin daha sonra, başkalarının sahip olduğu değerler hakkında kompozisyon yazan kontrol grubundaki öğrencilere göre daha yüksek notlar aldığı çalışmayı ele alalım.[13] Bu oldukça çarpıcı bir bulguydu, bu nedenle birçok yineleme denemesi yapıldı, fakat yalnızca bazıları başarılı oldu. Bu orijinal çalışmanın hatalı olduğu anlamına mı geliyor? Hiç de değil. Bu müdahalenin her okulda işe yaramadığı ortaya çıktı; deney yalnızca azınlık öğrencilerinin kendilerine karşı büyük bir önyargı hissettikleri okullarda yapıldığında yinelenebiliyordu.[14]

Bununla birlikte, tüm bilimlerde sosyal medyanın meydana getirdiği yeni bir sorun ortaya çıktı: Şimdi bir dizi "heyecanlı" bulgu anında dikkat çekiyor (ve onları sıklıkla bir TED konuşması izliyor) ve başka araştırmacılar onu yinelemeye çalıştığında genellikle sönüyor. İşte önce viral olan fakat başka deneylerle desteklenemeyen çalışmalara birkaç örnek: Yaşla ilgili sözcüklerden oluşan bir listeyi okumak "yaşlı insan" imgelerini tetikler ve genç insanların daha

yavaş yürümesine neden olur; ellerinizi yıkamak daha az suçluluk hissetmenize neden olur; size dik dik bakan bir adamın büyük bir posterinin olduğu bir odada çalışmak daha dürüst olmanıza neden olur; "kucaklama hormonu" oksitosin koklamak sizi daha empatik kılar; sıcak bir fincan kahve tutmak daha çok seviliyor hissetmenize yok açar. Bunlardan en popüler olanı sözde "güç duruşu"ydu: Ellerinizi kalçanıza koyup bacaklarınızı açarak durmak daha cesur ve özgüvenli hissetmenize ve hatta testosteron seviyenizin artmasına neden olur deniyordu. Çalışmada yer alan araştırmacılardan biri çoktan çoksatan bir kitap yazdı ve TED tarihinde en çok izlenen videolardan biri haline gelen bir TED konuşması yaptı bile: "Beden Diliniz Kim Olduğunuzu Şekillendirir." (Aslında bu fikir *o kadar* popüler oldu ki, dünya üzerinde milyonlarca kişi güne boy aynasının karşısında Wonder Woman pozu vererek başlasa bu beni şaşırtmazdı.) Ne yazık ki bu araştırmanın birçok yinelemesinin çoğu anlamlı sonuçlar üretemedi, özellikle de testosteron iddiaları ve etkinin kalıcılığı hakkında. Joseph Simmons ve Uri Simonsohn[15] daha sonra yayımlanan ve orijinal çalışmadan çok daha büyük örneklemler kullanan 33 çalışma üzerinde istatistiksel bir analiz yaptı ve "var olan kanıtların ... insanların güç duruşu yaparak yaşamlarını iyileştirebileceğini savunmak için fazla zayıf olduğu" sonucuna vardı.

Günümüzde ne yazık ki toplumun dikkatini çeken ve ardından yineleme sınavını geçemeyen çok miktarda popüler sosyal psikoloji "bulgusu" var.[16] Fakat bu sosyal psikolojik deneylerin temel yöntemlerinin hatalı olduğu anlamına gelmez; bilimin ilerlemesi gerektiği gibi ilerlediği, hatalarını düzelttiği ve ayakta kalan bulguları ilerlettiği anlamına gelir. Fakat aynı zamanda, insanların sansasyonel, olasılık dışı veya basite indirgenmiş bulgular hakkında temkinli olması ve "Bu sonuçlar yinelendi mi?" diye sorması gerektiğini ima eder.

Etik Sorunlar

Deney katılımcılarını kandırmak, insanların karmaşık durumlardaki davranış biçimleri hakkında faydalı bilgiler toplamanın en iyi (ve genellikle de tek) yolu olabilir, fakat deneyi yapanı üç etik sorunla karşı karşıya bırakır:

1. İnsanlara yalan söylemek etik değildir. Günümüzün "yalan haberler" ve siyasetçilerin utanmazca yalanlarının dünyasında sosyal bilimciler var olan kandırmaca kirliliğine katkıda bulunmayı haklı çıkarabilir mi?
2. Kandırmak çoğu zaman özel hayatın ihlaline girer. Katılımcılar araştırmacıların tam olarak neyi çalıştığını bilmediğinde, ona bilgilendirilmiş rızalarını beyan edebilecek bir konumda olmazlar. Örneğin Asch'in deneyinde, bazı öğrenciler Asch'in algısal muhakemelerinden ziyade konformite eğilimlerini ölçtüğünü önceden bilseler, belki de deneye katılmayı kabul etmeyeceklerdi.
3. Deneysel prosedürler sıklıkla acı, sıkıntı, endişe ya da utanma gibi hoş olmayan deneyimler içerir.

Etik sorunlar, deney katılımcıları kandırılmadığında ve deneysel prosedürler çok aşırıya kaçmadığında bile ortaya çıkar. Bazen en zararsız görünen prosedür bile bazı katılımcıları, en duyarlı ve ilgili araştırmacıların bile kolayca öngöremeyeceği biçimlerde derinden etkileyebilir. Robyn Dawes, Jeanne McTavish ve Harriet Shaklee[17] tarafından yürütülen, "sosyal ikilemler" hakkındaki deney dizisini ele alalım. Deneylerde katılımcılar tipik olarak bir ortakla işbirliği yapmak ya da "ihanet etmek" arasında karar vermek durumundaydı. Herkes işbirliği yaptığında, herkes maddi açıdan fayda görüyordu; fakat katılımcılardan biri veya daha fazlası ihaneti seçtiğinde, onlar daha yüksek bir kazanç elde ediyor, işbirliği yapmayı seçenler ise maddi açıdan zararlı çıkıyordu. Yanıtlar anonimdi ve çalışma boyunca da öyle kaldı. Oyun kuralları deneyin başında tüm katılımcılara ayrıntılarıyla açıklandı. İşin içinde kandırma yoktu. Bu senaryo yeterince zararsız görünüyordu.

Fakat bir deney seansından 24 saat sonra bir adam deneyciye telefon etti. Gruptaki tek ihanet eden oydu ve 190 dolar kazanmıştı. Şimdi kazandıklarını geri vermek ve paranın diğer katılımcılar arasında paylaştırılmasını sağlamak (ki onlar işbirliği yapmış ve yalnızca 1 dolar kazanmıştı) istiyordu. Açgözlü davranışı nedeniyle üzüldüğünü ve gece boyunca uyuyamadığını söylüyordu. Benzer bir

deneyden sonra, diğerleri ihanet ederken işbirliği yapan bir kadın enayi gibi hissettiğini ve insanların önceden inandığı gibi güvenilir olmadığını gördüğünü söyledi. Araştırmacıların dikkatli planlamasına rağmen, bu deneyler katılımcılar üzerinde kolayca öngörülemeyecek güçlü bir etki bırakmıştı. Vurgulamak istediğim basit ama önemli: Hiçbir etik kural tüm sorunları öngöremez, özellikle de katılımcıların deney sırasında kendileri ya da diğerleri hakkında hoş olmayan bir şeyler keşfetmesiyle ortaya çıkanları.

Deneyler yürüten sosyal psikologlar etik meselelere büyük önem verirler, çünkü işleri etik bir ikilem üzerine kurulmuştur. Açıklayayım. Bu ikilem çoğu sosyal psikoloğun onayladığı birbiriyle çatışan iki değere dayanır. Bir yandan, özgür bilimsel araştırmaya inanırlar. Diğer yandan, insanın saygınlığına ve mahremiyet hakkına inanırlar. Bu, gerçek bir ikilemdir; insanın saygınlığını korumanın önemini ateşle savunarak ya da bilim davasına üstünkörü bir bağlılık beyan ederek ortadan kaldırılamaz. Ve sosyal psikologlar bu sorunla yalnız bir defa değil, bir deney tasarlayıp uyguladıkları her defasında açık bir biçimde yüzleşmek zorundadır; zira her deneye hâkim olabilecek somut ve evrensel kurallar ya da kılavuz ilkeler bulunmamaktadır.

Açıkçası, bazı deney teknikleri diğerlerine göre daha çok sorun oluşturur. Kandırma içeren deneyler genelde endişeye neden olur çünkü kandırma gerçeği ortaya çıkarmanın hizmetinde kullanılmış olsa bile, yalan söyleme eylemi kendi içinde sakıncalıdır. Ayrıca acı, utanç, suçluluk ya da başka yoğun duygulara neden olan prosedürler de apaçık etik sorunlar oluşturmaktadır.

Daha az belirgin olan bir etik sorun (Dawes, McTavish ve Shaklee'nin yürüttüğü deneydeki bazı kişiler gibi) katılımcıların olumlu olmayan, nahoş bir özellikleriyle yüzleştiği durumlarda ortaya çıkar. Solomon Asch'in birçok katılımcısı da grup baskısı karşısında uyum göstereceklerini öğrenmiştir; bizim deneyimizdeki (Aronson ve Mettee[18]) birçok katılımcı bir iskambil oyununda hile yapabileceklerini görmüştür; Milgram'ın katılımcılarının çoğu itaatleri (besbelli) bir başkasına zarar vermeyi gerektirse dahi otoriteye itaat göstereceklerini öğrenmiştir.

Böyle bir kendini keşfetmenin terapi özelliğinde olduğu ya da katılımcılara eğitsel bir fayda sağladığı öne sürülebilir. Aslında katılımcıların birçoğu da bu kanıya varmıştır. Fakat bu kendi içinde bu prosedürleri haklı çıkaramaz. Sonuçta, bir araştırmacı deneyinin terapi olacağını önceden nasıl bilebilir? Üstelik, bir bilim insanının,

izinlerini almadan başka insanlara terapi yapma hakkına ya da yeteneğine sahip olduğuna karar vermesi kendini beğenmişlik olurdu.

Bu sorunlar karşısında sosyal psikolojik araştırmanın amaçları araçlarını meşru kılıyor mu? Bu tartışılabilecek bir nokta. Bazıları, bu bilim dalının amaçları ve başardıkları ne olursa olsun, insanların kandırılması ya da rahatsız edici durumlara sokulması karşısında bunun bir değerinin olmayacağını öne sürüyor. Tartışmanın karşı ucunda ise, sosyal psikologların insanlık için derin faydaları olan şeyler bulduğunu ve bu nedenle sonuçlar uğruna neredeyse her bedelin ödenebileceğini öne sürenler var.

Benim kendi duruşum bu ikisinin arasında bir yerde. Sosyal psikoloji biliminin değerli olduğuna inanıyorum ve aynı zamanda deney katılımcılarının sağlık ve refahının her zaman korunması gerektiğine inanıyorum. Belli bir deneysel prosedürün etik olup olmadığına karar verirken, bir fayda-zarar analizinin uygun olduğunu düşünüyorum. Yani, deneyi yaparak ne kadar fayda elde edileceği ve deney katılımcılarına ne kadar zarar verileceği göz önünde bulundurulmalıdır. Bir başka deyişle, deneyin bilime ve topluma faydası, katılımcılara olan maliyetiyle karşılaştırılır ve bu oran karar hesabına girilir. Ne yazık ki bu yapması zor bir karşılaştırmadır, çünkü deneyi yapmadan faydasından ve zararından hiçbir zaman tam olarak emin olamayız.

İtaat deneyini inceleyelim. Görünürde zor bir prosedürdü, bundan hiç kuşkumuz yok. Fakat deneyin derinlerine girmeden Milgram'ın da bunun ne kadar zor olacağını bilme olanağı yoktu. Kanımca, bu aynı zamanda bize insan davranışı hakkında çok şey öğreten, son derece aydınlatıcı bir deneydi. Toplama bakacak olursak, Milgram'ın bu deneyi yapmasından memnuniyet duyuyorum. Bununla birlikte, herkesin benimle aynı fikirde olmayacağını da biliyorum. Deney, yayımlanmasından hemen sonra hem popüler basın hem de ciddi bilim insanları tarafından etik nedenlerle yerden yere vurulmuştu.

Sonuçlarını yayımladıktan birkaç yıl sonra Stanley Milgram bana (ne yazık ki hafif bir karamsarlıkla) eleştirilerin çoğunun uyguladığı prosedürden ziyade elde ettiği sonuçlardan kaynaklandığına inandığını itiraf etmişti. Bu, özünde ilginç bir soruyu beraberinde getiriyor: Eğer katılımcıların hiçbiri orta dereceden daha yoğun elektrik şokları vermemiş olsaydı, Milgram'ın etik değerlerine yapılan eleştiriler daha mı hafif olurdu? On yıldan fazla bir zaman sonra, Leonard Bickman ve Matthew Zarantonello[19] Milgram'ın endişelerinin isabetli olduğunu keşfetti. 100 kişiden Milgram'ın deneyinin prosedür bölümünü okumalarını talep ettikleri basit, küçük bir deney yaptılar. Milgram'ın katılımcılarının büyük bölümünün tam anlamıyla itaat ettiği bilgisini alanlar, hemen hemen hiç kimsenin tam anlamıyla itaat etmediği bilgisini alanlarla karşılaştırıldığında deney prosedürünü daha zararlı (yani etiğe daha aykırı) olarak değerlendirdi.

Sonuç olarak, herhangi bir deneyin sonuçları bize insan doğası hakkında hoş veya övgü dolu bir şeyler söylediği durumda, deneyin sonuçlarının bilmek istemediğimiz bir şeyler çıkması durumuna göre, deneyin bize etik açıdan daha az sorunlu göründüğünü düşünüyorum. Bu kuşkusuz, araştırmalarımızı övgü dolu şeyler bulacak biçimde sınırlamamız gerektiği anlamına gelmez! Milgram'ın itaat deneyi bu konuda mükemmel bir örnektir. İnanıyorum ki eğer bir bilim insanı, otoriteye kör bir biçimde itaat eden bir kişinin başkalarına ne denli zarar verebileceğini incelemek istiyorsa, bunu bir miktar rahatsızlık yaratmadan yapabilmesine olanak yoktur.

Sonuçta, bir sosyal psikoloğun belli bir deneyi uygulayıp uygulamama kararı, deneyin olası maliyet ve faydalarının bir değerlendirmesine bağlıdır. Öğrencilerime şu beş yönlendirici ilkeyi izlemelerini her zaman salık verdim:

1. Yoğun acı veya rahatsızlığa neden olan prosedürlerden eğer mümkünse kaçınılmalı. Test edilecek varsayıma bağlı olarak bir miktar rahatsızlık kaçınılmaz olabilir.
2. Deneyciler katılımcılara rahatsızlıkları çok yoğun bir hal alırsa deneyi terk etme seçeneği sunmalıdır.
3. Deneyciler, kandırmaya alternatif prosedürler hakkında gözü açık davranmalıdır. Başka bir uygun prosedür bulunabiliyorsa, o kullanılmalıdır.

4. Deney seansının sonunda, deneyi uygulayanlar her katılımcıyla bir miktar zaman geçirmeli, deneyin ayrıntılarını, gerçek amacını ve kandırmanın ya da rahatsızlığın nedenlerini ona dikkatle açıklamalıdır. Bu **bilgilendirme** oturumu sırasında katılımcıların saygınlığını korumak, onların "kandıkları için" aptal veya enayi gibi hissetmesini engellemek için ellerinden geleni yapmaları gerekir. Katılımcıların sahneyi keyifleri yerinde, kendileri ve deneydeki rolleri hakkında iyi hissederek terk ettiğinden emin olmaları gerekir. Bu, bilimsel araştırmada oynadığı yaşamsal rolün karşılığını (ona gerekli bilgiyi vererek ve saygı göstermek yoluyla) katılımcıya ödemek için zamanını ve çabasını harcamaya niyetli her dürüst araştırmacı tarafından yerine getirilebilir.
5. Son olarak, deneyciler boşu boşuna kandırmaya dayanan ya da rahatsızlık yaratan bir deney yapmamalıdır. Laboratuvara girmeden önce araştırmacılar deneylerinin doğru ve yapmaya değer olduğundan, ilginç bir soruya yanıt aradıklarından ve bunu dikkatli, iyi organize edilmiş bir biçimde yapacaklarından emin olmalıdır.

Sosyal psikoloji alanında deney yapanlar, katılımcılarının ihtiyaçlarına mümkün olduğunca duyarlı olabilmeye çalışırlar. Birçok deneyin bir miktar rahatsızlığa neden olan prosedürleri olsa da, bu prosedürlerin çoğu katılımcıların korunmasını amaçlayan birçok önlem içerir. Şimdi yine itaat deneyine dönelim, çünkü katılımcılar açısından bu kitapta bahsedilen en stresli prosedürler arasında. Milgram deneyden sonra tüm deneyimi katılımcıları için yararlı ve heyecan verici bir hale getirmek için çok çalıştı ve çabaları işe yaradı. Deneyden haftalar sonra katılımcıların yüzde 84'ü bu çalışmada yer almaktan memnun olduklarını bildiriyordu; yüzde 15'i tarafsız duygular bildirdi ve yalnızca yüzde 1'i katılım gösterdiklerine pişman olmuştu. (Bununla birlikte, bu bulgulara temkinli yaklaşmalıyız. 3. bölümdeki bilişsel uyumsuzluk tartışması bize insanların bazen daha önceki tutumlarını değiştirerek davranışlarını gerekçelendirebildiğini öğretmişti.) Daha ikna edici kanıtlar izleyen bir çalışmadan geldi: Deney programının tamamlanmasından bir yıl sonra, üniversite psikiyatristi katılımcılardan rastgele seçilmiş bir örneklemle görüşmeler yaptı ve yaralayıcı etkilere dair bir belirti bulamadı; tam tersine, katılımcıların verdiği tipik karşılık katılımlarının bilgilendirici ve zenginleştirici olduğuydu.[20]

Katılımcılara Olan Borcumuz Şimdiye dek deneysel yöntemin avantajlarını tartıştım, sosyal psikolojide bir laboratuvar deneyi tasarlamanın ne kadar karmaşık ve zorlayıcı olduğunu gösterdim. Zorlukları aşmış olmaktan dolayı duyduğum sevincin bir kısmını paylaştım ve deneylerimizdeki katılımcıların iyiliğini ve bilgilenmesini sağlayacak yolları tartıştım. İnsanın sosyal davranışına dair edindiğimiz bilgi, veri ve kavrayışlar bu bölümde tartışılan teknik ve prosedürlere dayanmaktadır; aynı zamanda da tüm dünya üzerinde bize davranışlarını laboratuvarda inceleme izni vermiş olan on binlerce bireyin işbirliği üzerine kurulmuşlardır. Onlara çok şey borçluyuz. Sonuçta, tüm karmaşıklığıyla insanları anlayışımız, davranışı incelemek için teknikler geliştirmekteki becerimize bağlıdır; bu teknikler hem deney katılımcıları olarak görev alarak kavrayışımıza katkıda bulunan tüm bu kişilerin temel saygınlığını korumalı hem de dikkatli bir biçimde kontrol edilmiş ve etkili olmalıdır.

Ya Keşiflerimiz Kötüye Kullanılırsa?

Bir etik endişemiz daha var; bilim insanının keşfettiği şey için duyduğu ahlaki sorumluluk. Bu kitap boyunca, iknanın bazı güçlü öncüllerinden bahsettim; özellikle kendini ikna tekniklerini tartıştığım 3. bölümde ve ondan sonraki birkaç bölümde. Kendini ikna etkili bir güçtür, çünkü ikna olmuş kişi kendisine ne olduğunu asla bilmez. Belli bir şeyin doğru olduğuna inanır; bunun nedeni bir demagogun veya bir Facebook reklamının veya Facebook arkadaşının onu bunun doğru olduğuna ikna etmesi değil, onun kendi kendini ikna etmesidir. Dahası, bu kişiler çoğu zaman bu şeye neden ve nasıl inandıklarını bilmez. Bu durum bu olguyu yalnızca etkili değil, aynı zamanda korkutucu da kılar. X'e neden inandığımı bildiğim sürece, fikrimi değiştirmekte görece özgürüm demektir; fakat tek bildiğim şey X'in doğru olduğuysa ve başka bir şey bilmiyorsam, bu inancı çürüten bir kanıt dağı karşısında bile inancıma sarılmayı sürdürme olasılığım çok yüksektir.

Tanımladığım mekanizmalar insanların diş ipi kullanmasını, daha kısa boylu insanlara zorbalık etmekten vazgeçmesini, acısını azaltmasını ya da komşularını sevmesini sağlamak için de kullanılabilir. Birçok kişi bu iyi sonuçları göz önünde bulundurur, fakat söz konusu mekanizmalar aynı zamanda manipülatiftir de. Üstelik, aynı mekanizmalar insanların belli diş macunu markalarını satın almasını ve belli siyasi adaylara oy vermesini sağlamak için de kul-

lanılabilir. Siyasi manipülatörler, propagandacılar ve madrabazlar çağında sosyal etki sağlamak için bu güçlü teknikleri kullanmak ahlakdışı değil midir?

Okurlarımın artık bildiği gibi gerçek dünyada yaşayan gerçek bir kişi olarak birçok değere sahibim ve onları gizlemek için bir çaba harcamıyorum, her yerden görünüyorlar. Örneğin, buna gücüm yetse bağnazlığı ve acımasızlığı sonlandırmak için elimdeki en insani ve etkili yöntemleri kullanırdım. Ancak bu yöntemler bir kere geliştirildi mi, başka insanların onları onaylamayacağım amaçlara ulaşmak için kullanabileceğinin de farkındayım. Biz insanların icat ettiği her araç iyilik veya kötülük uğruna, inşa etmek veya yıkmak için kullanılabilir. Bunu fark etmiş olmak beni oldukça endişelendiriyor. Başkalarının benim değerlerimi paylaşmadığının da farkındayım.

Aynı zamanda, bu kitapta anlattığım olgular ne yeni ne de salt sosyal psikolojinin alanına giriyorlar. Sonuçta Bay Landry'i Marlboro sigaralarına müptela eden ya da gel-gel taktiğini icat eden bir sosyal psikolog değildi. Sivillerin keyfi bir şekilde öldürülmesini askerlerin gözünde haklı çıkaran bir sosyal psikolog değildi. Nazilere Alman vatandaşlarını manipüle etmeleri için "Büyük Yalan"ı öğreten de bir sosyal psikolog değildi. Her ne yaptılarsa, kendi başlarına yaptılar.

Sosyal psikologlar bu olguları ve dünyada meydana gelen yüzlerce diğer olguyu anlamaya çalışıyor ve öteden beri, insanların yaptıklarını neden ve nasıl yaptıklarını anlamasına yardımcı oluyor. Bu amaç bizi ahlaki sorumluluklarımızdan muaf kılmaz. Araştırmalarımız çoğu zaman sosyal etkinin kolayca uygulanabilir tekniklerini ortaya çıkarır ve bazı bireyler bu teknikleri kişisel çıkar, başkaları üzerinde denetim kurmak ve hatta bir demagogun eline düştüklerinde, toplumumuzu Orwell usulü bir kabusa çevirmek için bile kullanabilir. Niyetim genel anlamda sosyal psikologların sorumlulukları hakkında vaaz vermek değil. Yalnızca kendi sorumluluklarım olduğuna inandığım şeyleri belirleyebilirim: Halkı sosyal psikolojik bilgi ve tekniklerin toplumsal refah için nasıl kullanılabileceği konusunda eğitmek; sosyal psikolojik bilgi ve tekniklerin kötüye kullanılmasına karşı tetikte olmak ve biz sosyal hayvanlar hakkındaki anlayışımızı ilerletecek (nasıl düşündüğümüz, nasıl davrandığımız, bizi neyin saldırgan, neyin şefkatli kıldığı hakkında) iyi araştırmaları desteklemek. Açıkçası, bundan daha ilginç ya da daha önemli bir uğraş düşünemiyorum.

Terimler Sözlüğü

amigdala: beynin merkezinde yer alan ve saldırgan davranışlarla ilişkilendirilen alan

arkadaşça aşk: karşılıklı güven, bağlılık ve sıcaklık duygularıyla tanımlanan, daha yumuşak ve tutarlı bir aşk deneyimi

artan bağlılık: insanların küçük bir karar alına, onu gerekçelendirme ve zaman içinde kendilerini bir inanca ya da etkinliğe gitgide daha fazla adanmış bulma hali

aşılama etkisi: insanları başlangıçta kendi görüşlerine karşıt savların küçük dozlarına tabi tutarak, tutumlarını değiştirme yönündeki girişimlere bağışık hale getirmek

atıf belirsizliği: damgalanmış bir grubun üyelerinin kendi çalışmaları ve eylemleri hakkındaki geribildirimi yorumlamakta zorluk çekmeleri olgusu

atıf teorisi: insanların kendilerinin ve başkalarının davranışlarının nedenlerini açıklamakta kullandıkları yöntemi tanımlayan bir teori

ayrımcılık: damgalanmış bir grubun üyelerine haksızca davranılması

bağımlı değişken: belli bir deneysel koşula "bağımlı" olduğu kabul edilen sonuç

bağımsız değişken: deneycinin bir başka değişkene etkisi olup olmadığını görmek için değiştirdiği ya da çeşitlendirdiği değişken

benlik saygısı: kişinin kendi değeri hakkındaki değerlendirmesi -yani kendisini ne kadar iyi, yetkin ve saygın gördüğü

bilgilendirme: deneyin sonunda katılımcılara çalışmanın amacının ve tam olarak neyin ortaya çıktığının açıklanması prosedürü

bilişsel cimrilik: insanların bilişsel enerjiyi korumak için yöntemler aradığı düşüncesi; bunu karmaşık sorunları basitleştiren stratejiler benimsemeye çalışarak yaparlar

bilişsel uyumsuzluk: bir bireyin aynı anda psikolojik açıdan çelişkili iki bilişe (fikir, tutum, inanç ve görüşler) sahip olması durumunda ortaya çıkan gerilim hali

bireyliğin kaybı: azalmış bir özfarkındalık, sosyal değerlendirme hakkında azalmış endişe ve yasaklanmış davranış biçimlerine karşı zayıflamış kısıtlamalar hali

bulunabilirlik kısayolu: belli örnekleri aklımıza getirmenin son derece kolay oluşuna dayalı yargılara atıfta bulunan zihinsel bir kısayol

cinsel senaryolar: bir kişinin belli bir durumda göstereceği uygun cinsel davranışı belirleyen örtük kurallar, kişinin cinsiyeti, yaşı, cinsel yönelimi, etnisitesi ve akran grubuna göre değişebilir

çabanın gerekçelendirilmesi: bir kişinin bir amaca ya da nesneye ulaşabilmek için zor ya da acı verici bir deneyimden geçmesinin o amacı ya da nesneyi daha çekici kılması

çevresel ikna yolu: kişinin üstünde çok fazla düşünmeden, bir savın doğruluğunu ya da yanlışlığını gösteren basit, genellikle ilgisiz işaretlere karşılık verdiği yol

çoğulcu cehalet: başkalarının belirsiz davranışı nedeniyle oluşan yanlış bir norma kolektif bir biçimde inanma durumu

değiş-tokuş ilişkileri: ilişki içindeki insanların bir tür eşitliğin sağlandığından ve ödüllerle bedellerin her partnere eşit biçimde dağıldığından emin olmak istediği ilişki biçimi

deneysel gerçekçilik: deneysel prosedürler katılımcılar üzerinde etki sahibi olduğunda, onları deneyi ciddiye almaya zorladığında ve onları prosedürlerin içine çektiğinde oluşur

dış-grup: kendimizi özdeşleştirmediğimiz, üyelerini birbirinin aynısı olarak gördüğümüz grup

dışsal gerekçelendirme: bir kişinin uyumsuz davranışı için durumun belirlediği bir gerekçelendirme kullanması

doğrulama önyargısı: ilk izlenimlerin ya da inançların doğrulanışını arama eğilimi

duyarsızlaşma: acı çeken insanları gördüğümüzde gitgide daha az üzüntü yaşadığımız bir süreç

duygusal bulaşma: Duyguların ve davranışların kalabalık içinde hızla aktarılması

dürüst konuşma: bir kişinin duyguları ve endişelerinin bir başkasını suçlamadan, ayıplamadan, yargılamadan ya da onunla alay etmeden açıkça ortaya konması

düşmanca cinsiyetçilik: kadınlara karşı etkin bir nefret yansıtmak, kadınların erkeklerden aşağı olduğuna dair, kadınlar hakkında stereotipik görüşlere sahip olmak

empati: bir başkasının duygularını anlama ya da paylaşma becerisi

engellenmişlik-saldırganlık: bir kişi amaç yolundayken durdurulursa ortaya çıkan engellenmişlik duygusu saldırgan bir yanıt olasılığını artıracaktır

eros: Freud tarafından ortaya atılan yaşama dair içgüdü

gaf etkisi: bir kişinin yüksek yetkinliğe sahip olmasına rağmen hata yapmasının onun çekiciliğini artırması olgusu

gel-gel taktiği: bir müşterinin bir ürünü çok düşük bir fiyata satın almayı kabul etmesinden sonra, satıcının müşterinin ürünü şişirilmiş fiyatla da satın alacağını düşünerek fiyatta bir hata olduğunu söylemesi ve fiyatı artırması biçimindeki ahlaksız strateji; müşteri genellikle ürünü satın alır

geri görüş yanlılığı: belli bir olayın sonucunu öğrendiğimizde o sonucu daha önceden tahmin etme gücümüzü (genellikle hatalı biçimde) abartma eğilimimiz

göreli yoksunluk: kişilerin başka insanların daha fazlasına sahip olduğunu ya da kendilerinden daha iyi durumda olduğunu gördüklerinde hissettikleri sistemin kendilerine haksızlık ettiği duygusu

görüş: bir kişinin olgusal olarak doğru olduğuna inandığı şey

grup düşüncesi: grup içi hemfikirliğin verilerin gerçekçilikle gözden geçirilmesinin önüne geçtiği bir düşünce biçimi

günah keçisi ilan etmek: görece güçsüz, suçsuz bir kişiyi hatası olmayan bir şey için suçlamak

gündelik gerçekçilik: bir deneyin insanların dış dünyada sıklıkla başına gelen olaylara ne kadar benzediği

hale etkisi: bir kişi hakkındaki olumlu ya da olumsuz genel izlenimin o kişi hakkındaki çıkarımları ve gelecek beklentileri etkilemesine neden olan önyargı

hazırlama: yakın zamanda karşılaşılmış ve sık sık etkinleştirilmiş fikirlerin akla daha kolay geleceği ve sosyal olayları yorumlamakta kullanılacağı kavramına dayanan bir süreç

iç-grup yanlılığı: bir başka grup karşısında kendi grubumuzu kayırmak

iç-grup: kendimizi özdeşleştirdiğimiz ve ait olduğumuzu hissettiğimiz grubumuz

içsel gerekçelendirme: bireyin kendisiyle ilgili bir şeyi (örneğin tutum ya da davranışı) kendi beyanları doğrultusunda değiştirerek bilişsel uyumsuzluğu gidermesi

içselleştirme: sosyal etkiye verilen kökleri en derinlere inen karşılıktır; belli bir inancı haklı ve doğru olmak arzusuyla içselleştirme motivasyonu

içtenlik: iyi bir izlenim vermeye çalışmaktan vazgeçerek kendimiz hakkında dürüstçe açıklamalar yapabilme becerisi

ikiyüzlülük: insanların kendilerini bilişsel uyumsuzluktan inkârla yalıtması sonucunda söyledikleriyle yaptıkları arasında bir çelişki oluşması durumu

ikna: bir kişinin diğerinin görüşlerini, tutumlarını ya da davranışını değiştiren iletişimi

ilişkisel saldırganlık: diğerlerini, itibarlarını ve akranlarıyla ilişkilerini sabote ederek incitmeye yönelik, iftira ve yalan dedikodular yaymakla örneklenen, fiziksel olmayan daha sosyal bir saldırganlık biçimi

inanılırlık: bir iletişim kaynağının hem uzman hem de güvenilir olması durumunda, bu kaynağın dinleyicilerin inançları üzerinde bir etkisi olması olasıdır

insanlıktan çıkarmak: kurbanları insanlık dışı görme süreci, saldırgan eylemlerin ketlenmesini azaltır ve aynı zamanda sürekli saldırganlığı daha kolay ve daha olası kılar

itaat: bir kişinin ya da grubun gerçek ya da hayal edilen baskısı sonucu kişinin davranışında ya da görüşlerinde değişim meydana gelmesi

kapıdaki ayak tekniği: insanların daha büyük istekleri kabul etmesini teşvik etmek için küçük iyilikler kullanma süreci

karşılıklı bağımlılık: bireylerin başarmak için birbirlerine ihtiyaç duyma durumu

katarsis: özel anlamda enerjinın salınması; Freud insanların saldırgan davranışı dışa vurmasına izin verilmediği sürece saldırgan enerjinin bastırılacağını, basıncın artacağını ve böylece oluşan enerjinin bir çıkış yolu arayarak şiddet eylemlerine ya da akıl hastalığı belirtilerine neden olacağını düşünüyordu

kayıptan kaçınma: insanların seçme şansı verildiğinde kazanç elde etmekten ziyade kayıptan kaçınmasının daha olası olması olgusu

kazanç-kayıp teorisi: bir başka kişiden gelen olumlu, ödüllendirici davranıştaki artışın sürekli ödüllendirici davranıştan daha büyük etkisi olduğunu, bir başka kişiden gelen olumlu davranıştaki azalmanın ise sürekli olumsuz davranıştan daha büyük bir etkisi olduğunu ortaya koyan teori

kendini gerçekleştiren kehanet: insanların (1) bir başkasının nasıl biri olduğuna dair bir beklentisi olduğunda, (2) bu beklenti o kişiye karşı davranışlarını etkilediğinde ve (3) bu durum da o kişinin beklentileri doğrulayacak biçimde davranmasına neden olduğunda ortaya çıkan süreç

kendini haklı çıkarma: benlik saygısını korumak amacıyla kendi eylemlerini haklı çıkarma eğilimi

kısayol: sorun çözmeyi ve karar almayı yönlendiren bazı genel kaideler sunan zihinsel kısaltmalar

kıyas etkisi: bir nesnenin, karşılaştırıldığı nesnelerin özelliklerine bağlı olarak olduğundan daha iyi ya da kötü görünmesi

korumacı cinsiyetçilik: kadınlara karşı olumlu görünen ama aslında üsttenci tutum; kadınlar hakkında stereotipik olumlu görüşlere sahip olmak, fakat içten içe kadınların daha zayıf ve daha az yetkin cins olduklarına inanmaktır

kurbanı suçlamak: kurbanları düştükleri kötü durumu kişiliklerine, engellerine ya da davranışlarına bağlayarak kurban durumuna düştükleri için suçlama eğilimi

merkezi ikna yolu: savları tartmayı, ilgili bilgi ve rakamları göz önünde bulundurmayı, meseleler hakkında sistematik biçimde düşünerek bir karara varmayı içeren yol

ortaklaşa ilişki: hiçbir tarafın verdim-aldım hesabı tutmadığı, uzun vadede eninde sonunda bir eşitliğin oluşacağını hissettiği ilişkiler

