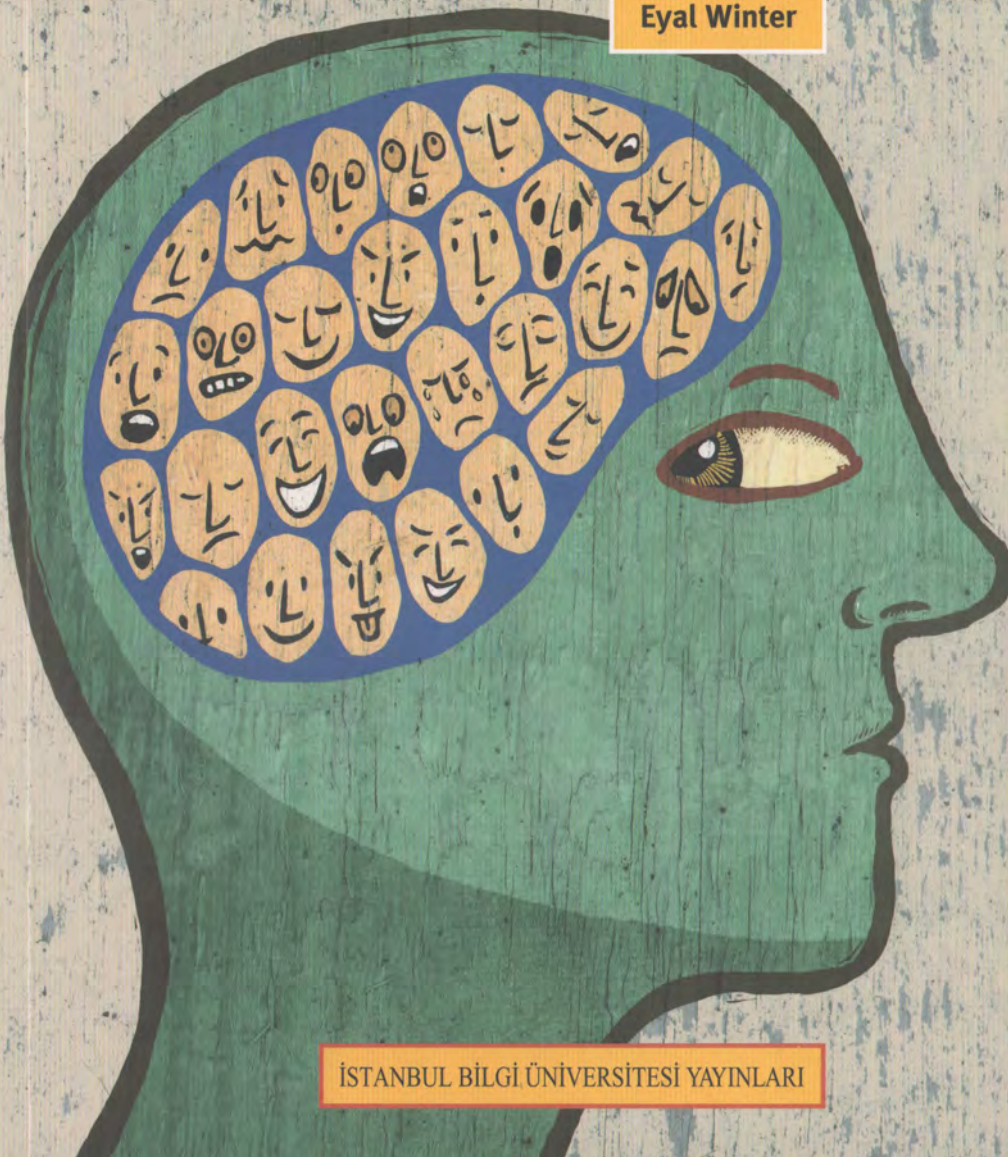
# Akıllı Hissetmek

## Duygularımız Neden Düşündüğümüzden Daha Rasyoneldir?

Eyal Winter



İSTANBUL BİLGİ ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI

Eyal Winter
**AKILLI HİSSETMEK**
**Duygularımız Neden Düşündüğümüzden Daha Rasyoneldir?**
Çeviren Petek Onur

**FEELING SMART**
**Why Our Emotions Are More Rational Than We Think**
PublicAffairs, New York, 2014.
© Eyal Winter

İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları 620
Bilgi ve Toplum 11

**ISBN 978-605-399-510-4**

1. Baskı İstanbul, Şubat 2018

© İstanbul Bilgi Üniversitesi İktisadi İşletmesi
Yazışma Adresi: İnönü Caddesi, No: 6 Kuştepe Şişli 34387 İstanbul
Telefon: 0212 311 64 63 - 311 61 34 / Faks: 0212 216 24 15 • Sertifika No: 35680

**www.bilgiyay.com**
**E-posta** yayin@bilgiyay.com
**Dağıtım** dagitim@bilgiyay.com

**Yayına Hazırlayan** Beyza Becerikli
**Tasarım** Mehmet Ulusel
**Dizgi ve Uygulama** Maraton Dizgievi • www.dizgievi.com
**Dizin** Belgin Çınar

**Baskı ve Cilt** Sena Ofset Ambalaj ve Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti.
Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi B Blok Kat 6 No: 4 NB 7-9-11 Topkapı İstanbul
Telefon: 0212 613 38 46 / Faks: 0212 613 03 21 • Sertifika No: 12064

İstanbul Bilgi University Library Cataloging-in-Publication Data
İstanbul Bilgi Üniversitesi Kütüphanesi Kataloglama Bölümü Tarafından Kataloglanmıştır.

**Names:** Winter, Eyal, author. | Onur, Petek, translated.
**Title:** Akıllı hissetmek : duygularımız neden düşündüğümüzden daha rasyoneldir? / Eyal Winter; çeviren Petek Onur.
**Description:** İstanbul : İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2018. | Includes bibliographical references and index.
**Series:** İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları; 620. Bilgi ve Toplum; 11.
**Identifiers:** ISBN 9786053995104 (paperback)
**Subjects: LCSH:** Decision making. | Emotions. | Emotions and cognition. | Reason.
**Classification: LCC:** BF448.W56419 2018

Eyal Winter

# AKILLI HİSSETMEK
## Duygularımız Neden Düşündüğümüzden Daha Rasyoneldir?

Çeviren
Petek Onur

*Hem duygusal hem rasyonel pusulam olan*
*karım Atalia'ya ithaf edilmiştir.*

# İçindekiler

vii Önsöz

1 GİRİŞ: Rasyonellik Nedir?

7 **BİRİNCİ KISIM Öfke ve Taahhüt Üzerine**

9 *1* Sinirlenmenin Ne Anlamı Var?: Taahhütler Yaratmak İçin Bir Mekanizma Olarak Duygular

17 *2* Bize Karşı Zalim Olanları Sevmemizin Nedeni: Stockholm Sendromu ve Nazi Öğretmenin Hikâyesi

23 *3* Duygusal Sahtekârlar, Empati ve Ezra Dayının Poker Yüzü

35 *4* Oyun Teorisi, Duygular ve Etiğin Altın Kuralı

41 *5* Tekrarlanan Etkileşimlerde Tutsak İkilemi: Çekilmiş Bıçaklar Dünyada İşbirliğini Arttırır mı?

53 *6* Nezaket, Hakaret ve İntikam Üzerine: Enayiler Neden Tiksinti Yaşamaz?

59 **İKİNCİ KISIM Güven ve Cömertlik Üzerine**

61 *7* Damgalar ve Güven Oyunları Üzerine: Arılar Neden İntihar Etti?

69 *8* Kendi Kendini Doğrulayan Güvensizlik

73 *9* Kültürel Farklar, Filistinli Cömertliği ve Ruth'un Gizemli Kayboluşu

85 *10* Kolektif Duygular ve Walter Amcanın Travması

95 *11* Engel İlkesi, On Emir ve Kolektif Olarak Hayatta Kalmayı Sağlamak İçin Mekanizmalar

105 *12* Nasıl Vereceğini Bilmek, Nasıl Alacağını Bilmek: Cholentin Tam Yarısı

109 **ÜÇÜNCÜ KISIM Aşk ve Cinsellik Üzerine**

111 *13* Bize Aşkı Verecek Sprey:
Güven Yaratan ve Şüpheyi Gideren Hormon Üzerine

115 *14* Erkekler, Kadınlar ve Evrim Üzerine:
Efsaneleri Test Etmek

137 *15* Bana Mükemmel Bir Eş Bul:
Üreme ve Romantizmin Matematiği

149 *16* Mağara İnsanı Flütlerinden Bach Füglerine:
Evrim Neden Sanatı Yarattı?

153 **DÖRDÜNCÜ KISIM İyimserlik, Kötümserlik ve Grup Davranışı Üzerine**

155 *17* Neden Bu Kadar Olumsuzuz?: Duyguların Aritmetiği

159 *18* Kibir ve Alçakgönüllülük Üzerine:
Norveçli Profesörün Sendromu

163 *19* Fazla Özgüven ve Risk:
"Benim Başıma Gelemez" Sendromu

173 *20* Ses, Sürüdür: Sürü Davranışının Kaynakları Üzerine

183 *21* Ekip Ruhu: Cömert
Primler ve Tembel Çalışanlar Paradoksu

195 **BEŞİNCİ KISIM Rasyonellik, Duygular ve Genler Üzerine**

197 *22* İrrasyonel Duygular

205 *23* Doğa mı Yetiştirme mi?:
Rasyonel Duyguların Kaynağı Nedir?

211 Sonsöz

217 Dizin

# Önsöz

İnsanlar neden daha rasyonel düşünemezler? İdealize edilmiş "düşünen" imgesine kıyasla evrim, görünüşe bakılırsa bize birçok kusur miras bıraktı. Neden bu kadar duygusal olduğumuzu başka nasıl açıklayabiliriz? Kızgın olmanın bir insana ne faydası var? Yaşadığımız dünya gibi rekabetçi bir dünyada neden ara sıra alçak gönüllülük hissine düşeriz? Neden tam da derin bir utançtan yerin içine girmeyi istediğimiz anlarda, kendimizi daha da fark edilir kılarak pancar kırmızısına döneriz? Mademki bu noktadayız, neden utanç duyalım ki? Veya pişmanlık? Neden aşk için yanan bir tutkuyla doluyuz? Ayrıca tek bir sevgiliye sadakatte ısrar etmemizde etkisi olan nedir? Veya en tehlikeli ordu görevlerine gönüllü olmamızda? Üzerine akıllıca düşünmek, tehditlere karşı fırsatları dikkatlice analiz etmek ve faydaları serinkanlılıkla hesaplamak için bir an durmuş olsak yapmayı öylece reddedeceğimiz bir sürü eylem vardır. Aynı zamanda, onları yapmayı reddedecek olsak, artık insan olmazdık.

Televizyon dizisi *Uzay Yolu*'ndan bir karakter, Mr. Spock, yıldız gemisi Atılgan'daki arkadaşlarına sürekli, kibirle karışık bir bağışlama ifadesiyle bakardı. Vulcan gezegeninin bir yerlisi olarak, bizimle dikkat çekici derecede zıtlık içinde, sadece mantığın ve aklın duygusuz değerlendirmeleriyle hareket ederdi. Onu *Uzay Yolu*'nda karşı karşıya kaldığı vahim krizlerde sakin ve serinkanlı davranırken izlediğimizde hissettiğimiz aşağılık duygusu haklı mıdır? Gerçek şu ki, eğer insanoğlu Vulcan'ın duygusuz sakinlerinin çizgisinde gelişmiş olsaydı, hayatlarımız ciddi ölçüde daha zor olurdu ve büyük olasılıkla hiçbir şekilde hayatta kalmazdık.

Birçoğumuz *karar verme*yi, iki ayrı ve zıt mekanizmanın, içimizdeki duygusal mekanizmanın ve dürtü mekanizmasının "yanlış" şeyi seçmemiz için bizi tahrik edişi sırasında, içimizde taşıdığımız rasyonel ve düşünsel mekanizmanın da yavaşça ve zahmetli bir şekilde bizi nihayetinde doğru seçime götürmeyi vaat etmesiyle, kritik bir mücadeleye giriştiği bir süreç olarak düşünmeye eğilimliyiz. Birkaç on yıl öncesine kadar çok sayıda bilim insanı tarafından da paylaşılan bu açıklama hem fazla basit hem de yanlıştır.

Duygusal ve düşünsel mekanizmalarımız beraber çalışır ve birbirini ayakta tutar. Bazen hiçbir surette ayrılamazlar. Birçok durumda duyguya veya sezgiye dayanan bir karar, bütün olası sonuçların kapsamlı ve titiz analizinden sonra varılan sonuçtan daha verimlidir – ve aslında daha iyidir. Kaliforniya Üniversitesi Santa Barbara'da yapılan bir araştırma, bir dereceye kadar öfkeli olduğumuz durumlarda, tartışmalı konulardaki yerinde ve yersiz iddiaları ayırt etme becerimizin geliştiğini gösteriyor. Benim de ortak yazarı olduğum başka bir araştırma, öfkeden fayda sağlayabileceğimiz bir durumda öfkelenme eğilimimizin arttığını ortaya çıkarıyor. Başka bir deyişle, duyguda mantık ve çoğunlukla mantıkta duygu vardır.

Duygular karar verişimizi nasıl etkiler? Bize nasıl mani veya yardımcı olur? Sosyal durumlardaki rolleri nedir? Kolektif duygular nasıl oluşur? Bizi hem düşünen hem de duygusal yaratıklar yapan hangi mekanizmalardır? Bu kitap bu sorulara, son yıllarda duygusal ve rasyonellik arasındaki "dikiş yeri hakkında" yayınlanmış son araştırma çalışmalarından edinilen fikirleri kullanarak yanıt vermeye çalışmaktadır.

Duyguların rolü hakkında edinilen yeni fikirler, son yirmi yılda üç araştırma disiplininde meydana gelmiş sessiz bir devrimin sonucudur: Beyin bilimleri, davranışsal ekonomi ve oyun teorisi. Bu üçü birlikte son yıllarda insan davranışıyla ilgili bütün yönleri anlayışımızı genişletmiştir. Geçmişte rasyonellik ekonominin ve oyun kuramının özel alanındayken, duygular temelde psikoloji, sosyoloji ve felsefede incelendiyse, bugün hem rasyonelliğin incelemesi hem de duyguların incelemesi bütün bu alanlardaki araştırmacıların aktif araştırma konusudur.

Benim uzmanlaştığım akademik alanlar, oyun teorisi ve davranışsal ekonomi, ekonomi içinde hızla genişleyen konulardır. Son yirmi yılda ekonomi alanındaki Nobel Ödülleri, bu alanlardaki araştırmacılara verildi. Onların etkisi akademinin kapılarının çok ötesinde hissedildi. Örneğin, davranışsal ekonomist Cass R. Sustein, şu anda ABD Başkanı Barack Obama'nın yönetiminde Beyaz Saray Bilgi ve Denetim Ofisi'nde (*Office of Information and Re-*

*gulatory Affairs*) yöneticidir. Meslektaşı Richard H. Thaler, İngiltere Başbakanı David Cameron tarafından Kabine Ofisi'nde kurum içi danışma kurulu olarak görev yapacak Davranış Bilgisi Ekibi adındaki bir birimin üyesidir.

Bu kitap, her ne kadar sadece tek bir düşünce okuluna dayanmıyor olsa da, kişisel ve tutarlı bir ifade içermektedir. Bu ifade, "rasyonel duygular" sözcüklerinin görünüşte paradoksal birleşimi kullanılarak özetlenebilir. Davranışsal ekonomideki araştırmalar ve onun ürettiği popüler literatür, arkadaşlarım Dan Ariely[1] ve Daniel Kahneman'ın[2] yazdıkları kitaplar dâhil olmak üzere, bizi rasyonel karar vermeden uzaklaştıran ve bazı durumlarda bize zarar veren zihinsel sapmalara yoğunlaşma eğiliminde. Bana göre bu fazla karamsar bir görüş. Onların aksine ben duyguların bize nasıl hizmet ettiğine ve en maddi ve yakın çıkarlarımız dâhil olmak üzere çıkarlarımıza yardımcı olduğuna işaret etmeye çalışacağım.

İki önemli araştırma alanını kullanmadan bu konuda bir tartışma yürütmek imkânsızdır: Oyun teorisi ve evrim teorisi.

Temelde etkileşimli kararların incelemesi olan oyun teorisi gereklidir çünkü insanlar çevreleriyle etkileşim halinde olan sosyal yaratıklardır. Oyun teorisi yaklaşımı, duyguların ve diğer davranışların toplumsal bir etkileşim bağlamında sahip oldukları rolleri anlamamızı sağlar. O olmadan sadece "madalyonun bir yüzü"ne maruz kalırdık ve kendi davranışlarımıza dair ancak kısmi bir fikrimiz olurdu.

Evrim teorisi de insan davranışını anlamak için çok önemlidir. Evrimsel bir iddia, davranışsal bir özelliğin insan türünün hayatta kalmasına nasıl yardım ettiğini (veya geçmişte yardım etmiş olduğunu) açıklama niyetindedir. İnsanlardaki ve diğer canlı varlıklardaki fiziksel gelişmeler gibi insana ait davranışsal gelişmeler de bir "paket teklif"in sonuçlarıdır: Bir karar verme bağlamında engel olarak görünen bir davranışsal özellik veya eğilim, birçok durumda başka karar verme bağlamlarında önemli bir avantaj olarak görünebilir.

Doğal olarak araştırma ortaklarımın ve benim yapmış olduğumuz araştırmanın altını çizmiştim ama son birkaç yıldır yönetme onuruna sahip olduğum Kudüs, Hebrew Üniversitesi'ndeki Rasyonalite Araştırması Merkezi'ndeki meslektaşlarımın ve öğrencilerin elde ettikleri araştırma sonuçlarıyla beraber dünyanın her yanından önde gelen pek çok araştırmacının araştırmasını da dâhil ettim. Bu araştırma çabaları, son birkaç on yılda önceden sosyal bilimlerin başlıca ampirik araştırma araçları olmuş anketlerin yerini alma

1 Ariely, D., *Predictably Irrational*, Harper Collins, New York, 2009.

2 Kahneman, D., *Thinking Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux, New York, 2011.

noktasına gelen hem teorik anlayışlara hem de laboratuvar deneylerine dayanıyor.

"Duygular" terimini kullanımım, yaygın konuşmada ona yüklenen anlamdan daha geniştir. Sadece herkes tarafından duygular olarak kabul edilen öfke ve kaygı gibi kavramları değil sıklıkla toplumsal norm olarak düşünülen adalet, eşitlik ve cömertlik gibi kavramları da dâhil ediyorum. Bu, duygunun ne olduğunu tanımlama teşebbüsü değildir (yapmaktan kasten kaçındığım bir şey), onun yerine aksi takdirde tamamen rasyonel düşünce olabilecek şeyi etkileyen geniş bir olgu çeşitliliğini inceleme arzusundan geliyor. Bu kitapta geliştirilen fikirler ekonomik kararlarla sınırlı değildir; toplum, siyaset, din, aile, cinsellik ve sanatla ilgili sonuçların dâhil olduğu geniş bir konu yelpazesiyle ilgilidir.

*Akıllı Hissetmek*, en son sosyal bilimler araştırmalarından mutlaka haberdar olması gerekmeyen okuyucuların duygular ve rasyonel davranış arasındaki ilişki hakkında gerçekleşmekte olan büyüleyici tartışmaya katılmalarını sağlamak üzere tasarlandı.

Hem rasyonel hem de hassas bir biçimde editoryal tavsiyelerde bulunan Benjamin Adams'a ve bu kitabı başka kimsenin daha iyisini yapamayacağı bir şekilde İbranice yayınlanmış aslından tercüme etme işinin çoğunu yapan arkadaşım Ziv Hellman'a teşekkür etmek isterim. Kudüs Hebrew Üniversitesi Rasyonalite Araştırması Merkezi'ndeki araştırma ortaklarım, öğretmenlerim, meslektaşlarım ve öğrencilerime özel bir borcum var; onlarla bulunma ayrıcalığına sahip olduğum entelektüel etkileşimler, araştırma çalışmamla birlikte, bu kitabın ham maddesini oluşturdu. O etkileşimler, entelektüel ve rasyonel olmalarına rağmen, benim için ayrıca daima duygusaldır.

# GİRİŞ

## Rasyonellik Nedir?

**Bazı tanımlarla başlıyoruz.**

Neredeyse konuşulan her dilde *rasyonellik* iki farklı şekilde kullanılır. İlk kullanımı iddialar ve açıklamalarla ilgilidir. Bir iddiaya, eğer tutarlı bir iç mantığı ve gerçekçi varsayımları varsa rasyonellik atfederiz.

Sözcüğün diğer yaygın kullanımı karar vermeyle ilgilidir; bu çok daha karmaşıktır. Bugüne kadar ekonomistler ve felsefeciler doğrudan ve kabul edilen bir tanım üzerine anlaşmayı başaramamışlardır. Neredeyse önerilen her tanım ya fazla katı (o tanımın rasyonellik testinden geçen bir kararı düşünmeyi zorlaştırıyor) veya fazla geniş (neredeyse olası her kararı rasyonel bir karar yapıyor).

Bir iki örnek düşünün:

> **TANIM 1: Bir birey tarafından yapılan bir eylem, bireyin bütün bildiği dikkate alındığında ona daha büyük bir maddi çıkar (veya ödül) getirecek başka bir eylem bulunmuyorsa rasyoneldir.**

Bu ilk bakışta "cömert" bir tanım gibi görünüyor. Bu tanıma göre belirli bir eylemin rasyonelliğinin, bireyin sahip olduğu öznel bilgiye göre olduğuna dikkat edin. Pazartesi günü belirli bir şirketin hisselerini satın alırsanız ve salı günü o hisseler şirketin CEO'sunun tutuklandığının ve finansal dolandırıcılıkla suçlandığının çarpıcı manşetlerle haberlere girişinin ardından % 50 düşerse bu tanıma göre tamamen rasyonel davranmış olmanız yine de müm-

kündür – yatırım yapma kararını verdiğinizde, bu haberden haberiniz yoktu. CEO'nun tutuklanmak üzere olduğunu biliyor olsaydınız bile, fiyatın nasıl olsa yükseleceğine inandıysanız eyleminiz yine de rasyonel olurdu. Zaman içinde belirli herhangi bir anda hisse fiyatının yükseleceğine inandığınız müddetçe, hisseleri satın almak tanım gereği o anda rasyonel bir eylemdir.

Benzer şekilde, bir Türk çarşısında müşterilerinin onunla pazarlık etmesini bekleyen bir satıcı tarafından yükseltilmiş bir fiyattan bir halı alırsanız, pazarlık becerilerinizin çok kötü olduğuna ve tartışmakla halıyı kaybedebileceğinize inanmanız kaydıyla, bu rasyonel bir tercih olabilir. Aslında bu çok katı bir tanımdır. Dikkati, bir eylemde bulunmakla elde edeceğiniz *maddi* çıkarla sınırlandırıyor. Bu tanıma göre, örneğin, sigara içmeye karşı olduğunuz için, büyüyen bir tütün firmasının hisselerini satın almaktan kaçınmak irrasyoneldir. Her ne kadar bu eylem (hisseleri satın almaktan kaçınmak) mantıklı ve hatta takdire değer olsa da, Tanım 1'e göre irrasyoneldir çünkü maddi çıkarınızı arttıracak (sizin haberdar olduğunuz) başka bir eylem vardır. Bu tanım değer yargılarına hiç yer bırakmaz.

Bu nedenle, daha geniş bir tanım vardır:

**TANIM 2: Bir birey tarafından yapılan bir eylem, bireyin bütün bildiği dikkate alındığında ona daha fazla bir miktarda fayda (veya refah) getirecek başka bir eylem bulunmuyorsa, rasyoneldir.**

Tanım 2'ye göre, bireyin kararı, elde edilen maddi ödül temelinde değil, bu rasyonellik tanımının maddi çıkardan ziyade psikolojik olabilecek telafiyle ilgili olmasını sağlayan iki oldukça müphem kavram, "fayda" veya "refah" temelinde değerlendiriliyor. Tanım 2, tütün firmasına yatırım yapmayı reddetmeyi rasyonel bir eylem olarak yorumlamamıza imkân veriyor çünkü hissettiğiniz vicdan sancıları, kişisel refahınız açısından fiyattaki artıştan kazanacağınızdan daha fazlasını kaybetmenize neden olabilir. O durumda hisseleri satın almamakla daha iyi durumda olursunuz.

Tanım 2, Tanım 1'den daha kapsayıcıdır. Özgeci eylemlerin rasyonel kabul edilmesine imkân verir çünkü özgeci bir eyleme eşlik edebilecek maddi kayıp, mutluluk veren bir zihinsel tatmin hissiyle telafi edilebilir. Sorun şudur ki tanım fazla kapsayıcıdır. Şeklen, Tanım 2'ye göre her eylem psikolojik çıkarların öznel doğası yüzünden rasyonel kabul edilebilir. Bir adam kendini motor yağıyla ıslatmaktan psikolojik çıkar sağlayacağına inanıyorsa, o zaman bu tanım gereği, böyle yaptığında rasyonel davranmaktadır. Bu

türden bir eylemi irrasyonel olarak tarif edebilecek bir tanıma ihtiyacımız var. "Evrimsel tanım" olarak adlandırdığım üçüncü bir fikir önermeme izin verin.

> **TANIM 3: Bir birey tarafından yapılan bir eylem, eylemin seçildiği zamandaki hâkim koşullar dikkate alındığında, bireye daha büyük bir evrimsel avantaj sağlayan başka bir eylem bulunmuyorsa, rasyoneldir.**

Tanım 3, kişinin eylemde bulunmakla sahip olacağı zihinsel veya maddi çıkarı hesaba katarak bir eylemin rasyonel olup olmadığına hükmeder. Rasyonel bir eylem bireye, evrimsel olarak hayatta kalabilme olasılığını arttırarak somut (doğrudan olması gerekmese de) bir çıkar sağlamalıdır. Özgeci olarak verme, örneğin, Tanım 3'e göre rasyonel olarak düşünülebilir ama Tanım 2'ye göre rasyonel olmasıyla aynı sebepten değil. Tanım 2 özgeci bir eylemi, veren kişi tarafından elde edilen tatmin ("zihinsel telafi") nedeniyle rasyonel sayar. Tanım 3 böyle bir eylemi rasyonel sayar çünkü eylem, veren kişiye evrimsel bir avantaj verir. Karşılıklılık ilişkileri üzerine kurulu toplumlarda, başka birine yardım eden bir kişiye başka bir durumda diğerleri tarafından yardım edilir ama bencil bir kişi, hayatta kalma şansları böylece azalacak olan, toplumdan dışlanmış biri haline gelir.

Evrimsel tanım çevreye bağlıdır ama pek çok durumda bize insan davranışıyla ilgili Tanım 2'den daha iyi ve daha doğru bir fikir verir. Tanım 2'ye göre sorunlu bir şekilde rasyonel olarak kabul edilebilecek intiharın, evrimsel tanıma göre rasyonel olmadığına çünkü bireye evrimsel avantajlar sağlayamayacağına dikkat edin.

Bu konuyu çalıştığım bütün bir zaman boyunca gördüğüm onlarcası arasından tatmin edici bir tanım henüz bulamadım, sırf bu nedenle duygunun bir tanımı burada sunulmayacaktır. Birçok tanım "psikolojik olgu" ifadesini kullanır ama bu en nihayetinde döngüseldir çünkü duygu terimini kullanmadan psikolojiyi tanımlamanın hiçbir yolu yoktur.

Duyguyu tanımlamaya çalışırken zorlukla karşılaşmamız şaşırtıcı değildir. Sizden dünya dışından bir varlığa sol ayağınızın küçük parmağında hissettiğiniz bir acıyla en yakın arkadaşınız öldüğünde hissettiğiniz derin keder arasındaki farkı anlatmanızın istendiğini hayal etmeye çalışın. Ya da erimiş Belçika çikolatası yeme zevkiyle eşinize aşkınızdan ayaklarınızın yerden kesildiği zaman ne hissettikleriniz arasındaki farkı. Vücuttaki tepkilerin zamansal süresindeki ve sinyallerin tespit edilebildiği yerlerdeki farklılıklar hak-

kında konuşabiliriz. Ancak bu ayrımlar hem fiziksel duyular hem de duygusal hisler kapsamında algılanabilirdir.

Aslında duygusal ve fiziksel duyular arasındaki bağlantı, başta düşünmüş olabileceğimizden daha da güçlüdür. Çoğumuz endişe veya kaygının mide fesadına ve hatta ishale yol açabileceği durumlara aşinayız; diğer yandan sindirim sorunları kâbusların kaynağı olabilir. Yine de karınla beyin arasındaki bağlantılar burada bitmiyor. Mide, vücutta beyin dışında geniş sinir iletici aktivitenin, özellikle serotonin aktivitesinin gerçekleştiği tek yerdir (serotonin dengesizliği, depresyon dâhil, geniş bir psikolojik sorunlar yelpazesini içerir). Sindirim sistemi serotonini besinleri işlemek ve onları bağırsaklara geçirmek için kullanır. Sindirim sistemi beyin aktivitesi gerektirmeden işleyen tek vücut sistemidir. New York'ta Columbia Üniversitesi'nde beyin bilimci Michael Gershon tarafından yapılan bir deneyde bir domuzun bağırsağının bir kısmı hayvanın vücudundan ayrıldı. Bağırsağın bir ucuna yerleştirilen yiyecek diğer uca otomatik olarak geçti. Antidepresan ilaç Prozac'tan küçük bir miktar bağırsağa verildiğinde sindirim işlemi hızı iki katına çıktı.

Duygusal ve sindirim sistemlerimiz arasındaki şaşırtıcı bağlantılara ve benzerliklere rağmen, şairler genelde ilhamı sindirim duyularında değil, aşk ve keder hislerinde bulurlar. Nedeni şudur ki duygusal durumlardaki öznel deneyimimiz, özünde saf vücut duyularından çok farklıdır. Ancak deneysel olarak bile ne duyguları duygusal olmayan vücut duyularından ayıran keskin bir sınır çizgisi bulabiliriz ne de farkı anlamlı bir biçimde sözle tarif edebiliriz. Duyguları tanımlamanın zor olmasının bir başka sebebi de budur.

Duygunun tatmin edici özlü bir tanımını bulmamış olduğum gerçeğine rağmen, duygusal davranışla rasyonel davranış arasında maddi kazanç adına (Tanım 1'de tarif edildiği gibi) net bir sınır vardır. Rasyonel davranışın genelde zaman alan uzun ve karmaşık bilişsel süreç gerektirdiği düşünülürken duygulara dayanan davranış çoğunlukla otomatik olarak anlaşılır. Ancak biz bu iki sürecin sıklıkla ikili olarak işlediğini göstereceğiz.

Duygularla bir yanda bilişsel düşünme ve diğer yanda duygusal olmayan psikolojik duyular arasında iki önemli ilave fark vardır. Biri, duyguların belleklerimizde düşüncelerden ve hatta fiziksel duyulardan daha derin iz bıraktığı gerçeğidir. Pek çok zaman, gördüğümüz bir filmi hatırlamaya çalıştığımızda, filmin olaylar dizisini ve hatta konusunu tamamen unuttuğumuzu ama filmi sevip sevmediğimize veya bundan farklı olarak sıkıcı ya da rahatsız edici bulup bulmadığımıza dair net bir hafızamız olduğunu keşfederiz. Bir saldırının veya korkutucu bir deneyimin geçmiş anısını fiziksel acıdan, acı

özellikle yoğun olduysa bile, daha kolayca anımsayabiliriz. Fiziksel acının anılarına sıklıkla, acının yaşandığı sırada sahip olduğumuz kaygı veya depresyon gibi duygusal tepkiler eşlik eder veya onu bu tepkiler çağrıştırır.

Son olarak, bilişsel/analitik düşünce neredeyse tamamen kontrol edilebilirken (böyle bir düşünceye girişmeye ne zaman başlayacağımıza ve onu ne zaman bitireceğimize karar verebilmemiz anlamında) ve fiziksel duyu (örneğin acı gibi) neredeyse tamamen bilinçli kontrolümüzün ötesindeyken, duygular arada bir yerdedir. Duygularımızı bir dereceye kadar ve bazı koşullarda kontrol edebiliriz ama tamamen edemeyiz. Tamamen sanal durumlarda, dışsal sanal uyarıyla (filmler, tiyatro oyunları ve kitaplar) veya geçmişi anımsayarak da duygular uyandırabiliriz. Başlıca film temalarının duygusal kıstaslarla (gerilim, dram, komedi, vb.) kategorize edilmesi tesadüf değildir. Filmler bize sundukları anlayışlarınkinden çok daha büyük bir ölçüde duygu sunarlar.

Sonraki bölümlerde, duygusal mekanizmalarımızın dolaysızlığı, yoğunluğu ve esnekliği genelde varsayıldığı gibi rasyonel karar verme sistemlerimizi bastırıyor mu yoksa iki mekanizma birbirini tamamlıyor ve birbirine yardım mı ediyor sorusunu araştıracağız.

# BİRİNCİ KISIM

## Öfke ve Taahhüt Üzerine

# 1

# Sinirlenmenin Ne Anlamı Var?

## Taahhütler Yaratmak İçin Bir Mekanizma Olarak Duygular

2008'in sonbaharında, Stanford Üniversitesi'nde bir seminer verdikten sonra, San Francisco'nun kuzeyinde Pasifik Okyanusu'na tepeden bakan kayalıklarda biraz boş zaman geçirdim. Alacakaranlıkta okyanusta tek başıma kalınca, gördüğüm muhteşem doğal manzara, beni derin bir özlem hissiyle doldurdu. Benim durduğum kayanın ayağında denize bakan küçük bir düğün yapılıyordu. Yüzleri, genç din adamına ve en iyi giysilerini giymiş küçük davetli topluluğuna dönük mutlu çift su kenarına yakın duruyordu. Düşüncelerim okyanusun mavi sularından ve gün batımıyla dolu gökyüzünün kızıl ışınlarından on beş gündür görmediğim eşime ve çocuklarıma doğru gezinmeye başladı. İçimdeki özleme, evden çok uzak olduğum gerçeğinin kendime yönelik öfkesiyle karışık sıcak ve sevgi dolu bir aileye sahip olma ayrıcalığının mutluluğunun tuhaf birleşimi eşlik ediyordu.

Bu duyguları kuvvetlendirmeye çabalayıp, sahile ve aşağıda gerçekleşen düğüne daha iyi bakabilmek için öne eğilirken kayanın kenarındaki korkuluğa sıkıca tutundum. Birden ince korkuluğun, doğrudan aşağıdaki uçuruma düşmemi önleyen tek nesnenin sallandığını hissettim. Bir saniyenin çok küçük bir kısmı kadar bir süre içinde duygusallıklarımın yerini beni korkuluktan uzağa hızla iten güçlü bir korku aldı. Büyük ihtimalle o korku hissi hayatımı kurtardı ama ondan önceki özlem hissinin de sonra yaptığım tercihten sorumlu olması da olasıdır: Evliliğimi iyileştirmek adına daha seyrek seyahat etmek.

Duygular bize karar vermede yardımcı olan bir mekanizmadır. Evrimimiz esnasında hayatta kalma şanslarımızı arttırmak için oluşmuş, şekillenmiş

ve gelişmiştir. Yaslandığım korkuluk sallanmaya başladığında korku hissetmeseydim, muhtemelen o kırılıp beni kayalığın dibindeki ecelime doğru savururken öne eğilmeye devam ediyor olurdum. Ya da düşseydim ve bir şekilde hayatta kalsaydım ama bir pişmanlık duygusu yaratamasaydım, kırılgan bir korkulukta çok sert bir biçimde önce eğilerek öğrenilen dersi içselleştirmemiş olabilirdim. Benzer şekilde, başkalarına karşı öfke duyma becerisi olmadan kolayca suistimal için av olurduk ve kısıtlı kaynaklar için rekabet etme kapasitemiz zayıflardı.

İnsanlık, duygusal mekanizmaya ek olarak, bize karar vermede yardımcı olan bir başka önemli mekanizmaya sahip olmakla kutsanmıştır – rasyonel analiz yapma becerisi. Bir açıdan, kayanın üzerindeki korkuluğun sallanmaya başlamasıyla hissettiğim korku hissi hayatta kalmam için gereksiz gibi görünebilir. Korkuluğun ağırlığını ne ölçüde taşıyabileceğini dikkatlice hesap etmiş olsam, en başta korkuluğun üzerinden hiç eğilmezdim. Fakat o koşullarda, duygusal mekanizmamın hızlı tepkileri, rasyonel mekanizmamın yavaş düşünüp taşınmalarından bin kat daha etkiliydi. Tek başına rasyonalite, hayatımı kurtarmak için muhtemelen fazla yavaş olurdu.

Korku, üzüntü ve pişmanlık gibi *özerk duygular* olarak tanımlanabilecek duyguların aksine, öfke, kıskançlık, nefret ve empati gibi duygular *sosyal duygular*dır. Tanımı gereği etkileşimlidir. Öfkeyi ve empatiyi başkalarına karşı hissederiz ama içinde bulunduğumuz eylemler veya durumlardan pişmanlık duyarız. Elbette başkalarından korkabiliriz (her ne kadar korku çoğunlukla başka bir kişinin kendisine karşı değil bize yapabileceklerine karşı uyarılsa da) ama korku duymak için bir başkasına ihtiyacımız yoktur. Hastalıklar, tehlikeler, başarısızlıklar ve felaketler kendi başlarına muazzam bir korkuya neden olur.

Özerk duygularla sosyal duygular arasındaki ayrım özellikle "rasyonel duygular" kavramını anlamak için önemlidir. Özerk duygular kendi kararlarımızı etkilerken, sosyal duygular hem bizim kararlarımızı hem de başkalarının kararlarını etkiler. Bu da bizi duyguların çerçevesindeki en önemli unsura getiriyor: Kendimizde ve başkalarında taahhütler yaratma yetenekleri. Taahhüdün kendisi sosyal bilimlerdeki en önemli kavramlardan biridir. Ekonomik davranışı özellikle pazarlık kuramı ve uluslararası ilişkiler bakımından anlama girişimlerinde yaygın şekilde kullanılır. Thomas Schelling'e 2005 yılı Nobel Ödülü, esasen taahhüt üzerine çalışmaları için verildi.

Taahhüt kavramı, iki birey arasındaki bir çatışmada, rakibini –kendi zararına da olsa– belli bir sonuç üzerinde ısrarlı olduğuna güvenilir bir şekil-

de ikna edebilen kişinin bir avantaj kazandığı anlayışına dayanır. Daha somut olarak, alıcıyı bir malın pazarlık fiyatını indirmeye hiç niyetinin olmadığına –bunu yapmak pazarlığı bozsa dahi– güvenilir bir şekilde ikna edebilen bir satıcının istediğini elde etmesi daha olasıdır. Bu, alıcı pazarlığı bozmanın satıcı için daha düşük bir fiyat üzerinden anlaşmaya varmaktan daha zararlı olduğuna inansa bile doğru olur. Uluslararası anlaşmazlıklarda, anlaşmazlığın taraflarından diğer tarafı askerî bir çatışma pahasına bile taleplerine bağlı kalmaya istekli olduğuna ikna edebilen tarafın, böyle bir silahlı çatışma doğmasa dahi ve belki özellikle de doğmazsa, avantajı vardır.

Taahhütteki anahtar kural, taahhütte bulunan tarafın gerekli fedakârlığa katlanmaya gerçekten istekli olmasıdır. Beyanlar tek başına yeterli olmaz. Gerçek taahhüdü taklit etmek zordur. Taklit etmesi kolay olsaydı, tehditler daha yaygın olurdu ve kimse onları ciddiye almazdı. Dinî fanatizmin körüklediği hareketlerin ve milletlerin yansıtabildikleri azılı güç, inandırıcı taahhütler yaratma becerileri sayesindedir. Dinî bir fikir uğruna refahı ve hatta insan hayatlarını feda etme istekliliği, bu hareketlere ve milletlere önemli bir pazarlık avantajı veren etkili bir güçtür.

Roma İmparatorluğu'na saldırmak için Ren Nehri'ni geçen barbar Cermen kabileleri, arkalarında kalan köprüleri yakarak düşmanlarını taahhütlerine inandırmayı başardılar. Bunun, geri çekilmenin onlar için bir seçenek olmadığını duyurma etkisi oldu. Taahhüdü bir köprüyü ateşe vererek gösteremeyenlerimiz için, duygular geniş bir yelpazedeki günlük çatışmalarda pazarlık avantajı elde etmede paha biçilmez bir araçtır. Örneğin, öfkeyi ifade etmek, bir yumruklaşmayı başlatmak gibi kendimize zarar verme pahasına bile olsa, incinmelere ve saygısızlıklara karşı sert bir tepki vermeye istekliliğimizi gösterir. Tamamen rasyonel olsaydık, rakiplerimizi o kadar kolay caydıramazdık.

Bir örnek, rasyonel duyguların faydasını gösterebilir. Kendinizi yurtdışında bir aile tatilinin ardından eve dönüş yolunda bir havaalanında hayal edin. Planlanan uçağa biniş saatinizden yarım saat önce uçuşun iptal edildiğine dair bilgilendiriliyorsunuz. Bir otele gidip ertesi gün havaalanına dönmekten başka seçeneğiniz yok. Şimdi iki alternatif senaryo da hayal edin. İlk senaryoda etrafınızdaki diğer havayolu yolcularını durumu sessizce kabul edip terminali düzenli bir şekilde terk etmeye hazırlanırken görüyorsunuz. Biniş kapısı kapalı ve özür dileyen havayolu size tercih ettiğiniz otele ücretsiz ulaşım teklif ediyor. Böyle bir senaryoda öfke göstermeniz muhtemel değildir. Duygularınız daha ziyade hayal kırıklığı ve yılgınlık olma eğilimindedir.

Şimdi başka bir senaryo hayal edin. Uçuşunuzun iptal edildiğine dair bilgilendirilmenizden kısa bir süre sonra aynı uçakta uçmayı planlamış olan bir tanıdığınıza rastlıyorsunuz. Size, iptal duyurusu yapılır yapılmaz doğruca havayolu temsilcilerine gittiğini, uçuş iptalini kabul etmeye hiç niyetinin olmadığını onlara açıkça anlattığını ve aynı gün eve dönmesi için acil bir çözüm talep ettiğini anlatıyor. Sonuç olarak, arkadaşınız gururla söylüyor ki, havayolu hemen başka bir havayoluyla temasa geçmiş ve bir saat içinde kalkacak bir uçakta ona dönüş için yer ayırmıştır.

İkinci senaryoda ruh halimizin ilk senaryodakinden çok farklı olmasını beklerim. Kanınızdaki adrenalin hızla yükselir ve arkadaşınızınkiyle aynı çözümü talep etmek için havayolu temsilcilerinin masasına vardığınızda fark edilir öfke işaretleri gösteriyor olurdunuz. Aslında, sadece öfke işaretleri gösteriyor olmazdınız, gerçekten öfkeli *olurdunuz*. Öfkenin amacınıza ulaşmada yararlı olduğuna dair bilinçli ya da bilinçsiz farkındalık sizde öfke yaratırdı.

İkinci senaryodaki öfke güvenilir tehditler yaratmanızı sağlar. Havayolu temsilcileriyle konuşmanız esnasında acil bir çözüm bulunmazsa havayolunu dava etme niyetinden bahsederseniz, ruh halinizin tehdidinizin güvenilirliğini arttırması olasıdır. Nihayetinde, sadece rasyonel hesaplar temelinde hareket eden bir kişinin böyle küçük bir dava için gerekli zaman ve para yatırımını yapması muhtemel olmazdı. İlk senaryoda, aksine, öfkenin pek yardımı olmazdı ve dolayısıyla da ortaya çıkması daha az muhtemel olurdu.

İkinci senaryoda öfke yaratan süreç, beynin bilişsel kısmıyla duygu kontrolünden sorumlu limbik sistem arasındaki hayret verici etkileşimdir. Bu süreç beynin prefrontal korteks denen, onun evrimsel gelişiminde oldukça geç ortaya çıkmış ve diğer hayvanlarda neredeyse hiç olmayan kısmında gerçekleşir.

Ancak olumlu duygular da taahhüt gösterebilir. Aşk veya hayranlık, kendimize onların yanında olma isteğimizi ve ağır bir bedel karşılığında bile olsa onlara yardımcı olacağımızı ifade etmemizi –ve dolayısıyla onların bize karşı davranışını etkilememizi– sağlar. Duyguların, güvenilir taahhütler yaratmada bize hizmet edecekse, en azından minimum düzeyde, güvenilir olması gerekir. Oldukça güvenilir şekilde duygu numarası yapabilen insanlar vardır ama bu yetenek istatistiksel olarak genel nüfus içinde seyrektir. Duygu taklidi yapmada hepimizin kusursuz yetenekleri olsaydı, başkalarının duygusal tepkileriyle ciddi olarak ilgili olmak için hiçbir neden ve sahici duygusal tepkilerin hiçbir evrimsel avantajı olmazdı. Yetenekli sahne ve film oyuncuları, duygusal durumlardaki karakterleri esas olarak kendilerindeki gerçek duy-

gusal tepkileri meydana çıkararak oynarlar. Bunu da çoğunlukla kişisel anılarından uygun duygusal durumları anımsayarak yaparlar. Bir anlamda, rol yapmaz geçmiş durumları yeniden yaşarlar. Sonraki bölümlerde güvenilirlik hakkında söyleyecek daha çok sözümüz olacak.

Sahip olduğumuz her duygusal tepkinin rasyonel bir temeli yoktur. Aslında, duygusal tepkilerin çoğunun muhtemelen rasyonel bir temeli yoktur. Birçok durumda duygularımız bize potansiyel olarak zarar verebilirdi ve duygularımızı, bunun yaptığımızın farkında bile olmadan, stratejik olarak dizginleyebilme becerisi, insanın harika bir özelliğidir. Doğrusu çocuklar bunu bazen yetişkinlerden daha etkili bir şekilde yapabilirler. Çocuk parkında düşen ve hafif bir sıyrığı olan bir çocuğun ağlaması, annesi görüş uzaklığındaysa daha olasıdır. Annesi alanda değilse, büyük bir olasılıkla kendi kendine ayağa kalkıp oynamaya devam eder. Hatta annesini görene kadar ağlamasını tutabilir. Tamamen anlık duygular bile kesinlikle koşullardan etkilenir. Belirli bir durum –örneğin bir saatin duyulabilen tik takları– bazı koşullar altında (bir okul gününün sonunda) heyecan verici ancak başka koşullar altında (bir doktorun bekleme odasında) sinir bozucu olabilir. Belli koşullar altında belirli bir kişiye empati veya sempati hissedebilir ve yine de farklı koşullar altında aynı kişiyi küçümseyebilir veya ona öfke duyabiliriz.

Rasyonel duyguları ve taahhüdü taktik olarak kullanmak pazarlıkta ve müzakerede yaygındır. Öfke ve aşağılama gibi duyguların ve ayrıca da empatinin hepsi yaygın müzakere durumlarında tespit edilebilir. Müzakerecilerin göreli pazarlık güçlerini etkiler. Bir işçi sendikası lideri, yönetim tarafından yapılan son teklifin bir utanç olduğunu herkesin önünde söylediğinde, bunu sendikanın pazarlık konumunu iyileştirmek için yapmaktadır. Böyle sözler, ne var ki, genellikle sadece göstermeliktir; sözün kendisi hem işçi sendikasının başkanlığında hem de alt kademedeki işçilerde arzu edilen aşağılanma duygusunu yaratır. Bu, teklifi geri çevirme taahhüdünden herhangi bir geri adımı işçi sendikası için çok pahalı hale getirme, böylelikle yönetimi daha iyi bir teklifte bulunmaya teşvik etme etkisine sahiptir.

İnsanlar pazarlık becerilerine göre çeşit çeşittir. Bazen pazarlık becerilerindeki farklılıklar insanların rasyonel duyguları yaratma ve kontrol etme veya onları başkalarında tespit etme becerilerindeki farklardan kaynaklanır. Pratik müzakere becerileri hakkında, önde gelen işletme okullarında öğretilen, müzakereler sırasında duyguların neredeyse tamamen göz ardı edilmesini isteyen pek çok kitap vardır. Benim bu bakış açısıyla ilgili ciddi kuşkularım var.

İlginç bir deneyde, Kudüs Hebrew Üniversitesi Psikoloji Bölümü'nden Maya Tamir, deneklerde dinledikleri müzik aracılığıyla duygu durumları tetikledi.[1] Bazı müzik parçalarının sakinleştirici bir etkisi varken diğerleri canlandırıcı ve hatta sinirlendiriciydi.

Tamir denekleri iki gruba ayırdı. Bir grup, bir miktar paranın bölünmesi üzerine pazarlık etme görevine bireysel olarak katıldı ve diğer grup, iş bölümü gerektiren kolektif bir göreve katıldı. Bu görevleri yapmadan önce denekler, dinlemek üzere bir müzik parçası seçtiler. Tamir, para pazarlığı yapmakla görevlendirilmiş grupta, sinirlendirici müziği seçen deneklerin yüzdesinin diğer gruptaki kıyaslanabilir yüzdeden önemli derecede daha yüksek olduğunu buldu. Ayrıca, pazarlık grubunda sinirlendirici müzik parçalarını dinlemeyi seçenler, sakinleştirici müzik dinlemeyi seçenlere göre önemli ölçüde daha iyi sonuç elde ettiler ve çok daha yüksek miktarlarda parayla ayrıldılar.

Müzakerelerin ortasında duygusal tepkilerden ölçülü şekilde faydalanan bir müzakereci için avantajlar vardır ama o duyguları kontrol etmek ve düzene sokmak da çok önemlidir. Pek çok müzakereci, karşılıklı olarak kârlı bir anlaşmanın iki taraf için de mevcut olduğu gerçeğine rağmen –her iki tarafın da böyle bir anlaşmanın ulaşılabilir olduğunu bildiği zaman bile– bir sonuca ulaşamadan çöker. Bu çoğunlukla bir taraf (veya her ikisi de) diğer taraf için kabul edilmez bir taahhüde (duygunun yarattığı bir taahhüde) saplandığında olur. İsraillilerle Filistinliler arasındaki barış müzakerelerindeki kronik krizler bu olgunun iyi bir örneğidir. Duygular müzakerelere hizmet etmek yerine onların yerini alır ve öfke ve kuşku ifadeleri, uzlaşılabilir bir ödüne ulaşmak için her çabayı yenerek fazla ikna edici hale gelir.

Buraya kadar başkalarına karşı taahhüt üzerine yoğunlaştık. İlginç bir şekilde, kendimize taahhütler vermek için benzer bir mekanizma kullanırız. Sıklıkla, gelecekte nasıl davranacağımıza olan etkileri yüzünden şu anda eylemlere girişiriz. Bunun belirgin bir örneği spor salonu üyeliği satın almadır. Spor salonu üyeliğiyle ilişkilendirilen yüksek maliyet, onun egzersiz imkânlarından istifade etmek için kendi kendine taahhüt yaratır. Bir başka örnek, birçoğumuzun işteki zihinsel konsantrasyonumuzun sıkıntı çektiği sıklıkta, gelen e-postalarımızı kontrol edişinin obsesif şekliyle ilgilidir. Popüler bir bilgisayar uygulaması kullanıcıların e-posta erişimlerini önceden belirlenmiş bir süre boyunca kesmelerini sağlıyor. Kullanıcı bir defa e-posta kesinti süresine kendini bağladığında geri dönüş olmuyor; kullanıcı tarafından yapılan hiçbir eylem e-

1 Tamir, M., "What Do People Want to Feel and Why? Pleasure and Utility in Emotion Regulation", *Current Directions in Psychological Science*, No. 18, 2009, s. 101-105.

posta erişimini süre tamamlanana kadar yeniden kuramıyor. Bu ilk bakışta bir hayli irrasyonel görünebilir: Aksi halde sahip olacağımız seçenekleri bile isteye eleyerek kendi hareket özgürlüğümüzü kısıtlıyoruz. Fakat yukarıdaki örneklerde kendimize daha fazla özgürlük tanımak yerine kendimizi kısıtlamayı seçiyoruz çünkü uzun vadeli ve şu anki arzularımız arasında (ikincisi çoğunlukla "cezbedici şey" olarak adlandırılır) kökten bir uyumsuzluk var. Uzun vadeli arzumuz spor salonuna mümkün olduğunca sık giderek en üst seviyede fiziksel görünüm elde etmektir ama şimdiki arzumuz çoğunlukla spor salonunda egzersiz yapmak yerine en yakındaki iyi restoranı aramaktır. Kendi kendine taahhüt, kendimizi cezbedici şeylerle karşı karşıya bulmadan önce, şu anki arzunun hazzına yenilmenin bedelini arttırmamızı sağlar.

Kendi kendine taahhütten farkına bile varmadan sıklıkla yararlanırız. Kilo vermek uğruna katı bir diyete kesin karar verdiysek, yiyebildiğin kadar ye büfesi sunan bir restorana girmekten bile titizlikle kaçınır kendimizi sadece alakart siparişe izin veren restoranlarla kısıtlarız. Eğer elde etmeye çabaladığımız sigara içme alışkanlığından kurtulmaksa arkadaşlarımıza ve tanıdıklarımıza bunu herkesin önünde ilan ederiz, böylece sigara içmeye geri kaymaya acı bir bedel eklemiş oluruz: Azmetme başarısızlığımızın herkes tarafından bilinmesinin utancı.

Kendi kendine taahhüt olgusunun hem teorik hem de ampirik ekonomi araştırmalarında önde gelen bir yeri vardır. Finansal tasarrufları anlayışımızın temelini oluşturur. Finansal tasarrufları ilgilendiren neredeyse her karar kendi kendine taahhüdün bir yönünü içerir çünkü bugün tüketimi uzak gelecekteki bir tarihe ertelemek yerine tüketmeyi tercih etmek için devamlı olarak cezbediliyoruz.

Sonuç olarak, öfke ve utanç finansal sorumlulukta ve hatta dünya meselelerinde temel bir rol oynar. Dünya çapında pek çok ülkenin ekonomisini çökerten son dönemdeki borç krizi bireylerin ve devletlerin kendi kendine taahhütteki genel eksikliğinden kaynaklandı. Keşke bu insanlar daha az hesapçı ve daha duygusal olsalardı, hikâye daha iyi bitmiş olabilirdi.

# 2

# Bize Karşı Zalim Olanları Sevmemizin Nedeni

## Stockholm Sendromu ve Nazi Öğretmenin Hikâyesi

23 Ağustos 1973'te bir grup soyguncu Stockholm'de Kredibanken bankasının Norrmalmstorg Meydanı'ndaki şubesine girdi ve şubeye el koydu. Sonraki beş gün boyunca birçok banka çalışanı, en sonunda yetkililere teslim olan, soyguncular tarafından bir kasa dairesinde rehin tutuldu. Daha sonra olansa çok olağandışı bir olguydu. Esaret kâbusunu yaşayan banka çalışanlarının çoğu, basın röportajlarında rehin alanlara desteklerini ve sempatilerini ifade etti. Bazıları sonraki duruşmada onların savunmasında kişilik tanıklığı yapmayı bile teklif etti.

Bu olaylar meydana geldikten yaklaşık bir yıl sonra, yayıncılık patronu William Randolph Hearst'ın torunu Patricia Hearst, kendisini Simbionez Kurtuluş Ordusu (Symbionese Liberation Army) (SLA) olarak adlandıran, İtalyan Kızıl Tugaylar (Red Brigades) ve Almanya'daki Baader-Meinhof Kızıl Ordusu'nun (Baader-Meinhof Red Army) eylemlerine benzer radikal solcu amaçları destekleyen bir dizi terörist eylem yapma emeli olan bir grup tarafından kaçırıldı. Esaret altında iki ayın ardından Hearst, basına ailesini reddeden ve kendisini SLA'nın bir üyesi olarak ilan eden bir açıklama yayınlayarak onu esir alanlara katılmaya karar verdi. Kısa bir süre sonra Hearst, SLA'nın diğer üyeleriyle beraber, onun tutuklanmasına sebep olan başarısız bir banka soygununa katıldı.

Diğerlerinin yanında bu iki olay psikologları ve psikiyatristleri Stockholm sendromu (veya Hearst sendromu) diye tabir edilen yeni bir psikolojik olguyu tespit etmeye itti. Evrimsel psikoloji alanındaki araştırmacılar, Stock-

holm sendromunu insanlık tarihinin başlarında gelişmiş bir davranışsal olgu olarak düşünme eğilimindedir. İşte, nereden geldiğinin standart bir açıklaması. Erken avcı-toplayıcı toplumlarda tekil kabileler birbirleriyle kısıtlı bir yiyecek havuzu için sıklıkla kabileler arası çatışmaya yol açan bir rekabet içindeydi. Bu durumlarda, erkekler çoğunlukla rakip kabilelerin dişi üyelerini kaçırırlardı. Doğal seleksiyon, kendilerini içinde buldukları yeni kabile ortamıyla kaynaşmayı başarıyla becerebilen kadınlara ayrıcalık tanıdı: Onlar hayatta kaldılar ve hatta onları esir tutanların çocuklarını doğurdular. Kendisini esir tutanlarla duygusal olarak özdeşleşemeyen kadınlar genellikle hayatta kalmadılar ve eğer hayatta kalmayı başardılarsa da çoğu kez çocukları olmadı.

Ben bu açıklamayı tam olarak tatmin edici görmüyorum. Her şeyden önce, Stockholm sendromu kadınlar gibi erkekleri de etkiler. İkincisi, evrimsel açıklama sendromun geniş çeşitlilikteki ifadelerine göre fazla dar ve kısıtlıdır.

Stockholm sendromu, hepimizin bir nebze sıkıntısını çektiği daha geniş bir sendromun sadece en uç ifadesidir: Otorite figürleriyle ilişki içinde olduğumuzda, onlara karşı olumlu hisler geliştirme eğiliminde oluruz. İnsanlar üzerlerinde otoritesi olanların yaralayıcı ve haksız davranışı karşısında çoğu kez bu olumlu hislere tutunmakta ısrarlı olurlar. İnsanların durumlarını değiştirmek için ne kadar az fırsatı olursa otorite figürlerine karşı olumlu hisleri o kadar fazla ifade etme ve onların elinde maruz kaldıkları haksız muamele için kendilerini suçlama eğiliminde olurlar. Listelenecek çok fazla örnek vardır: Kötü muamele eden eşlerinden ayrılmayı reddeden dayak yiyen kadınlar, hareketleri çalışanları tarafından açıklanmayacak şekilde affedilen katlanılmaz patronlar, kibirli ve hatta alçaltan davranışları yanına kâr kalan önemli müşteriler.

Küçük düşürücü bir konumda olduğumuzun tamamen farkında olduğumuz ama taktik nedenlerle öfkemizi, onu dışa vurmanın sadece zarar verici olacağını anlayarak bastırdığımız durumlardan bahsetmiyorum. Zararlı bireylere karşı inatçı bir sempati ifade ettiğimiz veya sırf bir otorite konumuna sahip oldukları için onların hareketlerini görmezden geldiğimiz durumlardan bahsediyorum. Aksine, geçici bir patron veya önemsiz bir müşteri, o hareket için ödeyeceğimiz bedel çok yüksek olmadıkça bizden hızlı bir tepki alacaktır.

Birçok durumda, güç dengesi özellikle bizim aleyhimizde olduğunda, duygusal mekanizmamız aşağılama ve öfke duygularımızı yatıştırmak için bilişsel mekanizmamızla işbirliği yapar. Bu, uygun dozda hayatta kalma şansımızı yükseltebilen rasyonel duygusal davranıştır. Ancak, uç durumlarda –dayak yiyen kadınlardaki gibi– aynı davranış kalıbı bizim için aşırı derecede za-

rarlı olabilir. Duygusal mekanizmamız ayrıca, yaptıkları küçük ve önemsiz olumlu jestlere karşılık otorite figürlerine karşı duyduğumuz minneti de abartır. Bu, böyle jestlere fazla önem atfetmemize ve otorite figürünün kibarlığına ve nezaketine nedensiz bir güven geliştirmemize neden olur. Bu, polis şüphelilerinin sorgulamasının iyi polis/kötü polis yöntemindeki başarının sırrıdır – kötü polis rolünü oynadıktan ve bir itiraf sağlayamadıktan sonra iyi polis aniden, kahve veya sigara ikram ederek şüphelinin iyiliğini düşünen bir melek gibi boy gösterir.

Böyle küçük jestleri, özellikle korkutucu otorite figürleri tarafından yapıldığında bile (ve belki de özellikle o zaman), takdir etmeyi babamın bana anlattığı bir hikâyeden öğrendim. 1932'de babam Hans Winter, Almanya'da Königsberg'de Immanuel Kant İlkokulu'ndaki tek Yahudi öğrenciydi. Babamın koyu bir Katolik ve ayrıca ateşli bir Nazi destekçisi tarih öğretmeni Dr. Gruber'e dair özellikle canlı bir anısı vardı. Gruber, Weimar Cumhuriyeti'nin resmî okul programını hiçe sayardı. Kendi ders programı vardı – Yahudiler Neandartallerin soyu iken Almanya'nın insan medeniyetinin beşiği olduğunu öğreten düşmanca Yahudi-karşıtı ve ırkçı bir program. Babamın Yahudiliğinin oldukça farkındaydı ve diğer öğrencilerin önünde onu küçük düşürmekten büyük bir keyif alırdı. Örneğin, bir defasında küçük Hans sınıfın önüne çağrıldı ve ona İsa'nın çarmıha gerilmesine yol açan hikâyeyi anlatması emredildi. Gruber, Weimar hükümetinin okullarda siyasi mitinglere karşı katı emrini de görmezden gelirdi. Okul zamanındaki savurgan Nazi mitingleri rutin bir uygulamaya dönüştü ve küçük Hans bunlardan evde tereddütle söz ettiği zaman Gruber neredeyse işini kaybediyordu. Ondan sonra Hans'ı sınıfın önüne daha az sıklıkta çağırdı ama gözlerini çocuktan hiç ayırmadı.

1933'ün Şubat ayı başlarında okulda Hitler'in Almanya'nın şansölyesi olarak atanmasını kutlamak için Dr. Gruber tarafından büyük bir tören organize edildi. Önceki yönetimin okullardaki siyasi aktivitelerle ilgili kısıtlaması bir gecede tersine döndü ve gamalı haçla bezenmiş bayraklar ve afişler o sabah saat 8 itibariyle hazırdı. Korkmuş ve kızmış küçük Hans katılmaya dayanamayacağına karar verdi. Taşıdığı bayrağı önünde duran oğlana verdi ve geçit töreninden sessizce kaçtı.

Hans okulun geçit töreni sahasından hızla kaçtı, tuvalette saklanmak üzere okul binasının içine koştu. Ancak tuvaletin içinde bile kabinlerin birinde Nazi marşını söyleyen birini duydu. Söyleyenin sesini tanıma şansı bile olmadan kabinin kapısı açıldı ve Hans kendini şimdi bir kolalı SA üniforması giymiş Dr. Gruber'le yüz yüze buldu.

Hans aniden geriye döndü ve bütün gücüyle koşmaya başladı, hemen peşinde pantolonunun üst düğmesini iliklemeye çalışırken aynı zamanda onu kovalayan Gruber'le. "Hans Winter, halt!"* diye avazı çıktığı kadar bağırdı Gruber. Hans hızını daha da arttırarak bu olasılığı düşünmeyi bile reddetti. Hans, okul sahasının dışına şehrin keşmekeşinin içine doğru hızla koştu, Gruber onu yakalamadan önce amcasının okuldan yaklaşık yarım mil uzaklıktaki buğday ihracatı şirketinin ofislerine ulaşabilirse güvende olacağı kararına vardı. Hans'ın babası büyük ihtimalle orada olabilirdi ve babası Gruber'in ne yapmaya çalıştığını görseydi Hans'ı Gruber'i bir daha görmek zorunda olmaktan kurtarmanın bir yolunu bulurdu.

Königsberg'de şubat ayındaki sıcaklıklar sıklıkla donma noktasının çok altındadır ve Hans'ın şanssızlığına o gün sokaklar kalın bir buz tabakasıyla kaplıydı. Dondurucu soğukta kaygan sokaklarda sadece birkaç telaşlı dakika koşudan sonra Hans'ın ayakları buz üstünde kaydı. Kaldırımın üstüne doğru uçtu ve bu sırada bir bacağını incitti. Hans sırt üstü yere serilip acıyla inlerken Gruber'in nefes nefese yaklaştığını duyabiliyordu. Saniyeler içinde Gruber'in ağır bedeninin üzerine ineceğinden, kafasını buza bastırıp onu çaresiz bırakacağından ve Gruber'in intikamının sonuna kadar onu kurtaracak kimsenin olmayacağından emindi.

Daha sonra olanların, babamın kişiliği üzerinde Nazilerin Almanya'da iktidarı ele geçirdiği o vahim yıldaki bütün olaylardan –iyi ya da kötü– daha büyük bir etkisi oldu.

Gruber, bu noktada elinden gelen en iyi şekilde ölü taklidi yapmaya çalışan Hans'a nazikçe yaklaştı ve çocuğu kollarına alıp kaldırdı. Yavaşça fısıldadı: "Hans, ne oldu? Neren acıyor göster bana." Hans'a sıcak bir şekilde sarıldıktan sonra Gruber, onun incinen ayağını dikkatlice muayene etti. Hans temkinli bir şekilde Gruber'i izledi ama başını sallayarak acının azaldığını belirtti. Gruber o zaman Hans'ın tekrar ayağa kalkmasına yardım etti, başını okşadı ve yakındaki bir kafeyi işaret etti. Parası Gruber tarafından ödenen bir fincan sıcak çay ve bir tabak çikolatalı pasta servis edildikten sonra Hans kuşkuyla masanın karşı tarafına baktı.

Gruber, çenesini kollarına yaslayıp başını Hans'ınkine paralel olacak şekilde koymuş oturuyordu orada. Babamı onu incitmek için değil onunla değişiklikler yapmak için kovaladığını açıkladı. "Aslında bir eğitimci ve senin kişisel öğretmenin olarak senin okuldaki sağlığından ve mutluluğundan ken-

(*) "Hans Winter, dur!" – ç.n.

dimi sorumlu kabul ettiğimi söylemek istiyordum sana. Hiç kimse sana zarar veremez, ne bir öğrenci, ne bir öğretmen, hiç kimse. Sana zarar verecek her teşebbüsten beni haberdar edeceğine söz var bana." Gruber bu şekilde konuşmaya devam etti, artık Adolf Hitler Almanya'nın lideri olduğundan, saygının, adaletin ve nezaketin yeni Nazi Almanyası'nın elbette ki ayırt edici özellikleri olacağını vurguluyordu. Konuşmasını tamamladıktan sonra dikkatini sakince kendine sipariş ettiği pastayı yemeye yöneltti.

Babamın bu hikâyeyi tekrar anlatışını pek çok kez duydum. Ne zaman kafedeki sahneyi tarif etmeye başlasa gözlerinden yaşlar fışkırır ve sesi kısılırdı. Babam Almanya'da okuldaki son yılında ne kadar acı çektiğine dair genel anıları yüzünden mi böyle tepki veriyordu. Veya belki de şüphesiz kötü bir adam olan Gruber tarafından kovalandığında onu yakalayan mutlak korku yüzündendi. İki nedenden de olduğuna inanmıyorum. Bence babam en beklenmedik yerde, en beklenmedik zamanda en beklenmedik kişiden gördüğü kibar jest yüzünden öyle tepki veriyordu. Anlaşılan Gruber'i bir kahraman olarak –aslında, bir nevi erdemli bir adam olarak– görüyordu.

Birkaç dakikalık nezaket gösteren aşağılık Gruber bu tepkiye nasıl layık olmuş olabilirdi? Bu soruyu babama doğrudan sormaya hiç cesaret edemedim ama Gruber belli ki yıllarca, olağan çirkin kişiliği ve davranışlarına rağmen değil, tam da kötü olduğu için babamın empatisinin nesnesi oldu.

Babamın duygusal tepkisi Stockholm sendromunun orta derecede bir ifadesiydi. Küçük Hans, Nazi iktidarının başlangıcındaki çok korkutucu dönem sırasında hayatını berbat eden öğretmenin otoritesi altında olduğu bir durumdaydı. Bu öğretmenin çok ucuz bir bedel karşılığında öğrencisinden gördüğü empati, babamı koruyan ve onun Almanya'daki son, zor aylarında hayatta kalmasını sağlayan bir rasyonel duygunun sonucudur. Belli bir duygu zaman içinde belirli bir anda rasyonel olabilir ama içimize derinden de yerleşmiş olabilir ve bizi korumayı bıraktıktan sonra bile on yıllarca hayatta kalabilir.

# 3

# Duygusal Sahtekârlar, Empati ve Ezra Dayının Poker Yüzü

Rasyonel duyguların faydası büyük ölçüde başkalarının böyle duyguları fark etmesine ve daha da önemlisi onların samimiyetine ikna olmasına bağlıdır. Uzun müzakereler sırasında öfkeli hissetmemizi kimse engelleyemez ama diğer tarafın fark etmediği gizli bir öfke barındırırsak, bu bize müzakere avantajı sağlamaz, bizi ülser yapar. Karşı tarafın sahte olduğunu hemen fark ettiği yapay öfke gösterisinin de bize bir avantajı olmaz, aslında aleyhimize işleyebilir. Oyunun adı sahiciliktir.

Eski öğrencim, Meir Mashulam bir keresinde çok sayıda başka arkadaşıyla beraber bir arkadaşını ziyarete gitmiş. Gece uzayınca bir pizza siparişi vermeye karar vermişler. Fakat pizza gelememiş ve genç adamlar giderek usanan bir halde oturup beklemişler. Oğlanlardan birinin babası geldiği zaman işleri hızlandırmak için pizzacıyı arayıp aramadıklarını sormuş. Oğlanlar, aradık fakat pizzanın hâlâ hazırlanmakta olduğu söylendi, diye yanıtlamışlar.

Adam bu genç adamlara "işlerin nasıl halledileceği"yle ilgili bir ders vermeye karar vermiş. Hemen pizzacıyı kendisi aramış. Önceki sakin tavrının yerini aniden görünen bir öfke almış, telefonda bağırıp hattın diğer ucundaki kişiye pizza beş dakika içinde gelmezse bunun evinden o pizzacıya verilecek son sipariş olduğunu bildirmiş. Telefon görüşmesinde gösterdiği öfke tamamen uydurma gibi görünebilir, özellikle de sadece saniyeler önce yaydığı sakinlik dikkate alındığında ama konuşmayı sonlandırdıktan hemen sonra oldukça öfkeli bir şekilde "şu pislikler!" dediği açıkça duyulabilmiş. Pizza sonraki on beş dakika içinde sağ salim gelmiş.

Buradaki ana fikir şu ki bazen bilinçli olarak sahici duyguları çağırma yeteneğine sahibiz, her ne kadar bunu stratejik nedenlerle yapıyor olsak da. Birkaç yıl önce *Al Jazeera News* benimle İsrail'deki bilim ve eğitim hakkında hazırladıkları bir program için röportaj yaptı. Televizyon kanalının Arap izleyicileri içinde İsrail için bir parça sempati oluşturma fırsatı için mutlu olduğumu hatırlıyorum. Röportaja olan esas ilgim aslında buydu.