öncelik etkisi: ilk karşılaşılan bilginin izlenimlerimiz ve inançlarımızda onu izleyen bilgilere göre daha büyük bir etki yaratması durumu

önyargı: ayırt edilebilir bir gruba karşı gösterilen, hatalı ya da eksik bilgiden çıkarılmış genellemelere dayanan düşmanca ya da olumsuz tutum; bilişsel, duygusal ve davranışsal bileşenlerden oluşur

Örtük Çağrışım Testi (ÖÇT): bir hedef grubun insanlarda oluşturduğu olumlu ve olumsuz çağrışımların hızını ölçer

öz-imge: kendi düşüncelerimizi, inançlarımızı ve kişilik özelliklerimizi algılayışımız; kendimizi görüş biçimimiz

özdeşim: bireyin sosyal etkiye etkilendiği kişi gibi olma arzusuyla verdiği karşılık

özgecilik: bir başka kişiye fayda sağlayan, fakat yardım edene bir fayda sağlamayan herhangi bir eylem, çoğu zaman yardım edene bir bedele mal olur

rastgele atama: tüm katılımcıların bir deneyin herhangi bir koşulunda bulunma olasılıklarının eşit olduğu süreç; rastgele atama sayesinde tam olarak kontrol edilemeyen tüm değişkenler teorik olarak tüm koşullara rastgele dağılacaktır

referans grupları: ait olduğumuz ve kendimizi özdeşleştirdiğimiz gruplar

romantik aşk: tutku ve yakınlığın olduğu aşk

saldırganlık: zarar vermeye ve fiziksel ya da psikolojik acı vermeye yönelik kasıtlı hareket

senaryolar: kültür yoluyla örtük bir biçimde öğrendiğimiz sosyal davranış yolları

seyirci etkisi: bir başka seyirci ya da seyircilerin yardım eylemini engellemesi halinde ortaya çıkan durum

silah etkisi: saldırganlıkla özdeşleştirilen bir nesnenin (tüfek, tabanca veya başka bir silah) varlığının saldırgan karşılık için bir işaret görevi görmesi

sorumluluğun dağılması: başka tanıkların farkında olmanın bir seyircinin harekete geçme sorumluluğu hissini dağıtması olgusu

sosyal biliş: kişilerin sosyal dünya hakkında ne düşündüğünün ve sosyal açıdan ilgili olaylar hakkında ne kararlar aldığının incelenmesi

sosyal bilişsel öğrenme teorisi: kişilerin nasıl davranacaklarını kendi bilişsel süreçleriyle (olayları algılayış biçimleri, gözlem ve diğerlerini taklit yoluyla) öğrendiğini ortaya koyan teori

sosyal etki: kişilerin diğerlerinin inançları, duyguları ve davranışları üzerindeki etkisi

sosyal karşılaştırma: becerilerimizi, başarılarımızı, tutumlarımızı ve diğer niteliklerimizi kendimizi başkalarıyla karşılaştırarak değerlendirme süreci

sosyal öğrenme: sosyal davranışı başkalarını gözlemleyerek öğrenme süreci

sosyal psikoloji: insanların düşüncelerinin, duygularının ve davranışlarının başka kişilerin gerçek ya da hayal edilen varlığı tarafından nasıl etkilendiğinin bilimsel çalışması

stereotip tehdidi: bir azınlık grubunun var olan (olumsuz) bir kültürel stereotipi doğruladığına dair deneyimledikleri endişe; bu endişenin entelektüel performansı etkilediği gösterilmiştir

stereotip: karakteristik özellikleri, motivasyonları veya davranışları bir grup insanın tümüne genellemek; insanlar ya da insan grupları hakkındaki izlenimlerimizi biçimlendiren kafamızdaki imgeler

temel atıf hatası: bir sosyal davranışın nedenini tanımlarken ya da açıklarken durumsal ya da çevresel etkilere nazaran kişilik ya da yatkınlık etkenlerinin genel önemini abartma eğilimi

tepkisellik: özgürlük hissimiz tehdit altında kaldığında onu yeniden elde etme çabamız

testosteron: saldırganlığı etkilediği kanıtlanmış erkek cinsiyet hormonu

thanatos: Freud'a göre saldırgan eylemlere yol açan içgüdüsel ölüm dürtüsü

tutkulu aşk: güçlü duygular, cinsel arzu ve sevilene yönelik yoğun ilgiyle kendini gösteren bir aşk

tutum: duygu ve değer belirten bileşenler içeren özel bir düşünce biçimidir; bir anlamda, bir nesneye dair depolanmış olan iyi veya kötü değerlendirmedir

uyum gösterme: (*compliance*) ödül arzusu ya da cezalandırılmaktan kaçınma motivasyonuna sahip bir kişinin davranışını tanımlar

yakınlık: bir kişiden hoşlanmamızı ya da onu sevmemizi etkileyen önemli faktörlerden biri bize olan fiziksel yakınlıklarıdır; yaşadığımız şehirde ya da yakınında oturan, okuduğumuz üniversiteye giden birine âşık olma olasılığımız uzaktaki birine göre daha yüksektir

yanlılık körlüğü: çoğu insandan daha nesnel ve daha az önyargılı olduğumuz inancı

yapboz sınıf: etnik, ırksal, cinsiyete dayalı önyargıları azaltmaya ve çocukların küçük, karışık ve işbirlikçi gruplar halinde çalışarak benlik saygısını ve özgüvenini artırmasına yönelik işbirlikçi bir sınıf yapısı

yatkınlık görüşü: bir kişinin davranışlarının durumun yarattığı baskılardan ziyade kendi kişiliği (yatkınlıkları) sonucu olduğu kabulü

Notlar

1. Bölüm Sosyal Psikoloji Nedir?

1. Clark, K., & Clark, M. (1947). Racial identification and preference in Negro children. In T. M. Newcomb & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology* (169–178 ss.). New York: Holt.
2. Voigt, R., Camp, N., Prabhakaran, V., Hamilton, W , Hetey, R., Griffiths, C., Jurgens, D., Jurafsky, D., & Eberhardt, J. (2017). Language from police body camera footage shows racial disparities in officer respect. *PNAS* 114:6521–6526.
3. Hawkins, S. A., & R. Hastie. (1990). Hindsight: Biased judgments of past events after the outcomes are known. *Psychological Bulletin* 107:311–327.
4. Kang, C. (2016). Fake news onslaught targets pizzeria as nest of child-trafficking. *New York Times*, November 21.

2. Bölüm Sosyal Biliş

1. Panati, C. (1987). *Extraordinary origins of everyday things* New York: Harper & Row.
2. Suskind, P. (2001). *Perfume: The story of a murder* New York: Vintage.
3. Golden, C. (2003). *Images of the woman reader in Victorian British and American fiction.* Gainesville, FL: University Press of Florida
4. Nin, A. (1961). *Seduction of the minotaur* Athens, OH: Swallow Press.
5. Bentham, J. (1876/1948). *A fragment on government and an introduction to the principles of morals and legislation.* Oxford: Blackwell. For a modern version of the felicific calculation, bkz. Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research* Reading, MA: Addison-Wesley.

6. Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition.* New York: McGraw-Hill; Kool, W , McGuire, J. T., Rosen, Z. B., & Botvinick, M. M. (2010). Decision making and the avoidance of cognitive demand. *Journal of Experimental Psychology, 139,* 665.

7. Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty impedes cognitive function. *Science, 341,* 976–980.

8. Watson, J. B. (1930). *Behaviorism* (Gözden geçirilmiş basım). Chicago: University of Chicago Press.

9. Pinker, S. (2003). *The blank slate: The modern denial of human nature.* New York: Penguin.

10. Bloom, P. (2013). *Just babies: The origins of good and evil.* New York: Crown.

11. Barkow, J. H., Cosmides, L., & Tooby, J. (Eds.). (1995). *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* New York: Oxford University Press; Zihlman, A. L., & Bolter, D. R. (2015). Body composition in Pan paniscus compared with Homo sapiens has implications for changes during human evolution. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 112,* 7466–7471.

12. Dunbar, R. M. (1992) Neocortex size as a constraint on group size in primates. *Journal of Human Evolution, 22,* 469–493; Gonçalves, B., Perra, N., & Vespignani, A. (2011). Modeling users' activity on twitter networks: Validation of Dunbar's number *PLoS One, 6,* e22656.

13. Gonçalves, B., Perra, N., & Vespignani, A. (2011). Modeling users' activity on twitter networks: Validation of Dunbar's number. *PLoS One, 6,* e22656.

14. Bickel, R., & Howley, C. (2000). The influence of scale on school performance. *Education Policy Analysis Archives, 8,* 22; McRobbie, J. (2001). *Are small schools better?* San Francisco: Wested.

15. Medina, J. (2008). *Brain rules.* Seattle, WA: Pear Press.

16. Kenrick, D. (2013). *Sex, murder, and the meaning of life.* New York: Basic Books.

17. Pronin, E., Lin, D. Y., & Ross, L. (2002). The bias blind spot: Perceptions of bias in self versus others. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28,* 369–381; Banaji, M. R., & Greenwald, A. G. (2013). *Blindspot: Hidden biases of good people.* New York: Delacorte Press.

18. Bronowski, J. (1973). *The ascent of man.* Boston: Little, Brown.

19. Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of general psychology, 2,* 175; Snyder, M., & Swann, W. B. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1202–1212.

20. Greenberg, J., Pyszczynski, T., & Solomon, S. (1982). The self-serving attributional bias: Beyond self-presentation. *Journal of Experimental Social*

Psychology, 18, 56–67; Arkin, R. M., & Maruyama, G. M. (1979). Attribution, affect, and college exam performance. *Journal of Educational Psychology, 71,* 85–93; Gilovich, T. (1983). Biased evaluation and persistence in gambling *Journal of Personality and Social Psychology, 44,* 1110-1126; Ross, M., & Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 322–336; Breckler, S. J., Pratkanis, A. R., & McCann, D. (1991). The representation of self in multidimensional cognitive space. *British Journal of Social Psychology, 30,* 97–112; Johnston, W. A. (1967). Individual performance and self-evaluation in a simulated team. *Organization Behavior and Human Performance, 2,* 309–328; Cunningham, J. D., Starr, P. A., & Kanouse, D. E. (1979). Self as actor, active observer, and passive observer: Implications for causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 1146–1152.

21. Gilovich, T., Medvec, V. H., & Savitsky, K. (2000). The spotlight effect in social judgment: An egocentric bias in estimates of the salience of one's own actions and appearance. *Journal of Personality and Social Psychology, 78,* 211–222.

22. Petty, R. E., & Brock, T. C. (1979). Effects of "Barnum" personality assessments on cognitive behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 47,* 201–203.

23. Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., & Vohs, K. D. (2001). Bad is stronger than good. *Review of General Psychology, 5,* 323.

24. Luhmann, M., Hofmann, W, Eid, M., & Lucas, R. E. (2012). Subjective well-being and adaptation to life events: A meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 102,* 592–615.

25. Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., & Vohs, K. D. (2001). Bad is stronger than good. *Review of General Psychology, 5,* 323.

26. Kahneman, D., & Tversky, A. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty, 5,* 297–323.

27. Fryer Jr, R. G., Levitt, S. D., List, J., & Sadoff, S. (2012). *Enhancing the efficacy of teacher incentives through loss aversion: A field experiment* (No. w18237). National Bureau of Economic Research.

28. Gonzales, M. H., Aronson, E., & Costanzo, M. (1988). Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment. *Journal of Applied Social Psychology, 18,* 1046–1066.

29. Two excellent treatments on the social psychology of happiness are: Haidt, J. (2006). *The happiness hypothesis: Finding modern truth in ancient wisdom.* New York: Basic Books; Lyubomirsky, S. (2008). *The how of happiness: A scientific approach to getting the life you want* New York: Penguin.

30. Lyubomirsky, S., Dickerhoof, R., Boehm, J. K., & Sheldon, K. M. (2011). Becoming happier takes both a will and a proper way: An experimental longitudinal intervention to boost well-being. *Emotion, 11,* 391.

31. Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow.* New York: Macmillan.

32. Ophir, E., Nass, C., & Wagner, A. D. (2009). Cognitive control in media multitaskers. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 106*, 15583–15587.

33. Haidt, J. (2012). *The righteous mind: Why good people are divided by politics and religion.* New York: Vintage.

34. Liu, J., Li, J., Feng, L., Li, L., Tian, J., & Lee, K. (2014). Seeing Jesus in toast: Neural and behavioral correlates of face pareidolia. *Cortex, 53*, 60–77.

35. Heider, F., & Simmel, M. (1944). An experimental study of apparent behavior. *American Journal of Psychology, 57*, 243–259.

36. Lieberman, M. D. (2013). *Social: Why our brains are wired to connect* New York: Crown.

37. Hamilton, D. L., Katz, L. B., & Leirer, V. O. (1980). Cognitive representation of personality impressions: Organizational processes in first impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 1050.

38. Eisenberger, N. I. (2012). Broken hearts and broken bones: A neural perspective on the similarities between social and physical pain. *Current Directions in Psychological Science, 21*, 42–47.

39. Eisenberger, N. I., Lieberman, M. D., & Williams, K. D. (2003). Doesrejection hurt? An fMRI study of social exclusion. *Science, 302*, 290–292; Eisenberger, N. I., & Lieberman, M. D. (2004); Eisenberger, N. I., Lieberman, M. D., & Williams, K. D. (2003). Why rejection hurts: A common neural alarm system for physical and social pain. *Trends in Cognitive Sciences, 8*, 294–300.

40. Olson, K. (2015). *Wounded by school: Recapturing the joy in learning and standing up to old school culture.* New York: Teachers College Press.

41. Crisp, R. J., & Hewstone, M. (Eds.). (2007). *Multiple social categorization.* San Diego, CA: Elsevier Academic Press.

42. Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories.* Cambridge: Cambridge University Press.

43. Meissner, C. A., & Brigham, J. C. (2001). Thirty years of investigating the own-race bias in memory for faces: A meta-analytic review. *Psychology, Public Policy, and Law, 7*, 3–35.

44. Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology, 1*, 149–178.

45. Cohen, G. L. (2003). Party over policy: The dominating impact of group influence on political beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*, 808.

46. Hastorf, A. H., & Cantril, H. (1954). They saw a game; a case study. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49*, 129.

47. Steven S., & Fernbach, P. (2017). *The knowledge illusion.* New York: Riverhead Books.

48. Yudkin, D., & Van Bavel, J. (2016). The roots of implicit bias. *New York Times*, December 9.

49. Yudkin, D. A., Rothmund, T., Twardawski, M., Thalla, N., & Van Bavel, J. J. (2016). Reflexive intergroup bias in third-party punishment. *Journal of Experimental Psychology: General, 145*, 1448–1459.

50. Fiske, S. T. (2009). *Social beings: Core motives in social psychology.* New York: John Wiley & Sons.

51. Baumeister, R. F, & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin, 117*, 497.

52. Casella, J., Ridgeway, J., & Shourd, S. (2016). *Hell is a very small place: Voices from solitary confinement* New York: The New Press.

53. Haney, C. (2003). Mental health issues in long-term solitary and "supermax" confinement. *NCCD News, 49*, 124-156.

54. Baumeister, R., & Tice, D. (2017). The social animalencounters socialrejection: Cognitive, behavioral, emotional, and interpersonal effects of being excluded. In J. Aronson & E. Aronson (Eds.), *Readings about the social animal*, 12. Basım. New York: Worth/Freeman.

55. Bastian, B., & Haslam, N. (2010). Excluded fromhumanity: The dehumanizing effects of social ostracism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 107–113; Wesselmann, E. D., Grzybowski, M. R., Steakley-Freeman, D. M., DeSouza, E. R., Nezlek, J. B., & Williams, K. D. (2016). Social exclusion in everyday life. In *Social Exclusion* (3–23 ss.). New York: Springer International Publishing; Pickett, C. L., & Gardner, W. L. (2005). The social monitoring system: Enhanced sensitivity to social cues and information as an adaptive response to social exclusion and belonging need. In K. D. Williams, J. P. Forgas, & W. von Hippel (Eds.), *The social outcast: Ostracism, social exclusion, rejection, and bullying* (213–226 ss.). New York: Psychology Press; Bernstein, M. J., Young, S. G., Brown, C. M., Sacco, D. F., & Claypool, H. M. (2008). Adaptive responses to social exclusion: Social rejection improves detection of real and fake smiles. *Psychological Science, 19*, 981–983.

56. Loersch, C., & Arbuckle, N. L. (2013). Unraveling the mystery of music: Music as an evolved group process. *Journal of Personality and Social Psychology, 105*, 777.

57. de Berker, A. O., Rutledge, R. B., Mathys, C., Marshall, L., Cross, G. F., Dolan, R. J., & Bestmann, S. (2016). Computations of uncertainty mediate acute stress responses in humans. *Nature Communications*, 7, 10996.

58. McEwen, B. S., & Gianaros, P. J. (2010). Central role of the brain in stress and adaptation: Links to socioeconomic status, health, and disease. *Annals of the New York Academy of Sciences, 1186*, 190–222.

59. Leary, M. R., & Baumeister, R. F (2000). The nature and function of self-esteem: Sociometer theory. *Advances in Experimental Social Psychology, 32*, 1–62.

60. Peterson-Smith, K. (2015). Black lives matter: A new movement takes shape. *International Socialist Review*, 96.

61. Lerner, M. J. (1980). The belief in a just world. In *The belief in a just world* (9–30 ss.). New York: Springer US; Hafer, C. L., & Bègue, L. (2005). Experimental research on just-world theory: Problems, developments, and future challenges. *Psychological Bulletin, 131*, 128.

62. Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior:. *Psychological Inquiry, 11*, 227–268; Fiske, S. T. (2009). *Social beings: Core motives in social psychology*. New York: John Wiley & Sons.

63. Webber, D., & Kruglanski, A. W (2017). The social psychological makings of a terrorist. *Current Opinion in Psychology, 19*; 131–134; Kruglanski, A. W , Chen, X., Dechesne, M., Fishman, S., & Orehek, E. (2009). Fully committed: Suicide bombers' motivation and the quest for personal significance. *Political Psychology, 30*, 331–357.

64. Heider, F. (2013). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Psychology Press; Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 15, 192–241 ss.). Lincoln: University of Nebraska Press; Kelley, H. H. (1973). The process of causal attribution. *American Psychologist, 28*, 107–128; İlginç biçimde, bilim insanlarının bile bilim insanı gibi düşünmeyip bu bölümde bahsedilen önyargıların bazılarına kurban gittikleri öne sürülmektedir Bkz. Greenwald, A. G., Pratkanis, A. R., Leippe, M. R., & Baumgardner, M. H. (1986). Under what conditions does theory obstruct research progress? *Psychological Review, 93*, 216–229.

65. Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin, 117*, 21.

66. Ross, L., Amabile, T. M., & Steinmetz, J. L. (1977). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 485–494.

67. Buchanan, G. M., & Seligman, M. (2013). *Explanatory style*. New York: Routledge.

68. Rosenthal, R., & Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom*. New York: Holt, Rinehart & Winston; Rosenthal, R. (2002). The Pygmalion effect and its mediating mechanisms. In J. Aronson (Ed.), *Improving academic achievement: Impact of psychological factors on education*. San Diego: Academic Press.

69. Jussim, L., & Harber, K. D. (2005). Teacher expectations and self-fulfilling prophecies: Knowns and unknowns, resolved and unresolved controversies. *Personality and Social Psychology Review, 9*, 131–155.

70. Simonson, I., & Tversky, A. (1992). Choice in context: Tradeoff contrast and extremeness aversion. *Journal of Marketing, 29*, 281; Gilbert, D. T. (2006). *Stumbling on happiness.* New York: Knopf.

71. Marsh, H. W , Kong, C.-K., & Hau, K.-T. (2000). Longitudinal multilevel models of the big-fish-little-pond effect on academic self-concept: Counterbalancing contrast and reflected glory effects in Hong Kong schools. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*, 337–349.

72. Thornton, B., & Maurice, J. (1997). Physique contrast effect: Adverse impact of idealized body images for women. *Sex Roles, 37*, 433–439.

73. Shensa, A., Escobar-Viera, C. G., Sidani, J. E., Bowman, N. D., Marshal, M. P., & Primack, B. A. (2017). Problematic social media use and depressive symptoms among US young adults: A nationally-representative study *Social Science & Medicine, 182*, 150-157.

74. Lyubomirsky, S. (2013). *The myths of happiness: What should make you happy, but doesn't, what shouldn't make you happy, but does.* New York: Penguin.

75. Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The new psychology of success* New York: Random House Incorporated.

76. Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 141–154.

77. Graham, S., & Lowery, B. S. (2004). Priming unconscious racial stereotypes about adolescent offenders. *Law and Human Behavior, 28*, 483.

78. McCombs, M. E., & Shaw, D. L. (1972). The agenda-setting function of mass media. *Public Opinion Quarterly, 36*, 176–187; McCombs, M. (1994). News influence on our pictures of the world. In J. Bryant, & D. Zillmann (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research* (1–16 ss.). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

79. Cohen, B. (1963). *The press and foreign policy.* Princeton: Princeton University Press.

80. Asch, S. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 41*, 258–290.

81. Jones, E. E., Rock, L., Shaver, K. G., Goethals, G. R., & Ward, L. M. (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 10*, 317–340.

82. Aronson, J. M., & Jones, E. E. (1992). Inferring abilities after influencing performances. *Journal of Experimental Social Psychology, 28*, 277–299.

83. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185*, 1124-1131; Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review, 80*, 237–251.

84. Food and Agriculture Organization of the United Nations (1981). Which cereal for breakfast? *Consumer Reports*, 68–75.

85. Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology, 5,* 207–232; Signorielli, N., Gerbner, G., & Morgan, M. (1995). Violence on television: The Cultural Indicators Project. *Journal of Broadcasting and Electronic Media, 39,* 278–283.

86. Oppenheimer, D. M., & Frank, M. C. (2008). A rose in any other font would not smell as sweet: Effects of perceptual fluency on categorization. *Cognition, 106,* 1178–1194.

87. McGlone, M. S., & Tofighbakhsh, J. (2000). Birds of a feather flock conjointly (?): Rhyme as reason in aphorisms. *Psychological Science, 11.5,* 424–428.

88. Schwarz, N., & Clore, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 513.

89. Sinaceur, M., Heath, C., & Cole, S. (2005). Emotional and deliberative reactions to a public crisis: Mad cow disease in France. *Psychological Science,16,* 247–254.

90. Pratkanis, A. R. (1989). The cognitive representation of attitudes. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (71–98 ss.). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

91. Wilson, T. D., & Gilbert, D. T. (2003). Affective forecasting. *Advances in Experimental Social Psychology, 35,* 345–411; Gilbert, D. T. (2006). *Stumbling on happiness* New York: Knopf

92. Dunn, E. W., Wilson, T. D., & Gilbert, D. T. (2003). Location, location, location: The misprediction of satisfaction in housing lotteries. *Personality and Social Psychology Bulletin, 29,* 1421–1432.

93. Liberman, N., & Trope, Y. (1998). The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 75,* 5.

94. Loftus, E. F , & Loftus, G. R. (1980). On thepermanence of stored information in the human brain. *American Psychologist, 35,* 409–420; Loftus, E. F , & Palmer, J. C. (1974).

95. Loftus, E. F., & Palmer, J. C. (1974). Reconstruction of automobiledestruction: An example of the interaction between language and memory *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 13,* 585–589.

96. Loftus, E. F (1977). Shifting human color memory. *Memory and Cognition, 5,* 696–699.

97. Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 63–78; Conway, M., & Ross, M. (1984). Getting what you want by revising what you had. *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 738.

98. Loftus, E. F. (1993). The reality of repressed memories. *American Psychologist, 48*, 518–537; Loftus, E. F, & Ketcham, K. (1994). *The myth of repressed memory: False memories and allegations of sexual abuse.* New York: St. Martin's Press.

99. Loftus, E. F, & Greenspan, R. L. (2017). If I'm certain, is it true? Accuracy and confidence in eyewitness memory. *Psychological Science in the Public Interest, 18*, 1–2.

100. Loftus, E. F, & Greenspan, R. L. (2017). If I'm certain, is it true? Accuracy and confidence in eyewitness memory. *Psychological Science in the Public Interest, 18*, 1–2.

3. Bölüm Kendini Haklı Çıkarma

1. Prasad, J. (1950). A comparative study of rumors and reports in earthquakes. *British Journal of Psychology, 41*, 129–144.

2. Sinha, D. (1952). Behavior in a catastrophic situation: A psychological study of reports and rumours. *British Journal of Psychology, 43*, 200-209.

3. Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Stanford, CA: Stanford University Press.

4. Fotuhi, O., Fong, G. T., Zanna, M P., Borland, R., Yong, H., & Cummings, K. M. (2013). Patterns of cognitive dissonance-reducing beliefs among smokers: A longitudinal analysis from the International Tobacco Control (ITC) Four Country Survey. *Tobacco Control. An International Journal, 22*, 52–58.

5. Kassarjian, H., & Cohen, J. (1965). Cognitive dissonance and consumer behavior. *California Management Review, 8*, 55–64.

6. Tagliacozzo, R. (1979). Smokers' self-categorization and the reduction of cognitive dissonance. *Addictive Behaviors, 4*, 393–399.

7. Gibbons, F X., Eggleston, T. J., & Benthin, A. C. (1997). Cognitive reactions to smoking relapse: The reciprocal relation between dissonance and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 184–195.

8. Goleman, D (1982, January). Make-or-break resolutions. *Psychology Today*, 19.

9. Levin, M. (1997). Jury views CEO's "gummy bear" deposition. *Los Angeles Times*, July 18, D3.

10. Tavris, C., & Aronson, E. (2007/2015). *Mistakes were made (but not by me)*, Revised edition. New York: Harcourt.

11. Bruce, L. (1966). *How to talk dirty and influence people* Chicago: Playboy Press, and New York: Pocket Books.

12. Trump, D. (2016). Iowa'da seçim kampanyası sırasında 23 Ocak tarihinde söylemiştir

13. Jones, E., & Kohler, R. (1959). The effects of plausibility on the learning of controversial statements. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 57*, 315–320.

14. Lord, C., Ross, L., & Lepper, M. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 2098–2109; Edwards, K., & Smith, E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 5–24.

15. Haidt, J. (2012). *The righteous mind: Why good people are divided by politics and religion.* New York: Vintage; Cohen, G. L., Aronson, J., & Steele, C. M. (2000). When beliefs yield to evidence: Reducing biased evaluation by affirming the self *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*, 1151–1164.

16. Ehrlich, D., Guttman, I., Schonbach, P., & Mills, J. (1957). Post-decision exposure to relevant information. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 57*, 98–102; Gilovich, T., Medvec, V. H., & Chen S. (1995). Commission, omission, and dissonance reduction: Coping with regret in the "Monty Hall" problem. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 182–190.

17. Brehm, J. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52*, 384–389.

18. Johnson, D. J., & Rusbult, C. E. (1989). Resisting temptation: Devaluation of alternative partners as a .means of maintaining commitment in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 967–980.

19. Simpson, J. A., Gangestad, S. W., & Lerma, M. (1990). Perception of physical attractiveness: Mechanisms involved in the maintenance of romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 1192–1201.

20. Gilbert, D. T. (2006). *Stumbling on happiness.* New York: Knopf

21. Arad, A. (2013). Past decisions do affect future choices: An experimental demonstration. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 121*, 267–277.

22. Egan, L. C., Santos, L. R., & Bloom, P. (2007). The origins of cognitive dissonance: Evidence from children and monkeys. *Psychological Science, 18*, 978–983.

23. Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C., & Amodio, D. M. (2012). A neuroscientific perspective on dissonance, guided by the action-based model. In B. Gawronski & F Strack (Eds.), *Cognitive consistency: A fundamental principle in social cognition* (47–65 ss.). New York: Guilford Press.

24. Westen, D., Blagov P. S., Harenski, K., Kilts, C., & Hamann, S. (2006). Neural bases of motivated reasoning: An FMRI study of emotional constraints on partisan political judgment in the 2004 U.S. Presidential election. *Journal of Cognitive Neuroscience, 18*, 1947–1958.

25. Kokkoris, M. D., & Kühnen, U. (2013). Choice and dissonance in a European cultural context: The case of Western and Eastern Europeans. *International Journal of Psychology, 48*, 1260-1266.

26. Sakai, H. (1999). A multiplicative power-function model of cognitive dissonance: Toward an integrated theory of cognition, emotion, and behavior after Leon Festinger. In E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* Washington, D.C.: American Psychological Association.

27. Imada, T., & Kitayama, S. (2010). Social eyes and choice justification: Culture and dissonance revisited. *Social Cognition*, 28, 589–608.

28. Knox, R., & Inkster, J. (1968). Postdecision dissonance at post time. *Journal of Personality and Social Psychology, 8*, 319–323.

29. Gilbert, D. T., & Ebert, J. E. (2002). Decisions and revisions: The affective forecasting of changeable outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*, 503.

30. Cialdini, R., Cacioppo, J., Bassett, R., & Miller, J. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 463–476.

31. Mills, J. (1958). Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality, 26*, 517–531.

32. Freedman, J. L., & Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 195.

33. Pliner, P., Hart, H., Kohl, J., & Saari, D. (1974). Compliancewithout pressure: Some further data on the foot-in-the-door technique. *Journal of Experimental Social Psychology, 10*, 17–22.

34. Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 203–210.

35. Cohen, A. R. (1962). An experimenton smallrewards fordiscrepantcompliance and attitude change. In J. W. Brehm & A. R. Cohen, *Explorations in cognitive dissonance* (73–78 ss.). New York: Wiley

36. Zimbardo, P. (1969). *The cognitive control of motivation.* Glencoe, IL: Scott, Foresman.

37. Brehm, J. (1962). Motivational effects of cognitive dissonance. In *Nebraska Symposium on Motivation, 1962* (51–77 ss.). Lincoln: University of Nebraska Press.

38. Zimbardo, P., Weisenberg, M., Firestone, I., & Levy, B. (1965). Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *Journal of Personality, 33*, 233–255.

39. Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*, 584–588.

40. Freedman, J. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 1*, 145–155.

41. Bryan, C. J., Adams, G. S., & Monin, B. (2013). When cheating would make you a cheater: Implicating the self prevents unethical behavior. *Journal of Experimental Psychology: General, 142*, 1001–1005.

42. Pitt, R. N. (2010). "Killing the messenger": Religious black gay men's neutralization of anti-gay religious messages. *Journal for the Scientific Study of Religion, 49*, 56–72.

43. Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson, E. Aronson, W J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (5–27 ss.). Chicago: Rand McNally; Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (4. Cilt, 1–34 ss.). New York: Academic Press.

44. Murray, A. A., Wood, J. M., & Lilienfeld, S. O. (2012). Psychopathic personality traits and cognitive dissonance: Individual differences in attitude change. *Journal of Research in Personality, 46*, 525–536.

45. Aronson, E., & Mettee, D., (1968). Dishonest behavior as a function of different levels of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 9*, 121–127.

46. Cohen, G. L., Garcia, J., Apfel, N., & Master, A. (2006). Reducing the racial achievement gap: A social-psychological intervention. *Science, 313*, 1307–1310.

47. Kernis, M. H. (2001). Following the trail from narcissism to fragile self-esteem. *Psychological Inquiry, 12*, 223–225.

48. Baumeister, R. F., Bushman, B. J., & Campbell, W. K. (2000). Self-esteem, narcissism, and aggression: Does violence result from low self-esteem or from threatened egotism? *Current Directions in Psychological Science, 9*, 26–29.

49. Salmivalli, C., Kaukiainen, A., Kaistaniemi, L., & Lagerspetz, K. M. Self-evaluated self-esteem, peer-evaluated self-esteem, and defensive egotism as predictors of adolescents' participation in bullying situations. *Personality and Social Psychology Bulletin, 25*, 1268–1278.

50. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59*, 177–181.

51. Gerard, H., & Mathewson, G. (1966). The effects of severity on initiation on liking for a group: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology, 2*, 278–287.

52. Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (4. Cilt, 1–34 ss.). New York: Academic Press.

53. Sapolsky, R. (1993). *Why zebras don't get ulcers* New York: Freeman.

54. Conway, M., & Ross, M. (1984). Getting what you want by revising what you had. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 738–748.

55. Michener, J. (1971). *Kent State: What happened and why* New York: Random House.

56. Davis, K., & Jones, E. E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61*, 402–410; Gibbons, F. X., & McCoy, S. B. (1991). Self-esteem, similarity, and reactions to active versus passive downward comparison. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 414-424.

57. Glass, D. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality, 32*, 531–549; Sorrentino, R., & Boutilier, R. (1974). Evaluation of a victim as a function of fate similarity/dissimilarity *Journal of Experimental Social Psychology, 10*, 84–93; Sorrentino, R., & Hardy, J. (1974). Religiousness and derogation of an innocent victim. *Journal of Personality, 42*, 372–382.

58. Berscheid, E., Boyce, D., & Walster (Hatfield), E. (1968). Retaliation as a means of restoring equity. *Journal of Personality and Social Psychology, 10*, 370-376.

59. Sturman, E. D. (2012). Dehumanizing just makes you feel better: The role of cognitive dissonance in dehumanization. *Journal of Social, Evolutionary, and Cultural Psychology, 6*, 527–531.

60. Jost, J. T., Kay, A. C., & Thorisdottir, H. (Eds.). (2009). *Social and psychological bases of ideology and system justification*. New York: Oxford University Press.

61. Harber, K. D., Podolski, P., & Williams, C. H. (2015). Emotional disclosure and victim blaming. *Emotion, 15*, 603–614.

62. Shaw, G. B. (1952). In D. Russel (Ed.), *Selected prose*. New York: Dodd, Mead.

63. Brehm, J. (1959). Increasing cognitive dissonance by a fait-accompli. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 379.

64. Darley, J., & Berscheid, E. (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations, 20*, 29–40.

65. Lehman, D., & Taylor, S. E. (1987). Date with an earthquake: Coping with a probable, unpredictable disaster. *Personality and Social Psychology Bulletin, 13*, 546–555.

66. Aronson, E. (1997). The giving away of psychology—and condoms. *APS Observer, 10*, 17–35.

67. Stone, J., Aronson, E., Crain, A. L., Winslow, M. P., & Fried, C. B. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20,* 116–128.

68. Aronson, E. (1998). Dissonance, hypocrisy, and the self-concept. In E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies.* Washington, D.C.: American Psychological Association Books; Dickerson, C. A., Thibodeau, R., Aronson, E., & Miller, D. (1992). Using cognitive dissonance to encourage water conservation. *Journal of Applied Social Psychology, 22,* 841–854; Aronson, J., Fried, C. B., & Good, C. (2002). Reducing the effects of stereotype threat on African American college students by shaping theories of intelligence. *Journal of Experimental Social Psychology, 38,* 113–125.

69. Wiesel, E. (1969). *Night* New York: Avon.

70. White, J. E. (1988). Bush's most valuable player *Time,* November 14, 20–21.

71. McClellan, S. (2008). *What happened: Inside the Bush White House and Washington's culture of deception.* New York: Public Affairs.

72. Bush, G. (2010). *Decision points.* New York: Crown.

73. Rosenthal, A. (1988). Foes accuse Bush campaign of inflaming racial tension. *New York Times,* October 24, A1, B5.

74. Goodwin, D. K. (2005). *Team of rivals: The political genius of Abraham Lincoln.* New York: Simon & Schuster.

75. Risen, J. (2006). *State of war: The secret history of the C.I.A and the Bush administration.* New York: Free Press.

76. Johnson, L. B. (1971). *The vantage point: Perspectives of the presidency 1963–69.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

4. Bölüm Konformite

1. © 1933, 1961 James Thurber "The day the dam broke" *My life and hard times*'tan alıntılanmıştır (New York: Harper, 1933), 41, 47 ss. (İlk kez *New Yorker*'da yayınlanmıştır)

2. Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 46,* 190–207.

3. Kruglanski, A. W, & Webster, D. W (1991). Group members' reaction to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology, 61,* 212–225.

4. Speer, A. (1970). *Inside the Third Reich: Memoirs* (R. Winston & C. Winston, Trans.). New York: Macmillan.

5. (1975). John Dean röportajı. *Playboy,* January, 78.

6. Janis, I. L. (1971). Groupthink. *Psychology Today,* November, 43–46; Janis, I. L. (1984). Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-planning groups. In H. Brandstatter, J. H. Davis, & G. Stocker-Kreichgauer (Eds.), *Group decision making*. New York: Academic Press; Kameda, T., & Sugimori, S. (1993). Psychological entrapment in group decision making: An assigned decision rule and a groupthink phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology, 65,* 282–292.

7. Heyes, C. (2016). Imitation: Not in our genes. *Current Biology, 26,* R412–R414.

8. Meltzoff, A. N., & Moore, M. K. (1983). Newborn infants imitate adult facial gestures. *Child Development, 54,* 702–709.

9. Meltzoff, A. N., & Kuhl, P. K. (2016). Exploring the infant social brain: What's going on in there? *Zero to Three Journal, 36,* 1–9.

10. Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception–behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 76,* 893.

11. Lakin, J. L., Jefferis, V. E., Cheng, C. M., & Cbartrand, T. L. (2003). The chameleon effect as social glue: Evidence for the evolutionary significance of nonconscious mimicry. *Journal of Nonverbal Behavior, 27,* 145–162.

12. Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception–behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 76,* 893.

13. Rist, D. (2013). *The chameleon effect*. Lulu.com; Berger, J. (2016). *Invisible influence: The hidden forces that shape behavior.* New York: Simon & Schuster.

14. https://www.theguardian.com/world/2007/may/02/hillaryclinton.uselections2008. Accessed August 14, 2017; Mills, C. (2015). http://www.washingtonexaminer.com/clintons-southern-strategy-hillary-fakes-accent-for-crowd/article/2574357. 14 Ağustos 2017 tarihinde erişildi; Clinton aksan taklit ettiği suçlamasını reddetti ve ne zaman Güney'e gitse elinde olmadan harflari yuvarlayaral "Y'all" dediğini iddia etti.

15. Stel, M., Blascovich, J., McCall, C., et al. (2010). Mimicking disliked others: Effects of a priori liking on the mimicry-liking link. *European Journal of Social Psychology, 40,* 867–880; Van Baaren, R., Janssen, L., Chartrand, T. L., & Dijksterhuis, A. (2009). Where is the love? The social aspects of mimicry. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London, B: Biological Sciences, 364,* 2381–2389.

16. Haun, D. B., Rekers, Y., & Tomasello, M. (2014). Children conform to the behavior of peers; other great apes stick with what they know. *Psychological Science, 25,* 2160-2167.

17. Fein, S., Goethals, G. R., & Kugler, M. B. (2007). Social influence on political judgments: The case of presidential debates. *Political Psychology, 28,* 165–192.

18. Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review, 84*, 231.

19. Sherif, M. (1937). An experimental approach to the study of attitudes. *Sociometry*, 1, 90–98; MacNeil, M. K., & Sherif, M. (1976). Norm change over subject generations as a function of arbitrariness of prescribed norms. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 762.

20. Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In M. H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men* (117–190 ss.). Pittsburgh: Carnegie; Asch, S. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs, 70* (9, Whole No. 416).

21. Gitow, A., & Rothenberg, F. (Yapımcılar). (1997). *Dateline NBC: Follow the leader* NBC News tarafından yayımlanmıştır (10 Ağustos).

22. Bond, R., & Smith, P. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin, 119*, 111–137.

23. Berns, G. S., Chappelow, J., Zink, C. F., Pagnoni, G., Martin-Skurski, M. E., & Richards, J. (2005). Neurobiological correlates of social conformity and independence during mental rotation. *Biological Psychiatry, 58*, 245–253.

24. Wu, H., Luo, Y., & Feng, C. (2016). Neural signatures of social conformity: A coordinate-based activation likelihood estimation meta-analysis of functional brain imaging studies. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews, 71*, 101–111.

25. Eisenberger, N. I., & Lieberman, M. D. (2004). Why rejection hurts: A common neural alarm system for physical and social pain. *Trends in Cognitive Sciences, 8*, 294–300; Baumeister, R., & Tice, D. (2017). The social animal encounters social rejection: Cognitive, behavioral, emotional, and interpersonal effects of being excluded. In J. Aronson & E. Aronson (Eds.), *Readings about the social animal*, 12. Basım. New York: Worth/Freeman; Twenge, J. M., Baumeister, R. F, Tice, D. M., & Stucke, T. S. (2001). If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*, 1058–1069.

26. Festinger, L. (1954). A theoryof social comparison processes. *Human Relations, 7*, 117–140.

27. Wolosin, R., Sherman, S., & Carın, A. (1975). Predictions of own and others' conformity. *Journal of Personality, 43*, 357–378.

28. Mullen, B., Cooper, C., & Driskell, J. E. (1990). Jaywalking as a function of model behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin, 16*, 320-330.

29. Gladwell, M. (2000). *The tippingpoint* New York: Little, Brown.

30. Surowiecki, J. (2005). *The wisdom of crowds: Why the many are smarter than the few and how collective wisdom shapes business, economies, societies, and nations.*

New York: Random House; Hertwig, R. (2012). Tapping into the wisdom of the crowd—with confidence. *Science, 336*, 303–304.

31. Boyanowsky, E., Allen, V., Bragg, B., & Lepinski, J. (1981). Generalization of independence created by social support. *Psychological Record, 31*, 475–488.

32. Allen, V., & Levine, J. (1971). Social support and conformity: The role of independent assessment of reality *Journal of Experimental Social Psychology, 7*, 48–58.

33. Deutsch, M., & Gerard, H. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 51*, 629-636.

34. Pennington, J., & Schlenker, B. R. (1999). Accountability for consequential decisions: Justifying ethical judgments to audiences. *Personality and Social Psychology Bulletin, 25*, 1067–1981.

35. Quinn, A., & Schlenker, B. R. (2002). Can accountability produce independence? Goals as determinants of the impact of accountability on conformity. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*, 472–483.

36. Arndt, J., Schimel, J., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (2002). The intrinsic self and defensiveness: Evidence that activating the intrinsic self reduces self-handicapping and conformity. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*, 671–683.

37. Mausner, B. (1954). The effects of prior reinforcement of the interaction of observed pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49*, 65–68; Mausner, B. (1954). The effect on one's partner's success in a relevant task on the interaction of observed pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49*, 557–560; Goldberg, S., & Lubin, A. (1958). Influence as a function of perceived judgment error. *Human Relations, 11*, 275–281; Wiesenthal, D., Endler, N., Coward, T., & Edwards, J. (1976). Reversibility of relative competence as a determinant of conformity across different perceptual tasks. *Representative Research in Social Psychology, 7*, 35–43.

38. Dittes, J., & Kelley, H. (1956). Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 53*, 100-107.

39. Harris, J. R. (2011). *The nurture assumption: Why children turn out the way they do.* New York: Simon and Schuster.

40. Steinberg, L. (2007). Risk taking in adolescence. *Current Directions in Psychological Science, 16*, 55–59.

41. Steinberg, L. (2008). A social neuroscience perspective on adolescent risk-taking. *Developmental Review, 28*, 78–106; Botdorf, M., Rosenbaum, G. M., Patrianakos, J., Steinberg, L., & Chein, J. M. (2017). Adolescent risk-taking is predicted by individual differences in cognitive control over emotional, but not non-emotional, response conflict. *Cognition and Emotion, 31*, 972–979.

42. Kennedy, D. M. (2013). "Don't shoot." New York Üniversitesi gençler arasında şiddet hakkında konuk olarak verdiği dersten.

43. Baird, A. A. (2008). Adolescent moral reasoning: The integration of emotion and cognition. *Moral Psychology, 3*, 323–342.

44. Gaither, S. E., Apfelbaum, E. P., Birnbaum, H. J., Babbitt, L. G., & Sommers, S. R. (2017). Mere membership in racially diverse groups reduces conformity. *Social Psychological and Personality Science.* DOI: 10.1177/1948550617708013.

45. Kindermann, T. A. (2007). Effects of naturally existing peer groups on changes in academic engagement in a cohort of sixth graders. *Child Development, 78*, 1186–1203; Kindermann, T. A., McCollam, T. L., & Gibson, E. (1996). Peer group influences on children's developing school motivation. In K. Wentzel & J. Juvonen (Eds.), *Social motivation: Understanding children's school adjustment* (279–312 ss.). Newbury Park, CA: Sage.

46. Newcomb, T. M. (1943). *Personality and social change: Attitude formation in a student community.* New York: Holt, Rinehart, & Winston.

47. Crandall, C. S. (1988). Social contagion of binge eating. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 588–598; O'Connor, S. M., Burt, S. A., VanHuysse, J. L., & Klump, K. L. (2016). What drives the association between weight-conscious peer groups and disordered eating? Disentangling genetic and environmental selection from pure socialization effects. *Journal of Abnormal Psychology, 125*, 356–368.

48. Aronson, E., & O'Leary, M. (1982–1983). The relative effectiveness of models and prompts on energy conservation: A field experiment in a shower room. *Journal of Environmental Systems, 12*, 219–224.

49. Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 1015–1029.

50. Reno, R., Cialdini, R., & Kallgren, C. A. (1993). The trans-situational influence of social norms. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 104–112.

51. Keizer, K., Lindenberg, S., & Steg, L. (2008). The spreading of disorder. *Science, 322*, 1681–1685; Hinkle, J. C., & Yang, S. M. (2014). A new look into broken windows: What shapes individuals' perceptions of social disorder? *Journal of Criminal Justice, 42*, 26–35; Keuschnigg, M., & Wolbring, T. (2015). Disorder, social capital, and norm violation: Three field experiments on the broken windows thesis. *Rationality and Society, 27*, 96–126; Keizer, K., Lindenberg, S., & Steg, L. (2013). The importance of demonstratively restoring order. *PLoS One, 8*, e65137.

52. Wicherts, J. M., & Bakker, M. (2014). Broken windows, mediocre methods, and substandard statistics. *Group Processes & Intergroup Relations, 17*, 388–403; Wilson, J. Q., & Kelling, G. L. (1982). Broken windows. *Atlantic Monthly*, March, 29–38.

53. Goldstein, N. J., Cialdini, R. B., & Griskevicius, V. (2008). A room with a viewpoint: Using social norms to motivate environmental conservation in hotels. *Journal of Consumer Research, 35*, 472–482.

54. Cialdini, R. B. (2003). Crafting normative messages to protectthe environment. *Current Directions in Psychological Science, 12(4)*, 105–109.

55. Manning, R., Levine, M., & Collins, A. (2007). The Kitty Genovese murder and the social psychology of helping: The parable of the 38 witnesses. *American Psychologist, 62*, 555–562.

56. Pelonero, C. (2014). *Kitty Genovese: A true account of a public murder and its private consequences* New York: Skyhorse Publishing.

57. Korte, C., & Kerr, N. (1975). Response to altruistic opportunities in urban and nonurban settings. *Journal of Social Psychology, 95*, 183–184; Rushton, J. P. (1978). Urban density and altruism: Helping strangers in a Canadian city, suburb, and small town. *Psychological Reports, 43*, 987–990.

58. Levine, R. V., Norenzayan, A., & Philbrick, K. (2001). Cross-cultural differences in helping strangers. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 32*, 543–560.

59. Darley, J., & Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 8*, 377–383; Latané, B., & Darley, J. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology, 10*, 215–221; Latané, B., & Rodin, J. (1969). A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology, 5*, 189–202.

60. Latané, B., & Rodin, J. (1969). A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology, 5*, 189–202.

61. Darley, J., & Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 8*, 377–383.

62. Darley, J., & Batson, D. (1973). "From Jerusalem to Jericho": A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 100–108.

63. Piliavin, I., Rodin, J., & Piliavin, J. (1969). Good samaritanism: An underground phenomenon? *Journal of Personality and Social Psychology, 13*, 289–299.

64. Fischer, P., Krueger, J. I., Greitemeyer, T., et al. (2011). The bystander-effect: A meta-analytic review on bystander intervention in dangerous and non-dangerous emergencies. *Psychological Bulletin, 137*, 517–537.

65. Gross, J. J. (1998). The emerging field of emotion regulation: An integrative review. *Review of General Psychology, 2*, 271–299; Gross, J. J., & John, O. P. (2003). Individual differences in two emotion regulation processes:

Implications for affect, relationships, and wellbeing. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*, 348–362.

66. Hochschild, A. R. (2003). *The managed heart: Commercialization of human feeling* (2. Basım). Berkeley, CA: University of California Press.

67. Jessor, R., Costa, F M., Krueger, P. M., & Turbin, M. S. (2017). Problem drinking in college. In *Problem behavior theory and adolescent health* (123–138 ss.). Springer International Publishing; 2014 Uyuşturucu Kullanımı ve Sağlık Ulusal Anketi (NSDUH). Tablo 6.88B—18-22 Yaş Arası Kişiler Arasında Geçen Ayki Alkol Kullanımı, Üniversiteye Kayıt Durumu ve Demografik Özelliklere Göre: Yüzdeler, 2013 ve 2014. https://www.samhsa.gov/data/sites/default/files/NSDUH-DetTabs2013/NSDUH-DetTabs2013.htm#tab6.88b.

68. Miller, D. T., & Prentice, D. A. (2016). Changing norms to change behavior. *Annual Review of Psychology, 67*, 339–361.

69. Schroeder, C. M., & Prentice, D. A. (1998). Exposing pluralistic ignorance to reduce alcohol use among college students. *Journal of Applied Social Psychology, 28*, 2150–2180.

70. Kennedy, D. M., Kleiman, M. A., & Braga, A. A. (2017). Beyond deterrence. *Handbook of Crime Prevention and Community Safety*, 157.

71. Interrupting violence with the message "Don't Shoot": Interview with David M. Kennedy." *Fresh Air.* Kasım 11; 2011. Retrieved April 22, 2014: Kennedy, David M. (2011). *Don't shoot: One man, a street fellowship, and the end of violence in inner-city America.* New York: Bloomsbury.

72. Kelman, H. (1961). Processes of opinion change. *Public Opinion Quarterly, 25*, 57–78.

73. Cohen, G. L., & Prinstein, M. J. (2006). Peer contagion of aggression and health-risk behavior among adolescent males: An experimental investigation of effects on public conduct and private attitudes. *Child Development, 77*, 967–983.

74. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*, 371–378.

75. Milgram, S. (1974). *Obedience to authority* New York: Harper & Row; Elms, A. C., & Milgram, S. (1966). Personality characteristics associated with obedience and defiance toward authoritative command. *Journal of Experimental Research in Personality, 1*, 282–289.

76. Kilham, W , & Mann, L. (1974). Level of destructive obedience as a function of transmitter and executant roles in the Milgram obedience paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 696–702; Shanab, M., & Yahya, K. (1977). A behavioral study of obedience in children. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 530–536.

77. Meeus, W H. J., & Raaijmakers, Q. A. W. (1995). Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues, 51(3)*, 155–175; A. G.

Miller, B. E. Collins, & D. E. Brief. (1995). Perspectives on obedience to authority: The legacy of the Milgram experiments. *Journal of Social Issues, 51(3),* 1–19.

78. Burger, J. (2007). Milgram replication. ABC *20/20* January 3; Burger, J. M. (2014). Situational features in Milgram's experiment that kept his participants shocking. *Journal of Social Issues, 70,* 489–500.

79. Democracy Now (2005). Abu Ghraib: Getting away with torture? Human rights watch calls for accountability into U.S. abuse of detainees. 2 Ocak 2010 tarihinde http://www.democracynow.org/2005/4/25/getting_away_with_torture_human_rights adresinden erişildi; Zimbardo, P. (2007). *The Lucifereffect* New York: Random House.

80. Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations, 18,* 57–76; Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view.* New York: Harper & Row.

81. Meeus, W H. J., & Raaijmakers, Q. A. W (1995). Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues, 51,* 155–176.

82. Vasquez-Heilig, J., & Darling-Hammond, L. (2008). Accountability Texas-style: The progress and learning of urban minority students in a high-stakes testing context. *Educational Evaluation and Policy Analysis, 30,* 75–110.

83. Martin, R., & Hewstone, M. (2017). Minority influence. *Social Psychology: Revisiting the Classic Studies,* 93.

84. O'Connor, S. D. (2007). *The majesty of the law: Reflections of a Supreme Court justice.* New York: Random House.

5. Bölüm Kitle İletişimi, Propaganda ve İkna

1. Örnek için, bkz. http://www.hopkinsmedicine.org/health/healthy_aging/healthy_body/is-there-really-any-benefit-to-multivitamins. 13 Ağustos, 2017 tarihinde erişildi.

2. Smith, A. (2015). US smartphone use in 2015. *Pew Research Center, 1*; Tsetsi, E., & Rains, S. A. (2017). Smartphone internet access and use: Extending the digital divide and usage gap. *Mobile Media & Communication,* DOI: 10.1177/2050157917708329.

3. Hamm, M. P., Newton, A. S., Chisholm, A., Shulhan, J., Milne, A., Sundar, P., & Hartling, L. (2015). Prevalence and effect of cyberbullying on children and young people: A scoping review of social media studies. *JAMA Pediatrics, 169,* 770-777; Groves, C. L., & Anderson, C. A. (2017). Negative effects of video game play 49. *Handbook of Digital Games and Entertainment Technologies,* 1297; Benotsch, E. G., Snipes, D. J., Martin, A. M., & Bull, S. S. (2013). Sexting, substance use, and sexual risk behavior in young adults. *Journal of Adolescent Health, 52,* 307–313.

4. Oulasvirta, A., Rattenbury, T., Ma, L., & Raita, E. (2012). Habits make smartphone use pervasive. *Personal and Ubiquitous Computing, 16*, 105–114.

5. Alter, A. (2017). *Irresistible: The rise of addictive technology and the business of keeping us hooked.* New York: Penguin.

6. Seo, D. G., Park, Y., Kim, M. K., & Park, J. (2016). Mobile phone dependency and its impacts on adolescents' social and academic behaviors. *Computers in Human Behavior, 63*, 282–292.

7. Centers for Disease Control and Prevention (2016). *Youth Risk Behavior Surveillance–United States, 2015 Morbidity and Mortality Weekly Report,* 65. Atlanta, GA: Centers for Disease Control and Prevention.

8. Thornton, B., Faires, A., Robbins, M., & Rollins, E. (2014). The mere presence of a cell phone may be distracting implications for attention and task performance. *Social Psychology, 45*, 479-488.

9. Przybylski, A. K., & Weinstein, N. (2013). Can you connect with me now? How the presence of mobile communication technology influences face-to-face conversation quality. *Journal of Social and Personal Relationships, 30*, 237–246.

10. Misra, S., Cheng, L., Genevie, J., & Yuan, M. (2016). The iPhone effect: The quality of in-person social interactions in the presence of mobile devices. *Environment and Behavior, 48*, 275–298.

11. https://techcrunch.com/2017/03/03/u-s-consumers-now-spend-5-hours-per-day-on-mobile-devices/. Accessed August 14, 2017; https://hackernoon.com/how-much-time-do-people-spend-on-their-mobile-phones-in-2017-e5f90a0b10a6. 14 Ağustos 2017 tarihinde erişildi.

12. Uhls, Y. T., Michikyan, M., Morris, J., Garcia, D., Small, G. W., Zgourou, E., & Greenfield, P. M. (2014). Five days at outdoor education camp without screens improves preteen skills with nonverbal emotion cues. *Computers in Human Behavior, 39*, 387–392.

13. Green, C. S., & Bavelier, D. (2012). Learning, attentional control, and action video games. *Current Biology, 22*, R197–R206.

14. Twenge, J. M. (2013). Does online social media lead to social connection or social disconnection? *Journal of College and Character, 14*, 11–20; Halpern, D., Valenzuela, S., & Katz, J. E. (2016). "Selfie-ists" or "Narci-selfiers"?: A cross-lagged panel analysis of selfie taking and narcissism. *Personality and Individual Differences, 97*, 98–101.

15. Jackson, M. (2008). *Distracted: The erosion of attention and the coming dark age.* New York: Prometheus Books; Carr, N. (2011). *The shallows: What the Internet is doing to our brains* New York: W W Norton.

16. Doğada yürüyüş yapmanın zihinsel enerji, yaratıcılık, stresi azaltma, bellek ve diğer bilişsel alanlardaki faydaları hakkında bilimsel referansların mükemmel bir listesi için, bkz. http://www.businessinsider.com/scientific-benefits-of-

nature-outdoors-2016-4/#1-improved-short-term-memory-1. 14 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir

17. Verduyn, P., Lee, D. S., Park, J., Shablack, H., Orvell, A., Bayer, J., & Kross, E. (2015). Passive Facebook usage undermines affective well-being: Experimental and longitudinal evidence. *Journal of Experimental Psychology: General, 144*, 480.

18. Johnson, R. N. (1996). Bad news revisited: The portrayal of violence, conflict, and suffering on television news. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology, 2*, 201–216.

19. Pollock, J. (2017). *Crime and criminal justice in America*. New York: Taylor & Francis.

20. Piccalo, G. (2001). *Los Angeles Times*. September 26.

21. Nowicki, Dan. The Arizona Republic retrieved from: https://www.usatoday.com/story/news/nation/2013/03/17/iraq-war-10-years-later/1993431/ adresinden. 14 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir

22. Gilbert, G. M. (1947). *Nuremberg diary* (278–279 ss.). New York: Farrar, Straus and Company.

23. (1982). *St Petersburg Times*. October 21; (1982). *The Tennessean*. 31 Ekim.

24. (1982). *Newsbank, 19*, 1 Ekim.

25. Phillips, D. P., & Carstensen, L. L. (1986). Clustering of teenage suicides after television news stories about suicide. *New England Journal of Medicine, 315*, 685–689; Phillips, D. P., Lesyna, K., & Paight, D. J. (1992). Suicide and the media. In R. W. Maris, A. L. Berman, J. T. Maltsberger, & R. I. Yufit (Eds.), *Assessment and prediction of suicide* (499–519 ss.). New York: Guilford Press.

26. Ma-Kellams, C., Baek, J. H., & Or, F. (2016). Suicide contagion in response to widely publicized celebrity deaths: The roles of depressed affect, death-thought accessibility, and attitudes. *Psychology of Popular Media Culture*, DOI: 10.1037/ppm0000115.

27. Jobes, D. A., Berman, A. L., O'Carroll, P. W, Eastgard, S., & Knickmeyer, S. (1996). The Kurt Cobain suicide crisis: Perspectives from research, public health, and the news media. *Suicide and Life Threatening Behavior, 26*, 260–269.

28. Jenkin, G., Madhvani, N., Signal, L., & Bowers, S. (2014). A systematic review of persuasive marketing techniques to promote food to children on television. *Obesity Reviews, 15*, 281–293.

29. Lyle, J., & Hoffman, H. (1971). Explorations in patterns of television viewing by preschool-agechildren. In J. P. Murray, E. A. Robinson, & G. A. Comstock (Eds.), *Television and social behavior* (4. Cilt, 257–344 ss.). Rockville, MD: National Institutes of Health; Unnikrishnan, N., & Bajpai, S. (1996). *The impact of television advertising on children*. New Delhi: Sage.

30. Kunkel, D., & Roberts, D. (1991). Young minds and marketplace values: Issues in children's television advertising. *Journal of Social Issues, 47,* 57–72.

31. Borzekowski, D. L., & Robinson, T. N. (2001). The 30-second effect: An experiment revealing the impact of television commercials on food preferences of preschoolers. *Journal of the American Dietetic Association, 101,* 42–46.

32. Kunkel, D., & Roberts, D. (1991). Young minds and marketplace values: Issues in children's television advertising. *Journal of Social Issues, 47,* 57–72.

33. Levine, R. (2003). *The power of persuasion: How we're bought and sold* New York: John Wiley & Sons.

34. Zajonc, R. (1968). The attitudinaleffects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology, Monograph Supplement, 9,* 1–27.

35. Bornstein, R. F. (1989) Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968–1987. *Psychological Bulletin, 106,* 265–289.

36. Nuttin, J. (1985). Narcissism beyond Gestalt and awareness: The name letter effect. *European Journal of Social Psychology, 15,* 353–361; Keller, B., & Gierl, H. (2017). Can advertisers benefit from the name-letter-and birthday-number effect? In *Advances in Advertising Research VIII* (31–44 ss.). New York: Springer Fachmedien Wiesbaden.

37. Brady, N., Campbell, M., & Flaherty, M. (2004). My left brain and me: A dissociation in the perception of self and others. *Neuropsychologia, 42,* 1156–1161.

38. McGuire, W J. (1986). The myth of massive media impact: Savagings and salvagings. *Public Communication and Behavior, 1,* 173–257.

39. Grush, J., McKeough, K., & Ahlering, R. (1978). Extrapolating laboratory exposure research to actual political elections. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 257–270; Grush, J. E. (1980). Impact of candidate expenditures, regionality, and prior outcomes on the 1976 presidential primaries. *Journal of Personality and Social Psychology, 38,* 337–347.

40. Pfau, M., Diedrich, T., Larson, K. M., & Van Winkle, K. M. (1995). Influence of communication modalities on voters' perceptions of candidates duringpresidential primary campaigns. *Journal of Communication, 45,* 122–133; Soley, L. C., Craig, R. L., & Cherif, S. (1988). Promotional expenditures in congressional elections: Turnout, political action committees and asymmetry effects. *Journal of Advertising, 17,* 36–44; Kaid, L. L. (2004). Political advertising. *Handbook of Political Communication Research,* 155–202.

41. White, J. E. (1988). Bush's most valuable player. *Time,* 14 Kasım, 20-21.

42. Rosenthal, A. (1988). Foes accuse Bush campaign of inflaming racial tension. *New York Times,* 24 Ekim, A1, B5; Pandora's box (1988). *The New Republic,* 4 Ekim, 45.

43. Tolchin, M. (1988). Study says 53,000 get prison furloughs in' '87, and fewdid harın. *New York Times,* 12 Ekim, A23.

44. Pratkanis, A. R., & Aronson, E. (1992). *The age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion.* New York: W. H. Freeman.

45. Pratkanis, A. R. (1993). Propaganda and persuasion in the 1992 U.S. presidential election: What are the implications for a democracy? *Current World Leaders, 36,* 341–361.

46. Pariser, E. (2011). *The filter bubble: How the new personalized web is changing what we read and how we think.* New York: Penguin.