Röportaj birkaç saat sürdü, oyun teorisiyle ilgili sorularla başladı ve o sırada yöneticisi olduğum Rasyonalite Çalışması Merkezi'nin başarısıyla ilgili sorularla devam etti. Ancak bir noktada, daha kişisel mahiyette sorulara geçtiler. Muhabirler ailemle ilgili bilgi almaya heveslilerdi: Annem babam nerede doğdular? Neden İsrail'e taşındılar? Çocukken Filistin tarihine maruz kaldım mı? Kendimi anne tarafından ailemin altı nesildir Kudüs'te olmasıyla övünürken buldum ama babamın tarihinin ve Nazi Almanyası'ndan ne şekilde kaçtığının ayrıntılarına indim. Babamın ve erkek kardeşinin 1933'te ebeveynleri olmadan, Filistin'e giden bir gemiye bindikleri Trieste'nin limanına varmayı başarana kadar Avrupa'nın içinden tek başlarına çetin ve zor bir yolda seyahat ederek Almanya'yı terk etmeye nasıl zorlandıklarını; babamın Almanya'daki zengin Yahudi ailesinde bir çocuk olarak bildiği hayattan çok farklı olan yabancı ortamlarda hayatta kalmaya nasıl çabalamak zorunda kaldığını anlattım. Son olarak, sonradan, geride bıraktığı akrabalarının Nazi ölüm kamplarında nasıl öldürüldüklerinin haberlerini aldığında yaşadığı travmadan söz ettim.

Aynı hikâyeyi daha önce onlarca kez arkadaşlara ve akrabalara neredeyse hiçbir duygusal tepki vermeden çoktan anlatmıştım. Fakat *Al Jazeera* kameralarının karşısına oturunca gözlerimden akan yaşları durduramadım. Geriye baktığımda, televizyon izleyicileri içinde sempati uyandırmak için bilinçaltında kendimi daha duygusal yapmış olduğumu fark ettim. Fakat onların hiçbiri yapay değildi; gözlerimi yaşlarla dolduran keder tamamen sahiciydi.

Yakın zamanda Rasyonel Çalışmalar Merkezi'nde Meir Meshulam'la ortak bir laboratuvar deneyi yaptım.[1] Bu deneyde cilde tutturulmuş elektrotlardan veri toplayan, esasen nabız sayısı ve cilt iletkenliğiyle ilgili bir cihazı, deneyin deneklerinin yaşadığı duygusal gerilimin miktarını ölçmek amacıyla kullandık.

Deneklere diktatör oyunu adlı iki oyunculu basit bir oyun oynattık. Oyunculardan birine belli bir miktar, diyelim 100 dolar para verildi. Her iki

1 Meshulam, M., Winter, E., Ben Shahar, G., ve Aharaon, Y., "Rational Emotions in the Lab", *Social Neuroscience*, Cilt 7, No. 1, 2012, s. 11-17.

oyuncuya da daha sonra parayı tutan oyuncunun parayı diğer oyuncuyla paylaşma veya kendine saklama seçeneğinin olduğu söylendi – ne kadar cömert olmak istediğine bağlı olarak karar tamamen ona aitti. Bu oyunda pasif roldeki deneklerin duygusal tepkisiyle ilgilendik; cilt iletkenliği ölçüm cihazına bağlı olanlar bu oyunculardı.

Denekler üç gruba ayrıldı, her gruba farklı davranıldı. İlk gruba cihazımızın bağlandığı kişinin öfke düzeyini ölçebildiğini söyledik. İlk gruptaki deneklere diktatör oyuncudan sadece küçük bir miktar para alırlarsa bunun tazmin edileceği de söylendi. Ayrıca onlara vereceğimiz tazminat miktarının, diktatör oyuncu tarafından teklif edilen küçük miktara karşılık onlarda ölçülen öfke düzeyiyle orantılı olacağını söyledik. Ne kadar öfkelenirlerse o kadar fazla para alacaklardı.

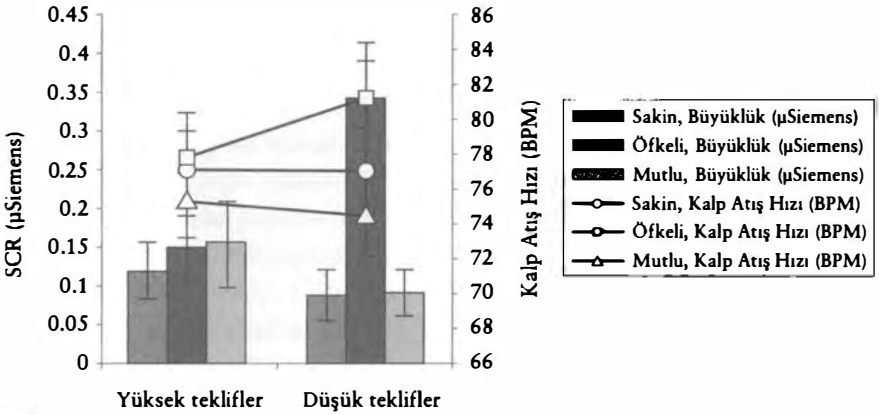
İkinci gruba cihazımızın diktatör oyuncudan cömert bir miktar para almanın sonucunda hissedecekleri mutluluk değerini ölçeceğini açıkladık. Ayrıca, onları mutlu hissederken ölçersek mutluluk seviyelerine orantılı olarak ödüllendirilecekleri söylendi. Üçüncü grup, diktatör oyuncu tarafından ne kadar para teklif edildiğini öğrendiğinde sakin kalmaya benzer şekilde teşvik edildi.

Şekil 1, deneyimizdeki deneklerin duygusal tepkilerini gösteriyor. Duygusal tepkiler hem cilt iletkenliği cihazıyla hem de anket yoluyla ölçüldü. Bu anketler, duygu durumlarını tespit etmek üzere on yıllardır başarıyla kullanılan dolaylı sorular içeriyordu.

Şekil 1'in gösterdiği gibi, denekler teşviklere yanıt verdi. İlk gruptaki denekler düşük teklifler aldıklarında belirgin bir şekilde öfke gösterdiler; diğer yandan düşük teklifler, oyuncular mutlu olmaya teşvik edildiklerinde çok fazla öfke yaratmadı. İlginç bir şekilde, ikinci gruptaki deneklerin teşviklere yanıt olarak mutluluk ifadeleri yaratma becerilerinin de daha zayıf olduğunu öğrendik. Bu bulgu, cilt iletkenliği cihazının mutluluk ifadelerine karşı daha az hassas olmasından kaynaklanabilir ama talep üzerine görünen mutluluktan ziyade görünen öfke işaretleri üretmede daha büyük bir insan yeteneğine de işaret ediyor olabilir. Her ne kadar öfke mutluluktan çok daha az keyifli olsa da, sosyal durumlarda taahhüt yaratmada çok daha etkilidir. Bu da dolayısıyla evrimin beyinleri öfke göstermede becerikli olan insanları seçtiği ve böylece insanları genel olarak daha öfkeli yaptığı anlamına gelebilir.

Hepimizin başkalarındaki ruh hallerini tanıma becerisi vardır. Bu beceri olmadan, sosyal olarak etkileşim içinde olma yeteneğimiz ciddi şekilde sınırlı olurdu. Üreme yeteneğimiz, diğerlerinin bizi çekici bulup bulmadığını

ŞEKİL 1




fark etmesek azalırdı. Büyük ölçüde sosyal etkileşimlerimize bağlı olan, salt fiziksel hayatta kalışımız bile başkalarındaki duyguları okuma yeteneği olmadan tehlikeye girerdi. Başkalarının yüzlerindeki duyguları seçme becerimiz insanın bilişsel yeteneklerinin evriminde oldukça erken gelişti. Bu işlem beynin limbik (duygusal) sisteminin bir parçası olan ve insan beyninin en iç ve temel kısmında bulunan amigdalada meydana gelir.

1990'larda beyin bilimci Antonio Damasio ve meslektaşları, amigdalalarındaki yaralanmalardan muzdarip denekler üzerine odaklanan pek çok araştırma yaptılar. Bu denekler, yüzleri kolayca tanıyabiliyor ve fotoğraflardaki yüzleri tanıdıkları insanlarla eşleştirebiliyorlardı fakat yüz ifadelerini tanımada ve bu ifadeleri ruh halleriyle eşleştirmede son derece başarısız oluyorlardı.

Beyin bilimindeki en ilginç keşiflerden biri, beynin yüz tanımadan sorumlu fusiform girus adlı özel kısmıyla ilgilidir.[2] Yüzler, ruh hallerimizi çevremize duyurmak için kullandığımız nihai araçtır. Bu kısa ve basit deneyi bir dahaki sefere bir toplu taşıma aracında veya bankada sıradayken deneyebilirsiniz: Size bakmayan bir kişiye gözlerinizi dikin, birkaç saniye içinde o kişinin de dosdoğru size baktığını fark edersiniz. Gülümsemeye karşı tepkimiz de oldukça hayret vericidir. Çoğumuz, doğal olarak ortaya çıkan gülümsemeden farklı bir kas grubunu kullanan zoraki bir gülümsemeyi tanımada yetenekli-

2 McCarthy, G., Puce A., Gore, J. C. ve Allison, T., "Face-Specific Processing in the Human Fusiform Gyrus", *Journal of Cognitive Neuroscience*, No. 9, 1997, s. 605-610.

yizdir ama aynı zamanda çoğu insan zoraki bir gülümsemenin neden doğal gülümsemeden farklı göründüğünü açıklayamaz.

Yüz ifadesinin ne kadar güçlü olduğu Britanya'da yakın zamanda yapılan bir deneyde bilhassa netlik kazandı. Deneyciler kalabalık bir devlet dairesine bir kahve makinesi yerleştirdiler ve kahve makinesinin üzerine kendine bir fincan kahve koyanların yakındaki kutuya ödeme olarak bir sterlin atmalarını isteyen bir işaret astılar. Deneyciler bir hafta sonra makineden alınan fincan kahve sayısıyla kutudaki parayı karşılaştırdıklarında, beklendiği gibi, birçok kişinin işareti görmezden geldiğini ve makineyi para ödemeden kullandığını öğrendiler.

İkinci hafta deneyler, doğrudan kahve makinesinin kullanıcılarına bakan bir çift göz fotoğrafı ekledi. Bu basit değişikliğin büyük bir davranışsal etkisi oldu. Bir hafta sonra kutudaki para miktarı makineden alınan kahve fincanlarının sayısına çok yakındı.

İnsanın başka bir bireyin akli durumunu tespit etme yeteneğini değerlendirmek için bir araştırmacı *Split or Steal* (Böl ya da Çal) adlı ünlü Britanya televizyon oyunu şovunu kullanarak ilginç bir deney yaptı. Oyun, bir dizi ıvır zıvır soruyu yanıtlamaya davet edilen bir çift oyuncuyu kapsıyor. Her doğru yanıt için oyuncular bir miktar para alıyorlar.

Soru bölümünün sonunda biriken (bazen yüz bin sterlinden fazla olabilen) paranın iki oyuncu arasında nasıl bölüneceğine dair bir karar verilmesi gerekiyor. Bu, her oyuncunun "böl" veya "çal" seçeneklerinden birini gizli olarak seçmesini gerektiriyor. Her iki oyuncu da "böl"ü seçerse, biriken parayı eşit olarak bölüyorlar. Buna karşın bir oyuncu, diğeri "çal"ı seçerken "böl"ü seçerse, "çal"ı seçen bütün parayı alıyor diğeri evine eli boş dönüyor. Her iki oyuncu da "çal"ı seçerse ikisi de hiçbir şey almıyor. Böl ve çal arasında seçim yapmadan önce oyunculardan neyi seçmeye niyetli olduklarına dair otuz saniyelik yüz yüze bir konuşma yapmaları isteniyor. Bu oyun, bu kitapta daha sonra geri döneceğimiz ünlü Tutsak İkilemi'ne çok benzerdir.

Böl ya da Çal'da bir oyuncuysanız, "çal"ı seçmeniz salt parasal açıdan sizin için her zaman avantajlıdır. Eğer diğer oyuncu "böl"ü seçerse ve siz de "çal"ı seçerseniz ödülünüzü ikiye katlarsınız. Diğer yandan, diğer oyuncu "çal"ı seçmeyi planlıyorsa, ne seçerseniz seçin hiç ödül almazsınız ki bu durumda açgözlü eski partneriniz de evine meteliksiz döner. Ancak, saçma bir şekilde her iki oyuncu da bu mantığı tamamen anlayıp ona göre davranırsa, her ikisi de hiç para almayacaktır ve biriktirmek için birlikte çalıştıkları yüz bin sterlini bırakmak zorunda kalacaklardır.

Oyun şovunun YouTube'da mevcut olan videolarına bakmanızı şiddetle öneririm; şovun adı *Split or Steal* ile arama yapılarak bulunabilir. Oyuncular arasındaki kısa konuşma sırasında her biri diğerini asla "çal"ı seçmeyeceğine çünkü böyle yapmanın yüz binlerce televizyon izleyicisinin aşağılamasını beraberinde getireceğine ve ününü onarılmaz şekilde lekeleyeceğine ikna etmek için büyük çaba harcıyor. Şovdaki oyuncuların birçoğu çok ikna edici bir şekilde bu iddiada bulunuyor – ama birkaç saniye sonra "çal"ı seçtiklerini açıklamak için.

Rasyonalite Çalışması Merkezi'nden bir meslektaşım Einav Hart, oyuncuların başkalarının akli durumunu tespit etme yeteneklerini geliştirip geliştiremeyeceklerini ve böylece diğer oyuncunun tercihini doğru olarak tahmin etme şanslarını arttırıp arttıramayacaklarını sordu. Deneye katılmaya gönüllü olan deneklere oyunun videolarından bölümler gösterdi. Her denekten konuşma bölümünde ne söylendiğine göre oyuncuların seçimlerini tahmin etmesi istendi ve her doğru tahmin için ona bir para ödülü verildi. Tahminlerini yaptıktan sonra deneklerden ayrıca diğer oyuncunun tercihini tahmin etmeleri istendi ama bu defa bir ödülle teşvik edilmediler. Hart, deneklerin parasal teşvikler aldıkları zaman doğru tahmin yapmada önemli ölçüde daha iyi olduklarını gösterdi.

Bu sonuç, insanların sahici ve sahte ruh hallerini güvenilir şekilde ayırt edemeyeceği sonucuna varan diğer pek çok (çoğunlukla psikologlar tarafından yapılan) deneyle çelişir. Fakat ruh hallerinin ne zaman taklit olduğunu söyleme becerimizi geliştirmek için yapılacak hiçbir şeyin olmadığı doğru olsaydı parasal teşviklerin hiçbir etkisi olmamalıydı. Deneklerin doğru tahmin yapma yeteneklerinde onlara parasal ödüller verilmesi sonucu önemli bir fark olduğu gerçeği, sahici duyguları tespit etmek için gizli yeteneklere gerçekten sahip olduğumuzu gösterir. Bu beceriler, görünen o ki, büyük bir konsantrasyon ve dikkat çabası gerektiriyor; bu çabayı izleyen bir ödül alacağımıza inanıyorsak onu göstermeye daha istekli oluyoruz. Sahici duyguları sahte duygulardan ayırma becerimizi ortaya çıkarmayı başaramayan önceki çalışmaların, çalışmalara katılan denekleri yeterince teşvik etmemiş olması mümkündür. Rasyonalite Çalışması Merkezi tarafından yapılanlar dâhil ekonomistler tarafından yapılan çoğu deneyin aksine, psikologlar deneylerinde genelde parasal teşvikler kullanmazlar.

Laboratuvarlar dışındaki gerçek dünyada bireyler sahte duyguları doğru şekilde fark ettiklerinde ödül, yanılırlarsa ceza alırlar (her ne kadar ödül parasal olmak zorunda olmasa da). Bu yüzden Hart'ın yaptığı gibi teş-

vikler kullanmak, insanın duyguları fark etme yeteneklerini incelemede çok önemlidir. Hart'ın deneyi, oyunun gözlemcilerinin duyguları fark etme becerisini test etti; oyundaki oyuncuların daha da keskin duygu fark etme yetenekleri göstermeleri gerektiğini düşünmek mantıklı olur.

Birleşik Devletler'de birkaç yıl önce Avner Kalay tarafından yapılan ampirik araştırma da bu konuyu inceledi.[3] Kalay, *Split or Steal*'a çok benzer *Friend or Foe* (Dost ya da Düşman) adlı Amerikan televizyon oyun şovundaki oyuncuların davranışı hakkındaki verileri inceledi. Araştırması süresince birçok yıldır oynanan oyunun yüzlerce bölümüne baktı ve oyundaki dört olası sonucun (çal-böl, böl-çal, böl-böl ve çal-çal) göreli frekanslarını not aldı.

Kalay iki çarpıcı olgu keşfetti. İlk olarak, her iki oyuncunun aynı anda aynı tercihi yapma sıklığı yüksekti. Başka bir ifadeyle çoğu kez böl-böl ve çal-çal seçilmiş ve diğer iki olasılık seyrek olarak seçilmişti. Daha da çarpıcı olan ikinci bulgu, "çal"ı seçen oyuncuların –ortalama olarak– "böl"ü seçen oyuncularla neredeyse aynı miktarda para kazanmış olmasıydı. (Bunun kesin olarak ortalama olduğunun altını çizmeliyim. Belirli bir zamanda iki oyuncu yalnızca aynı tercihi yaparsa aynı ödülü alır.)

Bu kafa karıştırıcı görünüyor çünkü birkaç satır önce "çal"ı seçmenin size diğer kişi "böl"ü seçerse daha büyük bir ödül verdiğinin, o "çal"ı seçerse de neyi seçtiğinizin fark etmediğinin doğruluğunu ortaya koyduk. O zaman Kalay'ın çalışmasındaki oyunculara iki seçeneğin sağladığı ortalama ödülde fark olmaması nasıl mümkün olur? Cevap basit. "Çal" oynamaya karar verirseniz, bu kararı partnerinizden tamamen gizlemeyi beceremeyeceksiniz. Sonuç olarak, sizin de "çal"ı seçmeniz daha olası olacak ve büyük olasılıkla eve eli boş döneceksiniz. Bütün bunların net etkisi şu ki, Kalay'ın araştırmasının gösterdiği gibi, iki oyuncu, ister böl olsun ister çal, sonunda aynı kararı vermeye eğilimlidir. Her ne kadar ikisi de konuşma bölümü sırasında "böl"ü seçmek için her türlü niyetinin olduğunu doğal olarak iddia etse de, gerçekte yaptıkları şey konuşma esnasında birbirlerinin düşüncelerini okumaya çalışırken kararlarını vermektir. Oyuncuların seçimlerinin eşzamanlılığına yol açan, insanın duyguları doğru şekilde yargılama becerisidir. Göstermiş olduğumuz gibi, bu beceri pek çok durumda çok önemlidir ama çoğu insan becerisindeki gibi, herkes aynı ölçüde yetenekli değildir. Birkaç yıl önce ünlü bir avukat temsil ettiği, poker oyunları için bir web sitesi kurmaya niyetlenen bir şirket için oyun teorisi üzerine uzman olarak hizmet sunmam rica-

3 Kalay, A., "Friends or Foes? Empirical Test of a Simple One-Period Division Game Having a Unique Nash Equilibrium", *mimeo*, 2003.

sıyla benimle bağlantı kurdu. İnternet kumarını yasaklayan kanun özellikle şansın kazanmada esas belirleyici olduğu oyunları yasaklıyor ama kanun zaferin esas unsurunun yetenek olduğu oyunlara izin veriyor. Eğer pokerin bir şans oyunundan ziyade bir yetenek oyunu olduğuna mahkemeyi ikna etmede yardımcı olabilseydim, poker web sitesi kurmak için kanunî yasak kalkacaktı ve karşılığında bana yüklü bir para ödenecekti.

Teklifi oldukça içgüdüsel olarak ve kesin şekilde reddettim ama bu karar rasyonelden ziyade duygusal olmuş olabilir. Gerçek şu ki poker, oyunun galibini belirleyen görece küçük bir şans unsurunun olduğu sahiden de bir yetenek oyunudur. Pokerde oyunun adı, rakiplerinizin ruh haliyle ilgili doğru yargıya varmaktır.

Ben çocukken ailem, annemin diğer yedi kardeşinin aileleriyle birlikte anneanneme her tatil yemeğe giderdi. Yemekten sonra ailedeki erkekler poker oynamak için balkonda toplanırlardı. Biz çocuklar oyunu büyük bir ilgiyle izlerdik. Başta günün büyük kazananının ve kaybedeninin kim olacağına dair aramızda küçük bahislere tutuşurduk. Ancak kısa zamanda bahse girmenin bir anlamı olmadığını fark ettik: Ezra dayı hemen hemen her zaman galipken babam neredeyse bir o kadar tutarlı olarak kaybediyordu.

Her ne kadar el değiştiren para miktarları önemsiz olsa da oyunun meydana çıkardığı gerilim ve duygular şiddetliydi. Oyunun her eli oyuncuların yüksek sesle sevinç ya da öfke göstermesiyle biterdi. Oyunun kendisi, çocukların bile nefeslerini tuttuğu kesin bir sessizlikle oynanırdı.

Babam etrafına neredeyse hiç bakınmazdı. Tamamen kartlara gömülürdü, hangisini oynayacağına hangisini atacağına, bahisleri ne kadar arttıracağına ve ne zaman çekileceğine karar veriyordu. Parmaklarını masaya vururken yerinde gergin bir şekilde kıpırdanır, diğer oyuncuların kararlarını beklerdi. Ezra dayı, bunun aksine, daima sakin ve kendine hâkimdi. Elindeki kartlara neredeyse hiç bakmazdı, onun yerine her hareketini merakla yakalıyormuş gibi gözlerini babama dikerdi.

Bazen babam Ezra dayının yöntemlerini uygulamaya çalışırdı ama hiçbir zaman yüzünü Ezra dayının sakin nötr ifadeleriyle maskelemeyi beceremedi, Ezra dayının yüz kaslarını Ezra dayının elindeki kartlara dair bir ipucu alabilecek noktaya kadar okumayı da hiç başaramadı. Ezra dayı, kendi akli durumunu saklamayı başarırken başkalarının akli durumlarını tespit etme becerisinden dolayı babamdan çok daha iyi bir poker oyuncusuydu.

Dünya Taş Kâğıt Makas Derneği (The World Rock Paper Scissors Society) benzer bir örnektir. Her yıl 10.000 dolara kadar nakit ödüller için ya-

rışan beş yüzden fazla katılımcıyı çeken bir turnuva düzenler. Çoğumuz taş kâğıt makas oyununu tamamen bir şans oyunu olarak düşünürüz ama onda istikrarlı bir şekilde galip gelen oyuncular vardır. Buradaki belirleyici faktör yine niyetleri fark etme ve saklama becerisidir.

Poker veya taş kâğıt makas oyunundan çok daha karmaşık olan toplumsal durumlarda, başkalarının niyetlerini tespit etme yeteneği çok daha ince bir duygusal anlayış gerektirir ve başkalarına karşı empati duyma becerisiyle son derece ilgilidir.

Empati, başkalarının duygusal deneyimlerini onları tanımadığımızda (ve hatta filmde veya romandaki gibi hayalî karakterler oldukları zaman) bile yaşama yeteneği, çok eski evrimsel kökleri olan harika bir olgudur. 2004'te İtalya'da, maymunların doğumdan hemen sonra diğer maymunların hareketlerini uzun bir öğrenme süreci olmadan taklit etmeye meyilli olduklarını gösteren ilginç bir deney yapıldı.[4] Bu beceri beyinde taklitten sorumlu "ayna hücreler"e bağlandı. Ayna hücreler, hareketler (özellikle motor hareketler) sırasında ateşlenen elektriksel aktiviteyi içeren nöronlardır. İlginç bir şekilde, aynı hareketleri yapan başka bir kişi görüldüğünde, elektriksel aktivite de aynı ayna hücrelerinde tetiklenir. Örneğin bir şempanze sol kolunu kaldırdığında, o hareket nöronlardaki elektriksel aktivite tarafından gerçekleştirilir. Bu nöronların bazılarında, şempanze başka bir şempanzeyi kolunu kaldırırken gördüğünde, izleyen şempanze kolunu kaldırmıyor olsa ve kaldırmaya hiç niyeti olmasa bile aynı elektriksel aktivite tetiklenir.

Bilim insanları, maymunların beyinlerinde insanla yapılabileceklerden çok daha istilacı deneyler yaparlar. Maymunların beyinlerine yerleştirilen elektrotlar, elektriksel aktiviteyi tekil hücreler seviyesine kadar tespit edebilir. İnsanlardaki ayna hücrelerin varlığına dair deneysel kanıt daha dolaylıdır ama yine de çok ikna edicidir. Kanıt esas olarak beynin çeşitli bölgelerinde yükselen oksijen tüketimini gösteren fMRI görüntülemesine dayanır. fMRI görüntüleri, bir kişi belirli bir motor harekette bulunduğunda aktivite gösteren beyin bölgelerinin o kişi bir başkasını aynı hareketi yaparken izlediği zaman da aktif olduğunu göstermektedir.

Beyin bilimciler arasında empatinin ayna hücre faaliyetinin bir sonucu olduğuna dair yaygın bir uzlaşı vardır. Fakat fiziksel hareketlerden sorumlu motor ayna hücrelerinin aksine, empati duygusal ayna hücrelerinden doğar. 2009'da fMRI görüntülemesi kullanılarak yapılan bir araştırma çalışması,

4 Rizzolatti, G. ve Craighero, L. "The Mirror-Neuron System", *Annual Review of Neuroscience*, No. 27, 2004, s. 169-192.

çocuklar acı çeken bir insanı anlatan filmleri izlediğinde, beyinlerinin acıyı onlar kendileri hissederse aktive olacak aynı alanlarında faaliyet sergilediğini gösterdi. Yetişkinler üzerinde yapılan araştırma, deneklere üzüntü veya korku yaşayan insanların resimleri gösterildiğindeki beyin faaliyetine dair benzer olguları ortaya çıkardı.

Empati kapasitesi, felsefe ve psikolojide kullanılan Zihin Teorisi (ZT) adlı çok önemli bir kavramla ilgilidir. ZT bilimsel bir teori değildir; insanın başka birinin ruh halleri, inançları ve niyetlerine dair inançlara sahip olma becerisini ifade eder. ZT, insanları diğer yaşayan varlıklardan ayıran çok önemli bir özellik olarak kabul edilir. Etraflarındaki insanların baktıkları aynı nesnelere bakışlarını çeviren iki yaşındaki çocuklar kadar küçük çocuklarda tespit edilebilir.

ZT kapasitesi üç veya dört yaşında dikkate değer ölçüde gelişir, o yaşta bir çocuk çoğunlukla kendi bildiklerine karşı başkalarının bildiklerini ayırt edebilir. İsterseniz dört yaşında bir çocukta bu deneyi deneyebilirsiniz. Küçük bir çubuk şekerle beraber farklı renklerde –mesela biri kırmızı biri sarı– iki kutu alın. Çocuğun ve bir yetişkinin yanında çubuk şekeri kırmızı kutuya yerleştirin ve yetişkinin odadan çıkmasını isteyin. Yetişkin çıktıktan sonra ama çocuğun yanında çubuk şekeri kırmızı kutudan sarı kutuya alın. Şimdi yetişkini geri çağırın ve çocuğa yetişkinin çubuk şekerin hangi kutuda olduğunu sandığını sorun. Çocuk doğru yanıtı verir ve kırmızı kutuyu işaret ederse sağlıklı bir ZT gösteriyordur. Çekingen ZT'ye sahip otizm spektrum bozukluğu olan çocuklar çok daha büyük yaşlarda bile bu testi geçemeyebilirler.

Kısa bir süre içinde pek çok psikiyatri araştırmacısıyla beraber ZT'yi anlayışımızı oyun teorisi yardımıyla geliştirme çabasıyla bir araştırma projesine başlamaya niyetliyim. Diğer oyunların yanında (daha sonraki bölümlerde tartışılacak) ültimatom oyunu ve güven oyunu gibi oyunlar, ZT'ye erişmede ufak eksiklikleri olan veya hafif otizm spektrum bozukluğu olan ama diğer standart testleri başarıyla geçen çocukları tespit etmemizi sağlayabilir. Empati ve ZT yetenekleri birbiriyle ilişkilidir çünkü her ikisi de kendini başkasının yerine koyma becerisine dayanır.

Bir an için gözlerinizi kapatıp kendinizi şimdi sahip olduğunuz aynı bilişsel yeteneklerle ama ZT olmadan hayal ederseniz, bunun çok korkutucu bir görüntü olduğunu fark edeceksiniz – aslında empati ve ZT'den yoksun olmak otizm spektrum bozukluğunun ortak belirtileridir ki bu belirtiler bu bozukluğa sahip insanların günlük olarak karşılaştıkları birçok zorluğu açıklar. Böyle bir durumda, çevrenizin tamamen bilincinde ve farkında olsanız da, bir

anlamda hareketleri ve tepkileri tamamen tahmin edilmez olan uzaylı yaşam formlarının yaşadığı başka bir gezegende yaşıyor olurdunuz. Sol kulağınızı kaşımanın onları son derece aşağılayıp saldırgan bir tepkiye neden olup olmayacağını bilmenizin hiçbir yolu olmazdı. Yemek bulmanıza yardım etmeleri için nasıl güvenlerini kazanıp onları ikna edeceğinizi bilmezdiniz. Size sevecen niyetlerle yaklaşsalar bile, size barış içinde mi yoksa saldırmak için mi geldiklerini bilmezdiniz ve elbette onların hiçbiriyle yakın bir bağ kuramaz veya onlardan çocuk sahibi olamazdınız.

Bir kişinin sahte gülümsemesine hangi kasların dâhil olduğunu bilemeyeceğiniz gibi bir poker oyununda, müzakere masasında veya bir buluşmada diğer kişinin ruh halini ve dolayısıyla niyetlerini sezinlemek için mantık kullanmak da neredeyse imkânsızdır. İnsanları okuma ve istedikleri sinyalleri geri yollama becerisi indirgenemez bir biçimde duygusaldır ve aynı zamanda iyi karar vermede temel bir veri parçasıdır: Çekilmek veya arttırmak, bir taviz önermek veya sıkı durmak, bir öpücük veya surata bir tokat beklemek. Duygularımız, başka hiçbir yoldan kolay kolay bağdaştıramayacağımız savlar ve gerçekler içerir.

# 4

# Oyun Teorisi, Duygular ve Etiğin Altın Kuralı

Tutsak İkilemi belki de bütün sosyal bilimler literatüründe en aşırı kullanılmış paradokstur fakat profesyonel araştırmacı olsun ya da olmasın, kendini onun kaygan tuzaklarına yakalanmış bulan herkesi büyülemeyi sürdürür. Rasyonel duyguları denkleme eklemek paradokstan çıkış yolunu bulmamıza yardım edebilir mi?

Tutsak İkilemi'nin unsurlarını kısaca gözden geçirelim. İki şüpheli banka soyguncusu yakalanır ve tutuklanır. Ancak polis yeterli kanıta sahip değildir. Şüphelilerin en az birinin itirafı olmadan polisin onları salıvermekten başka seçeneği olmayacaktır.

Her tutsak ayrı bir hücrede tecritte tutulur. Sorguyu yapan polis her birini sırayla sorgu odasına çağırır ve ona şu anlaşmayı teklif eder: İkinizden biri, diğeri itiraf etmeyi reddederken itirafta bulunursa, itiraf eden salıverilecek. Reddeden suçlu bulunacak ve beş yıllık hapis cezası çekecek. İkiniz de itiraf ederseniz suçlu bulunacaksınız ama itirafınız karşılığında size iyi davranacağız ve sadece dört yıla mahkûm edileceksiniz. Tutsaklar ayrıca her ikisi de itiraf etmezse polisin onları soygunla değil sadece kovalama sırasında dikkatsiz araba kullanmakla suçlayabileceğini, onun da bir aylık hapis cezasına sebep olacağını bilirler.

İki tutsağın her biri bu teklife nasıl cevap vereceğine karar vermeli – fakat ayrı bir hücrede kilitli tutulan diğer tutsakla hiçbir işbirliği fırsatına sahip olmadan. Tutsaklar itiraf ederler mi etmezler mi?

Kendinizi tutsaklardan birinin yerine koyun, hemen fark edeceksiniz

ki, suç ortağınızın yapmasını beklediğiniz şey ne olursa olsun itirafta bulunmak her zaman sizin çıkarınıza. O itiraf ederse o zaman onunkiyle beraber sizin itirafınız hapis süresini bir yıl (beş yıldan dört yıla) kısaltır. İtiraf etmeyi reddederse itirafınız size hemen özgür bırakılmayı satın alır.

Ne var ki sonuç paradoksaldır. İki tutsak da kendisini, suçu itiraf etmeleri gerektiği sonucuna, her biri için dört yıllık hapis cezasına sebep olan sonuca, varmak için rasyonel ve bencil düşünceleri kullanırken bulurlar. Fakat onun yerine ikisi de itiraf etmeyi reddetseydi sadece küçük bir aylık bir ceza çekerek çok daha iyi durumda olurlardı.

Tutsak İkilemi boş bir zihinsel eğlence değildir – oyun teorisinde bir ana kavramdır. Oyun teorisi özünde, etkileşimli kararların incelemesidir. "Oyun", profesyonel jargonda bir kişinin hareketlerinin diğer kişinin durumunu etkilediği herhangi bir durumdur. Ekonomik rekabetin, milletler arasındaki şiddetli çatışmanın ve hatta aileler içindeki etkileşimlerin modeli oyun teorisi kullanılarak yapılabilir.

Tutsak İkilemi sosyal bilimler araştırmacıları tarafından çoğunlukla sosyal ikilem oyunu olarak adlandırılır çünkü çevre kirliliği, vergi kaçırma, askerlikten kaçma ve hatta bankada sıranın arasına girme dâhil geniş bir yelpazede toplumsal ve ekonomik durumu kısa ve öz bir şekilde anlatır. Bütün bu örneklerde, izole olan her bireyin bakış açısından tercih edilebilir olan bir eylem vardır. Ancak, katılanların her biri (veya çoğunluğu bile) o eylemde bulunursa o zaman herkes sonunda muzdarip olur. Gerçek hayatta böyle ikilemleri nasıl çözmeliyiz? İnsanlara böyle durumlarda, işbirliğini dayatacak hiçbir yol yokken bile işbirliği yapmayı tercih ettiren nedir?

Bu soruya bir yanıt Robert Aumann tarafından, ona 2005'te Nobel Ödülü aldıran bir dizi araştırma makalesinde verildi (ödül o yıl Aumann ve Schelling'e beraber verildi).[1] Tutsak İkilemi üzerine sosyal varyasyonlar sıklıkla aynı etkileşimli durumun aynı oyuncu gruplarının dâhil olduğu pek çok kez tekrarlandığı "tekrarlanan oyunlar"dır. Tekrar, bencil bir eylemi seçmenin bedelini çok pahalı hale getirir: İnsanlar eski durumlardaki davranışınızı hatırlarlar. Dolayısıyla bencilce (örneğin klasik Tutsak İkilemi'nde itiraf ederek) hareket eden bir oyuncu mesuldür, aynı olay yeniden meydana geldiğinde bu defa tamamen kendi bencil çıkarlarına uygun (kendilerinin itiraf etmesi gibi) eylemleri seçecek olan diğerleri tarafından cezalandırılacaktır.

1 Aumann, B. ve Maschler, M., *Repeated Games with Incomplete Information*, MIT Press, Cambridge, MA, 1995.

Aumann tekrarlanan oyunların matematiksel bir modelini inşa etti ve tekrarlanan durumlarda rasyonel düşüncelerle işbirliğine ulaşmanın mümkün olduğunu gösterdi. Aumann'ın teorisi kendi başına tam bir tartışmayı hak ediyor ve sonraki bölümde daha ayrıntılı olarak sunulacak. Ancak benim kendi araştırmama göre bir başka olası yanıt var.[2] Onu anlamak, oyun teorisinin ana kavramlarından birini, 1994'te ekonomide Nobel Ödülü'nü kazanan ve *A Beautiful Mind* (*Akıl Oyunları*) filmindeki ana karakter olarak dünyaca ün kazanan John Nash'in adıyla anılan "Nash dengesi"ni sunmayı gerektiriyor. Nash, denge kavramı için fikrini 1950'lerin başında buldu, fikir zamanla sosyal bilimlerin her alanında kullanılan son derece önemli bir kavram haline geldi.

Nash denkleminin ardındaki fikri açıklamak için iki oyuncuyu kapsayan oyunlara yoğunlaşacağız. Her oyuncunun kullanabileceği bir eylemler (veya stratejiler) listesi vardır. Bu eylemlerden bir çift, mevcut eylemlerin içinden her bir oyuncu tarafından seçilen birer tane, her oyuncu için bir ödül belirler. Her bir oyuncu tarafından seçilen eylem öteki oyuncu tarafından seçilen eyleme "en iyi yanıt" olursa, denge elde edilir. Başka bir deyişle, oyuncuların ikisi de başka bir eylem seçmekle elde edilen ödülü iyileştiremez.

Daha spesifik bir örneği ele almak gerekirse cinsiyetler arasında savaş adında bir oyunu düşünün: Sizin ve eşinizin bu gece nereye gideceğinize karar vermeniz gerekiyor.

İki olasılık var: bir bale eseri veya bir boks maçı. Maalesef sizin ve eşinizin farklı tercihleriniz var: Eşiniz iyi bir boks maçının keyfini çıkarma fırsatından vazgeçmeyi istemezken siz balede bir gecede ısrar ediyorsunuz.

Bir sürü nafile tartışmadan sonra seçimin şu şekilde belirleneceğine kadar veriyorsunuz. Her biriniz bir fişin üstüne, diğerinin ne yazdığını bilmeden ve konuyu aranızda tartışmadan ya "bale" ya da "boks" yazacaksınız. Kâğıt fişler saat tam 7'de komşunuz Bayan Brown'a verilecek. Bayan Brown sonra fişlerde ne yazdığını yüksek sesle okuyacak. Eğer ikiniz de akşam için aynı aktiviteyi yazdıysanız ikinizin de birlikte yapacağınız aktivite o olacak. Öte yandan farklı aktiviteleri yazdıysanız her ikiniz de evde oturup dışarı çıkacağınız bir geceyi kaçıracaksınız. Şimdi farz edin ki her biriniz daha az tercih ettiği aktiviteyi 100 dolarlık değerde kabul ederken tercih ettiği aktiviteye 200 dolar değer biçiyor. Evde kalmak sizin açınızdan en kötü seçenek, değeri 0 dolar. Bu oyunda denge nedir?

---

2 Winter, E., García-Jurado, I. ve Méndez Naya, L., "Mental Equilibrium and Rational Emotions", *Center for the Study of Rationality*, Hebrew University, 2009.

Buradaki tek olası denge her ikiniz de "bale" yazdıysanız veya her ikiniz de "boks" yazdıysanız elde edilir; her ikiniz de en çok tercih ettiğiniz aktiviteyi yazmada ısrar ederseniz o zaman sonunda evde kalacaksınız. Bundan şu sonuç çıkar ki durumu iyileştirmenin tek yolu, birinizin vazgeçmesi ve daha az tercih ettiği aktiviteye gitmeyi kabul etmesidir. Fakat bu örnekteki "tuzak" işte burada yatar: Eğer yüce gönüllü olmaya hem siz karar verirseniz hem de eşiniz karar verirse sonunda evde kalacaksınız (ne yazacağınızı birbirinizle tartışmanıza izin verilmediğini hatırlayın).

Çiftimiz dışarıda bir akşamı garanti edecek aynı aktivite seçimine ulaşma şanslarını arttırabilir mi? Tabii ki! Mesela, boks hayranı, sonuçları ne olursa olsun tercih ettiği aktiviteden vazgeçmeye hiç niyetinin olmadığının güçlü bir ipucu olarak yemek masasının üstüne bir boks eldiveni bırakabilir. Bunun da bale tutkununu, geceyi evde geçirmek istemiyorsa karısının tercihlerine uymaktan başka şansının olmadığına ikna etme ve seçimine "boks maçı" yazma olasılığını arttırma etkisi olabilir.

Alternatif olarak, koca sonucu ne olursa olsun, bale seçimine sadık kalacağını işaret etmek için salonda Çaykovski'nin Kuğu Gölü'nü yüksek sesle çalarak karısından gelecek böyle bir hamlenin önüne geçmeyi ve böylece karısının boyun eğmesi ve seçimi olarak "bale" yazarak onun seçimine uyması şansını arttırmayı isteyebilir.

Birbirleriyle doğrudan konuşma seçenekleri olmayan çift, cinsiyetlerin savaşı oyununda dengeye varma şanslarını arttırma yolu olarak böyle işaretlere gerçekten de başvurabilir. Peki, bunun duygularla nasıl bir ilgisi var?

Duygular aslında günlük olarak katıldığımız geniş çeşitlilikte oyunlarda hareketlerimizi koordine etmemizi ve bir dengeye varmamızı sağlayan bir işaretleşme mekanizmasıdır. Duygular ayrıca salt düşünme ve mantık dünyasında var olamayacak yeni dengeler yaratmamızı sağlar. Birçok örnekte sosyal durumumuzu bu mekanizma aracılığıyla iyileştirir.

Bu önemli noktayı anlamak için Tutsak İkilemi'ne geri dönelim ve oyunun sadece bir kez oynandığı zaman bile duyguların işbirlikçi bir dengeyi nasıl yaratabildiğini gösterelim. Bu amaçla Tutsak İkilemi'ni biraz farklı bir biçimde anlatacağız:

Tamamen yabancı biriyle bir deneye katıldığınızı hayal edin. İkinize de başta 100 dolar veriliyor. Sonra sizden iki olası seçenek olan "al" ya da "cömert ol"dan birini seçmeniz isteniyor (ikinizin de seçiminizi yapmadan önce bunu birbirinizle tartışma fırsatınız yok). Biriniz, öteki "cömert ol"u seçerken "al"ı seçerse o zaman "cömert ol"u seçenin 100 doların tamamını alıcıya ver-

mesi gerekiyor. İkiniz de "al"ı seçerse o zaman her birinizin 50 doları deneyciye geri vermeniz gerekecek. Son olarak, her ikiniz de "cömert ol"u seçerseniz deneyciden fazladan 50 dolar alacaksınız ve her ikiniz de evinize 150 dolar daha zengin döneceksiniz.

Bu oyunun önceki bölümdeki *Split or Steal* oyunuyla benzerliğine dikkat edin. Burada, o oyundaki gibi, bütün umurunuzda olan olası en yüksek para ödülünü elde etmekse, o zaman her zaman "al"ı seçmelisiniz. O seçim, diğer katılımcı ne seçerse seçsin, size daha fazla para verecektir.

Şimdi bu oyuna duyguları ekleyelim. Oyunda aldığınız ödüle ilave olarak bir yanda dürüst ve adil bir kişi olmaya diğer yanda "pısırık" olmamaya bir değer de biçtiğinizi farz edin. Eğer öteki "cömert ol"u seçerken "al"ı seçerseniz o zaman açgözlülüğünüzden utanç duyacaksınız. Bu utanç hissinin burada 100 dolar kaybetmeye eşdeğer olarak tanımlamayı seçtiğimiz olumsuz bir değeri var. Diğer yandan, öteki "al"ı seçerken siz "cömert ol"u seçerseniz o zaman da 100 dolarla cezalandırılmaya eşdeğer diyebileceğimiz bir aşağılanma ve öfke hissedeceksiniz. Her ikiniz de "al"ı seçerseniz veya her ikiniz de "cömert ol"u seçerseniz o zaman nötr bir duygusal tepki yaşayacaksınız.

Şimdi, öteki oyuncunun aynı parasal değerin atfedildiği aynı duygusal tepkilerinin olduğunu varsayarsak oyunun analizi önemli ölçüde değişir. "Al" seçeneğinin en iyi durumu nakit 200 dolarken, şimdi utanç cezası diyebileceğimiz şey yüzünden 100 dolardır. Bu yeni değer, "cömert ol" için alacağınızdan daha düşüktür, yani en iyi durum senaryonuz 150 dolardır. Dolayısıyla iki oyuncunun aynı anda "cömert ol"u seçmesi yeni bir denge olur, yani her iki tarafın da bencil olmanın aksine işbirliği yapması en büyük olasılıktır.

Çok basitçe ifade edersek bu, denklemde duyguların, öfke ve utanç gibi olumsuz olanların bile, varlığının her iki oyuncu için daha iyi sonuçlar doğurabileceği anlamına gelir. Ancak bu açıklama yine de eksiktir. Yukarıdaki örnekte tarif edilen duyguların rastgele seçilmiş olmadığını ve onların aslında bu duyguları hissedenlerin en dar maddi çıkarlarına hizmet ettiğini göstermek istiyorum.

Duygusal yanıtlar vermenin bir oyuncuya diğerlerinin duygusal tepkilerini oldukça iyi öngörme becerisi de verdiğini farz edin. Sonra Tutsak İkilemi oyunundaki oyunculardan biri aldığı para miktarını yükseltmeyi amaçlayan en soğukkanlı düşüncelere sahip duygusuz bir kişiyken öteki oyuncunun (duygusal öngörü becerilerinin yanı sıra) yukarıda açıklandığı gibi mantıklı duygusal tepkileri olursa ne olacağını hayal edin. Soğuk ve çıkarcı oyuncuya manalı bir şekilde Bay Beyin diyelim, öteki de Bay Duygular olsun.

Bay Beyin elbette "al"ı seçecektir çünkü utanması yoktur. Fakat Bay Duygular muhtemelen Bay Beyin'le karşı karşıya geleceğini fark eder ve dolayısıyla da Bay Beyin'in "al"ı seçeceğini öngörür. Böyle bir durumda eğer Bay Duygular "cömert ol"u seçerse iki kez kaybedecektir: Toplamda 200 dolarlık bir kayba yol açan bir defa oyunun başında ona verilen 100 doları kaybettiğinde ve bir defa da 100 dolarlık daha cezaya eşit olan aşağılanmış hissettiğinde. Diğer yandan eğer "al"ı seçerse sadece 50 dolar kaybeder. Bay Duygular böylece kendisinin de "al"ı seçmesi gerektiği sonucuna varır ve hem o hem de Bay Beyin 50 dolarla ayrılırlar. Bu, her iki oyuncu da duygusal oyuncular olursa geçerli olan, yukarıda gösterdiğimiz gibi onlara 150 dolar ödeyen bir dengeyi mümkün kılan, durumla ters düşer. Sonuç şu ki duygusal davranış avantajlıdır: Bu basit örnekte duygusal tepkilerde kesin bir parasal avantaj vardır.

Bu örnek, benim geliştirdiğim Nash dengesi kavramını genelleştiren matematiksel bir modelden alınmıştır. Model, Tutsak İkilemi'ne benzer birçok oyunda işbirliği için ana motivasyonun, başkaları cömert olduğunda açgözlülük göstermekten utanç duyma veya başkalarının açgözlülüğü karşısında öfke veya aşağılanma hissi gibi duygusal bir karşılıklılık ihtiyacı olduğunu gösterir. Bu duygu ikilisi karşılıklılığın etiği de denen, etiğin altın kuralını oluşturmak için bir araya gelir.

Altın kural dinî metinlerimizde epeyce övülür ve her okul çocuğuna başkalarının duygularını korumak için öğretilir – kişisel arzularınıza rakip olsa da yapmak zorunda olduğunuz bir şey. Fakat bu örneklerin gösterdiği gibi, kendi dar çıkarlarımızı gözetme yöntemi olarak da bir o kadar önemlidir.

# 5

# Tekrarlanan Etkileşimlerde Tutsak İkilemi

## Çekilmiş Bıçaklar Dünyada İşbirliğini Artırır mı?

Kendiliğindenlik, otomatik tepki ve reaksiyon hızı, duygusal tepkilerin en önemli özellikleri arasındadır. Aslında, reaksiyonun mutlak hızının duygusal tepkilerin dikkatli düşünmeye karşı avantajlarından biri olduğu pek çok durum vardır. Çimde bir yılanın süründüğünü görünce içgüdüsel olarak irkilmemiz, bizi olası bir tehlikeden durumun bilişsel analizinin kurtaracağından çok daha verimli bir şekilde kurtarır.

Sosyal reaksiyonlarımızın hızı ve otomatik doğasının çok önemli olduğu ortaya çıkıyor. Bu bölümde duygusal davranışın, belki de otomatik doğası yüzünden paradoksal olarak, rasyonel davranışın yapamadığı durumlarda işbirliğini doğurabileceğini göstereceğim.

Tutsak İkilemi'ne tekrar bakacağız ama bu sefer oyuncuların aynı oyunu çok defa oynadıkları durumlara yoğunlaşacağız. Bu, oyuncuların uzun vadeli stratejik kaygıları da dikkate almaları gerektiği anlamına geliyor.

Önceki bölümde rasyonel ve bencil kişilerin sadece bir kez oynandığında Tutsak İkilemi oyununda, işbirliğini reddetme sözde "baskın strateji" olduğundan, işbirliği yapmayacaklarını gösterdik – öteki oyuncu ne yaparsa yapsın daha yüksek bir ödülü garanti ediyor. Şimdi oyun iki kez oynanırsa ne olacağını düşünün. Oyunun her aşamasında her oyuncu o aşamada işbirliği yapıp ("cömert ol") yapmamaya ("al") karar verir. Her iki aşama da tamamlandıktan sonra oyuncunun alacağı toplam ödül her iki aşamadaki ödüllerin toplamıdır.

Bu tekrarlanan oyunda rasyonel davranışı incelemek için oyunun ikinci aşamasına yoğunlaşarak başlıyoruz. İkinci aşamada orijinal Tutsak İkilemi sadece tek sefer oynanarak yürürlüktedir – davranışı bu sefer cezalandıracak veya ödüllendirecek bir sonraki aşama yoktur. Dolayısıyla stratejik analiz, göstermiş olduğumuz gibi tek rasyonel davranışın iki oyuncunun da işbirliğini reddetmesi olduğu sonucuna çıkan, tek aşamalı Tutsak İkilemi'ninkine eşittir.

İkinci aşamada rasyonel oyuncuların ne yapacaklarını bilerek oyuncuların oyunun ilk aşamasında nasıl davranacaklarını tahmin etmeye çalışabiliriz. Oyuncuların ilk aşamadaki davranışının oyunun ikinci aşamasındaki ödüllerine hiçbir etkisi yoktur, bundan dolayı ilk aşama da aslında tek aşamalı Tutsak İkilemi'dir. İlk aşamada bir kez daha oyuncuların ikisi de işbirliği yapmamayı seçecektir.

Her iki oyuncu da oynanacak aşamaların tam sayısını bildiği sürece, ister bir ister üç ister yüz bin olsun, aynı akıl yürütmenin herhangi bir sayıda tekrarlanan aşamada geçerli olacağını görmek zor değildir. Daha ayrıntılı anlatırsak her iki oyuncu da oyunun son aşamasını oynadığını bildiği zaman, önceki aşamalarda ne olmuş olursa olsun, işbirliği yapmak için rasyonel bir nedene sahip olmaz. Fakat bundan şu sonuç çıkar ki sondan bir önceki aşamada işbirliği yapmayacaklardır ve böyle gider. Böyle bir akıl yürütmeye tümevarım iddia denir ve oyun teorisinde çoğunlukla kullanılır.

Dikkat edin, buradaki giriş her iki oyuncunun son aşamada işbirliği yapmayışından yola çıkıyor. Fakat ya oyuncular son aşamanın ne zaman olacağını, olduğu sırada bile, *bilmezlerse* ne olur? Çoğu insan etkileşimi, aslında, böyledir. Örneğin, düzenli gittiğiniz araba tamircinizle, işten meslektaşlarınızla ya da hatta eşinizle olan etkileşimlerinizi düşünün. Neredeyse hiçbir zaman gelecekte daha kaç kez onlarla etkileşimde bulunacağınızı tam olarak bilmezsiniz. Bu da doğal olarak şu soruya yol açar: Oyuncuların tekrarlanan bir oyunun son aşamasına ne zaman ulaşacaklarını bildikleri varsayımı olmadan hangi rasyonel davranış beklenebilir?

Robert Aumann bu çok önemli soruyu yanıtladı. Yanıtı, oyun teorisine en önemli katkılarından biri kabul edilir. Matematiksel bir model kullanarak Aumann, böyle durumlarda oyuncular rasyonel olsalar bile işbirliğinin dengede mümkün olduğunu kanıtladı. Hem model hem de Aumann'ın kanıtı güzel ve derin inşalardır. Onları detaylı bir şekilde tam olarak açıklamak, biçimsel matematiğin seviyesinde derinlemesine araştırma gerektirir ki o da bu kitabın kapsamı dışındadır. Bu yüzden onları daha sade terimlerle anlatmaya çalışayım.

Kendinizi, her aşamadan sonra aynı oyunu aynı oyuncuya karşı oynama ihtimalinin % 99 ve aynı kişiyle tekrar karşılaşmama ihtimalinin % 1 olduğu bir durumda Tutsak İkilemi oyununu tekrar tekrar oynarken hayal edin. Bu tarif biraz gerçek dışı – muhtemelen herhangi bir kişiyle uzun vadede bulunmanızın mümkün olduğu etkileşim sayısını abartıyor. Ama çoğu etkileşimin kısa vadeli zihniyetini açıklamak için değerli, o yüzden o itirazı şimdilik bir kenara bırakalım.

"Strateji"nin bu durumda ne anlama geldiğini dikkate almalıyız. Tek aşamalı oyunda strateji basitçe işbirliği yapıp yapmama kararıdır. Tekrarlanan oyunda strateji kavramı çok daha karmaşıktır, aslında her kararın oyunun oynanışında şimdiye kadar neler olduğunu dikkate alarak seçeceğiniz eylemle ilgili olduğu kalın bir kararlar kitabıdır. İşte böyle bir strateji örneği: 700. aşamaya kadar diğer oyuncu ne yapmış olursa olsun işbirliği yaptım ve 700. aşamadan sonra, oyuncunun işbirliği yapmadığı her aşamanın ardından diğer iki aşamada işbirliği yapmayarak karşılık verdim.

Bunun karmaşık bir strateji gibi göründüğünü düşünüyorsanız yanıtım şu ki aslında o çok basit bir stratejidir – bir buçuk cümlede onu tamamen tarif etmeyi başardığıma dikkat edin. O kadar karmaşık stratejiler vardır ki sadece ilk birkaç aşamasını yazmak için bile bütün bir Kongre Kütüphanesi'nde bulunabilecek kâğıttan (tuvaletlerdeki kâğıt dâhil) daha fazla kâğıda ihtiyacım olurdu. Ne var ki, çoğunlukla en karmaşık stratejiler en az ilginç olanlardır. Aslında bu bölümde son derece basit ama çok ilginç iki stratejiyi anlatacağım. Bunlar:

1. Gaddar Tetik (*Grim Trigger*) stratejisi – ilk aşamada "cömert ol"u seçerim ve diğer oyuncu da "cömert ol"u seçtiği müddetçe cömert olmaya devam ederim. Ancak, eğer öteki oyuncu bir aşamada "al"ı seçerse (öteki oyuncu bunu sadece tek bir kez bile yapsa) o zaman daima daha sonraki her aşamada "al"ı seçeceğim.
2. Kısasa Kısas (*Tit-for-Tat*) stratejisi – her aşamada öteki oyuncunun önceki aşamada seçtiği seçeneğin aynısını seçerim.

Her ikisi de Gaddar Tetik stratejisi kullanan iki rasyonel (tek amacı kişisel maddi kazanımı olan) oyuncu kendilerini daima işbirliği yapacakları ("cömert ol"u seçecekleri) bir dengede bulurlar. Bunun açıklaması oldukça basittir. İlk olarak her iki oyuncu da Gaddar Tetik stratejisini kullanırsa o zaman ilk aşamada işbirliği yapacağını göz önünde bulundurun. Her iki

oyuncu da öteki oyuncunun işbirliği yapmış olduğunu farz edecektir. Strateji o zaman ikisinin de ikinci aşamada işbirliği yapmasına sebep olacaktır ve benzer şekilde üçüncü aşamada işbirliği yapmasına ve benzeri. Her ikisinin de işbirliği yaptığı her aşamada, her biri toplam kazanımlarına 50 dolar ekler.

Oyuncuların hiçbiri, öteki oyuncu Gaddar Tetik stratejisine bağlı kaldığı sürece farklı bir strateji seçerek bundan daha iyisini yapamaz. Bir aşamada, oyunculardan biri, öteki oyuncu Gaddar Tetik stratejisini kullanırken "al"ı seçecek olursa o zaman "al"ı seçen oyuncunun o aşamada, "cömert ol"u seçmiş olsa alacağından 50 dolar daha iyi durumda olarak, 100 dolar alacağı doğrudur. Fakat böyle yaparak öteki oyuncunun "ceza"sını tetiklemiş olacaktır: İzleyen her aşamada (ve beklenen daha birçok müteakip aşama vardır) 50 dolar kazanmak yerine 50 dolar kaybeder çünkü öteki oyuncu her ne olursa olsun kararlılıkla "al"ı seçer. Burada kararlı işbirliğinin her işbirliğini reddetmenin öteki oyuncu tarafında işbirliğini reddetme intikamını anında tetiklediği ve işbirliğini reddetmeye karşı etkili bir caydırıcılık durumu yarattığı gerçeği nedeniyle elde edildiğini dikkate alın.

* * *

İsveç, Stockholm'de Nobel Ödülü kabul konuşmasında, Robert Aumann önceki bölümlerde sunulana çok benzer bir oyun teorisi anlayışından söz etti. Bu anlayışın, İsrail-Filistin çatışması dâhil, neredeyse her uluslararası çatışmanın özünü açıkladığını bile iddia etti. Mesaj, kan dökülmesini önlemek için insanların, Birleşik Devletler ve Sovyetler Birliği'nin Soğuk Savaş sırasında yaptıkları gibi, sert stratejiler kullanarak caydırıcılık mekanizmaları yaratmaya ihtiyaçları olduğuydu. Bu iddiaya göre sadece güçlü caydırıcılık insanların çatışma niyetlerine yenik düşmesini engelleyebilir.

Aumann'ın Nobel Ödülü töreninden hemen sonra pek çok gazeteci bana ulaştı ve bu iddiaya yanıt vermemi istedi benden. Aumann tarafından sunulan anlayışın derin ve güzel olduğu ve Nobel Ödülü'nü Aumann'dan daha fazla hak eden kimseyi gösteremediğim gerçeğine rağmen, bu alandaki şık matematiksel sonuçlarla uluslararası çatışmalar için somut uygulanabilir sonuçlar arasında çok az sayıda doğrudan ilişki olduğunu savundum. Tek başına caydırıcılık, barışı sağlamak ve kan dökülmesini önlemek üzere güvenilir bir temel olarak kullanmak için fazla istikrarsızdır – herhangi bir küçük değişim "Gaddar Tetik"i çekebilir. Her ne kadar teorik model işbirliğinin caydırıcılık koşulları altında bir denge olduğunu ima etse de, o denge bir kez kırıl-

dığında barışın ve işbirliğinin dayandığı bütün yapı çatlar çünkü caydırıcılığa dayanak oluşturan tehditlerin kendisinin küresel çapta felaketlere sebep olma ihtimali vardır (Birleşik Devletler ve Sovyetler Birliği, Soğuk Savaş sırasında düzenli olarak yayınladıkları kavgacı tehditleri gerçekten uygulamış olsalardı ne olurdu hayal edin).

Caydırıcılık tek başına yeterli değildir. Tehditlere dayanan caydırıcılığın yanı sıra her iki taraf için, örneğin ortak ekonomik çıkarlar gibi, uluslararası ilişkilerde ilave bir istikrar kaynağı olarak hizmet edecek olumlu teşvikler içeren sistemler kurmamız gerekir. Bu, kişilerin hem havuçlar hem de sopalar kullanılarak motive edilmeleri gerektiği fikrine benzer.

Bazı insanlar, Aumann'ın Nobel konuşmasında sunulan bazı fikirlere karşı çıkmakla yaptığımdan çok daha ileri gittiler. Bir grup İsrailli solcu, Nobel Komitesi'ne Aumann'a verilen Nobel Ödülü'nü politik fikirleri ve bilimsel araştırmasından çıkardığı politik dersleri nedeniyle geri alması ricasıyla resmî şikâyette bulundu. Bu beni çileden çıkardı (muhtemelen mantıksız bir duygusal tepki). Eğer bilim, katı bir şekilde politik olarak doğru çizgi üzerinde yönetilseydi ve onun önde gelen uygulayıcıları sadece politik görüşlerine dayanarak ödüllendirilseydi insanın gelişimi hâlâ Karanlık Çağlarda olduğu aynı yere saplanıp kalırdı.

Kısasa Kısas stratejisi, Gaddar Tetik stratejisinden daha az şiddetlidir ama yine de dengeyi sağlar. Kısasa Kısas stratejisi de bir oyuncunun tarafında işbirliğini reddetmeyi cezalandırır ama bu sefer sadece tek aşama süren işbirliğini reddetme cezası, Gaddar Tetik stratejisinin cezasından daha bağışlayıcıdır. İşbirliğini reddeden oyuncu bir sonraki aşamada işbirliğine geri dönerse, o zaman ceza durur ve oyuncular her aşamada işbirliği yaparak oynamaya geri dönerler.

Kısasa Kısas'ın işbirlikçi bir dengeye yol açtığı ortaya çıkıyor: hiçbir oyuncu tek taraflı olarak işbirliği yapmamayı seçmekle kâr edemiyor. Bir oyuncu birkaç aşama boyunca işbirliği yapmamayı tercih ederse ve sonra tekrar işbirliği yaparsa oyunun oynanışı gelecekte işbirlikçi yola geri dönecektir fakat bu olana kadar oyuncu, geçici olarak işbirliği yapmamakla kazandığından fazlasını kaybedecektir. (Bunu göstermek için biraz matematik gerekiyor ama isterseniz kendiniz görün. Bir oyuncu sadece bir aşama için işbirliği yapmamayı tercih ederse ne olur? İlk seferde ne kadar kazanır ve ondan sonra ne kadar kaybeder?)

Buraya kadar, her aşamadan sonra her iki oyuncunun oyunun yüksek ihtimalle bir aşamasının daha olmasını beklediği tekrarlanan etkileşimleri dü-

şündük. Başka durumlarda ne olur? İki somut örneği düşünün. İspanya, Malaga'da bir haftalık tatilin keyfini çıkarırken düşünün kendinizi. Tatilin ilk gününde bir restorana giriyorsunuz ve orada servis edilen mükemmel yemekten o kadar memnun kalıyorsunuz ki tatilin geri kalan günlerinde oraya dönüp orada yemek yemeye karar veriyorsunuz. Restoranda her oturduğunuzda size aynı garson hizmet ediyor. Bu senaryoda, garsonla etkileşimleriniz aslında altı aşamalı (altı, tatilde geri kalan günlerinizin sayısı) tekrarlanan Tutsak İkilemi'dir.

Garsonun size iyi hizmet sunası ve sizin cömert bir bahşişle karşılık vermenizi kapsayan işbirliği, bu durumda önemlidir. Tatilinizin her gününde –son günü hariç– garsonla yüksek olasılıkla tekrarlanan bir etkileşim beklersiniz. Ancak son günde yüksek ihtimalle aynı restorana öngörülebilen gelecekte herhangi bir vakit geri dönme beklentiniz olmaz, zira tatilin son günüdür, uçak biletleriniz çok önceden alınmıştır ve yarından sonra işe dönmeniz gerekir.

Gaddar Tetik stratejisi tatilin her gününde işbirlikçi bir dengeyi sağlayabilir mi? Belli ki hayır. Her ne kadar garson şehirde son günü belli olmayan çok uzun bir süre kalacağınız izlenimine sahip olsa da, tatilinizin son gününde garsona bahşiş bırakmak için hiçbir (bencilce) nedeninizin olmadığına dair basit sebepten ötürü, işbirliği tatilinizin her gününde sağlanmayacaktır. Sonraki gün aynı restorana dönmeniz çok küçük bir ihtimaldir (uçuşunuz da iptal olabilir, dolayısıyla olasılığın sıfır olmadığını ama çok küçük olduğunu varsayabiliriz). Bundan şu sonuç çıkar: Bahşiş bırakmadan çıkıp giderseniz gelecekte garsonun sizi kötü hizmetle cezalandırabilme olasılığı çok düşüktür.

Garson yeterince rasyonel, zeki ve "bencilce materyalist"se, birinci sınıf hizmet sunsa bile bir noktada, sizin bahşiş bırakmadan restorandan çıkıp gideceğiniz bir günün geleceğini anlayacaktır. Size her gün iyi hizmet verme niyetini silip atmak için bu yeterli olabilir: Bahşişsiz bir günün geleceğini kesin olarak bilir, sadece o günün ne zaman geleceğini bilmez.

Malaga'daki bir tatilci ve yerel bir garson arasındaki özel ilişkinin bu tarifi biraz abartılı görünebilir, ama aslında düşündüğünüzden daha sık olarak bu şekilde ödenir. İnsanların düzenli müşterisi oldukları yerel restoranlarda, rastgele buldukları ve çok küçük bir olasılıkla geri dönecekleri yabancı restoranlardakinden daha büyük bahşişler vermeye meyilli oldukları bilinir. Hizmet de çoğunlukla müşterileri sık sık orada yemek yiyen yerel sakinler olan restoranlarda turist tuzaklarına kıyasla daha iyidir.

Buna rağmen, bunu yapmanın bize maddi bir getirisinin olmadığı yerlerde bile yine de çoğunlukla bahşiş bırakırız. Bunu neden yaparız? "Son gün etkisi" fırsatını her sinik olarak kullanabileceğimiz her zaman neden görmezden geliriz? Menfaatlerimizi gözeterek "son gün" etkisinden faydalanma fırsatını yapabildiğimiz her zaman kullanmaktan neden kaçınırız? (Aslında, özellikle tatilin son gününde, birkaç gün boyunca aldıkları iyi hizmete bir teşekkür biçimi olarak büyük bir bahşiş bırakan insanlar vardır.)

Cevap, beklendiği gibi, duygularımızda yatar. Hatırlayın, gerçek hayatta Tutsak İkilemi'ne benzer durumlarımızı sadece bir defa değil tekrar tekrar oynarız. Bununla ilgili düşünmeye yardımcı olmak için otomatlar kavramını tanıtayım.

Bilgisayar bilimciler otomatları icat etti ama onlar yaygın olarak ekonomideki ve oyun teorisindeki birçok modelde kullanılıyor. Onların çalışmasına benim katkım şu: Duyguların otomatlar kullanılarak tarif edilebileceğine ve bunun yeni anlayışlara yol açacağına inanıyorum, her ne kadar otomatlar makineler olsa da.

Otomatlar aşağıdaki bileşenler (ve sadece bunlar) kullanılarak tanımlanır:

1. Bir durumlar kümesi
2. Bir hareketler kümesi
3. Bir durum ve bir hareket göz önüne alınarak yeni ortaya çıkan durumu belirleyen bir sonuç fonksiyonu
4. Her durumu bir hareketle ilişkilendiren bir hareket fonksiyonu
5. Bir ilk durum

Yüz kopya çıkaran bir fotokopi makinesi otomatın iyi bir örneğidir.

Durumlar kümesi sıfırdan yüze kadar bütün tamsayılar kümesidir (dolayısıyla 101 durum vardır).

Hareketler kümesi sadece iki hareket içerir: "kopyala" ve "dur".

Sonuç fonksiyonu (sıfırla yüz arasındaki) her x durumunu alır ve hareket "kopyala" ise x+1 durumunu geri getirir. Hareket "dur" ise fonksiyon x durumunu geri getirir, yani durum değişmez.

Hareket fonksiyonu, yüzden az olan her durum için "kopyala"yı geri getirir ve durum yüz olunca "dur"u geri getirir.

Başlangıç durumu sıfırdır.

Tanımlanma şekline göre bu otomatın durum 0'da başlayacağını, sonra durum 1'e geçeceğini, onu durum 2'nin izleyeceğini, vb. görebilirsiniz. Bu durumların her birinde otomat durduğu nokta olan durum 100'e ulaşana kadar belgenin bir kopyasını çıkaracaktır. (Bu açıklama size bir bilgisayar programını hatırlatıyorsa bunun iyi bir nedeni var. Otomat özünde basit bir bilgisayar programıdır.)

Otomatları (ve bilgisayarları) duygusal varlıkların tam zıddı olarak düşünebilirsiniz, yine de en az bir şekilde benzerler: Eğer koşulları bilirseniz tahmin edilebilmeleri mümkündür. Kendimi içinde bulduğum durumlara duygusal olarak tepki veriyorsam ve hakarete uğradığımda bıçak çekiyorsam o zaman davranışım sadece iki durum kullanılarak açıklanabilir: 1) kendimi hakarete uğramış hissediyorum ve 2) kendimi hakarete uğramış hissetmiyorum. Ben, aslında, bir otomatım, üstelik çok karmaşık bir otomat da değilim.

Bunun aksine, tamamen rasyonel bir insansam davranışım daha karmaşık olacaktır. Tek başına hakarete uğrama hissi bıçağımı çekmeme neden olmaya yetmeyebilir. Bunu, eğer sadece hakarete uğramış hissedersem ve bana hakaret eden kişinin daha sonra mahkemede ona karşı silah kullandığımı kanıtlayamayacağına da ikna olursam yapabilirim. Bıçak kullandığımın kanıtlanamayacağı alt-durum başka birçok alt-durumdan oluşur (bölgede başka kim var ve tanıklık yapabilir, orada mahkemede kullanılabilecek çalışan bir kamera var mı, vb.). Rasyonel bir insanın davranışını açıklamak için gerekli durumların sayısının, duygusal bir insanın açıklamasındaki durumların sayısından çok daha büyük olduğunu görüyoruz, bu da rasyonel davranışı modellemek için otomat kullanımını çok daha zorlaştırır. (Hatırlayın, duygular taahhüt yaratmada beceriklidir – hakarete uğramış veya kızgın hissettiğimizde suç tanıklarının varlığı veya yokluğu gibi ince farklara tepki vermemiz daha az muhtemeldir.)

Dolayısıyla, rasyonel ve duygusal tepki arasındaki önemli fark, ikincisinin koşullara daha az bağlı olmasıdır. Bu, duygusal bir insanın hakarete her zaman aynı davranışla tepki vereceği anlamına gelmez ama rasyonel bir insanın tepkisinin daha çok olayın koşullarına bağlı olacağını söyler (bu ayrıca rasyonel akli durumun öz-denetimle daha ilintili olduğu gerçeğiyle tutarlıdır.)

Duygusal "otomat" tarifi, daha çok gerçek hayat hissi veriyor, öyle değil mi? Yukarıdaki çekilmiş bıçak örneğiyle ilgili biraz kafanız karışmış olabilir – neticede bıçakların çekilmesi faydalı bir işbirliğine yol açmaz muhtemelen. Ama bu yanlıştır. Bıçakların çekilmesine yol açan duygusal davranış, işbirliği oluşturmanın olumlu bir unsurudur. Bununla ilgili daha açık olmak ve

abartıyı önlemek için şu şekilde ifade edelim: İntikamcı davranış, doğru dozda, işbirliği oluşturmada olumlu bir unsur olabilir. Tereddütlü ve fazla bağışlayıcı davranış işbirliğine yol açmayacaktır. Tam aksine, egoistliğe yol açar çünkü her hareketin affedildiği bir dünyada her bireyin başkalarına zarar verirken bir egoistçe hareket etme dürtüsü olur.

Şu oyunu oynarken aşağıdaki otomat olduğunuzu hayal edin:

1. Durumlar kümesi ruh halinizi temsil ediyor: Ya kızgınsınız ya sakin.
2. Hareketler ya "işbirliği yap" ya da "işbirliği yapma".
3. Sonuç fonksiyonu, önceki aşamada diğer oyuncu tarafından seçilen hareketi alıyor ve şu anki durumunuzu şöyle belirliyor: Öteki oyuncu "işbirliği yap"ı seçerse şimdi sakinsiniz ama diğer oyuncu "işbirliği yapma"yı seçerse şimdi kızgınsınız.
4. Hareket fonksiyonu durumunuzu hesaba katıyor ve seçeceğiniz hareketi şu şekilde belirliyor: Sakinseniz o zaman "işbirliği yap"ı seçiyorsunuz ve kızgınsanız "işbirliği yapma"yı seçiyorsunuz.
5. İlk durumunuz "sakin".

Her iki oyuncu da yukarıda açıklanan otomatlarsa o zaman oyunun bütün aşamaları boyunca kesinlikle işbirliği yapacaklardır. Bu sonuç çıkar çünkü her ikisi de sakin durumda başlarlar, bu da her ikisinin de işbirliği yapmasına yol açar ve ikisini de sakin durumda tutmayı sürdürür, hiçbir oyuncu kızgın olmaz.

Bir oyuncunun farklı bir otomat olsa daha fazla kazanıp kazanmayacağını karşılaştırmamız gerek (yukarıda açıklanan otomata karşı oynadığını varsayarak). Örneğin, oyunculardan birinin ne olursa olsun her zaman kızgın bir durumda olduğunu veya ne olursa olsun her zaman sakin bir durumda olduğunu hayal edebiliriz.

Kısa vadede bile, daha fazla kazanmak için, "yoldan çıkan" oyuncunun en az bir aşamada ona 150 doların aksine (rakibi "işbirliği yap"ı seçeceğinden) 200 dolar ödül verecek "işbirliği yapma"yı seçmesi gerekecek. Fakat bu davranışın oyunun sonraki aşamalarında sonuçları olacak. Yoldan çıkan oyuncu "işbirliği yapma"yı seçtikten sonra öteki oyuncu, sonraki aşamada "işbirliği yapma"yı seçmesine neden olan kızgın bir durumda olacak. Eğer yoldan çıkan oyuncu o aşamada "işbirliği yap"ı seçerse o zaman tek sefer yoldan çıkmakla kazandığından fazlasını kaybederek 150 dolar yerine 0 dolar alacak. Yoldan çıkan oyuncu onun yerine "işbirliği yapma"yı seçerse sonra-

ki aşamalarda bunu her yaptığında (her zaman "işbirliği yap"ı seçse kazanabileceği miktara göre) 100 dolar kaybedecek.

Yoldan çıkan oyuncunun kâr elde etmesi için tek fırsat, davranışının gelecek için bir sonucunun olmadığı zamandır – ki bu da ilgili bir gelecek olmadığında, yani oyunun en son aşamasındadır. Ancak yoldan çıkan oyuncu, durumu sadece diğer oyuncunun hareketlerine bağlı olan iki-durumlu bir otomatsa (yani duygusal davranış gösteriyorsa), onun hareketleri oyunun o anda hangi aşamada olduğuna bağlı olamaz. Şu sonuca varıyoruz ki duygusal bir oyuncu, yukarıda tarif edilen otomattan farklı davranarak toplam ödülünü iyileştiremez. Bundan da anlaşıldığı gibi, her bir aşamadaki işbirliği bir dengeyi oluşturur.

Buradaki ilginç nokta, bu durumda iki duygusal oyuncunun her birinin dengede, aynı oyunu oynayan her iki oyuncu rasyonel oyuncular olsalardı kazanacaklarından daha fazla kazanacak olmasıdır. Bu bakış açısıyla duygusal davranış tekrarlanan Tutsak İkilemi oyununda işbirliğini sağlamak için aşamaların sayısı her iki oyuncu tarafından bilindiği zaman bile daha iyidir.

Şimdi, İspanyol garsonumuza ve ona neden bahşiş verdiğinize geri dönelim. Garsonla etkileşiminizde her biriniz iki muhtemel hareketi olan bir otomat gibi davranıyorsunuz: sizin için "bahşiş ver" ve "bahşiş verme" ve garson için "iyi hizmet sun" ve "kötü hizmet sun". Her gün her biriniz şu ruh halleri tarafından kontrol ediliyorsunuz: "kızgınlık" ve "mutluluk". Bu durumlar, diğer tarafın son hareketi tarafından belirleniyor. İyi hizmet aldıysanız mutlusunuz ve bahşişini alırsa garson mutlu. Son olarak, mutluluk hali sizi bahşiş bırakmaya ve garsonu iyi hizmet sunmaya yöneltiyor. Bütün bunlar, tarihin (mesela tatilinizin son günü olup olmamasının) hiçbir rol oynamadığı bir dinamiği dikte ediyor. Siz ve garsonunuz, tarihi denkleme almayacak kadar basit, sade otomatlarsınız. Birçoğumuzun göründüğü gibi, duygusal bir otomatsanız o zaman onu *bugünün* hizmeti için ödüllendiriyor olursunuz ve o da sizi restoranı son ziyaretinizde bıraktığınız bahşişe karşılık olarak kaliteli hizmetle ödüllendirir. Bugünün İspanya'daki son gününüz olduğu gerçeğinin önemi yoktur, sadece kötü hizmeti cezalandırırsınız.

Bu açıklamayla hakarete uğramış hissettiğinizi düşündüyseniz düşünmemelisiniz. Tarihi ve o günün İspanya'daki tatilinizin son günü olup olmadığını bilecek kadar bilinçli ve zekisiniz, ama ruh haliniz bu bilgiyle bahşiş bırakıp bırakmama kararı arasındaki bağı kurmaktan sizi alıkoyar.

Biriniz, diyelim ki siz, tamamen rasyonel (ve bencil) iken diğeri yukarıda tarif edilen gibi duygusal bir otomat olsaydı ne olurdu? Garsonunuza yine

de her gün bahşiş bırakırdınız, son gün hariç. Bunu yapmamak yarın kötü hizmeti tetikleyecektir ama siz orada olmayacaksınız. Fakat her ikiniz de tamamen rasyonelseniz, garson son gününüzde bahşiş bırakmamanızı bekleyebilir ve dolayısıyla kötü hizmet sunacaktır. Daha önce Tutsak İkilemi'nde öne sürüldüğü gibi, işbirliğiniz başarısız olmaya mahkûmdur. Bahşiş bırakmayacaksınız ve bütün tatiliniz boyunca kötü hizmet alacaksınız.

Buradaki bütün analizden çıkarılacak anlayış oldukça şaşırtıcıdır: İşbirliği için elverişli olan ve sonunda etkileşimdeki her iki tarafı da daha iyi duruma getiren, karmaşıklık ve kurnazlıktan ziyade basitlik ve açıklıktır.

# 6

# Nezaket, Hakaret ve İntikam Üzerine

## Enayiler Neden Tiksinti Yaşamaz?

Ekonomi alanında 1994 Nobel Ödülü, oyun teorisine katkılarından dolayı, John Nash'le beraber Selten Reinhard'a verildi. Selten, oyuncuların satranç ve dama oyuncularının birkaç hamle sonrasını düşünmeye çalışma biçimlerine benzer bir tarzda ileriyi düşündükleri bir dinamik denge kavramı geliştirdi.

Selten'ın öğrencisi Werner Güth 1982'de ültimatom oyunu denen basit bir deney yaptı.[1] Bu oyunda iki oyuncu şu kurala göre bir miktar, diyelim ki 100 dolar, parayı bölüşüyorlar: İlk oyuncu, ikinci oyuncuya 100 dolardan bir miktar para öneriyor (0 dolardan 100 doların tamamına kadar herhangi bir miktarı vermeyi önerebilir). İkinci oyuncu teklifi kabul ederse, o zaman 100 dolar teklifin şartlarına göre oyuncular arasında bölünüyor. Teklif reddedilirse deneyci 100 doları alıyor ve her iki oyuncu da hiçbir şey almadan çıkıp gidiyor. İlk oyuncunun teklifi aslında oyunun adını açıklayan "ister al ister alma" ültimatomudur.

Bu oyunu oynayan iki bencil ve rasyonel oyuncu, teklif edene 99 dolar ve yanıtlayana 1 dolar veren bir bölüşmede uzlaşacaktır. Yanıtlayan oyuncu ona teklif edilen sıfır dışındaki herhangi bir para miktarını kabul etmelidir, zira bir dolar bile hiçbir şey almamaya yeğdir. Teklif eden bunu bilerek mümkün olan en düşük teklifi sunmalıdır: Bir doları.

İşte bu Selten'ın denge modelinin olacaklara dair tahmini. Fakat (iki yıl

---

1 Güth, W., Schmittberger, R. ve Schwarze, B. "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Cilt 3, No. 4, 1982, s. 367-388.

birlikte çalışma ayrıcalığına sahip olduğum) Selten sadece iyi bir bilim insanı değil, üstün bir entelektüel dürüstlük insanıdır. Ona uluslararası bir ün ve nihayetinde de Nobel Ödülü kazandıran denge kavramından tatmin olmadı. Selten, ültimatom oyununun gerçek oyunlarının genellikle onun dengesinden tamamen farklı bir bölüşmeyle sonuçlanacağını tahmin ediyordu.

Güth'ün Almanya'da büyük sayıda katılımcıyla yapılan deneyi, çoğu durumda paranın iki oyuncu arasında 50-50 bölüşüldüğünü ortaya çıkardı. Buna ek olarak, ilk oyuncu tarafından % 35 veya daha az para tutan teklifler, yanıtlayan oyuncu tarafından reddedildi. Başka bir deyişle, yanıtlayan oyuncu genellikle teklifi sunan oyuncu açgözlü bir şekilde kendine almak istediği 65 doları almadığı müddetçe 35 doları alma fırsatından da vazgeçmeye istekliydi.

Güth'ün ünlü sonuçları yayınlandığından beri ültimatom oyunu hakkında yüzlerce makale yazılmıştır. Ekonomi, işletme, siyaset bilimi, psikoloji, antropoloji ve felsefe alanlarındaki araştırmacılar konu hakkında yazmıştır. Birçok araştırma çalışması ültimatom oyununda farklı kültürlerde, Afrika kabilelerinde ve Amazon Nehri havzasındaki izole kabileler de dâhil, oyuncuların nasıl davrandıklarını kıyaslamıştır. Almanya'daki Max Planck Enstitüsü'ndeki bir grup araştırmacı 2007'de şempanzelerin ültimatom oyununu nasıl oynadıkları konusu hakkında bile bir makale yayınladı.[2] (Bu kulağa olası gelmiyorsa işte nasıl işlediği: Şempanzeler ayrı kafeslerde iki çift tepsisi olan bir cihaza dönük oturuyorlardı, birinde her şempanzeye beş muz ve diğerinde şempanze A'ya dokuz muz ve şempanze B'ye sadece bir muz olan tepsiler. Cihaz şempanze A'nın hangi çift tepsiyi isterse seçmesine izin verdi ama bu tepsileri ancak yarıya kadar çekebiliyordu. Muzlarda hak iddia edilmesi için şempanze B'nin bu seçimi kabul etmesi ve kendi kısmını çekmesi gerekiyordu.)

Ültimatom oyunu, salt oyun teorisinden çok daha uzak alanlarda ilgi çekmiştir çünkü bütün sosyal bilimler için temel ve çok önemli bir soruyla uğraşır: Bireylerin bencil ve rasyonel oldukları varsayımı, bu varsayımın ekonomideki ve birçok sosyal bilimdeki teorik modellere dayanak oluşturduğu da unutulmayarak, ne kadar uygulanabilirdir?

Ültimatom oyununun değişik biçimleri, teklif edenin kullandığı mantığa karşılık yanıtlayan oyuncunun mantığındaki farklılıklarla ilgili fikir sahibi olmak için incelenmiştir. Paranın 50-50 bölünmesi, teklif edenin tarafında ya eşitlik ve nezaket arzusuyla ya da yanıtlayanın çok düşük bir teklifi geri çevir-

2 Max Planck Institute, "Chimpanzees, Unlike Humans, Apply Economic Principles to Ultimatum Game", *ScienceDaily*, 7 Ekim 2007.

mesi korkusuyla motive olmuş olabilir. Teklif edenin gerçek motivasyonundan emin olmak için, araştırmacılar davranışı ültimatom oyunu yerine önceki bölümde söz edildiği gibi diktatör oyununda incelemeyi önerdiler. Diktatör oyununda ikinci oyuncunun ilk oyuncunun teklifini kabul etmesi gerekir, aşağılayıcı derecede düşük bir tekliften hem kendisinin hem de ilk oyuncunun para ödülünü reddederek intikam almaya başvurmaz.

Ültimatom oyununda 50-50 teklif eden oyuncular aynı teklifi diktatör oyununda da yaparlarsa o zaman ana motivasyonun eşitlik arzusu olduğu çıkarımında bulunabiliriz çünkü diktatör oyununda ikinci oyuncu ilk oyuncudan intikam almaya başvurmaz. Diğer yandan, eğer diktatör oyununda düşük teklif vermeye geçerlerse o zaman bu onların ültimatom oyununda 50-50 bölünmeyi önermelerinin ana motivasyonunun eşitlik arzusu değil, ikinci oyuncunun düşük teklife karşı olası intikamından dolayı bütün parayı kaybetme korkusu olduğuna dair güçlü bir göstergedir. Oyuncuların hem ültimatom oyununu hem de diktatör oyununu oynadıkları deneylerin sonuçları gösteriyor ki ültimatom oyunundaki oyuncu davranışı oldukça rasyoneldir: Oyuncular diğer oyuncuların tepkilerini nasıl tahmin edeceklerini öğrenirler ve kârlarını en üst düzeye çıkarmak için, diğer oyuncuların tarafında reddi tetiklemeden, yanlarına kâr kalacak en düşük teklifin peşinde olurlar.

Farklı kültürlerden insanların davranışlarının onlar ültimatom oyunu oynarken karşılaştırılmasıyla birçok önemli anlayış ortaya çıkarılmıştır. Konu hakkında yayınlanmış bir araştırma makalesi Birleşik Devletler, Japonya, Slovenya ve İsrail'de ültimatom oyuncularını karşılaştırdı.[3] Araştırma çalışması, oyuncular ister teklif eden ister yanıtlayan olsun, kültürler arasında önemli farklar buldu. Teklifte bulunan oyuncular tarafından yapılan tekliflerin bencilliği bakımından Japonya, İsrail'in çok da gerisinde kalmayarak ikinci oldu. Slovenya ve Birleşik Devletler'deki oyuncular tekliflerinde çok daha cömertlerdi.

Ancak, bu kültürlerarası karşılaştırmalı araştırma çalışmasının en hayret verici sonucu, yapılan tekliflerle onların yanıtları arasındaki yakın korelasyondu. Hem İsrail'de hem de Japonya'da yanıtlayıcılar görece düşük teklifleri kabul etme eğilimindelerdi. Fakat Birleşik Devletler'de teklif edenler tarafından benzer teklifler –ve hatta daha cömert teklifler– sunulduğunda, bunlar yanıtlayanlar tarafından çoğunlukla kısa ve öz bir biçimde reddediliyordu.

---

3 Roth, A. E., Prasnikar, V., Okuno-Fujiwara, M., Zamir, S., "Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study", *American Economic Review*, Cilt 81, No. 5, 1991, s. 1068-1095.

Bu deneyden çıkardığımız sonuç, adaleti neyin teşkil ettiğine dair normların göreli ve kültüre bağlı olduğudur. Japonya'da veya İsrail'de adil olarak kabul edilen bir teklif, Birleşik Devletler'de saldırganca düşük olarak anlaşılabilir. Buna karşılık, Birleşik Devletler'deki normal bir teklif İsrail'de cömert (veya hatta "enayi teklifi") olarak görülebilir. Her iki kültür tarafından haksız sayılan bir teklif, neredeyse her zaman reddedilecektir. Bu oyunda para kabul etmede en az gururlu grup olan İsrailliler bile % 20 veya altındaki teklifleri reddetme eğilimindedir ama kabul etme eşikleri Amerikalılarınkinden daha düşüktür.

Teklif eden oyuncular kendi kültürlerinde neyin adaleti teşkil ettiğini "sihirli bir şekilde" bilirler ve yanıtlayıcılar tarafından kabul edilmesi muhtemel en düşük teklifleri yapmaya çalışırlar. Davranışları bencillik ve rasyonellik varsayımları ile çok tutarlıdır. Adalet göstergelerini okuma becerisi, Beşinci Bölüm'de gördüğümüz gibi, rasyonel duyguların önemli meziyetlerinden biridir. Pek çok gereksiz uzlaşmazlığı ve zamanın boşa harcanmasını önler.

Birkaç yıl önce meslektaşım Shmuel Zamir'le değişen ortamlarda ültimatom oyunu hakkında yaptığımız bir deneyin sonuçlarını anlatan bir makale yayınladık.[4] Durağan ve homojen bir toplumda adalet normları da kararlı ve değişmez olacaktır. Fakat göçmenlerin ve çeşitli kültürel geçmişlerden insanların karıştığı dinamik toplumlarda, adalet standartları bir öğrenme ve sürekli adaptasyon süreciyle oluşturulur; böyle durumlarda normlar hayal edebileceğimizden çok daha hızlı değişebilir. Bu dinamikleri anlamak için laboratuvarımızda birçok oyuncuyu bir araya getirdik. Her oyuncu ültimatom oyununu her defasında farklı bir oyuncuyla karşı karşıya gelerek tekrar tekrar oynadı. Bu oyundaki oyuncuların bazıları, insan oyunculara karşı yaklaşık on kez oynadıktan sonra sanal rakiplere –bizim yaratmış olduğumuz bilgisayar programlarına– karşı eşleştirildi.

İki çeşit sanal oyuncu vardı. A tipi sanal oyuncu, teklif eden olarak oynadığı zaman özellikle % 13'le % 16 arasında düşük teklifler yapmaya ve yanıtlayan olarak oynadığında % 16'nın üzerindeki her teklifi kabul etmeye programlandı. B tipi sanal oyuncu, teklif eden olarak % 45'le % 50 arasında cömert teklifler yapmaya ve yanıtlayan olarak oynadığında % 45'in üzerindeki her teklifi kabul etmeye programlandı.

Bu deneydeki bir grup insan oyuncu, insan oyuncuya karşı on kez oynadıktan sonra A tipi sanal oyuncularla eşleştirildi, bu sırada ikinci oyuncu

4 Winter, E. ve Zamir, S., "An Experiment with Ultimatum Bargaining in a Changing Environment", *Japanese Economic Review*, Cilt 56, No. 3, 2005, s. 363-385.

grubu benzer şekilde B tipi oyuncularla eşleştirildi. İnsan oyuncular, belli bir noktada bir bilgisayar programına karşı oynuyor olacaklarına dair bilgilendirilmediler.

Deney İsrail'de yapıldı. Deneyin insanların insan oyuncularla peş peşe on oyunda karşılaştığı birinci kısmında oyuncular tutarlı bir şekilde İsraillilere has adalet normuyla oynadılar – en çok görülen teklif % 40'ın biraz altındaydı. Fakat sanal oyunculara karşı daha sonraki on, on beş oyunda, iki grup farklı adalet normları benimsedi. A tipi sanal oyunculara karşı oynayan insan oyuncular yüzde 20'den % 40'a kadar değişen teklifler yaparken, B tipi sanal oyuncularla karşı karşıya gelen oyuncular asla % 50'nin altına inmeyen teklifler yapmak yönünde değiştiler.

Bu yeni normlar iki farklı gücün baskısı altında hızla benimsendi. Teklif eden A tipi sanal oyuncuya karşı yanıtlayanın rolünde eşleşen insan oyuncular, başta reddettikleri çok düşük tekliflerle uğraşmak zorunda kaldılar. Ne var ki zamanla o teklifleri kabul etmeye mecbur kaldılar çünkü devamlı olarak reddetmek deneyden ceplerinde çok az parayla çıkmaları anlamına gelirdi. % 17'ye varan saldırgan şekilde düşük teklifler yapmaya çalışan teklif eden rolündeki insan oyuncular, A tipi sanal yanıtlayıcıya karşı oynarken o tekliflerin sürekli kabul edildiğini anlayınca şaşırdılar. Bu onları deneye düşük tekliflerle devam etmeleri için yüreklendirdi. Sonunda tekliflerinin çoğu çok alçak seviyelere düştü. Benzer ama aksi yönde dinamikler B tipi sanal oyunculara karşı oynayan insan oyuncular arasında da gözlemlendi. Paranın eş bölüşümünden biraz daha az cömert teklifler bile reddedildi ve oyuncular sadece eşit bölüşmeler teklif etmek üzere "eğitildiler".

Bu deneyden adalet normlarının oldukça kırılgan olabildiği sonucuna vardık. Aşağılayıcı derecede düşük olarak kabul ettiğim her teklifi reddetmek üzere ilkeli bir duruş, aldığım tekliflerin neredeyse hepsinin aşağılayıcı düzeyde düşük olduğunu gördüğümde kolayca ortadan kalkabilir. Aslında, böyle teklifler o zaman neredeyse tanım gereği artık aşağılayıcı olmayacaktır.

Ültimatom oyununda teklif edenlerin davranışı bencillik ve rasyonellik varsayımlarıyla tutarlıdır. Yanıtlayanların davranışı, ne var ki, bir parça gizem olarak kalmaya devam eder. Bir teklifi kabul etme veya reddetme rolündeki herhangi biri neden, oyun sadece bir kez oynandığında ve iki oyuncu birbirini bir daha hiç görmeyeceği zaman, sırf diğer oyuncuyu aşağılayıcı düzeyde düşük bir teklif yaptığı için cezalandırmak üzere parayı masada bıraksın? Robert Aumann "eylem rasyonelliği" ve "kural rasyonelliği" arasında yaptığı bir ayrımda ilginç bir yanıt önerdi. Onun teorisine göre, elimizdeki mevcut

bilişsel kaynakların sınırları, karşılaştığımız sosyal etkileşimlerin çoğunda işe yarayan basit davranış kurallarını benimsememize neden olur, ama hepsinde olması şart değildir. Başka bir deyişle, etkileşimlerimizin her küçük detayını planlamak yerine oldukça iyi bir plana razı oluruz ve ona uyarız.

Ültimatom oyununda tekliflere cevap verenlerin kullandıkları temel kural "asla bir enayi gibi görünme" olarak özetlenebilir. Hayatımızda olan önemli sosyal etkileşimlerin çoğu tekrar ettiğinden, bu kurala bağlı kalmak verimli olur. Tekrarlanan etkileşimlerde düşük teklifleri kabul etmeye istekli olmayı ifade etmek, muhtemelen başkalarının onlarla tekrar etkileşime girdiğimiz bir sonraki seferde bizi sömürmeye çalışmalarına yol açacaktır. Kural rasyonelliği çoğunlukla duygular tarafından, özellikle rasyonel duygular dediklerimiz tarafından yönetilir. İntikam ve ceza arzusu, aşağılanma hissine karşılık gurur hissi, hepsi ültimatom oyununa benzer günlük etkileşimlerde kullanılacak en uygun kuralları oluşturmak için temel mekanizmalardır.

Bu teori yakın zamanda önemli bir nöroekonomi çalışmasının sonuçlarıyla desteklendi. Nöroekonomi, ekonomide insanlar iktisadi kararlar verirken beyinde gerçekleşen faaliyeti inceleyen yeni bir araştırma alanı.[5] Ekonomi ve psikoloji alanındaki araştırmacılar son yıllarda, kararların verildiği sıradaki beyin faaliyetinin haritasını çıkarmak için beynin manyetik görüntülemesini kullanıyorlardı. Beynin belli herhangi bir anda kullanılan özel bölgeleri, oksijen tüketiminin ölçümleri kullanılarak belirleniyor.

Bir araştırmada, fMRI cihazları deneklerin beyinlerinin farklı kısımlarındaki göreli faaliyeti, onlar ültimatom oyununda cevap veren rolünü oynarken ölçtü. Araştırmacılar aşırı derecede düşük tekliflerin beynin tiksinme ve kusma refleksiyle ilgili kısımlarında faaliyet tetiklediğini öğrendi. Aşağılayıcı tekliflere karşı tepkilerimize eşlik eden tiksinme hissi muhtemelen bizi tekrarlanan etkileşimlerde sömürülmekten koruyan bir mekanizmanın bir bölümü.

Kısacası, görünen o ki insanlar haksız davranışlardan kelimenin tam manasıyla tiksinirler. Kendimizi onu kabul etmeye ikna etmek için gerçekten mantık kullanmak istiyor muyuz?

---

5 Sanfey, A. G., Rilling, J. K., Aronson, J. A., Nystrom, L. E., Cohen, J. D., "The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game", *Science*, Cilt 300, No. 5626, 2003, s. 1755-1758.

# İKİNCİ KISIM

## Güven ve Cömertlik Üzerine

# 7

# Damgalar ve Güven Oyunları Üzerine
## Arılar Neden İntihar Etti?

Washington D.C.'den iki araştırmacı Philip Keefer ve Stephen Knack, 1997'de önde gelen bir ekonomi dergisinde yayınladıkları bir araştırmada insanların yabancılara ne ölçüde güvendiklerini belirlemeye giriştiler.[1] Düzinelerce ülkede binlerce insandan, araba tamircileri ve aile hekimlerinden kamu hizmetinden sorumlu devlet memurlarına kadar değişen bir yelpazede iyi tanımadıkları insanlara olan güvenlerini puanlamaları istendi. O çalışmadaki daha ilginç bulgulardan biri, insanların yabancılara güvenmeye istekliliklerıyle yaşadıkları ülkenin gayri safi yurtiçi hasılaları (GSYH) arasındaki güçlü korelasyondu.[2] Yabancılara karşı güvenin yüksek olduğu ülkelerin buna paralel olarak daha yüksek GSYH'leri vardır. Çalışma güven ve ekonomik gelişme arasında doğrudan nedensel bir ilişki ortaya çıkarmadı ama onu izleyen, bazılarının laboratuvar deneyleri kullandığı, araştırma çalışmaları korelasyon için ikna edici temel nedenler ortaya çıkarmayı başardı.

Güven, insanlar arasında bir işbirliği motorudur. Buna karşılık, işbirliği ekonomik büyüme ve toplumsal refahın bir motorudur. Bir toplumda güven, güveni besleyen davranış özelliği olan güvenilirlik olmadan sağlanamaz. Diğer yandan, güvenilirlik olmadan güvenin uzun süre hayatta kalamayacağı gibi, güvenilirlik de güven olmadan sonunda yerle bir olur. Eğer güven sosyal

---

1 Knack, S. ve Keefer, P., "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Comparison", *Quarterly Journal of Economics*, No. 112, 1997, s. 1251-1288.

2 GSYH bir ülkenin gayrı safi yurt içi hasılasıdır, ülkelerin ekonomik gelişmesini ölçmek için kullanılan ana endekstir.

bir ortamda fiilen yoksa o zaman güvenilirliği geliştirmeye veya sürdürmeye çalışmanın bir anlamı olmaz; o koşulda bencil ve güvenilmez davranışlar benimseyerek daha iyi durumda olursunuz. Toplumlar ve uluslar iki dengeden birinde olabilirler: Bireylerin birbirlerine güvendikleri ve başkalarına güvenilir ve işbirlikçi bir tavır içinde (güveni haklı çıkararak) davrandıkları "iyi" denge ya da bireylerin birbirlerine güvenmedikleri, güven eksikliğinin, insanların sağlam ve güvenilir olma ihtiyacına dair hiçbir duygu olmadan hareket etmeleriyle kendini haklı çıkaran bir hale geldiği "kötü" denge. Bu dengelerin hangisinin daha büyük ekonomik gelişmeye yol açtığını tahmin etmek, ampirik veri olmadan bile, kolaydır.

Ekonomistler bu dengelerin rastgele süreçlerden mi ortaya çıktığı yoksa baştaki koşullara mı bağlı olduğu sorusunda ayrılırlar. İlk seçenek doğruysa o zaman şimdiki Angola ve İsviçre arasındaki fark, İsviçre kendini iyi bir dengede bulurken Angola'nın kötü bir dengede sıkışıp kalmasına neden olan çok uzun zaman önceki rastgele olaylardan kaynaklanır. Bu görüşe göre, İsveçliler bugün Angolalılar gibi yaşarken Angola toplumunun İsviçre'ye benzemesine neden olan alternatif bir tarihin gelişmiş olabileceğine dair eşit bir şans bir zamanlar vardı. Karşı fikirde olanlar, hangi ülkenin iyi bir dengeye varmaya yetecek kadar şanslı olduğunu ve hangisinin kendini kötü bir dengede bulacağını belirleyen başlangıç koşulları (doğal kaynakların yaygınlığı veya kültürlerin belli bir karışımı gibi) olduğunu iddia ederler. O başlangıç koşullarına iklim, coğrafya veya kültürel unsurlar dâhil olabilir.

Elbette, bir toplumun bir dengeden diğerine (umalım ki kötüden iyiye) geçmesi mümkünse bunların hiçbirinin önemi yoktur. Ekonomi araştırmacıları, "yakınsama" olarak adlandırılmış bu konuda daha da sert bir şekilde ayrılırlar. Yakınsama teorisini destekleyenler, görünen o ki doğası itibariyle iyimser olanlar, Angola'nın vatandaşlarına İsviçrelilerin sahip oldukları yaşam standardını sağlayacak bir iyi dengeye geçmesinin sadece zaman meselesi olduğunu iddia etmekteler. Onlara karşı olanlar böyle dengelerin "ergodik" ya da "emici" olduğunu, yani bir dengeden ötekine geçmenin zor olduğunu (çünkü kötü dengenin değişimle alt üst olmak yerine onu "emdiğini") iddia ederler. İyi dengeden kötü dengeye geçme senaryolarını tasavvur etmek biraz daha kolaydır: gıda veya su kıtlıkları, hastalık salgınları, hükümetin çökmesi – bunlardan herhangi biri bir ülkenin sosyal düzeninin çökmesine zemin hazırlayabilir. Fakat kötü dengeden iyi dengeye gitmek daha zor gibi görünüyor. Mesela sizden arkadaşınızın evinde büyük bir bavulu başka üç kişinin yardımıyla taşımanızın istendiğini düşünün. Bavul o kadar ağır ki ancak

dördünüzün tüm gücüyle kaldırılabilir. Nesneyi kaldırmada başarısız olan birçok denemeden sonra onu hareket ettirmek epeyce zor olurdu. Her biriniz muhtemelen diğerlerinin ne kadar çaba harcadığından ve işin yapılabileceğine onların kendilerinin inanıp inanmadığından şüphe duyardınız. İşi halletmek için biraz tartışma yaşanırdı, zamanla güvensizlik oluşacağından daha iyi bir dengeye geçmek için dördünüzün davranışının değişmesi gerekirdi. Eğer bir aşamada çabalarınızı bir araya getirmeyi ve bavulu kaldırmayı başarsaydınız iyi dengeye geçiyor olurdunuz ama bu denge oldukça kırılgandır. Nesnenin düşmesi ve güvenin çökmesi için sadece birinizin davranışının değişmesi (biraz kaytarması) yeterlidir.

Her ne kadar yakınsama teorisi hakkındaki tartışmada her iki taraf da aşırı karmaşık matematiksel modellerinden faydalansa da, henüz konunun bir çözümüne ulaşılmadı.

Ekonomi alanındaki araştırma bazı bakımlardan doğa bilimleri araştırmasından farklıdır. Günümüz ekonomi araştırmalarının çoğu teoriktir, matematiksel modellerden faydalanır. Bu teorik çalışma fizikteki teorik çalışmadan farklı değildir, fizik de matematiksel modeller kullanır. Fakat teorik bir hipotezin doğru olup olmadığını belirlemenin nihai testinin destekleyici ampirik verilerde olduğu fiziğin aksine, ampirik olarak test edilmeden bile yaygın biçimde kabul edilen pek çok ekonomi teorisi vardır. Birçok durumda belirli bir teoriyi destekleyebilen veya çürütebilen ampirik sonuçları yaratmanın tek kelimeyle hiçbir yolu yoktur. 1.000 yıl içinde Angola'nın yaşam standartlarının İsviçre'ninkilere yaklaşacağını iddia eden bir teorinin doğruluğuna veya yanlışlığına karar vermek için nasıl ampirik araçları kullanabilirdik ki?

Bu tip bir teorik araştırma ne var ki ekonomide çok önemlidir; insan davranışı kesin olarak matematiksel modelleri kullanarak açıklamak için fazla karmaşıktır. Onun yerine böyle modellerin rolü, model olmadan da açıklanabilecek bir iddianın veya anlayışın açıklığa kavuşturulmasıdır. Fizikteki modeller bilimin temelidir; ekonomideki modeller araçlardır. Ekonomide rekabetçi bir pazarda faaliyet gösteren bir firmayla kıyaslandığında bir tekelin neden daha çok kâr ettiğini gösteren birçok süslü model vardır. Bu modeller politika oluşturmayla ilgili olanlar dâhil olmak üzere birçok önemli fikir verir ama bu modeller resmin tamamını açıklamaktan uzaktır ve ekonomiyle ilgili tahminler yapma amaçları için oldukça faydasızdır.

1990'larda üç Amerikalı ekonomi araştırmacısı, insanların başkalarına vermeye istekli oldukları güven ve güvenilirliğin boyutunu incelemek için

güven oyunu adında laboratuvar deneylerine uygun basit bir oyun kullanmayı önerdiler.[3] Güven oyununda iki oyuncu vardır: İlk oyuncuya (teklif edene) bir miktar, diyelim 100 dolar, para verilir. Bu oyuncu parayı kendine saklayabilir veya alternatif olarak bir miktarını ikinci oyuncuya (alıcıya) vermeyi teklif edebilir. Teklif edenin alıcıya verdiği her dolar için deneyci, alıcıya verilen miktara iki dolar daha ekler. Örneğin, teklif eden alıcıya (100 doların içinden) 20 dolar verirse o zaman alıcının sonunda 60 doları (miktarın üç katı) olur. O noktada alıcının elinde olan paranın bir kısmını, istediği kadar cömertçe (veya cimrice) teklif edene geri verme seçeneği vardır.

Kendinizi bu oyunun oyuncularının yerine koymaya çalışın, ne yapardınız hayal edin. Teklif eden olarak davranışınız, açıkça alıcıya ne kadar güvenmeye istekli olduğunuza bağlıdır. Asıl miktarın tamamını kendinize saklamayı seçerseniz eve 100 dolarla dönersiniz ve alıcı eve eli boş döner. Diğer yandan, ona o paranın sonra üçle çarpılacak olan bir kısmını verirseniz ve o da size karşılığında o üç katına çıkmış paranın yarısını verirse o zaman ikiniz de sonunda daha iyi durumda olursunuz. Gerçekten cesursanız ve ona 100 dolarlık meblağın tamamını verirseniz o zaman eline 300 dolar geçecektir; o zaman size onun yarısını geri verirse sonunda ikinizin de 150 doları olur; her taraf için hatırı sayılır bir kâr.

Fakat alıcının aldığı parayı paylaşmaya, iyi niyet, cömertlik duygusu veya nankör bir tavırla hareket etmenin utanç duygusu dışında hiç niyeti olmaz. Siz, teklif eden olarak, kendinizi bir ikilemle karşı karşıya bulursunuz. Her iki oyuncuda da bencillik ve rasyonellik olduğunu varsayarsak o zaman oyun teorisi, teklif edenin başta aldığı miktardan alıcıya asla tek kuruş bile teklif etmeyeceğini çünkü alıcının sonunda ona hiçbir şey vermeyeceğinden emin olabildiğini tahmin eder.

Ültimatom oyunu gibi güven oyunu da hızla davranışsal ekonomistler arasında en belirgin şekilde tartışılan oyunlardan biri haline geldi. Beklendiği üzere, baştan itibaren güven oyunundaki davranışlar üzerine laboratuvar deneyleri, teklif edenlerin tipik olarak sahip oldukları paranın önemli bir miktarını (çoğunlukla yaklaşık üçte birini) alıcılara vermeye istekli olduklarını gösterdi. Alıcılar buna karşılık bu cömertliği onlara verilen asıl miktara ek olarak küçük bir ödülü geri vererek yanıtladılar.

Ancak güven oyununun önemi, insanları başkalarına bir ölçüde güvenmeye istekli olduklarını göstermesi değil onun farklı kültürler arasında

3 Berg, J., Dickhaut, J. ve McCabe, K., "Trust, Reciprocity, and Social History", *Games and Economic Behavior*, No. 10, 1995, s. 122-142.

güven derecesini ölçme ve kıyaslama yeteneğidir. Bununla ilgili pek çok ilginç deney yapılmıştır.

Bir örneği ele alırsak, iki İsrailli araştırmacı Uri Gneezy ve Chaim Fershtman, etnik kökenlerin insanlar üzerindeki etkilerini incelemek için işe koyuldular.[4] Deneylerine Tel Aviv Üniversitesi ve Haifa Üniversitesi'nde etnik kökenleri (Avrupalı veya Ortadoğulu) soyadlarından kolayca tespit edilebilen öğrencileri dâhil ettiler. Deneydeki katılımcılar teklif edenlerin Tel Aviv'de ve alıcıların Haifa'da, yaklaşık altmış mil uzakta olduğu güven oyununu, bilgisayar terminalleri aracılığıyla oynadılar.

Her oyuncuya, karşısında oynadığı oyuncunun ismi bildirildi. Oyuncular bütün olası kombinasyonlarda eşleştirildiler: Avrupa kökenli teklif edenlerle Ortadoğu kökenli alıcılar, Ortadoğu kökenli teklif edenlerle Avrupa kökenli alıcılar, iki Avrupalı oyuncu ve iki Ortadoğulu oyuncu. Şaşırtıcı ve toplumsal olarak hayal kırıklığına uğratan sonuç, teklif edenlerden alıcılara ne kadar vermeye istekli olduklarına karar vermeleri istendiğinde, Ortadoğulu soyadlarına sahip alıcılara Avrupalı soyadları olan alıcılardan önemli ölçüde daha az verildiğiydi. Ortadoğu kökenli oyunculara karşı bu ayrımcılık esas olarak Avrupalı oyuncuların davranışından kaynaklanıyordu ama Ortadoğulu oyuncular da kendi etnik kökenini paylaşan oyunculara karşı bir derecede ayrımcılık gösterdiler. Erkekler bu temelde kadınlardan daha fazla ayrımcılık yapma eğilimindeydi. Başka bir deyişle, erkekler sistematik olarak, Ortadoğulu ismi olan oyunculara güvendiklerinden daha çok Avrupalı ismi olan oyunculara güvendiler.

Basit bir deneyin açığa vurduğu gibi, ayrımcılığın hayatta ve capcanlı olduğu ortaya çıkıyor. Artık çevremizde bariz ayrımcılık görmüyoruz çünkü toplum açıkça ayrımcı olan davranışları uygun görmüyor. Fakat toplumun dikkatinden uzakta olduğumuzda, gizli ayrımcılık çirkin başını kaldırabiliyor. Bu deneyde ayrımcı davranışın kaynağı, birçok teklif edenin sahip olduğu içgüdüsel (belki hatta bilinçaltı) hisli; bu his onların Avrupalı alıcıların cömertlik için onları ödüllendirmesinin Ortadoğulu alıcılardan daha olası olduğuna inanmalarına neden oluyordu. Ortadoğulu teklif edenler bile, gösterdikleri ayrımcılık dikkate alındığında görünen o ki kendi etnik gruplarındaki insanlar hakkında aynı şeyi hissediyorlardı.

Bu noktada insan bu içgüdüsel hissin –Ortadoğulu oyuncuların cömertliği ödüllendirmede eli sıkı olacakları hissinin– deneyin güven oyununda-

4 Fershtman, C. ve Gneezy, U. "Discrimination in a Segmented Society: An Experimental Approach", *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 116, No. 1, 2001, s. 351-376.

ki alıcıların davranışları hakkında ortaya çıkardıkları ile haklı çıkıp çıkmadığını sorabilir. Cevabı, hiç de çıkmadı. Etnik kökenleri ne olursa olsun, bütün alıcılar cömert teklifçileri bir ölçüde ödüllendirme eğilimindeydiler. Aslında, Ortadoğulu alıcılar Avrupalı alıcılardan birazcık daha cömertlerdi!

Ortadoğu kökenli insanlara karşı bu damga nasıl oluştu? Önceki bölümde Robert Aumann'ın önerdiği kural rasyonelliği ve eylem rasyonelliği arasındaki ayrımdan söz ettik. Kural rasyoneli hareket, adının da ifade ettiği gibi, hayatımız boyunca birçok farklı etkileşime girdiğimizde bizim lehimize olan içgüdüsel bir kurala dayanır, diğer yandan eylem rasyoneli harekette daha fazla bilişsel dikkat gereklidir ve bu hareket belirli bir etkileşim için uygundur.

Güven ve güvensizlik öncelikli olarak duygusal kurallarla idare edilir. Fakat kurallar hızlı karar almamızı sağlarken, fazla genellemeye dayanmaları ile büyük bir olumsuz yöne de sahiptir. Yukarıda anlatılan deneyde gösterilen ayrımcılık böyle bir yanıltıcı genelleme türünün örneğidir. Bizden farklı veya durumu bizden kötü olan insanlara güvenmememiz gerektiği algısından kaynaklanır. Bu, bazı koşullarda mantıklı davranmanın yolu olabilir ama başkalarından elde edeceğimiz çıkarlar açısından zararlı olabilirdi. Böyle kurallar çoğunlukla yanlış insanlara güvendiğimiz sadece birkaç olaydan sonra oluşur ve onları değiştirmesi zordur. Gerçekten de zararlı veya yanlış oldukları kanıtlandıktan sonra bile uzun bir süre varlıklarını sürdürmeye eğilimli olurlar.

Bu bakımdan insanlar, yerinden sökmeyi çok zor buldukları kurallara yoğun bir şekilde bağlı olan arılardan çok farklı değildir. Bunun hakkında ilginç bir deney birkaç yıl önce Almanya'da "yapay çiçekler" yardımıyla yapıldı. Yapay çiçek, içinde arılar için çok çekici bir nektar olan renkli yuvarlak bir kutudur. Deneyciler sarı veya mavi olarak farklı renklerde boyanmış yapay çiçeklerden bir tarla yaptılar. Sarı çiçeklere nektar yerleştirildi ama mavi çiçekler boş bırakıldı.

Bir genç arı sürüsü yapay tarlaya bırakıldı. Arılar hemen çiçekler arasında uçuşmaya başladı. Kendini mavi çiçekler üstünde bulan arılar hızla hayal kırıklığına uğrayıp başka bir çiçeğe geçerken sarı bir çiçeğe konan bir arı kendini nektarla doldurabiliyordu. Zamanla mavi çiçeklere konan arıların sayısı giderek azaldı, ta ki bütün arılar mavi çiçeklerden uzak durmayı öğrenip araştırmacılar onları yapay tarlaya her saldığında doğrudan sarı çiçeklere uçana kadar.

O noktada deneyciler arılar üzerindeki kuralları değiştirdi: Nektarı mavi çiçeklere yerleştirdiler ve sarı çiçekleri boş bıraktılar. Beklenti, arıların

mavi çiçeklere geçmeleri gerektiğini yavaş yavaş öğrenecekleri ve sarı çiçekleri terk edeceklerdi. Fakat hayır, öyle olmadı. Arılar, önceki davranış kalıplarını koruyarak inatçı bir şekilde sadece sarı çiçekleri ziyaret etmeyi sürdürdüler. Yanlış damgaya kilitlenmiş olarak, boş sarı çiçeğe her gidişlerinde tekrarlanan hüsrana rağmen mavi çiçeklerden uzak durdular. Bu, arılar beslenme eksikliğinden sürekli olarak güç kaybettiklerinde bile sürdü. Sonunda bütün arı popülasyonu öldü. Bir anlamda, mavi çiçeklere karşı uygulamış oldukları "damga" uğruna intihar ettiler.

Arı deneyi bize bilinçaltı önyargılarımızın tehlikeleriyle ilgili ders verir ama insanların onlara karşı koyabilmelerinin bir yolunu da önerir. Güven oyununun gösterdiği gibi, kendimizi başkasının ellerine bırakma istekliliğimiz sosyal koşullarla değişebilir. Bu deneylerin gösterdiği gibi, o türden bir ortam sadece duyguların salt mantıksal bireysel çıkarların yerine geçtiği yerde mümkün olur.

# 8

# Kendi Kendini Doğrulayan Güvensizlik

2001'de Floransa'da Avrupa Üniversitesi Enstitüsü'nde (EUI) atanmış profesördüm ve o güzel şehre yerleştim. EUI, Avrupa topluluğu tarafından kıtadaki en iyi zihinleri sosyal bilimlerde doktora çalışmalarında ve akademik araştırmalarda eğitmek için kuruldu. Avrupa Birliği'nin her üyesine enstitüye kaydedebileceği belirli bir öğrenci sayısı tahsis edilir ve sonuç olarak enstitü birçok farklı milletten eşit oranda öğrenciden oluşur – üniversite için harika bir şey ve ayrıca araştırma için de muhteşem bir grup. Öğrencilerin çoğu en az üç Avrupa dili konuşur ve Avrupa Birliği'nde birden fazla ülkede yaşamışlardır. EUI, Avrupa Birliği için ideoloji merkezi olma niyetini açıkça ifade eder.

2001'in sonlarında Alman Dışişleri Bakanı Joschka Fischer, EUI'nın bütün bir sosyal bilimler fakültesini, yaklaşık otuz profesörü toplantıya çağırdı ve bize tuhaf bir görev verdi; "Avrupa Birleşik Devletleri" için bir anayasa taslağı hazırlamak. Sonradan Avrupa Birliği'nden büyük bir araştırma hibesi kazandığımda, birkaç meslektaşımla beraber paranın bir kısmını Avrupa bağlamında güven ve güvenilirliği incelemek için kullanmayı tercih ettim.[1] "İyilikler pazarı"na dayanan bir oyun kullanarak bir deney yapmaya karar verdik.

Avrupa'nın farklı yerlerinden EUI'ya yeni gelmiş (ve bu yüzden birbirleriyle tanışmaya henüz hiç vakti olmamış) öğrenciler deneyin denekleri oldular. Her birinde beşer kişi olan gruplara ayrıldılar. Her grubun üyeleri birbir-

1 Bornhorst, F., Ichino, A., Kirchkamp, O., Schlag, K. ve Winter, E., "Similarities and Differences when Building Trust: The Role of Culture", *Experimental Economics*, Cilt 13, No. 3, 2010, s. 260-283.

lerini doğrudan görmediler; bütün etkileşimleri bilgisayar monitörleri aracılığıyla gerçekleşti.

Deneyin başlangıcında her katılımcının kısa bir tarifi grubun üyeleri arasında dolaştırıldı. Bizim (deneyciler) için en önemli ayrıntı, katılımcının menşe ülkesiydi ama yaşını, akademik ilgi alanlarını ve diğer başka ayrıntıları da dolaştırılan tariflere ekledik. Her katılımcıya daha sonra 50 avro verildi ve ona paradan herhangi bir miktarı grubun herhangi bir üyesine verebileceği söylendi. Güven oyununda olduğu gibi, bir katılımcıdan diğer katılımcıya geçen her para üçe katlandı. Bu ilk cömertliğin alıcılarına, yine tıpkı güven oyununda olduğu gibi, uygun gördükleri herhangi bir miktarı onlara parayı vermiş olan teklifçilere geri ödeme fırsatı verildi.

Bu, her grupta altı tur tekrar edildi. Sonuçta oluşan etki, bireylerin bu cömertlikleri için ya aynı turda ya da daha sonraki turda ödüllendirilme beklentisiyle eli açıklıklarının alıcıları olarak başkalarını seçtikleri dinamik bir iyilikler pazarının oluşmasıydı.

Amacımız, insanların Kuzey Avrupa'dan insanlara güvenmeye Güney Avrupa'dan insanlara kıyasla ne ölçüde istekli olduklarını karşılaştırmaktı. Bu çalışma için Kuzey Avrupa'yı Danimarka, İsveç, Finlandiya, Büyük Britanya, Almanya, Hollanda ve Belçika'yı dâhil edecek şekilde tanımladık. İtalya, İspanya, Yunanistan, Portekiz ve Fransa'yı (vatandaşlarının çoğu o ülkenin güneyinde yaşar) Güney Avrupa ülkeleri olarak düşündük. Kuzey Avrupa'yı Güney Avrupa'dan ayıran çizginin Latin kültürle Anglo-Germen kültür arasındaki kültürel sınır olması tesadüf değildir.

Bu deneydeki, hepsi önemli miktarda uluslararası ve çok-kültürlü etkileşimler içeren özgeçmişleri olan genç entelektüeller olan deneklerin geçmişleri dikkate alındığında, menşe ülkenin oyunda gösterilen güven seviyesi üzerinde hiçbir etkisinin olmaması beklenebilirdi. Ama bunun yanlış varsayım olduğu ortaya çıktı. Güney Avrupalılara karşı, Kuzey Avrupalılara kıyasla önemli şekilde ayrımcılık yapıldı. Kuzey Avrupalılar Güney Avrupalılara karşı güvensizlik gösterdi. Ayrımcılık, hem paranın alıcısı olacak eşlerin kimliklerinde hem de onlara diğer oyuncular tarafından verilen para miktarlarında belirgindi. Güney Avrupalılar görece daha az sıklıkta seçildiler, seçildiklerinde de Kuzey Avrupalılara kıyasla daha az para aldılar.

Oyunun dinamik yönü bize bir turdan diğerine ayrımcılığın nasıl ortaya çıktığını takip etmek için bir fırsat verdi. Ayrımcılık ifadelerinin oyun ilerledikçe azalmasını beklemiştik ama bir de baktık ki tersi oldu. Verilerin dikkatli bir analizi artan ayrımcılığın sırrını ortaya çıkardı: İlk turda Güney Av-

rupalılara karşı güvensizliğin bazı ifadeleri vardı ama bunlar küçük ve marjinaldi. Bu güvensizliğin nesneleri daha sonra kuşkuya karşı kendi tedbirleriyle ikinci turda yanıt verdiler; güvensizlik, güvensiz tepkiyi teşvik eder. Bu da Güneylilere karşı ayrımcılığın haklı çıkması olarak yorumlandı ve bir sonraki turda ve sonrasında büyüyen bir ayrımcılık ve güvensizlik sarmalında güvensizliği daha da sağlamlaştırdı. Haksız ayrımcılığın küçük ve marjinal ilk tohumu gözlerimizin önünde orantısız bir biçimde şişti.

Oyunun başında gösterilen küçük kuşku, oyunun sonu itibariyle olgunlaşmış ayrımcılık haline gelmiş bir kendi kendini doğrulayan kehanetti. Şu sonuca vardık ki EUI'ya kayıtlı genç, çok yönlü entelektüeller böyle davranabildilerse, bu olgu Avrupa'nın her yerinde yaygın olmalıdır.

Makaleyi yayınlamak zor oldu çünkü bazı hakemler, benim görüşüme göre haksız olarak, onu provokatif bir şekilde suçlayıcı olarak gördü. Bu övgü karşısında davranışsal ekonomi alanındaki en önemli derginin, Alman aileden gelen bir İspanyol olan, editörü makalenin önemini takdir etti ve onu yayınlamayı kabul etti.

Deneyimizde ortaya çıkan artan güvensizlikten hem Güney Avrupalılar hem de Kuzey Avrupalılar biraz sorumlu. Birçok kişilerarası iletişim başarısızlığı, görünen o ki, kendi kendini doğrulayan güvensizlikten kaynaklanır. Çalışanın becerilerine karşı güven eksikliğini yansıtan bir işveren, o çalışanın başarı şanslarını kısıtlar. Bu durumda o çalışan sonuçta başarısız olursa, işveren baştaki beklentilerinin doğrulandığını düşünecektir. Bununla birlikte, başından beri işteki her başarının işverenleri tarafından anında görmezden gelineceğini bekleyen bir çalışan, beklediği güvenin ve saygının eksikliğini davet ediyordur. Romantik bir ilişkide incinme veya hayal kırıklığına uğrama korkusunun kendisi ilişkiyi kaçınılmaz kötü bir sona mahkûm edebilir.

# 9

# Kültürel Farklar, Filistinli Cömertliği ve Ruth'un Gizemli Kayboluşu

2008'de Reinhard Selten'le ben Alman Bilim Vakfı'ndan etnosentrizm, başta toplumlardaki insanları kendi kültürel normlarına göre yargılama, hakkında bir laboratuvar çalışması yapmak için bir araştırma hibesi aldık. Bethelem Üniversitesi ve Al-Quds Üniversitesi'nden meslektaşlarla beraber güven oyunu oynayan Almanları, İsraillileri ve Filistinlileri içine alan iki deney yaptık. Güven oyununun verici ve alıcı olarak iki oyuncuyu içerdiğini hatırlayın. İlk aşamada vericiye deneyci tarafından bir miktar para verilir, bu verici paradan istediği miktarı alıcıya aktarabilir. İlk oyuncudan ona aktarılan her dolar için alıcı, deneyciden fazladan iki dolar alır. İkinci aşamada alıcı gelirinin herhangi bir bölümünü vericiye geri aktarabilir.

İlk araştırma deneyinde her milletten, güven oyununu sadece kendi milletinden oyunculara karşı oynayan oyuncular vardı: Bonn Üniversitesi'nde Alman oyuncular Alman oyunculara karşı oynadılar; Kudüs'teki Hebrew Üniversitesi'nde İsrailliler İsraillilere karşı oynadılar ve Kudüs'teki Al-Quds Üniversitesi'nde Filistinliler Filistinlilere karşı oynadılar.

Başta sadece aynı milletten olan diğer oyuncularla oynayan oyuncuların olması, her grup için ayrı ayrı güven referansı çizgisi belirlememizi sağladı. Gruplar arasında önemli farklar vardı. Filistinliler, sahip olduklarının paranın ortalama % 66'sını diğer oyunculara önererek en büyük ölçüde güveni gösterdiler. Buna karşılık, İsrailliler ortalama sadece % 36'lık teklifler sunarak en az güvenenler oldu. Alman grup, ortalama % 50'lik teklifle bu sıralamanın ortasındaydı.

Bu deneydeki oyuncular standart güven oyununu oynadılar ama alıcı rolündeki oyunculardan teklif edenlerden bekledikleri teklifi tahmin etmelerini de istedik. Ortalama olarak tahminler her grubun içinde şaşırtıcı derecede doğru çıktı. Teklif edenlerin davranışı, alıcıların beklentileriyle son derece ilişkiliydi. Hebrew Üniversitesi'ndeki İsrailli öğrenciler İsrailli akranlarının verme eğiliminde olduğu düşük tekliflere şaşırmazken, Al-Quds'taki Filistinli alıcılar okul arkadaşlarından aldıkları cömert teklifler karşısında biraz bile şaşırmadı. Görünüşe göre her kültürün, o kültürlerde yaşayan bireyler tarafından iyi bilinen iç güven normları var.

Fakat bu deneydeki katılımcılar kendi kültürlerinde yaygın olan normları tam olarak bu kadar iyi nasıl öğrendiler de teklif edenlerin davranışını neredeyse aynen tahmin edebildiler? Katılımcılarımızın her biri güven oyununu ilk kez oynuyordu ve o oyunun detaylarıyla ilgili hiçbir tecrübeye sahip değildi. Ancak hepimiz hayatımız boyunca ve günlük olarak güven oyunuyla aynı olmayan ama onu birçok bakımdan andıran etkileşimli durumlarda bulunuruz. Böyle durumlardaki deneyimlerimiz o kadar sık olur ve güven oyununun her bir oynanışından o kadar önemlidir ki güven ve cömertlikle ilgili çevremizde yaygın olan kültürel normlar sezgilerimizde iz bırakır. Böyle sezgilere sahip olmak sosyal başarı için çok önemlidir. Aslında kendimizi içinde bulduğumuz durumları analiz etme becerimizden daha önemli olabilir.

İkinci deneyde, farklı kültürlerden oyunculara karşı oynayan her kültürden oyuncularımız vardı. Mümkün olan bütün kültürel eşleşmeler gerçekleştirildi: Filistinlilerle eşleşen İsrailliler, Almanlarla eşleşen İsrailliler, Almanlarla eşleşen Filistinliler, Almanlarla eşleşen Almanlar, İsraillilerle eşleşen İsrailliler ve Filistinlilerle eşleşen Filistinliler vardı. Deney Bonn, Kudüs ve Batı Şeria'da aynı anda elektronik iletişimle yapıldı. Her oyuncuya eşleştiği oyuncunun milliyeti bildirildi.

Etnosentrizm bu deneyde tam olarak ortaya çıktı. Alıcı rolündeki oyuncular teklif edenin davranışlarıyla ilgili, kendi kültürlerinden teklif edenlerle eşleştirildikleri birinci deneyde yaptıkları ilk tahminlerin aynısını yaptılar. Örneğin, Filistinliler İsrailli teklifçilerle eşleştirildiklerinde ortalama teklifin % 66 olacağını tahmin etmeyi sürdürdüler. Kendi milletinden olanlardan çok daha az cömertlik (% 37'lik teklifler) görmeye alışkın İsrailliler, Filistinli veya Alman teklifçilerle eşleştiklerinde aynı düşük güven seviyesini beklediler.

Peki ya teklif edenler? Onlar da ister kendi kültürlerinden ister başka bir kültürden oyuncularla eşleştirilsinler, hem birinci hem de ikinci deneyde aşağı yukarı aynı teklifleri yaparak kendi kültürlerinin eylemlerine uydular.

Teklif edenlerin teklifleri, kiminle eşleşirlerse eşleşsinler, alıcıların kimliklerine bakmaksızın aynı olduğu için, uyruk temelinde önemli bir ayrımcılık olmadığı sonucuna vardık.

Burada açık ayrımcılığın olmayışı umut verici görünebilir ama yüzeyin biraz altına dikkatle bakmak daha az neşeli bir resim çıkarıyor ortaya. Bu deneydeki oyuncuların masum davranışı, beraberinde potansiyel olarak dramatik ve hatta trajik etkiler taşıyan bir düzeyde etnosentrizm içeriyor. Bu, İsrailli teklif edenler Filistinli alıcılarla eşleştiğinde netleşti. İlk deneyde gösterildiği gibi İsraillilerin normları, teklif edenlerin çok az bir miktar (yaklaşık ortalama % 36) önermesiydi. İsrailli teklifçiler, alıcılar ister İsrailli ister Filistinli olsun mütemadiyen böyle düşük teklifler yaptılar.

Filistinlilerin normları, ne var ki, teklif edenler için çok daha yüksek (yaklaşık ortalama % 66) teklif standartlarını içeriyordu. Etnosentrizm, Filistinli alıcıların İsrailli teklifçilerden Filistinli normuna uygun teklifler yapmalarını beklemelerine neden oldu. Dolayısıyla, İsrailli teklifçilerin sunmakta oldukları teklifleri gördüklerinde kaçınılmaz olarak hüsrana uğradılar. Deneyin sonunda katılımcılara dağıtılan anketlerde Filistinli oyuncular, İsrailli oyunculardan bekledikleri ile gerçekten aldıkları arasındaki uçurumu, Filistinlilere karşı İsrailli ayrımcılığının bir ifadesi olarak açıkladılar. Uçurumun gerçekte farkı davranış normların kaynaklanmış olması ve İsraillilerin aynı düşük teklifleri akranları İsrailli oyunculara da yapmış olmaları ihtimalini düşünmediler bile. Etnosentrizmin en tehlikeli unsurlarının birçoğu, farklı kültürel normların var olduğunu bile fark edemeyişimizden kaynaklanır.

Onun tersi olumlu bir etki, Filistinliler teklif eden ve İsrailliler alıcı rolundeyken kaydedildi. O durumda etnosentrizm İsrailli alıcıların Filistinli teklifçilerden, tıpkı İsrailli teklifçilerden aldıkları gibi düşük, yaklaşık % 36'lık, teklifler beklemelerine neden oldu. Aldıkları ortalama teklif beklentilerinin neredeyse iki katı, % 66, olunca, hoş bir şaşkınlık yaşadılar. Anketlerdeki yanıtlarının gösterdiği gibi, İsrailli oyuncular tanık olduklarının sadece kültürlerinin normlarına göre davranan Filistinliler olduğu ihtimalini düşünmediler. İsraillilerin pek çoğu, aldıkları teklifin Filistinli oyuncuların İsrailli oyunculara açıklanamaz bir olumlu jesti olduğunu düşündü.

Etnosentrizm, kültürel davranışlardaki farklılıklarla karşılaşılan her yerde vardır. Henüz burada dikkate almadığımız şey ise güven oyununda Filistinlilerin normunun neden İsraillilerin ve Almanlarınkinden çok daha fazlasını teklif etmek olduğu. Bu oyunda başkalarına neden bu kadar çok güvendiler? Filistinlilerin İsraillilere ve Almanlara sunmakta ısrar ettikleri yüksek

teklifler, üniversitelerindeki diğer öğrencilerle özdeşim duygularının veya Filistinli dayanışmasının bu olgu için açıklama olamayacağını gösterir.

İkna edici bir açıklamam olduğunu iddia edemem. Bütün sunabildiğim, benimle beraber deneyi yapan Filistinli meslektaşlarımla ve en çok Al-Quds Üniversitesi'nden Mohammed Djani ile uzun konuşmalarımızdan derlenmiş spekülasyonlar. Meslektaşlarım güven oyununda Filistinlilerce yapılan cömert teklifleri, Filistin kültüründe bireyciliğe karşı kolektivizme verilen önemdeki görece farklara atfediyorlar. Bireycilik Filistin toplumunda hâlâ utanç verici kabul edilir çünkü bireycilik geleneksel ve dinî değerlerle çatışır. İsrail-Filistin çatışması da Filistinlileri aşırı-bireyciliğe karşı temkinli hale getiriyor olabilir.

Bir cömertlik eylemine karşılık verememek, Filistin toplumunda Batı kültürlerinde olduğundan çok daha alçakça kabul edilir. Bu, güven oyununda Filistinli teklifçilerin alıcılara karşı daha cömert olmalarına neden olur. Şaşırtıcı bir şekilde, etnosentrizm Filistinli teklifçilerin başka kültürlerden alıcılardan, aslında egoist davranış Batı kültürlerinde çok daha meşru ve yaygınken, aynı Filistinlilerin karşılık verecekleri gibi karşılık vermelerini beklemelerine yol açar.

Yayılan İnternet kullanımı ve ekonomik küreselleşme kültürler arası etkileşimlerin hızını arttırıyor. Etnosentrizm yüz yıldan az bir sürede ortadan kalkabilir; başka kültürlerden insanların davranışlarını takdir etmeyi öğreneceğimizden değil kültürler arasındaki farkların neredeyse yok olacağından. Tek bir meşru davranış modeli insanlığın çoğu tarafından paylaşılacak. O meşru modele uygun davranmayan her kim olursa olsun, ekonomik ve sosyal olarak hayatta kalamayacak. Ancak o süreç tamamlanana kadar başarı, kendi etnosentrizminin farkında olanları ve davranışını kendilerini içinde buldukları sosyal ortama, bu önceden alıştıklarını değiştirmeleri anlamına gelse bile, uyduranları daha kolay bulacaktır.

Bu etkileşimler hem ticari hem de politik müzakere içerdiğinde özellikle önemlidir. Raymond Cohen'in kitabı *Culture and Conflict in Egyptian-Israili Relations*'ta (*Mısır-İsrail İlişkilerinde Kültür ve Çatışma*) öne sürdüğü gibi, müzakereler çoğunlukla taraflar arasındaki temel farklardan değil etnosentrizm yüzünden bozulur. İsraillilerle Filistinliler arasında barış anlaşması gerçekleştirmeyi amaçlayan birçok teşebbüsü kötü bir sona mahkûm eden budur. Bir anlaşmaya varmak, müzakerecilerin etnosentrizmlerini yenmelerinden ve kendilerini muhataplarının yerinde hayal etmelerinden daha fazlasını gerektirecektir. Her iki ulusun da halklarının çoğunluğunun etnosen-

trizmlerini yenmesi gerekir. İsrailliler ve Filistinliler arasında geniş bir halk desteği olmadan hiçbir anlaşma asla uygulanabilir olmayacaktır.

Alman-İsrailli-Filistinli deneyindeki meslektaşlarımla ben, ekonomik etkileşimlerdeki kültürel farkları anlayışımızı geliştirme amacıyla başka bir deney yaptık. Bu deney iki varyasyonu olan yeni bir iki yönlü oyun içeriyordu.

Geliştirdiğimiz oyunun ilk versiyonuna "verme" versiyonu adını verdik. Oyun şu şekilde oynanıyor: Oyundaki iki oyuncudan her birine başta eşit miktarda para (örneğin 100 dolar) veriliyor. Her oyuncu daha sonra bu meblağın ne kadarını öteki oyuncuya vermeyi istediğine karar veriyor. Standart güven oyununda olduğu gibi, deneyci alıcı oyuncuya öteki oyuncudan aldığı her dolar için iki dolar veriyor.

Bu oyundaki iki oyuncu, öteki oyuncuya ne kadar teklif edeceğine, öteki oyuncunun ne kadar teklif edeceğini bilmeden, aynı anda karar veriyor. Bu oyunun sonunda bir oyuncunun aldığı toplam para miktarı dolayısıyla diğer oyuncuya teklif etmeden sakladığı miktar, artı diğer oyuncudan aldığı miktarın üç katıdır. Örneğin, ilk oyuncu ikinci oyuncudan 20 dolar alırken ikinci oyuncuya 30 dolar verdiyse o zaman oyunun sonundaki toplam miktar 70 dolar + 60 dolar = 130 dolardır.

Bu oyunun ikinci versiyonu "alma" versiyonudur. Oyun şu şekilde oynanır: Önceden olduğu gibi her oyuncuya başta 100 dolar verilir. Her oyuncu daha sonra öteki oyuncunun başlangıçtaki para miktarından "kesinti" olarak ne kadar alacağını bildirir. Deneyci her oyuncuya, öteki oyuncuya verilen kesintiden sonra elinde kalan her dolar için iki dolar verir. Oyunun oynanmasından sonra oyuncunun sahip olduğu toplam miktar, diğer oyuncudan aldığı miktar artı ilk miktardan diğer oyuncunun aldığı kesintiden sonra elinde kalanın üç katıdır. Örneğin, ikinci oyuncu ilk oyuncudan 80 dolar bir kesinti (ona 20 dolar bırakarak) alırken ilk oyuncu ikinci oyuncudan 70 dolar bir kesinti aldıysa, o zaman ilk oyuncu alma oyununun bu oyununu 70 dolar + 60 dolar = 130 dolarlık bir miktarla bitirir.

Stratejik bir bakış açısıyla, bu oyunların ikisi de aynıdır. Alma oyunu iki aşamalı bir oyun olarak şu şekilde formüle edilebilir: İlk aşamada oyuncuların her biri öteki oyuncudan 100 doların tamamını alır ve sonra ikinci aşamada ikisi verme oyununu oynamaya geçerler. Fakat 100 doların ilk aşamadaki o transferi anlamsızdır çünkü her oyuncunun o aşamanın sonunda elinde 100 dolar kalır.

Dikkat edin, her iki oyuncu da sadece kendi özel kazancını düşünüp bencilce rasyonel olsaydı o zaman verme oyununda oyuncuların hiçbiri diğer

oyuncuya bir kuruş bile teklif etmeyecekti; sonunda her iki oyuncu da başladıkları miktar olan 100 dolarla kalacaktı. Alma oyununda, her iki oyuncu da bencilce rasyonel olsaydı o zaman her biri öteki oyuncudan 100 dolar alacaktı ve sonunda her ikisi de başladıkları miktar olan 100 dolarla kalacaktı. Bu davranışlar söz konusu oyunların tam olarak Nash dengeleridir. İki oyun arasındaki stratejik eşdeğerlik dikkate alındığında kendi çıkarına rasyonellik, her iki oyunda da neredeyse aynı sonuçları olan benzer davranışları beklememiz gerektiğini söyler; oyunlar sadece nasıl açıklandıklarıyla birbirinden ayrılır. Fakat deneyin sonuçları çok farklıydı. Oyuncular verme oyununu oynarken alma oyunundaki davranışlarına kıyasla dikkate değer ölçüde farklı davrandılar. En önemlisi, bu davranış farklılıkları kültürlere hastı.

Meslektaşlarım, verme ve alma oyunlarını kullanarak İsrailli, Filistinli ve Çinli oyuncuların deneydeki davranışlarını kıyasladılar. Her oyuncu ikilisi daima aynı kültürden oyunculardan oluştu. İsrailliler verme oyununda görece küçük miktarlar verdiler ama alma oyununda kendilerine büyük miktarlar aldılar. Filistinliler verme oyununda görece büyük miktarlar verdiler ama alma oyununda da kendilerine büyük miktarlar aldılar. Çinli oyuncular verme oyununda görece küçük miktarlar verdiler ve alma oyununda da kendilerine küçük miktarlar aldılar.

Farklı kültürlerdeki oyuncuların farklı davranış özellikleri vardı. İsrailliler bireysel kazançlarına büyük bir önem verdiler. Onların davranışı, Nash dengesine göre öngörülen davranışa en yakınıydı. Ancak bundan İsraillilerin diğer iki kültürden olan kişilerden genelde daha bencil oldukları sonucunu çıkarmayın. Bu önemli noktaya daha sonra geri döneceğiz.

Filistinliler, buna karşılık, alma oyununda bencilken verme oyununda çok cömertlerdi. Bu, Filistinlilerin karar vermelerinde karşılıklılık beklentileri gibi parasal olmayan düşüncelerin üzerinde durduklarını ima eder. Onların davranışı, başkalarının yapmasını beklediklerinden etkileniyordu, bu da oyunun iki varyasyonunun her birinin detaylı bir şekilde nasıl açıklandığına bağlıydı. Oyunu vermeyi vurgulayan bir temelde açıklamak, diğerlerinin cömert olacağı beklentisine yol açar, herkesi genel norma uygun olarak cömert olmaya teşvik eder. Diğer yandan, oyunu oyuncuların ne kadar alacaklarına karar verdikleri bir oyun olarak anlatmak, sonunda kendi kendini doğrulayan egoist beklentilere sebep olur.

Çinli oyuncular mülkiyete saygı ve bir yanda aşırı cömert eylemlerden diğer yanda diğerlerine zarar vermekten kaçınma çabası gösterdiler. Aşırıya kaçmadan verdiler ve aşırıya kaçmadan aldılar, oyunu oyunun başında aldık-

larıyla mümkün olduğunca aynı miktarda parayla bitirmeyi tercih ettiler. Çinli oyuncuların davranışı, kayınpederimin İkinci Dünya Savaşı sırasında Sovyet Kızıl Ordu'da bir asker olduğu sıradaki tecrübeleriyle ilgili anlattığı hikâyeleri hatırlattı bana. Her zaman neredeyse her öyküyü, savaşla ilgili başlıca düşüncesini ve muhtemelen hayatta kalmasının sırrını özetleyen aynı cümleyi yineleyerek bitirirdi: "Asla gönüllü olma ve asla emirlere karşı koyma."

İsrailli oyuncuların alma oyunundaki davranışı beni şaşırtmadı. İsrailliliерin deneysel oyunlarda tutarlı olarak başka ülkelerden kişilerin gösterdiklerinden çok daha fazla rekabetçilik göstermeleri ve faydacı bir biçimde bireysel çıkarlarını korumaları olgusu hakkında meslektaşlarımla birçok tartışmam oldu. Olgu, böyle oyunların ültimatom oyunu, Tutsak İkilemi, diktatör oyunu ve güven oyunu gibi geniş bir yelpazesinde fark edildi. Uluslararası konferanslarda İsrail'de yapılan deneylerin sonuçlarını paylaştıkları zaman çoğunlukla rahatsızlıklarını ve utançlarını, bu olgunun altını çizmenin temel Yahudi karşıtı iftiraların dedikoducularının çıkarlarına hizmet etmesi kaygılarıyla beraber ifade eden İsrailli araştırmacılar için bu bilhassa rahatsız edicidir. Fakat deneysel sonuçlar gerçekten İsrailliлerin rekabetçiliğe, fazla açgözlülüğe ve başkalarına karşı duyarsızlığa kemikleşmiş bir eğiliminin olduğuna işaret eder mi? Ben öyle düşünmüyorum.

Bu olgunun kökünün bir yanda İsrailli bireycilik ve diğer yanda İsrail toplumunda vermenin ve dayanışmanın özel yeri arasında var olan uyumsuzlukta olduğuna inanıyorum. Kriz zamanlarında İsrailliler kişisel çıkarları bir kenara bırakmak için hızlı bir isteklilik gösterir ve gönüllü olarak en talepkâr uluslararası standartlarda bile nadir olan karşılıklı yardım için bir araya gelirler.

İsrail toplumu, eğer tamamen her biri sırf kendi dar çıkarlarını gözeten hırslı bireylerden oluşsaydı acı bir yüz yıllık çatışmadan sağ çıkamazdı. Fakat soruyu bu ancak keskinleştiriyor: Neden bu baskın dayanışma ve karşılıklı ilgi örnekleri, laboratuvar deneylerinde ifade bulmuyor?