47. Newseum (2017). State of the first amendment. Freedom Forum.

48. CNN. (2016). That Trump quote calling Republicans "the dumbest group of voters"? Fake! http://www.cnn.com/2016/11/10/politics/trump-quote-facebook-trnd/index.html. AccessedAugust 14, 2017; *New York Magazine* (2017). "The Fake Donald Trump Quote That Just Won't Die." http://nymag.com/selectall/2016/11/the-fake-donald-trump-quote-that-just-wont-die.html. 14 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir

49. Petty, R. E., & Cacciopo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology* (123–205 ss.). Hillsdale, NJ: Erlbaum; Petty, R. E., Heesacker, M., & Hughes, J. N. (1997). The elaboration likelihood model: Implications for the practice of school psychology. *Journal of School Psychology, 35,* 107–136; Chaiken, S., Wood, W., & Eagly, A. H. (1996). Principles of persuasion. In E. T. Higgins, & A. W Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (702–742 ss.). New York: Guilford Press.

50. McGlone, M. S., & Tofighbakhsh, J. (2000). Birds of a feather flock conjointly (?): Rhyme as reason in aphorisms. *Psychological Science, 11,* 424–428; McGlone, M. S., & Tofighbakhsh, J. (1999). The Keats heuristic: Rhyme as reason in aphorism interpretation. *Poetics, 26,* 235–244.

51. Luntz, F. (2007). *Words that work.* New York: Hyperion.

52. See, for example, LiveScience (2012). https://www.livescience.com/36367-pink-slime-bad-health-beef.html. 14 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir

53. Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes.* Fort Worth, TX: Harcourt, Brace, & Jovanovich.

54. Aristotle. (1954). Rhetoric. In W. Roberts (Trans.), *Aristotle, rhetoric and poetics* (p. 25). New York: Modern Library.

55. Hovland, C., & Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly, 15,* 635–650.

56. Aronson, E., & Golden, B. (1962). The effect of relevant and irrelevant aspects of communicator credibility on opinion change. *Journal of Personality, 30,* 135–146.

57. Walster (Hatfield), E., & Festinger, L. (1962). The effectiveness of "overheard" persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65,* 395–402.

58. Mills, J., & Aronson, E. (1965). Opinion change as a function of communicator's attractiveness and desire to influence. *Journal of Personality and Social Psychology, 1,* 173–177.

59. Eagly, A., & Chaiken, S. (1975). An attribution analysis of the effect of communicator characteristics on opinion change: The case of communicator attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 136–144; Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., & Longo, L. C. (1991). What is beautiful is good, but....: A meta-analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin, 110,* 109–128.

60. (1987). *Santa Cruz Sentinel,* January 13, p. A8.

61. Walster (Hatfield), E., & Festinger, L. (1962). The effectiveness of "overheard" persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65,* 395–402.

62. Eckel, C. C., & Wilson, R. K. (2004). Is trust a risky decision? *Journal of Economic Behavior & Organization, 55,* 447–465.

63. Mills, J., & Aronson, E. (1965). Opinion change as a function of communicator's attractiveness and desire to influence. *Journal of Personality and Social Psychology, 1,* 173–177; Eagly, A., & Chaiken, S. (1975). An attribution analysis of the effect of communicator characteristics on opinion change: The case of communicator attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 136–144; Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., & Longo, L. C. (1991). What is beautiful is good, but. ...: A meta-analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin, 110,* 109–128.

64. Hartmann, G. (1936). A field experience on the comparative effectiveness of "emotional" and "rational" political leaflets in determining election results. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 31,* 336–352.

65. Leventhal, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 5, 119–186 ss.). New York: Academic Press; Leventhal, H., Meyer, D., & Nerenz, D. (1980). The common sense representation of illness danger. In S. Rachman (Ed.), *Contributions to medical psychology* (Vol. 2), New York: Pergamon Press; Cameron, L. D., & Leventhal, H. (1995). Vulnerability beliefs, symptom experiences, and the processing of health threat information: A self-regulatory perspective. *Journal of Applied Social Psychology, 25,* 1859–1883.

66. Chapman University (2016). https://blogs.chapman.edu/wilkinson/2016/10/11/americas-top-fears-2016/. 14 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir

67. Gilbert, D. (2006). If only gay sex caused global warming. *Los Angeles Times,* 2 Temmuz.

68. McGlone, M. S., Bell, R. A., Zaitchik, S. T., & McGlynn III, J. (2013). Don't let the flu catch you: Agency assignment in printed educational materials about the H1N1 influenza virus. *Journal of Health Communication, 18*, 740–756; McGlone, M. S., Stephens, K. K., Rodriguez, S. A., & Fernandez, M. E. (2017). Persuasive texts for prompting action: Agency assignment in HPV vaccination reminders. *Vaccine, 5*, 4295–4297.

69. Haidt, J. (2003). The moral emotions. *Handbook of Affective Sciences, 11*, 852–870.

70. Brady, W. J., Wills, J. A., Jost, J. T., Tucker, J. A., & Van Bavel, J. J. (2017). Emotion shapes the diffusion of moralized content in social networks. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 114*, 7313–7318.

71. Lakoff, G. (2016). *Moral politics: How liberals and conservatives think* (3. Basım). Chicago: University of Chicago Press.

72. Hibbert, S., Smith, A., Davies, A., & Ireland, F (2007). Guilt appeals: Persuasion knowledge and charitable giving. *Psychology & Marketing, 24*, 723–742; Carlsmith, J. M., & Gross, A. E. (1969). Some effects of guilt on compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 11*, 232.

73. Schnall, S., Roper, J., & Fessler, D. M. (2010). Elevation leads to altruistic behavior. *Psychological Science, 21*, 315–320; Algoe, S. B., & Haidt, J. (2009). Witnessing excellence in action: The "other-praising" emotions of elevation, gratitude, and admiration. *Journal of Positive Psychology, 4*, 105–127; Franklin Waddell, T., Bailey, E., & Davis, S. E. (2017). Does elevation reduce viewers' enjoyment of media violence? Testing the intervention potential of inspiring media. *Journal of Media Psychology, 1*, 1–7.

74. Grant, A. (2014). *Give and take: Why helping others drives our success.* New York: Penguin.

75. Nisbett, R., Borgida, E., Crandall, R., & Reed, H. (1976). Popular induction: Information is not always informative. In J. S. Carroll & J. W Payne (Eds.), *Cognition and social behavior* (227–236 ss.). Hillsdale, NJ: Erlbaum; Nisbett, R., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall; Hamill, R., DeCamp Wilson, T., & Nisbett, R. (1980). Insensitivity to sample bias: Generalizing from atypical cases. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 578–589.

76. Aronson, E., Gonzales, M. H., & Costanzo, M. (1988). Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment. *Journal of Applied Social Psychology, 18*, 1049–1066.

77. McClure, T., & Spence, R. (2006). *Don't mess with Texas: The story behind the legend.* Austin, TX: Idea City Press.

78. Bryan, C. J., Walton, G. M., Rogers, T., & Dweck, C. S. (2011). Motivating voter turnout by invoking the self *Proceedings of the National Academy of Sciences, 108*, 12653–12656.

79. Bryan, C. J. (2018). You are what you do: Implicating the self to influence behavior. InJ. Aronson & E. Aronson (Eds.), *Readings about the social animal* (12. Basım). New York: Worth.

80. Hovland, C., Lumsdain, A., & Sheffield, F (1949). *Experiments on mass communications*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

81. Zimbardo, P. (1960). Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 60,* 86–94.

82. Whittaker, J. O. (1963). Opinion change as a function of communication-attitude discrepancy. *Psychological Reports, 13,* 763–772.

83. Hovland, C., Harvey, O. J., & Sherif, M. (1957). Assimilation and contrast effects in reaction to communication and attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 55,* 244-252.

84. Zellner, M. (1970). Self-esteem, reception, and influenceability *Journal of Personality and Social Psychology, 15,* 87–93; Wood, W., & Stagner, B. (1994). Why are some people easierto influence than others? In S. Shavitt & T. Brock (Eds.), *Persuasion: Psychological insights and perspectives* (149–174 ss.). Boston: Allyn & Bacon.

85. Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W., & Sulloway, F (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin, 129,* 339–375.

86. Graham, J., Haidt, J., & Nosek, B. A. (2009). Liberals and conservatives rely on different sets of moral foundations. *Journal of Personality and Social Psychology, 96,* 1029–1046; Jost, J. T., Nosek, B. A., & Gosling, S. D. (2008). Ideology: Its resurgence in social, personality, and political psychology. *Perspectives on Psychological Science, 3,* 126–136.

87. Haidt, J. (2012). *The righteous mind: Why good people are divided by politics and religion*. New York: Vintage/Random House.

88. Cialdini, R..(2016). *Pre-suasion*. New York: Simon & Schuster.

89. Janis, I. J., Kaye, D., & Kirschner, P. (1965). Facilitating effects of "eating-while-reading" on responsiveness to persuasive communication. *Journal of Personality and Social Psychology, 1,* 181–186.

90. Petty, R. E., Schumann, D. W, Richman, S. A., & Strathman, A. (1993). Positive mood and persuasion: Different roles for affect under high- and low-elaboration conditions. *Journal of Personality and Social Psychology, 64,* 5–20.

91. Cohen, G. T., Aronson, J., & Steele, C. (2000). When beliefs yield to evidence: Reducing biased evaluation by affirming the self *Personality and Social Psychology Bulletin, 26,* 1151–1164.

92. Hass, R. G., & Grady, K. (1975). Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 459–469.

93. Freedman, J., & Sears, D. (1965). Warning, distraction, and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology, 1,* 262–266; Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979). Effects of forewarning of persuasive intent and involvement on cognitive responses and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin, 5,* 173–176; Chen, H. C., Reardon, R., Rea, C., & Moore, D. J. (1992). Forewarning of content and involvement: Consequences for persuasion and resistance to persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology, 28,* 523–541.

94. Brehm, J. (1966). *A theory of psychological reactance* New York: Academic Press.

95. Pennebaker, J. W, & Sanders, D. Y. (1976). American graffiti: Effects of authority and reactance arousal. *Personality and Social Psychology Bulletin, 2,* 264–267.

96. Erceg-Hurn, D. M., & Steed, L. G. (2011). Does exposure to cigarette health warnings elicit psychological reactance in smokers? *Journal of Applied Social Psychology, 41,* 219–237; Miller, C. H., Lane, L. T., Deatrick, L. M., Young, A. M., & Potts, K. A. (2007). Psychological reactance and promotional health messages. *Human Communication Research, 33,* 219–240.

97. Heilman, M. (1976). Oppositional behavior as a function of influence attempt intensity and retaliation threat. *Journal of Personality and Social Psychology, 33,* 574–578.

98. McGuire, W J. (1964). Inducing resistance to persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (1. Cilt, 192–229 ss.). New York: Academic Press; McGuire, W , & Papageorgis, D. (1961). The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 62,* 327–337.

99. Banas, J. A., & Miller, G. (2013). Inducing resistance to conspiracy theory propaganda: Testing inoculation and metainoculation strategies. *Human Communication Research, 39,* 184–207.

100. Barrett, L. F. (2017, 16 Temmuz). When is speech violent? *New York Times,* Sunday Review, 9.

6. Bölüm İnsan Saldırganlığı

1. (1986). *Newsweek,* 28 Nisan, 22.

2. Mass Shooting Archive (2017). http://www.gunviolencearchive.org/reports/mass-shooting 16 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir

3. Freud, S. (1948). *Beyond the pleasure principle* London: Hogarth Press and Institute of Psycho-Analysis.

4. Kuo, Z. Y. (1961). Genesis of the cat's response to the rat. In E. Aronson (Ed.), *Instinct* (p. 24). Princeton, NJ: Van Nostrand.

5. Eibl-Eibesfeldt, I. (1963). Aggressive behavior and ritualized fighting in animals. In J. H. Masserman (Ed.), *Science and psychoanalysis, Vol VI Violence and war* New York: Grune & Stratton.

6. Watts, D., Muller, M., Amsler, S., Mbabazi, G., & Mitani, J. C. (2006). Lethal intergroup aggression by chimpanzees in the Kibale National Park, Uganda. *American Journal of Primatology, 68,* 161–180; Watts, D., & Mitani, J. C. (2001). Boundary patrols and intergroup encounters in wild chimpanzees. *Behaviour, 138,* 299–327.

7. De Waal, F B. M. (1996). *Good natured: The origins of right and wrong in humans and other animals.* Cambridge, MA: Harvard University Press; Parish, A. R., & de Waal, F. B. M. (2000). The other "closest living relative": How bonobos (Pan paniscus) challenge traditional assumptions about females, dominance, intra- and intersexual interactions, and hominid evolution. *Annals of the New York Academy of Sciences, 907,* 97–113.

8. Hare, B. (2017). Survival of the friendliest: Homo sapiens evolved via selection for prosociality *Annual review of psychology, 68,* 155–186; Muller, M. N., & Mitani, J. C. (2005). Conflict and cooperation in wild chimpanzees. *Advances in the Study of Behavior, 35,* 275–331.

9. Bergeron, N., & Schneider, B. H. (2005). Explaining cross-national differences in peer-directed aggression: A quantitative synthesis. *Aggressive Behavior, 31,* 116–137.

10. Baron, R. A., & Richardson, D. R. (1994). *Human aggression* (2. Basım). New York: Plenum.

11. Hunt, G. T. (1940). *The wars of the Iroquois* Madison: The University of Wisconsin Press.

12. Pinker, S. (2011). *The better angels of our nature.* New York: Penguin; Pinker, S. (2016). Has the decline of violence reversed since *The Better Angels of Our Nature* was written? https://stevenpinker.com/files/pinker/files/has_the_decline_of_violence_reversed_since_the_better_angels_of_our_nature_was_written.pdf. 16 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir

13. Nisbett, R. E. (1993). Violence and U.S. regional culture. *American Psychologist, 48,* 441–449.

14. Cohen, D., Nisbett, R., Bowdle, B. F., & Schwarz, N. (1996) Insult, aggression, and the Southern culture of honor: An "experimental ethnography." *Journal of Personality and Social Psychology, 70,* 945–960.

15. Cohen, D., & Nisbett, R. E. (1994). Self-protection and the culture of honor: Explaining Southern violence. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20,* 551–567.

16. Cohen, D., & Nisbett, R. E. (1997). Field experiments examining the culture of honor: The role of institutions in perpetuating norms about violence. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23,* 1188–1199.

17. Brown, R. P., Osterman, L. L., & Barnes, C. D. (2009). School violence and the culture of honor. *Psychological Science, 20,* 1400-1405.

18. Vandello, J. A., & Cohen, D. (1999). Patterns of individualism and collectivism across the United States. *Journal of Personality and Social Psychology, 77,* 279–292; Vandello, J. A., Cohen, D., & Ransom, S. (2008). U.S. Southern and Northern differences in perceptions of norms about aggression: Mechanisms for the perpetuation of a culture of honor *Journal of Cross-Cultural Psychology, 39,* 162–177.

19. Bosson, J. K., & Vandello, J. A. (2011). Precarious manhood and its links to action and aggression. *Current Directions in Psychological Science, 20,* 82–86.

20. Gilmore, D. D. (1990). *Manhood in the making: Cultural concepts of masculinity* New Haven, CT: Yale University Press; Kimmel, M. (2012): *The gendered society* (5. Basım). New York: Oxford University Press.

21. Archer, J. (2004). Sex differences in aggression in real-world settings: A meta-analytic review. *Review of General Psychology, 8,* 291.

22. Archer, D., & McDaniel, P. (1995). Violence and gender: Differences and similarities across societies. In R. B. Ruback & N. A. Weiner (Eds.), *Interpersonal violent behaviors: Social and cultural aspects* (63–88 ss.). New York: Springer.

23. Dabbs, J. M., Carr, T. S., Frady, R. L., & Riad, J. K. (1995). Testosterone, crime, and misbehavior among 692 male prison inmates. *Personality and Individual Differences, 7,* 269–275.

24. Dabbs, J. M., Jr, Hargrove, M. F, & Heusel, C. (1996). Testosterone differences among college fraternities: Well-behaved vs. rambunctious. *Personality and Individual Differences, 20,* 157–161.

25. Archer, J., & Carré, J. M. (2016). Testosterone and aggression. *Aggression and Violence: A Social Psychological Perspective*, 90.

26. Sapolsky, R. A.(2017). *Behave: The biology of humans at our best and worst* London: Bodley Head. Sayfa 100 ve 101'deki alıntılar

27. Breiding, M. J., Chen J., & Black, M. C. (2014). *Intimate partner violence in the United States—2010.* Atlanta: National Center for Injury Prevention and Control, Centers for Disease Control and Prevention.

28. Testa, M., Hoffman, J. H., & Leonard, K. E. (2011). Female intimate partner violence perpetration: Stability and predictors of mutual and nonmutual aggression across the first year of college. *Aggressive Behavior, 37,* 362–373.

29. Straus, M. (2011). Gender symmetry and mutuality in perpetration of clinical-level partner violence: Empirical evidence and implications for prevention and treatment. *Aggression and Violent Behavior, 16,* 279–288.

30. Langhinrichsen-Rohling, J., Misra, T. A., Selwyn, C., & Rohling, M. L. (2012). Rates of bi-directional versus unidirectional intimate partner violence across samples, sexual orientations, and race/ethnicities: A comprehensive review. *Partner Abuse,* 3, 199–230.

31. Archer, J. (2004). Sex differences in aggression in real-world settings: A meta-analytic review. *Review of General Psychology, 8*, 291–322; Levy, B. (2008). *Women and violence* Berkeley, CA: Seal Press.

32. Bettencourt, B. A., & Miller, N. (1996). Gender differences in aggression as a function of provocation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 119*, 422–447.

33. Eisenstat, S. A., & Bancroft, L. (1999). Domestic violence. *New England Journal of Medicine, 341*, 886–892.

34. Archer, D., & McDaniel, P. (1995). Violence and gender: Differences and similarities across societies. In R. B. Ruback & N. A. Weiner (Eds.), *Interpersonal violent behaviors: Social and cultural aspects* (63–88 ss.). New York: Springer.

35. Harris, M. G. (2004). Cholas, Mexican-American girls, and gangs. *Sex Roles, 30*, 289–301.

36. O'Rourke, L. (2008). Behind the woman behind the bomb. *New York Times*, 2 Ağustos.

37. Crick, N. R., Casas, J. F, & Mosher, M. (1997). Relational and overt aggression in preschool. *Developmental Psychology, 33*, 579–587.

38. Murray-Close, D., Nelson, D. A., Ostrov, J. M., Casas, J. F, & Crick, N. R. (2016). Relational aggression: A developmental psychopathology perspective. *Developmental Psychopathology*.

39. Ostrov, J. M., Woods, K. E., Jansen Yeh, E. A., Casas, J. F., & Crick, N. R. (2004). An observational study of delivered and received aggression, gender, and social-psychological adjustment in preschool. *Early Childhood Research Quarterly, 19*, 355–371.

40. Rivers I., Chesney T., & Coyne I. (2011). Cyberbullying. In: C. P. Monks & I. Coyne (Eds.), *Bullying in different contexts* (211–230 ss.). Cambridge: Cambridge University Press.

41. Palfrey, J., boyd, d.[sic], & Sacco, D. (2010). Enhancing child safety and online technologies. The Berkman Center for Internet & Society at Harvard University. Durham, NC: Carolina Academic Press. http://www.cap-press.com/pdf/1997.pdf. 16 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir

42. Freud, S. (1959). Why war? (Letter to Albert Einstein, 1932). In E. Jones (Ed.), *Collected papers* (5. Cilt, 282 s.). New York: Basic Books.

43. Menninger, W. (1948). Recreation and mental health. *Recreation, 42*, 340–346.

44. Bushman, B. (2002). Does venting anger feed or extinguish the flame? Catharsis, rumination, distraction, anger and aggressive responding. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*, 724–731.

45. Patterson, A. H. (1974). Hostility catharsis: A naturalistic quasi-experiment. *Proceedings of the Division of Personality and Society Psychology, 1*, 195–197.

46. Geen, R. (1981). Spectator moods at an aggressive sports event. *Journal of Social Psychology, 3,* 217–227.

47. Glass, D. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality, 32,* 531–549.

48. Bushman, B. J., Baumeister, R. F, & Phillips, C. M. (2001). Do people aggress to improve their mood? Catharsis beliefs, affect regulation opportunity, and aggressive responding. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 17; Bushman, B. J., & Whitaker, J. L. (2010). Like a magnet: Catharsis beliefs attract angry people to violent video games. *Psychological Science, 21*;.790–792; Bushman, B. J., Baumeister, R. F , & Stack, A. D. (1999). Catharsis, aggression, and persuasive influence: Self-fulfilling or self-defeating prophecies? *Journal of Personality and Social Psychology, 76,* 367–376.

49. Kahn, M. (1966). The physiology of catharsis. *Journal of Personality and Social Psychology, 3,* 278–298.

50. Davis, K. E., & Jones, E. E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61,* 402–410.

51. Doob, A. N., & Wood, L. (1972). Catharsis and aggression: The effects of annoyance and retaliation on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 22,* 156–162; Bushman, B.J., Bonacci, A. M., Pedersen, W. C., et al. (2005). Chewing on it can chew you up: Effects of rumination on triggered displaced aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 88,* 969–983.

52. Shergill S. S., Bays P. M., Frith, C. D., & Wolpert, D. M. (2003). Two eyes for an eye: The neuroscience of force escalation. *Science, 301,* 187.

53. Heinz, A., Kluge, U., Schouler-Ocak, M., & Beck, A. (2016). Alcohol and aggression. *European Psychiatry, 33,* S21.

54. Caetano, R., Schafer, J., & Cunradi, C. B. (2017). Alcohol-related intimate partner violence among white, black, and Hispanic couples in the United States. *Domestic Violence: The Five Big Questions.*

55. Taylor, S. P., & Leonard, K. E. (1983). Alcohol and human physical aggression. In R. Geen & E. Donnerstein (Eds.), *Aggression: Theoretical and empirical reviews* New York: Academic Press; Pedersen, W. C., Vasquez, E. A., Bartholow, B. D., Grosvenor, M., & Truong, A. (2014). Are you insulting me? Exposure to alcohol primes increases aggression following ambiguous provocation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 40,* 1037–1049.

56. Gable, P. A., Mechin, N. C., & Neal, L. B. (2016). Booze cues and attentional narrowing: Neural correlates of virtual alcohol myopia. *Psychology of Addictive Behaviors, 30,* 377–382.

57. Davis, D., & Loftus, E. (2003). What's good for the goose cooks the gander: Inconsistencies between the law and psychology of voluntary intoxication and sexual assault. *Handbook of Forensic Psychology* (997–1032 ss.). New York: Academic Press.

58. Marlatt, G. A., & Rohsenow, D. J. (1980). Cognitive processes in alcohol use: Expectancy and the balanced placebo design. In N. K. Mello (Ed.), *Advances in substance abuse* (Vol. 1). Greenwich, CT: JAI Press; Bègue, L., Subra, B., Arvers, P., Muller, D., Bricout, V., & Zorman, N. (2009). A message in a bottle: Extrapharmacological effects of alcohol on aggression. *Journal of Experimental Social Psychology, 45*, 137–142.

59. Hutchinson, R. R. (1983). The pain–aggression relationship and its expression in naturalistic settings. *Aggressive Behavior, 9*, 229–242.

60. Berkowitz, L. (1988). Frustrations, appraisals, and aversively stimulated aggression. *Aggressive Behavior, 14*, 3–11.

61. Stoff, D., & Cairns, R. (1996). *Aggression and violence: Genetic, neurobiological, and biosocial perspectives* Mahwah, NJ: Erlbaum.

62. Bushman, B. J., DeWall, C. N., Pond, R. S., & Hanus, M. D. (2014). Low glucose relates to greater aggression in married couples. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 111*, 6254-6257.

63. Carlsmith, J. M., & Anderson, C. A. (1979). Ambient temperature and the occurrence of collective violence: A new analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 337–344.

64. Anderson, C. A., Bushman, B. J., & Groom, R. W. (1997). Hot years and serious and deadly assault: Empirical tests of the heat hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 1213–1223.

65. Griffitt, W., & Veitch, R. (1971). Hot and crowded: Influences of population density and temperature on interpersonal affective behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 17*, 92–98; Anderson, C., Anderson, B., & Deuser, W. (1996). Examining an affective aggression framework: Weapon and temperature effects on aggressive thoughts, affect, and attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 366–376.

66. Reifman, A. S., Larrick, R., & Fein, S. (1991). Temper and temperature on the diamond: The heat-aggression relationship in major league baseball. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17*, 580-585.

67. Kenrick, D. T., & MacFarlane, S. W (1986). Ambient temperature and horn honking: A field study of the heat/aggression relationship. *Environment and Behavior, 18*, 179–191.

68. Hsiang, S. M., Burke, M., & Miguel, E. (2013). Quantifying the influence of climate on human conflict. *Science, 341*. DOI: 10.1126/science.1235367

69. Gladwell, M. (2015). Thresholds of violence: How school shootings catch on. *The New Yorker: Annals of Public Safety*.

70. Aronson, E. (2000). *Nobody left to hate: Teaching compassion after Columbine* New York: Worth/Freeman.

71. Leary, M. R., Kowalski, R. M., Smith, L., & Phillips, S. (2003). Teasing, rejection, and violence: Case studies of the school shootings. *Aggressive Behavior, 29,* 202–214.

72. Twenge, J. M., Baumeister, R. F , Tice, D. M., & Stucke, T. S. If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 1058–1069; Baumeister, R., & Tice, D. (2017). The social animal encounters social rejection: Cognitive, behavioral, emotional, and interpersonal effects of being excluded. In J. Aronson & Aronson, E. (Eds.), *Readings about the social animal* (12. Basım). New York: Worth/Freeman.

73. (1999). *Time*'da alıntılanmıştır, 20 Aralık.

74. Barker, R., Dembo, T., & Lewin, K. (1941). Frustration and aggression: An experiment with young children. *University of Iowa Studies in Child Welfare, 18,* 1–314.

75. Harris, M. (1974). Mediators between frustration and aggression in a field experiment. *Journal of Experimental and Social Psychology, 10,* 561–571.

76. Kulik, J., & Brown, R. (1979). Frustration, attribution of blame, and aggression. *Journal of Experimental and Social Psychology, 15,* 183–194.

77. Brosnan, S.F , and de Waal, F B. M. (2014, Oct. 17). Evolution of responses to (un)fairness. *Science, 346,* 1251776–1–7.

78. DeCelles, K. A., & Norton, M. I. (2016). Physical and situational inequality on airplanes predicts air rage. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 113,* 5588–5591.

79. Payne, K. (2017). *The broken ladder: How inequality affects the way we think, live, and die.* New York: Penguin.

80. de Tocqueville, A. (1981). *Democracy in America.* Westminster, MD: Random House.

81. Mallick, S., & McCandless, B. (1966). A study of catharsis of aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 4,* 591–596.

82. Johnson, T. E., & Rule, B. G. (1986). Mitigating circumstances information, censure, and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 50,* 537–542.

83. Gill, M. J., & Cerce, S. C. (2017). He never willed to have the will he has: Historicist narratives, "civilized" blame, and the need to distinguish two notions of free will. *Journal of Personality and Social Psychology, 112,* 361–382.

84. Berkowitz, L. (1965). Some aspects of observed aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 2,* 359–369.

85. Berkowitz, L., & LePage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology, 7,* 202–207.

86. Benjamin, A. J., & Bushman, B. J. (2017). The weapons effect. *Current Opinion in Psychology, 19,* 93–97.

87. Bushman, B. J., Kerwin, T., Whitlock, T., & Weisenberger, J. M. (2017). The weapons effect on wheels: Motorists drive more aggressively when there is a gun in the vehicle. *Journal of Experimental Social Psychology, 73,* 82–85.

88. Berkowitz, L. (2016). Research on automatically elicited aggression. In. R. J. Sternberg, S.T. Fiske, & D. J. Foss (Eds.), *Scientists making a difference: One hundred eminent behavioral and brain scientists talk about their most important contributions* (p. 332). New York: Cambridge University Press; Zimring, F. E. (2017). Firearms and violence in American law. In *Bridging the gap: A report on scholarship and criminal justice reform* (Erik Luna, Ed.). UC Berkeley Public Law Research Paper No. 2939902.

89. Zimbardo, P. (1969). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W Arnold & D. Levine (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation, 17,* 237–307.

90. Silvia, P. J., & Duval, T. S. (2001). Objective self-awareness theory: Recent progress and enduring problems. *Personality and Social Psychology Review, 5,* 230–241.

91. Mullen, B. (1986). Atrocity as a function of lynch mob composition: A self-attention perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin, 12,* 187–197.

92. Postmes, T., & Spears, R. (1998). Deindividuation and antinormative behavior: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 123,* 238–259.

93. Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 63,* 575–582.

94. Bushman, B. J., Jamieson, P. E., Weitz, I., & Romer, D. (2013). Gun violence trends in movies. *Pediatrics, 132,* 1014–1018.

95. Huesmann, L. R., Dubow, E. F, & Yang, G. (2013). Why it is hard to believe that media violence causes aggression. In K. E. Dill (Ed.), *The Oxford handbook of media psychology* (159–171 ss.). Oxford: Oxford University Press; Anderson, C. A., Berkowitz, L., Donnerstein, E., Huesmann, L. R., Johnson, J. D., Linz, D., Malamuth, N. M., & Wartella, E. (2003). The influence of media violence on youth. *Psychological Science in the Public Interest, 4,* 81–110.

96. Ferguson, Christopher J. (2007). The good, the had and the ugly: A meta-analytic review of positive and negative effects of violent video games. *Psychiatric Quarterly, 78,* 309–316; Ferguson, C. (2009). Media violence effects: Confirmed truth or just another X-file? *Journal of Forensic Psychology Practice, 9,* 103–126; Sherry, J. L. (2001). The effects of violent video games on aggression: A meta-analysis. *Human Communication Research, 27,* 409–431.

97. Liebert, R. M., & Baron, R. A. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior *Developmental Psychology, 6,* 469–475; Anderson, C. A., Berkowitz, L., Donnerstein, E., Huesmann, L. R., Johnson, J. D., Linz, D., Malamuth, N. M., & Wartella, E. (2003). The influence of media violence on youth. *Psychological Science in the Public Interest, 4,* 81–110.

98. Anderson, C. A., Shibuya, A., Ihori, N., Swing, E. L., Bushman, B. J., Sakamoto, A., Rothstein, H. R., & Saleem, M. (2010). Violent video game effects on aggression, empathy, and prosocial behavior in eastern and western countries: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin, 136,* 151–173.

99. Greitemeyer, T., & Mügge, D. O. (2014). Video games do affect social outcomes: A meta-analytic review of the effects of violent and prosocial video game play. *Personality and Social Psychology Bulletin, 40,* 578–589:

100. Gentile, D. A., Coyne, S., & Walsh, D. A. (2011). Media violence, physical aggression, and relational aggression in school age children: A short-term longitudinal study. *Aggressive Behavior, 37,* 193–206.

101. Crescioni, A. W, & Baumeister, R. F. (2009). Alone and aggressive: Social exclusion impairs self-control and empathy and increases hostile cognition and aggression. In M. Harris (Ed.), *Bullying, rejection, and peer victimization: A social cognitive neuroscience perspective* (251–258 ss.). New York: Springer; Ferguson, C. J., & Kilburn, J. (2010). Much ado about nothing: The misestimation and overinterpretation of violent video game effects in eastern and western nations: Comment on Anderson et al. *Psychological Bulletin, 136,* 174–178.

102. Ferguson, C. J. (2013). Violent video games and the Supreme Court: Lessons for the scientific community in the wake of *Brown v. Entertainment Merchants Association. American Psychologist, 68,* 57–74; Ferguson, C. J. (2014). A way forward for video game violence research. *American Psychologist, 69,* 307–309.

103. Josephson, W D. (1987). Television violence and children's aggression: Testing the priming, social script, and disinhibition prediction. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 882–890.

104. Anderson, C. A., &.Dill, K. E. (2000). Video games and aggressive thoughts, feelings, and behavior in the laboratory and in life. *Journal of Personality and Social Psychology, 78,* 772–790.

105. Cline, V. B., Croft, R. G., & Courrier, S. (1973). Desensitization of children to television violence. *Journal of Personality and Social Psychology, 27,* 360-365.

106. Bushman, B. J., & Anderson, C. A. (2009). Comfortably numb: Desensitizing effects of violent media on helping others. *Psychological Science, 20,* 273–277.

107. Greitemeyer, T. (2014). Playing violent video games increases intergroup bias. *Personality and Social Psychology Bulletin, 40,* 70–78.