Cevap, bence, İsrail toplumunun hem krizle karşı karşıya kalındığında dayanışmaya hem de bireyciliğe ve başarıya aynı anda verdiği büyük değerde yatıyor. İsrail'in yaşadığı ekonomik, bilimsel ve teknolojik başarının arkasındaki, bu birleşimdir. Ortak fayda için dayanışma ve beraber çalışmaya hazır olmak, İsrailliлerin bireyler olarak toplumsal kriz veya güvenlik krizi patlak verdiğinde ödemeye istekli oldukları bir bedeli dayatır. Ama daha sakin koşullarda İsrailli, dayanışmanın ağır yüküne bir mola olarak rekabetçilik ve başarı gibi başka değerleri ifade etmek ister. O yükü dengelemek için dayanış-

maya koşmaya daha az sıklıkta çağırılan Avrupalı ve Amerikalı meslektaşlarından daha bireyci bir biçimde işlevsel davranmanın doğal hakkını kendisine tanır.

2006 yazı İsrail'de alışılmışın dışında sıcaktı. Birçok uzun hafta boyunca Lübnan'da İsrailli güçlerle Hizbullah arasında acı bir askerî çatışma şiddetle devam etti. Hizbullah İsrailli sivil hedeflere 1948'den bu yana vurulduklarından daha sert bir şekilde saldırmayı başardı.

O sıkı savaşın ortasında, bir tanıdığımdan, kızı Ruth'un savaş başlamadan hemen önce İsrail'e bir yaz ziyareti için geldiği Doris'ten bir e-posta aldım. Doris Ericson ve kocası Larry'i Pittsburgh Üniversitesi'nde doktora sonrası araştırmacı olduğum 1990'dan beri tanıyorum. Karım ve ben hafta sonlarını çoğu kez onlarla ve o zaman on yaşında olan kızları Ruth'la geçirirdik. Ruth gerçekten bir harika çocuktu. Üç dile ve pek çok müzik enstrümanına hâkimdi ve ister süpermarketteki bir ürünün fiyatını yanlış söylemek olsun ister bilgisayar biliminde bilginin kubiti* kavramını yanlış anlamak olsun, herhangi birimizi düzeltmeye tereddüt etmezdi. İsrail'e geri döndükten sonra Ericsonları doğal olarak daha az gördük. 2006'da o zaman yirmi yedisine basmış olan Ruth'u neredeyse on yedi yıldır görmemiştik.

O sıradışı Cuma günü, savaş şiddetle sürerken, Ruth bize akşam yemeğine gelecekti. Akşam saat yaklaşık 7'de benden bindiği taksinin şoförüne bizim eve nasıl gidileceğini anlatmamı istemek için Kudüs'ün merkezinden beni aradı, hızlı anlatmamı istedi çünkü telefonunun şarjı neredeyse bitiyordu.

Kudüs'ün merkezinden evimize yol normalde yaklaşık yirmi dakika sürer. 7.45'te Ruth henüz varmamışken, her şey yolunda mı diye sormak için telefonunu çaldırdım. Cevap yoktu. Ruth'la ilgili kaygı seviyem yükselirken, eşim Atalia endişelerimi yatıştırmaya çalışıyordu. "Tabii ki cevap vermiyor," dedi Atalia. "Telefonunun şarjının bittiğini unutma." Ama 8.15 itibariyle, Ruth hâlâ gelmemişken Atalia bile endişesini artık saklayamıyordu.

Saat 9'da daha fazla dayanamadık: Polisi aramaya karar verdik. Hattın öbür ucundaki polis bana savaşın ortasında polisi doğru dürüst bir neden olmadan aradığım için bir baş belası olduğumu söylemedi (ki aslında bana böyle denmesini umuyordum), bana onun yerine söyledikleriyle aşırı derecede paniğe kapıldım. "Bize bildirdiğiniz şey Bay Winter" dedi polis, "kulağa çok ciddi geliyor. Bizi daha önce aramalıydınız." Yarım saatten daha az bir sürede evimizin önünde bir polis devriye arabası vardı, Ruth'un nerede olabi-

(*) Kubit (Qubit): Kuantum bilgisayarlarında kullanılan bilgi birimidir – ç.n.

leceğinin izini sürmek umuduyla polis onun bizimle telefonla en son temas kurduğu tam yeri tespit etme çabasına çoktan girişmişti.

"Bay Winter, ona tavsiye ettiğiniz yola karşı taksi şoförünün tepkisiyle ilgili bize ne söyleyebilirsiniz?" diye sordu polis.

"Sadece 'Sorun değil, anladım' gibi bir şey söyledi."

Ardından birçok soru daha geldi: "Açıklamanızın ortasında mı yanıt verdi yoksa sadece bitirdiğinizde mi? Ayırt edilebilir bir aksanı var mıydı?"

Cep telefonunu kullanarak Ruth'un yerini saptama çabalarının hepsi boşa çıkınca polis onun bizimle en son temas kurduğu bölgeye bir devriye aracı yolladı. Bizden Ruth'un fiziksel görünüşünün detaylı bir tarifini vermemizi istediler. Bunu yapamayacağımızı söyledik onlara.

Bir polis bize "Ne demek istiyorsunuz?" diye sordu öfkeyle. " Bu akşam size ziyarete gelmesini beklediğiniz Ruth adında birisi var mı yok mu?"

Atalia ve ben Ruth'un on yaşında bir kızken nasıl göründüğünün resmini yeniden çizmeye çalışırken polislerin sabrı taştı. "Ruth'u, onun bugün nasıl göründüğünün bir tarifini bize yapabilecek kadar tanıyan hiç kimse yok mu? Ya annesiyle babası?"

Ben ebeveyninin tabii ki Ruth'un nasıl göründüğünü bildiklerini mırıldarken, duymaktan korktuğum cümle ardından geldi: "O zaman telefonla Ruth'un annesine ulaşın."

Pittsburgh'daki evinde olan Doris'le telefonda konuştuğum birkaç dakika, o gece yaşadıklarımın en zoruydu.

"Doris" dedim, "lütfen dinle – Ruth gelmedi."

Kalp durduran bir sessizlik çöktü konuşmaya. İkimizi de sakinleştirmeye çalıştım. "Doris, buraya gelmesi gereken saatin üzerinden sadece iki üç saat geçti. Belki de Ruth son anda anne babasının arkadaşlarıyla sıkıcı bir akşam geçireceğine bir taksiye binip daha ilginç bir yere gitmiştir. Belki bir kız arkadaşıyla veya erkek arkadaşıyla buluşuyordur..."

"Hayır, Eyal" diye cevap verdi Doris. "Orada senden ve Atalia'dan başka kimseyi tanımıyor. Ne yapacağımı bilmiyorum. Larry Kaliforniya'da bir konferansta ve ben evde yalnızım. Bana yardım etmelisin."

Doris'le konuşmam beni ve Atalia'yı öncesinden bile daha çok kaygılandırdı. Oturma odamdaki polislere tekrar dönmeden önce Ruth'un cep telefonuna ulaşmak için bir teşebbüste daha bulunmaya karar verdim. Hiç beklemiyordum, bu sefer Ruth'un yanıt veren sesini duydum.

"Ruth, sen misin? Neredesin?"

"Eyal," diye cevap verdi Ruth, "Senin evinde yemek yiyorum."

"Hayır, Ruth, şimdi neredesin?"

"Şimdi senin evindeyim?" diye ısrar etti Ruth.

O noktada polis müdahale etti: "Ona hemen bir devriye arabası gönderdiğimizi söyleyin. Sadece bize nerede olduğunu söylesin."

"Sanırım kafası karışmış" diye kekeledim.

"Tabii ki kafası karışmış!" diye bağırdı polis. "Belli ki saldırıya uğramış. Etrafında ne gördüğünü anlattırmaya çalışın."

Telefonu eğitimli bir psikolog olduğundan bu işte daha iyi olacağını düşündüğüm Atalia'ya verdim.

"Selam Ruth, ben Atalia. Bana etrafında tam olarak ne gördüğünü anlat."

"Uzun bir masanın etrafında oturmuş pek çok kişi görüyorum. Sen şu anda mutfaktasın, öyle değil mi?"

"Evet, tabii ki" diye cevap verdi Atalia. "Masadaki insanlardan biriyle konuşabilir miyim lütfen?"

"Elbette, bir saniye."

Saniyeler içinde telefonda derin bir erkek sesinin konuştuğu duyulabiliyordu. Birkaç ev uzakta bir komşu olduğu ortaya çıktı. Sorumsuz bir taksi şoförü Ruth'u yanlış adrese götürmüştü. O, Ruth tarafında biraz dağınık düşünceler ve (mahalleye yeni taşınan) komşuların tarafında çok abartılı bir misafirperverlik, hiç de komik bulmadığımız bir hatalar komedisine neden olmuştu.

Komşularımın davranışı size garip görünüyorsa bunun bir savaşın ortasında olduğunu hatırlayın. Atalia ve ben, başka birçokları gibi, ülkenin roketlerin saldırdığı kuzeyinden insanları bizim şehrimizde roketlerin menzilinden uzakta kalmaları için davet etmiştik. Komşularımız safça, kapılarına çıkagelenin savaştan geçici bir soluk almak isteyen bir başka kuzeyli göçmen olduğunu zannetmişlerdi. Onlar evlerinin kapısını öyle samimi bir tavırla açınca Ruth, anne ve babasının arkadaşlarının evini bulduğuna ikna oldu. Hemen ayakkabılarını çıkardı, büyük bir gülümsemeyle içeri girdi ve orada ayakta duran herkese sarıldı.

Komşumun evinde masada oturan diğerleri bu davetsiz misafirin davranışında tuhaf bir şey olduğunu düşündüler ama onu utandırmaktan veya ona istenmediğini hissettirmekten kaçınmaya çalıştılar.

O an itibariyle Atalia, Ruth'un yolunun yanlışlıkla yakındaki bir eve düştüğünü anladı. Ruth'u bizim evimize getirmek için, ilk önce ayakkabılarını bile giymek için durmadan, heyecanla dışarı koştu. Komşularımın en büyük oğlu Atalia'yı evine doğru yalın ayak koşarken görünce "Anne, buraya

gelen başka bir deli kadın var" diye bağırdı.

Birkaç saat boyunca Ruth kendini tanımadığı bir ailenin misafiri olarak ağırlanırken buldu, ne o ne de misafirler bir hata yapılmış olması ihtimalini düşünmedi çünkü konuklardan ve ev sahiplerinden beklenen davranışlara dair aynı kültürel normları paylaşmıyorlardı. Ruth yanlış eve geldiğini düşünmedi çünkü aşina olduğu kültürel normda (Birleşik Devletler'inkinde) tamamen yabancı birinin rastgele bir eve girip Ruth'unki gibi sıcak karşılanması hayal edilemez. Kendi kültürel normlarını kullanarak durumu değerlendirmekle etnosentrizmin tuzağına düştü.

İsrailli dindar bir aile olan Ruth'un ev sahipleri için Cuma akşam yemeğinde bir yabancının olması dünyanın en doğal şeyidir, hele ülkenin roketlerin tehdidi altındaki bölgelerinden birçok insanın kaçmış ve hâlâ kaçmakta olduğu bir savaş sırasında. O koşullar altında bir ev ve bir yemek arayan birinin rahat hissetmesini beklediler. Ruth'u selamlamalarındaki sıcaklık onlara açıkça doğal göründü ve onun rahatlık düzeyini korumak için her şeyi yapmaya ve onu utandırabilecek her konuyu açmaktan kaçınmaya çalıştılar. Onlar da etnosentrizmin tuzağına düştüler, her ne kadar ona düşenler için hoş (ve onun dışındaki bazılarımız için oldukça nahoş olan) bir etnosentrizm tuzağı olsa da.

O akşamdan sonra bir daha hiçbir etkinlikte İsrailliler laboratuvar deneylerinde bencil ve egoist göründüğünde özür dileme ihtiyacı duymadım.

Ruth'un kayboluşunun hikâyesi bize bencillik ve cömertlik hakkında başka bir önemli ders daha veriyor: Komşularım neden yabancı birinin onların hafta sonu yemeğinin mahremiyetine girmesine izin verdiler? Barış zamanı da benzer biçimde davranırlar mıydı? Açıkça görülüyor ki gösterdikleri cömertlik, o dönem İsrail'deki savaş haliyle oldukça ilişkiliydi.

Dayanışma ve bireycilik arasında İsrail toplumunda bu denli öne çıkan gerilim, daha orta halli bir biçimde her toplumda vardır. Savaşlar ve doğal afetler gibi kriz zamanlarında insanlar dayanışmaya can atar, rekabetçiliği ve bencilliği aşağılarlar. Ama tehlike geçer geçmez bu duyguların yerini artan bir bireycilik ve kişisel çıkar iştahı alır. Katrina Kasırgası sırasında Bourbon Street ve borsa patlaması sırasında Wall Street, bireycilik ve dayanışma hakkında düşünme şeklimiz bakımından iki farklı gezegendir.

İnsanlar, grup dıştan bir tehdide maruz kaldığında grup üyesi arkadaşlarına karşı daha az bencil ve daha cömert görünürler. Bu davranışa "dayanışma" deriz ve toplumların hayatta kalması için çok mühimdir.

Bir kolektif duygu biçimi olarak dayanışma, sonraki bölümümüzün konusu.

# 10

# Kolektif Duygular ve Walter Amcanın Travması

1933 yazında, Adolf Hitler'in Almanya'nın diktatörü olmasından sadece birkaç ay sonra Walter Lazar, o zaman Prusya'da, Almanya'nın bir doğu eyaleti olan Königsberg'in şehir merkezinde büyük bir Nazi mitinginin dosdoğru içine yürümüş bulundu. Walter, büyükannem Jenny'nin erkek kardeşi, Nazi rejiminin şeytanın vücut bulmuş hali olarak gördüğü tam bir liberal, kozmopolit Yahudiydi. Mitingin gözlerinin önünde toplandığını görünce ilk içgüdüsü, alandan bir insanın kaçabileceği kadar hızlı kaçmaktı. Fakat merak onu alt etti. Kaçmak yerine mitingin merkezine doğru yavaş yavaş ilerledi. Ari görünümü Yahudi etnisitesini yalanlıyordu ve etrafındaki insanlar onun varlığını doğal karşıladı.

En sonunda Hitler'in kendisi, karakteristik olarak ateşli konuşmalarından birini yapmak üzere sahnede göründü, vahşice el kol hareketleri yapıyor ve kalabalığı kamçılayarak coşturmak için sesi kısılıncaya kadar bağırıyordu. Cümleleri sık sık yoğun kalabalık tarafından atılan "Sieg Heil!" sloganlarıyla kesiliyor, bunu kalabalık Führer'in yeni sözlerini beklerken tam bir sessizlik izliyordu. Başta Walter, etrafında olanları afallamış bir inanmazlıkla karşıladı. Fakat sonra tuhaf bir his onu ele geçirdi. Miting Nazi Partisi'nin marşını söylerken Walter şarkının sözlerini mırıldayarak onlara katıldı. Çok zaman geçmeden aniden aslında kendinden geçmiş kalabalığın güçlü duyguları tarafından sürüklendiğini fark etti. Etrafındaki herkesle beraber o da "Sieg Heil"* diye bağırıyor ve Hitler'in her kelimesini alkışlıyordu.

(*) "Yaşasın zafer" – ç.n.

Aklı başına gelince utançla yüzünü kapattı ve kız kardeşinin çok uzakta olmayan evine kaçtı. Babam, küçük Hans, büyükanne Jenny'nin oğlu, o zaman on iki yaşındaydı. Walter amcanın o günkü görüntüsünü hayatının geri kalanı boyunca hatırladı. Ön kapıyı açınca Hans, amcasının kâğıt gibi beyaz ve terden sırılsıklam olduğunu fark etti. Jenny o kadar panikledi ki bir doktor çağırmak için telefonu tuttu ama Walter gerek olmadığına ikna etti onu. Acı acı ağlayarak bir koltuğa yığıldı. "Büyü gibiydi. Nazi marşını söylemeye ve Hitler'i selamlamaya nasıl katılmış olabilirim?"

Walter'ın öyküsü, aslında, bilhassa sıradışı değildir. Hitler'in Almanya'yı ele geçirişinin birkaç ayı içinde sosyal demokrat ve komünist siyasi partilerin kendini adamış pek çok eski üyesinin Nazi Partisi'nin kitlesel mitinglerine büyük bir heyecanla katıldığı tarihsel bir gerçektir. Tek bir organizma gibi hep beraber hareket eden kendinden geçmiş bir topluluğun, üzerimizde neredeyse davetkâr bir düzeyde güçlü bir duygusal etkisi olabilir. Büyük ölçüde bu, hepimizde olan çok eski bir, gruba ait olma ihtiyacından kaynaklanır.

Gruba ait olmakla gelen evrimsel avantaj çok açıktır. Bir grubun üyesi olmak kişiye hayati kaynaklara daha iyi erişimle beraber tehlikelerden ve düşmanlardan gelen tehditler karşısında çok daha büyük bir güvenlik sağlar.

Pek çok psikoloji deneyi göstermiştir ki insanın bir gruba ait olma ihtiyacı o kadar önemlidir ki soyut ve bağlamdan bağımsız koşullarda bile var olur. Renk kodlu (maviler ve yeşiller) iki gruba ayrılan ve önceki bölümde anlatılan güven oyununu oynayan denekler, kendi gruplarının üyelerine karşı "öteki" grubun üyelerine karşı olduklarından daha cömert olma eğiliminde oldular, renk atamalarının oyunun kendisiyle hiçbir ilgisinin olmadığı gerçeğine rağmen. Grup dayanışmasını yaratan ve koruyan mekanizma, kökünde kolektif duyguları meydana çıkaran bir duygusal mekanizmadır.

Bilimsel, teknolojik ve sanatsal gelişmeler, her şeyden önce bireyler düzeyinde işleyen bilişsel ve duygusal olgulardır. Fakat insanlığın toplumsal tarihi, kolektif duygular tarafından belirlendi. Büyük devrimlerin ve geniş çaplı politik ve ekonomik değişimlerin yanı sıra savaşlar ve antlaşmalar, büyük ölçüde böyle duygular tarafından yönlendirilir.

Meslektaşım ve arkadaşım Gary Bornstein, araştırma çabalarının birçoğunu gruplar arasındaki gerilimlerin gruplar içindeki işbirliğini arttırma biçimlerini incelemeye adadı. Bu çalışmalardan benim katıldığım ikisinde Tutsak İki-

lemi'nin biraz farklı varyasyonlarını oynayan deneklerimiz vardı.[1-2] Oyun birebir eşleşmenin yerine iki çift oyuncuyla oynandı. Her oyuncu ikilisi ayrı ayrı Tutsak İkilemi'ni teke tek oynadı ve sonucundaki ödülü aldı ama ikililerden biri öteki ikilinin ortak ödülünden daha fazla ortak ödülle oyunu tamamlarsa "kazanan" ikilinin her üyesine fazladan küçük bir bonus verdik.

Önceki bölümlerin konusunu oluşturan bireysel duyguların aksine, kolektif duygular bazı kişilerin ruh hallerini ilişkilendirmelerini sağlar. İlişkili ruh halleri, söz gelimi, rakip grupları yenme arzusu üzerinden ifade edilebilir. Bu, her kişiye verilecek galibiyet ödülünün çok küçük olduğu ve işbirliğini gerekçelendirmek için yetersiz görünebildiği örneklerde bile, ilişkili ruh hallerinin neden grupta büyük bir işbirliğini motive ettiğini açıklar.

Renk kodlu grup deneylerimizde ortaya çıkan işbirliğinin boyutu hayret vericiydi, Tutsak İkilemi'nin dosdoğru teke tek (grupsuz) versiyonlarında çoğunlukla görülen işbirliğinden çok daha fazlaydı. Bu işbirliği, her ne kadar işbirliğinin bireysel ödülleri alışıldık Tutsak İkilemi'ndekilerle aynı olsa da, diğer grubu yenmek için güçlü bir arzudan geliyordu. Ne var ki grupla özdeşleşme teşvik ettiği işbirliği, bu deneylerdeki deneklerin alışıldık Tutsak İkilemi'ni oynamış olsalardı alacakları ödülden çok daha fazlasını kazanmalarını sağladı.

Bu basit simülasyon, kolektif duyguların kişilerin hayatta kalma şanslarını güçlendirip maddi durumlarını iyileştirmelerini nasıl sağladığını gösteriyor. Bu, açık bir şekilde birey düzeyinde evrimsel bir avantaja dönüşüyor. Yukarıdaki örnekte ilişkilendirilmiş ve kendini adamış kolektif duygular, her renk kodlu grup içerisinde işbirliği yapan sadece iki partner arasında meydana çıktı. Ama şiddetli eyleme hazır düşman çetelerin birbiriyle karşı karşıya geldiği bir durumu hayal edin. Bu, kolektif duyguların oluşmasının klasik bir örneğidir. Her bir çete üyesi, kendi çete arkadaşlarına karşı onlardan birinin hayatını kurtarmak için veya çetenin onurunun intikamını almak için kendi hayatını riske atma noktasına kadar empatiyle doludur. Bütün bunlara paralel olarak düşman çetenin üyelerine karşı nefret, çete üyesinin içinde kaynamaktadır. Bu kolektif duyguların grup üyelerinin hem birbirlerine hem de diğer çetenin üyelerine karşı sahip oldukları duygular üzerinde etkileri vardır.

1 Bornstein, G., Winter, E. ve Goren, H. "An Experimental Study of Repeated Team Games", *European Journal of Political Economy*, No. 12, 1996, s. 629-639.

2 Bornstein, G., Winter, E. ve Goren, H., "Cooperation in Inter-group and Single-group Prisoner's Dilemma Games", *Understanding Strategic Interaction—Essays in Honor of Reinhard Selten*, Albers, W., van Damme, E., Güth, W., Hammerstein, P. ve. Moldovanu B. (der.), Springer-Verlag, Berlin ve New York, 1997, s. 418-429.

Grup için kavga etmek ve grubun düşmanlarını tehdit etmek için içsel taahhütler yaratırlar. Üyeleri arasındaki bu kolektif duyguları ateşleyebilen bir grubun diğer gruplara karşı avantajı vardır. Bu, grubun hayatta kalma şanslarını arttırır.

İnsanın duyguları koordine etme ve onları kuvvetli bir güce dönüştürme becerisinin çok eski evrimsel kökleri vardır. İster kendi seçiminden ister sürgün edilme yüzünden olsun, her kim kolektife katılamadıysa hayatta kalma şansının, gruba kendini adayanlara kıyasla, önemli derecede azalmış olmasından muzdarip oldu. Aslında, kolektif duygular birçok memelide ve kuşta tespit edilebilir, sadece insanlarla sınırlı değildir.

İlgilenen okuyucu, YouTube'da "Battle at Kruger"* başlıklı heyecan verici videoyu izleyebilir. Video, Güney Afrika'da Kruger Milli Parkı'nda bir grup turist tarafından çekildi. İlk anlarında nehir kıyısında kırsal bir patikada sakince gezinen bir manda sürüsü gösteriliyor. Aniden, kolay bir av arayan bir aslan sürüsü beliriveriyor, sürü dikkatini annesinin bacakları arasında sendeleyerek yürüyen bir manda yavrusuna yöneltiyor.

Kısa ama ürpertici bir kovalamanın ardından aslanlar, korkmuş sürüyü dağıtmayı başarıyorlar. Zayıf bacakları üzerinde sürüye yetişemeyen zavallı buzağı, tam da aslanların planladığı gibi, giderek yalnız kalıyor. Ortada tek başına olan buzağı kolayca aslanların birinin pençesine düşüyor ve nehre doğru sürükleniyor, görünen o ki boğulmaya ve sonra da yenmeye mahkûm.

Fakat bebek bir manda bile kolayca ölümüne parçalanmak için fazla büyüktür. Buzağı, hayatı için inatçı bir şekilde savaşırken dikkate değer bir sebat gösteriyor. Bu yetmezmiş gibi, nehir kıyısındaki bu muazzam mücadelenin tam ortasında suların içinden bir timsah ansızın beliriyor ve buzağının bacaklarından birini güçlü dişleri arasına alıyor. Şaşkın aslanlar vazgeçmiyor, şimdi de yaralı buzağıyı tam da timsah onu inatla zıt yöne sulara doğru çekerken nehirden çıkarmaya çalışıyorlar.

Grup olarak timsahtan daha güçlü olan aslanlar mücadeleyi kazanıyorlar. Artık buzağı üç aslanın pençelerinde sıkıca tutuluyor, üzücü kaderi neredeyse mühürlenmiş. Ama sonra en akla ziyan şey oluyor. Aslanların karşısında önce kaçmış olan manda sürüsü, kararlı ve kızgın bir halde ilerleyip büyük bir kuvvetle saldırarak geri geliyor. Saniyeler içinde bir grup manda buzağıyı kavrayan aslanların etrafını sarıyor, bu sırada başka bir manda grubu geri kalan aslanları kovalayıp kaçırmak için tehditkâr bir şekilde hücum ediyor.

(*) "Kruger'da Savaş" – ç.n.

Geri kalan üç aslanın etrafındaki çember tehlikeli bir biçimde onların üzerine kapanıyor, ta ki korkmuş aslanlar niyetlendikleri avı serbest bırakıp hayatlarını kurtarmak için kaçana kadar. Aslanlar tarafından yerde yaralı bırakılan manda yavrusu hiçbir şey olmamış gibi sakince ayaklarının üzerine kalkıyor ve sürüye tekrar katılıyor.

Bu inanılmaz "Battle at Kruger", otobur mandanın eşgüdümlü sürünün doğasında olan sayısal güç ve işbirliğini kontrol edip kullanarak safari rezervindeki en ürkütücü etoburlar olan aslan sürüsünü nasıl yenebildiğini gösterir. Savaşı filme alan turistler kendilerine hâkim olamadılar. Duyguları onları yendi, videoda müthiş manda sürüsünü yüreklendirdikleri ve tezahürat yaptıkları duyulabiliyor. Durum o kadar insan dramasına benziyordu ki onun gözlerinin önüne serildiğini gören insanlar, kendilerini güçlü bir kolektif özdeşim duygusunda sürüklenmekten alıkoyamadılar. Burada görülebilir:



Kolektif duyguların bazen bireysel duygulardan daha güçlü olabildiğini söylemiştim. Bir nedeni, birçok toplumsal durumda bu iki tip duygunun karşılıklı bir geri bildirim mekanizması içine girmesidir. Birçok dinde inananlar, dua etmek için kiliselerde, camilerde, sinagoglarda ve benzeri yerlerde bir araya gelirler, sadece toplanmak için değil duanın duygusal gücünün büyütüldüğü bir ortam yaratmak için. Futbol maçlarındaki taraftarlar, etraflarındaki taraftarlarla tekrar tekrar enerji dolarlar, onların enerjisi daha sonra etraflarındakilerin heyecanını bir geri bildirim döngüsü içinde besler. Justin Bieber gibi bir müzik idolünün varlığı ile fiziksel olarak bayılan onlu yaşlardaki kızlar bunu neredeyse her zaman bir grup içindeyken yaparlar. Aynı idolle birebir buluşmada daha sakin bir tavırla tepki göstermeleri daha olasıdır.

Birçok toplumda politik ve ideolojik tutkuların aileleri parçaladığı, eşlerin veya çocuklarla ebeveynlerin anlaşmazlık yaratan meselelerle ilgili sahip oldukları zıt görüşler yüzünden birbirleriyle konuşmayı reddettikleri zamanlar olmuştur. Biraz zaman geçtikten sonra tutkular soğuyunca olayın içinde olanlar çoğu kez başlarına neyin geldiğini anlamadıklarını söylerler. Geriye dönüp baktıklarında küçük görünen bir meseleye nasıl o kadar aşırı tepki verebildiler? Ne var ki o tepkiler yalnızca politik sorunların farklılaşan düşünsel analizlerinden kaynaklanmadı. Onlara grupla, bu durumda diğer gruba zıt bir ideolojik grupla, özdeşimin de dâhil olduğu kolektif duygular eşlik ediyordu.

Kolektif duygular çoğu kez, bir rakip veya tehdit kaynağı rolünü oynayan bir karşıt grubun varlığını gerektirir. Kolektif "biz"i korumak kolektif bir "onlar"ı gerektirir. "Biz" ve "onlar" arasındaki çatışma ne kadar büyük olursa birbirimizle kolektif özdeşimimiz de o kadar fazla olur, bu da grup halinde hareket etmemizi kolaylaştırır.

Birçoğumuz için tanıdık bir davranıştır bu. Acil durumlarda, mesela bir kasırga yaklaşırken, kolektifin korunması için beraber çalışan insanlar görürsünüz. Birbirlerine karşı çoğunlukla çok cömert olurlar. Kasırga geri, denize doğru eserse ve tehdit buharlaşırsa insanlar ağırlıklı olarak kendi çıkarlarına yoğunlaşmaya geri dönerler. Vatanseverlik ve şovenizm en çok, ülkeyi tehdit ettiği algılanan bir düşman olduğunda öne çıkar. Hükümetimize karşı çok eleştirel olabiliriz ama sonra bir yabancının yanında kendimizi aniden onu ve temsil ettiklerini tutkuyla savunurken buluruz.

Bu, sadece Batılı uluslarla ve kültürlerle sınırlı değildir. Arkadaşım Yoshi Seijo Matsuoka ünlü bir Japon samuray ailesinin oğludur. Atalarından biri Osaka şehrinin 17. yüzyılda Edo'ya (Tokyo'nun o zamanki adı) karşı savaşında samuray savaş beyiydi. Bugün Tokyo, büyük ölçüde o savaşın sonucu sebebiyle Japonya'nın başkentidir.

2011'de yıkıcı bir deprem ve onu izleyen tsunami Japonya'yı vurduktan sonra onun ve ailesinin güvende olup olmadıklarını kontrol etmek için Yoshi'yi aradım. Uzun uzun konuştuk, birbirimizi uzun süredir görmemiştik. Bir noktada Yoshi'ye birçok Japon vatandaşın hükümetlerine, felaketten hayatta kalanlara yardım etmek için yeterince hızlı organize olmamakla onu suçlayarak yönelttiği eleştiriyi sordum. Yoshi soruma kısa bir yanıt verdi ve sonra neredeyse kızgın bir şekilde İsrail hükümetini, Japon ulusuyla dayanışma göstermek yerine, Tokyo'daki büyükelçilik çalışanlarını apar topar boşalttığı zaman "korkakça ve nankörce" davranmakla suçladı.

Bu suçlama karşısında sessiz kalmadım ve Japonya'da tahliye edilen her elçilik çalışanı için en az iki İsrailli doktorun ve kurtarma görevlisinin acil yardım misyonunun bir parçası olarak cömertçe Japonya'ya uçtuğundan emin olduğum cevabını hemen yapıştırdım. Devam ettim ve acil kurtarma ekiplerini dünyanın herhangi bir yerine hemen göndermeye İsrail'den daha istekli sadece birkaç ülke olduğunu vurguladım. Bu birkaç dakika boyunca sürdü, her birimiz kendi ülkesini tutkuyla savunuyordu, ta ki her ikimiz de kendine gelene ve kahkahaya boğulana kadar.

Grup özdeşimi geçici bir olgu olabilir. İnsanlar bir işten başka bir işe, bir şehirden diğerine geçerler ve bazen de topluca bir ülkeden diğerine göç ederler. Ama eski kolektiflere dair kolektif duygular, kendimizi özdeşleştirdiğimiz grubun artık bir parçası olmadığımız zamanlarda bile çoğu kez sürer. Bu, grupların ve onları oluşturan insanların kolektif rasyonel duygulardan elde ettikleri avantajların duygular koşulsuz ve değişmez olursa bir ölçüde artması yüzündendir. O özellikler olmadan kolektifin düşman gruplara vereceği gözdağı çok daha az etkili olacaktır. Mesela eski ulusal aidiyetlerine inatla tutunan göçmenleri düşünün. Bu olgu eğer şu anda ait olduğumuz grup önceki grubumuzla çatışma içinde olursa daha da dramatik bir biçimde sergilenir.

Bu konu aklıma İkinci Dünya Savaşı sırasında bir banka memuru olarak çalışan babamdan duyduğum tedirgin edici bir hikâyeyi getirdi. Bankanın müşterilerinden biri, Nazi Almanyası'ndan Yahudi bir mülteci, bankaya her ayın aynı günü dakik olarak aynı saatte aylık maaşının üçte birini Almanya'da gizemli bir adrese göndermek için gelirmiş. Bir gün babam bu para transferlerinin amacını sormuş ona. Banka müşterisi, "hazır ol"da duran bir asker gibi yapabildiği kadar dik durarak gururla ilan etmiş: "Alman anavatanının savunması için savaşa doğrudan katılma hakkım olmayabilir ama ben yine de Almanya'nın savaş çabasını en azından maddi olarak desteklemekle yükümlü görüyorum kendimi."

Kolektif duyguların evrimsel kökleri için bilhassa güçlü bir kanıt, kolektif duyguları tekrar tekrar, belirli bir grupla özdeşim herhangi bir hayati çıkara hizmet etmediğinde bile, yaratmaya çalıştığımız gerçeğidir. Bunun bir örneği, bir spor kulübüyle taraftar özdeşimidir.

Spor eğlencesi sektörü, esas olarak çapa işlevi gören kolektif duygular yaratmaya odaklanır. Spor taraftar kulüpleri (örneğin üyelerini işverenlerin sömürüsüne karşı koruyan işçi sendikalarının veya vatandaşlarını dış tehditlere karşı koruyan ulus-devletlerin aksine) hiçbir gerçek amaca hizmet etmez.

Spor taraftarlarının ortak amacı tamamen, destekledikleri takım tarafında fiilî zaferdir. Ama spor takımları sadece kendi içinde bir amaç taşımaz. Toplumda kolektif duygular yaratmak için vardır. Böyle duyguların derinliği ve gücü, ancak ağzına kadar dolu bir stadyumda bir taraftar güruhunun, henüz atılan bir golü ayakta ve avazı çıktığı kadar bağırarak kutlayan taraftarların, içine girerek anlaşılabilir.

Bu duygular maçların kendisini ne ölçüde etkiler? Şikago Üniversitesi ve Brown Üniversitesi'ndeki araştırmacılar tarafından 2005'te yayınlanan ilginç bir çalışma, futbol maçlarından oluşan geniş bir örneklemde hakemlerin aldıkları kararlara baktı. Çalışma özellikle, sadece hakemlerin hüküm alanlarında olan ve kurallar kitabında hakkında belirli hiçbir düzenleme olmayan kararlar olan normal sürenin sonundaki uzatma sürelerine odaklandı.

Araştırmacılar, hakemlerin ev sahibi tarafını kayıran uzatma süreleri verme eğiliminde olduklarını buldular. Bir maçın sonlarında önde olan takımlar daha kısa uzatma sürelerini tercih ederken geride kalan takımlar daha uzun uzatma süresi ister (ne kadar çok süre verilirse sayı kazanabilme şansları o kadar fazla olur). Çalışmanın bulgularına göre ev sahibi takım maçın sonlarında öne geçerse fazladan süreler kısaydı ama misafir takım öndeyse hakemler fazladan süre eklerken daha fazla cömertlik gösteriyorlardı. Çoğu stadyumda ev sahibi takımın taraftarlarının sayısı misafir takımın taraftarlarınınkinden fazla olduğundan hakemler tarafındaki bu ev sahibi takım yanlılığının, ev sahibi takımın taraftarlarından hakemlere doğru "yayılan" güçlü kolektif duygulara bağlı oluğunu varsaymak mantıklıdır.

Kadınlar neden spor takımlarını takip etmeye görece daha az ilgilidir? Bu bölümde daha önce de belirtildiği gibi, insanın kolektif duygularının ilk kaynağı hayati kaynakları elde etmek için grubun yardımına olan ihtiyaçtan gelir, özellikle de grup avcılığı bağlamında. Avcılık öncelikle bir erkek işi olduğundan, kolektif duygulara olan ihtiyaç erkeklerde kadınlarda olduğundan çoğunlukla daha fazladır. Bu, erkeklerin sporları takip etmeye neden kadınlardan daha meyilli olduklarını ve erkeklerin neden kadınlardan daha milliyetçi olma eğiliminde olduklarını açıklayabilir.

Buraya kadar ilgilendiğimiz kolektif duygular öfke, empati ve kolektif sevgiyi kapsıyor ama en azından bir kolektif duygu daha vardır: Hakaret. Kolektif hakaret, kişisel hakaretten daha acı olabilir.

Örneğin bir işe başvurduğunuzu ve aşağıdaki yanıtı aldığınızı hayal edin:

> Sayın Bay John Doe,
>
> Şirketimize olan ilginizden dolayı size çok teşekkür ederiz.
>
> Maalesef size bir iş teklif edemiyoruz çünkü açıkçası, standart testlerdeki puanlarınız düşük. Gerek kalıcı gerekse de geçici istihdam için, şirketimizin politikası sadece daha yüksek puan alan adayları işe almaktır.
>
> Yeteneklerinize uygun iş arayışınızda size iyi şanslar dileriz.

Bu acı, utandırıcı, hatta çirkin bir mektuptur. Ama onun yerine bu mektubu aldığınızı düşünün:

> Sayın Bay John Doe,
>
> Şirketimize olan ilginizden dolayı size çok teşekkür ederiz.
>
> Maalesef size bir iş teklif edemiyoruz çünkü siyahsınız. Gerek kalıcı gerek de geçici istihdam için şirketimiz Afrikalı-Amerikalıları işe almama politikasına sahiptir.
>
> Yeteneklerinize uygun iş arayışınızda size iyi şanslar dileriz.

Her ikisi de son derece aşağılayıcı olsa da çoğumuz bu mektubu önceki mektuptan çok daha çirkin bulur. Her iki mektup da başvuran adaydan çok şirketten söz eder ama ikinci mektup onu sadece kolektif özdeşimle reddederek başvuranın kişisel özellikleriyle ilgili hiçbir şey söylemez. Sonrakini neden daha aşağılayıcı kabul ederiz? Neden siyah bir insan daha çok ikinci mektuptan incinir? Muhtemel bir cevap, ilk mektubun başvuran kişiyi reddetmek için rasyonel bir neden içermesine karşın ikinci mektubun herhangi bir rasyonel gerekçeden yoksun oluşudur. Fakat bu bir açıklama olarak tek başına yetersizdir. İkinci mektubun bu aşağıdaki metni içerdiğini düşünün:

> Geçmişte Afrikalı Amerikalı çalışanların beyaz çalışanlardan % 20 daha fazla ofis malzemesi çaldığını fark ettik.

Bu, başvuranı reddetmek için görünüşte rasyonel bir gerekçe sunuyor ama o da en az bu ilavenin olmadığı mektup kadar çirkin. Sebebi, başvuran kişiyi ırkı yüzünden reddetmenin kolektif hakaret doğurmasıdır. Sadece bireye değil kolektif özdeşimine de hakaret eder. Kolektif duyguların bireysel duygulardan nasıl daha güçlü olabildiğinin bir diğer örneğidir bu.

Kolektif duygular birey düzeyinde rasyonel midir? Pek çok kez değildir. Walter amca, Nazi mitingindeki geçici heyecanından pek bir şey kazanmadı ve rasyonel çıkarcı bir çalışan kişisel eleştiriyi ırkçılığa dayanan eleşti-

riden daha fazla umursardı. Fakat kolektif duygular başka bir anlamda rasyoneldir. Kolektif olarak rasyoneldir. Grup bir bütün olarak görülünce bu bütün, unsurları kolektif duygular yaşadığı zaman daha iyi işler. Gruplar üzerinde faaliyet gösteren (genlerden ziyade) evrimsel güçler, kolektif duyguları şekillendirebilir. Evrimin bu şeklini bir sonraki bölümümüzde tartışıyor olacağız.

# 11

# Engel İlkesi, On Emir ve Kolektif Olarak Hayatta Kalmayı Sağlamak İçin Mekanizmalar

En yaygın şekilde kabul edilen evrim modelinin merkezinde iki ana unsur vardır: mutasyon ve seçilim. Mutasyon, organizmaların özelliklerinde bir nesilden diğerine rastgele değişimlere neden olur. Seçilim, popülasyonda "kötü" mutasyon yavaşça ölürken "iyi" mutasyonların yayılmasını sağlayan mekanizmadır. İyi özellikler taşıyan bireyler, daha fazla yavrularının olmasını sağlayarak hayatta kalmada bu özellikleri olmayanlara göre daha iyidir.

Evrimsel güçlerin bireylerin özelliklerini (ya da genlerini) şekillendirdiğini düşünürüz ama mutasyon ve seçilim toplumların evrimini de etkiler. Olumlu (bağlılığı muhafaza eden toplumsal yapılar ve değerler gibi) özellikleri olan toplumlar, bunların olmadığı toplumlardan daha iyi hayatta kalır. İkinci grup savaşta daha sık yenilecek ve bireyler tarafından daha sık terk edilecektir.

Biyolojideki ve sosyal bilimlerdeki araştırmacılar, hayvanlar ve insanlar arasındaki toplumsal yapıları anlamak için grup evrimi modellerini giderek daha fazla kullanıyorlar. Bu alanda geliştirilmiş iki ana evrim modeline grup seçilimi ve akraba seçilimi adı veriliyor. Bu modeller yalnızca isimlerinde değil bunun çok daha ötesinde farklılaşır: Biri yerine diğerini kullanmak bazen tamamen zıt sonuçlara götürebilir.

Örneğin, insanların bir gün 1.000 yıllık bir beklenen yaşam süresine erişip erişemeyecekleri sorusunu ele alın. Akraba seçilimi modeline göre bu son derece olasıdır. Mutasyon, insanlara zamanla neredeyse bilinen her hastalığa karşı bağışıklık kazandıracak genetik değişikliklere sebep olacaktır.

Hayatı uzatan genetik mutasyona sahip olmayanlar ölecek, sadece 1.000 yıllık yaşam süresi olan bireyler kalacaktır.

Grup seçilimi modelinin bakış açısıyla böyle bir gelişme düşünülemez. 1.000 yıllık ömürleri olan insanlardan oluşan toplumlar nesil değişiminden faydalanamaz ve gelişimsel olarak "donmuş" bir hale gelir.

Nüfus seviyelerinin hızla yükselmesiyle sürekli bir kaynak kısıntısından muzdarip olacaklardır, bu da bizimki gibi beklenen yaşam süresinin sadece 80 yıl olduğu toplumlardakinden çok daha fazla insanı öldürecek savaşlara neden olacaktır.

Araştırmacılar grup seçilimi modelinin geçerliliğini hararetle tartışmıştır. Eleştirenler, toplumları veya grupları özerk bireyler gibi düşünmenin temelde hatalı olduğunu iddia ederler. Bu görüşe göre sadece tekil hayvanlar (veya insanlar), genetik kompozisyonlarının yanında evrimsel baskılara maruz kalan bireyler olarak düşünülebilir.

Ben bu yaklaşımı fazla katı buluyorum. "Ne birey olarak sayılır" sorusu tek bir tartışmasız yanıtı olmayan felsefi bir sorudur. "Birey" düzeyi olarak neyin kabul edileceğinin hiç de açık olmadığı karınca kolonileri veya mercanlar gibi örnekleri düşünün. Birçok örnekte bütün bir karınca kolonisi bir birey olarak, tekil karıncalardan oluşan bir kolektif olarak düşünülürse olacağından daha faydalı bir şekilde incelenebilir. Aynı akıl yürütme bir bütün olarak mercanlara karşı onları oluşturan polipler için de geçerlidir.

Aslında, tek bir insan da vücudundaki tekil hücrelerden oluşmuş bir koloni olarak düşünülebilir. Bu yaklaşım tıp çalışmalarında giderek daha fazla benimsenmektedir. Bilimsel dergilerde, yaşayan varlıklarda hücreler arasında gerçekleşen rekabeti, kanser gelişimi de dâhil olmak üzere çeşitli patolojik olguları başarıyla açıklamış olan oyun teorisi modellerini kullanarak analiz eden makaleler vardır.

Özgecilik konusu, sosyal bilimciler (ekonomistler dâhil) ve biyologlar tarafından çalışılmakta olan daha tedirgin edici sorulardan biridir. Akraba seçilimi modeli, bir bireyin neden bir aile ilişkisi (bir kardeş veya evlat gibi) uğruna kendini feda edebildiğini açıklayabilir. Bu türde özgecilik, popülasyonda hayatta kalabilir ve yayılabilir çünkü aile ilişkilerinin hayatta kalması, aile üyelerinin aynı genetik havuzu paylaştıklarını düşünürsek, aslında genlerin hayatta kalmasıdır. Genlerin hayatta kalması, davranışsal özelliklerin hayatta kalmasına eşittir.

Fakat bireylerin hiçbir ortak genetik mirası paylaşmadıkları diğer bireylere yardım ettikleri gerçek özgeci olgular nasıl açıklanabilir? Başkalarına

(aile üyeleri olmasalar bile) yardım etme ahlâk ilkesi neredeyse evrenseldir. Bütün kültürlerde ve dinlerde bulunabilir. Başkalarına yardım etmeyi istemekte ve geniş bir dayanışma göstermekte kişiler için ne gibi bir avantaj vardır? Başkalarına yardım etmenin tatmininden gelen psikolojik ödül bunu açıklamak için yeterli olamaz. Bu olumlu his, vermenin bireysel hayatta kalmaya katkıda bulunduğu gerçeğinin belirtisidir, tıpkı tatlı çikolata yemekten aldığımız zevkin şekerin (aşırıya kaçmadan uygun miktarda) hayatta kalmamız için gerekli olduğu gerçeğinin bir belirtisi olması gibi. Ama her iki örnekte de tatmin hissi bir açıklama değildir.

Başkalarına (aile ilişkileri olmasalar bile) yardım etme arzusu sadece insanlarda değil diğer hayvanlarda da mevcuttur. Önceki bölümde anlatılan "Battle at Kruger", gerçek hayattan mükemmel bir örnektir. Ortadoğu'nun çöl bölgelerine ait bir kuş türü olan Arap yedikardeşi bize başka bir örnek sunar. Yedikardeş sürülerinin çok karmaşık sosyal yapıları vardır. Yetişkinlerin sürünün bütün yavrularını yetiştirme yükünü paylaştıkları kolektif uyku alanlarıyla "komünler" haline yaşarlar. Yumurtalar üzerinde kuluçkaya yatma, yavrular için yiyecek arama ve bütün sürünün yavrularının ortak savunmasını sağlamada birbirlerine yardım ederler. Her yetişkin kuş, aslında doğrudan kendi yavrularına bakmama pahasına sürüye bakmak için sürüye yoğun bir biçimde yatırım yapar. Bütün bunlar yedikardeşlerin başkalarına yardım etmekten aldıkları psikolojik teşvikten dolayı var olabilir miydi?

Hem akraba seçilimi modeli hem de grup seçilimi modeli başkalarına yardım etmeye dair davranışsal özelliğin ortaya çıkmasının evrimsel açıklamalarını sunabilir. Hem insanlar hem de yedikardeşler başkalarına yardım etme sonucunda artan hayatta kalma şansları biçiminde kişisel bir ödül alırlar. Toplumlardaki özgecilik karşılıklılığı teşvik eder. Karşılıklılık tercihi (başkalarına yardım etme arzusuna ek olarak) gösteren toplumlarda beleşçilere yer yoktur. Başkalarına yardım etme arzusu eksik olan bireyler, onların hayatta kalma olasılıklarına zarar veren toplumsal sürgünle cezalandırılırlar. Bunun aksine, verenler çoğunlukla diğerlerinden destek alarak ödüllendirilirler.

fMRI kullanılarak yapılan bir araştırma beynin toplumsal sürgüne, hastalığa ve şiddetli tehlikeye tepki verdiği aynı bölgelerde ve aynı ölçüde tepki verdiğini gösterir. Başka bir deyişle, toplumsal sürgün ve varoluşsal tehditler aynı sıkıntı tepkisine yol açar.

Elbette insan toplumlarıyla yedikardeş sürüleri arasında farklar vardır. Bütün enerjisini sadece kendi yavrularını beslemeye yatıran bir yedikardeşe diğer kuşlar tarafından yardım edilmeyecektir ve riski sürünün fiziksel olarak

dışına atılmaktır. Yedikardeşlerin komün yaşam yapısı ve aralarında gerçekleşen sıkı işbirliği, her bireyin davranışının yakından ve etkili bir şekilde denetlenmesini sağlar.

Diğer yandan insan toplumları daha az kolektif ve çok daha bireycidir. Dolayısıyla insanların yakınlarının özgeci davranışını denetlemesi zorken yedikardeşler bunu görece kolaylıkla ve kapsamlı olarak yaparlar. Bu, insanlar arasında özgeci vermenin avantajını zayıflatabilir.

Yedikardeşlerinkiyle aynı ölçüde komünal olan insan toplumları yaratma teşebbüsleri olmuştur. Böyle komünler Birleşik Devletler'de 1960'ların "hippi" kültüründe çoğaldı. İsrail'deki Kibutz kolektifleri 1990'lara kadar çocuklar için komünal uyuma bölümleri içeriyordu. İnsan komünlerinin zamanla kendilerini sürdürmedeki başarısızlıklarının genel sicili, yedikardeş tarzı yaşam düzenlerinin insanlar için doğal olmadığını gösterir.

Kuşlar arasında başka bir özgecilik örneği, sığırcıkların davranışlarında bulunabilir. Yedikardeşlerin aksine sığırcıklar eşlerini ve yavrularını kıskanç bir şekilde korurlar. Diğer sığırcıkların yavrularını umursamazlar ve rakipleri tarafından eşlerini çalmak için bulunulan her teşebbüse saldırganca tepki verirler. Ama sığırcıklar dış tehditlere gelince etkileyici bir cesaretle hareket ederler. Eğer bir avcı bir sığırcık sürüsüne yaklaşırsa bunu fark eden ilk kuş, sürünün diğer üyelerini uyarmak için yüksek çığlıklar atacaktır. Bunu yapmak başkalarını uyarmak için gönüllü olan kişinin bencil bakış açısından sadece enerji israfı değildir, aslında avcının dikkatini çekerek bireysel tehlikesini de arttırır.

Zoologlar bu türden özgeciliği, yedikardeşler tarafından sergilenen özgecilikten farklı bir kategoriye koyarlar. Sığırcıkların davranışı, ilk olarak biyolog Amotz Zahavi tarafından önerilen "engel ilkesi"yle ilgilidir.[1] Engel ilkesi, hayvanların (özellikle erkeklerin) genetik avantajları olduğunu potansiyel eşlere göstermek için kendilerini apaçık tehlikeli durumlara soktuklarını ve böylece rakiplerini yenerek başarıyla çiftleşme şanslarını arttırdıklarını öne sürer. Zahavi engel ilkesini asıl olarak erkek tavus kuşunun kuyruğunun evrimsel gelişimi için bir açıklama olarak önerdi. Erkek tavus kuşlarının sıradışı bir şekilde etkileyici kuyrukları vardır. Ancak o kuyruklar ayrıca aşırıcı derecede ağırdır ve bunun karşılığında tavus kuşunun doğal habitatında ona hiçbir fiziksel avantaj sağlamaz; aslında o kadar yük olur ki dezavantajlıdır.

1 Zahavi, A., "Mate Selection - A Selection for a Handicap", *Journal of Theoretical Biology*, No. 53, 1975, s. 205-214.

Erkek tavus kuşlarının kuyruklarının aslında engeller olduğu anlayışı, doğal olarak zoologların evrimin onları neden çok önceden ortadan kaldırmadığını sormalarına yol açtı. Zahavi'nin bu soruya cevabı zekice ve özgündür: Tavus kuşunun kuyruğunun avantajının tam olarak onun bir engel olması olduğunu öne sürdü Zahavi. Böyle uzun bir kuyruğa sahip olmak her erkek tavus kuşunun karşılayabileceği bir lüks değildir. Sadece en güçlü, en sağlıklı ve en zeki tavus kuşları, ağır bir kuyruğu taşımanın maruz bıraktığı kısıtlamalara rağmen etkili ve kolay bir hareketliliğe sahiptir. Büyük bir kuyruk aslında gücü, sağlığı ve zekâyı gösteren bir işarettir, o genleri yavrularına geçirecek ve böylece onların hayatta kalma şanslarını arttıracak güçlü, sağlıklı ve zeki eşler arayan dişi tavus kuşlarını çeker. Çok uzun ve ağır bir kuyruğu olan bir erkek tavus kuşu, yavrularının hayatta kalma şanslarını arttıran genlerini aktarırken şehvetli bir aşk hayatıyla ödüllendirilir. Böyle bir erkek tavus kuşunun erkek yavrularının tabii ki uzun ve ağır kuyrukları olacaktır.

Meslektaşım Yair Taumann araştırmasında engel ilkesini yeni kurulan yüksek teknoloji işletmelerinin kurucularının, öğrenimlerinin sonuna çok yaklaşmış olmalarına rağmen, akademik derecelerini almadan okulu bırakma eğilimlerini açıklamak için kullanmıştı;[2] her ikisi de Harvard'ı bırakmış olan Microsoft'un kurucusu Bill Gates ve Facebook'un kurucusu Mark Zuckerberg en önde gelen örneklerin sadece ikisi. Taumann'ın modelinde, kendi yeteneklerinin epeyce farkında olan böyle insanlar, okulu bırakmayı avantajlı bulurlar çünkü bu, onları potansiyel yatırımcılara olumlu sinyal gönderen bir şekilde "engeller". Aslında kendilerine ve fikirlerine akademik diploma tarafından bahşedilen iş piyasası avantajından vazgeçmeye istekli olacak kadar güvendiklerini söylemektedirler.

Engel ilkesi sığırcıkların sergilediği özgeciliği de açıklar. Sığırcıklar işe yaramaz kuyruklarla gösteriş yaparak etrafta kasıla kasıla yürümezler ama sürülerinin avcılardan kaçmasına yüksek sesle yardım ederek gösteriş yaparlar. Bir sığırcık bir avcıya ne kadar yaklaşabilir ve uyarı çağrısını ne kadar yüksek sesle yayabilirse avantajlı genlere sahip olduğunun işaretini vermede o kadar iyi olur ve böylece potansiyel eşlerini etkileme şanslarını arttırır.

Bu bakımdan insanlar sığırcıklardan hiç de farklı değildir. Birkaç yıl önce yeğenim Ro'i çok seçici giriş koşulları olan bir elit ordu biriminde hizmet vermek için gönüllü oldu. O ve birimden arkadaşları, birimin çok zorlu ve çetin eğitimini tamamlamalarını Tel Aviv'de bir kulüpte büyük bir parti vererek

2 Orzach, R. ve Tauman, Y. "Strategic Dropouts", *Games and Economic Behavior*, No. 50, 2005, s. 79-88.

kutlamak istediler ve parti yapacakları gecenin rezervasyonu için en iyi fiyatın pazarlığını yapmak üzere kulüp kulüp gezdiler. Elbette iyi bir fiyat almayı başardılar – şehirdeki en büyük ve en lüks kulüplerden biri partiyi kendi yerinde vermelerine ücretsiz olarak izin vermekle kalmadı, birimdeki her askere değerli bir hediye de verdi. Bunun karşılığında bütün istediği, halkın bir ücret karşılığı onların partisine katılmasına izin vermeyi kabul etmeleriydi. Kulüp o akşam toplanan giriş ücretlerinden büyük bir para kazandı. Yüzlerce kadın elit bir askerî birimden cesur ve güçlü bir genç adamla tanışma ümidiyle partiye geldi. O kadar çok kadının varlığı aynı sayıda genç erkeği çekti.

Hem sığırcıkların hem de tehlikeli askerî birimlerde gönüllü olan askerler gibi insanların gerçek bir özgecilik göstermedikleri çünkü özgeciliğin karşılığında hiçbir şey beklemeden vermeyi gerektirmesine rağmen onların karşılığında ne alacaklarını tam olarak bildikleri iddia edilebilir. Aslında gerçek özgeciliğin doğada var olmadığını ve olmasının mümkün olmadığını, onu gösteren bireye hiçbir avantajı olmayan herhangi bir davranışın doğal seçilim yoluyla sonunda yok olacağı gerekçesiyle iddia eden biyologlar vardır. Obsesif özgeciler, sadece ve sadece veren bireyler (ve vardır böyle insanlar) evrimsel bakış açısıyla hayatta kalamazlar çünkü tehlikeli durumlarda başkalarının yardımına gelirler ama kendileri için yardım kabul etmeyi reddederler.

Ne var ki çok az bir genetik heterojenliğe sahip toplumsal gruplardaki salt verme davranışını gerekçelendiren evrimsel bir açıklama vardır. Böyle gruplarda grubun başka bir üyesine yardımcı olmak bir evlada veya kardeşe yardım etmeye benzer. Genetik olarak homojen bir grupta başka bir bireye yardım etmek, bu teoriye göre, hayatta kalmak için kendi kendine yardım etmek gibidir çünkü aslında kendi genetik mirasının hayatta kalmasına ve yayılmasına yardım etmektesindir. Araştırmacılar bu açıklamanın sığırcıkların gösterdiği özgecilik türüne uygulanabilir olup olmadığını tartışıyorlar ama bireysel üreme yeteneklerini uzun zaman önce kaybetmiş, onun yerine kraliçelerine sadakatle hizmet eden karıncalar ve arılar gibi sosyal böceklerin davranışını açıkladığı yaygın olarak kabul görür. Özgecilik ve vermenin etnik olarak homojen toplumlarda daha yaygın olduğuna dikkat edilmelidir.

Yaklaşık bir yıl önce Norveç'e Oslo Üniversitesi'ni ziyaret etmek üzere davet edildim. Norveç hükümeti İskandinav ekonomi sistemiyle diğer gelişmiş ülkelerde yaygın olan serbest piyasaya daha yönelik sistemlerin kapsamlı bir karşılaştırmasına odaklanan bir araştırma projesi için büyük miktarda para yatırmıştı. Bu araştırma çabası politik açıdan tamamen tarafsız değildi. Norveç hükümetinin eşitlikçi İskandinav sisteminin avantajlarını kendi-

sine, vatandaşlarına ve dünyanın geri kalanına karşı haklı çıkarmaya çalıştığı izlenimini edindim.

Açık söylemek gerekirse, Norveç'i veya İsveç'i ziyaret etmiş olan herkes İskandinav yaklaşımına karşı çıkmakta zorlanır. İskandinav ülkeleri güçlü ekonomiler, bütün vatandaşlara ücretsiz olan mükemmel sağlık ve eğitim sistemleri ve yoksullukla suçun neredeyse hiç olmayışıyla kutsanmıştır. İskandinavya'daki vergi düzeyleri dünyanın en yüksekleri arasındadır, yine de vergi kaçırma tamamen göz ardı edilecek kadar azdır.

Bana fikrim sorulduğunda, incelenmesi gerekenin, İskandinav sisteminin sıradışı başarısı sistemin kendisinin mi yoksa bu sistemi seçen halkın mı bir sonucudur sorusunun olduğunu söyledim. İskandinav sisteminin başka ülkelere nakledilmesinin çok zor olacağını iddia ettim. İskandinav ulusları çoğu Batı ulusundan çok daha homojendir, homojenlik ister etnik ister kültürel olarak ölçülsün. Onlar tarihsel olarak eşitlikçi paylaşma gelenekleri olan küçük Viking kabilelerinden, zamanla ulus büyüklüğünde genişleyen kabilelere doğru geliştiler.

Çok daha fazla etnik ve kültürel heterojenlikle başa çıkmak zorunda olan ülkeler (Birleşik Devletler gibi) İskandinav tarzı ekonomik sistemi benimsemekte zorlanacaktır çünkü bunu yapmak etnik gruplar arası ve kültürler arası önemli miktarda verme eylemini gerektirecektir. Birleşik Devletler'de Ulusal Ekonomik Araştırma Bürosu tarafından yakın zamanda yapılan araştırma, Amerikan mahallelerinde toplumsal hayırsever bağış biçimlerini inceledi. Bir mahalledeki etnik çeşitlilik, küçük miktarda toplumsal hayırsever bağış ile ilişkilendirildi. Bir mahallede etnik çeşitlilikteki % 10'luk artış, toplumsal hayırsever bağıştaki ortalama % 14'lük bir düşüşle ilişkilidir.[3]

Popülasyonlarda özgeci verme davranışının yayılmasının genetik düzeydeki açıklaması üç unsura dayanır. İlki caydırıcılıktır: Herhangi bir dayanışma hissi veya başkalarının yardımına koşma arzusu olmayan bir kişi sosyal etkileşimlerden dışlanacak ve dolayısıyla böyle bir davranış için çok yüksek bir kişisel bedel ödeyecektir. Avcı-toplayıcı insan toplumlarının ilk zamanlarında o bedel ölüm cezasına eşitti. Başarılı bir av, avcılar takımında yakın bir işbirliğini gerektirir. Avcı-toplayıcı toplumlarda avlar sırasında işbirliği yapamayan veya başkalarıyla paylaşmayı reddeden bir adam kendini çok hızlı bir şekilde, üremek için çok az bir şansla açlıktan ölürken bulur. O davranış özellikleri böylelikle ortadan kalkacaktır.

3 Andreoni, J., Payne, A., Smith, J. D. ve Karp, D., "Diversity and Donations: The Effect of Religious and Ethnic Diversity on Charitable Giving", *NBER Working Paper 17618*, Kasım 2011.

İkinci unsur engel ilkesidir. Gösterişçi verme eyleminin kendisi bireyin üreme şanslarını arttırır. Üçüncü unsur, genetik olarak homojen ortamlarda başkalarına vermenin özgecinin genlerinin çoğalmasının çıkarlarına hizmet eder.

Grup seçilimi modeli bize özgeci davranışın evrimsel olarak hayatta kalmasının pürüzsüz, doğrudan ve basit bir açıklamasını sunar. Bu model mutasyon ve seçilimin, bireyselin (veya genetik düzeyin) aksine, grup düzeyinde işlediğini öne sürer. Karşılıklı yardıma ahlâki bir değer vermede başarısız olan topluluklar rakip topluluklardan daha hızlı yok olur.

İki kabile arasında hayati doğal kaynakların kontrolü için yapılan bir savaşı düşünün. Bir kabile, üyeleri arasında karşılıklı yardım için güçlü bir ahlâki zorunluluğu sürdürürken diğer kabile her bireyin sadece kendi çıkarlarını koruması gerektiğine inanıyor. Savaşın sonucunu tahmin etmek zor değil. Ancak hatırlayın ki grup düzeyinde bile özgecilik ilkesinin faydalı olabilmesi için bir miktar ılımlılık olmalıdır. Ahlâk kuralı her bireyi mümkün olan her durumda başkaları uğruna kendini feda etmeye çağıran bir kabile, daha az kapsamlı bir özgecilik kuralı benimseyen bir rakip kabileden daha hızlı yok olacaktır.

Dinin insanlık tarihinde bu denli kuvvetli bir güç olmasının bir nedeni budur: İnananlarından oluşan kolektifin yararına bir toplumsal bütünlük yaratır. On Emir bu ilkenin güzel bir örneğidir, Yahudilerden oluşan görece küçük bir nüfusun hayatta kalmasına ve sonra Hıristiyanların ve Müslümanların çok daha büyük cemaatlerinin hayatta kalmasına yardım etmiştir. On Emir'in neredeyse bütün içeriğinin dünyanın her yanında dinî ve toplumsal kaideler olarak yaygın şekilde benimsenmiş olması tesadüf değildir.

On Emir, merkezinde üç mekanizmaya dayanarak işler: 1) grubun toplumsal bütünlüğünün yanı sıra fiziksel varlığını sağlamak, 2) üremeyi teşvik etmek, 3) gruptan ayrılmaya karşı caydırıcı tedbirler almak.

İlk üç emir, bu etik kuralın bütün diğerlerine karşı önceliğini sağlamak için vardır. Elbette, kuralı daha ciddiye alan halkların o kurala uyması ve böylelikle hayatta kalması daha olasıdır. Sonraki yedi tanesi hırsızlık, zina ve cinayet yasaklarını dayatmanın yanında aile üyeleri ve komşular arasında karşılıklı olarak faydalı ilişkiler yaratarak bir toplumsal sözleşme meydana getirir.

Bu emirlerin birçoğunun topluluğun iyiliği için önemi açıktır. Fakat daha ileri bir analizi içeren birkaç tanesi var. Dördüncü emir "Şabat gününü takdis etmek için onu hatırla"manın grubu muhafaza etmede ve sürdürmede önemli bir rolü vardır. Şabat günü, bireyin esas dikkatinin kendi üzerine de-

ğil kolektif üzerine odaklandığı dinlenme günüdür, bu yolla grubun bütünlüğünü korur. Emir açıkça "öteki"yle ilgilidir: "Oğulun, kızın, hizmetçinin, hayvanların ve kapıdan içerideki misafirlerin." Bu emir ayrıca grubu başka gruplara katılmak için terk eden bireylerin çıkması tehlikesini azaltarak grup içi ekonomik ilişkileri teşvik eder. Grup içinden bir çalışan, gruptan Şabat istirahatine uyan ve çalışanına aynı gün dinlenme hakkı veren bir işveren arayacaktır. O çalışan, benzer şekilde Şabat'a uymayan ve ondan Şabat'ta çalışmasını bekleyen biri için çalışmakta zorlanacaktır. Bu, toplum içinde karşılıklı bağımlılıklar yaratır ve insanların grubu terk etme ihtimallerini azaltır.

Beşinci emir, "Babanı ve anneni onurlandır", bu emirler arasında ön plana çıkar. Ona uyanlar için bir ödül, "ki günlerin uzun olsun", vaat edilen bir tek odur. Bu, çocuk sahibi olmak için güçlü bir teşvik olarak işlev gören çok zekice bir toplumsal mekanizmadır – nesiller arası bir sözleşmedir.

İlk bakışta kişinin babasını ve annesini onurlandırmasının grubun hayatta kalmasına nasıl hizmet ettiğini ve bu emre uyanlara neden uzun yaşamak gibi cezbedici bir ödül sunulduğunu anlamak zor olabilir. Yaşlı anneleri ve babaları doğurganlıkları bittikten çok sonra bile onurlandırmak ve onlara yardım etmek gerekir. Sadece evrimsel bir perspektiften, hem sizin hem de grubun genetik olarak hayatta kalması için, belki de zamanı ve çabayı ebeveyninize değil sadece çocuklarınıza harcamalısınız. Ebeveyninizi göz ardı etmenin ve onları kendi başlarının çaresine bakmaya bırakmanın grup için onlara yardım etmekten daha faydalı olacağını çünkü yaşlı ebeveynlerin, karşılığında gruba neredeyse hiçbir katkıda bulunmazken, değerli ve kısıtlı kaynakları tükettiklerini düşünmek için bile aklınız çelinebilir. Mevcut nesli koruyamazlar ve yeni nesiller yaratamazlar.

Ama bu düşünce biçiminin hatalı olduğu ortaya çıkıyor. Yaşı ebeveynlere karşı düşmanlığa veya hatta umursamazlığa izin veren bir ahlâk kuralı çocuk sahibi olmaya karşı caydırıcı bir faktör oluşturur, grubu yok olmakla tehdit eder. "Ki günleriniz uzun olsun" ödülünün gerçek anlamı o zaman neredeyse aşikâr olur: Babanı ve anneni onurlandır ki karşılığında sen yaşlanınca da çocukların seni onurlandırsın. Bu nesiller arası sözleşme şaşırtıcı bir şekilde emeklilik planına benzer. Yetişkin çocuklarımızı büyükannelerini ve büyükbabalarını ziyaret etmeye ve onların sağlık ve sıhhatlerini sormaya teşvik ettiğimiz zaman biz de, bilinçaltında da olsa, nesiller arası sözleşmenin bizim için de geçerli olduğunu onlara hatırlatıyoruz. Özet olarak, beşinci emir sadece ebeveynlerle ilgilenilmesini sağlamanın bir yolu değildir, grubun onlarsız hayatta kalamayacağı çocuklara sahip olmak için de bir dürtü sağlar.

İncil ve Talmud, On Emir'in üstüne ve üstünde grubun bütünlüğünü ve istikrarını korumayı amaçlayan çok daha fazla kural ve düzenleme içerir. Bunlar özellikle, Yahudiler gibi kendi ulus topraklarından yoksun olan ve grubu bırakıp onun yerine bulundukları daha geniş kültürlere katılmak için çok sayıda nedenle karşı karşıya gelen dağınık halklar için gereklidir.

Koşer yiyecekleri emreden kurallar bunun ilginç bir örneğidir. Birçokları onların basitçe insanları hijyenik olmayan gıda kaynaklarından koruma niyetinde olduğuna inanır ama gerçek amaç grup bütünlüğünün korunmasıydı. Neredeyse her kültürde ve her çağda yemek yemek grup ortamında gerçekleştirilen önemli bir sosyal etkinlik olarak kabul edilmiştir. Koşer yiyecek kuralları, Yahudilerin ve Yahudi olmayanların birlikte yemek yeme fırsatlarını büyük ölçüde sınırlandırır ve böylece genel olarak Yahudilerle Yahudi olmayanlar arasındaki sosyal etkileşimleri kısıtlar. Bu kendi başına, grubu terk etme nedenleriyle temasa geçme şanslarını ciddi olarak azaltır. Yahudilerle Yahudi olmayanların beraber yemek yemesini tamamen yasaklamak, istenmeyen düşmanlıklar yaratabilirdi. Yenilebilen yiyecekleri kısıtlayan görünürde keyfi bir karmaşık kurallar dizisinin inşa edilmesi, teması daha üstü kapalı bir yolla kısıtlamayı başarır.

Yukarıdaki analiz evrimin grup seçilimi modeline dayanır. Fakat her evrimsel model (bireylerden ziyade gruplar düzeyinde işleyenler dâhil), seçilime ek olarak mutasyonu da gerektirir. Grup seçilimi modelinde mutasyonların rolü, grubun kendi normları ve davranışları içinde sonsuza kadar durağan kalmamasının sağlanmasındadır.

Bu, değişen ortamlarda özellikle önemlidir. Azınlıklara, halk protestolarına, alışılmadık davranışlara ve fikirlerin özgürce ifade edilmesine karşı tolerans gösteren liberal toplumlar, mutasyonların olumlu bir şekilde katkıda bulunmasına imkân verir. Grubun değişen ortama adaptasyonunu kolaylaştırır. İnsanlık tarihindeki en önemli toplumsal değişimlerin birçoğu, toplumsal normlara göre aykırı olan davranışlar olarak yola çıkmıştır. Her değişim getirme çabasını saldırganca bastıran aşırı tutucu toplumlar, sosyal mutasyonların etkisini göstermesini engeller. Normlarını ve değerlerini değişen ortamlara adapte etme yeteneklerini kaybeder, sosyal genetik rekabette hayatta kalma şanslarını büyük ölçüde azaltırlar.

# 12

# Nasıl Vereceğini Bilmek, Nasıl Alacağını Bilmek

## Cholentin Tam Yarısı

Son yıllarda, karşılığında herhangi bir mükâfat almadan özgeci bir şekilde verdiğimiz zamanki zihinsel süreçleri anlayışımızı arttırmayı amaçlayan birçok çalışma yapılmıştır. Bu alandaki en ilginç çalışmalardan biri iki arkadaşım Uri Gneezy ve Aldo Rustichini tarafından yapıldı.[1]

Gneezy ve Rustichini, maddi teşviklerin her zaman insanların görev alma motivasyonlarını artırdığına dair yaygın şekilde kabul gören iktisadi varsayımı test etmeyi amaçladılar. Bu varsayımın biraz daha zayıf bir biçimi teşviklerin asla motivasyonları azaltamayacağını öne sürer. Bunu yapmak için bir saha deneyi yaptılar. Saha deneyleri, deneklerin gündelik hayatlarında etkileşime girdikleri normal ortamlarda yapılmalarıyla laboratuvar deneylerinden ayrılır. Pek çok durumda, deneklere bir deneye katıldıkları bile söylenmez. Saha deneylerinin avantajı, sonuçlarının genelde laboratuvar deneylerinden daha kesin kabul edilmesidir. Diğer yandan, saha deneylerinde deneyci deneklerin bulunduğu ortam üzerinde çoğunlukla laboratuvar deneylerindekinden çok daha az kontrole sahiptir. Birçok durumda deneyci o ortamla ilişkili kişiler hakkında hiçbir şey bilemez. Gneezy ve Rustichini tarafından yapılmış böyle iki deneyi sunacağım.

Bir deneyde Gneezy ve Rustichini, zorunlu bir lise projesi kapsamında dezavantajlı gençler için bağış toplamak üzere kapı kapı gezen bir grup çocuğun aktivitelerini takip etti. Çocuklar iki gruba ayrıldılar. A Grubu kontrol

1 Gneezy, U. ve Rustichini, A., "Pay Enough or Don't Pay at All", *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 115, No. 3, 2000, s. 791-810.

grubuydu: çocuklara, normalde yapıldığı gibi, topladıkları bağışların hepsinin ihtiyaç sahiplerine dağıtılmak üzere merkezî bir hayır fonuna gideceği söylendi. B Grubu'ndaki çocuklara, her çocuğa toplamayı başardığı bağışların % 20'sinin harcadığı zaman ve çabaya karşı mükâfat olarak ödeneceği söylendi. İki grup da aynı anda başlayıp aynı anda döndü.

Sonuç şaşırtıcı ama aynı zamanda mantıklı ve akla yatkındı. Sonunda çabaları için mükâfat sunulan çocuklar ortalama olarak kontrol grubundaki çocuklardan önemli derecede az bağış toplamışlardı. Parasal teşviklerin görev motivasyonunu sadece arttırabileceğine dair olağan varsayımın aksine parasal teşvik motivasyonu düşürdü.

Birçoğumuz muhtemelen doğru bir şekilde deneyin sonucunun bu olacağını tahmin ederdik. Bu, bize çocukların hareketleri hakkında zihinsel mükâfatla maddi mükâfat arasındaki ilişkiye dair sezgilerimiz hakkında anlattığından daha azını anlatır. B Grubu'ndaki çocuklara çabaları için ücret ödeneceği söylendiğinde, ihtiyaç sahiplerine yardım etme niyetlerinden alacakları zihinsel mükâfat ve tatmin geri dönülmez bir biçimde azaldı. Görev, bir neden için gönüllü çabanın yerine, maaşlı bir işe dönüştü. Bir iş olarak verdiği ücret de gerekli olan çabaya karşılık oldukça kötüydü. En başından bir iş olarak çocuklara teklif edilseydi muhtemelen hem işi hem maaşı geri çevirirlerdi. Bu işe girişmekten başka seçenekleri olmadığı için az bir çaba ortaya koydular ve ona bağlı olarak gelen sonuçlar da sönük oldu.

Arkadaşım Dan Ariely bir defasında B Grubu'ndaki çocukların kendilerini içinde buldukları durumu tarif etmek için şu benzetmeyi kullanmıştı: Yemeğe çağırılan bir çiftle geçen harika bir akşamın sonunda, beklenen iyi geceler tokalaşmaları ve sarılmalarından hemen sonra misafirler tam gidecekken, kadın eşine bir şey hatırlatır, adam cüzdanını çıkarıp size döner ve sorar: "Neredeyse unutuyordum, bu mükemmel yemek için size borcumuz ne kadar?"

Parasal teşvikler özgeci davranış için zihinsel motivasyonu azaltabildiği gibi, bencilce davranışa karşı parasal cezalar da aslında aksi halde hissedeceğimiz zihinsel cezayı azaltabilir ve böylece daha bencilce davranmamıza sebep olabilir. Gneezy ve Rustichini'nin Haifa şehrindeki gündüz bakım evlerinin bir ayda ebeveynlerin günün sonunda çocuklarını almaya kaç defa geç geldiklerini saymalarının istendiği ikinci deneyinin konusu buydu.

Bu temel veriyle deneyciler, cezaların ebeveynlerin davranışını nasıl etkileyeceğini görmek için geç kalan ebeveynlere bir ay süreyle ceza uygulanmasını önerdiler. Her ebeveynin bir ay boyunca geç gelişleri ve geç kalma süreleri, mantıklı bir oranda kesilecek cezayı belirlemek için toplandı. Bu ikinci

deneyin sonuçları ilk deneyinkilerle tutarlıydı. Ceza uygulamak, geç kalmayı azaltmak yerine gerçekten de arttırdı. Ebeveynler, çocuklarının gündüz bakım evinde kapanış saatinden sonra kaldığı süre için artık ödeme yaptıklarından, o zamanı "ücretli çocuk bakma hizmeti"yle alakalı olarak düşündüler. Bu, onları önceden geç kaldıklarında hissettikleri rahatsızlıktan ve utançtan kurtardı.

Gneezy ve Rustichini'nin deneylerinden elde edilen bilgiler, örgütlerin ve özel kurumların davranışlarını anlamak için çok önemlidir. Fakat etkili teşvikler yaratmak için onları sadece nadiren kullanırız. Birey düzeyinde, arkadaşlar arasındaki ilişkilerde çoğu zaman iyiliklerin (parasal veya diğer) kaydının tutulmasına, her kişinin iyiliği en kısa zamanda geri ödemek için uğraşmasıyla büyük bir önem verilir. Çoğu durumda verici bir insan için bu temiz kalpli bir motivasyondan kaynaklanmaz. Tam tersi. Aslında bencilce bir özelliktir. İyilikler toplumsal olarak, karşılıklı ödenmesi gereken davranışlar olarak düşünüldüğünden, iyiliği yapan hayırseverler biriken "iyilik borçlarını" mümkün olduğunca çabuk azaltmayı isterler, hatta iyiliği yapanın verme eyleminden alacağı tatmini bozma noktasına varacak kadar. Vericilerin ve alıcıların ihtiyaçları bilinçli olarak hesaba katıldığında, akrabalar ve arkadaşlar arasındaki iyilik yapma ve kabul etme, genelde çok daha kolay ve istikrarlı bir hal alır.

Ben çocukken ailem tatillerde anneannemin Kudüs'teki evine yemeğe giderdi. Annemin yedi erkek ve kız kardeşi de aileleriyle beraber katılırdı. Ana yemek her zaman cholent adında, yavaş yavaş pişen geleneksel Yahudi güveciydi. Annem dâhil kız kardeşlerin her biri cholentin ayrı bir malzemesini hazırlardı. Bütün malzemeler daha sonra çok geniş bir tencereye konulur, pişirilir ve anneannemin tek odalı dairesinde kırktan fazla misafire sunulurdu.

Her kız kardeş alışkanlık olarak gereken miktarın iki katını hazırladı. Karnımızı tıka basa doyurduktan sonra, cholentin sadece yarısı yenmişken, diğer yarının nasıl paylaşılacağına dair bir tartışma başlardı. Başta her kız kardeş eve neden bir kaşık bile götüremeyeceğini uzun uzun anlatırdı: O rejimdeydi, evdeki buzdolabında yer yoktu, vesaire. Bu aşamada en sık tekrarlanan cümle "ben alırsam sonunda çöpe gider" olurdu.

İkinci aşamada ciddi pazarlıklar başlardı. "Matilda, bu yaptığın hiç hoş değil. Artanları geçen sefer ben eve götürdüm. Eğer hazırladıklarımı bu sefer götürmezsen seninle konuşmam." Üçüncü aşamada sonunda uzlaşmaya varılırdı: "Tamam, ben buradakilerin bir kısmını alırım, sen de oradaki pilavı ve fasulyeyi alırsan."

Hepimiz cholente bayılırdık – her parçasını ve içine giren her malzemeyi. Ama cholenti yeme zevki, vermekten aldığımız tatminle kıyaslandığında önemsizdi. Öyle bir ölçüde vermeliydik ki üzerine tartışmaya değmeliydi. Bazen tartışmalar, her kadının hangi kız kardeşin bir yıl önce belli bir artanı almayı reddettiğini tam olarak zihnen hatırlamasıyla haftalar sürerdi.

Bir defasında artanların bölüşülmesi töreni olağan nidalarla başladı, "Eve gerçekten hiçbir şey götüremem!" Ama Rachel teyze, alışılmadık bir biçimde katılmadı. Bunu hemen fark eden Matilda teyze, alışılmadık açılıştan yararlanmakta hızlı davrandı. "İşte, bunun bir kısmını gerçekten almalısın" dedi Rachel'e artanların içinden taştığı iki torbayı onun ellerine iterken. Rachel torbaları tuttu ve sadece "Harika, çok teşekkür ederim" dedi.

Buz kesen bir sessizlik çöktü odaya. Hepimiz sanki aklını kaybetmiş gibi Rachel teyzeye baktık. Dina teyze kaygılı bir şekilde yavaşça anneme yaklaştı ve kulağına Moshe eniştenin (Rachel teyzenin kocası) halı dükkânında belki de maddi sıkıntılar yaşıyor olduğunu fısıldadı. Bütün bir ev halkı her kuruştan kesiyor olmalıydı!

Moshe orada bulunan herkesi halı dükkânının her zamankinden daha iyi iş yaptığına ve evin maddi durumunun kaya gibi sağlam olduğuna ikna ettikten sonra, çok teşekkürler, kız kardeşler Rachel'in artanları eve götürmeyi kabul etmekle Matilda'ya iyilik yapmakta olduğunu anlamaya başladılar, Matilda'nın Rachel'e değil.

Bu her şeyi değiştirdi. Aile cholent buluşmaları çok daha sakin bir hal aldı. İkram edilen yiyeceğin yarısının her yemeğin sonunda yine dağıtılması gerekiyordu ama o bölüşmeler çok daha adil oldu. Her kız kardeş vermekten ve bazen de almaktan mutluydu.

Cholent öyküsünün ana fikri şu ki, elbette, vermek kendi içinde bir ödülse o zaman bazen almak da bir ödül olabilir. Teyzelerim sadece ekonomik bakımdan pazarlık etmeyi sürdürselerdi her birinin eve güveçten olabildiğince fazla götürmekten mutlu olması gerekirdi ve belki de son damlaları için atışırlardı. Rachel teyze, hassas ve duygusal bir yaklaşımda bulunarak bütün sorunu atlayıp geçti ve onun yerine herkesin çıkarına bir çözüme vesile oldu.

# ÜÇÜNCÜ KISIM

## Aşk ve Cinsellik Üzerine

# 13

## Bize Aşkı Verecek Sprey

### Güven Yaratan ve Şüpheyi Gideren Hormon Üzerine

Oksitosin, emziren kadınlarda ve süt verdikleri bebeklerde salgılanan bir hormondur. Primatlar üzerinde yapılan çalışmalar, anneyle çocuk arasında doğumdan hemen sonra, onlar daha derin bir bağ kurmayı başarmadan önce kurulan bağdan sorumlu olduğunu gösteriyor. Hormon ayrıca cinsel orgazm sırasında her iki cinsiyet tarafından salgılanır ve bu yüzden çoğu kez "aşk hormonu" olarak adlandırılır. Oksitosin, yeni doğan bebeğin hayatta kalma ve böylece genlerin bir nesilden sonrakine aktarılma şansını arttıran harika bir evrimsel mekanizmadır.

Çocuğumuz olmadan önce çoğumuz yeni annelerin dokuz aylık yorucu bir hamilelikten sonra yeni doğmuş bir bebeğe bakmak için gerekli enerji kaynağını bulma becerisine hayret ederiz. Çoğunlukla zor ve bezdirici bir doğum deneyimi olan şeyden saniyeler sonra, çocuklarıyla herhangi bir duygusal bağ kurma fırsatı olmadan bunu yapmayı başarırlar.

Bu başarılır çünkü insanlar dâhil, primatların evrimsel gelişimi dişilere anneyle çocuk arasındaki bağı tamamen içgüdüsel yapan bir hormon vermiştir. Bir bebeğin dünyaya geldikten dakikalar sonra annesinin memelerini bulmasının önemini anlamasını bile sağlar: bebekler annelerinin sütünü emme içgüdüsüyle doğarlar.

Oksitosin ayrıca bilinen iki gelişim bozukluğuyla bağlantılıdır. Oksitosinin dengesizliği, özellikle hormonun beyindeki eksikliği, otizm spektrum bozukluğuna sahip olanlarda tipik olarak tespit edilir. Oksitosin eksikliği, otizm spektrum bozukluğu olan çocukların başkalarına empati kurmada,

sosyal durumları anlamada ve onlara yakın olanlara güvenmede zorluk çekmelerinin nedenlerinden biridir.

Aksi durum, Williams sendromu adında, bir dizi psikolojik ve zihinsel rahatsızlıkla nitelenen son derece nadir bir nörolojik durumdan muzdarip kişilerde görülür. Bu rahatsızlıklar arasında kalp sorunları, sindirim kanalı bozuklukları ve yüksek tansiyon vardır. IQ düzeyleri tipik olarak 60'la 90 puan arasında sınırlıdır ama sosyal yetenekleri etkileyicidir. Empati ve başkalarının duygularını anlama becerisini normal insanlardan çok daha üst düzeyde gösterirler. Başkalarına, hatta tamamen yabancı olanlara, gözü kapalı güvenmeye isteklidirler. Williams sendromu yaşayan çocuklar etraflarındaki herkese sevgi gösterirler. Hissettikleri abartılı güven ve başkalarını memnun etme isteği onları pedofiller için kolay av haline getirdiğinden bu, onları cinsel istismara karşı korunmasız yapar. Nörologlar, yüksek oksitosin üretiminin Williams sendromu olan kişilerin sosyal davranışlarından kısmen sorumlu olabileceğini öne sürüyorlar.

Oksitosinin hem anneler ve bebekler arasında bağ kurulmasında oynadığı önemli rol hem de sosyal gelişim bozukluklarıyla olan ilişkisi dikkate alındığında, sağlıklı yetişkinlerde de sosyal davranışı etkilediğini varsaymak mantıklıdır.

Oksitosin, vücuda küçük dozlarda alındığında (bu çoğunlukla yaygın soğuk algınlığının semptomlarını rahatlatmak için kullanılan burun damlalarına benzer burun damlalarıyla yapılır) zararsız olan tehlikesiz bir hormondur. Zürih deneycilerinin güven oyununu oynayan iki grup deneği vardı: Bir grup oyunu oynamadan önce bir doz oksitosin alırken kontrol grubuna aktif element dışındaki bütün elementlerin aynısını içeren bir plasebo verildi. Sonuçlar netti: Oksitosin dozları alan grubun üyeleri çok daha büyük bir işbirliğine ulaştılar. Bu işbirliği her iki yönde gösterildi: Teklif edenler daha fazlasını teklif ettiler (kontrol grubuna kıyasla eşlerine daha fazla güvendiler) ve karşılığında alıcılar aldıklarının daha büyük bir payını teklif edenlere verdiler (daha cömertlerdi).

Oksitosinin deneyde denekleri sadece rahatlaması ve böylelikle dolaylı olarak onları işbirliğine daha yatkın hale getirmesi olasılığını elemek için deneyciler deneyi oksitosin yerine denekleri rahatlatmak için şarap kullanarak tekrarladılar. Şarabın gerçekten de denekleri daha rahat hissettirmeye etkisi oldu ama gösterdikleri güven veya cömertlik miktarına hiçbir etkisi olmadı.

Oksitosinin, bütün mucizelerine karşılık, olumsuz etkileri de olabilir. Öğrencilerimden ikisi, Einav Hart ve Shlomo Yisrael'le beraber yakın zaman-

da yaptığım bir deney, oksitosinin başkalarının niyetlerini anlama becerilerimizi azaltabileceğini ortaya çıkardı.[1] Deneyimizde Üçüncü ve Dördüncü Bölümlerde de tartıştığımız televizyon oyunu *Split or Steal*'dan faydalandık. Deneydeki denekler oyunun video kliplerini izledi. Deney süresince deneklerden oyunun katılımcılarının böl ya da çal arasında seçim yapmadan önce yaptıkları kısa diyaloğa göre hangi eylemi seçeceklerini tahmin etmeleri istendi. Bir denek grubuna oksitosin verilirken kontrol grubu plasebo aldı. Her ne kadar denekler oksitosin mi plasebo mu aldıklarını söyleyemeyecek durumda olsalar da oksitosin verilenler *Split or Steal* oyuncuları tarafından seçilen eylemleri tahmin etmede, kontrol grubuna kıyasla, çok daha kötülerdi. İki grubun tepki sürelerini karşılaştırdığımızda oksitosin alan deneklerin bu göreve kontrol grubuna kıyasla çok daha az çaba harcadıklarını, tahminlerini alelacele yaptıklarını gördük. Oksitosinin neden böyle bir etkisinin olduğu açıktır. Başkalarının niyetlerini tespit etmeye en çok yatırımı etrafımızdakilerden şüphe ettiğimiz zaman yaparız. Oksitosin, şüpheleri hafiflettiği ve güveni arttırdığı için bizi başkaları tarafından yönlendirilmeye karşı daha savunmasız yapar.

Oksitosinin hem iyi hem de kötü etkileri hormonun kullanımını potansiyel olarak tehlikeli bir manipülasyon aracı yapar. Aktif içeriği oksitosin olan Liquid Trust (Sıvı Güven) adlı bir sprey artık piyasada satılıyor. Alıcıların pazar etkileşimlerindeki kararlarını etkileyebilen bir kimyasal olarak tanıtılıyor. Liquid Trust web sayfası onu satıcılar, sevgi arayan yalnız bireyler ve iş ortamlarını etkilemek isteyen yöneticiler ve çalışanlar veya hızlı teşvik arayanlar için ideal olarak anlatıyor. Ürünün reklam vaadi, "parmaklarınızın ucundaki dünya." Oksitosinin kullanımını yasaklamanın pratik bir yolu var mıdır? Hormonun hiçbir tadı ve kokusunun olmadığı ve havaya doğrudan sıkıldığında adeta tespit edilemez olduğu düşünüldüğünde kullanımını yasaklayan bir kanunun nasıl etkili bir şekilde uygulanabileceği belirsizdir.

Bugüne kadar oksitosin üzerine yapılan deneylerin sonuçlarına bakmanın iyimser bir yolu, insanlar arasındaki işbirliğini arttırabileceğini ve bu şekilde birçok ekonomik ve sosyal etkileşimi iyileştirebileceğini belirtmektir. Ama bu gülün de dikeni vardır. Tartışmalı bir siyasi anlaşmazlık hakkındaki müzakerelerde sıkışıp kalmış iki ülkeyi temsil eden müzakerecilerin müzakere atmosferini iyileştirmek ve güveni arttırmak için (dış baskıyla değil, kendi istekleriyle) oksitosin kullanmaya karar verdiklerini hayal edin. Dahası müzakerelerin gerçekten de kısmen (ama sadece değil) oksitosin kullanımı nede-

1 Hart, E., Israel, S. ve Winter, E., "Accuracy in the Perception of Social Deception Is Modified by Oxytocin", *Psychological Science*, No. 25, 2013, s. 293-295.

niyle başarılı ve tatmin edici bir anlaşmaya vardığını da düşünelim. Halk böyle bir anlaşmanın meşruluğunu kabul eder miydi? Ben kuşkuluyum. Her iki tarafta da anlaşmanın muhalifleri, biraz haklı olarak, müzakerecilerin tamamen ayık olsalardı asla düşünmeyecekleri ödünleri vermek için uyuşturulmuş olduğunu iddia ederdi.

Böyle hayalî senaryolardan bağımsız olarak, oksitosin insanın nasıl hissettiği ve nasıl düşündüğü arasındaki aşikâr bağlantıyı örnekler. İnsanın vücudundaki hormon dengesinin dikkatli bilişi bile etkilediğinin ve dolayısıyla bütün düşünmelerin, bir düzeyde, duygusal olduğunun hatırlatıcısıdır.

# 14

# Erkekler, Kadınlar ve Evrim Üzerine
## Efsaneleri Test Etmek

Aşk ve cinsellik doğrudan hayatta kalışımız için uzak ara en önemli duygusal olgulardır. Daniel Kahneman ve meslektaşlarının mutluluk hakkındaki araştırmaları süresince araştırdığı insanların neredeyse % 80'inin cinselliğin ve aşkın hayatlarında mutluluğu yakalamak için en belirleyici etkenler olduğunu belirtmiş olmaları şaşırtıcı değildir.[1] Bu kitapta tartışılan diğer rasyonel duygular evrimsel olarak hayatta kalmak için önemlidir çünkü çevremize uyumumuzu ve bireysel hayatta kalma şansımızı arttırır. Ama hem aşk hem de cinsellik, üretmemizi ve evlatlarımızı yetiştirmemizi sağlayarak genetik olarak hayatta kalmamıza doğrudan katkı sağlar.

Aşk, hayvanların çoğunda üreme için gerekli bir mekanizma değildir, cinsel ilişkiler onlar için tek başına yeterlidir. Bunlar tipik olarak her eşle çoğu kez sadece bir defa olan kısa cinsel karşılaşmaları içerir ve erkekler yavrularına bakmak için ya hiç sorumluluk almaz ya da az sorumluluk alır.

Birçoğumuz cinsel ilişkilere dair tavırlarıyla bu tanıma uyan insanlar tanıyor olabiliriz. Fakat insanlığın çoğunluğu farklı bir cinsel davranış kalıbı gösterir. Neredeyse evrensel bir kültürel olgu olan evlilik kurumu, aşka ve cinselliğe dair daha tipik bir insan tutumunun güçlü bir ifadesidir. İnsan cinselliğiyle çoğu hayvanın cinselliği arasındaki ayrım, insan yavrusunu yetiştirmenin çok uzun ve birden fazla ebeveynin dâhil olmasını gerektiren karmaşık bir süreç olduğu gerçeğiyle ilgilidir.

---

1 Kahneman, D., Kruger, A. B., Schkade, D., Schwartz, N. ve Stone, A. A., "Would You Be Happier If You Were Richer? A Focusing Illusion", *Science*, Cilt 312, No. 5782, 2006, s. 1908-1910.

İnsanlar doğumlarından sonra bebeklerinin yürümeyi öğrenmesi için bir veya daha fazla yıl sabırla beklerken yeni doğmuş ceylanlar doğduktan sonra iki gün içinde ayakta ve yürüyor olurlar. Kısraklar yeni doğmuş taylarının ilk adımlarını atmasını doğumun olduğu ilk yarım günde izlerler.

Ceylanların ve atların beklenen yaşam süreleri insanlarınkinden kısadır ama yine de otuz yıla kadar değişiklik gösterir. Bir insan yavrusunu bir yetişkinin bakımından ve gözetiminden tamamen bağımsız olduğu noktaya kadar yetiştirmek, modern yaşam süresinin yaklaşık yüzde yirmisini alır. Yaklaşık iki yüz yıl öncesine kadar yaşam süresinin % 30 kadarını gerektirirdi. Yaşam sürelerine oranla bu kadar uzun bir gençlik döneminden geçen neredeyse başka hiçbir hayvan yoktur.

Evrimsel bir perspektiften, evlat sahibi olmanın, o evlatlar da karşılığında kendileri evlat sahibi olmadıkça, hiçbir anlamı yoktur. Ancak bağımsız yetişkinliğe erişen bir çocuk, ebeveyninin genetik olarak hayatta kalmasına katkıda bulunabilir. Eğer çocukluk tek bir ebeveynin yaşam süresine göre yeterince kısa olsaydı ve görece daha az kaynak gerektirseydi anneler makul bir şekilde kendi çocuklarına bakabilirlerdi. Çocukluk ne kadar uzun sürerse ve insan çocuk yetiştirmeye yatırım yapmaya ne kadar ihtiyaç duyarsa çocuğunun başarılı bir şekilde yetişkinliğe erişmesinden (genetik olarak) faydalanacak baba için bu çocuğu yetiştirmenin yükünü paylaşmak da o kadar önemli olur.

Önceki bölümler, toplumsal duyguların taahhüt yaratmada oynadığı rolleri inceledi. Mesela öfke, ikna edici tehditler yaratmada bize yardımcı olur. Buna karşılık aşk, eşlere yönelik özgeci davranış için ikna edici taahhüt yaratır, çocuk bakımında ebeveynlerin işbirliğinin ön koşulu olan bir taahhüttür bu. Erkek bakış açısından, bir çift arasında aşktan doğan taahhüt, yetişmesine yardımcı olduğu çocuğun gerçekten kendi çocuğu olması ihtimalini arttırır; kendininkilere benzer genleri taşıyan bir çocuk, eşinin ilişkilerinin olduğu başka bir adamın çocuğu değil. Aşk ve istikrarlı tek eşli ilişkiler üzerine kurulu toplumsal yapılar, çocuklarının başarıyla hayatta kalması için insanların harcaması gereken büyük miktardaki enerjinin sonucudur.

İnsan ebeveynler genelde farklı hamileliklerden doğan çocukları aynı anda önemserler. Bu, anneleri tekrar üremeden önce yavrularının ebeveyn yuvasını terk ettiği diğer hayvanları karakterize eden bir olgu değildir. Meslektaşım Motty Perry, oyun teorisi modellerini bu olgunun insan ailesinin tanıdık yapısının yanında çiftlerin tek tek birbirlerine karşı taahhütlerinden de

sorumlu olduğunu göstermek için kullandı.[2] Bu taahhütler olmadan erkekler hiçbir zaman elde etmek için o kadar çalıştıkları ve eşlerine verdikleri yiyeceğin önceki hamileliklerden başka erkeklerin çocuklarını değil kendi çocuklarını beslemeye aktarılacağını bilemezlerdi.

İnsan çocukluğu çok uzundur çünkü insan çocuklarının bütün hayvanların genç olarak geçirdikleri fiziksel ve bilişsel gelişmeye ek olarak karmaşık toplumsal becerileri öğrenmeleri gerekir. Çok az hayvan tek bir eşle uzun süreli istikrarlı çiftler oluşturur (hamsterlar ve tilkiler iki dikkate değer istisnadır). Hayvanların büyük bir çoğunluğunun, gelgeç cinsel karşılaşmalara dayanan, biz insanların çok daha "şehvetli seks hayatları" olarak adlandırabileceğimiz cinsel hayatları vardır. Cinsel etkileşimlerinin tek amacı üremedir. Bu türlerde cinsellik, erkekler arasında yoğun ve bazen şiddet içeren "sperm rekabeti" yanında erkeklerin çiftleşme çabalarına karşı dişilerin seçici alıcılığına dayanır. Sadece dişiler tarafından en sağlıklı kabul edilenler çiftleşmeyi başarır.

Erkekler arasındaki sperm rekabetinin kendine has özellikleri, evrimsel gelişmelere bağlı olarak bir türden diğerine değişkenlik gösterebilir. Örneğin, erkek arılar arasındaki rekabet, çok kısa hayatlarını toplamda yaklaşık on dakikaya indirir. Bakire bir kraliçe arı çiftleşmeye hazır olduğunda enerjik bir dans etme haline geçer ve erkek arı sürüsünü kendine çeker. Sadece en güçlü ve en hızlı erkek arılar daha büyük kraliçe arının üzerine binmeyi ve spermlerini ona yerleştirmeyi başarabilir. Kraliçe arı onların spermini hayatının geri kalanında (otuz yıla kadar) ürettiği milyonlarca yumurtayı döllemede kullanmak için saklarken, erkek arılar kısa bir süre sonra ölür.

Erkek fareler arasındaki sperm rekabeti de daha az ilginç değildir. Esas ifadesi çiftleşme eylemi tamamlandıktan sonra ortaya çıkar. Erkek, spermini alıcı dişiye yerleştirdikten sonra spermi dişinin içinde tamamen emilene kadar diğer erkeklerin onunla başarılı bir şekilde çiftleşmesini önlemek için dişinin üreme kanalını tıkayan yapışkan bir madde salgılar. Orta Çağ'daki şövalyelerin bir zamanlar savaşa gitmeden önce eşlerini kilitledikleri bekâret kemerini andıran bu strateji, erkeğin çiftleştiği dişiyi başarıyla döllemeşansını arttırır ve ayrıca dişinin yavrularının ona ait olduğundan daha emin olduğu için onu yavrulara bakmaya teşvik eder.

Sperm rekabeti stratejileri türler arasında geniş bir çeşitlilik gösterir ama genelde bireyin DNA'sının hayatta kalmasını sağlamak için iki çeşit ev-

2 Francesconi, M., Ghiglino, C. ve Perry, M. "On the Origin of the Family", discussion paper, University of Warwick, 2011.

rimsel stratejiden biridir. Diğeri, bireysel olarak erkeklerin dişilerin gözündeki çekiciliğini arttırmak için kullanılan "pazarlama stratejisi"dir (tavus kuşunun kuyruğunu ve engel ilkesiyle açıklanabilecek diğer özellikleri ve davranışları düşünün).

Erkekler ve kadınlar, iki cinsiyet arasındaki üremeye ilgili fizyolojik farklılıklar nedeniyle duygusal ve cinsel davranışlarında farklılıklar geliştirmiştir. Erkeklerle kadınlar arasındaki üreme asimetrileri üç ana şekilde ifade edilir:

1. Bir kadının hayatı boyunca dünyaya getirebileceği maksimum çocuk sayısı yüzün çok altındadır. (Bir kadın tarafından dünyaya getirilen en fazla çocuk sayısının en yüksek tarihî rekoru, 18. yüzyılda yaşamış ve yirmi yedi hamilelikte altmış dört çocuk doğurmuş Rus bir köylü kadına aittir.) Bunun aksine, bir erkek teorik olarak 100.000 çocuğun babası olabilir. Benzer şekilde, bir kadın en yüksek üreme potansiyeline sadece bir erkekle çiftleşerek ulaşabilirken, bir erkeğin en yüksek üreme potansiyeline ulaşmak için yaklaşık bin kadına ihtiyacı olurdu.
2. Bir kadın tam bir kesinlikle biyolojik çocuklarının kim olduğunu bilir: Onun rahminden çıkan çocuklar. Bir erkek eşi tarafından dünyaya getirilen çocukların gerçekten kendi biyolojik çocuğu olup olmadığından hiçbir zaman emin olamaz.
3. Üreme sürecinin kendisine kadınlar, babalardan çok daha fazla uğraş verirler çünkü anneler dokuz aylık hamilelik boyunca fetüsleri içlerinde taşırlar.

Bu üç farklılığa ek olarak erkekler ve kadınlar, konuyla ilgili fizyolojik bir etkende daha farklılaşır: Erkekler ortalama olarak kadınlardan daha fazla kas kütlesine sahiptir.

Bu fizyolojik ayrımların erkekler ve kadınlar arasındaki duygusal tepkiler ve cinsel davranışlardaki farklılıkları etkileme derecesine dair bir fikir vermek için birkaç yaygın klişeyi her birine yakından bakarak değerlendireceğim. Cinsiyetler arasındaki farkları şekillendirmekte olan evrimsel güçlerin feminist devrimden ve modern çağdan çok önceki tarihlere uzandığı aklınızda olsun. Onlar insan medeniyeti ortaya çıkmadan çok önce, her iki ebeveynin de çocukla yakından ilgilenmemesinin çocuk için kesin ölüm anlamına geldiği, günlük hayatta kalma mücadelesinin koşullarında vardı.

Bölümün sonundaki kısa bir tartışma, neden duygusal ve cinsel davranıştaki evrimsel toplumsal cinsiyet farklarının modern dünyamızda inatla sürdüğünü de araştıracak.

**1. Klişe:** Erkeklerin duygusal taahhütler olmadan bir seferlik kısa cinsel karşılaşmaları kabul etme ihtimali kadınlarınkinden fazladır.

*Gerçekler:* Bir erkek herhangi bir kadının dünyaya getirebileceğinin bin katı çocuğun babası olabilir. Erkekler ve kadınlar pratikte basitçe her çocuğun net olarak iki biyolojik ebeveyninin olması nedeniyle aynı sayıda çocuğa sahiptir. Bu da erkeklerin diğer erkeklerle daha fazla üreme yarışında sürekli bir rekabet halinde olduğu bir durumu beraberinde getirir. Bu bakış açısıyla, bir eşe uzun süreli bağlılık bir erkeğin genetik olarak hayatta kalma potansiyelini azaltır çünkü sahip olabileceği çocuk sayısını eşinin ona doğurabileceği çocukların üst sınırıyla sınırlandırır. Bunun aksine, kadınların maksimum doğurganlıklarına ulaşmak için sadece bir erkeğe ihtiyacı vardır ve birden çok cinsel partner sahibi olmaktan bir avantaj elde etmezler.

**2. Klişe:** Kadınlar aşkı ifade etmeye erkeklerden daha fazla ihtiyaç duyar.

*Gerçekler:* Yukarıda belirtildiği gibi herhangi bir duygusal bağlılık olmadan çok sayıda partnerle cinsel ilişkinin olmasının bir kadının dünyaya getirebileceği çocuk sayısı üzerinde hiçbir etkisi olmaz. Diğer yandan, çocuklarının hayatta kalma şanslarını azaltır çünkü ona ve çocuklarına duygusal bir bağlılık duyan bir eşi olmazsa o zaman çocuklarının babalarının hiçbiri muhtemelen çocukların yetiştirilmesi yüküne katkıda bulunmaz. Kadın çocuklarının geçimini sağlama işinde yalnızsa çocuklar, yetişmelerine yardım eden bir babaları olsaydı sahip olacaklarından muhtemelen daha az korumaya ve yiyeceğe sahip olurlardı. Üreme genelde kadınlar için erkeklere göre daha fazla uğraş isteyen bir iştir çünkü bir kadın, o sırada hamilelik ve doğum için çok fazla miktarda enerji harcamasının gerektiği dokuz ayda sadece bir çocuğa sahip olabilir. Sonuç olarak kadınların eşleşmede erkeklerden çok daha seçici olması gerekir ve eşlerinin onlara ve çocuklarına bağlı olacağından emin olmaya ihtiyaç duyarlar.

**3. Klişe:** Kadınlar, konu sağlıklarına ve çocuklarının refahına gelince erkeklerden daha kaygılıdır, diğer yandan erkekler sağlıkları bozulma emareleri gösterdiğinde kadınlardan daha sinirli olurlar.

*Gerçekler:* "Şefkatli ve endişeli" anne imajı ve stereotipi birçok kültürde, haklı olarak, yaygındır. Çünkü kadınlar sahip olabilecekleri çocuk sayı-

sında erkeklerden daha çok sınırlandırılmıştır, hâlihazırda sahip oldukları çocukları korumada erkeklerden daha fazla çaba harcamaya ihtiyaçları vardır. "Şefkatli ve endişeli anne" figürünün evrimsel kaynağı budur. Bütün çocukları yetişkinliğe ulaştığında ve onun da doğurganlık yılları geride kaldığında, genellikle ellili yaşlarında, bir kadının doğrudan genetik olarak hayatta kalma işi biter. Fakat o yaştaki bir erkek, daha fazla çocuğa baba olarak genetik olarak hayatta kalışına katkıda bulunmayı hâlâ sürdürebilir. Sadece ölüm ya da hastalık onun daha fazla üremesini kısıtlayabilir. Başka bir deyişle, genetik olarak hayatta kalış perspektifinden, elli ve sonrası yaşlardan itibaren erkeklerin "kaybedecek bir şeyleri" olur ki bu da ileriki yaşlarda erkeklerin evhamının kaynağı olabilir.

4. Klişe: Kadınlar eşlerini erkeklerden daha fazla kıskanır ve onlardan kuşkulanır.

*Gerçekler:* Bunu ampirik olarak test etmek neredeyse imkânsızdır. Diğer yandan evrimsel açıklamalar iddiayı gerçekten destekler. Her iki cinsiyetin de kıskanç olmak için iyi nedenleri vardır. Bir erkeğin eşinin taşıdığı ve onun da destek olmaya kendini adamış olduğu çocukların gerçekten kendi biyolojik çocukları olduğundan emin olmaya ihtiyacı vardır. Kadın, eşinin onu bırakıp kendisini onun yerine başka bir kadına adamayacağından, çocuklarını koruması ve desteğinden yoksun bırakmayacağından emin olmaya ihtiyaç duyar.

Fakat kıskançlığın bu evrimsel kaynakları erkeklerle kadınlar arasında değişiklik göstererek davranışta farklılıklara yol açar. Monica T. Whitty ve Laura Lee Quigley'ninki dâhil pek çok araştırma, erkeklerin duygusal olarak en çok partnerlerinin cinsel sadakatsizliğinden incindiğini, kadınların da duygusal sadakati korumak için daha kaygılı olduklarını ortaya çıkardı.[3] İlginç bir şekilde, sadakatsizliğe karşı verilen duygusal tepkilerde erkeklerle kadınlar arasındaki farklar, aldatan kendileri olduğu zaman da ifade edildi. Eşi dışındaki erkeklerle yoğun duygusal (ama cinsel olmayan) ilişkileri olan kadınlar, duygusal bağlılıklar içermeyen evlilik-dışı cinsel ilişkileri olan kadınlardan daha güçlü bir suçluluk duygusu hissederler. Bunun aksine, erkekler eşleri dışındaki kadınlarla cinsel ilişkiye girdiklerinde duygusal ilişkilerdekinden daha fazla suçluluk hissederler. Bu birçok çiftin eşlerin aldatıp aldatmadığı veya kıskançlığın haklı olup olmadığı hakkında, gerçekler üzerinde anlaştıklarında bile, hemfikir olmamalarına neden olur.

3 Whitty, M. ve Quigley, L., "Emotional and Sexual Infidelity Offline and in Cyberspace", *Journal of Marital and Family Therapy*, Cilt 34, No. 4, 2008, s. 461-468.

5. **Klişe:** Erkeklerin eşlerini aldatması olasılığı kadınlarınkinden daha yüksektir.

*Gerçekler:* Birleşik Devletler'de birkaç yıl önce yeni doğan bebeklere yapılan DNA testleri kullanılarak yapılan bir araştırma çalışması, yenidoğanların % 5-10'unun, onların babaları olarak kaydedilenlerin biyolojik çocukları olmadıklarını ortaya çıkardı.[4] O erkeklerin çoğu, başka bir adamın çocuğunu yetiştirdikleri gerçeğinden tamamen habersiz. Ne var ki bu istatistik, kadınlardan çok erkeklerin mi eşlerini aldattığı sorusunu yanıtlamıyor. Erkeklerin maksimum üreme potansiyellerine ulaşmak için kadınlardan daha fazla cinsel partnere ihtiyaçları olduğu gerçeği erkeklerin aldatma fırsatlarını daha kolay kabul etmelerine neden olabilir ama bunun pratikte daha fazla aldatma anlamına gelmesi gerekmez.

Belirli bir kasabada erkeklerin bugüne kadar gördüğünüz en çekicisinden en pasaklı ve en sevimsizine doğru listelendiğini düşünün. Her ne kadar bu besbelli gerçekçi olmasa da bu düşünce deneyi için bütün kadınların bu erkeklerin çekiciliklerine dair aynı tercihlere sahip olduğunu varsayın. Yine bu tartışma için bu sanal kasabada her erkeğin bir kadınla ve her kadının bir erkekle evli olduğunu varsayın.

Şimdi kendinize bu erkeklerin hangisinin birçok kadınla evlilik-dışı ilişki kurmada en fazla şansa sahip olduğunu sorun. Yanıt elbette, çekicilik sırasında en yüksekte olan erkekler. Etraflarındaki kadınların çoğuna evlendikleri adamdan çok daha iyi bir "çiftleşme" fırsatı sunabilirler. Kadınlar fiziksel olarak, sahip olabilecekleri çocuk sayısını cinsel partnerlerinin sayısını arttırarak arttıramazlar. Ancak, yine, yaptıkları şey eşlerinden daha çekici bir adamla ilişkileri olursa çocuklarına verebilecekleri genetik mirası iyileştirme fırsatıdır. Eşinden birazcık daha yakışıklı bir erkeğin bir kadını evliliğine ihanet etmeye ayartması olası değildir ama George Clooney'nin şansı yüksektir. Bunun aksine erkekler nitelik yerine niceliğe önem vererek daha çok şey elde edebilirler, bu yüzden daha az seçici olma eğilimindedirler. Onları aldatmaya ayartmak için bir süper model gerekmez.

Erkeklerin yüzde kaçı evlilik-dışı ilişki yaşama hayalini gerçekleştirmeyi başaracaktır? Sorunun yanıtı iki değişkene bağlıdır. Biri, kadınların etraflarındaki erkeklere verdikleri çekicilik "puanları"dır ve diğeri kadınların kocalarına sadık kalmakla elde edecekleri avantajın düzeyidir.

Örneğin, kasabadaki en çekici erkeğin, diğer bütün erkekler 5 puan-

4 Neale, M. C., Neale, B. M. ve Sullivan, P. F.,"Nonpaternity in Linkage Studies of Extremely Discordant Sib Pairs", *American Journal of Human Genetics*, Cilt 70, No. 2, 2002, s. 526-529.

dayken sıralamada tam 10 puanda olduğunu ve buna ek olarak kişinin kocasına sadık kalmasının avantajının düşük olduğunu (ki kadınların çocuklarını yetiştirmek için katkı sağlayan erkeklere bağımlı olmadığı zengin toplumlarda böyledir) düşünün. Bu durumda "aldatma pazarı" çok basit olurdu. Sadece biri dışında her kadın eşini aldatırken (hepsi aynı yüksek puanlı adamla) neredeyse her erkek (en üst sıradaki erkek dışında) karısına sadık olurdu. Bu durumda, erkeklerin birden çok partnerden açıkça elde ettikleri avantaja rağmen, aldatma çoğunlukla bir dişi uğraşı olurdu. Bu görünürde paradoksal durum, örnekte açıklanan pazar güçlerinden kaynaklanır. Biri hariç kadınların tamamı kocalarını aldatırken ama bunu sadece kasabadaki en çekici erkekle yaparken erkeklerin hepsi eşini aldatmak ister ama ancak biri gerçekten yapar.

Bu örnek, herkesin de kabul edeceği gibi, uçtur ama genellenebilir. Çekicilik sıralamasının en başında en yakın rakiplerinden açık ara daha çok tercih edilen az sayıda "yıldız"ın olduğu her durumda aldatan kadınlar erkeklerden fazla olacaktır. Bu, bir ölçüde, geleneksel aile yapısını korumak için görece zayıf ekonomik çapaları olan zengin ve liberal modern toplumlardaki gerçek durumu açıklayabilir. Geleneksel ve dindar toplumlarda eşlerini aldatan bireyler sadakatsizlik için ağır bir bedel öder, kadınlar çoğunlukla erkeklerden daha çok cezalandırılır. Cezalar toplumsal dışlamadan idama kadar değişebilir. Sadakatsizliğin teşvikini önemli ölçüde azaltır.

6. Klişe: Erkekler kadınlardan daha rekabetçidir.

*Gerçekler:* Kudüs Hebrew Üniversitesi 2003'te öğrencilerden profesörlere kadar bütün kademelerde ve seviyelerdeki erkeklerin ve kadınların cinsiyet oranını incelemek için geniş kapsamlı bir anket yaptı. Üniversitenin lisans derecelerini alan öğrencilerin çoğunluğu, % 61'i, kadındı. Yüksek lisans öğrencileri arasında kadınlar % 62,5'le daha da büyük bir çoğunluğu oluşturuyordu. Ama doktora derecesini alan kadınların yüzdesi, onları % 46'yla azınlık yapıyordu. Öğretim üyeleri arasında kadınların temsili daha da düşüktü, % 33'tü. Son olarak, profesör (üniversitedeki en yüksek kademe) olan kadınların yüzdesi o kadar düşüktü ki utanç vericiydi – sadece % 11. Bu sayılar öğretim üyelerinin kompozisyonuna aşina olan çoğu insanı şaşırtmadı ama kadınların yüzdesinin bir akademik kademeden sonrakine neden bu kadar dramatik bir düşüş gösterdiği sorusu üzerine yoğun bir tartışma yarattı.

Birkaç yıl önce Harvard Üniversitesi'ndeki benzer bir tartışma, konu hakkında açıkladığı görüşlerinin bir isyanı tetiklemesinin ardından üniversite rektörü Larry Summers'ın işten atılmasına neden oldu. Summers, bilim ala-

nında öğretim üyesi pozisyonlarında kadınların eksikliğinin erkeklerin ve kadınların gösterdikleri rekabet yetenekleri arasındaki farklarla ilgili olduğuna dair sadece spekülasyon yaptı. Hebrew Üniversitesi'ndeki tartışma daha az fırtınalıydı. Lisans ve yüksek lisans derecelerini tamamlayan kadınların erkeklere oranı ve kadınların derslerden aldıkları notlar, kadınların entelektüel açıdan erkek meslektaşları kadar ehil olduklarına dair hiçbir kuşku bırakmıyordu. O halde neden akademik basamaklarda yukarıya baktığımızda kadınlar bırakıp vazgeçmekteler?

Bazıları çocuk yetiştirmenin kadınlar üzerindeki ağır yükünü, küçük çocuklar için gündüz bakımı imkânlarının eksikliğini ve üniversitede terfi etmek için öğretim üyelerinin aşmak zorunda oldukları, yenidoğan annelerini dezavantajlı konuma getiren, zorlu engelleri suçladı. Bazıları, erkeklerin sadece erkeklerden oluşan çalışma ortamlarında daha rahat hissettiklerini iddia ederek, üniversiteyi kadınlara karşı bilinçli veya bilinçaltı ayrımcılıkla itham etti.

Suçlayıcı parmaklarla belirli kişileri veya politikaları işaret etmek ve onları özel kuruluşlardaki ve kurumlardaki dengesiz cinsiyet oranları için suçlamak kolaydır ama benim fikrim bunun verimsiz bir yaklaşım olduğu. Kolaydır çünkü sadece saldırganca uygulanan pozitif ayrımcılık politikaları yürütülürse hemen köklü değişikliklerin elde edilebileceğine dair yanıltıcı bir izlenim verir. Verimsizdir çünkü üst düzey işlerin talep boyutuyla değil sadece arz boyutuyla ilgilenir.

Son yıllarda davranışsal ekonomistler tarafından yapılan pek çok araştırma çalışması bu konuyu anlayışımıza katkıda bulundu. Uri Gneezy ve Aldo Rustichini tarafından yayınlanan böyle bir çalışma erkeklerle kadınların rekabet koşullarında farklı davrandıklarını ortaya çıkardı.[5] Araştırmacılar erkeklere ve kadınlara bilgisayardaki labirent problemlerini çözmeleri için parasal ödüller verdi. Çalışmanın ilk aşamasında katılımcılar, başarıyla çözülen her labirent için sabit, tek tip bir ödeme aldılar. Bu aşamada cinsiyetle ilgili belirgin farklar yoktu – kadınlar ve erkekler labirentleri çözmede aynı derecede başarılıydı.

İkinci aşamada, sunulan ödeme koşulları değiştirildi. Bir labirentin her başarılı çözümü için tek tip ödemenin yerine, ödemeler rekabetçi bir turnuvanın sonuçlarını baz alıyordu. Başka bir deyişle, katılımcılar başkalarıyla ilişkili olarak sıralandırıldı ve aldıkları ödeme ne kadar yüksek sırada olduklarına bağlıydı. Her katılımcının aldığı para artık sadece kendi performansına

5 Gneezy, U. ve Rustichini, A. "Gender and Competition at a Young Age", *American Economic Review*, Cilt 94, No. 2, 2004, s. 377-381.

değil başkalarının performansına da bağlıydı. Bu aşamada erkekler kadınlardan önemli ölçüde daha iyi sonuçlar aldılar. Sadece bu da değil, kadınlar yarışmanın rekabetsiz aşamasında rekabetçi aşamasına göre daha çok labirent çözmeyi başararak daha iyi performans gösterdiler.

Kadınların rekabetçi aşamada neden daha kötü performans gösterdikleri hâlâ belirsizdir. Olası bir açıklama ödemelerin turnuva sonuçlarına bağlı olarak yapılmasının onların labirentleri çözmek için daha az motive olmuş hissetmelerine neden olmasıdır. Fakat bir başka açıklama, ikinci aşamanın rekabetçi ortamında tetiklenmiş stresin onların becerilerini etkilemiş olmasıdır. Gneezy ve Rustichini, rekabetçi durumlarda erkeklerin kadınlardan daha iyi performans gösterdikleri sonucuna vardı.

Başka bir çift araştırmacı, Stanford Üniversitesi'nden Muriel Niederle ve Pittsburgh Üniversitesi'nden Lise Vesterlund da rekabetçi durumlarda cinsiyet temelli farklılıkları araştırdı.[6] Çalışmalarındaki katılımcılara bilişsel çaba gerektiren görevleri –beş tane iki basamaklı sayıyı toplama– yapmaları için para ödendi. Ancak bu defa katılımcılar salt performanslarına dayalı tek tip bir ödeme veya başkalarıyla yarışta gösterdikleri performansa dayanan bir ödeme alma seçeneklerine sahipti. Erkek katılımcıların çoğu, % 73'ü, rekabetçi ödeme yöntemini seçti, onlara kıyasla kadın katılımcıların sadece % 35'i o ödeme seçeneğini tercih etti. Aradaki o büyük uçurum, kadınların ve erkeklerin deneydeki görevleri başarmadaki göreli performanslarından bağımsızdı. Uçurumun bir kısmı kadınların, beş sayıyı toplama işinde ne kadar iyi olurlarsa olsunlar, rekabetçi bir durumda bulunmaktan daha az rahat hissettikleri gerçeğinden kaynaklanıyordu sadece. Bu, çalışmada ortaya çıkan en önemli noktalardan biridir: O işte çok iyi olan ve rekabetçi ödemeyi rekabetçi olmayan ödemeye tercih ederek daha yüksek ödemeler elde edebilecek kadınlar bile rekabetçi olmayan yöntemi tercih ettiler.

Burada detaylı olarak anlatılan iki tanesine ilave olarak başka pek çok çalışma da erkeklerin ve kadınların rekabete yönelik tavırlarında farklı olduklarını gösterir. Kadınların müzakereci durumlardan erkeklerden çok daha fazla kaçınmayı tercih ettiklerini gösteren çalışmalar da vardır.

Rekabete yönelik tutumlarda cinsiyet temelli farklar, üst kademe işlerde erkeklerle kadınlar arasındaki dengesizliğin açıklanmasına sadece kısmen yardım eder. Şikago Üniversitesi'nden Sherwin Rosen ve Edward Lazear 1980'lerde büyük kuruluşlardaki terfi süreciyle spor turnuvalarını kıyaslayan

6 Niederle, M. ve Vesterlund, L., "Do Women Shy Away from Competition? Do Men Compete Too Much?", *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 122, No. 3, 2007, s. 1067-1101.

çok önemli bir makale kaleme aldı.[7] Bir kuruluşta terfi isteyen bir çalışanın, tıpkı Wimbledon'daki bir tenis oyuncusu gibi, birçok rakibini "yenmesi" gerekir. Kişi hiyerarşide ne kadar yükseğe çıkarsa piramidin tepesine de o kadar yaklaşır. Birbirini izleyen her aşamada rekabet daha da sertleşir.

Rosen ve Lazear, maaştaki en büyük sıçramanın tipik olarak piramidin sondan bir önceki seviyesiyle zirvesi arasında olduğu gerçeği için çok ilginç bir açıklama yapıyorlar. Rekabetin tüm diğer aşamalarında, diye açıklıyorlar, terfi edilirseniz sadece daha yüksek bir maaşı ve daha fazla prestiji elde etmez çok önemli bir ödül daha alırsınız, yani daha fazla para ve prestij elde edeceğiniz hiyerarşideki bir sonraki adım için yarışma hakkını. Piramidin tam tepesine çıkarsanız bu ilave ödülü, sırf o ödül var olmadığı için, alamazsınız. Artık tırmanılacak aşama yoktur. Bunun telafisi, ikinci kişi pozisyonundan en üst düzey pozisyonuna geçişte diğer tüm terfilerdeki maaş artışlarından daha büyük bir maaş artışı biçiminde olur. Aksi halde, kurumlar rekabetin en yüksek seviyesinde terfi güdüsünü azaltmış, en üst düzeydeki iş için en iyi kişiyi bulma şanslarına zarar vermiş olurlar.

İş yerinde terfi rekabeti genelde Rosen ve Lazear'ın modelindeki kadar şeffaf ve dobra değildir. Ama kesinlikle vardır ve hiyerarşide yükseğe tırmandıkça şüphesiz daha da sertleşir. Ortalama olarak rekabetçi ortamlardan erkeklerden daha fazla kaçınan kadınların, yetenekleri ve terfi şansları rekabet ettikleri erkeklerle aynı olsa bile, sıklıkla yarıştan çekilmeye karar vermelerinin sebebi bu olabilir. Cinsiyet temelli pozitif ayrımcılığın örgütlerde ve özel kuruluşlarda yüksek kademelerde kadınların temsilini arttırma hedefi için kullanılacak doğru politika olmasının mümkün görünmemesinin nedeni budur.

Rosen ve Lazear'ın modelinde pozitif ayrımcılık, yüksek atlama müsabakasında, atlayan kadın olduğunda çıtayı yarım fut indirmeye benzer. Bunu yapmak, her şeyden önce ortada bir rekabet olduğu gerçeğini değiştirmeyecektir. Rekabetten bütünüyle kaçınmayı tercih eden kadınların süreçle ilgili daha iyi hissetmelerini sağlamaz. Aslında zıt bir etkisi de olabilirdi. Erkeklere uygulanandan farklı bir kıstasla değerlendirildiklerini bilmek öz imgelerine zarar verebilir ve yarışı kazanmaktan diğer türlü alacakları tatmini azaltabilir, böylece de kadınların katılma niyetlerini daha en başından azaltır.

Uygulanacak daha verimli bir politika, kadınları ve erkekleri eşit kıstaslar kullanarak değerlendiren ama en başta kadınları rekabet etmeye daha çok teşvik eden bir politika olurdu. Muhtemel teşvikler arasında kadınlara rekabe-

7 Lazear, E. P. ve Rosen, S., "Rank-Order Tournaments as Optimum Labor Contracts", *Journal of Political Economy*, Cilt 89, No. 5, Ekim 1981, s. 841-864.

te katıldıkları için, hatta kazanan açıklanmadan önce, bir "ödül" verme veya yarışmayı kazanan kadınlara daha büyük (terfi elde eden kadınlara verilen daha yüksek bir maaş veya ikramiye anlamına gelen) bir ödül sunma vardır.

Rekabete karşı tutumlardaki cinsiyete bağlı farklar şüphesiz evrim süreci esnasında gelişmiştir. Rekabetçilik erkeklere kadınlara verdiğinden daha büyük bir avantaj vermiştir. Erkekler arasında dişi eşler için rekabet birçok hayvanda bulunan bir özelliktir. Rekabetçilik erkek insanlara genetik çoğalmada evrimsel bir avantaj vermiştir. Yiyecek kaynakları elde etmek, avlanmak ve avcılara ve düşmanlara karşı aileleri korumak, doğası gereği eril işlerdir (kadınlara kıyasla erkeklerin sahip oldukları daha kaslı vücut yapısı dikkate alındığında). Bunlar epeyce rekabetçilik gerektirir. Elde etmesi güç kısıtlı yiyecek kaynakları olan düşmanca bir ortamda rekabetten kaçınan bir erkek, kendisini ve ailesini ölüm riskine atar.

7. **Klişe:** Erkeklerin risk alma olasılığı kadınlarınkinden daha yüksektir.

*Gerçekler:* Erkeklik hormonu testosteronu inceleyen tıp araştırmacıları birkaç yıl önce hormonun insan vücudundaki konsantrasyonu ile parmakların ve ellerin yapısı arasında inanılmaz bir ilişki keşfettiler. Herhangi birinin kendi ellerine bakarak kolayca kontrol edebileceği çok basit bir ilişkidir bu. Sağ elinizi bir masanın üzerine düz koyun ve açın. İşaret parmağınızın boyunu ve sonra yüzük parmağınızın boyunu ölçün ve onların oranını hesaplayın. Erkeklerin çoğunda işaret parmağı, birden daha küçük bir oran vererek, yüzük parmağından daha kısadır. Oran ne kadar küçük olursa vücuttaki testosteron konsantrasyonu o kadar fazladır. Bu her zaman doğru olmayan bir istatistiksel ilişkidir ama örneklerin büyük bir çoğunluğunda istatistiksel olarak önemli bir şekilde ortaya çıkar.

Yüksek konsantrasyonlarda testosteron ayrıca istatistiksel olarak artan cinsel dürtü, daha güçlü düzeylerde konsantrasyon ve daha büyük bir kas kitlesiyle ilişkilidir. Hormonun sağlığa olumlu etkileri de vardır, vücutta yağ konsantrasyonunu ve kalp krizi riskini azaltır.

Diğer yandan testosteron birçok istenmeyen davranış özelliği dâhil olmak üzere pek çok olumsuz olguyla da bağlantılıdır. Testosteron düzeyi yüksek kişiler sigara içmeye ve alkol bağımlılığına kapılmaya meyillidir. Testosteron düzeyleri yüksek olan bir erkeğin sigara içme alışkanlığı edinmesi ihtimali görece düşük testosteron düzeyi olan bir erkeğinkine göre neredeyse iki kat yüksektir. Yüksek testosteronu olan erkekler ayrıca şiddet davranışına ve tehlike arayışına daha fazla eğilim gösterir.

Ama yüzük parmağının öyküsü burada bitmiyor. Cambridge Üniversitesi'ndeki ekonomistler yüzlerce finansal "gömlekçi"nin parmak uzunluklarını karşılaştırdılar.[8] Genellikle yatırım şirketlerinin ve güven fonlarının aracıları olan gömlekçiler, hisseleri durdurulamaz hızlarda alır ve satarlar. Pek çok durumda, gömlekçilik jargonunda "tıraşlama" denilen bir yöntem kullanılarak, bir dakikadan daha kısa bir sürede, bazen saniyeler içinde, hisse senetleri alınabilir, tutulabilir ve sonra satılabilir.

Neredeyse bütün gömlekçiler her işverenle, yerlerine başkası alınmadan önce, sadece kısa süreler için çalışan genç erkeklerdir. Cambridge araştırmacıları çeşitli gömlekçilerin iş performanslarını takip ettiler ve şaşırtıcı bir sonuca vardılar: İşaret parmağının yüzük parmağına oranı ne kadar düşükse gömlekçinin hisseleri satın almada ve satmada risk alması o kadar fazla olasıdır ve getirdiği ortalama kâr o kadar yüksektir. Acemi yatırımcılar bile daha büyük riskler almanın daha yüksek ortalama kârları beraberinde getirebileceğini bilir ama bir gömlekçinin yüksek kârlar elde etme umuduyla daha büyük riskler almaya istekli olmasının istatistiksel olasılığını parmakların uzunluğuna bakarak tahmin etmek kulağa tamamen saçma geliyor. Fakat bu bilimsel olarak doğrulanmıştır.

Erkeklerin ve kadınların riske karşı farklı tutumlarının olduğunu gösteren daha pek çok araştırma bulgusu vardır. Gençlik davranışını anlamaya çalışan bir dizi ilginç araştırma yapıldı son yıllarda. Bunlar, özellikle, saplantılı heyecan arayışı, provokatif davranış ve düşüncesizce risk alma yaşları on üçle yirmi üç arasında olan gençlerde neden bu kadar yaygındır, sorusuna odaklandı. O yaştaki çocukların ebeveynleri çoğunlukla, kendilerinin de daha gençken aynısını yaptıklarını unutarak, çocuklarının davranışını anlamakta güçlük çekerler.

Araştırma çalışmaları, bir gencin beyninin o on yıl boyunca hâlâ, uç durumlar dâhil, yeni deneyimlerin yetişkin kişiliğinin gelişimi için önemli olduğu bir "devam eden çalışma" olduğunu gösterdi.

Erkek ve kız gençlerin risk almayla ilgili tavırları arasında önemli ayrımlar fark edildi. Genç erkekler aynı yaş aralığındaki kızlardan çok daha büyük riskler ve daha yaşlı erkeklerden daha fazla risk alırlar. Tarih boyunca savaşlarda dökülen kanın çoğunun genç erkeklerin kanının olmasının en büyük nedeni budur.

---

8 Coates, J. M., Gurnell, M. ve Rustichini, A., "Second-to-Fourth Digit Ratio Predicts Success Among High-Frequency Financial Traders", *Proceedings of the National Academy of Science*, Cilt 106, No. 2, 2009, s. 623-628.

Cinsiyetler arasındaki risk tavırları farklılıkları, erkekler arasında dişi eşler için yapılan rekabetle ilgili evrimsel gelişmelere de bağlıdır. Bunlar, Zahavi'nin Onbirinci Bölüm'de sözü geçen "engel ilkesi"yle açıklanabilir. Erkeklerin risk alması cesaretlerini dişilere duyurur ki bu da yavruları tehlikeden koruma ve yiyecek kaynaklarını elde etmede daha büyük bir başarıyı ifade eden bir davranış özelliğidir.

Ama başka bir erkeğin varlığı da erkekleri daha büyük risk almaya iter. Araba yarışı simülatörlerindeki erkekleri inceleyen araştırmalar, erkeklerin yakınlarda başka bir erkek varken daha büyük risk almaya isteklilik düzeylerinin önemli ölçüde arttığını gösterir. 13-19 yaş arası gençlerin hormonla dolu oğullarının hafta sonlarında ailenin arabasının anahtarlarını her alışında gergin hisseden ebeveynleri, oğulları yalnız olduğu zaman, araba yaşıtı arkadaşlarıyla dolu olduğu zamandan daha sakin hissetmelidir.

Doğal seçilimin de burada oynayacak bir rolü vardır. Bir veya daha fazla erkeğin varlığında risk alma isteği gösterileri, eş için potansiyel rakiplerinin gözünü korkutma niyetindedir. 19. yüzyılda bu özellik o kadar belirgin bir hale geldi ki küçük hakaretler üzerine yapılan silahlı düellolarda birçok genç erkek hayatını kaybetti.

8. **Klişe:** Kadınlar eşlerinin yaşına daha az önem verirken erkekler daha genç kadınlar arar.

*Gerçekler:* Açık ve aksi iddia edilemez istatistiksel kanıtlar, evliliklerin çoğunda kocaların eşlerinden daha yaşlı olduklarını gösterir. Peki, bu biyolojik tercihleri mi yoksa kültürel tercihleri mi yansıtır?

Çiftler arasındaki yaş farklarına dair toplumsal normları iki ana unsur etkilemiştir. İlki erkeklerle kadınların doğurganlık yaşları arasındaki farktır ve ikincisi, bu kitapta ayrıntılı olarak anlatıldığı gibi, insan cinselliğinin uzun vadeli istikrarlı bir özelliğe sahip olmasıdır. Cinsel karşılaşmaların gündelik tek seferlik olaylar olduğu toplumlarda bir erkeğin daha genç bir kadını daha yaşlı bir kadına tercih etmesi için, her iki kadının da doğurgan olduğunu varsayarsak, bir neden yoktur. Uzun vadeli tek eşli ilişkilerde durum artık farklıdır. Maksimum doğurganlığa erişme bakış açısından uzun süreli ilişkide tek bir eşle sınırlı olan bir erkek zaman içinde en fazla sayıda çocuğu garanti etmek için mümkün olduğunca genç bir kadını tercih edecektir (kadının doğurgan olduğu varsayımıyla).

Birkaç yıl önce Finlandiya'da evliliklerde başarılı bir şekilde yetişkinliğe erişen çocuk sayısını en üst düzeye çıkarma amacıyla erkeklerle kadınlar

arasındaki en uygun yaş farkını saptamak için ilginç bir çalışma yapıldı.[9] Çalışmanın yazarları bulgularını 17. ve 19. yüzyıllar arasında Sami nüfusunun tarihsel kayıtlarına dayandırdılar. Bu çalışma için Kuzey İskandinavya yerlisi olan Samiler ve tarih kayıtlarındaki yıl aralığı, modern tıptan etkilenmemiş tamamen doğal bir ortamdaki en uygun yaş farkını tespit etmek için seçildi. Araştırmacıların sonuçları Hugh Heffner ve Woody Allen'a eş seçimlerinde bir miktar hak veriyor: En uygun yaş farkı on beş yıldan fazlaydı. Çalışmaya dâhil edilen çiftler, yirmi yaş yaşlı kadınlarla evlenen erkeklerden yirmi beş yaş küçük kadınlarla evlenen erkeklere kadar, geniş bir yaş farkı aralığı gösteriyordu. En yüksek sayıda sağlıklı çocuk sahibi olmak için tam en uygun yaş farkı, kocaların eşlerinden 16,4 yaş daha büyük olduğu evliliklerde bulundu.

En son tıbbî ilerlemelerden apaçık faydalanan modern İsveç'teki çiftlere odaklanan takip çalışması, en uygun yaş aralığının altı yıla daraldığı sonucuna vardı. Ama günümüz Batı toplumlarında bile yaş farkının yirmi yıl ve daha fazla olduğu çiftler bulmak çok da az rastlanan bir durum değildir. Büyük yaş farklarının özellikle ünlü kişilerle eşleri arasında fark edilir olması, toplumsal nedenlerle, rastlantı değildir. Bu çiftler genellikle daha yaşlı erkek canlılık ve gençlik ateşi sergilerken daha genç kadının bunun karşılığında sosyal statü, para ve ün kazandığı bir "ticaret"in sonucu olarak oluşur. Televizyon kişisi Larry King'e kendisi ve eşi Shawn arasındaki yaş farkı soruldu.

"Ne düşündüğünüzü biliyorum" diye yanıtladı King. "İnsanların Shawn'a ve bana baktıklarında ilk fark ettikleri şey yaş farkı. Ama şunu söyleyeyim, ölürse ölür."

9. Klişe: Erkekler, kadınlardan daha çok, fiziksel olarak çekici eşler ararlar. Kadınlar, erkeklerden daha çok, profesyonel olarak başarılı eşler ararlar.

*Gerçekler:* Eşlerin fiziksel dış görünümü her iki cinsiyet için de bir ölçüde önemlidir çünkü geçmişte sağlığı ve doğurganlığı gösteren bir işaretti bu. Diğer yandan insanlarda çekici olarak kabul edilen, büyük oranda kültürlere hastır ve evrensel olmaktan çok uzaktır (güzelliği tanımlamada önemli bir biçimde evrensel bir rol oynadığı gösterilmiş olan yüz simetrisinin bazı ölçüleri dışında). Belirli bir kültürde moda olarak güzel kabul edilen her neyse insanların ona karşı hissettikleri çekim, esasen eş pazarında arzulanan bir eşi

9 Biello, D., "What Is the Best Age Difference for Husband and Wife?", *Scientific American*, 5 Aralık 2007.

elde etmekten kaynaklanan toplumsal itibarla ilgilidir. Ayrıca erkeklerin romantik kaçışlarıyla ilgili kadınlardan daha fazla böbürlenme eğiliminin olmasının nedeni de budur.

Eşlerde profesyonel başarı arama konusuna gelince tablo farklıdır. Tarih öncesi toplumlarda profesyonel başarı avcılık becerileriyle ifade edilirdi. İyi avcılık becerileri eşin çekiciliğini iki yolla arttırırdı. Çocuklu büyük bir aileyi besleme şansını arttırırdı. Ama belki daha da önemlisi, iyi avcılık becerileri birbirini izleyen nesillerde bir ölçüde miras kaldığından, birkaç nesil boyunca başarılı çocuk sahibi olma şansını da arttırıyordu, bu da kadının genel genetik başarısını geliştiren önemli bir etkendi.

Bu mantıkla kadının profesyonel başarısının da eş arayan erkekler için önemli olması gerekir. Ama erkekler ve kadınlar "üreme stratejilerinde" aynı değillerdir. Daha önce de bahsettiğimiz gibi, kadınlar niteliği önemserken erkeklerin niceliği (yani çocukların tam sayısını) önemsemek için evrimsel nedenleri vardır. Eşlerin profesyonel başarısının kadınlar için, erkekler için olduğundan, daha önemli olmasının evrimsel nedeni belli ki budur.

10. Klişe: Kadınlar erkeklerden daha konuşkandır.

*Gerçekler:* Luann Brizendine 2006'da *The Female Brain* (*Dişi Beyin*) adlı, birçoğumuzun evliliklerimizde yaşadığımız hep var olan bir gerilimin nihai açıklamasını sunan bir kitap yayınladı: Brizendine, kadınların erkeklerin konuştuğunun üç katı konuştuğunu iddia etti![10] Kliniğinde toplanan verileri kullanarak Brizendine kadınların, denk bir istatistikle erkeklerin günde 7.000 kelimesine kıyasla günde ortalama 20.000 kelime konuştukları sonucuna vardı. Brizendine kadın beynini duygusal işlem bakımından bir otoyola benzetti. Bu metaforda erkek beyni daha çok bir toprak yola benziyordu. Bu farkların erkeklerin duygularını ifade etme yeteneklerine engel olacak kadar seks düşünmelerine neden olan testosteronun etkilerine bağlı olduğunu iddia etti.

Birçok erkeğin, eşinin veya kız arkadaşının bu olgunun parlak bir örneği olduğunu düşünmesine rağmen Brizendine aslında hataliydı. O, kitabını yayınladıktan yaklaşık bir yıl sonra Matthew Mehl ve Arizona Üniversitesi Psikoloji Bölümü'nden birkaç meslektaşı tarafından erkeklerin ve kadınların konuşkanlıkları konusu hakkında ayrıntılı ve geniş kapsamlı bir çalışma yapıldı.[11] Sonuçları prestijli bilim dergisi *Science*'ta bir makalede yayın-

10 Brizendine, L., *The Female Brain*, Morgan Road Books, New York, 2006.

11 Mehl, S. Vazire, Ramirez-Esparza, N., Slatcher, R. B. ve Pennebaker, J. W., "Are Women Really More Talkative Than Men?", *Science*, No. 317, 2007, s. 82.

landı. Makaleye göre kadınlar ve erkekler tarafından kullanılan kelimelerin sayısında bir farklılık yoktur. Her iki cinsiyetin de üyeleri günde ortalama 16.000 kelime konuşur. Deneydeki en konuşkan üç katılımcı erkekti, günde ortalama 47.000 kelime kaydederek listenin en üst sırasında bir erkek yer alıyordu. Buradaki en önemli husus, ne var ki, Brizendine'ın ya da Mehl'in araştırma iddialarının detayları değil, erkek ve kadın çok fazla insanın kadınların takıntılı konuşmacılar olduklarına ikna oldukları, bunun aksine erkeklerin sessizlik yemini etmiş keşişlere daha yakın olduklarının düşünüldüğü gerçeğidir.

Burada gerçeklikle popüler algı arasında neden büyük bir uçurum var? İlişkiler hakkındaki profesyonel psikoloji literatüründe hakkında en fazla konuşulan olgulardan biri talep etme/geri çekilme adı verilen olgudur: Bir partner sorunlar hakkında konuşmak isterken (veya bunu talep ederken) diğerinin böyle konuşmalardan kaçınmak (veya geri çekilmek) istediği durumlardır. Talep etme/geri çekilme belli ki kadınların fazla konuşkan oldukları damgasında önemli rol oynar. Olgunun 1990'da Los Angeles Kaliforniya Üniversitesi (UCLA) araştırmacıları tarafından yapılan detaylı bir çalışması talep etme/geri çekilme durumlarının çoğunda talep etme işini kadınlar yaparken erkeklerin ya pasiflik ya da geri çekilme ile yanıt verdiğini gösterdi.[12]

UCLA araştırması pek çok araştırmacının talep etme/çekilme durumlarında erkeklerin ve kadınların oynadıkları ayrı rolleri açıklama çabasını teşvik etti. Bazıları kadınlar tarafından ifade edilen taleplerin ve erkekler tarafından gösterilen geri çekilmenin, erkeklerin ve kadınların duyguları işlemelerinin farklı yollarından kaynaklandığını iddia etti. Ama konu hakkında ileriki çalışmalar giderek durumun böyle olmadığını gösterdi. Böyle bir çalışma talep etme/geri çekilme durumlarındaki aktif ve pasif rollerin partnerlerin cinsiyetiyle değil konuşmayı hangi partnerin başlattığıyla ilgili olduğunu gösterdi.[13] Genelde, başlatanın cinsiyetinden bağımsız olarak, başlatan partner aktifken öteki partner geri çekilen olur. 2010'da yayınlanan bir başka çalışma talep etme/geri çekilmenin homoseksüel partnerler (hem erkek homoseksüeller hem de lezbiyenler) arasında heteroseksüeller arasında görülenle aynı ölçüde görüldüğünü gösterdi.[14] Son olarak 2006'da yayınlanan bir makale ta-

12 Christensen, A., ve Heavey, C. L., "Gender and Social Structure in the Demand/Withdraw Pattern of Marital Conflict", *Journal of Personality and Social Psychology*, No. 59, 1990, s. 73-81.