108. Gentile, D. A., & Gentile, J. R. (2008). Violent video games as exemplary teachers: A conceptual analysis. *Journal of Youth and Adolescence, 9,* 127–141.

109. Jamieson, P. E., & Romer, D. (2014). Violence in popular U.S. prime time TV dramas and the cultivation of fear: A time series analysis. *Media and Communication, 2,* 31-41.

110. Anderson, C. A., Berkowitz, L., Donnerstein, E., Huesmann, L. R., Johnson, J. D., Linz, D., Malamuth, N. M., & Wartella, E. (2003). The influence of media violence on youth. *Psychological Science in the Public Interest, 4.*

111. King, M., & Woollett, E. (1997). Sexually assaulted males: 115 men consulting a counseling service. *Archives of Sexual Behavior, 26,* 579–588; Stemple, L., & Meyer, I. H. (2014). The sexual victimization of men in America: New data challenge old assumptions. *American Journal of Public Health, 104,* e19–e26.

112. Malamuth, N. M., Hald, G., & Koss, M. (2012). Pornography, individual differences in risk and men's acceptance of violence against women in a representative sample. *Sex Roles, 66,* 427–439.

113. Laumann, E. O, & Gagnon, J. H. (1995). A sociological perspective on sexual action. In R. G. Parker & J. H. Gagnon (Eds.), *Conceiving sexuality: Approaches to sex research in a postmodern world.* New York: Routledge.

114. Hust, S. J. T., Marett, E. G., Ren, C., Adams, P. M., Willoughby, J. F., Lei, M., Ran, W , & Norman, C. (2014). Establishing and adhering to sexual consent: The association between reading magazines and college students' sexual consent negotiation. *Journal of Sex Research, 51,* 280-290; La France, B. H., Henningsen, D. D., Oares, A., & Shaw, C. M. (2009). Social-sexual interactions? Meta-analyses of sex differences in perceptions of flirtatiousness, seductiveness, and promiscuousness. *Communication Monographs, 76,* 263–285.

115. Davis, D., & Loftus, E. F. (2003). What's good for the goose cooks the gander: Inconsistencies between the law and psychology of voluntary intoxication and sexual assault. In W. T. O'Donohue & E. Levensky (Eds.), *Handbook of forensic psychology* (997–1032 ss.). New York, Elsevier Academic Press.

116. Villalobos, J. G., Davis, D., & Leo, R. A. (2015). His story, her story: Sexual miscommunication, motivated remembering, and intoxication as pathways to honest false testimony regarding sexual consent. In R. Burnett (Ed.), *Vilified: Wrongful allegations of person abuse* Oxford: Oxford University Press.

117. Clark, K. (1971). The pathos of power: A psychological perspective. *American Psychologist, 26,* 1047–1057.

118. King, R. S., Mauer, M., & Young, M. C. (2005). *Incarceration and crime: A complex relationship.* Washington, DC: The Sentencing Project.

119. Eichmann, C. (1966). *The impact of the Gideon decision on crime and sentencing in Florida.* Tallahassee, FL: Division of Corrections Publications.

120. DPIC. (2017). https://deathpenaltyinfo.org/deterrence-states-without-death-penalty-have-had-consistently-lower-murder-rates. Accessed August 16, 2017; King, R. S., Mauer, M., & Young, M. C. (2005). *Incarceration and crime: A complex relationship.* Washington, DC: The Sentencing Project.

121. Durrant, J., & Ensom, R. (2012). Physical punishment of children: Lessons from 20 years of research. *Canadian Medical Association Journal, 184,* 1373–1377.

122. Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). The effect of severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66,* 584–588; Freedman, J. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental and Social Psychology, 1,* 145–155.

123. Olweus, D. (1991). Bully/victim problems among school children: Basic facts and effects of a school-based intervention program. In D. Pepler & K. Rubin (Eds.), *The development and treatment of childhood aggression* (411–448 ss.). Hillsdale, NJ: Erlbaum; Olweus, D., & Limber, S. P. (2010). Bullying in school: Evaluation and dissemination of the Olweus Bullying Prevention Program. *American Journal of Orthopsychiatry, 80,* 124-134; Ttofi, M. M., & Farrington, D. P. (2011). Effectiveness of school-based programs to reduce bullying: A systematic and meta-analytic review. *Journal of Experimental Criminology, 7,* 27–56.

124. Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66,* 3–11.

125. Brown, P., & Elliot, R. (1965). Control of aggression in a nursery school class. *Journal of Experimental Child Psychology, 2,* 103–107.

126. Davitz, J. (1952). The effects of previous training on post-frustration behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 47,* 309–315.

127. Baron, R. A., & Kepner, C. R. (1970). Model's behavior and attraction toward the model as determinants of adult aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 14,* 335–344.

128. Baron, R. A. (1976). The reduction of human aggression: A field study of the influence of incompatible reactions. *Journal of Applied Social Psychology, 6,* 260-274.

129. Feshbach, N., & Feshbach, S. (1969). The relationship between empathy and aggression in two age groups. *Developmental Psychology, 1,* 102–107.

130. Feshbach, N. (1989). Empathy training and prosocial behavior. In J. Groebel & R. A. Hinde (Eds.), *Aggression and war: Their biological and social bases* (101–111 ss.). New York: Cambridge University Press; Feshbach, N. D., & Feshbach, S. (2009). Empathy and education. In J. Decety & W Ickes (Eds.), *The social neuroscience of empathy* (85–97 ss.). Cambridge, MA: MIT Press.

131. Hammock, G. S., & Richardson, D. R. (1992). Aggression as one response to conflict. *Journal of Applied Social Psychology, 22,* 298–311.

132. Obuchi, K., Ohno, T., & Mukai, H. (1993) Empathy and aggression: Effects of self-disclosure and fearful appeal. *Journal of Social Psychology, 133,* 243–253.

133. Aknin, L. B., Barrington-Leigh, C. P., Dunn, E. W., Helliwell, J. F., Burns, J., Biswas-Diener, R., Kemeza, I., Nyende, P., Ashton-James, C. E., & Norton, M. I. (2013). Prosocial spending and well-being: Cross-cultural evidence for a psychological universal. *Journal of Personality and Social Psychology, 104*, 635–652; Dunn, E. W., Aknin, L. B., & Norton, M. I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science, 319*, 1687–1688.

134. Jazaieri, H., Lee, I. A., McGonigal, K., Jinpa, T., Doty, J. R., Gross, J. J., & Goldin, P. R. (2016). A wandering mind is a less caring mind: Daily experience sampling during compassion meditation training *Journal of Positive Psychology, 11*, 37–50; Mrazek, M. D., Phillips, D. T., Franklin, M. S., Broadway, J. M., & Schooler, J. W. (2013). Young and restless: Validation of the Mind-Wandering Questionnaire (MWQ) reveals disruptive impact of mind-wandering for youth. *Frontiers in Psychology, 4*, 560; Killingsworth, M. A., & Gilbert, D. T. (2010). A wandering mind is an unhappy mind. *Science, 330*, 932–932.

135. Milani, A., Nikmanesh, Z., & Farnam, A. (2013). Effectiveness of mindfulness-based cognitive therapy (MBCT) in reducing aggression of individuals at the juvenile correction and rehabilitation center. *International Journal of High Risk Behaviors & Addiction, 2*, 126–131; Long, E. C., & Christian, M. S. (2015). Mindfulness buffers retaliatory responses to injustice: A regulatory approach. *Journal of Applied Psychology, 100*, 1409–1422; Fix, R. L., & Fix, S. T. (2013). The effects of mindfulness-based treatments for aggression: A critical review. *Aggression and Violent Behavior, 18*, 219–227.

136. Nidich, S. I., Rainforth, M. V., Haaga, D. A., Hagelin, J., Salerno, J. W., Travis, F., Tanner, M., Gaylord-King, C., Grosswald, S., & Schneider, R. H. (2009). A randomized controlled trial on effects of the Transcendental Meditation program on blood pressure, psychological distress, and coping in young adults. *American Journal of Hypertension, 22*, 1326–1331.

137. Sedlmeier, P., Eberth, J., Schwarz, M., Zimmermann, D., Haarig, F., Jaeger, S., & Kunze, S. (2012). The psychological effects of meditation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 138*, 1139.

138. Lorenz, K. (1966). *On aggression* (M. Wilson, Trans.). New York: Harcourt, Brace & World.

139. Montagu, A. (1950). *On being human*. New York: Hawthorne Books.

140. Kropotkin, P. (1902). *Mutual aid*. New York: Doubleday

141. Hölldobler, B., & Wilson, E. O. (2009). *The superorganism: The beauty, elegance, and strangeness of insect societies*. W.W. Norton & Company.

142. Mason, L. E. (2017). The significance of Dewey's democracy and education for 21st-century education. *Education and Culture, 33*, 41–57.

143. Eiseley, L. (1946). *The immense journey*. New York: Random House.

7. Bölüm Önyargı

1. Williams, J. (2011). *Thurgood Marshall: American revolutionary.* New York: Three Rivers Press.
2. American National Election Studies (2016). National survey results. http://www.electionstudies.org. 24 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir
3. Liptak, A. (2013). Supreme Court invalidates key part of voting rights act. *New York Times*, 25 Haziran. http://www.nytimes.com/2013/06/26/us/supreme-court-ruling.html?mcubz=0. 24 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir
4. Parrillo, V N., & Donoghue, C. (2013). The national social distance study: Ten years later. In *Sociological Forum, 28*, 597–614.
5. Stephens-Davidowitz, S. (2014). The data of hate. *New York Times*, 12 Temmuz.
6. Gerges, F. A. (2014). ISIS and the third wave of Jihadism. *Current History, 113*, 339; Cheterian, V. (2015). ISIS and the killing fields of the Middle East. *Survival, 57*, 105–118.
7. Obama on the N-Word: WTF Podcast with Marc Maron #613. 22 Haziran, 2015.
8. Trump, D. (2015). Republican debate: Analysis and highlights. *New York Times*, 6 Ağustos. https://www.nytimes.com/live/republican-debate-election.../trump-on-political-correctness/?. 24 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir
9. Wang, A. (2017). Airbnb host who stranded guest because of race ordered to take class in Asian American studies. *Washington Post*, 14 Temmuz. https://www.washingtonpost.com/news/business/wp/2017/07/14/airbnb-host-who-stranded-guest-because-of-race-ordered-to-take-class-in-asian-american-studies/?utm_term=.50278a1198b8. 24 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir
10. Stolberg, S. G., & Dickerson, C. (2017). Hangman's noose, symbol of racial animus, keeps cropping up. *New York Times*, 5 Temmuz. https://www.nytimes.com/2017/07/05/us/nooses-hate-crimes-philadelphia-mint.html?emc=eta1. 24 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir
11. Wang, A. B. (2017). "Final act of bravery": Men who were fatally stabbed trying to stop anti-Muslim rants identified. *Washington Post*, 27 Mayıs. https://www.washingtonpost.com/news/post-nation/wp/2017/05/27/man-fatally-stabs-2-on-portland-ore-train-after-they-interrupted-his-anti-muslim-rants-police-say/?utm_term=.01835f7c26c9. 24 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir
12. Cikara, M., & Van Bavel, J. J. (2014). The neuroscience of intergroup relations: An integrative review. *Perspectives on Psychological Science, 9*, 245–274.
13. Anzures, G., Quinn, P. C., Pascalis, O., Slater, A. M., Tanaka, J. W., & Lee, K. (2013). Developmental origins of the other-race effect. *Current Directions in Psychological Science, 22*, 173–178.
14. Lippmann, W (1922) *Public opinion.* New York: MacMillan Co.

15. Bodenhausen, G. V (1990). Stereotypes as judgmental heuristics: Evidence of circadian variations in discrimination. *Psychological Science, 1*, 319–322.

16. Jussim, L. (2017). Accuracy, bias, self-fulfilling prophecies, and scientific self-correction. *Behavioral and Brain Sciences, 40*, e18; Jussim, L., Crawford, J. T., & Rubinstein, R. S. (2015). Stereotype (in) accuracy in perceptions of groups and individuals. *Current Directions in Psychological Science, 24*, 490-497.

17. Jussim, L., Crawford, J.T., Anglin, S. M., Chambers, J. R., Stevens, S. T., & Cohen, F (2016). Stereotype accuracy: One of the largest and most replicable effects in all of social psychology In T. Nelson (Ed.), *Handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination*, 2. Basım (31–63 ss.). New.York: Psychology Press.

18. Nisbett, R. E., Aronson, J., Blair, C., Dickens, W., Flynn, J., Halpern, D. F, & Turkheimer, E. (2012). Intelligence: New findings and theoretical developments. *American Psychologist, 67*, 130-159.

19. Feagin, J. R. (2017). *Myth of the model minority: Asian Americans facing racism*. New York: Routledge.

20. Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. *Advances in Experimental Social Psychology, 23*, 1–74.

21. Stone, J., Perry, W , & Darley, J. M. (1997). "White men can't jump": Evidence for the perceptual confirmation of racial stereotypes following a basketball game. *Basic and Applied Social Psychology, 19*, 291–306.

22. Duncan, B. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 590–598.

23. Kite, M. E., Deaux, K., & Haines, E. L. (2008). Gender stereotypes. In F L. Denmark & M. A. Paludi (Eds.), *Psychology of women: A handbook of issues and theories*, 2. Basım (205–236 ss.). Westport, CT: Praeger Publishers.

24. Haines, E. L., Deaux, K., & Lofaro, N. (2016). The times they are a-changing ... or are they not? A comparison of gender stereotypes, 1983–2014. *Psychology of Women Quarterly, 40*, 353–363.

25. Fine, C. (2010). *Delusions of gender: How our minds, society, and neurosexism create difference*. New York: W.W. Norton.

26. Mehl, M. R., Vazire, S., Ramírez-Esparza, N., Slatcher, R. B., & Pennebaker, J. W. (2007). Are women really more talkative than men? *Science, 317*, 82.

27. Glick, P., & Fiske, S. T. (2001). An ambivalent alliance: Hostile and benevolent sexism as complementary justifications for gender inequality. *American Psychologist, 56*, 109; Becker, J. C., & Wright, S. C. (2011). Yet another dark side of chivalry: Benevolent sexism undermines and hostile sexism motivates collective action for social change. *Journal of Personality and Social Psychology, 101*, 62–77.

28. Christopher, A. N., & Wojda, M. R. (2008). Social dominance orientation, right-wing authoritarianism, sexism, and prejudice toward women in the workforce. *Psychology of Women Quarterly, 32*, 65–73.

29. Jung, K., Shavitt, S., Viswanathan, M., & Hilbe, J. M. (2014). Female hurricanes are deadlier than male hurricanes. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 111*, 8782–8787.

30. Allport, G. W. (1954/1979). *The nature of prejudice* New York: Basic Books.

31. Holmes, O. W (1831). The autocrat of the breakfast table. *New-England Magazine, 1*, 431.

32. Cohen, F, Jussim, L., Harber, K. D., & Bhasin, G. (2009). Modern anti-Semitism and anti-Israeli attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*, 290–306.

33. Crandall, C. S., Bahns, A. J., Warner, R., & Schaller, M. (2011). Stereotypes as justifications of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin, 37*, 1488–1498.

34. Harris, L. T., & Fiske, S. T. (2006). Dehumanizing the lowest of the low: Neuroimaging responses to extreme out-groups. *Psychological Science, 17*, 847–853.

35. Stanley, D., Phelps, E., & Banaji, M. (2008). The neural basis of implicit attitudes. *Current Directions in Psychological Science, 17*, 164-170.

36. Phelps, E. A., O'Connor, K. J., Cunningham, W. A., Funayama, E. S., Gatenby, J. C., Gore, J. C., & Banaji, M. R. (2000). Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdala activation. *Journal of Cognitive Neuroscience, 12*, 729–738.

37. Wheeler, M.E., & Fiske, S. T. (2005). Controlling racial prejudice: Social-cognitive goals affect amygdala and stereotype activation. *Psychological Science, 16*, 56–63.

38. Flegal, K. M., Kruszon-Moran, D., Carroll, M. D., Fryar, C. D., & Ogden, C. L. (2016). Trends in obesity among adults in the United States, 2005 to 2014. *Journal of the American Medical Association, 315*, 2284–2291.

39. Miller Jr, D. P., Spangler, J. G., Vitolins, M. Z., Davis, M. S. W., Ip, E. H., Marion, G. S., & Crandall, S. J. (2013). Are medical students aware of their anti-obesity bias? *Academic Medicine, 88*, 978–982; Lydecker, J. A., O'Brien, E., & Grilo, C. (2017). Parents' implicit and explicit attitudes towards childhood obesity. *Journal of Adolescent Health, 60*, S11–S12; Randall, J. G., Zimmer, C. U., O'Brien, K. R., Trump-Steele, R. C., Villado, A. J., & Hebl, M. R. (2017). Weight discrimination in helping behavior. *Revue Européenne de Psychologie Appliquée/European Review of Applied Psychology, 67*, 125–137.

40. ABD Hastalık Kontrol Merkezleri (2016). Lesbian, gay, bisexual, and transgender health. https://www.cdc.gov/lgbthealth/youth.htm. 24 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir

41. ABD Milli Eğitim Bakanlığı, Vatandaşlık Hakları Dairesi. (2016). 2013–2014 vatandaşlık hakları veri koleksiyonu: Ülkemiz devlet okullarındaki eşitlik ve fırsat eksiklikleri hakkında anahtar veriler http://www2.ed.gov/about/offices/list/ocr/docs/crdc-2013-14.html. 24 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir

42. Skiba, R. J., Michael R., Nardo A., & Peterson R. (2002). The color of discipline: Sources of racial and gender disproportionality in school punishment. *The Urban Review, 34,* 317–342; Skiba, R. J., Arredondo, M. I., Gray, C., & Rausch, M. K. (2016). What do we know about discipline disparities? New and emerging research. In R. J. Skiba & K. Mediratta (Eds.), *Inequality in school discipline* (21–38 ss.). New York: Palgrave Macmillan US; Rausch, M. K., & Skiba, R. J. (2017). The need for systemic interventions. In E. C. Lopez, S. G. Nahari, & S. L. Proctor (Eds.), *Handbook of multicultural school psychology: An interdisciplinary perspective*, 2nd edition. NY: Routledge; Okonofua, J. A., Walton, G. M., & Eberhardt, J. A. (2016). A vicious cycle: A social-psychological account of extreme racial disparities in school discipline. *Perspectives on Psychological Science, 11*, 381–398.

43. Gilliam, W S., Maupin, A. N., Reyes, C. R., Accavitti, M., & Shic, F (2016). Do early educators' implicit biases regarding sex and race relate to behavior expectations and recommendations of preschool expulsions and suspensions? Research Study Brief. Yale University, Yale Child Study Center. New Haven, CT.

44. Bjerk, D. (2017). Mandatory minimums and the sentencing of federal drug crimes. *Journal of Legal Studies, 46*, 93–128.

45. Mitchell, O., & Caudy, M. S. (2015). Examining racial disparities in drug arrests. *Justice Quarterly, 32*, 288–313.

46. Alexander, M. (2012). *The new Jim Crow: Mass incarceration in the age of colorblindness.* New York: New Press.

47. Fryer Jr , R. G. (2016). *An empirical analysis of racial differences in police use of force* (No. w22399). National Bureau of Economic Research; Buehler, J. W (2017). Racial/ethnic disparities in the use of lethal force by US Police, 2010-2014. *Journal Information, 107*(2).

48. Lavergne, M., & Mullainathan, S. (2004). Are Emily and Greg more employable than Lakisha and Jamal? A field experiment on labor market discrimination. *American Economic Review, 94*, 991–1013.

49. Pager, D. (2003). The mark of a criminal record. *American Journal of Sociology, 108,* 937–975; Sugie, N. F. (2017). Criminal record questions, statistical discrimination, and equity in a "Ban the Box" era. *Criminology & Public Policy, 16*, 167–175.

50. David, A., & Melanie, W. (2013). Wayward sons: The emerging gender gap in labor markets and education. http://www.thirdway org/report/wayward-sons-the-emerging-gender-gap-in-labor-markets-and-education. 24 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir

51. Joshi, A., Son J., & Roh, H. (2015). When can women close the gap? A meta-analytic test of sex differences in performance and rewards. *Academy of Management Journal, 58*, 1516–1545.

52. Webber, K. L., & Canché, M. G. (2015). Not equal for all: Gender and race differences in salary for doctoral degree recipients. *Research on Higher Education, 56*, 645-672.

53. Goldin, C., & Rouse, C. (2000). Orchestrating impartiality: The impact of "blind" auditions on female musicians. *American Economic Review, 90*, 715–741.

54. Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1464–1480.

55. Nosek, B. A., Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (2007). The Implicit Association Test at 7: A methodological and conceptual review. In J. A. Bargh (Ed.), *Social psychology and the unconscious* New York: Psychology Press; Miller Jr, D. P., Spangler, J. G., Vitolins, M. Z., Davis, S. W, Ip, E. H., et al. (2013). Are medical students aware of their anti-obesity bias? *Academic Medicine, 88*, 978–982.

56. Banaji, M. R., & Greenwald, A. G. (2013). *Blindspot: Hidden biases of good people* New York: Delacorte.

57. Kinoshita, S., & Peek-O'Leary, M. (2005). Does the compatibility effect in the race Implicit Association Test reflect familiarity or affect? *Psychonomic Bulletin & Review, 12*, 442–452; Rothermund, K., & Wentura, D. (2004). Underlying processes in the Implicit Association Test: Dissociating salience from associations. *Journal of Experimental Psychology: General, 133*, 139–165.

58. Arkes, H., & Tetlock, P. (2004). Attributions of implicit prejudice, or "Would Jesse Jackson 'fail' the Implicit Association Test?" *Psychological Inquiry, 15*, 257–278; Olson, M. A., & Fazio, R. H. (2004). Reducing the influence of extrapersonal associations on the implicit association test: Personalizing the IAT. *Journal of Personality and Social Psychology, 86*, 653-667.

59. Stanley, D. A., Sokol-Hessner, P., Banaji, M. R., & Phelps, E. A. (2011). Implicit race attitudes predict trustworthiness judgments and economic trust decisions. *PNAS, 108*, 7710–7715.

60. Cooper, L. A., Roter, D. L., Carson, K. A., Beach, M. C., Sabin, J. A., Greenwald, A. G., & Inui, T. S. (2012). The associations of clinicians' implicit attitudes about race with medical visit communication and patient ratings of interpersonal care. *American Journal of Public Health, 102*, 979–987.

61. De Houwer, J., Teige-Mocigemba, S., Spruyt, A., & Moors, A. (2009). Implicit measures: A normative analysis and review. *Psychological Bulletin, 135*, 347–368.

62. Hahn, A., Judd, C. M., Hirsh, H. K., & Blair, I. V. (2014). Awareness of implicit attitudes. *Journal of Experimental Psychology: General, 143*, 1369–1392.

63. Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., & Pearson, A. R. (2016). Racism among the well-intentioned: Bias without awareness. In A. G. Miller (Ed.), *The social psychology of good and evil,* 2. Basım. New York: Guilford Press.

64. Rogers, R. W, & Prentice-Dunn, S. (1981). Deindividuation and anger-mediated interracial aggression: Unmasking regressive racism. *Journal of Personality and Social Psychology, 41,* 63–73.

65. Fein, S., & Spencer, S. J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology, 73,* 31–44; Maass, A., Cadinu, M., Guamieri, G., & Grasselli, A. (2003). Sexual harassment under social identity threat: The computer harassment paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 85,* 853–870; Meindl, J. R., & Lerner, M. J. (1985). Exacerbation of extreme responses to an out-group. *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 71–84.

66. Crandall, C., & Eshelman, A. (2003). A justification-suppression model of the expression and experience of prejudice. *Psychological Bulletin, 129(3),* 414–446.

67. Frey, D. L., & Gaertner, S. I. (1986). Helping and the avoidance of inappropriate interracial behavior: A strategy that perpetuates a nonprejudiced self-image. *Journal of Personality and Social Psychology, 50,* 1035–1090.

68. King, E. B., Shapiro, J. R., Hebl, M. R., Singletary, S. L., & Turner, S. (2006). The stigma of obesity in customer service: A mechanism for remediation and bottom-line consequences of interpersonal discrimination. *Journal of Applied Psychology, 91,* 579–593.

69. Jacobs, P., & Landau, S. (1971). *To serve the devil* (2. Cilt, 71 ve 81ss.). New York: Vintage Books. Edwards ve Crocker'dan alıntılar.

70. Greeley, A., & Sheatsley, P. (1971). The acceptance of desegregation continues to advance. *Scientific American, 225,* 13–19; Vanneman, R. D., & Pettigrew, T. F (1972). Race and relative deprivation in the urban United States. *Race, 13,* 461–486.

71. Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., et al. (1961). *Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment* Norman: University of Oklahoma Institute of Intergroup Relations.

72. Miller, N., & Bugelski, R. (1948). Minor studies in aggression: The influence of frustrations imposed by the in-group on attitudes expressed by the out-group. *Journal of Psychology, 25,* 437–442.

73. Staub, E. (1996). Cultural-societal roots of violence: The examples of genocidal violence, and of contemporary youth violence in the United States. *American Psychologist, 51,* 117–132.

74. Lowenthal, L., & Guterman, N. (1949). *Prophets of deceit: A study of the techniques of the American agitator*. New York: Harper and Brothers. G. Allport, The nature of prejudice. Reading, MA: Addison-Wesley'de atıfta bulunulmuştur

75. Choma, B. L., & Hanoch, Y. (2017). Cognitive ability and authoritarianism: Understanding support for Trump and Clinton. *Personality and Individual Differences, 106*, 287–291.

76. Minard, R. D. (1952). Race relations in the Pocahontas coal field. *Journal of Social Issues, 8*, 29–44.

77. Watson, J. (1950). Some social and psychological situations related to change in attitude. *Human Relations, 3*, 15–56.

78. Kirkland, S. L., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1987). Further evidence of the deleterious effects of overheard derogatory ethnic labels: Derogation beyond the target. *Personality and Social Psychology Bulletin, 13*, 216–227.

79. Eccles, J. S., Jacobs, J. E., & Harold, R. D. (1990). Gender role stereotypes, expectancy effects, and parents' socialization of gender differences. *Journal of Social Issues, 46*, 183–201.

80. Harber, K. D. (1998). Feedback to minorities: Evidence of a positive bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 622-628; Harber, K. D. (2018). The positive feedback bias. In J. Aronson and E. Aronson (Eds.), *Readings about the social animal*, 12. Basım. New York: Worth/Freeman.

81. Turner, M. E., & Pratkanis, A. R. (1994). Affirmative action as help: A review of recipient reactions to preferential selection and affirmative action. *Basic and Applied Social Psychology, 15*, 43–69.

82. Steele, C. M., & Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 797–811.

83. Steele, C. M., Spencer, S. J., & Aronson, J. (2002). Contending with group image: The psychology of stereotype and social identity threat. *Advances in Experimental Social Psychology, 34*, 379–440.

84. Spencer, S. J., Steele, C. M., & Quinn, D. M. (1999). Stereotype threat and women's math performance. *Journal of Experimental Social Psychology, 35*, 4-28; Schmader, T., Johns, M., & Forbes, C. (2008). An integrated process model of stereotype threat effects on performance. *Psychological Review, 115*, 336–356; Nguyen, H. H., & Ryan, A. M. (2008). Does stereotype threat affect test performance of minorities and women? A meta-analysis of experimental evidence. *Journal of Applied Psychology, 93*, 1314–1334; Gonzales, P. M., Blanton, H., & Williams, K. J. (2002). The effects of stereotype threat and double-minority status on the test performance of Latino women. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*, 659–670; Chu, H., & Brown, C. S. (2017). Stereotype threat among Latino school age children. *International Journal of Social Science and Humanity, 7*, 278–281; Hess, T. M., Auman, C.,

Colcombe, S. J., & Rahhal, T. A. (2003). The impact of stereotype threat on age differences in memory performance. *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences, 58*, 3–11; Spencer, S. J., Logel, C., & Davies, P. G. (2016). Stereotype threat. *Annual Review of Psychology, 67*, 415–437; Taylor, V. J., & Walton, G. M. (2011). Stereotype threat undermines academic learning. *Personality and Social Psychology Bulletin, 37*, 1055–1067.

85. Aronson, J., Lustina, M. J., Good, C., Keough, K., Steele, C. M., & Brown, J. (1999). When white men can't do math: Necessary and sufficient factors in stereotype threat. *Journal of Experimental Social Psychology, 35*, 29–46.

86. McGlone, M. S., & Aronson, J. (2006). Stereotype threat, identity salience, and spatial reasoning. *Journal of Applied Developmental Psychology, 27*, 486–493.

87. Herrmann, S. D., Adelman, R. M., Bodford, J. E., Graudejus, O., Okun, M. A., & Kwan, V. S. (2016). The effects of a female role model on academic performance and persistence of women in STEM courses. *Basic and Applied Social Psychology, 38*, 258–268; Stout, J. G., Dasgupta, N., Hunsinger, M., & McManus, M. A. (2011). STEMingthe tide: Usingingroup experts to inoculate women's self-concept in science, technology, engineering, and mathematics (STEM). *Journal of Personality and Social Psychology, 100*, 255–270; Martens, A., Johns, M., Greenberg, J., & Schimel, J. (2006). Combating stereotype threat: The effect of self-affirmation on women's intellectual performance. *Journal of Experimental Social Psychology, 42*, 236–243.

88. Good, C., Aronson, J., & Inzlicht, M. (2003). Improving adolescents' standardized test performance: An intervention to reduce the effects of stereotype threat. *Journal of Applied Developmental Psychology, 24*, 645–662.

89. Walton, G. M., Cohen, G. L., Cwir, D., & Spencer, S. J. (2012). Mere belonging: the power of social connections. *Journal of Personality and Social Psychology, 102*, 513–532; Walton, G. M., & Cohen, G. L. (2011). A brief social-belonging intervention improves academic and health outcomes of minority students. *Science, 331*, 1447–1451.

90. Martens, A., Johns, M., Greenberg, J., & Schimel, J. (2006). Combating stereotype threat: The effect of self-affirmation on women's intellectual performance. *Journal of Experimental Social Psychology, 42*, 236–243.

91. Cohen, G. L., Garcia, J., Purdie-Vaughns, V., Apfel, N., & Brzustoski, P. (2009). Recursive processes in self-affirmation: Intervening to close the minority achievementgap. *Science, 324*, 400–403; Hanselman, P., Bruch, S. K., Gamoran, A., & Borman, G. D. (2014). Threat in context: School moderation of the impact of social identity threat on racial/ethnic achievement gaps. *Sociology of Education, 87*, 106–124.

92. Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion.* New York: Plenum.

93. Furnham, A., & Gunter, B. (1984). Just world beliefs and attitudes towards the poor. *British Journal of Social Psychology, 23*, 265–269.

94. Paluck, E. L., & Green, D. P. (2009). Prejudice reduction: What works? A review and assessment of research and practice. *Annual Review of Psychology, 60*, 339–367.

95. Deutsch, M., & Collins, M. E. (1951). *Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment* Minneapolis: University of Minnesota Press; Wilner, D., Wallcley, R., & Cook, S. (1955). *Human relations in interracial housing* Minneapolis: University of Minnesota Press.

96. Herek, G. M., & Capitanio, J. P. (1996). "Someof my best friends": Intergroup contact, concealable stigma, and heterosexuals' attitudes toward gay men and lesbians. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 412–424; Pettigrew, Thomas T., & Tropp, Linda R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 90*, 751–783; Wilner, Daniel, Walkley, Rosabelle, & Cook, Stuart (1955). *Human relations in interracial housing* Minneapolis: University of Minnesota Press.

97. Van Laar, C., Levin, S., & Sidanius, J. (2008). Ingroup and outgroup contact: A longitudinal study of the effects of cross-ethnic friendships, dates, roommate relationships and participation in segregated organizations. In U. Wagner, L. R. Tropp, G. Finchilescu, & C. Tredoux (Eds.), *Improving intergroup relations: Building on the legacy of Thomas F Pettigrew.* Malden: Blackwell.

98. Sidanius, J., Van Laar, C., Levin, S., & Sinclair, S. (2004). Ethnic enclaves and the dynamics of social identity on the college campus: The good, the bad, and the ugly. *Journal of Personality and Social Psychology, 87*, 96–110.

99. Mendoza-Denton, R., & Page-Gould, E. (2008). Can crossgroup friendships influence minority students' well-being at historically white universities? *Psychological Science, 19*, 933–993.

100. Saguy, T., Tausch, N., Dovidio, J. F., Pratto, F. & Singh, P. (2010). Tension and harmony in intergroup relations. In M. Mikulincer & P. Shaver (Eds.), *Understanding and reducing aggression, violence, and their consequences* Washington, DC: American Psychological Association.