13 Papp, L. M., Kouros, C. D. ve Cummings, E. M., "Demand-Withdraw Patterns in Marital Conflict in the Home", *Personal Relationships*, Cilt 16, No. 2, 2009, s. 285-300.

14 Holley, S. R., Sturm, V. E. ve Levenson, R. W., "Exploring the Basis for Gender Differences in the Demand-Withdraw Pattern", *Journal of Homosexuality*, Cilt 57, No. 5, 2010, s. 666-684.

lep etme/geri çekilme durumlarında sergilenen davranış kalıplarında önemli bir kültürel etken olduğunu gösterdi.[15] Örneğin, Pakistanlı çiftlerde normalde erkeklere karşı kadınlara yüklediğimiz roller tersine döner. Birlikte düşünüldüğünde bu çalışmalar, talep etme/geri çekilme durumlarında kadınların talep eden olarak rollerinin duyguları işlemek için farklı mekanizmaların sonucu olmadığını işaret eder. Görünen o ki ilişkilerde erkekler mevcut durumu korumayı tercih ederken kadınlar sıklıkla değişiklik arar.

Bu, talep etme/geri çekilme olgusuyla ilgili iki soru bırakıyor. Her şeyden önce ilişkilerde kadınlar neden erkeklerden daha çok değişiklik isterler? İkinci olarak, "talebin" alıcısı olan partner (erkek veya kadın) neden ateşle karşılık vermek veya talep eden tarafından ortaya atılan meselelerle ilgili tartışmaya girmek yerine bu kadar sık pasif "yorum yok" rolünü seçer ve çatışmadan kaçınır? Nihayetinde, eşimiz olmayan insanlardan geldiğinde, hoşumuza gitmeyen taleplere yanıt vermede genellikle çok aktif oluruz.

Aslında, kadınların erkek partnerlerinden duygusal katkı ve taahhüt istemelerinin evrimsel nedenini tartıştığımızda ilk soruyu zaten yanıtlamıştık. Talep etme/geri çekilme çoğu kez ilişkideki partnerlerin biri (genellikle kadın) diğer partnerin tarafındaki taahhüt ve bağlılık eksikliğinden şikâyet ettiği zaman olur.

İkinci soruyu yanıtlamak için oyun teorisinden bazı anlayışları kullanacağız. Talebin alıcısı olan partner neden geri çekilir? Bunun toplumsal cinsiyetle bir ilgisi yoktur. Aslında tek eşli ilişkilerle hiç ilgisi yoktur. Bu olgu yoğun ve uzun vadeli etkileşimlerin birçoğunda tipiktir. Talep etme/geri çekilme örneğin ebeveynler ve çocukları arasında yaygındır (ebeveyn talep eden ve çocuk geri çekilen rolünü oynar). Talep etme/geri çekilme durumlarıyla ilişkili davranış, etkileşimde bulunan partnerler arasında denge yaratır. Çoğu durumda talep etme/geri çekilme, partnerler arasında bir partnerin öteki partnere pahalıya mal olacak bir değişimi talep ettiği, uzun süren pazarlığın bir bölümüdür.

Taleplere yanıt olarak pasiflik stratejisinin, diğer partnerin isteklerine karşı bir ilgi eksikliğini işaret etmesi gerekmez. Amacı, istenen bütün değişiklikleri tamamen taahhüt etmeden taleplerin bir kısmını kabul etme arasında bir denge yaratmaktır. Tekrarlanan etkileşimlerde bu "yorum yok" stratejisi bir dengenin parçası olabilir. Bazen sükût altındır.

---

15 Rehman, U. S. ve Holtzworth-Munroe, A., "A Cross-Cultural Analysis of the Demand-Withdraw Marital Interaction: Observing Couples from a Developing Country", *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, Cilt 74, No. 4, 2006, s. 755-766.

Son klişe, cinsiyetler arasındaki farklarla doğrudan bağlantılı olmayan ama bu bölümün genel konusuyla ilgili yaygın şekilde duyulan bir iddiayla ilgilidir.

**11. Klişe:** Homoseksüellik insan ırkının hayatta kalabilirliğini tehlikeye atar.

*Gerçekler:* Bu iddia bütün büyük dinlerin "yaratıcı, insan ırkının ilerlemesinden yanadır ve homoseksüel seks asla üretken olamaz ve bu yüzden tanrının isteğine aykırı olmalıdır" diye iddia eden din adamları tarafından sık sık öne sürülür. İlginç bir şekilde, evrime inanan en seküler insanların bile bazıları "evrimin güçleri, ilerlemeden ve üremeden yanadır ve homoseksüel seks asla üretken olamaz" diyerek aynısını iddia etme eğilimindedir.

Bu iddia doğrudur ama genetik çizginin evrimsel olarak hayatta kalışının, "akraba seçilimi"nin sığ bir anlayışını yansıtır. Türlerin hayatta kalışı sadece yeni yavrular üretenlerle değil benzer DNA'sı olan (aile bireyleri gibi) yavruların hayatta kalmasını sağlayanlarla da artar. Örneğin, işçi arılar ve karıncalar üremeden yoksun kalır ve kendilerini kraliçelerinin yavrularına bakmaya ve böylelikle onun soyunun çoğalmaya devam etmesini sağmaya adar. Olgu, sosyal böceklerle sınırlı değildir. Doğrudan cinsel üremeden kaçınmakla kazanılan evrimsel avantaj, kendi yavrularına bakma yükünden kurtulmuş "pasif" bireyin erkek kardeş veya yeğen gibi benzer genetik mirası olan yavrulara emek harcayabilmesi ve böylelikle onların hayatta kalma şanslarını arttırmasıdır.

Bu açıklamanın ampirik dayanağı 2006'da prestijli Amerika Birleşik Devletleri *Ulusal Bilim Akademisi Bildiri Kitabı*'nda basılan bir makalede bulunabilir.[16] Makalenin yazarları, kendilerinden daha büyük erkek kardeşleri olan gençlerin, daha büyük erkek kardeşleri olmayan akranlarından önemli ölçüde daha fazla homoseksüel eğilimler geliştirdiklerini bildirdiler. Ayrıca, artan aynı homoseksüel eğilimlerin erkek kardeşler biyolojik olarak (çocukların ebeveynleri tarafında evlat edinme veya boşanma ve yeniden evlenme sonucu) akraba olmadıkları zaman gösterilmediği bulundu. Bu, artan homoseksüel eğilimlerin kaynağının sosyal değil biyolojik etkiler olduğunu işaret eder. (Annenin ikinci veya üçüncü çocuğunun ilk çocuktan biyolojik olarak nasıl ayrıldığı bilinmiyor ama örneğin ilki döllendikten sonra yumurtaları değişmiş olabilir.) Pek çok durumda yaşı daha büyük erkek kardeşlerin bakacakları çocukları olur ve bu yükü taşımada küçük kardeşleri onlara yardım eder.

16 Bogaert, A. F., "Biological Versus Nonbiological Older Brothers and Men's Sexual Orientation", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Cilt 103, No. 28, 2006, s. 10771-10774.

Bu açıklamanın modern dünyadaki homoseksüellerin yeğenleriyle ilgilenmeye heteroseksüellerden daha fazla eğilimli olup olmadıklarından bağımsız olduğunu dikkate alın. Evrimsel baskılar bu eğilimleri on binlerce yıl önce etkiledi. Dolayısıyla evrimin, o özelliği taşımanın evrimsel avantajlar sağladığı durumlarda homoseksüelliği seçmesi akla yatkındır.

* * *

Cinsiyetler arasında evrime bağlı farklar insan medeniyetinin doğuşunda, bugün içinde yaşadığımız çevreden çok farklı bir fiziksel çevrede oluştu. O farkların birçoğu insanlara evrimsel avantaj sağlamayı, daha erken değilse, yüzlerce yıl önce bıraktı. İnsanların özelliklerini yeni ortamlara adapte eden toplumsal mekanizmalar kişiliğimizin ve duygusal tepkilerimizin birçoğunu şüphesiz değiştirdi.

O halde cinsiyetler arasındaki onca fark neden feminizmin bir yüzyılına ve onları bulanıklaştırmaya doğrudan niyetli politikalara rağmen modern ve gelişmiş toplumlarımızda var olmayı sürdürdü? Bu sorunun birden fazla yanıtı olabilir ama ben bir kesin yanıt olduğuna inanıyorum: Erkekleri kadınlardan ayıran belirli özelliklerin bazıları her ne kadar günümüzde ve çağımızda hiçbir evrimsel avantaj sağlamıyor olabilse de cinsiyetler arasında farklar olduğu gerçeğinin kendisi insan ırkı için ve her iki cinsiyet için hâlâ muazzam bir evrimsel avantajdır. Cinselliğimiz erkeklerle kadınlar arasındaki farklarla artar, cinsel çekiciliği ve dolayısıyla üremeyi teşvik eder. Erilliğini bulanıklaştıran erkekler ve dişiliğini bulanıklaştıran kadınlar, karşı cinsten eşler için başarılı bir şekilde rekabet etme şanslarını azaltırlar.

Romantik partnerler bulmakla hiç ilgisi olmayan durumlarda bile insanlar erkeklerde erilliği ve kadınlarda dişiliği estetik ve çekici kabul eder. İşte bu yüzden dış görünümlerimizde toplumsal cinsiyet farklarını bulanıklaştırmak yerine vurgulamayı sürdürürüz. Toplumlarımızdaki en liberal ve aydın kişilerin çoğu hâlâ (kadınsa) makyaj yapar veya (erkekse) erkeksi görünen kıyafetler giyer.

Toplumsal cinsiyet farklarını davranışlarda, dış görünümlerde vurgulayışımızla çoğu zaman aynı nedenden vurgularız: Hem kadın hem erkek arabada olduğunda, kadının daha sık sürücü koltuğunda olduğu kaç çift ve buna karşılık erkeğin sürücü koltuğunda olmasının daha büyük ihtimal olduğu kaç çift tanıdığınızı düşünün. Peki ya ailelerinde yemeklerin çoğunu yapan tanıdığınız erkek sayısına karşılık kadın sayısı?

Çok eski evrimsel koşullara dayanan küçük toplumsal cinsiyet farkları yok olmak yerine büyüyebilir ve zamanla daha belirgin hale gelebilir. Bu yüzden az sayıda kadının bebeğini emzirdiği bir zamanda göğüs büyütme ameliyatı popüler hale geldi ve teknolojik ve ekonomik ilerlemelerin çocuklar için yiyecek ve barınak elde etmede fiziksel gücün faydasını tamamen ortadan kaldırmasına rağmen erkekler hâlâ vücut geliştirme salonlarının çekimine kapılıyor.

# 15

## Bana Mükemmel Bir Eş Bul
### Üreme ve Romantizmin Matematiği

Aşk ve seks dediğimiz o muhteşem şeyleri virüslere borçlu olmamız oldukça mümkündür. Virüsler var olmasaydı, insanlar dâhil, bütün hayvanlar görünüşe göre eşeysiz olarak ürerdi.

Bitki türlerinin büyük bir yüzdesi ve bazı hayvanlar aslında eşeysiz ürer, yani bunu ikinci bir organizmaya gerek olmadan yapar. Ama gelişmiş türlerin çoğu, eşeyli üreme olmasaydı viral enfeksiyonlarda hayatta kalamazdı. Hayvanlar ve onların virüs düşmanları arasında durmayan sürekli bir savaş cereyan etmektedir. Hayvanların bu savaşı kazanmak için geliştirmiş olduğu en etkili silah genetik farklılıktır.

İnsanlar dâhil olmak üzere hayvanlara saldıran virüsler sonsuza dek kendilerini kurbanlarının genetik yapılarına adapte etmeye çalışmaktadır. Genetik yapılarımız, virüslerin onlara denk gelen anahtarları aradığı kilitlere benzer. O anahtarlara bir defa sahip olduklarında o anahtarla açmaya yetecek benzerlikte kilitleri olan diğer her hayvana saldırabilirler. Belirli bir popülasyonda yeterince geniş bir genetik farklılık varsa virüslerin her bireye saldırmak için çok büyük bir tomar anahtar taşıması gerekir. Eğer, aksine, popülasyon genetik olarak aynıysa tek bir anahtarı olan bir virüs, popülasyonu tamamen silebilir. Eşeyli üreme farklı genetik yapıları olan iki bireyin çiftleşmelerini ve genetik yapısı her iki ebeveynden farklı olan yavru üretmesini sağlar. Eşeyli üreme, özünde, ebeveynlerin genetik geleceğini garanti eden bir sigorta poliçesidir.

Aile içindeki akrabaların dâhil olduğu cinsel ilişkilere karşı evrimsel tabunun kaynağı da budur. Öyle görünebilir ki evrimin amacı mümkün olduğu

kadar fazla genetik benzerliği paylaşan hayvanların kalıtım zincirini yaratmak olsaydı doğal seçilim aile birimi içinde üremeyi tercih ederdi, çocuk yapmak için en uygun eşler erkek ve kız karderşler olurdu. Aslında ensest üreme geniş bir evrimsel engeldir.

Ensest ilişkilerden doğmuş çocuklarda oluş sıklığı büyük oranda artan genetik olarak aktarılan hastalıklar vardır. Böyle ilişkilere karşı sosyal tabulara ek olarak, bizi yakın akrabaları çekici bulmaktan alıkoyan etkili bir psikolojik mekanizma da geliştirdik. Bütün bunlar, kendimizle yavrularımız arasındaki genetik yakınlığı azaltma pahasına da olsa, türlerimizdeki genetik farklılığı korur. Bizimle yavrularımız arasındaki sıkı genetik benzerlik, insan popülasyonunda daha az farklılık anlamına gelir, türlerimizi bir viral salgın vasıtasıyla yok olmaya karşı daha korunmasız hale getirir.

Bu, elbette, duyguların kötü bir sonucu engellemek için çok değerli bir mekanizma oluşunun bir başka örneğidir: Ensestin evrimsel risklerini anlamak için gerekli mantık, ona karşı tiksintimizin yakınlığından çok daha soyuttur. Neredeyse hepimiz ailedeki kardeşler veya kuzenler gibi akrabalarla cinsel ilişkiye girme düşüncesinden uzak dururuz ama birçok araştırma çoğumuzun aslında bize hem görünüş hem de kişilik olarak benzeyenlerden cinsel olarak etkilendiğini gösterir. Bu olgunun araştırmalarını yapan psikologlar, aralarındaki aile bağlarından haberi olmayan kardeşlerin ve kuzenlerin (evlat edinmede, ebeveynlerin ayrılmasında veya çok büyük ailelerde olabileceği gibi) aralarında, çoğu çifte göre çok daha fazla cinsel çekimi bildirdiklerini buldular. Bu çekimin, viral tehlike olmasaydı, akrabalarla evlenmekte önemli bir evrimsel avantaj olacağı gerçeğinden kaynaklandığını varsaymak mantıklıdır.

İnsanların eşeysiz olarak üredikleri virüslerin olmadığı bir dünyanın bilim-kurgusal bir tarifini hayal etmek ilginçtir. Genetik farklılıklarla onların aklını karıştırarak virüslerle savaşma ihtiyacı olmasaydı eşeysiz üremede kesinlikle evrimsel bir avantaj olurdu. Eşeyli üreme genetik olarak verimsizdir: Karmaşıktır, çok fazla şeyi kadere bırakır ve her şeyden önemlisi ebeveynleriyle genetik olarak aynı olmayan yavrular üretir. Eşeysiz üreme, bunun aksine, kendimizi klonlamamızı ve kendimizin mükemmel genetik kopyalarını oluşturmamızı sağlardı. Salt evrimsel düşüncelere dayanarak, eşeysiz üreyen bir dünyada yaşasaydık eşeysiz üremenin eşeyli üremeleri bulduğumuz kadar zevkli olacağını farz etmek akla yatkındır. Üreme zevkli olmasaydı yapmazdık ve o zaman da artık tür olarak var olmazdık.

Evrimsel olarak eşeysiz üremeyle muhtemelen iyi anlaşırdık ama ya böyle bir dünyadaki insan toplumu? Kur yapmanın, aşkın, romantizmin ve

flörtün rollerini ne oynardı? Romantik aşk konusu olmadan sanat ve müzik nasıl olurdu?. Narsisizm ve egosantrizm, şüphesiz, eşeysiz üreyen bir dünyada başlıca kişilik özellikleri olurdu. Hepimiz, nadiren başkalarıyla etkileşimde bulunur, kendimize odaklanırdık. Sonuç olarak, hayatlarımız muhtemelen duygusal olarak daha fakir ve çok daha sıkıcı olurdu.

Ama konu cinselliğe ve üremeye gelince iki birden daha iyiyse üç neden ikiden daha iyi değildir? Bu soru Motty Perry ve iki meslektaşı tarafından çok ilginç bir araştırma makalesinde soruldu ve araştırıldı.[1] Eşeyli çiftleşme, bir popülasyonda virüslere karşı bir koruma olarak genetik farklılığı sağlamanın bir yoluysa doğal seleksiyon neden üçlü eşeyli üremeyi yaratmaya devam etmedi? Sonuçta üç bireyin genetik malzemesini birleştirerek daha da fazla bir farklılık yaratılırdı.

Üçlü eşeyli üremeyle 1970'lerden belirli bazı Fransız türü filmlerde bulunabilecek üçlü ilişki senaryolarını –bir yatağı paylaşan iki adam ve bir kadın ya da iki kadın ve bir adam– kastetmiyorum. Üçlü üremenin olduğu bir dünya, üç cinsiyeti olan bir dünya demektir: Erkek, dişi ve tabii ki dillerimizde adı bile olmayan üçüncü bir cinsiyet. Böyle bir dünyada her başarılı cinsel karşılaşma her üç cinsiyetten de bir üyenin dâhil olmasını gerektirir, her biri yavrunun oluşması için genetik malzeme katkısında bulunur. Dünyada böyle bir biçimde üreyen hiçbir tür yoktur. Bunun iyi bir nedeni vardır: Bize o kadar tanıdık olan cinsel çiftleşme üreme yöntemine göre üçlü cinsel üremenin avantajları, getirdiği dezavantajlara yenilir.

Teknik bir perspektiften, üçlü üremenin meydana gelişini tasavvur etmede bir güçlük yoktur. Ebeveynliği saptama amaçlı DNA testlerinin ya babayla ya da anneyle gizemli bir şekilde bir genetik bağlantı gösteremediği durumlar vardır. O durumların bazılarında daha ileri araştırma, söz konusu çocuğun, iki farklı erkeğin spermatozoasıyla döllenmiş bir yumurtanın sonucu olarak çocuğun her iki erkeğin ve annenin genetik mirasını taşımasıyla, aslında üç ebeveyni olduğunu meydana çıkardı. Çocuğun annesinin gerçekten de kısa bir süre içinde iki farklı erkekle cinsel ilişkide bulunduğu ve gebeliğe uygun yumurtasına her iki erkeğin de sperminin girdiği ortaya çıktı.

Perry ve makalenin diğer yazarları, üreme eylemine daha fazla ayrı cinsiyet eklemenin popülasyonda gerçekten daha büyük bir genetik çeşitliliğe yol açtığını ama iki cinsiyetten üç cinsiyete geçmekle elde edilen çeşitlilikteki artışın az olduğunu gösterdi. Diğer yandan, üç (veya daha fazla) ayrı cinsiyeti

1 Perry, P. J. Reny, M. ve Robson, A. J., "Why Sex? And Why Only in Pairs?", discussion paper, Center for the Study of Rationality, Hebrew University, 2009.

gerektiren üreme, doğurganlığı önemli ölçüde azaltır çünkü üremeyi arzulayan üç bireyin birbirini bulmasını gerektirir ki bu da iki bireyin bir araya gelmesinin benzer olasılığından çok daha karmaşıktır. Sonuç şu ki çiftler halinde üreme, virüsler tarafından yok edilmekten kaçınmayı amaçlayan organizmalar için üremenin en uygun biçimidir. İnsanın üç ya da daha çok kişilik grupların aksine tek bir diğer bireye karşı romantik bağlanma yoluyla cinselliğe yaklaşımının rastgele değil matematik olarak iyi temellendirilmiş evrimsel kaygıların sonucu olduğunu bilmek rahatlatıcıdır.

Bu kitabın önceki bölümleri insan cinselliğinin diğer çoğu hayvanın cinselliğinden ayrıldığını çünkü duygularla taahhüdün bir karışımına dayandığını belirtti. Ama bizi romantizme ve cinselliğe bu denli iten duygular da gelişigüzel değildir. Yaygın algıların aksine aniden âşık olmayız veya romantik duygularla ayaklarımız yerden kesilmez; aşk doğru zamanda ve doğru kişiyle gelişir. Aslında aşk, çoğu durumda, verdiğimiz kararların sonucudur.

Üniversite eğitimimi bitirip Birleşik Devletler'e genç bir araştırmacı olarak gittiğim zaman meslektaşlarımın bazılarının, Hindistan'dan araştırmacıların, eşleriyle görücü usulü evlendiklerini öğrenince hayret etmiştim. Bu meslektaşlar genç, modern ve liberal görüşlüydüler ve son derece iyi eğitimli ve zekiydiler. Birleşik Devletler'de pek çok yıl yaşamışlardı ama konu evliliğe gelince kültürlerinin geleneklerini kabul ettiler ve ebeveynleri tarafından ayarlanan eşlerle dünya evine girdiler.

Hintli arkadaşlarımla cinsiyetler arasındaki aşk ve ilişkiler hakkında uzun uzun konuştuğumda eşlerini sevmeye başlama deneyimlerini aldıkları rasyonel ve kasıtlı kararların sonucu olarak açıkladılar. Müstakbel eşlerini ilk defa gördüklerinde bir düğün tarihi, gelecekteki yaşama düzenleri ve gelinin babasının damadın babasına ödeyeceği başlık parasının miktarı gibi, çoktan belirlenmişti. Gelinin ve damadın bir çift olarak birbirleri için uygun olup olmadıkları sorunu tamamen ebeveynlerin eline kalıyordu.

Hintlilerin görücü usulü evlilik geleneğinde başlık parasının miktarı hakkındaki pazarlıklar sırasında gelinin ve damadın hem faziletleri hem de olumsuz yönleri açık açık tartışılır. Önerilen çiftin üyelerinin "özellikleri" arasındaki fark ebeveynler tarafından fazla büyük görülürse pazarlıklar sonlandırılır ve her ebeveyn çocuğu için yeni eşler arar. Küçük farklar, evliliği ayarlanan çocukların göreli özelliklerini yansıtarak, başlık parasının miktarına yapılan uygun ince ayarlarla "kapatılır".

Ragavan adlı bir meslektaşım, Oxford Üniversitesi'ndeki doktora çalışmalarının ortasında evlenmek üzere Hindistan'a gitti. Gelecekteki karısıy-

la, ebeveynleri arasındaki evlilik anlaşması sonuçlanmadan bir saat önce buluşacaktı. Yeni evliler iki gün içinde Oxford'a doğru yola çıktılar. Ragavan ve diğerleri, evliliklerinin ayarlandığı sürecin eşleri için hissettikleri aşkı en ufak bir şekilde eksiltmediğini söylediler. Aslında, tam aksi bir etki elde edildiğini iddia ediyorlar. Evlilikleriyle ilgili diğer bütün detaylar belirlendikten, ayarlandıktan ve tamamlandıktan sonra bir aşk ilişkisi kurmaya yoğunlaşabiliyorlardı. Hintli arkadaşlarımın bazıları beni ve eşimi anlamakta güçlük çektiklerini bile söylediler. İkimizin aşk ilişkisi gibi böyle duygusal bir konuyla, hâlâ etrafını çevreleyen o kadar belirsizlik varken, nasıl ilgilenmeye başlayabildiğini soruyorlar.

Bütün olumlu yönlerinin yanında, Hindistan'da (ve başka birçok ülkede) uygulanan görücü usulü evlilik sistemi ve özellikle evlilikler için başlık paraları ödenmesi âdeti, pek çok toplumsal sorunun, en belirgin olarak cinsiyetler arasındaki eşitsizliğin de kaynağı olabilir. Gelinin babasının damadın babasına ödemesi gereken başlık parası gelinin ailesinin karşılayabileceğinin ötesinde olabilir. Hindistan'da başlık parası fiyat listelerini içeren web siteleri vardır. Fiyat, esas olarak damadın mesleği, kastı ve gelinin kastı gibi değişkenlerle belirlenir. Gelinin ve damadın mevkii arasındaki büyük farklar başlık parasını 130.000 dolara kadar yükseltebilir. Dolayısıyla kızın doğumunun Hintli ailelerde bir yük olarak görülmesi, buna karşılık erkeğin doğumuna bir hazine gibi davranılması şaşırtıcı değildir. Son on yıllarda, fetüsün cinsiyetini gebelik döneminin erken aşamalarında tespit edebilen teknolojilerin gelişmesiyle dişi fetüslerin kürtajla alınması eğilimi Hindistan'da (ve Çin'de de) hız kazandı. Dişi fetüs kürtajı eğiliminden önce biyoloji, genel insan popülasyonuna erkekleri ve kadınları aynı oranda veriyordu. Dişi fetüslerin kürtajla alınması, dünya nüfusunda erkeklerin sayısının kadınların sayısından % 2 fazla olmasıyla bunu değiştirdi. Hindistan'da nüfus içinde erkeklerle kadınlar arasındaki fark daha fazla erkekle % 4'ken Çin'de o fark artık % 6'dır. Hindistan'ın bazı eyaletlerinde fark daha da fazladır. İlginç bir şekilde en büyük farkların bazıları zengin bölgelerdedir çünkü dişi fetüs taşıyan zengin kadınlar kürtaj yaptırmanın maliyetini yoksul kadınlara göre daha kolay karşılayabilir.

Bu dengesizlikler düzeltici piyasa güçlerini kaçınılmaz olarak harekete geçirdi. Kadınların azlığı başlık parasında önemli azalmalara neden oldu. Bazı yerlerde geleneğin tersine dönmesiyle gelinlerin ebeveynleri, kızlarıyla evlenme hakkı için artık damadın ebeveyninden onlara bir başlık parası ödemesini talep ediyor. Özellikle kadınların ve erkeklerin sayıları arasında büyük farkların olduğu yerlerde evlenecek yaştaki kadınların eksikliği o kadar fazla

ki bir başka tedirgin edici olgu ortaya çıktı: İki erkek kardeşin, ailelerinin gelinin ebeveyni tarafından talep edilen büyük başlık parasını ödeyebilmesi için aynı kadınla evlenmesi.

Batı toplumlarındaki tanışma piyasası daha özgür ve daha anlıktır ama içinde işleyen rasyonel ve ekonomik kaygılara dikkatlice bakmak, onun Hindistan'da örfi olan geleneksel görücü usulü evlilik sisteminden farklı olmadığını gösterir. "Aşkın gözü kördür" sözü şiirseldir ama gerçek genellikle daha yavandır. Çoğu durumda, "ulaşılmaz" olduğuna inandıklarımıza karşı aşk hisleri beslemekten kaçınırken karşılıklı bağlar kurabilmeyi beklediğimiz kişilere âşık oluruz. Romantik bağlılıklar çoğu zaman aynı etnik gruba ait olan ve aynı toplumsal ve ekonomik konumu paylaşan çiftler arasında olur.

Meslektaşım ve arkadaşım Eva Illouz modern Batı toplumlarında erkeklerin ve kadınların romantik eşler seçme biçimlerinin detaylı bir araştırmasını yaptı.[2] Illouz'un çalışması, liberalizmin ilişkiler açısından, romantik buluşmaların bir düğmeye basmakla ayarlanabilmesini sağlayan teknolojilerle beraber, kapitalist tüketim kültürünü aşk hayatımıza getirdiğini gösteriyor. Modern aşka gelince, tıpkı alışverişe çıktığımızda yaptığımız gibi, elde edebileceğimiz en iyi anlaşmadan daha az herhangi bir şey üzerinde anlaşmayı reddettiğimiz çıkıyor ortaya. O idealize edilmiş amaca ulaşmak için hüsran ve hayal kırıklığıyla biten yüzlerce web-destekli buluşmaya katlanmaya istekliyiz. Sonuç olarak istikrarlı ilişkiler kurmak için gereken taahhüde yatırım yapmaktan çoğu zaman kaçınıyoruz.

Ekonomi alanında 1992 Nobel Ödülü'nün kazananı Gary Becker, ilişkiler ve aşkla ilgili verdiğimiz kararların piyasa koşullarında verdiğimiz kararlara tıpatıp benzediğini de iddia etmiştir. 1973 ve 1974'te yayınladığı "A Theory of Marriage" ("Bir Evlilik Teorisi") başlıklı iki makalesinde Becker, evlilik piyasasının matematiksel bir modelini sundu.[3-4] Bunu yapan ilk kişi değildi. On yıl önce oyun teorisinde uzmanlaşan matematikçiler David Gale ve Lloyd Shapley (Shapley ekonomi alanında 2012 Nobel Ödülü'nü aldı) evlilik piyasası için benzer bir model tasarladılar.[5]

---

2 Illouz, E., *Consuming the Romantic Utopia: Love and the Cultural Contradictions of Capitalism*, University of California Press, Berkeley, 1997.

3 Becker, G., "A Theory of Marriage Part 1", *Journal of Political Economy*, Cilt 81, No. 4, 1973, s. 813-846.

4 Becker, G., "A Theory of Marriage Part 2", *Journal of Political Economy*, Cilt 82, No. 2, 1974, s. 11-26.

5 Gale, D. ve Shapley, L. S., "College Admissions and the Stability of Marriage", *American Mathematical Monthly*, Cilt 69, 1962, s. 9-14.

Her iki model de kadınların piyasanın bir tarafını erkeklerin de diğer tarafını oluşturduğu iki taraflı bir piyasa anlatıyor. Her erkek kadınları tercih sırasına göre sıralıyor: En fazla çekici bulduğu kadınlar listenin en başındayken daha az çekici buldukları listenin sonlarına doğru yer alıyor. Her kadının erkekler için gözünde en çekici olandan en az çekici olana doğru giden benzer bir sıralaması var. Erkek ya da dişi, piyasanın her katılımcısı, karşı cinsin onun için mevcut olan üyesi onun çekicilik listesinde yalnız olmanın evliliğe tercih edilir görüneceği kadar aşağıda görünüyorsa bekâr kalma hakkını koruyor.

Her iki modelin de altında yatan ana kavram, güzel bir kararlı eşleşmeler grubu fikridir. Eşleşmeler grubu, piyasadaki erkeklerin piyasadaki kadınlara tek eşli olarak atanmasıdır. Her erkek bir kadından fazlasıyla eşleşmez (her ne kadar bazı erkekler bekâr kalsa da, yani herhangi bir kadınla eşleşmese de) ve her kadın bir erkekten fazlasıyla eşleşmez (yine, bazı kadınlar bekâr kalabilir). Eşleşmeler grubu, eğer hiçbir çiftin boşanması veya dâhil olan insanların mevcut durumlarından daha iyi bir şekilde eşleşmesi mümkün değilse kararlı olur. A Erkeği B Kadını'nı arzulayabilir ama kadın da onu arzuluyorsa ve her ikisi de başkasıyla evliyse bu kararlı bir eşleşmeler grubu değildir. Benzer şekilde kararlı bir eşleşmeler grubunda karşı cinsin bir üyesiyle eşleşen her birey, kendi eşiyle olmayı bekâr kalmaya tercih eder.

Yalnızca bu tanımlardan, böyle ideal bir eşleşmeler grubunun belli bir erkekler ve kadınlar piyasasında her zaman kurulabiliyor olduğu hemen anlaşılmaz. Ancak Gale ve Shapley kısa ve çok şık bir kanıt kullanarak iyimser bir matematiksel teoremi kanıtladılar: Kararlı bir eşleşmeler grubu her zaman mevcuttur – evlilik piyasasındaki erkeklerin ve kadınların tercihleri her ne olursa olsun! Gale ve Shapley bilgisayarda çalıştırılabilen sade ve kolayca uygulanabilen bir prosedürün nasıl her erkeğin ve her kadının tercihlerinin girdisi verildiğinde kararlı bir eşleşmeler gurubu bulabildiğini bile gösterdiler.

Gale ve Shapley'in modelinin, Becker'ın modelinden daha fazla, çok geniş uygulamalarının olduğu ortaya çıktı. Aslında bütün zamanların en etkili ve pratik olarak uygulanan ekonomi modellerinden biridir. Örneğin, stajyer doktorların yerleştirilecekleri yerleri bulmak için kullanıldı, sonuçta bu piyasa çarpıcı bir şekilde daha verimli oldu. Ayrıca, saygın Stanford ekonomisti Alvin Roth teoriyi daha da geliştirdikten sonra Birleşik Devletler'de ve İngiltere'de okul yönetim kurullarının çocukların tercih ettikleri okullara yerleştirilmelerini iyileştirmesine yardımcı oldu. Son yıllarda Roth, kelimenin tam anlamıyla hayat kurtaran yeni bir uygulama için Gale-Shapley algoritmasının getirilmesinin arkasındaki itici güç oldu: Böbrek nakilleri.

Bir böbreği başarıyla nakletmek bağışçıyla alıcı arasında yüksek düzeyde genetik uygunluk gerektirir. Evliliklerden farklı olmayarak, birçok potansiyel nakil bu ikisinin (genetik olarak) uygun olmaması nedeniyle asla gerçekleşmez. Alin Roth, pek çok meslektaşıyla beraber eşleştirme algoritmalarının uygun bağışçılarla alıcıları bir araya getirmek için kullanılmasıyla birçok hayatın kurtarılabileceğini fark edecek anlayışa sahipti. Fikir şöyle devam ediyor: Ron'un, hasta kız kardeşi Ruth'a böbrek bağışlamak istediğini ama ne yazık ki uyumlarının başarılı bir nakil için yeterli olmadığını, bu sırada Maya'nın, kocası Gary'e böbrek bağışlamak istediğini, o naklin de uyumsuzluk sebebiyle doktorlar tarafından reddedildiğini farz edin. Ancak Maya'nın böbreği Ruth'un vücuduyla uyumluyken Ron'un böbreği Gary'e başarıyla nakledilebilirse çiftler arasında bir organ takası, aksi halde kaybedilebilecek iki hayatı kurtararak, yapılabilir.

Roth, böyle organ bağışçılarıyla alıcıları arasındaki potansiyel "piyasa"nın evlilik piyasasına ve yukarıda söz edilen stajyer piyasasına benzediğini doğru şekilde anladı: Bir yanda bağışçıların ve diğer yanda böbrek nakillerine ihtiyacı olan hastaların olduğu iki taraflı bir piyasadır bu. Dolayısıyla nakil piyasasına böbrek bağışçılarıyla alıcılarının uzun zincirlerini oluşturmak için bir algoritma uygulanabilir ve ülke çapında yılda binlerce hayat kurtarılabilir.

Yine de Becker modelinin kendi içinde büyük bir değeri vardır: Kuşkusuz nedensel olmayan tanışma piyasamızla bütünleşik olan şaşırtıcı anlayışı ve kişisel çıkarı resmeder. İşte şöyle işliyor: Becker'ın modelinde insanlar karşı cinsin üyelerinin çekiciliğini dış görünüş, eğitim, toplumsal mevki, zenginlik ve benzeri özellikleri kullanarak sıralarlar. Her birey, kendi tercihlerini oluştururken bu özelliklere ayrı göreli ağırlıklar verir. Bir kadınla bir erkek arasındaki her potansiyel eşleşme, her birinin özelliklerine ve o özelliklere diğerinin verdiği ağırlıklara göre "ortak fayda" –her eşin eşleşmeden elde ettiği çıkar anlamına gelen bir jargon tabir– yaratır. Kişilerin onlara önerilen belirli herhangi bir eşleşmeyi kabul etmesine veya reddetmesine izin veren Gale-Shapley modelinin aksine, Becker'ın modelinde, oluşan her çiftin üyelerinin, eşleşmelerinin yarattığı ortak faydanın kendi aralarında nasıl bölüneceği üzerinde de anlaşması gerekir.

Örneğin, birçok erkek tarafından yüksek puan verilen çok sayıda çekici özelliği olan bir kadını düşünün. Diğer kadınlar tarafından çekici görülmeyen bir erkekle evlenmesi mümkündür. Ama o durumda evlilikle oluşan ortak faydanın bölünmesi kadının lehine asimetrik olur. Bu, örneğin, erkeğin

daha fazla ev işi yapması veya özel olarak istediği bir spor arabayı satın almaktan vazgeçmek zorunda kalması olarak dışa vurulabilir. Bu varsayım Becker'ın modelinde "faydanın aktarımı"dır ve Becker'ın modeliyle Gale ve Shapley'inki arasındaki temel farktır. Fayda aktarımı varsayımının ne ölçüde mantıklı olduğu ekonomistler arasında süren bir tartışma konusudur ve buna geri döneceğiz.

İşte, Becker'ın modeline göre kararlı bir eşleşmeler sisteminin ve fayda aktarımları anlaşmalarının nasıl başarılacağının bir örneği. Konuları basitleştirmek için, evlilik piyasası sadece iki kadını, Rachel ve Miriam'ı ve iki erkeği, Sam ve David'i içerecek şekilde küçük olsun. Bu evlilik piyasasında oluşturulabilecek dört olası eşleşmenin her biri, dâhil olan çiftler için ortak fayda yaratır. Bu ortak faydalar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

| | David | Sam |
|---|---|---|
| Rachel | 8 | 4 |
| Miriam | 9 | 7 |

Tablonun gösterdiği gibi, örneğin David ve Rachel birlikte eşleşirse çift olarak ortak faydaları olan 8 puan çiftin çift olmaktan elde edeceği çıkarları temsil eder. Bu, evli olmaları durumunda çiftin elde edeceği hem maddi hem de duygusal çıkarları kapsar.

Örneğimizde her ne kadar David ve Miriam en başarılı potansiyel çift olsa da (tablodaki diğer bütün faydalardan daha yüksek olan 9 puanlı ortak faydayı oluşturarak) kararlı bir eşleşmeler sisteminde eşleşemediklerini yine de dikkate alın. Nedenini anlamak için David-Miriam'ın ve Rachel-Sam'in eşleşen çiftler oldukları durumu düşünün. Çiftlerin imzaladıkları fayda bölüşümü anlaşmalarına göre Sam, David, Rachel ve Miriam'ın bireysel olarak sırayla S (Sam için), D (David için), R (Rachel için) ve M (Miriam için) faydalarını aldıklarını farz edin. Bu $S + R = 4$ ve $D + M = 9$ demektir. Basitçe ifade etmek gerekirse Sam ve Rachel kötü bir çifttir: Tablomuza göre Sam Miriam'la daha iyi olurdu ve Rachel da David'le daha iyi olurdu. Dolayısıyla David ve Miriam mutlu bir çift olsa da Sam ve Rachel'ın mutsuzluğu bu eşleşmeler grubunu kararsız yapar. Boşanmak için nedenleri vardır. Buna bakmanın bir başka yolu, çiftlerin "fayda"larının toplamının kararlı bir eşleşmeler grubunda daha büyük olduğuna dikkat etmektir. Sam ve Rachel'ın ortak faydası 4 ve David ve Miriam'ınki 9'dur, toplamı 13 eder; diğer yandan David

ve Rachel'ın faydası 8 ve Sam ve Miriam'ınki 7'dir, toplamı 15 eder. Daha büyük sayı, bu durumda, kararlılığı yansıtır.

Buradaki önemli anlayış, bir çiftin kararlılığının çiftin iki üyesinin arasındaki doğrudan ilişkiden fazlasına bağlı olduğudur – ortaklığın dışında neyin mümkün olduğuna da bağlıdır, yani çiftin her üyesinin alternatif bir eş bularak daha iyi durumda olması olasılığına. Aynı nedenden, en başarılı ilişkinin (yani en fazla miktarda ortak fayda yaratan ilişkinin) kararlı bir eşleşme sisteminin hiçbir zaman bir parçası olmaması tamamen mümkündür. Bir eşleşme sisteminin kararlı olması için evlilik piyasasındaki *bütün* bireylerin faydalarının toplamını en üst düzeye çıkarması şarttır.

Örneğimizde David-Rachel ve Miriam-Sam'den oluşan eşleşmeler sistemi kararlıdır. Bu, evlilik piyasasında mümkün olan en fazla miktar olan toplam 15 birim faydayı yaratır. Sonraki ilginç soru, bu faydaların her çiftte erkek ve kadın arasında nasıl bölüneceğidir. Yanıt bütün piyasaya bağlıdır ve erkekle kadın arasında mutlaka eşit olarak bölünmesi gerekmez.

Örneğimizde faydaların eşit olarak bölüneceğini varsayın, böylece David ve Rachel 8 birimlik ortak faydalarını 4:4 olarak bölmeye karar verirken Sam ve Miriam 3,5:3,5 bölünmede anlaşıyor. Bu kararsız bir düzenlemedir çünkü Miriam ve David eşlerini boşayabilir ve kendileri arasında daha fazla fayda birimini (7,5 yerine 9) bölüşmelerine imkân veren yeni bir çift oluşturabilirler. Bu durumda gerçekten kararlı bir eşleşme sistemine yol açan bir fayda bölüşümü vardır, şu şekilde: Sam ve Miriam 7 birimlik faydalarını Sam'e sadece 2 birimlik ve Miriam'a 5 birimlik fayda vererek –Miriam'ın böylece eşi Sam'den üç fazla almasıyla– bölüşürken David ve Rachel 8 birimlik faydalarını 4'er 4'er bölüşüyor.

Böyle bir anlaşmada Sam neden ona dayatılan eşitsizliğe isyan etmesin ve onun zaten bütün yemekleri yaptığı ve arabayla çocukları futbol antrenmanına götürdüğü düşünüldüğünde, mesela Miriam'ın evdeki çamaşır işini halletmesini talep etmesin? Becker'ın modeli tarafından bu soruya verilen (alaycı) yanıtı, Sam gerçekten Miriam'ın zararına ortak paydadan daha büyük pay alırsa o zaman Miriam'ın Sam'i boşamak ve onun yerine David'le, hem Miriam'ı hem de David'i daha iyi duruma getiren yeni bir anlaşmada evlenmek için bir nedeni olacağıdır.

Konu ilişkiler ve aşk olduğunda Becker'ın modeline yayılan materyalizmi, katıksız kişisel çıkarı ve bencilliği oldukça nahoş buluyorsanız duygularınızı paylaşıyorum. Ama modeli eleştirimizde kesin olalım. Becker'ın modelini, yukarıda söz edildiği gibi modeldeki sayısal değerler duygusal faydala-

rı da temsil ettiği için, salt materyalizmden söz ediyor olması gerekmez. Ama model gerçekten kişisel çıkara ve bencilliğe dayanır ki bu da zayıf yönlerinden biridir. Örneğin model, çiftin bir üyesinin çiftin ortak faydasının önemli ölçüde azalacağı derecede yaralanması (ciddi bir hastalık veya benzer bir felaket varsa olabileceği gibi) halinde o zaman eşinin hemen yeni bir ilişki aramaya başlaması gerektiğini ima eder. Bu bir aşk ilişkisinin doğru bir tasviri değildir – ne ahlâki ne de ampirik bir perspektiften.

Gary Becker, evlilik piyasası modelini 1970'lerde, Şikago Üniversitesi'nin iktisat fakültesinin bir üyesiyken öne sürdü. O zaman bilindiği adıyla "Şikago Okulu", ekonomik aktörler tarafında maddi çıkarlara ve serbest piyasanın güçlerine tartışmasız bir inancın karakterize ettiği bir ekonomi yaklaşımı ile tanınır. Becker bu yaklaşımın iyi bir destekçisiydi. Bu dikkate alındığında Becker'ın nakiller için kronik organ sıkıntısını azaltmak adına tartışmalı bir şekilde insan organlarının serbest piyasada alınıp satılmasını önermiş olması şaşırtıcı değildir.

Becker'ın modeline karşı yöneltilebilecek eleştirilere rağmen, o hâlâ çok önemli bir modeldir çünkü evlilik piyasasının nasıl işlediğine dair pek çok fikir sağlar bize. Bu fikirlerin bazıları ampirik olarak iyi desteklenmiştir. Örneğin model, kadınların iş gücü piyasasına katılımlarını arttırmanın onların eşleriyle ilişkileri içindeki konumlarını iyileştirebileceğini ama ayrıca boşanma sıklığını da arttırabileceğini doğru olarak tahmin eder. Bu, bir kadının kendini geçindirecek imkânları olduğunda bekâr kalmaktan elde edeceği faydanın arttığı gerçeğinin bir sonucudur.

Yukarıdaki örnekte kadın ve erkek bekâr kalsaydı ne olacağını düşünün. Her kişinin bekâr kalmaktan elde edeceği fayda 1'se örneğimizde hiçbir şey (bir çiftin parçası olmak her kişiye bundan fazlasını verdiğinden) değişmezdi. Şimdi çalışma ve kendini geçindirme imkânının Rachel'ın bekâr olmaktan elde edeceği faydasını 1'den 4,5'e çıkardığını farz edin. O zaman yukarıda detaylı olarak anlatılmış eşleşmeler sistemi artık kararlı olmazdı. Rachel David'den onunla bir ilişki içinde kalmanın karşılığında 4,5 fayda birimi talep eder, David (8 üzerinden) sadece 3,5'le kalırdı. Ama David'in Rachel'ın talebini kabul etmesi gerekmez. Onun yerine Miriam'a onunla evlenmeyi kabul ederse 5,2 birim fayda teklif edebilir ki bu da her ikisini daha iyi bir duruma getirir. Bu analiz, kadın örgütlerindeki eylemciler tarafından bazen öne sürülen, erkeklerin kadınların ev dışında çalışmasına bunun çocuklarının alacağı bakımın kalitesini düşüreceği için veya ev işlerinin yapılmayacağı için değil, kadınların ekonomik bağımsızlığının kadınların ilişkiler için-

deki pazarlık konumunu yükselteceği için karşı çıktıkları iddiasına bir miktar destek sağlıyor.

Becker'ın modelinin bir başka zayıf noktası, faydanın aktarılabileceği varsayımıdır. Bu varsayımla çiftin bir üyesinin ötekinde gördüğü herhangi bir olumsuz özellik, evlilik içinde ortak kaynakların uygun bir şekilde bölünmesiyle düzeltilebilir. İlişkilerdeki romantik bağlanmanın bütün temelinin böyle kabaca paramparça edilmesi sadece korkunç değil, gerçeğin doğru bir tasviri de değildir. Başkasının adına konuşmaktansa kişisel bir hikâye anlatayım. Üniversitede birinci sınıf öğrencisiyken isteyebileceğim neredeyse her şeye sahip bir kadınla kısa bir romantik ilişkim oldu. Güzeldi ve zekiydi ve muhteşem bir mizah anlayışına ve daha fazla duyarlılığa sahipti. Ama bulmak için çok uğraşmama rağmen onda bulamadığım şey, çok iyi bir arkadaşlığı çok kuvvetli bir âşık olma hissinden ayıran şekilsiz ve tam tanımlanmamış şeydi. Bu çok güzel genç kadının bana o eksik malzemeyi telafi edecek herhangi bir şey verebileceğini hayal edemiyorum.

# 16

# Mağara İnsanı Flütlerinden Bach Füglerine

## Evrim Neden Sanatı Yarattı?

Birkaç yıl önce ölmüş olan babam bazen beni rüyalarımda gecenin bir yarısı ziyaret eder. Bir gün, önceki geceden böyle bir rüyanın hatırasını uzun uzun düşünürken, bir kalem ve kâğıt kaptım ve babam için sonradan bestelediğim bir şiir yazdım. Yazarken sözcükler, daha önce hiç deneyimlemediğim bir kolaylıkla sayfaya aktı. Yazım normalde tereddütlüdür ve bitmez düzeltmeler ve kelimeler üzerinde değişiklikler yapmaya meyilliyimdir. Burada durum öyle değildi. Ezgi de çok kolayca geldi bana ama beste tamamlandığında ve onu çalmak için gitarı yavaşça elime aldığımda gözlerim yaşlarla doldu. Duygularıma o kadar kapıldım ki sözlerini söyleyemedim.

Bir an için kendi kendime bunun, kendi besteniz üzerine duyguya boğulmanın, narsisistik olduğunu düşündüm. Ama hemen anladım ki bu duygulara neden olan, şarkının şiirsel niteliği veya kendi yaratımıma duyduğum sevgi değildi. Babama duyduğum özlem de bunlara neden olmuyordu. Şarkının sözlerinin doğru olarak, babamı onu hayal ettiğim gibi tarif etme şeklinden duygulanmıştım.

Sözcükler, her ne kadar ben onları yazarken kolayca aktıysa da bestelemek için yine de çok fazla düşünsel çaba gerektiriyordu. Bu deneyimin, esas olarak matematiksel teoremleri kanıtlamayı içeren günlük araştırmalarımda yaşadıklarıma benzer olduğunu hatırlıyorum. Sözcüklerin tam kafiyeli oluşu ve sıradışı tempo, duyguların güçlü akınının önemli öğeleriydi. Şarkı nereden geldi ve gelişti? Aklımda mıydı yoksa kalbimin derinliklerinde miydi?

Duygularımızın ve analitik düşüncelerimizin iki farklı iç sistemden doğduğunu düşünme eğilimindeyiz. En iyi koşullarda bu iki sistemin birbiriyle çatışmayacağını umarız. Daha az olumlu durumlarda amansız bir mücadele içinde kilitlenmiş bir hale gelmelerinden korkarız. Gerçek, görünen o ki, bu açıklamadan çok farklıdır. Duygusal ve analitik/bilişsel iç sistemlerimiz arasında ince bir sınır vardır. Yoğun bir diyalog, sistemler arasında esas olarak beynin ön tarafında bulunan ve alnın koruduğu prefrontal kortekste gerçekleşir.

Klinik depresyonun en başarılı modern tedavilerinin biri, daha da fazla depresyon ve kaygı yaratan olumsuz düşüncelerin karakteristik kısır döngüsünü bozmak için prefrontal korteksin yakınına mıknatıslar yerleştirmeyi içerir. Ama duygusal ve bilişsel sistemler arasında gerçekleşen olumlu yönde destekleyici düşünce döngüleri de vardır. Aslında her sanat deneyimi, ister sanatın yaratımını ister bilişsel sistemleri içersin, böyle bir diyaloğu kapsar. Sanatsal deneyimler duygusal tepkilerle şüphesiz ilgilidir ama o duygusal tepkiler, içinde sanat eserindeki bir iç görüye ulaşmaya veya estetik yapıyı tanımaya çalıştığımız bir bilişsel süreçte oluşturulur.

Neredeyse her sanatsal deneyim, bilişsel analizin ve duygusal reaksiyonların bir birleşimidir. Duygusal kısım olmadan sanatsal yaratıma karşı duygusuz ve umursamaz kalırdık. Bize önemsiz görünürdü. Ama bir düzeyde bilişsel analiz olmadan yaratımın estetik özelliklerini tanıyamazdık ve o zaman o eser de duygusal reaksiyon doğuramazdı. İçgüdüsel duygusal reaksiyonlara yol açmayı amaçlayan sanatsal yaratımlar (aşırı derecede şiddet içeren motifler veya acı çekmenin yürek parçalayıcı tasvirleri) genelde sığ ve gerçek sanatsal deneyimleri uyandırmaya muktedir olmayan yaratımlar olarak görülür.

Bütün zamanların en duygulandırıcı bestecilerinden biri olarak gördüğüm Johann Sebastian Bach, çok matematiksel de bir besteciydi. Bach'ın füglerinin ana ezgisi yoktur ama inanılmaz bir karmaşıklıkta dev bir yapboz içinde birleşen farklı tonların girift ses ağlarını yaratır. Do Minör Füg, tamamen her biri uzayan pedal sesle beraber alışılmadık 1/16'lık zamanda ilerleyen dört sesten oluşur. Füg, "BACH motif" denen motife dayalıdır. Birlikte B-A-C-H ismini oluşturan notaları kullanır. (Birçok müzik gamı A'dan G'ye gider ama bazı durumlarda H, B'nin diyez versiyonu olarak kabul edilir.)*

İnsanların Rubik küpü ne kadar hızlı çözdüklerini gururla gösterdikleri bir çevrimiçi video izlemenizi tavsiye ederim. Bu videolar için film müziği olarak bir Bach füğü çalarsanız kısa sürede mükemmel şekilde uyduklarını

(*) Batı müziğinde harflerle gösterilen notaların Türkçede kullanılan karşılıkları: A = La, B = Si, C = Do, D = Re, E = Mi, F = Fa, G = Sol – ç.n.

göreceksiniz, sanki füg videolardaki insanlara istenen çözüme ulaşmalarında rehberlik ediyormuş gibi.

Fakat sanatsal deneyimler nereden gelir? Duygunun ve mantığın bu senteziyle hangi amaca, eğer varsa, hizmet edilir?

Birkaç yıl önce Güney Almanya'da bir mağarada kartal kemiğinden yapılmış yirmi santimetrelik bir flüt çıkarıldı. Bu flüt, insanlar tarafından yaratılmış bilinen en eski müzik enstrümanı olarak kabul ediliyor. Bilimsel analiz 35.000 yaşında olduğunu ortaya çıkardı. En eski mağara resimleri yaklaşık olarak aynı zamana tarihlendirilir. Sanatsal yaratıcılık görünen o ki insanlığın çoğunun bilişsel gelişiminden önceki tarihlere dayanır. İnsan evriminin başlangıcına kadar gider. Sanattan aldığımız zevk ve onu deneyimleme ihtiyacımız, insanların başkalarıyla iletişim kurmaya dair çok eski ihtiyacının kalıntıları olabilir.

Nörobiyologlar beynin müziğe neden bu denli, tüylerin diken diken olmasına neden olabilecek noktaya kadar, duygusal tepki verdiğini anlamaya çalışıyorlar. Birkaç yıl önceki bir çalışmada deneklerden en sevdikleri müzik parçalarını (eşlik eden sözlerin olmadığı tamamen senfonik çalışmalar içinden) seçmeleri istendi. O müzik parçaları daha sonra onlara beyinlerinin fMRI taramaları yapılırken çalındı. O taramalarda en fazla aktiviteyi gösteren beyin bölgesi striyatumdu, dopamin –cinsel faaliyet ve bağımlılık yapan bazı maddelerin neden olduğu geçici coşkunluklar dâhil geniş bir yelpazedeki bağlamlarda bize keyifli duygular yaşatmakla ilgili olan bir hormon– salgılanmasından sorumlu korteks altı beyin bölgesi.

Müziğin duygusal ruh halimizi etkileme şekli büyüleyicidir. Müziğin zihinlerimiz üstünde dramatik etkileri olabilir. Tanıdık yapıları olan müzik parçalarını duymaktan keyif alırız ama o aşinalık çok da harika olamaz çünkü sonra sıkılırız. Şaşırtıcı seslerin daha tanıdık ve beklenen notaların karşısında ortaya çıktığı kısa anlar en büyük keyfi verir. Başka bir deyişle, görünüşe göre tanıdık olmayandan keyif almak için tanıdık olanın dayanak noktasına gerek duyuyoruz.

Bir yanda müzikten diğer yanda iyi yapılmış mizahtan ve başarılı esprilerden aldığımız keyfi birbirine bağlayan ortak bir payda vardır. Her iki durumda da keyif, beklenti ve sürpriz arasındaki zıtlıktan gelir. Aynısı kitaplardaki ve filmlerdeki pasajları anlamak için de geçerlidir.

Sürprizlerden keyif almak, bebek gelişiminde çok erken başlar. Beklenmeyen bir şey yapan tanıdık birinin görüntüsü, birkaç aylık kadar küçük bebeklerin kolayca histerik bir şekilde gülmesine yol açarken kenardan izleyen biz, dürüst olmak gerekirse, bu manzarayı izlemekten hiç de daha az etkilen-

meyiz. Bunun iyi bir örneği 45 milyondan fazla izleyici çekmiş aşağıdaki YouTube videosunda görülebilir:



Bu videodaki bebek bir aile üyesinin kâğıt parçalarını yırtmasını izlemekten inanılmaz bir keyif alıyor. Neden? Çünkü kâğıdı yırtmak onun için bir sürpriz. Sürprizlerden neden bu kadar zevk alırız? Sürprizlere karşı verdiğimiz duygusal tepkilerimiz bize hayatta kalmada herhangi bir avantaj sağlar mı? Yanıt şu ki fiziksel ve sosyal çevremizi tanımayı esasen şaşırtıcı deneyimlerle öğreniriz. Her şaşırtıcı deneyim beyinlerimize gelecekte daha iyi karar vermede yararlanılabilecek önemli bilgiler aşılar.

Tanıdık deneyimler unutkanlığın kara deliklerinde hızlıca kaybolur. Bu iyi bir şeydir çünkü bize zaten sahip olduğumuz bilgiyi verirler. Şaşırtıcı deneyimler bize yeni ve hayati bilgiler verebilir. Şaşırtıcı deneyimlerden aldığımız duygusal zevkler bizi onları aramaya ve varlıklarına karşı tetikte olmaya teşvik eder, böylelikle öğrenmemizi ve hayatta kalma şanslarımızı geliştirir. Meraklılık gibi öğrenmeyi destekleyen başka mekanizmalar da vardır. Ama bu mekanizmalar daha bilişseldir ve dolayısıyla müzik ve mizahın harekete geçirdiği duygusal mekanizmalardan daha yavaştır.

Ama şaşırtıcı deneyimlerden ders almak için tanıdık olanın yapısına ihtiyacımız vardır. Sadece sürprizlerden oluşan bir dünya, hiçbir şey öğrenemeyeceğimiz bir dünya olurdu. Alışılmadık ve yabancı olurdu. Ne kendimizi böyle bir dünyanın parçası olarak görebilirdik ne de geçmiş olaylara dayanarak gelecekte neyi bekleyeceğimizi bilirdik. Kulaklarımıza yabancı olan tempolara ve gamlara dayanan müzik bu yüzden kulağımıza kakofonik gelir. Sadece şaşırtıcı sahnelerin geçit törenini gösteren bir film yorucu ve tuhaf olur. Yüzünü kapatıp sonra da açarak bir bebeği şaşırtmaya çalışan bir yabancı bazen çocukta zevk yerine kaygı tetikleyebilir, onu gülmekten yerlere yatırmak yerine korku dolu gözyaşlarına sebep olabilir.

# DÖRDÜNCÜ KISIM

## İyimserlik, Kötümserlik ve Grup Davranışı Üzerine

# 17

# Neden Bu Kadar Olumsuzuz?

## Duyguların Aritmetiği

Günün birinde size anında 100.000 dolar ödül kazandıran piyango bilet ine sahip olduğunuzu öğrendiğinizi hayal edin. Kelimenin tam anlamıyla sevinçten havalara uçardınız.

Şimdi, bir hafta sonra başka bir piyango bileti aldığınızı, onun da şaşırtıcı bir şekilde kazanan bilet çıktığını ve size 100.000 dolar daha verdiğini hayal edin. Bir hafta daha sonra da aynı şey oluyor.

Piyangoyu peş peşe her kazandığınız zaman duyduğunuz sevinç düzeylerini sıralamaya çalışın. Ne zaman en mutlu olurdunuz? Cevabınız eğer sevincin ilk seferde en güçlü olacağını, ikinci ve üçüncü seferlerde daha az ilave sevinç duyacağınızı beklediğinizse insanların çoğundan farklı değilsiniz. Bu senaryodaki sezgisel beklentileriniz, iktisat teorisindeki en temel varsayımlardan birine, ne kadar servetiniz olursa ilave her doların veya (100.000 doların) refahınıza o kadar az katkı yapacağına işaret eden "azalan marjinal fayda" olarak bilinen varsayıma karşılık gelir. Marjinal fayda bize, servetimiz arttıkça (veya azaldıkça) refahımızın ne kadar yükseldiğinin (veya düştüğünün) derecesini verir.

Azalan marjinal fayda, sağduyu gözlemlerimize tam anlamıyla uyar. İki yakası zar zor bir araya gelen, mücadele içindeki bir öğrenciye 100.000 dolar vermenin dramatik bir etkisi olacaktır ve büyük bir sevince yol açacaktır. Aynı 100.000 doları Bill Gates gibi zengin birine vermek muhtemelen aynı sonucu doğurmaz – onun için finansal olarak anlamsız olacaktır ve ruh halini hiçbir şekilde değiştirmeyecektir.

Olumsuz olaylarda ne olduğu ise daha az bellidir. Davranışsal ekonomistler tarafından toplanan kanıtların çoğu, diyelim ki 2.000 dolar kaybetmekten doğan üzüntünün sadece 1.000 dolar kaybetmekten duyulan üzüntünün iki katından az olduğunu öne sürüyor. Aynı şeyi daha ciddi olumsuz olaylar, örneğin sevilen birinin ölümü veya hastalık, işin içine girdiğinde kanıtlamak zordur ama ekonomistlerin çoğu durumun gerçekten böyle olduğuna inanma eğilimindedir. Sözde aritmetik terimleriyle bunu tekrar şöyle ifade edebiliriz: Bir artı bir, ikiden daha az eder ama eksi bir artı eksi bir, eksi ikiden daha fazladır.

Duyguların aritmetiği nasıl işler? Bugüne dek konu hakkında yapılmış çok az bilimsel araştırma vardır. Kuramsal ekonomistler soruya fayda fonksiyonlarıyla kısmi bir yanıt verirler. Fayda fonksiyonu her durumu ("durum"un bir ürün sepeti, piyangoda belli bir ödül kazanma veya hatta bir hastalığa yakalanma ya da fiziksel bir yaralanma yaşamak anlamına gelebilen) sayısal bir değerle ilişkilendirir. Bu sayısal değer, bir kişinin böyle her duruma karşı öznel duygusal tepkisini temsil etmeyi amaçlar.

1944'te matematikçi John von Neumann ve ekonomist Oskar Morgenstern 20. yüzyılın düşünsel olarak en önemli kitaplarından birini, *The Theory of Games and Economic Behaviour*'ı (*Oyunların ve Ekonomik Davranışın Teorisi*) yayınladı.[1] von Neumann ve Morgenstern, kitaplarında fayda fonksiyonlarını oldukça detaylı bir şekilde incelediler. Elde ettikleri güzel sonuçlardan biri, iyi haberlere azalan marjinal sevinçle tepki veren bir kişinin riskten kaçınacağını gösteriyordu.

Riskli bir piyangoyla o piyangonun ortalama ödülüne eşit miktarda risksiz bir para miktarı arasında bir seçim sunulsa, riskten kaçınan kişi her zaman risksiz seçeneği tercih edecektir. Örneğin, birine riski olmayan 1.000 dolar ile 2.000 dolar kazanma şansı % 50 ve hiçbir şey almama ihtimali % 50 olan bir piyango bileti teklif ettiğinizi varsayın. Riskten kaçınan bir kişi, piyangonun 2.000 dolar kazanma şansı sunduğu gerçeğine rağmen 1.000 dolar "kesin" seçeneğini tercih edecektir.

İnsanların çoğu riskten kaçınır. Bu yüzden sigorta şirketleri kârlarından bir servet kazanır. Çoğumuz, hisse senetleri gibi riskli yatırımları onların teklif ettiği beklenen ortalama ödemeler, daha sağlam yatırımların sunduğundan daha yüksekse seçeriz. Birçoğumuzun ara sıra piyango bileti almayı veya bazen şansımızı Las Vegas kumarhanelerindeki masalarda denemeyi sevdiği doğrudur ama bu türden görünürde "risk arayışında" olan davranışlar genel-

1 von Neumann, J. ve Morgenstern, O., *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1944.

de görece az miktarda parayı kapsar ve gerçek risk almadan ziyade eğlence olarak kategorize edilebilir (kontrolden çıkıp bu kitapta daha sonra tartışacağımız başka bir konu olan kumar alışkanlığına dönmediği müddetçe).

Riske karşı tavırlarımız, evrimsel bakış açısından, hemen aşikâr değildir. İnsanlardan farklı risk tutumları gösteren hayvanlar vardır. Bir eş-yazarım olan davranışsal ekonomide önde gelen araştırmacılardan John Kagel, araştırma kariyerine güvercinlerin riskle nasıl ilişkilendiğini inceleyerek başladı. Bir grup diğer araştırmacıyla beraber Kagel, güvercinlerin farklı miktarlarda yiyecek içeren farklı güvercin delikleriyle karşı karşıya kaldıkları deneyler yaptı.[2] Güvercin deliklerinin bazılarında her zaman aynı miktarda yiyecek vardı, bu sırada diğerlerinde zaman içinde değişen yiyecek miktarları oldu. Her güvercin deliğindeki yiyecek dağılımı, ortalama olarak hepsinin aynı miktarda yiyecek içereceği şekilde dikkatlice kontrol edildi.

Örneğin, bir güvercin deliği her zaman 20 gram ay çekirdeği içerirse diğer delikte sürenin % 50'sinde 40 gram ay çekirdeği olabilir ve delik sürenin % 50'sinde de boş olabilir.

İnsanların tipik olarak gösterdikleri riskten kaçınma davranışının aksine, güvercinler rastgele miktarda yiyeceği olan delikleri aynı miktarda yiyecek içerenlere tercih etti. Kagel, insanlarla güvercinler arasındaki risk tutumu farkının iki türün yaşadığı farklı çevrelere dayandığını öne sürdü. Güvercinlerin hayatta kalmak için çok az miktarda yiyeceğe ihtiyacı vardır. Güvercinin ihtiyacı olan en az miktardan daha azını sağlayan bir yiyecek kaynağının hayatta kalmaya bir faydası yoktur.

İnsanların tüketim çevresi güvercinlerinkinden muhtemelen farklıdır. Sahip olduğunuz bazı metaların farklı özelliklerinden refahınızın nasıl etkilendiğini düşünün. Fazla bir birim meta, sizde bu metadan az miktarda varsa refahınızı önemli derecede arttırır ama refahtaki artış, sizde ondan zaten çok varsa daha az telaffuz edilecektir. Esas itibarıyla bizi risk almaktan kaçınır hale getiren budur. Neden? Beş elmanızın olduğunu ve bu elmaları yazı-tura karşılığında değiş tokuş etmeyi size önerdiğimi düşünün: Tura gelirse size daha fazla elma veriyorum, yazı gelirse sıfır elma veriyorum. Bu değiş tokuşu yaparsanız ya beş elma kaybediyorsunuz ya da beş elma kazanıyorsunuz. Bütün yediğiniz elmaysa, beş elma kaybetmek refahınızı beş elmanın arttıracağından (çünkü beş elmayla daha uzun süre idare etmeye çalışabilirsiniz) daha fazla azaltır (çünkü açlıktan ölebilirsiniz). Bu yüzden teklifimi kabul etmeyip

2 Battalio, R C., Kagel, J. ve MacDonald, D. "Animals' Choices over Uncertain Outcomes: Some Initial Experimental Results", *American Economic Review*, No. 75, 1985, s. 597-613.

kesin beş elmanızla kalmakla daha iyi durumda olursunuz. Başka bir deyişle, riskten kaçınma biz insanlar için rasyonel bir özelliktir ve işte bu nedenle bu özelliği neredeyse sürekli gösteririz.

Buraya kadar duyguların aritmetiğini benzer olaylarla ilgili olarak düşündük. Peki, tamamen farklı olayları hesaba kattığımızda ne olur? Piyangoyu kazanmak ve dışarıda harika bir gece geçirmek duygusal olarak nasıl bir arada toplanır? İşte önemli bir terfi aldığınızı öğrenmek yakın bir arkadaşın aniden öldüğü haberiyle nasıl dengelenir?

Bu soruları yanıtlamak için çok az araştırma yapılmıştır ve konu hakkında bildiklerimizin çoğu dolaylıdır. Olaylara karşı duygusal –ister olumlu ister olumsuz– tepkilerimizin bir olaya ya da diğerine bilişsel olarak ne ölçüde odaklandığımızdan fazlasıyla etkilendiğini biliyoruz. Örneğin, kısa aralarla iki olumlu ama farklı olay yaşarsak iki olaya da verebileceğimiz dikkat miktarının sınırları genelde bir olaydan daha çok diğerine odaklanmamıza neden olur, daha önemli olarak kabul ettiğimiz olaya daha fazla önem veririz. Bu, diğer olayın duygusal durumumuz üzerindeki birikmiş etkisini azaltma eğilimindedir. O zaman duygusal tepkimiz olayların sadece birine veya diğerine karşı maksimum tepkiye yakın olacaktır. Dolayısıyla buradaki duygusal aritmetik iki sevinçli tepkinin basit toplamından farklıdır.

Aynı şey, iki olumsuz olayla ilgili de meydana gelir. Bilişsel dikkatimiz ikisi arasından daha kötüsüne verilecektir, bu da öteki olumsuz olayın duygusal etkisinin marjinal olmasına sebep olacaktır.

Daha ilginç senaryo, bir olayın olumlu ve diğer olayın olumsuz olduğu senaryodur. Bu durumda, yine, her olaya verdiğimiz göreli önem, hangi olayın duygusal durumumuz üzerinde daha büyük etkisinin olacağını belirler ama maalesef, olumsuz olaylar neredeyse her zaman olumlulara ağır basar. Başka bir deyişle, olumsuz olayın yanında olumlu olaya odaklanmamıza neden olması için, olumlu olayın olumsuz olaydan çok daha önemli kabul edilmesi gerekir. Öznel olarak sadece biraz daha önemliyse olumsuz olaya odaklanırız ve her iki olayın net duygusal etkisi olumsuz olur.

Klinik depresyona sıklıkla, olumlu düşüncelere neredeyse hiç yer bırakmayan olumsuz olaylar üzerindeki obsesif odaklanma eşlik eder. Çoğumuz olumsuz olaylara klinik depresyon yaşayacağımız raddeye varacak kadar aşırı bir odaklanma yaşamayız ama ne yazık ki, iş sevinci ve üzüntüyü toplamaya ve çıkarmaya gelince, içimizden en sağlıklısı bile üzüntüye daha fazla ağırlık verme eğilimindedir.

# 18

# Kibir ve Alçakgönüllülük Üzerine

## Norveçli Profesörün Sendromu

Gözü pek biyoloji araştırmacısı Amotz Zahavi, engel ilkesi teorisini geliştirme üzerine çalışıyorken ekonomist Michael Spence ona sonunda Nobel Ödülü kazandıran benzer bir fikir üzerinde çalışıyordu. O fikrin adı "piyasada sinyal"dir.

Spence, başta insanların neden iş piyasasına girmeden önce, üniversitede çalıştıkları belirli konular pek çok durumda onlara sonunda girdikleri işlerde ihtiyaç duyulan doğrudan elle tutulur hiçbir beceri kazandırmasa bile, üniversite diploması almak için bu kadar çaba harcadıklarını anlamak istedi.[1] Spence'in açıklaması, farklı insanların farklı düşünsel yetenekleri olduğu ve iş başarısının en önemli ön göstergesinin –eğitimin içeriğinden çok daha fazla– o yetenekler olduğu gerçeğine dayanır.

Spence, güçlü düşünsel yetenekleri olan insanların üniversite eğitimlerini tamamlamak için düşünsellik ölçeğinde onların gerisinde kalan meslektaşlarından daha az çabaya gereksinim duyduklarını varsaydı. Bir kişi bir işe başvurduğunda diplomaları onun ne kadar eğitim gördüğünü belgeler ama bu diplomalar ille de gerçek düşünsel kapasitelerini belgelemez. Bu, üstün yeteneklilerin düşünsel kapasitelerini yayınlamak için daha fazla sayıda yıl eğitim aldıkları bir piyasa durumuna yol açar. Başka bir deyişle, onlar örgün eğitim sisteminde kalmayı tercih ettikleri yıl sayısı yoluyla piyasaya düşünsel avantajlarının "sinyalini verirler".