101. Stephan, W. G. (1978). School desegregation: An evaluation of predictions made in *Brown v. The Board of Education. Psychological Bulletin, 85*, 217–238; Stephan, W G. (1985). Intergroup relations. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology*, 3. Basım (599–658 ss.). New York: McGraw-Hill.

102. Sherif, M. (1958). Superordinate goals in the reduction of intergroup conflicts. *American Journal of Sociology, 63*, 349–356.

103. Deutsch, M. (1949). A theory of cooperation and competition. *Human Relations, 2*, 129–152; Deutsch, M. (1949). An experimental study of the effects of cooperation and competition upon group process. *Human Relations, 2*, 199–232

104. Keenan, P., & Carnevale, P. (1989). Positive effects of within-group competition on between-group negotiation. *Journal of Applied Social Psychology, 19,* 977–992.

105. Aronson, E., Stephan, C., Sikes, J., Blaney, N., & Snapp, M. (1978). *The jigsaw classroom.* Beverly Hills, CA: Sage; Aronson, E., & Osherow, N. (1980). Cooperation, prosocial behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In L. Bickman (Ed.), *Applied social psychology annual* (Vol. 1, 163–196 ss.). Beverly Hills, CA: Sage; Aronson, E. (1992). Stateways can change folkways. In R. Baird & S. Rosenbaum (Eds.), *Bigotry, prejudice and hatred. Definitions, causes and solutions* (111–124 ss.). Buffalo, NY: Prometheus Books; Aronson, E., & Gonzalez, A. (1988). Desegregation, jigsaw and the Mexican-American experience. In P. Katz and D. Taylor (Eds.), *Eliminating racism.* New York: Plenum; Aronson, E., & Thibodeau, R. (1992). The jigsaw classroom: A cooperative strategy for reducing prejudice. In J. Lynch, C. Modgil, and S. Modgil (Eds.), *Cultural diversity in the schools.* London: Falmer Press; Aronson, E., & Patnoe, S. (2011). *Cooperation in the classroom: The jigsaw method,* 2nd edition. London, England: Pinter & Martin; Jigsaw Classroom. https://www.jigsaw.org. 24 Ağustos 2017 tarihinde erişilmiştir

106. Aronson, E., & Osherow, N. (1980). Cooperation, prosocial behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In L. Bickman (Ed.), *Applied social psychology annual* (1. Cilt, 163–196 ss.). Beverly Hills, CA: Sage; Aronson, E. (2002). Building empathy, compassion, and achievement in the jigsaw classroom. In J. Aronson (Ed.), *Improving academic achievement: Impact of psychological factors on education* (209–225 ss.). San Diego, CA: Academic Press.

107. Juergen-Lohmann, J., Borsch, F., & Giesen, H. (2001). Cooperative learning at the university: An evaluation of jigsaw in classes of educational psychology/ Kooperatives Lernen an der Hochschule. Evaluation des Gruppenpuzzles in Seminaren der Paedagogischen Psychologie. *Zeitschrift fuer Paedagogische Psychologie, 15,* 74–84; Perkins, D., & Saris, R. (2001). A "jigsaw classroom" technique for undergraduate statistics courses. *Teaching of Psychology, 28,* 111–113; Walker, I., & Crogan, M. (1998). Academic performance, prejudice, and the jigsaw classroom: New pieces to the puzzle. *Journal of Community & Applied Social Psychology, 8,* 381–393.

108. Desforges D. M., Lord, C. G., Ramsey, S. L., Mason, J. A., Van Leeuwen, M. D., West, S. C., & Lepper, M. R. (1991). Effects of structured cooperative contact on changing negative attitudes towards stigmatized social groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 531–544.

109. Gaertner, S. L., Mann, J., Dovidio, J. F., Marrell, A., & Pomare, M. (1990). How does cooperation reduce intergroup bias? *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 692–704; Gaertner, S. L., & Dovidio, J. F (2000). *Reducing intergroup bias: The common ingroup identity model.* Philadelphia, PA: Psychology Press.

110. Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 395–413.

111. Gaertner, S. L., Mann, J. A., Dovidio, J. F., Murrell, A. J., & Pomare, M. (1990). How does cooperation reduce intergroup bias? *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 692–704.

112. Bridgeman, D. (1981). Enhanced role-taking through cooperative interdependence: A field study *Child Development, 52*, 1231–1238.

113. Aronson, E. (2000). *Nobody left to hate: Teaching compassion after Columbine* New York: Henry Holt.

114. Slavin, R. (1996). Research on cooperative learning and achievement: What we know, what we need to know. *Contemporary Educational Psychology, 21*, 43–69; Qin, Z., Johnson, D. W, & Johnson, R. T. (1995). Cooperative versus competitive efforts and problem solving. *Review of Educational Research, 65*, 29–143; Deutsch, M. (1949). A theory of cooperation and competition. *Human Relations, 2*, 129–152; Deutsch, M. (1949). An experimental study of the effects of cooperation and competition upon group process. *Human Relations, 2*, 199–232.

115. Van Bavel, J. J., & Cunningham, W A. (2009). Self-categorization with a novel mixed-race group moderates automatic social and racial biases. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 321–335.

116. Todd, A., Bodenhausen, G. V., Richeson, J. A., & Galinsky, A. D. (2011). Perspective taking combats automatic expressions of racial bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 100*, 1027–1042.

117. McConahay, J. B. (1981). Reducing racial prejudice in desegregated schools. In W. D. Hawley (Ed.), *Elective school desegregation*. Beverly Hills, CA: Sage.

118. Shipler, D. K. (1997). *A country of strangers: Blacks and whites in America*. New York: Knopf.

8. Bölüm Hoşlanma, Sevme ve Bağ Kurma

1. Kasper, S. (1992). *Annie Oakley*. Norman, OK: University of Oklahoma Press.

2. Ekman, P. (1982). *Emotion in the human face*, 2nd edition. New York: Cambridge University Press.

3. Baumeister, R. F, & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin, 117*, 497–529.

4. Waldinger, R., quoted in Curtin, M., (2017). This 75-year Harvard study found the 1 secret to leading a fulfilling life. *Inc.*, 27 Şubat. https://www.inc.com/melanie-curtin/want-a-life-of-fulfillment-a-75-year-harvard-study-says-to-prioritize-this-one-t.html.

5. Uchino, B. N., Cacioppo, J. T., & Kiecolt-Glaser, J. K. (1996). The relationship between social support and physiological processes: A review with emphasis on underlying mechanisms and implications for health. *Psychological Bulletin*, *119*, 488–531.

6. Cacioppo, J. T., & Hawkley, L. C. (2003). Social isolation and health, with an emphasis on underlying mechanisms. *Perspectives in Biology and Medicine*, *46*, S39–S52.

7. Cacioppo, J. T., Hawkley, L. C., & Thisted, R. A. (2010). Perceived social isolation makes me sad: 5-year cross-lagged analyses of loneliness and depressive symptomatology in the Chicago Health, Aging, and Social Relations Study. *Psychology and Aging*, *25*, 453–463.

8. Klinenberg, E. (2013). *Going solo: The extraordinary rise and surprising appeal of living alone* New York: Penguin.

9. DePaulo, B. M., & Morris, W. L. (2005). Singles in society and in science. *Psychological Inquiry*, *16*, 57–83.

10. Quoted in Gregoire, C. (2013). The 75-year study that found the secrets to a fulfilling life. *Huffington Post*, August 23. http://www.huffingtonpost.com/2013/08/11/how-this-harvard-psycholo_n_3727229.html.

11. Carnegie, D. (1937/2010). *How to win friends and influence people.* New York: Simon and Schuster.

12. Remmers, H. H., & Radler, D. H. (1958). Teenage attitudes. *Scientific American*, *198*, 25–29; Dawes, M., & Xie, H. (2014). The role of popularity goal in early adolescents' behaviors and popularity status. *Developmental Psychology*, *50*, 489–497.

13. Lemann, T., & Solomon, R. (1952). Group characteristics as revealed in sociometric patterns and personality ratings. *Sociometry*, *15*, 7–90.

14. Homans, G. (1961). *Social behavior: Its elementary forms.* New York: Harcourt, Brace and World.

15. Kelley, H. H., & Thibaut, J. W (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence.* John Wiley & Sons.

16. Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing* New York: Harper.

17. Darley, J. M., & Berscheid, E. (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations*, *20*, 29–40.

18. Bossard, J. H. (1932). Residential propinquity as a factor in marriage selection. *American Journal of Sociology*, *38*, 219–224.

19. Ansari, A., & Klinenberg, E. (2015). *Modern romance.* New York: Penguin.

20. Quoted in Ansari, A. (2015). *Modern romance*, New York: Penguin, p. 14.

21. Collisson, B., & Howell, J. L. (2014). The liking-similarity effect: Perceptions of similarity as a function of liking. *Journal of Social Psychology, 154*, 384–400; Aronson, E., & Worchel, S. (1966). Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychometric Science, 5*, 157–158.

22. Tidwell, N. D., Eastwick, P. W., & Finkel, E. J. (2013), Perceived, not actual, similarity predicts initial attraction in a live romantic context: Evidence from the speed-dating paradigm. *Personal Relationships, 20*, 199–215.

23. Cialdini, R. B. (2004). The science of persuasion. *Scientific American Mind, 14*, 70–77.

24. Gehlbach, H., Brinkworth, M. E., King, A. M., Hsu, L. M., McIntyre, J., & Rogers, T. (2016). Creating birds of similar feathers: Leveraging similarity to improve teacher–student relationships and academic achievement. *Journal of Educational Psychology, 108*, 342–352.

25. Bales, R. (1958). Task roles and social roles in problem solving groups. In E. E. Maccoby, T. M. Newcomb, & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology*, 3. Basım (437–447 ss.). New York: Holt.

26. Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science, 4*, 227–228.

27. Tesser, A., Millar, M., & Moore, J. (1988). Some affective consequences of social comparison and reflection processes: The pain and pleasure of being close. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 49–61.

28. Cialdini, R. B., Borden, R. J., Thorne, A., Walker, M. R., Freeman, S., & Sloan, L. R. (1976). Basking in reflected glory: Three (football) field studies. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 366–375.

29. Eastwick, P. W , Luchies, L. B., Finkel, E. J., & Hunt, L. L. (2014). The predictive validity of ideal partner preferences: A review and meta-analysis. *Psychological Bulletin, 140*, 623–665.

30. Todd, P. M., Penke, L., Fasolo, B., & Lenton, A. P. (2007). Differentcognitive processes underlie human mate choices and mate preferences. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 104*, 15011–15016.

31. Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., & Rottman, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 5*, 508–516.

32. White, G. (1980). Physical attractiveness and courtship progress. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 660-668.

33. Dion, K., Berscheid, E., & Walster (Hatfield), E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology, 24*, 285–290.

34. Fink, B., Neave, N., Manning, J. T., & Grammer, K. (2006). Facial symmetry and judgements of attractiveness, health and personality. *Personality and Individual Differences, 41*, 491–499; Reber, R., Schwarz, N., & Winkielman,

P. (2004). Processing fluency and aesthetic pleasure: Is beauty in the perceiver's processing experience? *Personality and Social Psychology Review, 8,* 364–382.

35. Tan, A. S. (1979). TV beauty ads and role expectations of adolescent female viewers. *Journalism Quarterly, 56,* 283–288.

36. Dion, K. (1972). Physical attractiveness and evaluations of children's transgressions. *Journal of Personality and Social Psychology, 24,* 207–213.

37. Frieze, I. H., Olson, J. E., & Russell, J. (1991). Attractiveness and income for men and women in management. *Journal of Applied Social Psychology, 21,* 1037–1039.

38. Sigall, H., & Aronson, E. (1969). Liking for an evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of the evaluations. *Journal of Experimental and Social Psychology, 5,* 93–100.

39. Snyder, M., Tanke, E. D., & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 656–666.

40. Kniffin, K. M., & Wilson, D. S. (2004). The effect of nonphysical traits on the perception of physical attractiveness: Three naturalistic studies. *Evolution and Human Behavior, 25,* 88–101.

41. Gross, A. E., & Crofton, C. (1977). What is good is beautiful. *Personality and Social Psychology Bulletin,* 3, 262-265.

42. Freeman, J. (2011). Stereotypes and status symbols impact if a face is viewed as black or white. https://medicalxpress.com/news/2011-09-stereotypes-status-impact-viewed-black.html. 3 Eylül 2017 tarihinde erişilmiştir

43. Curtis, R. C., & Miller, K. (1986). Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come true. *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 284-290.

44. Walster (Hatfield), E. (1965). The effect of self-esteem on romantic liking. *Journal of Experimental and Social Psychology, 1,* 184-197.

45. Kiesler, S. B., & Baral, R. L. (1970). The search for a romantic partner: The effects of self-esteem and physical attractiveness on romantic behavior. In K. J. Gergen & D. Marlowe (Eds.), *Personality and social behavior* Reading, MA: Addison-Wesley.

46. Finkel, E. J., & Eastwick, P. W (2009). Arbitrary social norms influence sex differences in romantic selectivity. *Psychological Science, 20,* 1290-1295.

47. Schwartz, B. (2004). *The paradox of choice: Why less is more.* New York: Ecco.

48. Iyengar, S. S., & Lepper, M. R. (2000). When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology, 79,* 995–1006.

49. Ansari, A. (2015). *Modern romance* New York: Penguin.

50. Iyengar, S. S., Wells, R. E., & Schwartz, B. (2006). Doing better but feeling worse: Looking for the "best" job undermines satisfaction. *Psychological Science, 17*, 143–150.

51. Ansari, A. (2015). *Modern romance.* New York: Penguin.

52. Amabile, T. M. (1983). Brilliant but cruel: Perceptions of negative evaluators. *Journal of Experimental Social Psychology, 19*, 146–156.

53. Swann, Jr., W. B. (1990). To be adored or to be known? The interplay of self-enhancement and self-verification. In R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (Eds.), *Foundations of social behavior* (2. Cilt), 408–448 ss. New York: Guilford.

54. Lawrence, J. S., Crocker, J., & Blanton, H. (2011). Stigmatized and dominant cultural groups differentially interpret positive feedback. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 42*, 165–169.

55. Jones, E.E. (1964) *Ingratiation.* New York: Appleton-Century-Crofts.

56. Brehm J., & Cole, A. (1966). Effect of a favor which reduces freedom. *Journal of Personality and Social Psychology, 3*, 420–426.

57. Bigelow, J. (Ed.). (1916). *The autobiography of Benjamin Franklin.* New York: G. P. Putnam's Sons.

58. Jecker, J., & Landy, D. (1969). Liking a person as a function of doing him a favor *Human Relations, 22*, 371–378.

59. Aronson, E., & Linder, D. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental and Social Psychology, 1*, 156–171; Gerard, H., & Greenbaum, C. W. (1962). Attitudes toward an agent of uncertainty reduction. *Journal of Personality, 30*, 485–495; Mettee, D., Taylor, S. E., & Friedman, H. (1973). Affect conversion and the gain-loss like effect. *Sociometry, 36*, 505–519; Aronson, E., & Mettee, D. (1974). Affective reactions to appraisal from others. In *Foundations of interpersonal attraction.* New York: Academic Press; Clore, G. L., Wiggins, N. H., & Itkin, S. (1975). Gain and loss in attraction: Attributions from nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 706–712; Turcotte, S. J., & Leventhal, L. (1984). Gain-loss versus reinforcement-affect ordering of student ratings of teaching: Effect of rating instructions. *Journal of Educational Psychology, 76*, 782–791.

60. Aronson, E., & Linder, D. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental and Social Psychology, 1*, 156–171.

61. Spinoza, B. de. (1910). The ethics. In A. Boyle (Trans.), *Spinoza's ethics and "De Intellectus Emendatione"* (232–233 ss.). New York: Dutton.

62. Mettee, D. R., Taylor, S. E., & Friedman, H. (1973). Affect conversion and the gain-loss like effect. *Sociometry, 36*, 505–519.

63. Mettee, D. R., & Aronson, E. (1974). Affective reactions to appraisal from others. In T. L. Huston (Ed.), *Foundations of interpersonal attraction* (235–283 ss.). New York: Academic Press.

64. Strauss, N. (2012). *The game: Penetrating the secret society of pickup artists.* New York: It Books.

65. Clark, M. S., & Mills, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 12–24.

66. Walster, E., Walster, G. W , & Traupmann, J. (1979). Equity and premarital sex. In M. Cook & G. Wilson (Eds.), *Love and attraction.* New York: Pergamon Press.

67. Pillemer, J., Hatfield, E., & Sprecher, S. (2008). The importance of fairness and equity for the marital satisfaction of older women. *Journal of Women and Aging, 20,* 215–229.

68. Clark, M. S., Mills, J. R., & Corcoran, D. M. (1989). Keeping track of needs and inputs of friends and strangers. *Personality and Social Psychology Bulletin, 15,* 533–542.

69. Hatfield, E., & Rapson, R. L. (2008). Passionate love and sexual desire: Multidisciplinary perspectives. In J. P. Forgas & J. Fitness (Eds.), *Social relationships: Cognitive, affective, and motivational processes* New York: Psychology Press.

70. Baumeister, R. F., & Bratslavsky, E. (1999). Passion, intimacy, and time: Passionate love as a function of change in intimacy *Personality and Social Psychology Review, 3,* 49–67.

71. Aron, A., Fisher, H., Mashek, D. J., Strong, G., Li, H., & Brown, L. L. (2005). Reward, motivation, and emotion systems associated with early-stage intense romantic love. *Journal of Neurophysiology, 94,* 327–337; Scheele, D., Willie, S., Kendrick, K. M., Stoffel-Wagner, B., Becker, B., Güntürkün, O., Maier, W , & Hurlemann, R. (2013). Oxytocin enhances brain reward system responses in men viewing the face of their female partner *PNAS, 110,* 20308–20313.

72. Haidt, J. (2006). *The happiness hypothesis* New York: Hachette.

73. Solomon, R. (1994). *About love* Lanham, MD: Littlefield Adams.

74. Aron, A., Fisher, H. E., Strong, G., et al. (2008). Falling in love. In S. Sprecher, A. Wenzel, & J. Harvey (Eds.), *Handbook of relationship initiation.* New York: Psychology Press; Acevedo, B. P., & Aron, A. (2009). Does a long-term relationship kill romantic love? *Review of General Psychology, 13,* 59–65.

75. Epstein, R., Pandit, M., & Thakar, M. (2013). How love emerges in arranged marriages: Two cross-cultural studies. *Journal of Comparative Family Studies, 44,* 341–360.

76. Lee, S. W S., & Schwarz, N. (2014). Framing love: When it hurts to think we were made for each other. *Journal of Experimental Social Psychology, 54*, 61–67.

77. Knee, C. R. (1998). Implicit theories of relationships: Assessment and prediction of romantic relationship initiation, coping, and longevity. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 360–370; Knee, C. R., Nanayakkara, A., Vietor, N. A., Neighbors, C., & Patrick, H. (2001). Implicit theories of relationships: Who cares if romantic partners are less than ideal? *Personality and Social Psychology Bulletin, 27*, 808–819.

78. Shaver, P. R., & Hazan, C. (1993). Adult romantic attachment: Theory and evidence. In D. Perlman & W. H. Jones (Eds.), *Advances in personal relationships* (Vol. 4). London: Kingsley.

79. Mikulincer, M., & Shaver, P. R. (2007). *Attachment in adulthood: Structure, dynamics, and change*. New York: Guilford Press.

80. Dinero, R. E., Conger, R. D., Shaver, P. R., Widaman, K. F., & Larsen-Rife, D. (2008). Influence of family of origin and adult romantic partners on romantic attachment security. *Journal of Family Psychology, 22*, 622–632.

81. Feeney, B. C., & Cassidy, J. (2003). Reconstructive memory related to adolescent–parent conflict interactions. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*, 945–955.

82. Fraley, R. C., Vicary, A. M., Brumbaugh, C. C., & Roisman, G. I. (2011). Patterns of stability in adult attachment: An empirical test of two models of continuity and change. *Journal of Personality and Social Psychology, 101*, 974–992; Gillath, O., Shaver, P. R., Baek, J.-M., & Chun, D. S. (2008). Genetic correlates of adult attachment style. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34*, 1396–1405.

83. Sroufe, L. A. (2005). Attachment and development: A prospective, longitudinal study from birth to adulthood. *Attachment and Human Development, 7*, 349–367; Simpson, J. A., Collins, W. A., Salvatore, J. E., & Sung, S. (2014). The impact of early interpersonal experience on romantic relationship functioning in adulthood. In M. Mikulincer & P. R. Shaver (Eds.), *Mechanisms of social connections: From brain to group* (221–234 ss.). Washington, DC: American Psychological Association.

84. Reis, H. T., Clark, M. S., & Holmes, J. G. (2004). Perceived partner responsiveness as an organizing construct in the study of intimacy and closeness. In D. J. Mashek & A. Aron (Eds.), *Handbook of closeness and intimacy* (201–225 ss.). New York: Psychology Press; Downey, G., Freitas, A. L., Michaelis, B., & Khouri, H. (1998). The self-fulfilling prophecy in close relationships: Rejection sensitivity and rejection by romantic partners. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 545–560.

85. Oriña, M. M., Collins, W. A., Simpson, J. A., Salvatore, J. E., Haydon, K. C., Kim, J.S. (2011). Developmental and dyadic perspectives on commitment in adult romantic relationships. *Psychological Science, 22*, 908–915; Simpson, J.

A., Collins, W. A., & Salvatore, J. E. (2011). The impact of early interpersonal experience on adult romantic relationship functioning: Recent findings from the Minnesota Longitudinal Study of Risk and Adaptation. *Current Directions in Psychological Science, 20,* 355–359.

86. Finkel, E. J. (2017). *The all-or-nothing marriage.* New York: Dutton.

87. Arriaga, X. B., Kumashiro, M., Finkel, E. J., VanderDrift, L. E., & Luchies, L. B. (2014). Filling the void: Bolstering attachment security in committed relationships. *Social Psychological and Personality Science, 5,* 398–406.

88. Duck, S. (1995). Stratagems, spoils and a serpent's tooth: On the delights and dilemmas of personal relationships. In W R. Cupach & B. H. Spitzberg (Eds.), *The dark side of interpersonal communication.* Hillsdale, NJ: LEA.

89. Harvey, O. J. (1962). Personality factors in resolution of conceptual incongruities. *Sociometry, 25,* 336–352.

90. Schopenhauer, A. (1851). *Parerga and Paralipomena* (2. Cilt, XXXI. Bölüm). Çeviri: E. F. J. Payne. Oxford: Oxford University Press.

91. Clark, M. S., & Lemay, E. P. (2010). Close relationships. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, and G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology,* 5. Basım (898–940 ss.). New York: Wiley.

92. Murray, S. L., Holmes, J. G., & Collins, N. L. (2006). Optimizing assurance: The risk regulation system in relationships. *Psychological Bulletin, 132,* 641–666.

93. Finkel, E. (2017). *The all or nothing marriage.* New York: Dutton.

94. Aron, A., Melinat, E., Aron, E. N., Vallone, R. D., & Bator, R. J. (1997). The experimental generation of interpersonal closeness: A procedure and some preliminary findings. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23,* 363–377.

95. Swann, Jr., W. B. (1990). To be adored or to be known? The interplay of self-enhancement and self-verification. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Foundations of social behavior,* 2. Cilt (408–448 ss.). New York: Guilford; Swann, Jr., W. B., De La Ronde, C., & Hixon, J. G. (1994). Authenticity and positivity strivings in marriage and courtship. *Journal of Personality and Social Psychology, 66,* 857–869; Swann, Jr, W B., & Pelham, B. (2002). Who wants out when the going gets good? Psychological investment and preference for self-verifying college roommates. *Self and Identity, 1,* 219–233.

96. Gable, S. L., Gonzaga, G. C., & Strachman, A. (2006). Will you be there for me when things go right? Supportive responses to positive event disclosures. *Journal of Personality and Social Psychology, 91,* 904–917.

97. Harvey, J. H., Weber, A. L., & Orbuch, T. L. (1990). *Interpersonal accounts: A social psychological perspective.* Oxford: Blackwell.

98. Gottman, J. (2012). *Why marriages succeed or fail.* New York: Simon & Schuster.

99. Gottman, J.S. (Ed.) (2004). *The Marriage Clinic Casebook.* New York: W W. Norton.

100. Fincham, F. D., & Bradbury, T. N. (1993). Marital satisfaction, depression, and attributions: A longitudinal analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 64,* 442–452; Karney, B., & Bradbury, T. N. (2000). Attributions in marriage: State or trait? A growth curve analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 78,* 295–309.

101. Finkel (2017), Ibid.

9. Bölüm Bir Bilim Olarak Sosyal Psikoloji

1. Kunen, J. S. (1995, July 10). Teaching prisoners a lesson. *New Yorker,* 34–39 ss.

2. Feynman, R. (1993, December 21). The best mind since Einstein. http://www.pbs.org/wgbh/nova/education/programs/2019_bestmind.html. 28 Kasım 2017 tarihinde erişilmiştir

3. P. Semonov (1997). Personal communication.

4. Nisbett & Wilson; also Gilovich, T., & Ross, L. (2015). *The wisest one in the room: How you can benefit from social psychology's most powerful insights* New York: Free Press.

5. Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness..*Psychonomic Science, 4,* 227–228.

6. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59,* 177–181.

7. Liebert, R., & Baron, R. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior. *Developmental Psychology, 6,* 469–475.

8. Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1969). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology,* 2. Basım (2. Cilt, 1–79 ss.). Reading, MA: Addison-Wesley; Aronson, E., Brewer, M., & Carlsmith, J. M. (1985). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology,* 3.Basım (1.Cilt, 441–486 ss.). New York: Random House.

9. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67,* 371–378.

10. Aronson, E., Sigall, H., & Van Hoose, T. (1970). The cooperative subject: Myth or reality? *Journal of Experimental and Social Psychology, 6,* 1–10.

11. Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In M. H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men* (177–190 ss.). Pittsburgh: Carnegie; Asch, S. (1951). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied, 70(9),* 1–70.

12. Oostenbroek, J., Suddendorf, T., Nielsen, M., Redshaw, J., Kennedy-Costantini, S., Davis, J., Clark, S., & Slaughter, V. (2016). Comprehensive longitudinal study challenges the existence of neonatal imitation in humans. *Current Biology, 26*, 1334–1338.

13. Cohen, G. L., Garcia, J., Purdie-Vaughns, V., Apfel, N., & Brzustoski, P. (2009). Recursive processes in self-affirmation: Intervening to close the minority achievement gap. *Science, 324*, 400-403.

14. Borman, G. D., Grigg, J., & Hanselman, P. (2016). An effort to close achievement gaps at scale through self-affirmation. *Educational Evaluation and Policy Analysis, 38*, 21–24; Hanselman, P., Rozek, C. S., Grigg, J., & Borman, G. D. (2017). New evidence on self-affirmation effects and theorized sources of heterogeneity from large-scale replications. *Journal of Educational Psychology, 109*, 405.

15. Simmons, J. P., & Simonsohn, U. (2017). Powerposing: *P*-curving the evidence. *Psychological Science, 28*, 687–693; Ranehill E., Dreber A., Johannesson M., Leiberg S., Sul S., & Weber R. A. (2015). Assessing the robustness of power posing: No effect on hormones and risk tolerance in a large sample of men and women. *Psychological Science, 26*, 653–656.

16. Van Bavel, J. J., Mende-Siedlecki, P., Brady, W.J., & Reinero, D. A. (2016, 9 Ağustos). Contextual sensitivity helps explain the reproducibility gap between social and cognitive psychology. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2820883. 4 Eylül 2017 tarihinde erişilmiştir

17. Dawes, R., McTavish, J., & Shaklee, H. (1977). Behavior, communication, and assumptions about other people's behavior in a common dilemma situation. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 1–11.

18. Aronson, E., & Mettee, D. (1968). Dishonest behavior as a function of differential levels of induced self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 9*, 121–127.

19. Bickman, L., & Zarantonello, M. (1978). The effects of deception and level of obedience on subjects' ratings of the Milgram study *Personality and Social Psychology Bulletin, 4*, 81–85.