---

1 Spence, A. M., "Job Market Signaling", *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 87, No. 3, 1973, s. 355-374.

Bu sinyal, işverenler tarafından onların düşünsel yeteneklerinin kanıtı olarak iyi anlaşılır ve diplomalar böylece daha yüksek maaşlara çevrilir. Düşünsel olarak daha az yetenekli olanların yükseköğretim diplomaları almak için sarf etmesi gereken çaba, bu teoriye göre, o kadar fazladır ki eğitim gördükleri yılların sayısını yapay olarak arttırırlarsa alabilecekleri daha yüksek maaşları gölgede bırakır. Bu yolla piyasa, düşünsel olarak yeteneklileri, herkese IQ testi yaptırmadan, diğerlerinden ayırmayı başarır. Yükseköğretim sistemi, işi onlar için dolaylı olarak yapar.

Spence'in piyasaya sinyaliyle engel ilkesi arasında açık bir ilişki vardır. Toplumumuzdaki daha zeki bireyler daha fazla eğitimin "yük"ünü kabul ederler (Ders almanın yük olduğu fikrini rahatlıkla destekleyen öğrencilerim var) çünkü daha zayıf rakiplerinin bu yükle başarıyla baş edemeyeceklerini bilirler.

Spence'in piyasada sinyal modeli yıllar içinde çokça genişledi ve artık birçok farklı ekonomi olgusunu açıklamak için kullanıyor. Örneğin, üreticiler ürünleri için neden garanti verir? Çünkü sadece kaliteli ürünlerin üreticileri garanti vermenin doğasında olan parasal riskleri alabilir. Yeni kurulan şirketlerin kurucuları kendi paralarını neden başarısızlık riski yüksek olan girişimlere yatırırlar? Çünkü kendi fikirlerine yatırım yapma istekleri, onun nihai başarısına olan inançlarının sinyalini verir.

Spence'in modeli ayrıca sosyal davranışın birçok örneğini açıklar. Gösterişçi tüketim bir örnektir. Pahalı bir araba ve parlayan mücevherler satın almak ve özel kulüplerde parti yapmak, sosyal halkanızdaki herkese çok paranız olduğunu gösterir, bu sırada dolaylı olarak onlara muhtemelen zeki ve profesyonel olarak başarılı olduğunuz bilgisini verirsiniz. Bu olgunun Rusya'da ve diğer eski Sovyet cumhuriyetlerinde Batı'dakinden daha yaygın olması şaşırtıcı değildir. Batı ülkelerinde şatafatlı zenginlik gösterileri birinin kişisel yeteneklerinin en güvenilir işaretleri değildir çünkü söz konusu zenginlik önceki nesiller tarafından biriktirilmiş ve sadece miras kalmış olabilir. Bu Rusya'da doğru değildir. Bugünün Rusya'sında zengin bir yetişkin, zenginliklerini neredeyse tamamen kendi çabalarıyla elde etmiştir. O zenginliğin gösterişini yapmak, o halde, kişinin yeteneklerinin sinyalini vermesinin bir yoludur.

Gösterişli davranış sadece zenginlik ve tüketicilikle sınırlı değildir. Akademisyenler kendi ekonomik (zaten genelde sahip olmadıkları) zenginlikleriyle hava atmaya az ilgi duyarlar. Ancak akademik başarılarıyla ilgili böbürlenme dürtüleri vardır. Bu bağlamda gösterişli davranış, yayınlanan kitapların veya makalelerin sayısıyla veya saygın konferanslarda konuşmak için

alınan davetlerin sayısıyla övünülerek ifade edilir. Aynı psikoloji (ve ekonomi), din adamları spiritüel yeteneklerini kaç cemaat üyelerinin olduğunu göstererek ve kurtarmayı başardıkları ruhları sayarak hava atmaya çalıştığında da geçerlidir.

Gösterişli davranış, ihtişam ifade etme yollarıyla değil ihtişamın kendisiyle tanımlanır. 18. yüzyıla pek çok küçük eksantrik mesih tarikatı Doğu Avrupa'da Yahudi topluluklarda ortaya çıktı. Bu tarikatlar, dinî emirleri en uç tezahürlere götürmeye ne derece istekli olduklarını gururla göstererek birbirleriyle yarışıyorlardı. Böyle bir grup, insanın Tanrı'nın gücünün önünde önemsizliğinin bir ifadesi olarak alçakgönüllülüğe her şeyin üstünde önem veriyordu. Yerel Yiddiş dilinde sloganları "Ich bin gur nicht" yani "Ben değersizim" oldu. Dualar esnasında cemaat üyelerinin her biri herkesin içinde kendilerini, küçük fiziksel varlıklarının ne kadar sefil bir anlamı olduğunu tekrar tekrar yineleyerek küçültürdü.

Bir gün, uzun ve çok mükemmel görünen bir adam olan yeni bir cemaat üyesi başka bir şehirden buraya taşındı. Ondan ne beklendiğine dair önceden bilgilendirilmiş olarak, dua başlar başlamaz, "Tanrı'nın önünde ben ancak bir solucanım! Bir kum tanesinden fazlası değilim!" diye avazı çıktığı kadar bağırarak gösterişli bir biçimde yüzükoyun yere düştü. Bu piyesi izleyen yakındaki iki kıdemli cemaat üyesi birbirlerine şöyle fısıldadılar: "Şuna bak! Bize bu sabah katılıyor ve daha şimdiden hiçbir şey olduğunu düşünüyor!"

Birçok insan toplumu, değerleri ilk bakışta paradoksal görünen gösterişçi ve kibirli davranışla ifade eder: Alçakgönüllülük güç olarak kabul edilirken ihtişam zayıflık olarak görülür. Alçakgönüllülüğün gücü engel ilkesinden kaynaklanır: Her zaman mütevazı olan bir kişi olumlu özellikleriyle hava atmaktan kaçınır ki bu onu sosyal rekabette dezavantajlı bir konuma getirir gibi görünür. Fakat alçakgönüllülüğün gücü tam olarak buradan gelir. Gösteriş yapmayan biri, takdir edilmek için herhangi bir dış gösterişe ihtiyaç duymayacak kadar zengin olduğu veya sosyal ölçekte övülüp yükseltilmeye ihtiyaç duymayacak kadar yukarıda olduğu sinyalini verir.

Toplumların alçakgönüllülüğü ve kibri yorumlamalarıyla bu özelliklerin gösterildiği sıklık arasında bir ilişki vardır. Kibrin norm olduğu toplumlarda alçakgönüllülük zayıflık olarak görülür. Alçakgönüllülüğün egemen olduğu toplumlarda kibir abartılmış bir öz-saygıyı gösteren düşüncesiz davranış olarak kabul edilir.

Birkaç yıl önce Oslo'ya ilk kez gittiğimde farklı ülkeler arasında toplumsal tutumların nasıl farklı olabildiğini öğrendim. Ev sahiplerime şehrin en

lüks kısmında bile sokaklara park etmiş pahalı arabaların belirgin şekilde eksik olduğundan söz ettim, onlar da Oslo'da önemli bir zengin nüfus olduğu ama kimin ona ait olduğunu tespit etmenin çok zor olabileceği yanıtını verdiler. Yüksek gelirli işçilerle orta düzeyde maaş alan çalışanlar arasındaki fark sadece banka hesaplarında gösteriliyor. Tüketici perspektifinden, iki nüfusun birbirinden ayırt edilmesi mümkün değil. Bu kamusal alçakgönüllülüğün vergi memurundan kaçınmakla hiçbir ilgisi yok. Önceden de belirtildiği gibi, Norveç dünyanın en yüksek vergi oranlarına ve de dünyanın en düşük vergi kaçırma oranlarına sahiptir.

Norveç'te alçakgönüllülük, para ve tüketim konularından çok daha derine uzanır. Ev sahiplerimden biri olan Oslo Üniversitesi'nde ekonomi profesörü ve son derece hassas ve zeki bir kişi hakkında daha fazla şey öğrenmek isterken web sayfasında fotoğrafının yanına koyduğu kendini anlatan şu yazıyla karşılaştım (Tversky ve Kahneman'ın 1984'teki makalesinden alınmıştır):[2]

> Kjell Arne Brekke Ağustos 1960'ta doğdu. Zekidir ama hayal gücü yoktur, kompülsiftir ve genel olarak cansızdır. Okulda matematikte iyi ama sosyal ve insanî bilimlerde zayıftı. Fotoğraftaki gömleğinin asimetrik şeklinden de görüleceği gibi kıyafete yeterli dikkati göstermez. Ancak, hobi olarak caz çalar.

Kibir kendine güvenin ve gücün bir sinyaliyse o zaman mütevazılık, daha önce tartışıldığı gibi, engel ilkesinin bir biçimi olarak takdir edilebilir. Köklü bir itibarı olan insanlar için gösteriş yapmanın pek getirisi yoktur. Onlar için alçakgönüllülük çok daha etkili bir güç sinyali haline gelir. İsrail Başbakanı olarak görev yapmış tek kadın Golda Meir politik havalılığıyla bilinirdi. 1970'lerin başında önemli bir ABD diplomatını görüşme için Kudüs'te kabul etti. Adamın konuşmasından sonra Meir'in danışmanlarından bazıları, onun diplomatın kulağına şöyle fısıldadığını duydular: "O kadar alçakgönüllü olmamalısınız; o kadar harika değilsiniz."

2 Tversky, A. ve Kahneman, D., "Extensional versus Intuitive Reasoning", *Psychological Review*, Cilt 91, 1984, s. 293-315.

# 19

## Fazla Özgüven ve Risk
### "Benim Başıma Gelemez" Sendromu

Kenneth Arrow'un modern iktisat teorisinin kurucularından biri olduğu yaygın olarak kabul edilir. On yıldan fazla bir süre o ve ben, dünyanın her yerinden araştırmacıları ve doktora öğrencilerini çeken Kudüs Ekonomi Yaz Okulu'nu birlikte yönettik. Dolayısıyla onunla, birçoğu karar vermenin felsefesi üzerine olan çok sayıda derin ve uzun konuşma yapma fırsatıyla ayrıcalıklıydım. O konuşmaların birinde istatistikçi ve harekât araştırmacısı Merrill M. Flood tarafından verilen bir derste duyduğu bir hikâyeyi anlattı.

Japonya'ya karşı uzun süren savaş sırasında, bir noktada, Flood'un araştırma birimine bir ikilem için çözümler sunması görevi verildi. ABD ordusu, Tokyo'dan 2.000 mil uzaktaki o dönem Japonların elinde olan Pasifik adası Saipan'ı ele geçirmeye çok büyük bir stratejik önem veriyordu. Ada, Birleşik Devletler için muazzam bir stratejik öneme sahipti çünkü Japon anakarasındaki hedefleri vurmaya giden bombacılar için bir ikmal üssünün inşasına imkân verecekti. Adanın doğrudan ele geçirilmesi, seçkin uçak filosunun adanın yerleşik Japon birliklerine yapacağı planlanmış bir ağır hava bombardımanının ardından, karaya çıkan deniz işgal kuvvetleri tarafından sonuçlandırılacaktı.

Harekât plancıları, hava bombardımanının amaçlarına ulaşması için çok büyük miktarda mühimmat gerekeceğini tahmin ettiler. O miktarda patlayıcının bırakılması, dolayısıyla her pilotun adadan epeyce uzak bir uçak pistinden havalanıp geri dönerek pek çok bombalama sortisi yapmasını gerektirecekti. Her sorti, pilotları uçaksavar nişancısından Japon savaş uçakla-

rına kadar önemli risklere maruz bırakacaktı. Ayrıca, bir uçağa ne kadar fazla bomba yüklenirse o sortinin de o kadar fazla etkili olacağı açıktı. Ama bomba eklemek pilotların riskini de arttırıyordu. Bombaların tam ağırlığı, hedefe gidip gelmek için gereken yakıtın ağırlığıyla beraber düşman ateşi karşısında uçağın manevra yeteneğini kısıtlıyordu.

Flood'un birimiyle ortak çalışan Ordu Hava Kuvvetleri personeli, uçağın taşıdığı yükle pilot için riski arasında tam bir ilişki hesapladılar. Flood'un birimi, beklenen pilot ölümlerinin sayısını en aza indirirken düşman kuvvetlerine atılacak mühimmatı istenen miktarda almanın en uygun yolunu matematiksel olarak hesaplamakla görevlendirildi. Ana ikilem, çok sayıda düşük riskli sortinin mi, az sayıda yüksek riskli sortinin mi yapılacağıydı.

Birkaç günlük beyin fırtınasından sonra birim, görevin harekât hedeflerine ulaşırken beklenen toplam pilot ölümlerini en aza indirecek bir en uygun çözüm olduğu sonucuna vardı. Sorun üzerinde çalışan bütün araştırmacılar önerilen çözüm üzerinde oy birliğiyle anlaştılar. Çözüm şuydu: Göreve katılan pilotlar arasında dörtte birini seçen bir kura çekilecekti. Kurayla seçilen pilotların her biri, uçağı bombalarla olabildiğince ağır bir şekilde yüklü olarak tek bir bombalama sortisine gönderilecekti. Her uçağın bombalarla maksimum düzeyde yüklü olmasıyla görevin tamamı pilotların sadece dörtte biriyle tamamlanabiliyordu. Diğer üç çeyrek, bombalama uçuşundaki herhangi bir görevden kurtulmuş olacaktı. Uçakların birçok bombayla havalanmasını sağlamak için, ne var ki, görevdeki her uçağın taşıyacağı yakıt, bombalama hedefine sadece tek yönlü bir uçuşa yetecek kadar olacaktı.

Başka bir deyişle: Önerilen plana göre pilotların kurayla seçilmiş dörtte biri ölümlerine gönderilecekti çünkü üsse geri dönmek için yeterli yakıt olmadan düşman toprakları üzerinde uçmak intihar görevidir. Buna karşın, pilotların dörtte üçü ölüm riski taşımayacaktı çünkü hiç uçmuyor olacaklardı.

Hesaplamalar aslında bu planın uçuş filosu için en düşük toplam riski verdiğini gösterdi. Kesinlikle ölecek olanları kurayla seçmek, her pilotun % 75 hayatta kalma şansı olduğu anlamına geliyordu. Araştırmacıların incelediği her diğer teklife göre, her pilotun bireysel beklenen hayatta kalma oranı önemli ölçüde daha azdı.

Ancak pilotlar bu planı kesinlikle ve kategorik olarak reddetmede hemfikirdiler. Kimin öleceğini ve kimin yaşayacağını belirleyecek bir kuraya boyun eğmek yerine bombaları kendi aralarında eşit olarak bölmeyi, daha fazla sorti yapmayı ve düşman ateşine karşı şanslarını denemeyi tercih ettiler. Neyse ki Deniz Kuvvetleri Tokyo'dan 600 mil uzaklıktaki Iwo Jima adasını ele ge-

çirdiğinde, yakıtla bombalar arasında seçim yapıp vazgeçmenin çok daha az önemli hale gelmesi üzerine, bütün tartışma sona erdi. Öğrencilerim bu hikâyeyi duyduklarında, çoğu kez araştırma biriminin önerdiği çözümün ahlâka aykırı olduğunu çünkü adaletsiz olduğunu iddia ederek tepki verirler. Ama hatalılar. Aslında, pilotlar tarafından tercih edilen çözüm daha az adaletliydi çünkü her pilota hayatta kalmak için eşit bir fırsat vermiyordu: Daha az yetenekli pilotlar veya bombalama hücumundan önceki gece uykusuz kalmış olacak kadar şanssız pilotlar diğer pilotlara göre daha fazla risk taşıyordu.

Pilotların araştırmacıların çözümünü kabul etmeyi reddetmesine dair benim tercih ettiğim açıklama, psikoloji ve ekonomi literatüründe çok incelenmiş olan bir olguyla ilgili: Fazla özgüven. Çoğumuz, çoğu zaman, gerçekte sahip olduğumuzdan daha büyük yeteneklerimiz olduğuna inanarak kendimizi kandırırız. Bu, başka birinin başarısızlığını her duyduğumuzda bize tanıdık gelen ünlü "benim başıma gelmez" sendromudur. Onu kendinizde fark edemiyorsanız, arkadaşlarınızın veya birlikte çalıştığınız kişilerden bir grubun katılımıyla aşağıdaki basit deneyi yapın. Gruptan bazı kişilerin diğerlerinden daha iyi olduğu bir beceri seçin, araba kullanmak veya yemek yapmak gibi. Grup üyelerinden bir soruyu kullanarak kendi yetenekleri için bir derecelendirme yapmalarını isteyin: Gruptaki insanların çoğunun bu belirli beceride senden daha mı iyi daha mı kötü olduğunu düşünüyorsun? Mümkünse bu soruyu birden fazla beceri için sorun.

Cevapları topladıktan sonra yanıtlayanların, hepsi değilse, büyük bir çoğunluğunun yeteneklerinde grubun üst yarısına ait olduklarını iddia ettiklerini (yani her birinin grubun çoğunluğundan daha iyi olduğuna inandığını) öğrendiğinizde şaşırabilirsiniz. Bu durumda grubun bazı üyeleri fazla bir özgüven gösteriyor olmalıdır. Tanım gereği grubun büyük bir çoğunluğunun üst yarıda olması imkânsızdır.

Hikâyedeki İkinci Dünya Savaşı pilotları görünen o ki fazla özgüven yaşadılar. Her pilot kişisel uçma becerisinin filodaki diğerlerinden, ona düşman güçlerine karşı % 75 hayatta kalma şansından fazlasını vermeye yetecek kadar daha iyi olduğuna inanıyordu. Uzmanlar pilotların manevra kabiliyetinin taşınan bombaların ağırlığıyla kısıtlandığını ve dolayısıyla her sortinin başarısının veya başarısızlığının, beceriye değil, tamamen şansa kaldığını hesaplasalar da her pilot içgüdüsel olarak "benim başıma gelmez" hissine sahipti. İşte bu yüzden, kaderlerini kontrol edebilme yanılsamasını kaderlerini üzerinde hiçbir kontrollerinin olmadığı bir kuranın sonucuna bırakmaya tercih ettiler.

Pilotlar tercih ettikleri, hepsini düşmanın üzerine gönderen yöntemi kullanarak bombalama görevine gitmiş olsalardı onların kendi becerilerini ne ölçüde abarttıklarının ve uzmanların nasıl haklı olduğunun ortaya çıkacağına inanıyorum. Görev, ona dâhil olanların şansına, planlamasından sadece saatler önce, Amerikan bombacılarına Japonya'ya giderken yakıt ikmali yapmaları için alternatif bir çözüm bulunduktan sonra iptal edildi.

Fazla özgüvene ve etkilerine dair ilginç bir çalışma 2000 yılında Kaliforniya Üniversitesi araştırmacıları Terry Odean ve Brad Barber tarafından yapıldı.[1] Araştırmacılar borsa yatırımcılarının hareketlerini birkaç yıllık bir süre boyunca A hissesini satmak ve getirisini aynı fiyattan B hissesini satın almak için kullanma çizgisi üzerindeki belirli kararlara odaklanarak incelediler. Bir yatırımcı, rasyonel olarak böyle bir işlemi sadece B hissesinin performansının A hissesininkini geçeceğini tahmin ederse yapmalıdır. Aslında Odean ve Barber'ın verileri böyle bir işlemin ortalama olarak % 3 kayba yol açtığını gösterdi. Başka bir deyişle, yatırımcılar hisse senedi portföylerinde alım satımla ortalama olarak kâr görmedikleri gibi, aslında para kaybettiler. İşlem ücretlerini ve diğer genel masrafları hesaba katınca kümülatif kayıplar daha da büyüktü. Çalışmanın sonucu fazla özgüvenin yüksek işlem düzeylerine ve onu izleyen kötü portföy performanslarına neden oluyor olmasıydı (dolayısıyla "alım satım sağlığınıza zararlıdır"). Birçok yatırım danışmanının, hisse senetlerinin gelecekteki değerini tahmin etme becerilerinde fazla özgüvenli olmaya yatkın olabilen yatırım yöneticilerinden kaçınırken münferit hisse senetleri yerine endeksli olabilen fonlara yatırım yapmayı önermesinin nedeni budur.

Birkaç yıl önce beş profesyonel yatırım yöneticisi bir İsrail gazetesinde bir yatırım yarışmasına katıldı. Her yatırımcıya altı aylık bir süre boyunca işlem yapmak için kullanılabilecek büyük miktarda sanal para verildi. Beş insan yatırımcıya ek olarak, gazetenin "maymun" adını verdiği altıncı bir yarışmacı dâhil oldu. Maymun aslında yarışmanın başında yatırım için hisseleri rastgele seçmiş bir bilgisayar algoritmasıydı, o rastgele portföy sonra bütün süre boyunca sabit kaldı.

Yarım yıl geçtikten sonra bütün yatırımcıların portföylerinin getirileri en iyiden en kötüye sıralandı. Maymun, dört insan profesyonel yatırımcıdan daha iyi getiriler sağlayarak ikinci sırada geldi. Bu, kendini borsada uzman olarak kabul eden, yatırım portföyleri seçimlerinden muazzam maaşlar kazananlar için kuşkusuz utanç verici bir sonuçtu. Maymunun başarısı belli ki bü-

1 Barber B. ve Odean, T. "Trading Is Hazardous to Your Wealth: The Common Stock Investment Performance of Individual Investors", *Journal of Finance*, Cilt 55, No. 2, Nisan 2000, s. 773-806.

yük ölçüde yapmaktan kaçındığı şeyden –sık sık hisse alıp satmaktan– kaçınmasıyla elde edilmişti.

Fazla özgüvenli doğmayız. Bu öğrenmeyle edinilir. Belirsizlik durumlarında karar alırken her olası sonucun ihtimallerini tahmin etmemiz gerekir. Örneğin, değer kazanan veya değer kaybeden bir hisse senedine verdiğimiz olasılık ondan satın alıp almayacağımıza dair kararımızı etkiler. Yarın yağmurun yağıp yapmayacağına dair tahminimiz şemsiye alıp almama kararımızı etkiler ve büyük bir depremin olma riski deprem sigortası satın alıp almama kararını etkileyecektir.

Hayatlarımız süresince belirli olaylara atfettiğimiz olasılıkları güncellememizi sağlaması gereken işaretler alırız. Geçmişi hesaba katarak güncellenmiş olasılıklar bu olayların meydana geleceğine dair inancımızı ya güçlendirir ya da zayıflatır. Örneğin yan odada her birinde yüz madeni para olan iki küçük kapaklı vazo olduğunu düşünün. Bir vazoda yetmiş beş altın para ve yirmi beş bakır para varken diğerinde elli bakır parayla karışık elli altın para var. Diğer odadan biri bu vazoların birini yazı tura atarak seçip size getirirse ve size de tercih edilir vazoyu (yetmiş beş altın paranın olduğu vazoyu) almanız olasılığının ne olduğu sorulsa muhtemelen % 50 doğru yanıt verirdiniz.

Ancak, size verilen vazoyu içinden rastgele bir para çekerek, paraya bakarak ve onu yerine koyarak seçebileceğinizi hayal edin. Altın bir para çektiyseniz daha iyi vazoyu aldığınıza dair % 50 ihtimale yine de bağlı kalır mıydınız? Tabii ki hayır. Bunun daha iyi vazo olduğunun bir işaretini (ama sadece işaretini, kanıtını değil) demin aldınız. Düşüncenizi ona göre güncellerdiniz.

Bayes Teoremi (adını 18. yüzyıl matematikçisi Thomas Bayes'ten alır), yeni bilgi aldıktan sonraki bu türden olasılık güncellemelerini yapmanın kesin matematiksel formülüdür. Bu örnekte Bayes Teoremi, rastgele bir para seçmenin ve onun altın bir para olduğunu görmenin, daha iyi vazoyu almış olmanız olasılığını % 60'a yükselttiğini gösterir. Sonra rastgele başka bir para çekip geri yerleştirirseniz ve onun da altın para olduğunu görürseniz bu, tahmini yükselterek bir başka olasılık güncellemesini tetikler. Ama her bakır para çekişiniz, daha iyi vazoyu almış olduğunuz tahminini düşüren kötü bir işarettir. Vazolardaki paralar düzgünce karıştırılmış olsa yeteri sayıda böyle örneklemeden sonra olasılık tahmini % 100'e çok yakın ya da % 0'a çok yakın olacaktır. Her iki durumda da önünüzde hangi vazonun olduğunun kesin bilgisine çok yakın olursunuz.

Okuyucu bu noktada bütün bunların özgüvenle ne ilgisinin olduğunu soruyor olabilir. İşte bağlantı: Belirli bir yetenekte ortalamadan daha mı iyi

daha mı kötü olduğumuzu hiçbir zaman kesin olarak bilmeyiz. Bu bakış açısından, kendi yeteneklerimize dair bilgimiz hangi vazodan para çektiğimize dair bilgimize benzer. Yeteneklerimizin günlük işaretlerini alırız. Bu işaretler, örnekteki para örneklemesine paraleldir. Örneğin, her yemek yaptığımızda yemek yapmada ne kadar iyi olduğumuzun bir işaretini alırız. Bu sabah eşimize hazırladığımız çırpılmış yumurtaları yaktıysak olumsuz bir işaret alırız (vazodan bakır para örneklemeye benzer) ve yemek pişirmede ortalamadan daha iyi olduğumuz tahminimizi buna göre düşürürüz. Pişirmiş olduğumuz çok çeşitli yemeklere gelen misafirlerimiz varsa ve misafirler tabaklarını sosun son damlasına kadar temizlerlerse olumlu bir işaret alırız (altın para örneklemeye benzer). Aynı akıl yürütme iyi fotoğraflar çekme, iyi malî yatırımlar seçme veya iyi sosyal bağlantılar kurma yeteneklerimiz için de geçerlidir – hayatta her yetenekte, aldığımız işaretleri kullanarak yeteneklerimizde derecelendirme yaparız, her işaret ortalamadan daha iyi veya daha kötü olduğumuz ihtimalini güncellememize neden olur. Tabii ki normalde şeklen Bayes Teoremi'nden faydalanmıyoruz. Hatıralarımızı ve kurumlarımızı kullanıyoruz. Her işaret zihnimizdeki anılarda inançlarımızı bir miktar değiştirerek depolanır. Birçok durumda sezgisel güncellememiz Bayes Teoremi'nin yapmamızı önerdiklerine oldukça yakındır.

Buraya kadar takip ediyorsanız kendinize "o zaman sorun ne?" diye soruyor olmalısınız. Bizi neden fazla özgüvene sahip olmakla suçluyorsun? Yanıtı şu ki inançlarımızı, kendimizi değerlendiriyor olmadığımız müddetçe, oldukça iyi güncelleriz. Kendimizi değerlendirmeye gelince, bunu yaptığımızı bile fark etmeden, aritmetiği kendi lehimize aldatmaya başlarız. Bayes Teoremi, olumlu ve olumsuz işaretlere katı bir şekilde eşit ağırlık verilmesini talep eder. Ama bilişsel ve duygusal sistemlerimiz bunu yapmayı reddeder. Yemek yapma becerilerinin öz-değerlendirmesi örneğini yeniden düşünün. Çoğumuz pişirdiğimiz en başarılı yemekleri vurgulayıp yaktıklarımızı unutarak yemek yapmaktaki başarımıza başarısızlıklarımızdan daha fazla ağırlık veririz.

Uri Gneezy, Muriel Niederle ve Aldo Rustichini birlikte bu olgu hakkında, öğrencilerin görece basit bulmacaları çözerken bu sırada bu işi yapmadaki yeteneklerini bir bilmeceden diğerine yeniden değerlendirmelerinin istendiği çok ikna edici bir laboratuvar deneyinde bir makale yazdılar.[2] Öğrenciler sistematik olarak başarısızlıklarını başarıları kadar dikkate almayı reddettiler. Sonuç olarak bulmacaları çözmedeki yeteneklerini abartma eğilimi

2 Gneezy, U., Niederle, M.ve Rustichini, A., "Performance in Competitive Environments: Gender Differences", *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 188, No. 3, Ağustos 2003, s. 1049-1074.

gösterdiler. Deneyde öğrenciler, yeteneklerini değerlendirmenin yanında, bir sonraki bulmacayı çözme şansları üzerine de bahse girdiler. Fazla özgüvenleri o bahislerde ortalamada para kaybetmelerine sebep oldu.

Araştırmacılar kendi yeteneklerimizi neden abarttığımızı ortaya çıkarmaya ancak yakın zamanda başladılar ama bu olguya sebep olmada duygularımızın özellikle etkin olduğunu varsaymak mantıklıdır. Başarılarımıza ve başarısızlıklarımıza karşı mutluluk veya hayal kırıklığı hislerinin eşlik ettiği tepkilerimiz, ağırlıklı olarak duygusaldır. Duygusal tepkilerimiz, hayatımız süresince aldığımız işaretleri hatırlama kabiliyetimizden etkileniyor olabilir. Hayatımızdaki olumlu unsurları vurgulayan ve olumsuz anıları bulanıklaştıran seçici belleklerimiz vardır.

Geçmiş deneyimlerden ders almak, şüphesiz, hayatta kalmayı sağlayan önemli bir unsurdur. Tarih öncesindeki insanlar avlanmadaki başarısızlıklarından ders alamasalardı ormanda tekrar tekrar aynı alana sadece gizlice takip ettikleri avın her zaman ağaçlar arasında ellerinden kaçtığını görmek için gelselerdi ne olurdu, hayal edin. Bunu düşünürsek, evrim neden bizi fazla özgüvenden koruyarak bize kendi değerimizi etkili bir şekilde öğrenme yeteneği vermedi?

Cevap şu ki fazla özgüvene doğru sapmamız, sebep olduğu zararın yanında avantajlar da getirir, aslında pek çok avantaj getirir. Her şeyden önce özgüven, evrimsel bakış açısından en önemli etkileşim –üremeyle ilgili olan– dâhil olmak üzere, birçok sosyal etkileşimde "piyasa değeri"mizi yükselterek tavus kuşunun kuyruğununkine benzer bir rol oynar.

Fazla özgüven ayrıca bireylere kaynaklar ve toprak için rekabette avantaj sağlar çünkü özgüven ifadeleri rakipleri sindirebilir. Tıpkı denge durumunda, bir kişinin duygusal durumunun diğerlerini yalnızca sahiciyse etkileyebildiği gibi, sahte özgüven de gerçeği kadar etkili olmaz. Başkalarını güçlü yetenekleriniz olduğuna inandırmak istiyorsanız buna gerçekten kendinizin inanması iyi olur.

Fazla özgüvenin üçüncü avantajı şudur: İyimserliği teşvik edebilir, hatta biraz aşırı iyimserliği. İyimserlik, eylemi tetikler ve eylem hayatta kalmak için iyidir, dolayısıyla iyimserlik hayatta kalmak için iyidir. Yine tarih öncesi iki avcı hayal edin, biri biraz iyimser, öteki biraz kötümser. İyimser avcı bir sabah uyanıyor ve düzlüklerdeki en şişman mandayı alt edeceği günün bugün olduğuna inanarak avcılık aletlerini hevesle kapıyor. Kötümser, aksine, sabah kalmak yerine geyik derisi battaniyesinin altında daha derine kıvrılıyor ve arkadaşının ne kadar aptal bir iyimser olduğuyla ilgili mırıldanıyor: "O yanlış

iyimser bütün gün bir tepeden diğerine bilenmiş mızrağını sallayarak zıplayıp yine de gün batımında eve bütün çabalarına karşılık göstereceği hiçbir şeyi olmadan döneceğini fark etmiyor mu?" Bu iki avcıdan hangisinin eve bir manda getirme şansının olduğunu tahmin edin.

1989'da yayınlanan kapsamlı bir psikiyatri çalışması, psikolojik olarak sağlıklı insanlar tarafından ifade edilen olasılıksal değerlendirmeleri, klinik depresyondan muzdarip olanlarınkiyle karşılaştırdı.[3] Her iki kategorideki bireylerden hasta olma, kazalarda yaralanma, işlerini kaybetme ve benzeri gibi olumsuz olayları yaşama şanslarını değerlendirmeleri istendi. Ayrıca eş bulma, piyangodan para kazanma ve benzeri gibi olumlu olayları yaşama şanslarını da değerlendirmeleri istendi onlardan.

Araştırmacılar, her iki grup tarafından verilen yanıtları her olayın gerçek nesnel olasılıklarıyla karşılaştırdıklarında, oldukça da karamsar olan klinik depresyondakilerin hem pozitif hem de negatif olayların olasılıklarını değerlendirmede sağlıklı olanlarınkinden çok daha hatasız olduklarını öğrendiler. Depresyonun sizi çok daha gerçekçi yaptığı çıkıyor ortaya. Ancak buradan depresif gerçekçiliğin size daha fazla hayatta kalma avantajı verdiği sonucuna ulaşmak zor. Tam tersi. Günlük yaşamı kolaylaştıran ve bize daha fazla hayatta kalma şansı veren –pembe yanılsamaların gerçeklerden fazla uzaklaşmadığını varsayarak– sağlıklı bireylerin birlikte yaşadıkları gerçekçi olmayan yanılsamalardır.

Niederle ve Vesterlund özgüvenle ilgili bu sefer erkeklerle kadınları kıyaslayan ilginç başka bir çalışma yaptılar.[4] Popüler kanının aksine erkeklerin kadınlarınkinden daha fazla özgüveni yoktur. Her iki cinsiyet de fazla özgüvene karşı eşit düzeyde önyargılıdır. Ama göstergeleri aldıktan sonra öz-değerlendirmelerini güncelleme biçimlerinde kadınlara karşı erkeklerde önemli bir fark belirtildi. Erkekler, genelde, kendi yetenekleriyle ilgili olasılıkları güncellemede daha iyidir. Olumlu ve olumsuz göstergelere yeterli ağırlığı verirler ve ilk değerlendirmelerini daha kolayca değiştirirler. Kadınlar, bunun aksine, öz-değerlendirmelerinde (ister yüksek ister alçak olsun) daha kararlıdır. Başarıların ve başarısızlıkların öz-değerlendirmelerinde daha az etkisi olur.

Cinsiyetle ilgili bu farkların evrimsel bir temelinin olması mümkündür ama öz-değerlendirmedeki farkların evrimsel temeli marjinal olsa bile sosyal

---

3 Dobson, K. ve Franche, R. L., "A Conceptual and Empirical Review of the Depressive Realism Hypothesis", *Canadian Journal of Behavioural Science*, No. 21, 1989, s. 419-433.

4 Niederle, M. ve Vesterlund, L., "Do Women Shy Away from Competition? Do Men Compete Too Much?", *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 122, No. 3, 2007, s. 1067-1101.

etkileşimler onu yükseltme eğilimindedir. Eşler piyasasında her bireyin kendi cinsiyetiyle en yakından ilgili özellikleri yayınlamaktan çıkarları vardır (yani erkekler maskülenlikleriyle hava atarken kadınlar feminenliklerini vurgulamak ister). Cinsel çekim, insanların çoğunda diğer yüksek düzeyde gelişmiş hayvanlarınkine oldukça benzer bir biçimde işler – her birey, karşı cinsin özelliklerine mümkün olduğu kadar fazla sahip olan bir eş arar.

Efsanevi yatırımcı Warren Buffet'ın bir gün arabasıyla Boston yakınlarında Route 1'de giderken karısından bir telefon almasıyla ilgili bir hikâye vardır. "Warren, dikkatli sür," demiş karısı. Az önce radyoda Route 1'de trafikte ters yönde giden bir salak olduğunu duydum."

"Canım" demiş Buffet, "keşke sadece bir salak olsaydı. Bunu yapan onlarca araba görüyorum."

Bu fıkrada Buffet en üst düzeyde fazla özgüvenden fazlasını gösteriyor – ayrıca düzen karşıtlığının ve toplumsal geleneklere boyun eğmeyi reddedişinin de gösterişini yapıyor. Ancak, önümüzdeki bölümde göreceğimiz gibi, fazla özgüvene eğilimli olmamıza rağmen, gerçek şu ki, genelde çok daha konformist biçimlerde davranırız.

# 20

## Ses, Sürüdür

### Sürü Davranışının Kaynakları Üzerine

Ara sıra arkadaşlarımla iyi bir restoranda yemekteyken garip bir davranışsal olgu fark ediyorum. Hepimiz menüdeki her maddeyi baştan sona dikkatle inceledikten ve hatta ne sipariş etmeyi ve neyden sakınmak isteyebileceğimizi tartıştıktan sonra karar anı gelir. Garsonun yaklaştığı ilk kişi olma şanssızlığı bendeyse kararlı bir şekilde ifade edilen cesur bir seçim yapmaya çalışırım.

Sıradaki kişiye garson tarafından ne istediği sorulduğunda ona sevimli bir şekilde bakarım. Ama üçüncü kişi sipariş verdiğinde bir kaşımı kaldırmaya başlar, dördüncü kişinin sırasında gerçekten terlemeye başlarım. Ondan sonra ekibin geri kalanının ne sipariş ettiğini dinlemeye bile zahmet etmem – sadece önemli bir hata yapmış olduğumu bilirim. Garson siparişleri alıp uzaklaşana kadar endişeyle beklemekten başka yapacak bir şey yoktur. O noktada zayıf bir halde arkadaşlarımdan özür diler ve siparişimi değiştirmek için mutfağa koşarım.

Bunun soluk bir versiyonu bile başınıza geliyorsa yalnız değilsiniz.

Fazla özgüvenimiz, başkalarına paralel bir karar vermemiz istendiği dakika veya etrafımızdaki başkaları aynı soru hakkında karar verdikten sonra uçup gider. Konformizme, çoğunluk fikri karşısında başkalarını kopyalamaya ve kendi fikirlerimizi kafamızdan fazla çabuk atmaya en çok yatkın olduğumuz zamandır bu.

Bu tip bir konformizme eğilimlerimizin özgüvene karşı önyargılarımızla çelişmesi gerekmez. Konformizme eğilimimiz çoğu kez bilgiyi hatalı işle-

mekten kaynaklanırken özgüven, kendi yeteneklerimizin öznel muhakemesiyle ilgilidir. Bazen garip olarak algılanma korkusundan doğar.

Sürü olgusunun geniş bir sosyal durum çeşitliliğinde önemli sonuçları vardır. Ekonomi, finans ve psikolojide bu konu hakkında yüzlerce çalışma yapılmıştır. Sürü davranışı bir ölçüde, onlardan önce gelen balonların yanında, birçok finans piyasası iflasından sorumludur. Fazla kolayca yayılan hatalı toplumsal damganın da sebebidir ("Tanıdığım kimsenin engelli çalışanları işe aldığını görmüyorsam o zaman muhtemelen benim için de böyle bir kişiyi işe almaktan kaçınmak daha iyi olur" gibi). Toplumlarda yaratıcılığı ve yenilenmeyi bastıran düşünce ve davranışlardaki homojenlik biçiminden sorumludur. Ama sürü davranışının en kötü etkisi, dinamik bir süreçte çok fazla sayıda bireyin, her kişinin etrafındakileri yanlış yönlendirerek etkilemesiyle, iyi niyetlere rağmen, yanlış kararlar almasına neden olabilmesidir.

Kendinizi İspanya Malaga'da tatilde öğle yemeği yemek için iyi bir yer ararken düşünün. Bir saatlik yorucu bir arayışın ardından, aç ve yorgun bir halde, önünden geçeceğiniz ilk restorana, her ne olursa olsun, girmeye karar veriyorsunuz. Bir dakika sonra kendinizi iki komşu restorana bakarken buluyorsunuz: Biri o kadar kalabalık ki görünürde tek bir boş masa bile neredeyse yok, diğeri bir hayalet şehir kadar boş. Hangisini tercih edeceğinizi tahmin etmek zor değil. Araştırmacılar, kalabalık restorana girme kararınızın bilgiyi etkili işlemekten mi yoksa bunun yerine restoranlarla ilgili hiçbir şey bilmeyen yanlış yönlendirilmiş bir sürünün sizi yanlış karar vermeye sürüklemesinden mi kaynaklandığını tartışıyorlar.

Bu örneği, sürü davranışının her bir kişi tamamen rasyonel olarak hareket etse, yani herkes aşağıdaki koşulları sağlasa dahi meydana gelebileceğini örneklemek için kullanacağız:

1. Bireylerin doğru kararlara varmak için kullandıkları kendi bilgi kaynakları vardır.
2. Her birey olasılıksal modelleri nasıl kullanacağını mükemmel şekilde anlar ve hesaplama yeteneği sınırlı değildir.
3. Bireyler, kendi faydalarını en üst düzeye çıkarmayı amaçlarlar.

Bütün bu tam rasyonellik koşulları altında bile, sürü davranışının herkesi en kötü restorana yönlendirmesi tamamen mümkündür.

Restoranların birine Salvador's diğerine El Torero diyelim. Sonra Salvador's'un El Torero'dan daha iyi bir restoran olduğunu varsayalım. Şimdi

belirli bir günde Salvador's'ta mı El Torero'da mı yiyeceğine karar vermeye çalışan yüz turist olduğunu varsayın. Bu varsayımlarla yüz turisti tamamen rasyonel ve iyi hesaplanmış bir tutumla El Torero'ya yönlendirecek bir süreç anlatacağım.

Malaga'ya varmadan önce her turistin şehrin restoranlarıyla ilgili biraz bilgi aradığını varsayın. O bilgi, ikisinden hangisinin daha iyi olduğunu kesin olarak belirlemeye yeterli değil ama her turistin Salvador's'u biraz daha tercih ettiğini farz edelim. Bu, örneğin, her turist Salvador's'un daha iyi bir restoran olmasına % 51 şans verirse ve El Torero'nun daha iyisi olduğuna da % 49 şans verirse olabilir (örneğin, popüler bir turist rehberi kitabı Salvador's'un bir defasında Michelin restoran sıralamasında daha yüksek sırada yer aldığını yazarsa olabilir).

Turistler Malaga'ya varışta restoranların göreceli kalitelerine dair başka bir işaret alıyorlar (bir arkadaştan gelen bir e-posta, bir web sitesi sıralaması veya bir otel resepsiyonistinden bir tavsiye gibi). Salvador's'un nesnel olarak daha iyi olduğunu varsaymak akla yatkındır, Salvador's için El Torero için olduğundan daha fazla olumlu gösterge olacaktır. Ama bu tavsiyelerde bir rastgele unsur vardır. Mesela bir turist, geçmişte El Torero'ya girmiş bulunan ve orada servis edilen yiyeceği beğenmiş olan bir arkadaştan bir e-posta almış olabilir (sonuçta o kötü bir restoran değil, sadece El Salvador's kadar iyi değil).

Alınan yeni bilgiye göre her turist şimdi Bayes Teoremi'ni kullanarak (önceki bölümde anlatıldığı gibi) iki restoranın göreli özelliklerinin olasılıksal değerlendirmesini güncelliyor. Turistlerin her birinin sadece rasyonel olmadığını, olasılık teorisinde de uzman olduğunu varsaydığımızı hatırlayın. Ayrıca, bütün göstergelerin bu güncelleme sürecinden sonra her turistin hangi restoranın hakikaten daha iyisi olduğunu bildiğinden yüksek düzeyde emin olmasına yetecek kadar güçlü olduğunu da varsayın. Herkesin gösterdiği rasyonellik dikkate alınırsa bir restoran için sadece bir işaret ama diğer restoran için iki işaret alan bir turist, olasılıklarını iki olumlu işareti olan restoranın daha iyisi olmasına daha yüksek olasılık verecek şekilde günceller.

* * *

Şimdi de ana yemeğe geçelim. Yüz turistin hepsinin saat 11.59'da iki restoranın kapılarını öğle vakti kalabalığına saat 12'de açmasını beklerken sırada durduğunu hayal edin. Her turist, bir restoranın ya da diğerinin lehine bir işaret aldı; sıranın en başındaki iki turist El Torero için olumlu işaretler al-

dılar (yine hatırlayın, turistlerin bazıları El Torero için tavsiyeler almışlardı ve sıranın başında olanların ikisinin onların arasından çıkması şaşırtıcı değil).

Öğle vakti restoranların ön kapıları açılıyor. O saate kadar boş olan restoranların garsonları, öğle yemeği vakti kalabalığının içeri gireceği beklentisindeler. Sırada art arda her turist tamamen rasyonel olarak nerede yemek yiyeceğine karar veriyor. Sıranın en başındaki turist, o ana kadar El Torero için aldığı olumlu işarete dayanarak, doğal olarak El Torero'yu seçiyor. El Torero için zaten olumlu bir işaret de almış olan ikinci turist aynı şeyi yapıyor.

Peki ya üçüncü turist? Salvador's'un daha iyi bir restoran olduğuna dair öğleden önce bir işaret aldığını varsayalım. Ancak az önce sırada önündeki iki kişinin El Torero'yu seçtiğini gördü. Her birinin El Torero için (onun aldığı işaretten besbelli farklı olan) olumlu işaretler aldıklarını sanıyor. Artık kararını verirken bu yeni bilgiyi dikkate alabilir: El Torero için iki işaret olduğunu (sırada önündeki iki kişinin tercihlerine dayanarak) ve Salvador's için önceden aldığı sadece bir işaret olduğunu biliyor. Dolayısıyla üçüncü turist, önceden kendisinin şahsen aldığı işareti önemsemeyerek öğle yemeği için hemen El Torero'ya giriyor.

Dördüncü turist, üçüncü turistin içinde olduğu benzer bir durumda. Aldığı işaretten bağımsız olarak El Torero'yu seçmiş üçüncü turistin davranışından gerçekten hiçbir şey öğrenemeyeceğini biliyor. Ama ilk iki turistin El Torero için gerçekten işaretler aldıklarını biliyor. Onun bakış açısından Salvador's'a karşı El Torero için olumlu işaretlerin çoğunluğunu bu oluşturuyor ve bu nedenle öğle yemeği için o da doğrudan El Torero'ya gidiyor.

Şimdiye kadar herkes için bu ilginç öğle yemeği vakti turist kalabalığının nasıl davranacağı açık olmalı. Turistlerin her biri, ilk iki turistin tercihine dayanarak (geri kalanların tercihleri konu dışıdır çünkü onlar da tercihlerini ilk ikinin tercihlerine dayandırırlar) üçüncü turistinkiyle aynı akıl yürütmeyi kullanarak Salvador's yerine El Torero'yu tercih edecektir. Dolayısıyla da Torero'nunkilerden üstün bir yemek üretmek için gerçekten çok çalışmış olan Salvador's'un zavallı sahibi, bütün bir öğleden sonrayı boş restoranında rakibi El Torero'nun şehirdeki her bir turistten oluşan sürüyle tıklım tıklım dolu olmasını izleyerek geçirecektir.

Az önce anlattığım hikâye, 1992 yılında UCLA'nın üç finans profesörü tarafından yayınlanmış bir makalede çıkmış bir matematiksel modele dayanır.[1]

---

1 Bikhchandani, S., Hirshleifer, D. ve Welch, I. "A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades," *Journal of Political Economy*, Cilt 100, No. 5, 1992, s. 992-1026.

O makalenin yazarları sürü davranışının, onların modelindeki gibi, tipik olarak en dikkatli rasyonel düşünmenin sonucu olarak meydana geldiğini ve gelenek ve kuralla uyma, özgüven eksikliği ve benzeri psikolojik önyargılardan ötürü olmadığını iddia ettiler. Mükemmel rasyonelliğin yine de sürü davranışına neden olabilmesi, (zoraki değilse) oldukça ustaca bir gözlemdir. Ama sürü davranışının meydana geliş biçimi gerçekten bu mudur?

Tam olarak bu soruya yanıt vermek için üç meslektaşım (Almanya'daki Max Planck Enstitüsü, Paris Üniversitesi ve Aberdeen Üniversitesi'nden) ve ben sürü davranışını tetiklediğimiz bir laboratuvar deneyi yaptık.[2] Deneyimizde deneklerden restoranlar arasında seçim yapmaları istenmedi, deneyi onun yerine önceki bölümde tarif edilen kapaklı vazolar üzerine yaptık.

İki vazo toplarla doluydu, her vazoda yüz top vardı. İlk vazo elli kırmızı top ve elli siyah top içeriyordu. İkinci vazo yirmi beş kırmızı top ve yetmiş beş siyah topla doluydu. Deneyin deneklerine bu iki vazodan birinin seçileceği bildirildi, ilk vazonun (50-50) seçimlerin % 51'inde ve ikinci vazonun (75-25) da % 49'unda seçileceği söylendi. Ayrıca hangi vazonun seçildiğini doğru tahmin edince parasal olarak da ödüllendirilecekleri söylendi. Her deneğe bunun karşılığında vazodan bakmadan rastgele bir top çekme, rengine bakma ve sonra topu vazoya geri koyma fırsatı verildi. Bunu yaptıktan sonra denek, deneydeki bütün diğer deneklerin önünde, hangi vazonun seçildiğine dair tahminini duyuracaktı (herkese yapılan bu duyurunun yukarıdaki hikâyede restoranların birini seçmeye paralel olduğuna, vazonun kimliğini doğru tahmin etmenin daha iyi restoranı seçmeye paralel olduğuna dikkat edin).

Beklendiği gibi, laboratuvarda önemli bir sürü davranışı yaratmayı başardık. Sürü, genellikle dokuz kişi içinden birbirinin aynı üç ya da dört tahminden sonra oluştu, yani ilk üç katılımcı aynı tahmini herkese duyurduktan sonra deneyin her turundaki diğer altı kişi vazodan çektikleri renkten bağımsız olarak aynı tahmini yaptılar.

Deneyin ikinci aşamasında sürü davranışının meydana gelişine dair üç UCLA profesörü tarafından önerilen açıklamanın araştırmadan güçlü çıkıp çıkmayacağını dikkatlice test ettik. Açıklamalarının çok önemli bir şekilde ilk iki turistin aynı tercihleri yapmasından sonra sürünün geri kalanının bu örnekleri izlediği ama diğer herkesin, başkalarının değil o ilk çiftin davranışından bir şeyler öğrenebileceğini bilerek böyle yaptığı varsayımına dayandığını

2 Bracht, J., Koessler, F., Winter, E. ve Ziegelmeier, A., "Fragility of Information Cascades: An Experimental Study Using Elicited Beliefs", *Experimental Economics*, Cilt 13, No. 2, 2010, s. 121-145.

hatırlayın. Başka bir deyişle, yüzüncü turistin ondan önce gelen doksan dokuz turistin El Torero'ya girdiğini gördüğünde daha iyi bir restoran olarak El Torero'yu seçmesindeki kendine güven düzeyi, önündeki sadece iki turistin o restoranı seçtiğini gören üçüncü turistin kendine güven düzeyiyle aynıdır. Her ikisi de kararlarını sadece ilk iki turistin kararlarına dayandırır.

Bu bize gerçekçi görünmedi. Eğer doğru olsaydı şu anlama gelirdi; yüzüncü turiste ilk iki turiste verilenden biraz daha iyi bir işaret verseydik önündeki doksan dokuz turistin farklı seçim yaptığını gördükten sonra bile (sıradaki ilk iki kişininki dışında herkesin davranışını görmezden gelmesi gerektiğinden) sadece kişisel olarak aldığı işaretlere dayanarak seçim yapardı. Biz de deneyimizde bu varsayımları test etmek için aynı şeyi yaptık. Deneyimizdeki deneklere sürü davranışının gelişmesi sırasındaki sürede farklı noktalarda hangi vazonun seçilmiş olduğuna dair diğerlerininkinden biraz daha iyi işaretler verildi.

UCLA profesörlerinin açıklaması doğru olsaydı bu deneklerin, tanık oldukları sürü davranışının yoğunluğundan bağımsız olarak, daima aldıkları işaretleri izlemesi gerekirdi. Sürü davranışı tam oluşmaya başladığında ve sadece az sayıda denek aynı tahmini yapmışken, fazladan işaret verilen denekler gerçekten bu işaretleri sürüyü takip ettiklerinden daha büyük ölçüde takip ettiler. Ama sürü davranışı güçlü bir ivme kazandıktan sonra, beklemiş olduğumuz gibi, kendilerine özel işaretleri görmezden geldiler ve sürüyü takip ettiler. Sonucumuz UCLA açıklamasının detaylı araştırmadan güçlü çıkmadığıydı. Sürü davranışı, onların modelinin gösterdiğinden çok daha istikrarlı ve daha az kırılgandır ve sadece maddi olarak rasyonel bir çerçeve içinde açıklanamaz.

Sürü davranışı için tek baskın açıklama olmasını beklemek mantıklı değildir. Sürü olgusunun içinde geliştiği bağlam da konuyla ilgilidir. Emlak balonları veya hisse senedi düşüşleri gibi olgularda bile pek çok faktör iş başındadır: İlk olarak hisse senedi fiyatlarının düşmesinin piyasa temellerinin düşüşe geçişinin bir işareti olabilmesi yüzündendir ve hissenin kârda olması beklentimiz de buna bağlı olarak düşer. Ama düşen fiyatların, piyasanın temelleri sağlam ve istikrarlı kalıyorken, yalnızca irrasyonel panikten kaynaklandığından tamamen emin olsak bile sahip olduğumuz hisseleri olabildiğince çabuk satmakla da tamamen haklı oluruz. Başka herkesin satmasıyla, hisselerimize ne kadar uzun süre tutunursak onlar da dakika dakika o kadar az değerde olur. Başka bir deyişle, herkesin hisseleri satıp piyasadan çıkmak için temelde sağlam bir neden olmadığını rasyonel olarak biliyor olması mümkündür ama yine de herkes, diğer herkesin bunu yapacağı beklentisi yüzünden tam olarak bunu yapar.

Finans krizlerinin çoğuna aslında böyle kendini doğrulayan beklentiler neden olur. Tam olarak böyle durumlarda hükümet müdahalesi, güveni ve işbirliğini yeniden tesis etmek, yatırımcıları piyasadan kaçıran korkuları azaltmak için en etkili şekilde kullanılabilir. Birçok hükümetin banka hesapları için mevduat sigortası sağlaması bu yüzdendir. O olmadan, bankadan mevduatların çekilmesi çok daha yaygın olurdu.

Bunun aksine, birçok durumda sürü davranışı insanlar belli gruplara katılmak istediği için gelişir. Kıyafet modalarının, sanatsal tarzların ve hatta ideolojilerin toplumlarda yayılma sürati bu olgunun örnekleridir. Burada bilginin ve güncelleme olasılıklarının rolü yoktur, sadece bazı bireylerin diğer bireylerle özdeşleşme arzusu vardır. Birçok sürü davranışı örneği daha önceki bir bölümde tartışılmış olan kolektif duyguların türlerinden kaynaklanır.

Ekonomi literatüründe incelenen, sürü davranışı olarak görülmeyen ama onunla kesinlikle ilişkili bir olgu daha vardır: Akran etkileri. Bu akranların (iş arkadaşlarının, okul arkadaşlarının ve benzerlerinin) birbirlerinin davranışlarını kopyalamaya eğilimli oldukları durumlarda gerçekleşir. Dartmouth Üniversitesi'nden ekonomist Bruce Sacerdote 2001'de öğrencilerin üniversite çalışmalarına ayırdıkları zamanın ve çabanın boyutunu akranların nasıl etkilediği hakkında bir çalışma yayınladı.[3] Farklı konularda eğitim alan çeşitli öz geçmişlere sahip öğrenciler, her odada iki kişi olacak şekilde öğrenci yurtlarına yerleştirildi. Öğrencilerin bu tamamen rastgele yapılan oda yerleşimlerinde hiçbir katkısı veya etkisi yoktu. Buna rağmen, akademik yılın sonu itibariyle oda arkadaşları aldıkları notlarda güçlü bir korelasyon gösterdiler. Çalışmanın sonucu, bu korelasyonların oda arkadaşları arasındaki karşılıklı etkiler dolayısıyla oluşmuş olmasıydı. Çalışmaya özenle zaman ayıran bir öğrenci belli ki oda arkadaşını etkilemişti.

Benzer olgular pek çok araştırma çalışmasında iş arkadaşları arasında da kaydedildi. Ama çalışanların iş arkadaşlarına çok çalışmak için çaba sarf ettirmelerinin olumlu bir güdüsü vardır (çünkü iş arkadaşları ne kadar çok çalışırsa iş yeri o kadar başarılı olur, bu da bütün çalışanların avantajınadır). Akran etkilerinin okuldaki çalışmalarda çaba sarf etmek bakımından neden farklı özgeçmişleri olan ve farklı alanlarda eğitim alan öğrenciler arasında ortaya çıktığını açıklamak daha zordur. Bir olası yanıt, basitçe insanların başkalarının davranışını kopyalama eğilimidir ama olgu rekabetten de kaynaklanıyor olabilir.

---

3 Sacerdote, B., "Peer Effects with Random Assignment: Results for Dartmouth Roommates", *Quarterly Journal of Economics*, Cilt 116, No. 2, 2001, s. 681-704.

Sürü olgusunun değişik çeşitleri için en basit ve en genel açıklama, aslında bu kitapta daha önce açıklanmış olan kural rasyonelliği ve eylem rasyonelliği arasındaki ayrıma geri gider. Bilgiyi doğru işleme, başarılması çok zor bir iştir. Uzmanlar bunda sık sık başarısız olur. Karar vermek için doğru olasılıksal akıl yürütmeyi kullanmanın ne kadar zor olduğunu örneklemek için bilimsel dergilerden alınmış aşağıdaki üç hikâyeyi düşünün:

1. Beyin çalışmaları alanındaki önde gelen dergilerden biri, *Nature Neuroscience*, 2011'de nörobilimciler tarafından yapılan olasılık hesaplarındaki ortak hataları inceleyen bir makale yayınladı. Yazarlar, iki sene boyunca önde gelen beyin çalışmaları dergilerinde yayınlanmış 513 makaleyi değerlendirdi.[4] Olasılıkta hata yapılmış olması mümkün 157 makalenin yarısında böyle hataların yapılmış olduğunu ve vardıkları sonuçları feda ettiğini buldular.
2. Ekonomide Nobel Ödülü kazanmış Daniel Kahneman tarafından uzun süre birlikte çalıştığı Amos Tversky'le beraber yapılmış en etkileyici deneylerden biri, doktorların karar vermelerinde olasılıksal hesaplamaları işleme becerileriyle ilgiliydi.[5] Kahneman ve Tversky'nin basit deneyi, denekler olarak Birleşik Devletler'de önde gelen hastanelerdeki stajyer doktorları kapsıyordu. Stajyer doktorlara, hastaların ilk kanser teşhislerinden sonraki ilk beş yılda kanserden ölüm oranları hakkında, aldıkları tedavilere göre doğru veriler sunuldu: Ameliyat veya radyasyon tedavisi. İki ayrı stajyer doktor grubuna tam olarak aynı veriler verildi ama bunlar farklı biçimlerde ifade edildi. Bir gruba beş yıllık sürede kanser hastalarının yüzde kaçının öldüğü söylenirken diğerine aynı süre boyunca yüzde kaçının hayatta kaldığı bilgisi verildi (örneğin, bir gruba ameliyatla tedavi uygulanan hastaların % 60'ının öldüğü söylendi, daha sonra diğer gruba ameliyatla tedavi edilen hastaların % 40'ının ilk beş yılda hayatta kaldığı söylendi). Apaçık, iki grup veri de tam olarak aynı şeyi söylüyordu. Buna rağmen iki stajyer doktor grubu, verilerin onlara nasıl sunulduğuna bağlı olarak, çok farklı tedavi tavsiyelerinde bulundu.

---

4 Nieuwenhuis, S., Forstmann, B. U. ve Wagenmakers, E. "Erroneous Analyses of Interactions in Neuroscience: A Problem of Significance", *Nature Neuroscience*, No. 14, 2011, s. 1105-1107.

5 Tversky, A. ve Kahneman, D., "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science*, Cilt 211, No. 4481, 1981, s. 453-458.

3. Daniel Kahneman'ın bir öğrencisi Maya Bar-Hillel, İsrailli kıdemli yargıçları denek olarak kullanarak olasılık ilkelerini ne ölçüde anladıklarını incelemek için ilginç bir deney yaptı. İsrail hukuk sisteminin (bütün Batı uluslarınınki gibi) "makul şüphenin ötesinde kanıt" gerektiren bir kanıt standardına dayandığını dikkate alarak Bar-Hillel, yargıçların neyi makul şüphe olarak gördüklerini ve savunmaya yemin ettikleri standartları doğru uygulayıp uygulamadıklarını öğrenmekle ilgileniyordu. Bunu başarmak için yargıçlara kanıt örnekleri sundu ve onlardan örneklerin makul şüphenin ötesinde kanıt sunma gerekliliğini yerine getirip getirmediğine karar vermelerini istedi.

İşte Bar-Hillel'in çalışmasında kullandığı türden kanıtların bir örneği, biraz başka bir ifadeyle: Bir sürücü, arabası sürekli park süresinin en fazla bir saat olduğu bir yere park etmişken ona kesilen park cezasını mahkemenin değerlendirmesini istedi. Bir trafik polisi bir buçuk saat içerisinde arabayı aynı noktaya park etmiş olarak görmüş olduğuna dair tanıklık etti. Sürücü savunmasında o yere bir saatin üç çeyreği süresince park ettiğini, arabayı geriye, arkasındaki yere hareket ettirdiğini ve on beş dakika sonra aynı park yerine geri döndüğünü ve bu yüzden aynı yere bir saatten fazla sürekli park etmemiş olduğunu iddia etti.

Bu durumda trafik polisi, arabanın konumunu, arabanın aynı noktaya park edilmiş olduğunu gördüğü her iki seferde onun dört lastiğinin de sibobunun konumlarını (kuzey, güney, doğu ve batı olarak dört konumdan birini saptayarak) kaydederek, detaylıca teftiş etmiş olduğu karşılığını verdi. Her iki seferde de sibopların konumu aynıydı. Bu gözlemden çıkan iddia, arabanın aynı yerden hareket etmiş ve sonra oraya dört sibobu kesin konumlarına geri getirilmiş halde dönmüş olmasının mantıklı olmadığıydı. Yargıçların çoğu bu iddiaya katılma eğilimindeydi. Bu sadece tek bir lastikte gözlemlenmiş olsaydı kanıtı kabul etmeye daha az meyilli olacaklarını açıkladılar. Ama dört lastiğin hepsinde gözlemlendiyse – artık bu ikna ediciydi.

Sadece birkaç yargıç, arabanın düz ve kısa bir hareketiyle, bir lastiğin sibobu önceki konumuna geri geldiyse o zaman aynı şeyin dört lastiğin hepsi için geçerli olduğunun neredeyse kesin olduğunu fark etti. Aslında, sibopların konumunun tamamen rastlantısal ola-

rak aynı konuma geri dönmesi olasılığının % 25 olduğu çıkıyor ortaya – bu da sürücünün gerçekten arabayı hareket ettirip sonra aynı noktaya geri dönmüş olmasını varsaymayı oldukça makul yapıyor.

Karmaşık olasılıksal hesaplamalara girişme ihtimaliyle karşı karşıya kalınca, genelde, etkili kararlar veremediğimizden hepimiz onun yerine sezgisel mantık kullanmaya eğilimli oluruz. "Çoğunluk haklıdır" diye varsayan bir muhakeme, gerçek hayatta birçok durumda oldukça işimize yarayan basit bir muhakemedir. Meydana gelen sürü benzeri davranış da talihsizdir ama nihayetinde bu, kabul edilebilir bir yan etkidir.

# 21

# Ekip Ruhu

## Cömert Primler ve Tembel Çalışanlar Paradoksu

İş yeri davranışı, ekonomide ve özellikle davranışsal ekonomide çalışılan en önemli konulardan biridir. Ben kendim son yıllarda bu konuya çok yakın bir ilgi gösterdim.

Bu konunun bu kadar önemli olmasının temel bir nedeni, neredeyse her ticari işletmede üretimin en pahalı faktörünün insan emeği olduğu gerçeğidir. Özel kurumların ve örgütlerin insan kaynaklarına harcadıkları para miktarları, diğer bütün harcamalarını gölgede bırakır. İş yerlerindeki teşvik yapılarının düzgün planlanması (insan kaynakları ekonomisinde en fazla incelenen temel konulardan biri) gereksiz harcamaların önemli miktardaki tasarrufundan kâr payı dağıtabilir ama belki de daha önemlisi, artan üretime ve kârlara doğrudan etken olabilir.

Bir şirketin doğru teşvikleri kullanırsa gerçekleştirebileceği nihai kâr-zarar mucizesinin klasik bir örneği, Marc Knez ve Duncan Simester'ın bir makalesinde ayrıntılarla açıklandığı gibi, 1992-1997 yıllarında Continental Hava Yolları'nda meydana geldi.[1] 1990'ların başında Continental Hava Yolları o kadar sert bir mali kriz yaşadı ki şirket 1992'de 125 milyon dolar zarar kaydetti. Şirket içi denetimler, 1993'te 199 milyon dolara ve 1994'te sarsıcı 619 milyon dolara şişerek kontrol dışı büyümeye devam eden muazzam zararların nedeni olarak geç kalkışları ve inişleri tespit etti. Bu miktarda paranın kan kaybı, tabii ki, sonsuza dek süremezdi ve Continental Hava Yolları tehlikeli bir şekilde, kesin bir iflasa yaklaştı.

---

1 Knez, M. ve Simester, D., "Firm-Wide Incentives and Mutual Monitoring at Continental Airlines", *Journal of Labor Economics*, Cilt 19, No. 4, Ekim 2001, s. 743-772.

Continental yöneticileri, şirket hayatta kalacaksa çalışanlarına sundukları teşvikleri değiştirmek zorunda olduklarını doğru olarak düşündüler. Hava yolu uçuşlarının sıkı uçuş planına bağlı kalmasını sağlamak, ancak en zayıf halkası kadar güvenilir olan bir "üretim süreci"dir. Her kalkıştan önce gereken birçok uçuş öncesi bakım kontrolü ve hazırlığının birinde bile bir gecikme, uçağı yerden havalandırmada önemli bir gecikmeye yol açmaya yeter. Konuyu analiz eden uzun bir dizi toplantının ardından yönetim, hava yolunu yok olmaktan kurtarmak için "İlerle" kod adını verdikleri planı uygulayarak son bir umutsuz teşebbüste bulunmaya karar verdi.

İlerle'nin ana unsurlarından biri, şirketin zamanında kalkış ve inişlerde en iyi beş hava yolu firması arasına girdiği her aydan sonra her çalışana 65 dolar prim vaadiydi. Planın etkisi dramatik ve çabuk oldu. Bir yıl içerisinde, 1995'te, Continental 619 milyon dolar zarardan 224 milyon dolar kâra geçti.

Kârlar hızla yükselmeyi sürdürdü ve 1997'de 385 milyon dolara ulaştı. İlginç bir şekilde İlerle'nin şirketin kurtulmasında önemli bir rol oynatan parasal teşvik boyutu, kişisel değil kolektif bir teşvikti. Ekip çalışması ödüllendiriliyordu, öne çıkan bireysel çaba değil.

Dolayısıyla işte bu bölümde kafa yoracağımız soru: İlerle girişimi neyi doğru anladı? Bir işletme yöneticisi olarak siz, daha iyi sonuçlar almak için bu programı nasıl taklit edebilirsiniz?

İş yerlerindeki çalışan ekipleri hem rasyonellik hem de duyguları içeren çok ilginç bir sosyal etkileşim mikrokozmosudur. Ekipler dünyanın neredeyse her yanında ekonomik ve örgütsel çabalarda önemli bir unsur teşkil eder. Paul Osterman tarafından 1995 yılında yapılan bir anket Birleşik Devletler'de örgütlerin % 54'ten fazlasının iş gücü faaliyetlerini ekiplere dayandırdığını ortaya çıkardı. Ticari şirketlerde o sayı daha da yüksekti, % 66'ydı.

İş yerlerindeki ekiplerin davranışlarının ileri düzeyde anlayışı, matematiksel modellerin ve oyun kuramının kapsamlı kullanımını gerektirir çünkü ilk olarak rasyonellik ve kişisel çıkar varsayımları altında ekip çalışanlarının nasıl davranmalarını beklememiz gerektiğini anlamadan psikolojik ve duygusal olguların ekibin başarısına veya başarısızlığına nasıl katkıda bulunduğunu anlamayı bekleyemeyiz. Ben kişisel olarak son yıllarda oyun teorisini, daha belirgin olarak oyun teorisinin sözleşme teorisi adındaki alt dalını kullanarak ekip davranışını inceleyen pek çok araştırma çalışması yürüttüm.

Iki veya daha fazla birey arasındaki sözleşme, bir oyun olarak görülebilir çünkü her sözleşme (oyunlardaki stratejilere paralel olan) etkileşim kurallarını tanımlar ve dahası sözleşmenin çerçevesi içinde tarafların bulunaca-

ğı eylemlerin sonucu olarak sözleşmenin her bir tarafına verilecek (bir oyunda oyuncular tarafından kullanılan stratejiler tarafından belirlenen ödüllere paralel olan) ödülleri belirler. Oyun teorisi, işte bu şekilde, sözleşme planlaması ve sözleşme müzakereleri hakkındaki soruları yanıtlamamızı sağlar. Oyun teorisini kullanarak sözleşmenin A tarafının perspektifinden sözleşmenin B tarafı için de kabul edilebilir olan en iyi sözleşmenin ne olduğunu belirleyebiliriz.

Bu konu hakkındaki araştırmalar son yıllarda geniş ölçüde yayıldı. Artık hem kuramsal hem de ampirik birçok farklı araştırma yöntemini içine alıyor. Konu hakkındaki veriler gerçek hayat gözlemleri ve laboratuvar deneylerine dayanılarak toplandı. Gözlemlerin bazıları oldukça şaşırtıcıydı çünkü ekip çalışmasıyla ilgili en temel sezgilerimizle çelişiyor.

Şaşırtıcı bir sonuç, parasal teşviklerle iş motivasyonu arasındaki ilişkinin genelde sanıldığı gibi doğrudan olmaktan çok uzak olduğunu ortaya çıkarıyor. 2009'da yayınladığım bir makale iş yeri ekipleri bağlamında kişiye özel parasal teşviklerin iş motivasyonunu düşürme etkisinin olabileceğini gösterdi.[2] Bunun psikolojik etkilerle hiçbir ilgisi yoktur, iç motivasyonla parasal motivasyon arasındaki (önceki bir bölümde Gneezy ve Rustichini'nin bir makalesinde ayrıntılarıyla açıklandığı gibi tartışılan) ayrımla da ilgili değildir. Ekiplerde her bireyin bencilce sadece kişisel kazançla ilgilendiği zamanda bile meydana gelebilir. Bu paradoksal olguyu ve onun pratik sonuçlarını örneklemeye çalışmak için ekip çalışmasının küçük ve basit bir modelini sunacağım.

Bu modelin bütün ayrıntılarını sunmak birkaç sayfa alacak ve bazı okurların zorlayıcı bulabileceği mantıksal tartışmalar içerecek. Bölümün geri kalanı bağımsız olduğundan isteyen okurlar bu sunumu atlayabilir.

Kendinizi iki çalışanı olan bir yazılım firmasının sahibi olarak hayal edin: Bay G adındaki biri geliştirmeden sorumlu ve Bay P adındaki diğeri pazarlamadan sorumlu. Şirket tarafından üretilen yazılım ancak hem geliştirme hem de pazarlama başarıyla yürütülürse kârlı olabilir. Her çalışan, olası iki davranıştan birini seçebilir: İşine çok fazla çaba harcamak veya çok az çaba harcamak. Çok çaba harcayan bir çalışanın görevinde başarılı olması garantili ama az çaba harcarsa başarı şansı sadece % 50.