20. Milgram, S. (1964). Issues in the study of obedience: A reply to Baumrind. *American Psychologist, 19*, 848–852.

Adlar Dizini

A
Abrahams, Darcy 179
Aknin, Lara 252
Alexander, Michelle 271
Allport, Gordon 267
Amabile, Teresa 39
Amin, Idi 230
Anderson, Craig 223, 238
Ansari, Aziz 314, 328, 340
Applewhite, Marshall Herff 103
Archer, Dane 212
Aristoteles 1, 176, 177
Aronson, Eliot 8, 379
Aronson, Joshua 1, 3, 48, 124, 151, 188, 198, 202, 242, 264, 271, 289, 290, 291
Arriaga, Ximena 343
Asch, Solomon 47, 120, 122, 128, 143, 147, 200, 284, 378, 379

B
Baird, Abigail 130
Banaji, Mahzarin 274
Bandura, Albert 233
Baral, Roberta 325
Bargh, John 116
Barker, Roger 227
Barnum, P.T. 23
Baron, Robert 249
Barrett, Lisa Feldman 201
Batson, Daniel 137
Baumeister, Roy 225
Bentham, Jeremy 16
Berkowitz, Leonard 231
Berns, Gregory 122
Berscheid, Ellen 95
Bickman, Leonard 381
Bloom, Paul 18
Bodenhausen, Galen 263
Bogart, Humphrey 71
Bond, Rod 122
Bradbury, Thomas 352
Bradford, John 41
Brandeis, Louis 203
Brehm, Jack 69, 81
Bridgeman, Diane 303
Brosnan, Sarah 228
Brossard, James 314
Brown, Paul 248
Brown, Roger 227
Bruce, Lenny 65
Bryan, Christopher 190
Burger, Jerry 146
Bush, George H.W 167, 168
Bush, George W 106
Bushman, Brad 217, 222, 223, 238
Butler, Frank 309, 312, 318, 323

C
Cacioppo, John 172
Campbell, Keith 89
Camus, Albert 62
Cantril, Hadley 32
Carlsmith, J.Merrill 79, 83, 85, 86, 372
Carnegie, Dale 312, 329
Carnevale, Peter 298
Castro, Fidel 317
Chaiken, Shelly 181

Chartrand, Tanya 116
Christian, Jeremy Joseph 260
Cialdini, Robert 74, 197
Cicero 344
Clark, Margaret 336
Clinton, Bill 168
Clinton, Hillary 117, 169, 171
Clooney, George 315
Cobain, Kurt 164
Cochran, Johnnie 173
Cohen, Arthur R. 79
Cohen, Bernard 46
Cohen, Dov 211
Cohen, Geoffrey 89
Collins, Mary Ellen 295
Conway, Michael 92, 93
Corcoran, David 336
Costanzo, Mark 25
Craig, Jenny 189
Crandall, Christian 131, 276
Crick, Nikki 215
Crocker, Charles 279
Crocker, Jennifer 283
Cronkite, Walter 171, 205
Crystal, Billy 216
Cunningham, William 304
Curtis, Rebecca 324

D
Dabbs, James 212
Darby, Joseph 152
Darley, John 98, 135, 136, 137, 138, 139
Darling-Hammond, Linda 150
Darwin, Charles 253
Davis, Deborah 221, 242, 243
Davis, Keith 94
Davitz, Joel 248
Dawes, Robyn 378, 379
de Klerk, F.W 307
De Niro, Robert 216
de Tocqueville, Alexis 229
de Waal, Frans 228
Dean, John 115
DeCelles, Katherine 229
Dembo, Tamara 227
Deutsch, Morton 295, 298
Dion, Karen 321
Dittes, James 129
Dollard, John 279
Dubois, W. E. B. 291
Dukakis, Michael 167, 168
Dunbar, Robin 19
Duncan, Birt 265
Dweck, Carol 45

E
Eagly, Alice 181
Eastwick, Paul 329
Eccles, Jacquelynne 287
Eichmann, Adolf 147
Eiseley, Loren 255
Eisenberger, Naomi 29
Eisenstadt, Donna 303
Eliot, George 315
Eliot, T.S. 195
Elliot, Rogers 226
Elms, Alan 146
Escobar, Pablo 23
Eshleman, Amy 276

F
Fein, Steven 283
Fernbach, Philip 33
Feshbach, Norma 251
Feshbach, Seymour 251
Festinger, Leon 180
Feynman, Richard 361
Fincham, Frank 352
Finkel, Eli 326
Fiske, Susan 266
Flick, Mark 265
Floyd, Joanne 317
Franklin, Benjamin 331, 332
Fraser, Scott 77
Freedman, Jonathan 84, 198, 246
Freeman, Jon 323
Freud, Sigmund 207, 216
Frey, David 276

G
Gable, Shelley 347
Gaertner, Samuel 276, 303
Geen, Russell 217
Gelbach, Hunter 316
Genovese, Kitty 134, 135
Gentile, Douglas 239
Gentile, Donald 239
III. George, Kral 315
Gerard, Harold 128
Ghraib, Abu 147, 152
Gibbons, Rick 64

Gilbert, Daniel 74, 186
Gilovich, Thomas 23
Ginsberg, Allen 175, 176
Ginsberg, Ruth Bader 153
Gladwell, Malcolm 126, 274, 275
Glass, David 95
Glick, Peter 266
Göring, Hermann 163
Goff, Philip 271
Golden, Burton 177
Gonzales, Marti 25
Goodwin, Doris Kearns 106
Gottman, John 347, 348
Gottman, Julie 348
Grant, Adam 188
Greenwald, Anthony 274
Griffitt, William 224

H
Hahn, Adam 275
Haidt, Jonathan 26, 338, 339
Hamilton, David 28
Hammock, Georgina 251
Haney, Craig 34
Harber, Kent 288
Harmon-Jones, Eddie 72
Harris, Eric 224, 225
Harris, Mary 227
Hartmann, George 183
Harvey, O.J. 344
Hatfield, Elaine Walster *bkz.* Walster (Hatfield) Elaine
Haun, Daniel 117
Hazan, Cindy 341
Heider, Fritz 38
Heilman, Madeline 200
Heller, Joseph 148
Higgins, Tory 45
Hitler, Adolf 3, 114, 115, 163
Hobbes, Thomas 207
Holmes, John 345
Holmes, Oliver Wendell, Jr 268
Horton, Willie 168, 182
Hovland, Carl 176
Hüseyin, Saddam 105
Hutton, E.F. 180

I
Inkster, James 73
Iyengar, Sheena 327

J
Jacobs, Janis 287
Jacobson, Lenore 42
James, LeBron 178, 180, 258
James, William 51
Janis, Irving 115
Jecker, Jon 332
Jenner, Bruce. *bkz.* Jenner, Caitlin
Jenner, Caitlin 178
Jobs, Steve 56, 57
Johnson, Dennis 70
Johnson, Lyndon 105
Jones, Carl 45
Jones, Edward 48, 330
Jones, Jim 10, 103
Jost, John 96, 196
Jung, Kiju 267
Jussim, Lee 263

K
Kahn, Michael 219
Kahnemann, Daniel 26
Keenan, Patricia 298
Keizer, Kees 133
Kelley, Harold 129, 313
Kennedy, David 141, 142
Kennedy, John F. 317, 362
Kepner, Richard 249
Kiesler, Sara 325
King, Eden 277
Kirkland, Shari 285
Klebold, Dylan 224, 225
Klinenberg, Eric 314
Knee, C. Raymond 341
Knox, Robert 73
Kropotkin, Peter 253
Kruglanski, Arie 113
Kulik, James 227
Kunen, James 359, 360
Kuo, Zing Yang 207, 208

L
Landy, David 332
Latané, Bibb 136, 138
Lawrence, Jason 330
Lazarsfeld, Paul 294
Leary, Mark 225
Lee, Harper 233
Lee, Spike W S. 340
Lehman, Darrin 99
Leippe, Mike 303

Lepper, Mark 67
Lerner, Melvin 292
Leventhal, Howard 184, 185, 186
Levine, Robert 135
Lewin, Kurt 227
Lewontin, Richard 202
Liberman, Nira 54
Lieberman, Matthew 29
Lincoln, Abraham 255
Linder, Darwyn 333
Lippmann, Walter 262
Locke, John 18
Loftus, Elizabeth 54, 55, 221, 243
Lombardi, Vince 255
Lord, Charles 67
Lorenz, Konrad 253
Luntz, Frank 173, 174
Lyubomirsky, Sonja 44, 45

M
Mallick, Shabaz 231
Mandela, Nelson 307
Manilow, Barry 23
Marlowe, Christopher 285
Marshall, Thurgood 257, 258, 259
Martin, Trayvon 4, 5
Mathewson, Grover 91
McCain, Douglas 4
McCandless, Boyd 231
McAuliffe, Christa 115
McConahay, John 305
McDaniel, Patricia 212
McEwen, Bruce 35
McGlone, Matthew 173
McGuire, William 200
McTavish, Jeanne 378, 379
Meeus, Wim 149
Mendoza-Denton, Rodolfo 295
Menninger, William 216
Mettee, David 88, 379
Mikulincer, Mario 341
Milgram, Stanley 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 372, 373, 375, 379, 380, 381, 382
Mill, John Stuart 202
Miller, Dale 141
Miller, Kim 324
Mills, Judson 76, 85, 91, 181, 336, 363
Mondale, Walter 118
Monroe, Marilyn 164
Montagu, Ashley 253
Morgan, James J. 65
Morris, Philip 65
Mullen, Brian 233
Murray, Charles 202
Murray, Sandra 345

N
Nin, Anaïs 15
Nisbett, Richard 210, 211
Nixon, Richard 65, 66, 152
Norton, Michael 229

O
Oakley, Annie 309, 310, 318, 323, 327
Obama, Barack 32, 259
Obuchi, Kenichi 251
O'Connor, Sandra Day 153
Olweus, Dan 247
Oppenheimer, J. Robert 176

P
Page-Gould, Elizabeth 295
Pager, Devah 272
Pariser, Eli 170
Parks, Rosa 152
Patterson, Arthur 217
Pennebaker, James 266
Pettigrew, Thomas 284
Petty, Richard 172
Phelps, Elizabeth 269
Phelps, Michael 2, 178
Phillips, David 164
Piliavin, Irving 138
Pinker, Steven 210
Platon 17
Pliner, Patricia 78
Prasad, Jamuna 61
Pratkanis, Anthony 51, 122, 288
Prentice, Deborah 141
Prince, Phoebe 215
Prinstein, Michael 143
Pulitzer, Joseph 300, 301

Q
Quinn, Andrew 128

R
Raaijmakers, Quinten 149
Reagan, Ronald 51, 118, 119
Retton, Mary Lou 178
Reynolds, Patrick 179

Rholes, William 45
Rice, Grantland 254
Richards, Bob 178
Richardson, Deborah 251
Robbins, John 179
Robinson, Tom 233
Rodger, Elliot 226
Rodin, Judith 136
Rodriguez, Alex 178
Romney, Mitt 32
Rosenthal, Robert 42
Ross, Lee 39
Ross, Michael 92
Rousseau, Jean-Jacques 207
Rudkin, Daniel 33
Rusbult, Caryl 70

S
Saddam Hüseyin 105
Sakai, Haruki 73
Salmivalli, Christina 89
Sanna, Lawrence 287
Sapolsky, Robert 92, 213
Schachter, Stanley 113, 115
Schindler, Oskar 3
Schlenker, Barry 128
Schopenhauer, Arthur 345
Schwartz, Barry 326, 327, 328
Schwarz, Norbert 340
Sears, David 198
Semonov, Pavel 361
Shakespeare, William 285
Shaklee, Harriet 378
Shaver, Phillip 341
Shaw, George Bernard 98
Sherif, Muzafer 120, 124, 192, 194, 280, 297, 299
Shipler, David 305, 306
Sidanius, Jim 295
Sigall, Harold 321
Simmel, Marianne 27
Simmons, Joseph 377
Simonsohn, Uri 377
Simpson, Jeffry 70
Simpson, O. J. 173
Sinatra, Frank 243
Sinha, Durganand 61
Sloman, Steven 33
Smith, Peter 122
Snyder, Mark 22, 322
Sokrates 159
Solomon, Robert 339
Speer, Albert 114
Spencer, Stephen 283
Spinoza, Baruch de 334
Steele, Claude 198
Steinberg, Laurence 130
Steinmetz, Julia 39
Stephan, Walter 297
Stone, Jeff 265
Strauss, Neil 335
Suh, Dyne 260
Sumner, William Graham 293, 305
Swann, William 22
Swift, Jonathan 44
Swim, Janet 287
Switzer, Barry 97

T
Tajfel, Henri 30, 31
Tanke, Elizabeth Decker 322
Taylor, Shelley 99
Tesser, Abraham 318
Thibaut, John 313
Thornton, Bill 158
Thurber, James 111, 112
Todd, Andrew 305
Tolstoy, Lev 331
Trope, Yaacov 54
Trump, Donald 66, 169, 171, 182, 260,
Turner, Judith 193, 195
Turner, Marlene 288
Twenge, Jean 225
Tyson, Neil deGrasse 291

U
Uhls, Yalda 159

V
Valliant, George 311
Van Bavel, Jay 33, 304
Vasquez-Heilig, Julian 150
Veitch, Roberta 224

W
Waldinger, Robert 310
Walster (Hatfield), Elaine 179, 180, 319
Warren, Earl 293
Watson, Jeanne 284
Watson, John 18
Webster, Donna 113
Weiss, Walter 176
Welch, Edgar 2, 3

Westen, Drew 72
White, Gregory 319
White, Ralph 105
Whittaker, James 192
Willerman, Ben 317
Williams, Robin 164
Winfrey, Oprah 275
Woods, George 4

Z
Zajonc, Robert 166
Zarantonello, Matthew 381
Zimbardo, Philip 80, 192, 232
Zimmerman, George 4

Konular Dizini

11 Eylül 162

A
A Country of Strangers (Yabancılar Ülkesi) (Shipler) 305
A&W Root Beer 167
ABC News, ikna 174
Abu Ghraib Hapishanesi 147, 152
acı
  saldırganlık/şiddet ve, 222
  sosyal öğrenme ve, 230
acımasızlık
  benlik saygısı ve, 87-88
  gerekçelendirilmesi 96-97
  haklılık ve, 21-22
  insanlıktan çıkarma 96
  kendini gerçekleştiren kehanet ve, 96
  kendini haklı çıkarma ve, 96-97
  kurbanı suçlama 97-98
  Vietnam Savaşı
açıklama tarzı, atıflar 41
açlık
  saldırganlık/şiddet ve, 222-223
aforizmalar, ikna ve 173
Afrikalı Amerikalılar
  -a karşı örtük tutumlar, 273-274
  -ın inanılırlığı, 178
  arasında engellenmişlik hissi, 229
  Güney Afrika, 285-286
  ırk ayrımcılığı, 270-271
  kendini meşrulaştırma ve, 96-97
  stereotipler, 4, 265, 269
  ve akademik performans, 289-290
  ve benlik saygısı, 88, 297
  ve darağacı ipi, 260
  ve oy verme, 258
ağrı kesici sektörü 166
ahlaki duygular, iletişim 187-188
ahlaksız davranış
  benlik saygısı ve, 87-88
  karar alma ve, 75-78
AIDS salgını, bilişsel uyumsuzluk 101-102
ait olma
  gruba uyma ve, 123-126
  sosyal motivasyon 34
akademik performans, stereotipler ve, 264-265
akıllı telefon 156-157
  dikkatin dağılması 157-159
aklın dalıp gitmesi 28
aksiyon olayları, televizyon 161
alay etme, saldırganlık/şiddet ve 124
alışkanlık haline gelen dağınık düşünceler 252
alkol 193
  saldırganlık/şiddet ve, 221
Amerikan Kanser Derneği 78
Amerikan Psikoloji Derneği 244
amigdala
  önyargı ve, 269
  uyum ve, 122
anagram 48
anındalık, iletişimde 353
anlamlı ilişkiler 19
Anlat Bakalım 216
anonimlik, saldırganlık/şiddet 232
antisemitizm *bkz.* Yahudiler
Arapeşler 209
Aristoteles 1, 176
arkadaşça aşk 338-339

Aronson-Mills deneyi 364
Aronson'un birinci yasası 8
artan bağlılık 77
aspirin 166
astroloji 23
Asyalılar *bkz.* Çinliler; Japonlar
  stereotipleri 264
aşırı güç kullanımı
  Kent Eyalet Üniversitesi
    öğrencilerinin vurulması ve, 94
  misilleme ve, 218-220
  uyumsuzluk ve, 218-220
  üzerine deneyler 219-220
aşk/sevgi *bkz.* romantik aşk/partnerler
  -nin tanımı 338-339
  anında geribildirim ve, 353
  arkadaşça 338-339
  atıf süreci ve, 356
  bağlanma teorisi 342
  benzerlik ve, 315-316
  çatışma çözümü ve, 347
  duygular ve yargılar 354-357
  dürüst konuşma ve, 351
  eleştiri ve, 346
  güvenli bağlanma ve, 341-343
  güvensizlik ve, 350-351
  içtenlik ve, 346-347
  iletişim ve, 352-353
  iltifat ve, 344
  inanç 346
  kirpinin ikilemi 345
  örtük teoriler 339-341
  tutkulu 338-339
  ve nefret, 334
  yakınlık ve, 345
aşkın örtük teorisi 340
atıf belirsizliği 288
atıf *bkz.* temel atıf hatası 39
  açıklama tarzı 41
  duruma atıf 38
  güzellik ve, 320
  hoşlanma ve, 315-323
  sevgi, aşk ve, 356
  stereotipler ve, 286-292
  yatkınlığa atıf 28
atıf teorisi 41
atom bombaları 205
ayna nöronlar 117
ayrımcılık *bkz.* önyargı
  cinsiyet 272-273
  ırksal ve etnik 270-272
  kilo 270, 277
azınlıklar
  konformite 152
  model azınlık 264
  öğrenciler 42, 96-97, 291, 295, 316, 379
  önyargı ve, 258, 278-279, 295-296

B

bağımlı değişkenler, deneylerde 365
bağlam, sosyal yargı ve, 43-48
bağlanma
  aşkın teorisi 341
  güvenli, aşk 341
  stilleri 341-342
bağlılık
  gruba uyma ve, 127-128
bağnazlık *bkz.* önyargı
Barnum Etkisi 23
başkanlık seçimleri *bkz.* seçimler
Batı kültürleri 320
Beat Kuşağı 175
"Beden Diliniz Kim Olduğunuzu Şekillendirir" 377
belirleyici normlar 132
belirsiz olmayan acil durumlar, gruba uyma 139
belirsizlik
  atıflar ve, 287-288
  güzellik ve, 322
  konformite ve, 125
  önyargı ve, 287
bellek
  -in çarpıtması 55, 92
  otobiyografik 55-56
  sahte anı 56
  tutarlılığı 56-57
  yeniden kurgulayıcı 54-55
benlik kavramı 86-87
benlik saygısı
  Afrikalı Amerikalılar ve, 89, 297
  bilişsel uyumsuzluk ve, 86-90
  eleştiri ve, 89
  ikna ve, 196
  iletişim 184
  konformite 128-129
  kumar oyunu 88
  okul birincilerinin 44
  önyargı ve, 291
  psikopatlar 87-88
  uyumsuzluk etkileri 89
  üzerine deneyler 324-325
  yüksek 184
benmerkezci yanlılık 22-24
benzerlik
  aşk ve, 338
  çekicilik ve, 320
  haklı hissetmek ve, 315
  hoşlanma ve, 315

tutum 315
beyazların üstünlüğünü savunanlar 202, 261
beyin
benmerkezcilik yanlılığı 22-23
doğrulama yanlılığı 22
evrimsel görüş 20
fMRI 29, 72, 122
gruplar 30-31
işlemleme biçimleri 25
neokorteks 19
olumsuzluk yanlılığı 24-25
varsayılan mod ağı 28
yanlılık körlüğü 21
"beyin gücüyle sarhoşluk" 221, 244
beyin yıkama 201
bilgi
davranış için 121-122
gruba uyma ve, 125-126
inançlar ve, 294
bilgi yarışması 39, 40
bilgilendirme
oturumu, deneylerde 382
prosedürler, Milgram deneylerinde 151
bilim *bkz.* deneyler
olarak sosyal psikoloji 359-383
sanat ve, 361-362
bilim insanları
-nın inanılırlığı 175-180
naif 38
sigara içme ve, 62
bilimsel yöntem 361-362
bilinçdışı
ÖÇT tarafından 273-275
önyargı 273-277
uyumsuzluk azaltıcı davranış ve, 71
biliş *bkz.* sosyal biliş
bilişsel bileşen, önyargı 266-267
sınıflandırma 262
bilişsel cimri 17
bilişsel uyumsuzluk 62-66, 246
acımasızlık 93-98
AIDS ve, 101-102
akıldışı davranış 66-68
aşırı güç kullanma ve, 218-220
azaltmanın olası tehlikeleri 104-105
benlik kavramı ve, 86-90
benlik saygısı ve, 86-90
bilinçdışı ve, 71
cezalandırma ve, 82-84
çaba ve, 90-93
dünya sahnesi 104-107
Festinger'in teorisi 86
fMRI ve, 72
gerekliliği 108
hile yapma 75-76
Irak işgali ve, 105-106
inançlar ve, 62-66
Jonestown katliamı 103-104
kaçınılmazlık ve, 98-100
karar alma ve, 68-70
kitle imha silahları 105
kondomlar ve, 101-102
motivasyon 66, 74
özür dileme 107
pratik uygulamaları, 101-104
reklam ve, 69,
sadakat ve itaat 104
Savaşlarda 104-107
seçimler ve, 65-66
sigara içme ve, 62-66
tarikatlar ve, 103-104
uyumsuzluk azaltıcı/giderici davranış 73
Vietnam Savaşı 105
bireyci toplumlar, gruba uyma 73, 122
bireyliğin kaybı 232
birleştirme *bkz.* okulları birleştirme
çeşitlilik ve, 305
yapboz yöntemi ve, 298-302
boks 231, 237
bonobolar, saldırganlık/şiddet ve, 208
Bosna 205
bovin spongiform ensefalopatisi 52
Brown ve Milli Eğitim Bakanlığı 258
Buffalo Bill Vahşi Batı Şovu 309
"bu sonuçlar herkes için geçerli olmayabilir" 189
bukalemun etkisi 116
bulaşma etkisi 164
bulunabilirlik kısa yolu 49-50
Bülbülü Öldürmek (Lee) 233

C–Ç

Cartoon Network 165
Casablanca 71
cazibe
benzerlik ve, 315-316
güvenli kişiler ve, 325
kazanç-kayıp teorisi ve, 333-335
kişilerarası 333
yetkinlik ve, 316
cehalet *bkz.* çoğulcu cehalet, gruba uyma
cep telefonu
dikkat dağılması 157-158
cezalandırma
-nın yetersizliği 82-84
(oyuncak deneyi) çekicilik ve, 83-84

davranış ve, 7
özdeşim ve, 143-144
saldırganlık/şiddete karşı 245-247
uyum gösterme ve, 142-144
Cezayir 205
Challenger 115
Chicago zehirlenmeleri, medyanın neden olduğu bulaşıcılık 163
cinayet
cinsel saldırı, saldırganlık/şiddet ve, 240-241
cinsel senaryolar 241-244
cinsiyet
farklılığı, saldırganlık/şiddet ve, 212-216
ikna
mahkemede 173
televizyonda 161-162
önyargı ve, 272-273
saldırganlık/şiddet ve, 206, 210
seyirciler ve, 134
stereotipi 266-267
Cinsiyetçilik 266-267
Columbine Lisesi Katliamı 5, 224, 226, 304
dışlanma ve, 225-226
Consumer Reports 49
Creutzfeldt-Jakob hastalığı 52
Cumhuriyetçiler 32, 196
çaba
-nın gerekçelendirilmesi 90-92
bilişsel uyumsuzluk ve, 90-92
çağrıştırıcı soru sorma 54
çatışma çözümü, aşk ve, 346
çekicilik *bkz.* hoşlanma, sevme
benzerlik ve, 180, 315-316
cezalandırma ve, 83-84
etki ve, 181
fiziksel 319-322
görüşler ve, 181-182
hoşlanma ve, 312-313
ikna ve, 172
karar alma ve, 69
kitle iletişimi ve, 181-182
ödül ve, 313-314
reklam ve, 166
uyumsuzluk ve, 72
yakınlık ve, 313-314
yetkinlik ve fiziksel 316
çekirge deneyi 82
çeşitlilik
birleştirme ve, 305
önyargı ve, 305
çeteler 233
çevre
davranış ve, 133
seyirciler ve, 138
çevresel ikna yolu 172
çıplaklık 13
Çinliler
günah keçici ilan etme 281
stereotipleri 279
çizgi romanlar, sosyal beceri eksiklikleri 159
çocuklar
-da saldırganlık 212, 215, 227, 228, 231, 233-237, 239-240, 246-249, 369
-ın eşit statüde teması 296
cevher olduğu düşünülen 42
cezalandırma 82-84
çizgi romanlar ve, 159-160
engellenmişlik ve, 226-227
grup 130
güzellik ve, 321
için reklamlar 165
medya çağrılarının etkinliği 165
önyargı ve, 4, 177, 293-295, 302
şiddet ve medya 234-237
televizyon ve, 165, 234, 236, 369
yapboz sınıflar 298-302
çoğulcu cehalet, gruba uyma 139-142
çöp atmak 132-133

D

"Daima Sevdiğini İncitirsin" 343
davranış
-ın dışsal gerekçelendirmesi 78-79
ahlaksız 75-78, 87-89
akılcılık/akıl dışılık 66-68
benlik saygısı ve, 87-89
cezalandırma ve, 7
çevre ve, 133
çılgınlık ve 8-11
insan 8-11
konformite 125-126
korku ve, 186
seyircilerin 134-139
stereotipler ve, 264
ve itaat 144-145
ve sigara içmek 186
Davranış: En İyi ve En Kötü Haliyle İnsan Psikolojisi (Sapolsky) 213
davranışsal bileşen, önyargı 270-273
dedikodu 215
değerlerin içselleştirilmesi 144
değiş tokuş ilişkileri 336
demokrasilerde karar alma 162-163

demokratlar 32
deneyde rastgele atama 367-370
deneyin yinelenmesi 375-377
deneyler
-de bağımlı değişkenler 365
-de bağımsız değişkenler 365
-de gerçekçilik 372
-de kandırma 373-375, 377
-de kontrol ve etki, 371-372
-de rastgele atama 367-370
-de yineleme 375-377
-in amacı 366-367
-kabul töreni 91-93
Aronson-Mills 364-365
aşılama etkisi üzerine 200
aşırı güç kullanımı üzerine 219
belirsizlik ve, 138-139
benlik saygısı üzerine 324-325
bilgilendirme 151, 382
çekirge 82
çöp atma üzerine 132-133
doğrulama yanlılığı üzerine 22
empati üzerine 251
engellenme üzerine 227-229
epilepsi krizi ile 137
etiği 378-382
etik sorunlar 378-382
fikir ayrılığı üzerine 192
genç suçlular üzerine 192
gruba uyma üzerine 113, 128, 374
güzellik üzerine 320-321
hesap verme sorumluluğu üzerine 128
hızlı randevular üzerine 326
hoşlanma üzerine 316-318
ırk ayrımcılığı üzerine 272.
ilişkiler üzerine 336-337
inanılırlık üzerine 177
iş bulma ve güzellik üzerine 321
itaat üzerine 144-147, 379-382
iyilik üzerine
İzci Kampı Deneyi 280
kararın değiştirilemezliği üzerine 73-74
karşılıklı bağımlılık üzerine 298
katarsis üzerine 217-218
katılımcılara borç 383
kazanç-kayıp teorisi üzerine 333-334
keşiflerin kötüye kullanılması 383-384
konuşmalarla 362-367
laboratuvar deneyi 366-367
Milgram *bkz.* Milgram deneyi
misilleme üzerine 95, 214, 219-220
onur kültürü üzerine 211-212
ortaklaşa ilişkiler üzerine 336-337
önyargı üzerine 269, 280
övgü üzerine 330
özgecilik üzerine 251-253
reddedilme üzerine 225
rekabet üzerine 280
saldırgan dürtüler üzerine 227-228
Sherif ve Asch'in klasik deneyleri 120-123
sıcaklık hakkında 224
sigara içme üzerine 199
sosyal ikilemler üzerine 378-379
stereotipler üzerine 265-266
stereotip tehdidi 289-291
şişmanlık üzerine 277
Şok Jeneratörü ile 145
tahminler ve, 362-367
temel atıf hatası üzerine 39-40
uyumsuzluk azaltıcı davranış üzerine 66-68
yetkinlik üzerine 317-318
zıtlık boyutu ve, 192-196
zor durumda bir kadın üzerine 136
deneylerde bağımsız değişkenler 365
deneysel yöntem 8
deprem 99-100
Detroit ayaklanmaları 229
devletin banka kurtarma operasyonları 169
dış güzellik 319
dış-gruplar, kurbanı suçlamak 292
dışadönükler 22
dışlama *bkz.* sosyal dışlama
dışsal gerekçelendirme 78, 80-84
-nin bolluğu 84-85
-nin doğası 79-80
davranış için 78-79
durumcu görüş ve, 78
dikkat dağınıklığı, medya 157-158
"Dikkatli araba sürün" tabelası 77
dinleyiciler 198
Disney Channel 165
Disney filmleri, güzellik ve, 320
doğru olma güdüsü 35
doğrulama yanlılığı 22
doğruluk
bellek 54
reklamlar 165
domuz gribi 187
Domuzlar Körfezi Fiyaskosu 317
dönek 113
durum ötesi ödüller 331
durumsal atıf 41, 352
durumsal görüş

dışsal gerekçelendirme ve, 78
stereotipler ve, 290
duvar örme, evli çiftler 348
duyarsızlaşma 237-238
duygu
-lara hitap 182-187
-sal çaba 140
gruba uyma ve, 139-149
kadınlar ve, 289
kitle iletişimi ve, 182-188
duygulanım kısayolu 49, 51
duygular, iletişim ve, 354-357
duygusal bileşen, önyargı 267-269
duygusal bulaşma, kitle iletişimi ve, 163-164
Dünya Ticaret Merkezi saldırıları *bkz.* 11 Eylül
dürüst konuşma 351
düşmanca
atıf yanlılığı 239
cinsiyetçilik 266
eleştiri, evli çiftlerin 348
düşmanlık
rekabet ve, 296-298
saldırganlık/şiddet ve, 217-219

E
E.F Hutton 180
eğitim *bkz.* okul birleştirme
-in tanımı 169
propaganda ve, 169-172
rekabet ve, 297
eğlence olarak televizyon 159-160
ekonomik rekabet, önyargı ve, 284
empati
gruplarda 303-305
oluşturma 250-251
önyargı ve, 304-305
saldırganlık/şiddet ve, 249-251
üzerine deneyler 251
"en çok kişi için en büyük mutluluk" 16
en güçlünün hayatta kalması, rekabet ve 253
Endüstri Devrimi 253-254
enerji koruma, bilişsel cimriler ve, 17
engellenmişlik hissi
Afrikalı Amerikalılar ve, 229
çocuklar ve, 227
saldırganlık/şiddet ve, 226-229
üzerine deneyler 227
yoksulluk ve, 229
yoksunluk ve, 228-229
epilepsi krizi, üzerine deneyler 137
ergenler
-de intihar 164
-de sigara içme 270
güzellik 320
"Ergenlerin araba sürmesine neden izin verilmemeli?" 198
erkek çocuklar *bkz.* çocuklar; cinsiyet
Eros 207
Eşit Ücret Yasası 272-273
etik
deney etiği 378-382
Milgram deneyi 151-152
etki *bkz.* sosyal etki
çekicilik ve, 180-181
haberlerin etkisi 163
etkililik, iletişim 182-183, 185
etnik ayrımcılık, önyargı 270-272
etnik stereotipler 264-265
etnik temizlik 205-206
evlilik, içinde atıflar 351-352

F
Festinger'in orijinal teorisi 86
fikir ayrılığı
görüşler ve, 192
üzerine deneyler 192-193
fikir birliği, gruba uyma 127
fikirler
-ın içselleştirilmesi 144
bilgi ve, 293-294
bilişsel uyumsuzluk ve, 62-69
hoşlanma ve, 324
karşı savlar ve, 200
önyargı 269, 277, 286
sevgi 346
fiziksel çekicilik *bkz.* güzellik
fiziksel gerçeklikte belirsizlik 123
fiziksel saldırganlık 213-215
fMRI *bkz.* fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (fMRI)
fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (fMRI) 29, 72, 122
Asch'in klasik deneyleri 122
Freedonia 125

G
gaf etkisi 318
galvanik deri tepkisi 80
gayler *bkz.* homoseksüellik
geğirme, gruba uyma 125
gel-gel taktiği 74
geleneksel bilgelik, bilimsel araştırma ve, 6-7
gelişim zihniyeti 45
gençlerin suç eğilimi 176
gerçekçilik
deneysel 372

gündelik 372
gerekçelendirme *bkz.* dışsal gerekçelendirme; kendini haklı çıkarma
acımasızlığın gerekçelendirilmesi 93-98
çabanın gerekçelendirilmesi 92
dışsal gerekçelendirme 78
içsel gerekçelendirme 78
yetersiz gerekçelendirme 78-86
geri dönülmezlik 73-78
fotoğraf 74
gel-gel taktiği 74-75
hile yapmak 75-76
Mills deneyi 76-77
üzerine deneyler 73-75
yarış pisti 73
geribildirim, yapıcı 354
"gıcırdayan teker yağlanır" 122
Gideon Davası 245
göreli yoksunluk 228
görünmezlik pelerini sanrısı 23
görüşler 155-156
-de benzerlik 315-316
çekicilik ve, 180-182
gruba uyma ve, 116-117, 140-142, 152
ikna ve, 161-162
özdeşim ve, 142-144
özgürlük ve, 200
reklamların gerçekliği üzerine 165-166
gözlem, bilimsel yöntem 361
Grand Theft Auto 234, 235, 237
grip virüsü, tehdidi 186
grup düşüncesi 115-116, 123, 126, 131
grup düşüncesiyle iyimserlik 116
grup-içi
yanlılığı 278
yapboz tekniği 302, 304
gruplar
-da karşılıklı bağımlılık 297-298
baskı
benlik saygısı ve, 128-129
gruba uyma ve, 116, 127, 130-131
dış-gruplar ve kurbanı suçlama 292-293
gruba uyma 113, 130-131
grup düşüncesi 30
iç-grup yanlılığı 278
içinde empati 303
Gulliver'in Yolculukları (Swift) 44
güdüler *bkz.* sosyal güdüler
günah keçisi ilan etmek 281
Çinlileri 281
önyargı ve, 281-282
saldırganlık/şiddet ve, 281-282
seyirci 281
Yahudileri 281
gündelik gerçekçilik 372
Güney Afrika
-da önyargı 285-286
güven
iletişim 178-180, 180-182
sosyal güdüler 36-37
güvenli bağlanma, aşk ve, 341-343
güvenlik, konformite 129
güvensiz bağlanma 341
güvensizlik, sevgi ve, 350-351
güzellik
-ğin benzerliği 320
-ğin gücü 322
atıf ve, 320
belirsizlik ve, 322
benlik kavramı ve, 43-44
çocuklar ve, 321-322
Disney filmleri ve, 322
ergenler ve, 321
görsel 323
hoşlanma ve, 319-324
kadınlarda 181
kendini gerçekleştiren kehanet ve, 322-323
propagandası 321
reklam ve, 321
stereotipleri 323
temsil kısa yolu ve, 49
üzerine deneyler 322
yanlılığı 321
güzellik yanlılığı 322

H

haberler
24 saat yayın 164
bilgi kaynakları
filtreleme süreci 170-171
ikna ve, 161-163
propaganda 171
sansasyonelleştirme 163-164
hacıyatmaz 233
hafif cezalandırma 246
haklılık
acımasızlık ve, 21-22
benzerlik ve, 315
içselleştirme ve, 144
hale etkisi 51
hastalıklar hakkındaki ruh teorisi 14
hata yapabilirlik, yetkinlik ve, 318

hazırlama, sosyal yargılar 45-46
Heaven's Gate 65, 103
hesap verme sorumluluğu, konformite ve, 128
Hesaplı Sağlık Hizmetleri Yasası, ikna 174
Hıristiyanlar 283
hızlı randevu üzerine deneyler 326
"Hiçbir Çocuk Geride Kalmasın" 150
hileler 43
hipnoz 54, 80
Hiroşima'ya atom bombası atılması 205
Holocaust 149, 205
homoseksüellik 175
  bilişsel uyumsuzluk ve, 87
  İncil ve, 87
hoşlanma *bkz.* romantik aşk/partnerler
  -nın nedeni 312-313
  benzerlik ve, 315-316
  cazibe ve, 313
  çekicilik ve, 312-314
  eleştiri ve, 329-330
  fiziksel çekicilik ve, 319-323
  güzellik ve, 319-323
  hoşlanılmak 324-326
  ilişkiler ve, 313-315
  inançlar ve, 324
  iyilik ve, 329-332
  kazanç-kayıp teorisi ve, 333-335
  kendini gerçekleştiren kehanet ve, 322
  kişisel nitelikler ve, 316-323
  kusursuzluk ve, 327
  nitelikler ve, 315-323
  ödül ve, 330-331
  övgü ve, 329-332
  seçim paradoksu ve, 313, 326-329
  sorun çözen gruplar arasında 316
  tutum ve, 315
  üzerine deney 317-318
  yakınlık ve, 313-314
  yetkinlik ve, 316-319
Huronlar 209
"Howl" (Ginsberg) 175

I–İ

Irak'ın işgali
  kendini haklı çıkarma ve, 106
  televizyon ve, 162
ırk *bkz.* Afrikalı Amerikalılar, Asyalılar, birleştirme
IŞİD 5-6
içgüdüsel duygular, önyargı 268
içsel gerekçelendirme 78-79,83
içselleştirme
  gruba uyma 144
  sosyal etki ve, 144
içtenlik
  aşk ve, 346-348
  yakınlık ve, 347-357
ikiyüzlülük 103
İkiz Kuleler'in yıkılışı, medya 162
iklim değişikliği 14, 100, 169, 187
ikna *bkz.* propaganda 155, 160-165
  -da doğru sözcükleri seçmek 173
  -da duygulara hitap 182-187
  -da istatistiki ve kişisel örnek 188-189
  -da mantığa hitap182-187
  -da tek yanlı ve iki yanlı savlar 190-191
  aksiyon olayları 161
  cinayet duruşmasında 173
  çekicilik ve, 172
  çevresel yolu 172-175
  etkililiği 175
  haberler ve, 161-163
  Hesaplı Sağlık Hizmetleri Yasası 174
  ilgili olma ve, 172
  izleyiciler ve, 196-198
  kişilik özelliği 196-197
  medyanın bulaşıcılığı 163-165
  merkezi yolu 172-175
  merkezi/çevresel 172
  reklamcılık 160-161
  reklamlar 165-167
  ruh hali ve, 197-198
  şiddet olayları 161-162
  tutum ve, 155-156
  ve aforizmalar 173
  zıtlık boyutu ve, 192-196
iknada mantığa hitap 182-187
iletişim, *bkz.* kitle iletişimi
  -de anındalık 353
  -de yakınlık 347-352
  ahlaki duygular 187-188
  arkadaşça aşk 338-339
  benlik saygısı 184
  boyutları 182
  çekicilik 178-179
  duygular ve, 350-352
  etkili sav 178-179
  fluorid örneği 183
  güven 177-178, 180-181
  inanılırlık 175-180
  istatistik ve kişisel 188-189
  izleyici *bkz.* izleyici
  kimliğe hitap 190
  korku 183-184

mantığa hitap ve duygulara hitap 182-187
Pravda 176
propaganda ve eğitim 169-172
reklamlar 175, 180
tehditler 185-186
tek yanlı ve iki yanlı savlar 190-191
uyumsuzluk 193-194
yargılama ve, 354-357
yaşam kalitesi 177-178
zıtlık 191-196
ilgili olmak, ikna ve, 172
ilişki
değiş-tokuş 336
hoşlanma ve, 313
içtenlik 346
ortaklaşa 336
üzerine deney 336-337
ilişkiler, anlamlı 19
ilişkisel saldırganlık
-ta cinsiyet farklılıkları 215, 216
İncil, homoseksüellik ve, 87
insan
davranışı 8-11
doğası 253-255
durum merkezli bakış açısı 11
evrensel insan özellikleri 20
evrimsel görüş 20
saldırganlığı/şiddeti 205-207
yatkınlıkçı görüş 9
insan olmayan hayvanlarda saldırganlık/şiddet 207-209
İnsanları Etkileme ve Dost Kazanma Sanatı (Carnegie) 312
insanlıktan çıkarma 96
internet zorbalığı 215
intihar *bkz.* Heaven's Gate
ergenlerde 164
televizyon ve 164
iPad, dikkatin dağılması 158
iPhone
dikkatin dağılması 158
işbirliği *bkz.* karşılıklı bağımlılık
işyeri
-nde önyargı 270
kadınlar ve, 287-289
itaat
Milgram deneyi 144-152
uyum gösterme ve, 142-149
üzerine deneyler 149, 379-381
İtalyan Amerikalılar 294
ittifak kurma 31
iyilik
durumlar ve, 331
hoşlanma ve, 329-332
kendini haklı çıkarma ve, 331-332
ödül ve, 331
üzerine deneyler 332
İzci Kampı Deneyi 280
İzleyiciler
düşünce yapısı 197-198
ikna ve, 191-196
kişilik ve siyaset 196-197
kitle iletişimi ve, 196-199
ruh hali 197-198
uyumsuzluk 191-196
ve dinleyiciler 197-198

J

Japonya
-da günah keçisi ilan etme 279
-da uyumsuzluk 73
"Jenny Craig diyet programıyla 18 kilo verdim!" 189
Jonestown katliamı, bilişsel uyumsuzluk 103
Jonestown, Guyana 103, 104

K

kabile 30
kabul
enlemi 192, 194
saldırganlığın/şiddetin kabulü 206
kabul enlemi 192, 194-195
kabul töreni deneyi 363-365
kaçınılmazlık 98-100
bilişsel uyumsuzluk ve, 98-99
kişilik tanımları 99
küresel ısınma 100
önemini azaltmak 100
yaşam koşulları 99
kadınlar
-a karşı saldırganlık/şiddet, 240-241
atıflar 288
güzellik 181
pozitif ayrımcılık ve, 288
stereotipler 266-267, 287
uyumsuzluk 195-196
kampçılık 137-139
kanalizasyon tesisatı 13
kandırma, deneylerde 373-375
kapı pencere yalıtımı 189
kapıdaki ayak tekniği 77-78
kapitalizm 16
karar alma
ahlaksız davranış ve, 75-78
beğeni ve, 69
bilişsel uyumsuzluk ve, 69-74
demokrasilerde 162-163

gruba uyma 113-114
grup düşüncesi ve, 115-116
hesap verme sorumluluğu ve, 128
ikna ve, 172
kendini haklı çıkarma ve, 68-70
kısa yollar ve, 50
NASA 115
reklam ve, 69
romantik partnerler ve, 70
karışmayan seyirciler *bkz.* seyirciler
karşılıklı bağımlılık
çeşitlilik ve, 305
eğitimde 300
empati ve, 250-251
ile önyargının azaltılması 297-305
üzerine deneyler 298
karşılıklılık, konformite ve, 138
Kasırgalar 186
korku uyandıran çağrılar 186
katarsis
saldırganlık/şiddet ve, 216-218
üzerine deneyler 217-218
kayıptan kaçınma 25
kazanç-kayıp teorisi
bir baştan çıkarma tekniği olarak 335
cazibe ve, 333-336
hoşlanma ve, 333-336
üzerine deneyler 333-334
kendini gerçekleştiren kehanet
hoşlanma ve, 322
önyargı ve, 289
kendini haklı çıkarma 59-109
acımasızlık ve, 96-97
açlık ve susuzluk 81
Afrikalı Amerikalılar ve, 96-97
bilişsel uyumsuzluk 60-61
cezalandırma *bkz.* cezalandırmanın yetersizliği
çabanın gerekçelendirilmesi 90-93
çekirge deneyi 85
değiştirilemezlik 73-75
dışsal gerekçelendirme 81-84
hatalardan öğrenmek 108
iyilik ve, 331-332
kaçınılmazlık ve, 98-100
karar alma ve, 68-73
kültür ve, 72-73
Mills deneyi 85
okul kulübü yurdu 90-91
saldırganlık/şiddet ve, 96-97
tutum değişikliği 75-76
Vietnam Savaşı ve, 107
kendini ikna 383
kendini kandırma 63
konformite ve, 114
Kent Eyalet Üniversitesi, öğrencilerin vurulması 93-94
aşırı güç kullanma ve, 219
kırık camlar teorisi 133
kırmızı ışıkta geçme 126
kısa yol
bulunabilirlik 49-50
duygulanım 51
karar alma ve, 52
koşulları 52
temsil 49
kıyas etkileri, sosyal yargı ve, 43-46
kızarmış çekirgeler 81-82
kızlar *bkz.* çocuklar; cinsiyet
kilo verme, bilişsel uyumsuzluk ve 64
kişilerarası çekim 333
kişilik özellikleri, dinleyiciler 196-197
kişilik testleri 23, 88, 146, 319, 324
kişisel nitelikler, hoşlanma ve, 316-323
kişisel özellikler, hoşlanma ve, 315-323
kişisel sorumluluk, saldırganlık/şiddet ve, 232-233
kitle iletişimi *bkz.* reklamcılık; haberler; televizyon
-de duygulara hitap 182-187
-de korku 184-185
-de mantığa hitap 182-187
-nde inanılırlık 175-180
-nde tek yanlı ve iki yanlı savlar 190-191
-nin etkililiği 165-169, 175-199
iletişim içeriği ve, 182-196
iletişim kaynağı ve, 175-182
izleyici özellikleri ve, 196-199
-nin doğası 182-187
-nin kaynağı 175-182
çekicilik ve, 180-181
dinleyiciler ve, 196-198
duygusal bulaşma 163-165
etkileri 237-240
ikna ve, 155-203
ile bilgi 162
istatistiksel örnek ve kişisel örnek 189
propaganda ve, 155-203
saldırganlık/şiddet ve, 234-240
zıtlık boyutu ve, 192-196
kitle imha silahları 105-106
kolektivist toplumlarda gruba uyma 122
konformite *bkz.* uyum gösterme, uyumsuzlar
-nın tanımı 117

-yı artıran ve azaltan etkenler 126-131
ait olma ve, 123-126
Amerikan kültürü 112
amigdala ve, 122
ayna nöronlar 117
azınlıklar 152-153
bağlılık ve, 127-128
belirsizlik ve, 123-24, 132
Beyaz Saray görevlilerinde 114-115
bilgi ve, 123
bireyci toplumlarda 122
bireysellik ve, 112
biyolojisi 116-117
çoğulcu cehalet 139-142
davranış 125
duygular ve, 139-140
gözlem ve, 126
hesap verme sorumluluğu ve, 128
içselleştirme 144
itaat 144-151
karar alma 113
kolektivist toplumlarda 122
modellerin prestiji ve yaygınlığı 126-127
NASA yöneticileri 115
önyargı ve, 278
özdeşim 142-143
sapma (sapkınlık) ve, 112-113
seviyeleri 142-144
seyirciler ve, 134-139
Sherif ve Asch'in klasik deneyleri, 120-123
sosyal
normlar 131-134
statü ve, 130
trendler ve, 127
tavır ve, 142-143
uyum gösterme 141
üzerinde etkiler 118-129
üzerine deneyler 113, 123-125, 127
Watergate skandalı örtbas edilmesinde 114-115
yaş 129-130
kontrollü işlemleme 25-26
Kore Savaşı 205
korku
benlik saygısı ve, 184
davranış ve, 184-184
kendini haklı çıkarma ve, 60-61
kitle iletişiminde 184
küresel ısınma 100
sigara içme ve, 184
tutumlar ve, 184-186
korku uyandıran çağrılar 186
korumacı cinsiyetçilik 266
kumar oyunu, benlik saygısı 88
kumarbazlar, geri dönülmezlik ve, 73
kurbanlar *bkz.* kurbanı suçlama; seyirciler ve
Kuzey Kore 38, 86, 214
kültür
cinsellik ve, 240-244
gruba uyma 112
kendini haklı çıkarma ve, 71-73, 283
onur kültürü, üzerine deneyler 211
önyargı ve, 265
saldırganlık/şiddet ve, 209-212
tecavüz kültürü 244
uyumsuzluk 71-73
ve erkek saldırganlığı 210
ve insanlıktan çıkarma 96
ve müzik 34
küresel ısınma 14, 186-187
bilişsel uyumsuzluk ve, 100
korku uyandıran çağrılar 186
korkusu 100
saldırganlık/şiddet ve, 224
tehdidi 187

L

laboratuvar deneyi 366
kontrol 366
Latinler
kendini haklı çıkarma ve, 96
stereotipler ve, 290-291
lazımlık 13-14
Lepçalar 209
Leviathan (Hobbes) 207
lezbiyenler 270
LGBTQ hareketi 270
Liberaller 32
linç 233
Lucky Charms 49

M

Madde 22 (Heller) 148
Maltalı Yahudi 285
mantıksız/akıldışı davranış, bilişsel uyumsuzluk 66-68
marihuana
lise öğrencileri ve, 143
uyuşturucu kullanımı ve, 170
meditasyon, saldırganlık/şiddet ve, 252
medya *bkz.* televizyon
Amerikan seçimleri 167-169
aşinalık 166-167

bulaşıcılık
Chicago zehirlenmeleri 163
intiharlar 164
çokyönlülük 157
dikkatin dağılması 157-158
iknası *bkz.* ikna
önyargı 293-294
reklamlar 165-167
sansasyonel olaylar 164
siyasi saldırı reklamları 167
sosyal beceri eksikliği 159-160
stereotipleştirme 265, 271, 296
teknoloji 157
Meksikalılar 279
merkezi ikna yolu 172
metaforlar 17-18
Milgram deneyi
akademik performans 150
çıkarımları ve sınırları 147-151
Dunbar'ın duyarlılığı 149
etik sorunlar 151-152
Irak Savaşı 147
otorite figürü 148
şok jeneratörü 145-146
Mills deneyi 76
Minnesota Uzun Dönem Risk ve Adaptasyon Çalışması 342
misilleme, saldırganlık/şiddet ve, 218-220
modellerin prestiji ve yaygınlığı 126-127
konformite 126-127
Mortal Kombat 234
MSNBC 165, 170
muhafazakârlık 197
mutluluk
"en çok kişi için en büyük mutluluk" 16
hesabı 16
Mutluluk Hipotezi (Haidt) 338
müdahale etmeme ve konformite 135-139
müzik, sosyal güdüler 34-35

N

Nagazaki'nin bombalanması 205
nahoş konuşma 201
naif bilimciler 38
naif gerçekçilik 21
narsisizm, benlik saygısı ve, 89
NASA
-nın karar alması 113
gruba uyma 113
Naziler 30, 384
nedensel atıflar 38
nefret
önyargı ve, 268-269
sevgi ve, 334
neokorteks 19
nesnel politika 32
New York 138, 271, 314
New York Times (gruba uyma) 134
Nickelodeon 165
Nike 178, 180
normatif, konformite 123
normlar *bkz.* sosyal normlar ve konformite
Northwestern Mutual Life Insurance Company 167

O–Ö

O.J.: Made in America 173
obezite
önyargı ve, 277
üzerine deneyler 277
Ohio Ulusal Muhafızları 94
okul birincilerinin benlik saygısı 44
okul birleşimi 293
benlik saygısı ve, 296-297
rekabet ve, 297
olumsuz stereotip 266, 271, 289
olumsuzluk yanlılığı 24
ortaklaşa ilişkiler 336-337
otobiyografik bellek 55-56
otokinetik etki 120
otomatik işlemleme 25-26
ÖÇT *bkz.* Örtük Çağrışım Testi
ödül
çekicilik ve, 313
iyilik ve, 331
özdeşim ve, 143-144
saldırganlık/şiddet ve, 247-249
uyum gösterme ve, 142-144
öfke
ahlaki duygular ve, 187
ikna ve, 152
seçimler ve, 169
ölüm cezası, uyumsuzluk giderici davranış ve, 67-68
ölüm paneli 174
ölüm vergisi 174
öncelik etkisi 47-48
öngörü/tahmin *bkz.* sonradan anlama yanlılığı; kendini gerçekleştiren kehanet
yapıcı 52-54
-nün gücü 6-7
önyargı
-nın nedenleri 277-286

-nın tanımı 261
atıflar 286-291
belirsizlik 287-288
ayrımcılık ve, 270-273
cinsiyet 272-273
ırksal ve etnik 270-272
kilo 270
azaltma
işbirliği ve karşılıklı bağımlılık yoluyla 297-302
temas ve aşinalık yoluyla 293-297
bağnazlık ve, 261
belirsizlik ve, 286
benlik kavramı ve, 291
benlik saygısı ve, 291
bilinçsiz 273-275
ÖÇT 273-274
bilişsel bileşen 261-267
cinsiyetçilik ve, 266-267
çeşitlilik ve, 305
çocuklar , 293-295
davranışsal bileşen 270-273
duygusal bileşen 267-269
düşmanlık ve, 267-269
ekonomik rekabet 284
empati ve, 304-305
genel değerlendirme 257-261
grup-içi 278
günah keçisi teorisi 281-282
haberlerdeki 260-261
içgüdüsel duygular 267-268
inançlar ve, 267-269, 277, 286
kadınlara karşı 266-267
kendini gerçekleştiren kehanet ve, 289
konformite ve, 278
kurbanları suçlama ve, 292-293
kültür ve, 265
nefret ve, 267-269
örtük önyargılar 276-277
ve davranış 276-277
öz imge ve, 291
rekabet ve, 277-278
saldırganlık/şiddet ve, 281-282
sınıflandırma ve, 262
siyaset ve, 278-280
sosyal statü ve, 283-284
stereotipler ve, 261-267
stereotip tehdidi 289-291
şişmanlık karşıtı 277
temas hipotezi ve, 294-297
temel önyargı sorunu 267
üzerine deney 269, 276
Yahudiler 284, 292-293
yapboz sınıf 298-302
zihinsel yorgunluk ve, 276
Örtük Çağrışım Testi 274
örtük önyargı 276-277
ve davranış 278-279
övgü
art niyetler ve, 330
hoşlanma ve, 329
öz imge *bkz.* benlik kavramı
özdeşim
görüşler ve, 142
tutumlar ve, 142
uyum 142-143
özgecilik, saldırganlık/şiddet ve, 251-252
özür dileme, bilişsel uyumsuzluk 107-108

P

piyango 24, 35-36
Polonyalı Amerikalılar 294
popüler psikoloji stereotipi 266
Pravda 176
Princeton-Dartmouth futbol maçı 32-33
Profiles in Courage (Kennedy) 112
propaganda
-nın tanımı 169
eğitim ve, 169-172
güzellik 320
kitle iletişimi ve, 155-203
psikopat, benlik kavramı 87-88
psikoz 10

R

R.J.Reynolds Tobacco Company 179
rahatsızlık, saldırganlık/şiddet ve, 222-223
reddedilme
Columbine Lisesi katliamı ve, 225
saldırganlık/şiddet ve, 225
üzerine deney 29
referans grupları 131
rekabet
düşmanlık ve, 297
eğitim ve, 280
okul birleşimi ve, 297
önyargı ve, 277-278
üzerine deneyler 280
reklam, medya 165-167
reklamcılık
bilişsel uyumsuzluk ve, 69
çekicilik ve, 166-167
çocuklara yönelik, 165
doğruluk ve, 165
güzellik ve, 320
ikna ve, 160-161

inanılırlık ve, 178
karar alma ve, 68-69
seçimler ve, 167-168
sporcular ve, 178
reklamlar
iletişim 175, 180
medya 165
Ruanda 205
ruh hali, ikna ve, 197-198

S–Ş

sahne ışığı etkisi 23
saldırgan eylem 207
saldırgan modeller 247-248
saldırgan olmayan davranış 246
saldırgan olmayan modeller 249
saldırgan uyaran 231-232
saldırganlık/şiddet ve, 231-233
üzerine deney 232
saldırganlık/şiddet 205-255 *bkz.* acımasızlık
-ın kabulü 206
-ta cinsiyet farklılıkları 215
acı ve, 222
açlık ve, 222-223
alay etme ve, 224-226
alkol ve, 221-222
anonimlik ve, 23233
aşırı güç kullanma ve, 218-219
azaltılması 244-253
cezalandırma ve, 247-248
empati ve, 250-251
farkındalık ve, 251-253
ödül ve, 248-249
özgecilik ve, 251-252
saldırgan modellerin 247-248
saldırgan olmayan modeller 249
belirsizlik dansı 242
bireyliğin yitimi ve, 232
bonobolar ve, 208
cinayet 210, 212, 213
cinsel saldırı 240-244
cinsiyet ve, 212-216
dışlanma ve, 224-226
düşmanlık ve, 218-219
engellenmişlik ve, 226-228
erkek (saldırganlığı) 212-214
testosteronla ilişkisi 213
eylemi 206
fiziksel 213-215
şiddetli 235
video oyunları 234-237
günah keçisi ilan etme ve, 281-282
hava sıcaklığı ve, 223-224
hayvancılık yapan toplumlarda 210-211
Iroquois halkı ve, 209
içgüdü ve, 212
ifadesi 209
ilişkisel 215-216
insan 209-211
insan olmayan hayvanlarda 207-209
kadın (saldırganlığı) 213-215
katarsis ve, 216
kendini haklı çıkarma ve, 96
kişisel sorumluluk ve, 232
kitle iletişimi ve, 234-240
kültür ve, 209-212
sıkıca kenetlenmiş 209
küresel ısınma ve, 223-224
meditasyon ve, 252
misilleme ve, 218-220
nedenleri, 220-230
onur kültürlerinde 210-211
öğeleri 240
önyargı ve, 281-282
rahatsızlık ve, 222
reddedilme ve, 225-227
saldırgan uyaranlar ve, 231-232
seyirciler ve, 134
sıcak ve, 223-224
sosyal dışlanma ve, 225-227
sosyal öğrenme ve, 230-231
soylu vahşi 207
sözel 218
şempanzeler ve, 208
tanımı 206
tecavüz ve, 240-241
televizyon 163-164
tırmanışı 218-220
umut ve, 230
yer değiştirmiş 278
yoksunluk ve, 228-229
sanat, bilim ve 361-362
sansasyonel olaylar, medya 164
sansasyonelleştirme, haberlerde 164
sapkın, gruba uyma 113
sapkınlık 113
gruba uyma ve, 112
Savaş ve Barış (Tolstov) 331
savlar
dikkatle inceleme 172-175
iletişim 179-180
karşı savlar 200
tek yanlı ve iki yanlı 190-191
savunmacılık, evli çiftler 348
Schindler'in Listesi 3, 188
seçim paradoksu, hoşlanma ve, 326-329
seçimler

bilişsel uyumsuzluk ve, 65-66
öfke ve, 168
reklam ve, 167
samimiyet ve, 2
televizyon ve, 167-168
sert/ağır cezalandırma 246
servet vergisi 173-174
servet, hoşlanma ve 368
sevilen amca ve teyze olgusu 143
seyirciler
-in davranışı 134-139
aynı çevrede bulunmak ve, 138
cinayet ve, 134
gruba uyma ve, 134-139
günah keçisi ilan etme ve, 281
kurbanlar ve, 134-139
saldırganlık/şiddet ve, 134
seyirci etkisi 136
sorumluluğun dağılması ve, 136
tepkisizlik 134-139
sıcak, saldırganlık/şiddet ve, 223-224
sınıflandırma
dış-gruplar 30, 33, 269, 281, 284, 292, 303-305
iç-gruplar 30, 277-78, 281, 303, 305
sosyal biliş 263
stereotipler ve, 263
sıtma 186
siber zorbalık 157
siber zorbalık 215-216
sigara içme
bilişsel uyumsuzluk ve, 66
davranışı 186
korku ve, 184
üzerine deneyler 184
silah etkisi 231
"silahlar insan öldürmez, insanlar öldürür" 232
sistemin meşrulaştırılması 97
siyahlar *bkz.* Afrikalı Amerikalılar
Siyahların Yaşamları Önemlidir hareketi 36
siyaset *bkz.* Demokratlar; seçimler; liberaller; Cumhuriyetçiler
-teikna 173-174
dinleyiciler 196-197
önyargı ve, 278-280
rekabet ve, 278-280
sonradan anlama yanlılığı 6-7
sorumluluğun dağılması 136
sorumluluk, saldırganlık/şiddet ve, 232-233
sosyal beceri eksikliği, medya 159-160
sosyal biliş 13-57
-in temel bir ilkesi 43-45
-sel öğrenme teorisi 230, 233, 240, 252
-te yanlılıklar 38-43
bağlam ve, 43-48
bilişsel cimrilik 17
bilişsel kısa yollar 15, 48, 49
kanalizasyon sistemi 13
metaforlar 17
otobiyografik bellek 55
sosyal yargı 43
stereotipler ve, 45, 261-267
yeniden kurgulayıcı bellek ve 54
sosyal bilişsel öğrenme teorisi 230, 240
bireyliğin kaybı 232
silah etkisi 231-232
taklidin gücü 233
sosyal dışlama
okul birleştirme ve, 306
saldırganlık/şiddet ve, 224-226
sosyal etki 5-6
içselleştirme ve, 144
konformite ve, 125
özdeşim kurma ve, 142-144
uyum gösterme ve, 142
sosyal güdüler
ait olma ihtiyacı 33-35
doğru tahminlerde bulunma 35
güven 36-37
kontrol ihtiyacı 35-36
müzik 34-35
önemli olma ihtiyacı 36
sosyal karşılaştırma 44
sosyal kimlik teorisi 30
sosyal normlar, konformite ve, 131-134
sosyal öğrenme 117-118
ve saldırganlık/şiddet 230-234
sosyal psikoloji
sanat ve bilim 361-362
yatkınlıkçı görüş 9
-de deneyler 371-377
IŞİD 5
reddedilme/dışlanma 5
bir bilim olarak 359-383
tahmin yürütmeden deneye 362-364
sosyal etki 5-6
-nin tanımı 5-8
insan davranışı 8-11
sosyal statü
kadınlar ve, 283
konformite ve, 130
önyargı ve, 283-284
sosyal yargı

bağlam ve, 43-45
hazırlama ve, 45-46
iletişim ve, 354-357
kıyas etkisi 43
öncelik etkisi 47-48
şemalar 45-46
Sovyetler Birliği 176
soylu vahşi 207
soylu vahşi, saldırganlık/şiddet 207
"söylemek inanmaktır" paradigması 79
sporcular, reklamlarda 178
statü *bkz.* sosyal statü
stereotipler
Afrikalı Amerikalılar ve, 4, 261-266
akademik performans ve, 289-291
Asyalılar ve, 264
atıflar ve, 286-291
cinsiyet 266-267
Çinliler ve, 279
enerji tasarruf işlevi 263
etnik 264-265
güzellik 323
isabetliliği 263
kadınlar 266-267, 287
karanlık yüzü 265
kendini gerçekleştiren kehanetler 288-289
Latinler ve, 290-291
olumlu 266
olumsuz 266, 271, 289
önyargı ve, 261-267
popüler psikoloji 266
sosyal statü ve, 283
stereotip tehdidi 289-291
şemalar 45-46
tanımı 262
üzerine deney 265-266
Yahudiler ve, 268-269, 285
yerleşikliği 265
su tasarrufu, bilişsel uyumsuzluk 103
suç, temel atıf hatası ve, 3
suçlama
acımasızlık, zalimlik 96-97
kurbanı
dış-gruplar ve, 293
kibir ve, 292
önyargı ve, 292-293
tecavüz ve, 292
Yahudiler ve, 292
Sudan 205
şebeke suyuna florür ekleme 182-183
şemalar
hazırlama 45-46
sosyal yargılar 45-46
şempanzeler, saldırganlığı/şiddeti 208
şiddet *bkz.* saldırganlık/şiddet
şişmanlara karşı ayrımcılık, önyargı 270
Şok Jeneratörü 145-146

T

tacizkâr konuşma 202
tahmin gücünü abartmak 6-7
tanıdıklık, medya 166-167
tanımlayıcı normlar 131-132
tarikatlar *bkz.* Heaven's Gate
bilişsel uyumsuzluk ve, 103-104
taşma noktası 127
tecavüz 240-241
tek başına yaşamak 311
tek yanlı ve iki yanlı savlar, kitle iletişiminde 190-191
teknoloji 156-157
sosyal beceri eksikliği 159-160
telefon dinleme 115
telefonlar *bkz.* cep telefonu
televizyon *bkz.* medya
-da şiddet 234-240
aksiyon dolu etkinlikler 161
Irak işgali ve, 162
intihar ve, 164
komediler, konformite 118
reklamlarına hassasiyet 166
saldırganlık ve medya şiddeti 234-240
seçimler ve, 167-168
şiddet içeren olaylar 161
temas hipotezi, önyargı 294-297
temel atıf hatası 39
temsil kısa yolu 49
tepkisellik (reaktans) teorisi 199
testosteron 92
tetanos aşısı 185-186
Thanatos 207
The Accused 97
The Game (Strauss) 335
The Nature of Prejudice (Allport) 267
The New Jim Crow: Mass Incarceration in the Age of Colorblindness (Alexander) 271
The People v O.J. Simpson: American Crime Story 173
tıkınırcasına yeme 131
tırmanma, saldırganlık/şiddet ve, 218-220
tipik kişi, konformite 113
toplu konut, eşit statüde temas ve, 295
tutkulu aşk 338
tutumlar 156

-da benzerlikler 315
değişim 77-79, 81-82
duygulara hitap ve, 182-183
görüşlere karşı 156
ideolojik inanç sistemleri ve, 197
ikna ve, 156
konformite ve, 144
korku ve, 186
önyargı ve, 270-272
örtük önyargılar ve, 272-274
temas hipotezi ve, 294-295
uyumsuzluk ve, 75
yalan söylemek ve, 77-79
Tylenol zehirlenmeleri 163, 164

U–Ü
Uganda 230
umut, saldırganlık/şiddet ve, 230
Uygunsuz Gerçek 186
uyum gösterme *bkz.* konformite
-nın etkililiği 142
cezalandırma ve, 142-144
itaat ve, 144-151
ödül ve, 142-144
uyumsuzlar 112-113
uyumsuzluk *bkz.* bilişsel uyumsuzluk
uyuşturucu kullanımı, marihuana ve, 170
"uzun, sıcak 1967 yazı" 223
üstünlük hissi, kurbanı suçlama ve, 292

V
varoluşçuluk 62
varsayılan mod ağı 28
vatandaşlık hakları hareketi 273
Venedik Taciri 285
videolar, sosyal beceri eksikliği 359
Vietnam Savaşı
-na karşı protesto, 93
bilişsel uyumsuzluk ve, 108
geri dönülmezlik ve, 107
Irak'ın işgali ve, 105

W
Watts ayaklanmaları, 229

Y
Yahudiler
-e karşı önyargılar 284, 294
-in günah keçisi ilan edilmesi 281
-in stereotipleri 268-269, 285
kurbanı suçlama ve 292-293
yakınlık
evlilik ve, 314
hoşlanma ve, 313-315
içtenlik, iletişim ve, 346-353
sevgi ve, 345
yalan haberler *bkz.* haberler
yanlılıklar *bkz.* önyargılar, stereotipler
doğrulama 22
güzellik 322, 323
olumsuzluk 24-25
temel atıf hatası 39
yanlılık körlüğü 21
yapboz metodu 302
yapıcı geribildirim 354
yapıcı öngörüler 52-53
yaralanabilirlik 345
yargılar *bkz.* sosyal yargı
yasal ayrımcılık *bkz.* birleştirme
ırk ve, 284
yaş, konformite 129, 130
yaşlılar, -la ilgili stereotipler 274-275
yatkınlığa (kişisel özelliklere) atıf 38, 351
yatkınlıkçı görüş 9
yatkınlıkçılık 9
yeniden kurgulayıcı bellek 54
yeniden suç işleme 245, 369
yer değiştirmiş saldırganlık 281-282
seyircilere doğru 281
yeterli gerekçe 78
yetersiz gerekçelendirme
açlık ve susuzluk 81
Cezalandırma 82-84
çekirge deneyi 85
dışsal gerekçelendirme 81-85
kendini ikna 81
Mills deneyi 85-86
tutum değişikliği 78-81
yetkinlik
cazibe ve, 316
gaf etkisi 318
hata yapabilirlik ve, 318
hoşlanma ve, 316
üzerine deneyler 318
yoksulluk
engellenmişlik ve, 229
temel atıf hatası ve, 40
yoksunluk
göreli 229
saldırganlık/şiddet ve, 228-229
Yosemite 137-139
Yüzde 100 Doğal Granola 49

Z

zıtlık boyutu
ikna ve, 191-196
inanılırlık ve, 194-196
kitle iletişimi ve, 191-196
üzerine deneyler 192-196
zihin bekçileri 123
zihniyet, izleyicinin 197-198
zorbalık
benlik saygısı ve, 89
internet ve, 215

© LİTERATÜR EYLÜL 2022