Yazılım üretimi ve pazarlaması birbirini izleyen iki aşamada yapılıyor: ilk olarak Bay G yazılımı geliştiriyor ve sonra Bay P onu pazarlıyor. İki çalışan, sadece işleri farklı zamanlarda gerçekleştiği için değil ayrıca Bay G'nin,

2 Winter, E., "Incentive Reversal", *American Economic Journal: Microeconomics*, Cilt 1, No. 2, 2009, s. 133-147.

Bay P'nin çok çalışıp çalışmadığını bilmesinin hiçbir yolu yokken Bay P'nin Bay G'nin çok çaba harcayıp harcamadığını görebilmesi nedeniyle de farklı durumlarda. Şirket sahibi olarak sizin, çalışanlarınız için onların çok çalışacağı beklentisini en üst düzeye çıkaran bir teşvik sistemi tasarlama sorumluluğunuz var. Ne yazık ki her çalışanın işe harcadığı çabanın gerçek düzeyini denetlemenizin bir yolu yok. Kesin olarak ölçebileceğiniz tek şey şirketinizin kâra geçip geçmediği (mesela hem geliştirme hem de pazarlamanın başarıyla yapılıp yapılmadığı veya en azından birinin başarısız olup olmadığı). Düşündüğünüz teşvik sistemi, her iki çalışana da proje başarılıysa ve şirket kâra geçerse prim sunuyor.

Modeli tamamlamak için önemli bir detaya daha ihtiyacımız var: Bir çalışanın işte çok çaba sarf etmekten duyacağı sıkıntının derecesi. Sonuçta çalışanlar fazladan çaba göstermekten keyif alıyorlarsa bir prim teklif ederek onlara teşvik vermenin gereği yok. Gerekli çabanın üreteceği sıkıntının 1.000 dolara eşit olduğunu varsayacağız. Ancak bu, 1.000 doların her çalışana telafi olarak sunulacak yeterli bir miktar olduğu anlamına gelmez. Nedeni basittir: Sunulan 1.000 dolar, sadece proje başarılı olursa ödenecek bir primse o zaman Bay G'nin çaba harcamak için hiçbir güdüsü olmayacaktır çünkü çaba harcamakla, Bay P projenin başarılı olması için çabasıyla katkıda bulunmazsa hiçbir şey almama riskine girerken 1.000 dolar değerindeki sıkı çalışmasını da kaybedecektir. Eğer Bay P çaba harcamazsa projenin başarılı olma olasılığı % 50'ye düşecek ki bu durumda Bay G projeye sağladığı 1.000 dolar değerindeki çalışmasının telafisini sadece % 50 ihtimalle alacaktır.

Şirketin sahibi olarak sizin proje tamamlandıktan sonra çalışanların hangisinin, Bay G'nin mi yoksa Bay P'nin mi, çaba harcadığını bilmenizin bir yolu olmadığını unutmayın – biri çaba harcamış veya ikisi de harcamamış olabilir. Bildiğiniz tek şey, başarılı olup olmadığı. O zaman her çalışana prim olarak ne kadar teklif etmeniz gerekir?

Aşağıdaki örnek prim yapısını düşünün: Bay G'ye 1.400 dolar prim sunuluyor ve Bay P'ye 2.010 dolar prim sunuluyor (primler ancak proje başarılı olursa ödeniyor). Çalışanların göz önüne alacakları rasyonel kaygıları, sadece kişisel refahlarını önemseyeceklerini farz ederek hesap etmeye çalışalım. Bay P ile başlayın ve farz edin ki Bay P, Bay G'nin projenin geliştirme aşamasında çok çaba harcadığını gözlemledi. O noktada, eğer Bay P güçlü bir pazarlama çabası göstermeye karar vermezse o zaman proje % 50 ihtimalle başarılı olacak. O da % 50 ihtimalle kesinlikle 1.005 dolar almaya eşit olan (ekonomik ifadeyle buna "beklenen ödül" denir) 2.010 dolar alacağı

anlamına gelir. Eğer aksine güçlü bir pazarlama çabası harcamaya karar verirse 1.000 dolar değerinde sıkı çalışmanın sıkıntısını çekecek ama karşılığında % 100 bir kesinlikle 2.010 dolar alacak. Her şeyi göz önünde bulundurarak, toplam 1010 dolar alır ki bu da çaba harcamadan alacağı 1.005 dolar beklenen ödülden daha yüksek bir meblağdır. Bu durumda Bay P pazarlamaya çaba harcayarak daha iyi durumda olur (her ne kadar çaba harcamakla harcamamak arasındaki ödül farkı sadece 5 dolar olsa da).

Eğer Bay P, Bay G'nin geliştirmede herhangi bir çaba harcamadığını görürse, o zaman kendisinin de çaba harcamak için açıkça bir güdüsü olmaz çünkü o koşulda prim alma olasılığı daha işe koyulmadan % 50'ye düşecektir. O da ciddi bir çaba harcamazsa projenin başarılı olma olasılığı tekrar % 25'e düşer. Dolayısıyla Bay P'nin beklenen ödülü sadece 502,50 dolardır (2.010 doların sadece çeyreği). Onun tarafında çaba harcamak sadece 5 dolar değerindedir (1.005 dolar beklenen prim eksi 1.000 dolar ortaya koyduğu sıkı çalışmanın maliyeti).

Sonra, yazılım geliştirme/pazarlama sürecinde rolü Bay P'ninkinden önce gelen Bay G'nin kaygılarını inceleyelim. Eğer Bay G geliştirme sürecinde çok fazla çaba harcarsa Bay P'nin de çok çalışacağını biliyor (önceki iki paragrafta anlatılan mantığı kullanarak) ve bu nedenle proje kesinlikle başarılı olacaktır. O durumda Bay G 1.000 dolar değerinde sıkı çalışma bedeli ödeyecek ama karşılığında garanti bir primle 1.400 dolar alacaktır. Hepsi hesaba katılınca net 400 dolarlık bir ödül alacaktır.

Onun yerine Bay G'nin geliştirmede fazladan çaba harcamamayı tercih ettiğini varsayın. O zaman Bay P elbette pazarlamaya fazladan hiçbir çaba harcamayacaktır (yukarıda açıklandığı gibi). O durumda projenin başarı olasılığı % 25'e düşüverir (bu da çalışanların hiçbiri projeye çaba harcamazsa projenin başarılı olması olasılığıdır). Bu demektir ki Bay G % 25 olasılıkla, 350 dolarlık bir beklenen ödül anlamına gelen, 1.400 dolar prim alacaktır. Analizimizin sonucu, hem Bay G'nin hem de Bay P'nin projeye epey çaba harcamaya karar vereceği ve ikisinin bir arada 3.410 dolar prim kazanacağıdır.

Şimdi şirketin sahibi olarak sizin, çalışanlara, ya yapmak zorunda kalacakları işe empatinizden ya da böyle yapmanın onların şirketiniz için çok çalışma güdülerini arttıracağına inandığınızdan, önemli ölçüde daha yüksek primler vermeye karar verdiğinizi farz edin. Projenin başarıyla tamamlanmasına karşılık yeni prim teklifleri: Bay G'ye 1.900 dolar ve Bay P'ye 4.020 dolar. Tıpkı önceki gibi Bay P, Bay G'nin fazladan çaba harcadığını gözlemlerse o zaman onun için de aynısını yapmaya değer olur (çünkü sıkı çalışır-

sa artık net 3.020 dolar bir ödül ve çalışmazsa 2.010 dolarlık bir beklenen ödül alacak).

Ama Bay P, Bay G'nin geliştirme aşamasında tembel olduğunu gözlemlerse ne olacağını düşünün. O durumda Bay P'nin sıkı çalışırsa primini almak için % 50 olasılığı ve o da pazarlama çabalarında tembellik ederse % 25 olasılığı vardır. İlk olasılık Bay P'ye 1.010 dolar verir (ortaya koyduğu fazladan çalışma yüzünden 1.000 dolarlık kaybı hesaba kattıktan sonra) ve ikinci olasılık ona 1.005 dolarlık bir beklenen ödül verir (4.020 dolar bölü dört). Sonuç şu ki bu durumda Bay P'nin, Bay G geliştirmede sıkı çalışmış olsa da olmasa da, pazarlamada çok çalışmak için bir güdüsü vardır. Burada Bay P'ye teklif edilen çekici primin onun işine çaba harcama güdüsünü gerçekten yükselttiğini görüyoruz. Bahisler onun için tek kelimeyle çok yüksek ve Bay G işten kaytarmaya karar verse bile o fazladan çaba harcamayı tercih ederdi.

Ama Bay G her ne yapmayı seçerse seçsin Bay P'nin sıkı çalışmaya güdülenmiş olacağı gerçeği, Bay G'nin güdülerini değiştirir. Önceden Bay G'nin geliştirmeye fazladan çaba harcamak için bir güdüsünün olacağı çünkü onun yerine tembel olacaksa o zaman Bay P'nin bunu gözlemleyeceğini ve kendisinin de kesinlikle fazladan çaba harcamamayı seçeceğini anladığı sonucuna varmıştık. Ama bu yeni şartlar altında Bay P, Bay G ne yaparsa yapsın, fazladan çaba harcamayı seçecektir. O zaman Bay G için en iyi eylem tercihi nedir? Çok çalışırsa proje kesinlikle başarılı olur ve o da 1.900 dolar prim alır – ama ortaya koymak zorunda olacağı 1.000 dolarlık sıkı çalışmanın fiyatını hesaba katınca Bay G'nin net primi sadece 900 dolardır. Alternatif olarak, sıkı çalışmamayı seçerse projenin başarılı olma şansı % 50 olacaktır (Bay P her durumda sıkı çalışacağından), bu da 950 dolar prim anlamına gelir –projeye çok çaba harcarsa kazanacağından daha büyük bir ödül. Başka bir deyişle, Bay G'nin çok çalışma güdüsü azalmıştır çünkü Bay P'nin her koşulda böyle yapacağını bilir. Primleri arttırmak aslında durumu kötüleştirmiştir. Önceden her iki çalışanın da işine çok fazla çaba harcamak için bir güdüsü vardı. Artık sadece biri güdülenmiştir, her ne kadar ikisi de rasyonel olsa ve maddi refahını en üst düzeye çıkarmayı amaçlasa da.

Bu paradoks, çalışanların birbirleri üzerindeki karşılıklı etkisinden kaynaklanır. Bir çalışanın güdüleri diğer çalışanın güdülerini etkiler. İkinci çalışana fazla yüksek prim vaat etmek, ilk çalışana karşı dolaylı tehdidi azaltır, yani ilk çalışan sıkı çalışmaktan kaçarsa o zaman ikinci çalışan da fazla çaba harcamaktan kaçınacaktır, dolayısıyla her ikisinin de çıkarına zarar verir.

Teşvik yapılarını planlamak zor bir iş olabilir, dikkatlice yürütülmesi gereken bir iş. İçgüdülerimiz bizi kolaylıkla yanlış yönlendirebilir ve bunun önemli olumsuz sonuçları olur. Bütün çalışanlara teklif edilen artan primlerin onların sıkı çalışma güdülerini azalttığı bu olguya "teşvikin tersine dönmesi" adını verdim. Açıklama her ne kadar oldukça özellikli ve teknik görünüyor olabilirse de duygusal mantık gerçekte çoğu kez akla gelir. Araştırmam teşvikin tersine dönmesinin neredeyse her örgütsel yapıda ve her boyutta iş gücünde meydana gelebilecek oldukça genel bir olgu olduğunu gösteriyor.

Yakın zamanda Almanya'daki Max Planck Enstitüsü'ndeki pek çok meslektaşımla beraber açık ve güçlü bir teşvikin tersine dönüşü olayını doğuran büyük bir laboratuvar deneyi yaptım.[3] Teşvikin tersine dönmesinin varoluşuna dair yukarıda sunduğum açıklama, bir çalışanın işine fazladan çaba harcamak için aldığı telafinin diğer çalışan da fazladan çaba harcadığında daha yüksek olduğu gerçeğine dayanıyordu. Yazılım şirketinin çalışanları örneğinde bu özellik, zincirdeki en zayıf halkanın projenin başarılı olup olmayacağını belirlediği geliştirme ve pazarlama sürecinin sonucu olarak çıktı. Başka bir deyişle çalışanlar birbirlerini tamamlarlar: Projenin başarısı hem geliştirme aşamasının hem de pazarlama aşamasının başarısına bağlıdır. Ya çalışanlar yukarıda anlatıldığı gibi birbirlerini tamamlamasalardı ve onun yerine birbirlerinin ikamesi olsalardı (örneğin her ikisi de geliştirici olsaydı ve projenin başarısı sadece birinin başarılı çabasına bağlı olsaydı olabilecek bir durum)? Teşvikin tersine dönmesi paradoksu o durumda meydana gelmezdi. Matematiksel modelden ve laboratuvar deneyinde gözlemlenen verilerden bu sonuç çıkıyor.

Sonra, çalışanların hiçbiri diğer çalışanın projede ne kadar çaba harcadığını gözlemleyemeseydi ne olurdu onu düşünün. Onlara teklif edilecek en iyi sözleşme ne olurdu? 2004'te yayınladığım bir makalede o durumda yapılacak en iyi şeyin çalışanların primleri arasında, onlar her ne kadar rolleri ve yetenekleri bakımından tamamen aynı olsalar da, belli bir ayrılık yaratmak olduğunu matematiksel olarak kanıtladım.[4]

O makale dikkate değer bir ilgi gördü. Bazıları, çalışanlar arasında onlara teklif edilen primlerde ayrım yapmanın teorik avantajının bazı çalışanların hissedecekleri bariz ayrımcılıkla geçersiz kılınacağını iddia ettiler. Ama te-

3 Klor, E., Kube, S., Winter, E. ve Zultan, R. "Can Higher Bonuses Lead to Less Effort? Incentive Reversal in Teams", *Journal of Economic Behavior and Organization*, No. 97, 2014, s. 72-83.

4 Winter, E., "Incentives and Discrimination", *American Economic Review*, Cilt 94, No. 3, 2004, s. 764-773.

oriyi laboratuvar deneylerinde bağımsız olarak test eden iki deneyci grubu, çalışanlar arasında yukarıda anlatıldığı gibi belli bir düzeyde ölçülü ayrımcılığın gerçekten artan çalışma güdülerine neden olduğu sonucuna vardı.[5-6] Eşitsizlikten doğal olarak irkiliriz ama çıkarlarımıza hizmet ettiği zaman, anlaşmada daha az pay alan taraf biz olduğumuzda bile, onu kabul etme eğiliminde oluruz.

Bölümün geri kalanında artık bireylerin bencilce sadece kendi maddi çıkarlarını umursadıklarını farz etmeyeceğiz, onun yerine kişisel çıkar, psikoloji ve duyguların hepsinin etkileşim içinde olduğu daha gerçekçi iş ortamlarını dikkate alacağız. Böyle ortamlarda akran etkileri, ekip performanslarını çoğu kez parasal teşviklerden fazla olarak geliştiren duygusal ve sosyal güdüleri ekleyerek önemli roller oynar. Akran etkileri, çalışanın iş arkadaşlarının kendilerinin fazla çaba harcamaktan kaçtıklarını bilmesi veya buna inanması durumunda işine çok fazla çaba harcamaktan kaçınmasına neden olabilir ama diğerlerinin aynısı yaptıklarına inanırsa onu çok daha fazla çalışmaya da teşvik edebilir. Aşağıdakiler, bunun ekonomi literatüründen alınmış üç örneğidir.

İtalya, diğer bütün Avrupa ülkelerinden fazla olarak, farklı coğrafi bölgeleri arasındaki, özellikle ülkenin kuzeyine karşı güneyindeki, aşırı kültürel uçurumlarla karakterize edilir. İki İtalyan araştırmacı, Andrea Ichino ve Giovanni Maggi, İtalya'nın en büyük bankalarından birindeki binlerce çalışanın davranışlarını içeren bir veri tabanını incelediler.[7] Her çalışan hakkında toplanmış veriler, çalışanın kaç defa işe geç kaldığı veya hiç gelmediği, banka hiyerarşisinde yüksek kademelere terfileri ve bir şubeden diğerine transferleri hakkında detaylı bilgiler içeriyordu. Bu bilgiyi kullanarak kuzeydeki banka şubelerinden güneydeki şubelere veya tersi yöne geçmiş banka çalışanlarını tespit etmek mümkündü.

Ichino ve Maggi, örneğin kuzeyde Milano'dan güneyde Napoli'ye taşınmış olan banka çalışanlarının çalışma davranışlarında uç değişimler gösterdiklerini buldular. Napoli'deyken işe sık sık geç kalıyor ve önemli ölçüde daha fazla gün işe gelmiyorlardı. Bankada sadece hasta olunan günler işe gel-

---

5 Goerg, S., Kube, S.ve Zultan, R., "Treating Equals Unequally: Incentives in Teams, Workers' Motivation and Production Technology", *Journal of Labor Economics*, No. 28, 2010, s. 747-772.

6 Cabrales, A., Miniaci, R., Piovesan, M. ve Ponti, G., "Social Preferences and Strategic Uncertainty: An Experiment on Markets and Contracts", *American Economic Review*, Cilt 100, No. 5, Aralık 2010, s. 2261-2278.

7 Ichino, A. ve Maggi, G. "Work Environment and Individual Background: Explaining Regional Shirking Differentials in a Large Italian Firm", *Quarterly Journal of Economics*, No. 115, 2000, s. 1057-1090.

memek için resmî olarak kabul edilebilir nedenler olarak görüldüğünden bir şehirden diğerine taşınmanın transfer olan çalışanların sağlıklarının bozulmasına neden olduğu tahmin edilebilir ama araştırmacılar Napoli'den Milano'ya transfer olan çalışanların da bu durumda daha düşük işe geç kalma oranları ve işe gelinmeyen daha az gün olarak ifade edilen farklı davranış kalıpları sergilediklerini fark ettiler.

Veri tabanının daha ileri analizi, davranış kalıplarındaki bu değişiklikler için tek mantıklı açıklamanın akran etkileri olgusu olduğunu ikna edici bir biçimde kanıtladı. Milano'dan Napoli'ye transfer olan çalışanlar çok hızlıca Napoli'deki meslektaşlarının, onların Milano'da alışkın olduklarından daha zayıf bir iş ahlâkları olduğunu öğrendiler. Bu, onların Milano'da alışkın oldukları yüksek iş ahlâkı standartlarını korumak zorunda olduklarına dair içsel güdülerini azalttı. Buna karşın, Napoli'den Milano'ya transfer olan çalışanlar da artık (her ne kadar belli ki aksi yöne taşınanlar kadar hızlı olmasa da), meslektaşlarının işlerine daha fazla zaman ve enerji harcadıkları çok farklı bir iş ortamında olduklarını öğrendiler. Bu, tabii ki onlar için rahatsız edici bir konumdu ama yine de onların etraflarındakilerin iş ahlâkını benimsemeleri için bir güdü yarattı.

Takip çalışmasında Ichino, Bonn Üniversitesi'nden Armin Falk ile birlikte akran etkilerini bir laboratuvar ortamında inceledi.[8] Ichino ve Falk'ın deneyinin önceki bir versiyonunda deneklere (öğrenciler), Zürih'te gerçekleşecek bir (hayalî) konferansa davet mektupları hazırlama görevi verildi. Denekler belirlenmiş bir ücretle (saatte 20 dolar) sabit sürelerde çalışmak üzere işe alındılar. Görevleri davet mektuplarını katlamak, onları zarfların içine yerleştirmek, zarfları kapatmak ve onlara pul yapıştırmaktı.

Deneyin denekleri, her grubun ayrı bir odada olduğu iki gruba ayrıldı. Deneyci deney süresince ilk odayı pek çok kez ziyaret etti, her seferinde odanın ortasında göze çarpan bir masanın üzerine daha fazla davetiyeyle doldurulmaya hazır kalın bir zarf paketini bıraktı. Bunun aksine ikinci odaya görece daha az sayıda kez girdi ve her ziyaretinde sadece küçük bir paket zarf getirdi.

Deneyin sonuçları, sık sık büyük zarf yığınlarının önlerine konduğunu gören deneklerin bulunduğu ilk odada öğrencilerin çalışmak için diğer odadakilerden daha fazla çaba harcadıklarını gösteriyordu. Diğer deneyde olduğu gibi, Ichino ve Falk iki odada gözlemlenen davranışlardaki farkın akran etkilerin-

8 Falk, A. ve Ichino, A., "Clean Evidence on Peer Effects", *Journal of Labor Economics*, Cilt 24, No. 1, 2006, s. 39-58.

den dolayı olduğunu açıkladı. İlk gruptaki deneklere akranlarının çok çalıştıkları, zarfları süratli bir tempoda doldurdukları izlenimi verildi. Başardıkları işin akranlarının standartlarının çok gerisinde kalmasının potansiyel utancı, bu öğrencileri özellikle çok çalışmaya teşvik etti. İlginç bir şekilde, akran etkisi burada öğrencilerin birbirlerini tanımamaları gerçeğine rağmen ortaya çıktı.

Öteki grupta etki, diğer yöne doğruydu. Odaya sadece az sayıda yeni zarfın getirilmesiyle denekler, diğerlerinden daha fazla zarfı doldurmayı başardıkları izlenimini aldılar. Diğer bir ifadeyle fazla çalışan denekler kendilerini "enayi" gibi hissetmeye başladılar. Bu nahoş bir duygudur ve bu nedenle onu hissetmekten sakınmak için çalışma tempolarını yavaşlattılar. Bu deney, çalışan davranışı üzerinde etkileri olanın sadece parasal güdüler olmadığını –sosyal güdülerin de önemli bir rol oynadığını– ikna edici bir biçimde gösterdi.

Bu bölümde sunulan üçüncü ve son örnek, yukarıdaki banka çalışanları örneği gibi, laboratuvar deneylerine değil gerçek hayattaki durumlarda toplanan verilere dayanıyor. Berkeley'den iki araştırmacı A. Mas ve E. Moretti büyük bir Amerikan süpermarketinde kasa çalışanları arasındaki akran etkilerini incelediler.[9] Kasa çalışanları tarafından yürütülen birçok iş faaliyeti düzenli olarak bilgisayar veri tabanlarında kaydedilir (her müşterinin kasadaki ürünlerinin okutulmasının başlangıç ve bitiş zamanları ve müşterinin kasaya getirmiş olduğu ürünlerin sayısı ve türleri). Mas ve Moretti, bu sayıları kullanarak her çalışanın verimliliğini belirli bir sürede okutulan ürün sayısı bakımından hesaplayabiliyorlardı. Bir çalışan vardiyasını bitirdiğinde ve başka bir çalışan onun yerine geçtiğinde vardiya devrinin, onu gözlemleyebilecek kadar yakındaki bütün çalışanları etkilediğinin farkına vardılar. Yeni bir vardiyaya başlayan çalışan yerine geçtiği çalışandan daha verimliyse yakındaki çalışanlar çalışma tempolarını hızlandırıyorlardı. Ama yeni çalışan daha yavaşsa diğerleri de ona göre tempolarını yavaşlatıyordu.

Bu üç araştırma çalışması, ekip çalışması çabasının çalışma ortamından önemli ölçüde etkilendiğini gösterir. Her bireyin daha fazla çaba harcama motivasyonu, etrafındakiler sıkı çalışıyorsa artar. Yukarıda sunulan matematiksel modelde bu meydana geldi çünkü projenin başarısının her iki çalışanın da fazladan çaba harcamasını gerektirdiğini varsaydık ama daha genel durumlarda bu gerekli değildir: Çalışanlar, psikolojik olarak, bir yanda iş arkadaşlarını sömürüyor olarak algılanmak istemezlerken diğer yanda sömürülmüş hissetmekten kaçınırlar.

---

9 Mas, A. ve Moretti, E., "Peers at Work", *American Economic Review*, Cilt 99, No. 1, 2009, s. 112-145.

Psikolojik ve sosyal unsurların ekip güdülerini akranlar arasında düzgünce işler hale getirmede kritik bir öneme sahip olduğunu gösteren pek çok başka çalışma vardır. Kurumsal hiyerarşilerin farklı seviyelerindeki farklı çalışanlar arasındaki, özellikle yöneticiler ve onların altında çalışan ekipler arasındaki etkileşimler incelendiğinde psikolojik ve sosyal unsurların daha belirleyici etkilerinin olabildiği ortaya çıkar.

Ne yazık ki iş dünyası, şimdiye dek özellikle ekip çalışması ve genel olarak örgütlerdeki teşvikler üzerine odaklanan araştırma çalışmalarından öğrenilen birçok şeyi göz ardı etmiş görünüyor. İnsan kaynakları direktörleri ve örgütsel danışmanlar, ekibe dayalı güdüleri dikkate almadan, sadece bireysel başarılara dayanan parasal teşvikleri (esas olarak primleri) vurgulamayı sürdürüyorlar. Bunu ille de ekip temelli teşviklerin çalışan verimliliğini azaltacağına inandıklarından değil, salt bireysel güdülere dayanan standart ve tanıdık yöntemleri kullanmanın sorun çıkarsa onları eleştiriden koruması nedeniyle yapıyorlar.

Bireysel teşvikler her bireysel çalışanın çabasının denetlenmesini gerektirdiğinden, ki bu genelde uygulanabilir değildir, insan kaynakları departmanları çoğu kez tamamen ilgisiz değerlendirme ölçüleri kullanma eğilimindedir. Bu, çalışanları yapmak üzere alındıkları işlere değil, insan kaynakları değerlendirme puanlarına çaba harcamaya sevk eder. Böyle zayıf ölçüler temelinde primleri belirlemek, teşvik sistemini bozar ve dahası uyumlu ekip çalışması yerine ekipler içinde çoğu kez çatışmalara yol açan yılgınlık, haksızlık ve çalışanlar arasında kıskançlık duygularını yaratır.

İnsan kaynakları departmanları tarafından kullanılan ölçülerin en yaygın olanlarından biri, çalışanların meslektaşlarının çalışma çabalarını değerlendirmelerinin ve zaman zaman meslektaşlarını derecelendirmelerinin istendiği yatay akran değerlendirmelerine dayanır. Ekip çalışmasının değerinin, her çalışanın kişisel başarıyla öne çıkmaya yönelik şiddetli hırsının yoğun sıcaklığıyla boynunu büktüğü rekabetçi iş ortamlarında, böyle değerlendirmelerin güvenilirliğinin son derece kısıtlı olduğu ortada olmalıdır. Bu sistemde çalışanların, onları daha sonra ödüllendirebilecek kişileri överken onların konumlarını tehdit eden iş arkadaşlarının başarılarını küçümseme güdüleri olur. Değerlendirmeler her durumda özneldir, dolayısıyla yalan söylemekle suçlanmadan bu yapılabilir.

Çok daha etkili bir teşvik sistemi, ekipteki en gayretli çalışana ilave ama küçük bir prim eklerken başarılı ekip çalışmasını ödüllendirendir. Bu, birlikte hem grup sorumluluğu duygusundan hem de bireysel başarı dürtü-

sünden faydalanır. Bu bölümün açılışını yapan başarılı Continental Hava Yolları teşvik sisteminin açıklamasında projenin başarısındaki anahtar unsur, her çalışana 65 dolar brüt kâr teklifi değil, daha ziyade her çalışanın iş arkadaşlarını primden mahrum bırakma suçundan çekinmesiyle çalışanların birbirlerine karşı hissettikleri sorumluluktu.

Birkaç hafta önce annemle telefonda konuşuyordum ve konuşmayı kısa kestiğim için özür dilemek zorunda kaldım çünkü oğlumun arkadaşlarını oynadıkları bir basketbol maçına götürmeye söz vermiştim. Oğlum o gün hastaydı ve bu yüzden bize katılamadı. Annem "Herkesin emniyet kemerini taktığından emin ol" diye ısrar etti. "Senin olmayan çocuklardan sorumlusun." Daha sonra arabada onun ne kastettiğini düşündüm. Oğlumla arabada yalnız olduğum zaman onun için benzer hiçbir şey söylediğini duymamıştım. Torunu için onun arkadaşları için olduğundan daha az endişeli olamazdı. Belki de ebeveyn olarak koruma içgüdülerimin oğlumla yalnızken doğal olarak devreye gireceğine güveniyordu ve aynı içgüdüleri onun arkadaşları onsuz arabadayken de izleyeceğimden emin olmak istedi.

Sonunda anladım ki annemin öğüt verişi, bir kişinin kendi evladı olmayan çocuklardan sorumlu olduğunda özellikle dikkatli hareket etmesini şart koşan ahlâki zorunluluktan kaynaklanıyordu. Aynı zorunluluğun daha az uç versiyonu şüphesiz çoğumuza tanıdık gelir. Kendi çocuğunuzu ve komşunuzun çocuğunu arabanızla anaokuluna götürme sırasının, arabada sadece bir çocuk koltuğu olduğunu fark ettiğiniz zaman sizde olduğunu düşünün. Çocuk koltuğuna hangi çocuğu koyardınız? Daha az zorlayıcı bir şekilde, arkadaşımızdan bir eşya istemekten, onu geri veremeden önce bir şekilde ona zarar vereceğimiz korkusu yüzünden çoğu kez kaçındığımız gerçeğini düşünün. Bir biçimde de zarar görürse o zaman aynı zarar kendi eşyamıza gelse hissedeceğimizden on kat daha kötü hissederiz.

Kolektif ödüller söz konusu olunca tam olarak aynı ahlâki mekanizma devreye girer ki kolektif ödüller bu yüzden bu kadar güçlüdür. Bir ekibin parçası olarak çalışan bir çalışan, kendi tembelliği sonucunda kendi primini kaybetmekten, onun tembelliği arkadaşlarının hakkı olan prime mal olursa bunun nasıl görüneceğinden daha az endişe duyar.

# BEŞİNCİ KISIM

## Rasyonellik, Duygular ve Genler Üzerine

# 22

# İrrasyonel Duygular

Bu kitabın ilk bölümlerinden birinde öfkenin nasıl ikna edici taahhüt mekanizması olarak işe yarayabildiğini, başkalarıyla etkileşimlerimizdeki stratejik konumlarımızı geliştirmemizi sağladığını anlattım. Öfkenin hayatlarımızda oynadığı önemli rolün epeyce farkında olan Aristoteles, kitabı *Politika*'da "Herkes öfkelenebilir –bu kolaydır ama doğru kişiye ve doğru ölçüde ve doğru zamanda ve doğru amaçla ve doğru biçimde öfkelenmek– işte bu herkesin elinden gelmez ve kolay değildir" diye yazdı. Ancak, her ne kadar öfke, evrimsel bakış açısından bize fayda sağlama niyetindeyse de çoğu kez bize zarar da verir – sadece öfkenin neden olabileceği zihinsel ızdıraptan değil, öfkemizi gösterdiğimiz kişilerle ilişkilerimiz üzerinde olabilecek sonuçları yüzünden de. Öfkenin işimize yaramadığı ve hatta bize zarar verdiği durumlarda onu kontrol etme yeteneğimiz çoğu kez sınırlıdır.

İnsan ırkında gelişmiş olan evrimsel avantajlara sahip diğer duygusal tepkiler de benzer şekilde sosyal bariyerler yaratabilir veya doğru kararlar vermemiz gerektiğinde bizi hata yapmaya zorlayabilir. Bazı durumlarda belli duyguların evrimsel avantajı, modern dünyadaki dezavantajlarına yenik düşebilir. Onlar tamamen yok olana kadar binlerce yıllık daha ileri evrimsel gelişme gerekebilir.

Yüzün kızarması çok ilginç bir örnek olabilir. Yüzün kızarmasına, kesinlikle sosyal bir duygu olan mahcup olma hissi sebep olur. Utandığımızda veya mahcup olduğumuzda yapmak istediğimiz son şey, dikkatleri üzerimize çekmektir. Yapabilseydik öyle anlarda onun yerine görünmez olmayı tercih

ederdik. Ve yine de doğa tam olarak o durumlarda, yüzlerimizin sanki parlak kırmızı bir ışık üzerlerinde parlıyormuş gibi görünmesini sağlayarak, varlığımıza dikkat çekmeyi seçmiştir.

Charles Darwin, *İnsan ve Hayvanlarda Duyguların İfadesi* kitabında bütün bir bölümü yüzün kızarmasına ayırdı. Onu insan türünün benzersiz özelliklerinden biri olarak tanımladı. Ama insan psikolojisinin evrimi üzerine uzmanlaşan araştırmacılar hâlâ yüzün kızarmasının evrimsel kaynağı hakkında bölünmüş durumdalar. Birçoğu, onu "savaş ya da kaç" reaksiyonu denen şeye hazırlık yapan sempatik sinir sisteminin bir tepkisi olarak kabul eder. Baskının olduğu ve tehditkâr durumlar, başa doğru artan kan akışını tetikler çünkü kanla dolu vücut dokusu normalden daha hassas hale gelir, yaklaşan tehlikeye karşı uyarmak için bir radar sistemi gibi davranır. Bunun bir yan etkisi, yüzün kırmızı bir renk almasıdır.

Bu açıklama, Avustralya'da 2003'te yapılan ilginç bir deneyle desteklendi.[1] Deneydeki deneklerden, sadece profilden görülüyorlarken –yani her deneğin yüzünün sadece bir yarısı başkalarına görünürken– şarkı söylemeleri veya yüksek sesle bir pasaj okumaları istendi. Deneyi yapanlar, yüzün diğerlerinin bakışlarına maruz kalan yarısına kan akışının, diğer yarısına kan akışından daha yüksek olduğunu buldular. Yüzün kızarması, başka bir deyişle, lokalleşmişti ve yüzün tehlikeye en çok maruz kalan kısmında ortaya çıktı.

Yüzün kızarmasının evrimsel avantajının alternatif bir açıklaması, yüzü kızaranın sosyal ortama gönderdiği güvenilir sinyale odaklanır; sinyal, meydana gelen kabul edilmez bir hareketin veya sosyal normlardan sapmanın yüzü kızaran kişi tarafından gerektiği gibi kabul edildiği gerçeğine dair diğerlerine garanti verir. Yüzün kızarmasının kontrolümüzde olmadığı ve kolayca taklit edilememesi sebebiyle özellikle güvenilir olan bu mesaj, toplumsal cezayı gereksiz hale getirerek geçmişte yüzü kızaranların çıkarlarına hizmet etmiştir. Yakın zamanda yapılan ampirik çalışmalar, toplumsal normları ihlal eden ve sonucunda yüzü kızaran bireylerin başkaları tarafından, yüzü kızararak tepki vermeyenlere kıyasla daha az olumsuz şekilde görüldüğünü gösterdi. Ancak yüzün kızarması başka durumlarda da ortaya çıkar, örneğin taşkın bir övgünün nesneleri olduğumuz zamanlarda. Öyle durumlarda yüzün kızarması kızarmamasından sosyal olarak daha az avantajlıdır.

---

1 Drummond, P. D., Camacho, L., Formentin, N., Heffernan, T. D., Williams, F. ve Zekas, T. E., "The Impact of Verbal Feedback about Blushing on Social Discomfort and Facial Blood Flow During Embarrassing Tasks", *Behavior Research and Therapy*, Cilt 41, No. 4, 2003, s. 413-425.

Çok net evrimsel avantajları olan pişmanlık da olumsuz etkileri olabilen, bazen yetersiz kararlar vermemize neden olan bir duygusal tepkidir. Hareketlerimizin hiçbiri için asla pişmanlık duymasaydık aynı hataları tekrar tekrar yapmaya mahkûm olarak, şüphesiz oldukça sefil olurduk. Tedavisi olanaksız hastalar için bakımevinde ölümcül hastalıkları olan hastalara bakmada pek çok yıllık tecrübesi olan bir hafifletici bakım çalışanı olan Bonnie Ware, hayatlarının son haftalarında ifade ettiklerine göre, ölenlerin en yaygın ve en sert hissedilen beş pişmanlığı hakkında bir kitap yazdı.[2] Erkekler tipik olarak hayatları boyunca işlerine fazla yoğunlaşmaktan ve yıllar içinde kaybettikleri eski arkadaşlıklardan pişmanlık duyuyordu. Kadınlar kendilerine yeterince sık mutlu olma şansı vermemekten pişman oluyorlardı ve başkalarını memnun etmeye çok fazla çaba harcamaktan da söz ediyorlardı. Her iki cinsiyet de başkalarına karşı duygularını ifade etmekten çekinmekten pişmandı.

Bu pişmanlıklar neredeyse doğası gereği irrasyonel duygulardır – çünkü davranışlarını önemli ölçüde değiştirecek yeterli zamanlarının muhtemelen olamayacağı kadar ölüme yakın olduklarını bilen insanlar tarafından ifade edilmişlerdir. Ama bu türden "büyük" pişmanlıklar aslında çoğu örnekte (ölümün kıyısında olmasa da) oldukça rasyonel duygulardır. Genelde en fazla şiddette, bizi hayatlarımızın ve onun gittiği yönün büyük değerlendirmelerini yapmaya iten hayatımızı değiştiren kriz dönemlerinde hissedilir. Çoğu kez alışkanlıklarımızda onları tetikleyen krizler geçtikten çok sonra uzun süre devam eden önemli değişikliklere sebep olur.

İrrasyonel pişmanlıklar, en sık olarak bütün gerçekleri öğrenmeden ve hareketlerimizi rasyonel olarak kontrol etmeden önce önyargılı kararlar almamıza neden olan küçük pişmanlıklardır. Ekonomi ve finans araştırmacıları tarafından yapılmış çok sayıda deney, gelecekteki pişmanlığı en aza indirme hedefiyle hareket ettiğimizi göstermiştir. Pişmanlığı azaltma arzusunun yönlendirdiği davranışların bir örneği, sürü davranışı bölümünde bahsedilen konformizmdir. Seçimlerimizi tanıdıklarımızın çoğu tarafından seçilenleri andıranlara adapte etme eğiliminde oluruz. Mesela, arkadaşlarımızın çoğunluğu hisse senedi piyasasının çökmek üzere olduğu korkusundan bütün hisselerini sattıysa, piyasanın yakın gelecekte yükseleceğine dair güçlü nesnel işaretler alıyor olsak bile, aynısını yapma eğilimi gösteririz. Böyle yaparız çünkü pişmanlığımız, hatamız bütün arkadaşlarımız tarafından paylaşılırsa, yanlış kararı vermede tamamen yalnız kalırsak hissedeceğimizden daha az şiddetle hissedile-

2 Ware, B., *The Top Five Regrets of the Dying: A Life Transformed by the Dearly Departing*, Hay House, Carlsbad, CA, 2012.

cektir. Benzer nedenlerle, iyi biliyor olmamız gereken konularda karar vermekten çoğu kez daha çok korkarız ve hiçbir bilgimizin olmadığı konularda risklere karşı daha az duyarlı oluruz. Neredeyse ne pahasına olursa olsun, riski almaya değer olsa bile, ilk türden pişmanlıktan (aşina olmamız gereken bir meselede yanlış karar vermekle ilgili olan) sakınmak için çaba harcarız.

Pişmanlık hissetme korkusu, bazen hata yaptığımızı kabul etmekten kaçmak için bizi hatalı bir karara inatla bağlı kalır hale getirir. Örneğin zaman zaman bize para kaybettiren bir varlığı veya yatırım aracını satmak zor gelir çünkü bunu yapmak ona yatırım yapmakla en başından hata ettiğimizi kabul etmekle aynıdır. Bu varlığa tutunmayı sürdürdüğümüz müddetçe onu satın almaktan pişman olmama şansı vardır çünkü değeri hâlâ yükselebilir. Bu, birçoklarının değer kaybeden hisseleri, satın aldıklarındaki değerlerine geri dönmelerini beklemenin mantıksız hale gelmesinden çok sonra bile elinde tutmasına neden olur.

Güney Kaliforniya Üniversitesi'nden bir araştırmacı, Georgio Coricelli, birçok ortak yazarla beraber yaklaşık on yıl önce pişmanlık duygularıyla ilgili beyin faaliyetinin kapsamlı bir çalışmasını yaptı.[3] Diğer duyguların çoğunun aksine, pişmanlık duyguları esnasında kaydedilen beyin faaliyeti beynin pek çok kısmına, orbitofrontal korteks ve korteksin iç kısımları gibi biliş ve analitik düşünceyle ilgili olanlardan duyguları ve anıları düzenleyen limbik sistemin hipokampus gibi kısımlarına kadar, yayılır. Beynin birçok kısmının bu geniş kullanımı, eylemlerimizden dolayı ne derecede pişmanlık duymanın "haklı" olduğunu ölçme niyetindeki analitik eylemle başlayarak, pişmanlığın anlaşılması zor öğrenme yönünden kaynaklanıyor olabilir.

Coricelli ve ortak yazarları, kararlarımızda gelecekteki pişmanlığı en aza indirmeye çalıştığımızda meydana gelen beyin faaliyetinin pişmanlığın kendisini yaşadığımız zamanki beyin faaliyetine çok benzediğini keşfettiler. Pişmanlığı en aza indirmeye uğraşırken kararımızın sebep olabileceği olumsuz sonuçlara odaklanırız ve gelecekteki pişmanlığı bu süreç sırasında deneyimleriz.

Belirli beyin faaliyetleriyle bağlantılı başka irrasyonel ekonomi davranışı türleri de vardır. Birçoğu "güdü hormonu" dopaminle ve o hormonun beyindeki emilim oranıyla ilgilidir. Önceki bölümler, bu hormonun başarıdan aldığımız tatmin ve haz duygularıyla alakası olduğunu ve riske yönelik tutumlarımızı etkileyebildiğini belirtmişti. Bizi, açık evrimsel avantajları olan,

3 Camille, N., Coricelli, G., Sallet, J., Pradat, P., Duhamel, J. R. ve Sirigu, A. "The Involvement of the Orbitofrontal Cortex in the Experience of Regret", *Science*, Cilt 304, No. 5674, Mayıs 2004, s. 1167-1170.

başarıya teşvik eder. Dopamin ayrıca diğer pek çok beyin işlevinden de sorumludur, dopamin eksikliği Parkinson hastalığıyla ilişkilidir. Dopaminin bize verdiği tatmin ve haz duygularına ihtiyacımız, maddi çıkarlarımıza zararlı biçimlerde hareket etmemize neden olabilir ve bazı durumlarda zihinsel rahatsızlıkların bile kaynağı olabilir. Kleptomani, oniyomani (alışveriş bağımlılığı) ve ludo-mani (kumar bağımlılığı) sapkın ekonomik davranışla ilgili iyi bilinen psikiyatrik durumlardır. Belli örneklerde bu durumlardan muzdarip insanlara verilen psikiyatrik tedavi, beyindeki dopamin düzeylerini dengelemeyi kapsar.

Fakat normatif davranışlarda bile dopamin, duygulara dayanan yanlış kararlar vermemize neden olabilir. Böyle olguların en belirginlerinden biri, açık artırma katılımcılarının davranışlarında görülebilir. Son yıllarda ihaleler ve açık artırmalar sanal gerçeklikte yaygın şekilde çoğaldı. İnternetteki açık artırmalarda alım satım yapılan paranın miktarı da buna bağlı olarak hayret verici oranlara ulaştı. 2000 yılında *New York Times*, o yıl Britanya'da düzenlenen mobil telefon spektrumu açık artırmasını tarihte gerçekleşen en büyük açık artırma olarak değerlendirdi. O tek açık artırma, mobil telefon frekanslarının satışından 34 milyar dolardan fazla gelir topladı.

Açık artırmalarla ilişkili olarak en yoğun şekilde incelenen olgulardan biri "kazananın laneti" olarak bilinen olgudur: Birçok örnekte açık artırmanın kazananı, kazandığı parça için onun gerçek değerinden fazlasını öder. Bu olgu sadece katılımcılarının amatör teklif verenler olduğu düşük fiyatlı parçaların açık artırmalarında görülmez, büyük ihalelerde teklif veren büyük kuruluşlar da kazananın lanetinin avı olur. 1970'lerin başında birçok ABD petrol şirketi, onlara Birleşik Devletler'de pek çok yerde sondaj yapma hakkı veren açık artırmaları kazandıktan kısa bir süre sonra çöktü. Bu şirketlerin teklif verdikleri sondaj haklarının değerini hesaplayan jeologlardan ve ekonomistlerden oluşan çok sayıda personelleri vardı ama şirketlerin teklif edilen sondaj haklarının gerçek değerinin çok üzerinde, en sonunda onları iflas ettiren, fiyat tekliflerinin olduğu ortaya çıktı.

Kazananın lanetinin iki ana nedeni vardır, biri bilişsel ve diğeri duygusal. Bir açık artırmadaki katılımcılar, açık artırmadaki parçanın değerini ellerinden gelenin en iyisi yaparak hesaplamaya çalışırlar. Sonra o değerlendirmeden biraz düşük olan ilk tekliflerini sunarlar. Açık artırma ortamı ne kadar rekabetçiyse teklifler biçilen değere o kadar yakın olacaktır çünkü bir açık artırmada ne kadar çok teklif veren varsa bir başkasının daha yüksek fiyat vermesi olasılığı o kadar yüksektir.

Çok fazla sayıda teklif veren varsa ve bağımsız değer tespitleri yaptılarsa ortalama değerlendirme, açık artırmadaki parçanın gerçek değerine oldukça yakın olacaktır. Durum böyle olursa o zaman açık artırmanın en fazla parayı teklif etmiş olan kazananı, ortalama fiyat teklifinden daha yüksek bir teklif yapmıştır – yani açık artırmadaki parçanın gerçek değerinin muhtemelen üzerindedir. Kazananın lanetinin bilişsel açıklaması budur. Başka bir deyişle, katılımcılar kazanan teklifi sunarlarsa o zaman açık artırmadaki parçaya diğer herkesten daha fazla değer verdikleri, yani ona muhtemelen fazla değer verdikleri gerçeğini hesaba katamazlar.

Kazananın lanetine av olmaktan bilişsel olarak sakınmanın bir yolu, teklif etmeyi düşündüğünüz fiyatı bir kâğıda yazmak ve sonra yirmi dört saat boyunca onu bir çekmecede saklamaktır. Yirmi dört saat geçtikten sonra, onu tekrar çıkarın ve diğer teklifleri görmüş açık artırma yetkililerinden birinin size en yüksek teklifi sunduğunuzu bildirdiğini düşünün. Teklifinizi şimdi bu bilgiye dayanarak yeniden ayarlamalısınız. Çoğu durumda bu, teklifinizi düşürmenize neden olup sizi kazananın lanetinden koruyacaktır.

Fakat birçok örnekte kazananın lanetinin duygusal bir nedeni de vardır. Açık artırmadaki katılımcılar çoğu kez kendilerini "açık artırma ateşi"yle –açık artırmayı her ne pahasına olursa olsun kazanmak için kontrol edilemez bir arzuyla– yüksek teklifler vermeye sürüklenmiş halde bulurlar. Birkaç yıl önce iki öğrencim benden bir araştırma projesi önermemi istedi. Tavsiyem, aynı ürünleri iki farklı yoldan –açık artırmaya karşılık sabit bir fiyatta doğrudan– satışa sunan web sitelerini bulmak ve ürünlerin en sonunda satıldıkları fiyatları kıyaslamaktı. Birçok durumda aynı ürünler için açık artırma fiyatlarının doğrudan satış fiyatlarından daha yüksek olacağı varsayımında bulundum ve varsayımın doğru çıktı. Açık artırma katılımcıları, açık artırmayla satın aldıklarını, onun yerine aynı sitedeki doğrudan satışa gitmiş olsalar daha düşük fiyattan alabilirlerdi ama açık artırma ortamının rekabetçiliği ve ona eşlik eden açık artırma ateşi onları çok daha fazla para ödemeye itti.

Birkaç yıl önce İsrail Devleti'nin ulusal gaz depolama şirketinin açık artırmasının planlama aşamalarına dâhil olduğum zaman çok pahalı bir açık artırma ateşine şahsen tanık oldum. O açık artırmada dört büyük özel petrol ve gaz şirketi güçlü ve rekabetçi bir şekilde yarıştı, kazanan teklif toplam 220 milyon dolardı – açık artırmadan önce değerlendiriciler tarafından bize sunulan en iyimser tahminlere göre bile almayı beklediğimiz miktarın neredeyse iki katı.

2011'de İsrail'in mobil telefon spektrumu açık artırmasına katılan şirketlerden birinde danışman olarak işe alındığım zaman müşterimin kazana-

nın lanetinin tuzağına düşmekten kaçınmasına yardımcı olmak için uğraştım. Açık artırma başlamadan birkaç saat önce şirket sahibinden şirketin genel merkezinde şiddetle devam eden fazla heyecanlı hengâmeden uzaklaşmasını, derin bir nefes almasını ve peşinde olduğu varlık için mantıklı olarak ödemeye istekli olduğu en yüksek muhtemel fiyatı sakince değerlendirebileceği sessiz ve rahat bir yer bulmasını istedim. Ayrıca ona bu karara vardıktan sonra o para miktarını bir kâğıda yazmasını ve bunu kapalı bir zarfa yerleştirmesini söyledim. Zarf, daha sonra, o gün şirketin genel merkezinde bulunan üst düzey bir bankacı olan onun en yakın arkadaşlarından birine emanet edilecekti. Böyle yapmak, önceden belirlenen maksimum tutarın ötesinde bir teklif yapmaya ayartılmaya izin vermemek için bir taahhüt teşkil edecekti.

Deneyimli, zeki ve yetenekli bir iş adamı olan şirket sahibi ricama şaşırdı. Yapmaya söz veremeyeceği hiçbir şeyi ondan istememesini söyledi bana. Benim önerilerimi ancak, bankacının talimatlarım yerine getirilmezse binayı terk etme tehdidinin yanında meslektaşlarının tavsiyemi ciddiye alması için tekrar tekrar yalvarmalarından sonra kabul etti.

Bilgisayarlı açık artırma sabah 11'de başladı ve akşam saat 8'e kadar aralıksız sürdü – tırnak yedirten 9 gergin saat. Akşam saat 7'de, en son teklif fiyatı 135 milyon dolarken, şirket sahibi oturduğu sandalyeden yavaşça kalktı, kollarını kaldırıp esnedi ve elindeki kahve fincanından büyük bir yudum aldı. "Sevgili arkadaşlarım", biraz utangaç bir şekilde kabul etti, "gerçek şu ki zarfa yazdığım en yüksek miktarı çok aşan bir teklif yaptım."

Şirketin tekliflerini açık artırmanın kalan bir saatinde yükseltmeyi sürdürdü, son dakikaya kadar.

Toz duman dağıldığında neredeyse 200 milyon dolarlık bir teklif sunarak açık artırmayı kazanmış olduğu ortaya çıktı – açık artırmanın başlamasından önce zarfa yerleştirilmiş kâğıtta varlığın değeri olarak ilan ettiği mutlak en yüksek miktarın hemen hemen iki katı. Kırk beş gün sonra onun kazanan teklifi, açık artırmanın kurallarına göre geçmişe dönük olarak geçerliliğini yitirdi çünkü böyle aşırı derecede yüksek bir para taahhüdünü desteklemek için yeterli banka garantisini alamadı.

Dopamin, kazananın lanetinin duygusal yönünde rol oynar. Açık artırma katılımcılarının beyin faaliyetlerini izlemek için fMRI beyin görüntülemesi kullanılarak pek çok çalışma yapıldı.[4] Bunlar, beynin farklı birçok kıs-

4 Delgado, M. R., Schotter, A., Ozbay, E. Y. ve Phelps, E. A., "Understanding Overbidding: Using the Neural Circuitry of Reward to Design Economic Auctions", *Science*, Cilt 321, No. 5897, 2008, s. 1849-1852.

mıyla ilgili karmaşık beyin faaliyeti kalıplarını ortaya çıkardı. Deneklere bir açık artırmayı kazanamadıklarının bildirildiği her aşamada striatum bölgesinde alt faaliyet kaydedildi. Bu bölge limbik sistemin bir bölümüdür ve vücutta dopaminin salgılandığı bir bölgedir. Belirgin açık artırma kayıpları, striatumda daha belirgin alt faaliyetlere sebep oldu ve bunu daha sonraki aşamada deneklerin daha agresifçe teklifler yapması izledi.

İrrasyonel duyguları tamamen ortadan kaldırmanın bir yöntemi yoktur ama köreltilebilirler ve olumsuz etkileri varlıklarının ve etkilerinin bilinçli farkındalığıyla azaltılabilir. Bu kitap boyunca içimizdeki bilişsel ve duygusal sistemlerin birbirinden tamamen ayrı olmadığını ve çoğu kez birlikte çalıştıklarını vurguladım. Belirli bir duygunun bizim için mi bize karşı mı çalıştığını belirleyen şey, o duygunun yarattığı sonuçlara çok bağlıdır. Duygusal tepkilerin etkilerini tespit etmek, birçok durumda bilişsel yeteneklerimizin üstlenmesi gereken bir görevdir. Bilişsel sistemimiz nasıl bize faydalı olan duyguları arttırabiliyorsa üstün yararımıza zararlı olan duyguları da dizginleyebilir. Bu bölümün ilk paragrafında bulunan Aristoteles'e ait alıntı, bu konu hakkında kesinlikle doğrudur. Duyguları, özellikle öfkeyi, kontrol etmek kolay değildir. Analiz, bellek, sezgi ve beceri gerektirir ama işe yarar.

# 23

## Doğa mı Yetiştirme mi?
### Rasyonel Duyguların Kaynağı Nedir?

Birkaç yıl önce eski bir okul arkadaşıma rastladım, Ofer Lipschitz'e. "Aylar önce seni benim evimde yapılan mezunlar toplantısına çağırmak için aradık" dedi Ofer, özür diler gibi. "Biri senin yurt dışında yaşadığını söyledi, bu yüzden yerini bulmak için aslında pek çaba harcamadık." Ofer ve ben, buluşmadaki diğer tüm katılımcılar gibi, altı yaşımızda birinci sınıftan başlayarak ve sonrasında peş peşe sekiz yıl boyunca okulda beraberdik. Ofer'e buluşmayı kaçırdığım için nasıl hayal kırıklığına uğradığımı söyleyince beni rahatlatmaya çalıştı: "Bütün olayı filme çektik. Buluşma düzenleyeceğimiz bir sonraki sefere kadar en azından videoyu izleyebilirsin." Ofer'in bana verdiği video, buluşmanın tek tek her katılımcısının birçok çekimini içeren üç saatten az olmayan bir kamera görüntüsüydü.

Videoyu izlerken iki şey beni özellikle duygulandırdı. İlki, neredeyse herkesin (ben dâhil) buluşmaya her katılanı kapıdan içeri girer girmez, daha kendilerini tanıtmadan tanımayı başarmasıydı. Bunu, birbirimizi en son gördüğümüz zamanın otuz beş yıl önce, biz çocukken olması gerçeğine rağmen yapabiliyorduk. Sahip olduğumuz bu inanılmaz yetenek, yüz özelliklerinin hafızalarımızda bıraktığı derin izlerle ilgilidir. Aynı dönemden diğer çocukların bir sınıf fotoğrafının yanında aynı çocukların bugün yetişkin olarak fotoğrafları bana gösterilse tek bir başarılı eşleştirme bile yapabileceğimden şüpheliyim. Yüz özelliklerinin beynimizde depolanma biçimi belli ki diğer bilgilerin depolanma biçiminden farklıdır. Bize tanıdık gelen veya daha önce tanıştığımızdan emin olduğumuz ama kendimizi onlar hakkında herhangi bir detay

–ne isimleri ne de onlarla nerede ve ne zaman tanıştığımız– hatırlayamaz halde bulduğumuz insanlarla çoğu kez karşılaşırız.

Buluşmayı izlerken beni etkileyen diğer şey, arkadaşlarımın yüz özelliklerinin çocukluk anılarıma dayanarak bana onların tamamen tanınabilir gelen tek özellikleri olmayışıydı. Birçoğunun şimdiki mesleği tamamen tahmin edilebilir görünüyordu. Ta beşinci sınıftaki toplanmalarımızda bizi gitar çalarak eğlendiren Ofer ve Myron müzik kariyerleri yapmışlardı, gelirlerini müzik performanslarından ve müzik öğretiminden kazanıyorlardı. İlk zamanlarda sınıftaki diğer bütün kızlardan çok daha fazla erkeklere ilgi gösteren ve kimin romantik olarak kiminle ilişkili olduğu hakkında her zaman esas bilgi kaynağı olan Tali şimdi bir seksolog ve evlilik danışmanı. Okul çağında çocuklar olarak sosyal aktivitelerimizin çoğunu başlatmış ve organize etmiş olan Yossi büyüyüp yeni açılan işletmeleri kuran ve yöneten bir girişimci olmuştu.

Kişilik özellikleri de çocukluktan yetişkinliğe şaşırtıcı bir ölçüde korunmuştu. Çocukken içine kapalı olanlar, buluşmada ayrı ve yalnız duruyor, etraflarında gerçekleşen sosyal olarak yoğun etkinlikte biraz yabancı görünüyorlardı. Çocukken sık sık gülenler yetişkin olarak da sık sık gülüyordu, yüksek sesli çocuklar yüksek sesli yetişkinler olmuştu ve çocukken anti-sosyal şiddete yatkın olan bir avuç insan hiç gelmemişti bile.

Böyle bir buluşmayı deneyimleyen herhangi birinin, kişiliklerin ana unsurlarının hayatlarımızın ilk on yılında belirlendiğine dair güçlü bir anlayışla oradan ayrılmaması mümkün değildir. Aslında son yıllarda artan sayıda bilimsel çalışma, kişiliklerimizin ondan daha da önce –doğumdan sonraki on yılda değil öncesindeki dokuz ayda– biçimlendiğini ortaya çıkarıyor. İnsan genomunun tam haritasının çıkarılması, kişilikleri neyin belirlediği hakkında yeni anlayışları ortaya çıkarmada ileriye doğru dev bir sıçramadır. Birbiri ardına yeni buluşlar, belirli kişilik özellikleriyle genetik profiller arasındaki sıkı bağı meydana çıkarıyor.

Singapur Ulusal Üniversitesi'nde genetik psikiyatride uzmanlaşan Richard Ebstein, pek çok ortak yazarla beraber bu konu hakkında çok sayıda ilginç çalışma yapmıştır. Bunlardan birinde cömertliğin genetik temeline odaklandılar.[1] Bu kitabın önceki bir bölümünde belirtildiği gibi, annelerle yeni doğan bebekler arasındaki karşılıklı empatiden oksitosin sorumludur. Anne-ço-

1 Knafo, A., Israel, S., Darvasi, A., Bachner-Melman, R., Uzefovsky, F., Cohen, L., Feldman, E., Lerer, E., Laiba, E., Raz, Y., Nemanov, L., Gritsenko, I., Dina, C., Agam, G., Dean, B., Bornstein, G. ve Ebstein, R. P., "Individual Differences in Allocation of Funds in the Dictator Game Associated with Length of the Arginine Vasopressin 1a Receptor RS3 Promoter Region and Correlation Between RS3 Length and Hippocampal mRNA", *Gene and Brain Behavior*, Cilt 7, No. 3, 2008, s. 266-275.

cuk bağını yaratan bir başka hormon, insanın pek çok duygusal ve fizyolojik fonksiyonu için önemli olan vazopressindir. Vazopressinin salgılanmasından sorumlu, farklı uzunluklarda mevcut olan esas gene AVPR1 adı verilir. Bu genin daha küçük miktarlarda vazopressin oluşturma eğiliminde olan daha kısa versiyonları otizm spektrum bozukluğu yaşayan kişilerde yaygındır.

Ebstein ve meslektaşları yüzlerce sağlıklı deneği incelediler ve her birinin taşıdığı bu genin uzunluğuna göre onları kategorize ettiler. Daha sonra bu deneklere Dokuzuncu Bölüm'de anlatılan verme oyununu oynattılar (verme oyununda her oyuncu bir miktar para alır ve o miktardan istediği kadarını diğer oyuncuya bağışlayabilir). Bu genin daha kısa versiyonlarını taşıyan denekler bu oyunda diğerlerine uzun versiyonlarına sahip olanlardan çok daha az verdiler. Bu tek bir genin, bu örnekte AVPR1'in, varyasyonlarıyla (istatistiksel olarak gözlemlenebilen) bir kişilik özelliğinin açıkça tespitidir.

Tek yumurta ikizlerinin davranışlarının karşılaştırılmasına dayanan diğer araştırma çalışmaları, pek çok kişilik özelliğinin genetik kaynaklarını ortaya çıkardı. Belirli bir kişilik özelliği, (aynı genetik profili paylaşan) tek yumurta ikizleri arasında yüksek korelasyonla ve çift yumurta ikizleri arasında düşük korelasyonla sergileniyorsa bu, o özelliğin genetik bileşeninin sosyal bileşeninden daha önemli olduğunun bir işaretini teşkil eder.

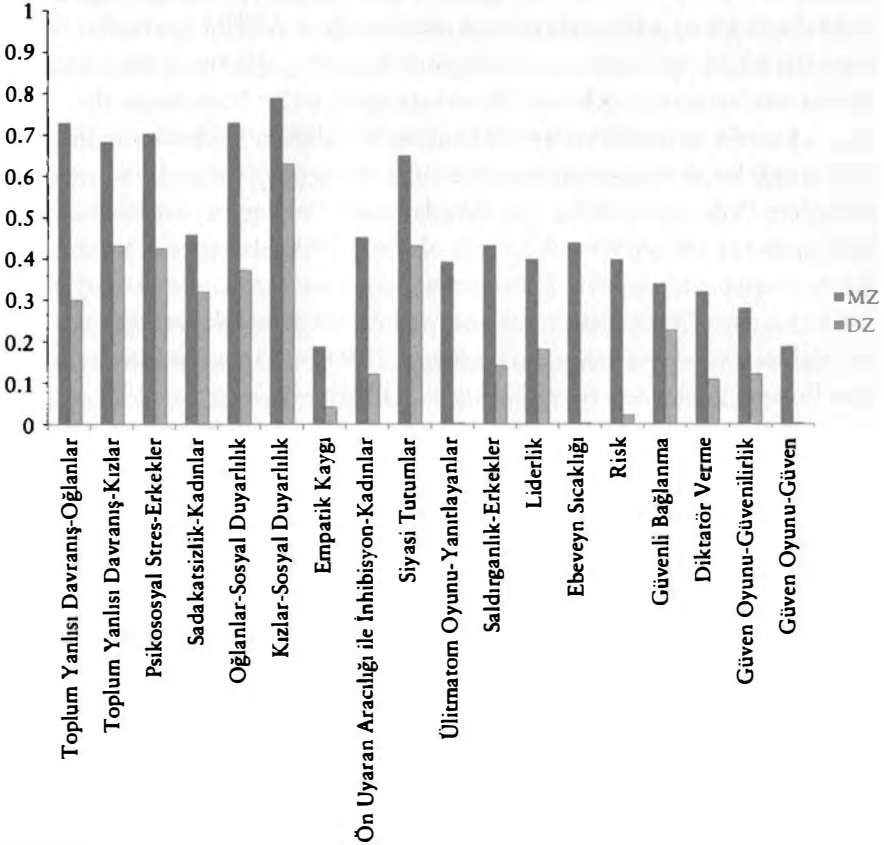
Richard Ebstein ve meslektaşları kişilik özelliklerinin geniş kapsamlı bir araştırma çalışmasını yaptılar ve araştırmayı her birinin genetik bileşenlerini değerlendirmek için kullandılar.[2] **Şekil 2** onların sonuçlarının özetini ayrı ayrı sunulan iki farklı genetik bileşenle sunuyor: Sosyal etkilerden bağımsız salt genetik bileşenler DZ olarak sınıflandırılıyor ve daha genel –olası sosyal etkileri ama sadece belirli genetik profillere sahip kişileri etkileyenleri hesaba katan– genetik bileşenler MZ olarak sınıflandırılıyor.

Şekil 2, geniş bir yelpazedeki davranış özelliklerinde önemli bir genetik bileşen olduğunu gösteriyor. Tablonun dayandığı araştırma çalışmalarının çoğu oldukça yenidir. Bu çalışmalardaki veriler, kişilik özelliklerini belirlemede genetiğin büyük bir rol oynadığının ilave işaretlerinin yanında, geçmişte çok sıklıkla ahlâki kaygılarla bilimsel iddiaları bir araya getirmiş doğaya karşı yetiştirme üzerine yüz yıllık tartışmayı yeniden canlandırıyor.

Bu bölümde bahsedilen araştırma çalışmalarının potansiyel sonuçları dikkate alındığında endişe etmek için bazı nedenler vardır. Artık bir bireyin genetik şifresinin haritasını tamamen çıkarmak, şimdiye dek olmadığı kadar

2 Ebstein, R., Israel, S., Chew, S. H., Zhong, S. ve Knafo, A., "Genetics of Human Social Behavior", *Neuron*, Cilt 65, Mart 2010, s. 831-844.

ŞEKİL 2




düşük bir maliyetle mümkün. Bir tükürük örneği ve 200 dolar, genetik eğilimlerimizi tespit etmek için yeterli. Biz kişilik özelliklerini belirlemede genetik bileşeni daha fazla anladıkça piyasa, DNA'mızda depolanan bilgiden faydalanmaya daha fazla teşvik edilmiş olacak. Bir gün işe başvuranlardan öz geçmişleriyle beraber tükürük örneklerini de sunmaları istenecek. Ev sahipleri, benzer şekilde potansiyel kiracılarından tükürük örneklerini isteyebilir ve sigorta şirketleri genetik profilleri sigorta primlerini hesaplamak için kullanabilir. En sonunda bu kendi kendini güçlendiren bir döngü yaratarak bütün ekonomik ve sözleşmeyle ilgili etkileşimlerimize uzanabilir: "Çekici" DNA profilleri olanlar en iyi işleri alır ve "çirkin" profilleri olanlar daha sevimsiz meslekler-de çalışmaya zorlanır veya işsiz kalır. Birkaç yıllık süre içinde bu türden bir ay-

rımcılık kendi içinde bir kişinin DNA profilinin kategorik olarak hayattaki başarı şanslarını belirlediği izlenimini güçlendirebilir. "Çirkin" DNA profiliyle damgalananların yükseköğrenimi amaçlama, bir meslek öğrenme veya hatta çok çalışma güdüsü olmaz. Yeni bir genetik aristokrasi ortaya çıktıkça toplumsal hareketlilik bir sızıntı haline gelene kadar yavaşlayabilir.

Bu açık tehlikelere rağmen korkularımızı gelecekteki bilimsel araştırmayı engellemek için bir bahane olarak kullanmamalıyız. Bilgisizliğin asla potansiyel toplumsal tehlikelere karşı bir aşı görevi görmemesi gerekir. Genetik ile bilişsel yetenek veya IQ arasındaki ilişkiyi incelemek için Birleşik Devletler'deki ulusal araştırma fonlarından, Ulusal Bilim Vakfı'ndan ve Ulusal Sağlık Enstitüleri'nden fon almak daha şimdiden neredeyse imkânsız hale geliyor. Böyle bir araştırmayı yasaklayan resmî bir kararname yok ama politik doğruluk, araştırma fonu hakkındaki görüşmelere sürecin başlarında sızar ve böyle burs isteklerini kötü kaderlere mahkûm eder. Böyle araştırma çalışmalarının sonuçlarının ayrımcılığı meşru kılmak için kullanılması hakkındaki endişeler anlaşılabilir ama gönüllü bilgisizlik de bir çözüm değildir.

# Sonsöz

Okuyucularımın bazıları bu kitapta duygulara karşı gösterilen yavan yaklaşımdan rahatsız olmuş olabilir. Duygular, burada sunulduğu gibi, bilişsel süreçler kadar rasyonel ve analitikse ruha ne kadar alan kalır? Dahası, insan varlığının en soyut yönü, "duygular"ımız, DNA'yla ve vücuttaki belirli hormonların konsantrasyonlarıyla tahmin edilebilirse o zaman "hayat" dediğimiz şeyin bütünlüğünü anlamak için benzer açıklamaları kullanamaz ve bütün ruh kavramını bir kalemde ortadan kaldırmaz mıyız?

Sanmıyorum.

Bilimsel bilgi, insan duygusunun ve bilişinin bütününün sadece kısmî ve biraz belli belirsiz bir resmini anlamamızı sağlar. Tam resim, tamamen net olmaktan çok uzaktır ve asla eksiksiz olarak açıklanamayabilir. Ruh ve tin, bilimsel olarak açıklayabileceğimizden saklı olanları temsil eder.

Ruhun ve yaşamın özü hakkındaki en ağır felsefi sorular çözümsüz kalıyor. Kendisi karbon ve hidrojenden oluşan DNA molekülleri içeren biyolojik hücrelerden oluşan bizler sadece parçalarımızın toplamı mıyız yoksa bedenlerimizin maddi bileşiminin yanında canlıları cansız dünyadan ayıran ilave bir gizemli içerik mi var? Bir laboratuvarda üretebileceğimiz sentetik yaratıkların onsuz gerçekten hayatta olmayacağı bir içerik var mıdır?

En temel fizikten biyolojiye ve ekonomiye kadar her bilimsel açıklamada açıklamanın mutlak gerçeği temsil edip etmediği sorusu neredeyse tamamen konu dışıdır. Bir bilimsel açıklama, etrafımızda keşfettiğimiz ampirik olguları tutarlı ve etkin bir şekilde açıklamayı başarıyorsa kabul edilebilirdir.

Kuantum teorisi ve görelilik teorisi fizikçiler için, başka türlü açıklanamaz olan çok sayıda fiziksel olguyu açıkladığına ikna olmalarına yetecek kadar basittir (her ne kadar siz ve ben o teorileri anlamak için cebelleşiyor olabilsek de). Yine de bunlar, etrafımızda gözlemleyebildiklerimizde teknolojik ve bilişsel olarak kısıtlı olmamız yüzünden "hakikat"ten çok uzaktır. Dünyanın, ötesinde dipsiz bir uçurumun uzandığı düz bir levha olduğunu farz eden antik çağa ait fiziksel model, ona inanıldığı zaman mevcut olan ampirik gözlemler dikkate alındığında mükemmel bir modeldir. Ancak uzak seyahatlerden dönen denizciler bu açıklamaya aykırı olan gözlemlerini anlattıkları zaman artık ikna edici bir model olmaktan çıkmıştır.

Aynısı, insana ait duygusal ve bilişsel davranışların bilişsel açıklamaları için de geçerlidir. Oyun teorisi, beyin bilimleri, evrimsel açıklamalar ve psikoloji, çeşitli durumlardaki kişi ve grup davranışlarına dair gözlemlerimizi anlamamıza yardımcı olma niyetindeki bir hikâyedir (veya hikâyelerdir). Fizik teorilerinin aksine, davranış teorileri, özellikle oyun teorisine dayananlar, son yıllarda büyük bir hızla gelişti. Bunun nedeni, davranışsal bilimlerde ampirik sonuçların fizikteki emsallerinden çok daha erişilebilir olmasıdır. Ampirik davranışsal sonuçlara ulaşmak için ne dev teleskoplara ne de parçacık hızlandırıcılara gerek vardır. Davranışsal bilimlerde bir süpermarkette sırada beklemek veya bir gazete haberi okumak, kısa ve görece ucuz laboratuvar deneylerinde test edilebilecek anlayışları araştırmacıların zihinlerinde tetikleyerek ampirik bir atölye görevi görebilir. Ampirik olarak doğrulanan yeni anlayışlar, "insan davranışı" denen şeyin genel resminin çözünürlüğünü biraz geliştiren yeni (teoriler olarak da bilinen) hikâyelerin temelleri haline gelene kadar birikir.

Yeni ampirik sonuçların oluşturulabilmesindeki kolaylık, davranışsal araştırmaya verilen büyük bir avantajdır ama bu alan için potansiyel bir tehlikedir de. Fen bilimlerinde laboratuvarlar bize fiziksel sabitlerin nesnel ölçümlerini (bazı durumlarda virgülden sonra on basamağa kadar) sağlayabiliyorken, davranışsal laboratuvarlar bazen apayrı yorumlara neden olabilen sonuçlar verebilir. Bu sonuçlar sadece deneylerin nasıl planlandığına karşı değil çıkan verilerin analiz edilme şekline karşı da hassastır. Entelektüel dürüstlüğü çok sıkı standartlara uymayabilen ve belirli deneysel sonuçları elde etmeye can atan araştırmacıların verilere deneycinin duymak istediklerini "itiraf edene" kadar "işkence yaptığı" bilinir. Bu tür eylemler, davranışsal laboratuvar sonuçlarını potansiyel olarak zararlı yönlendirmelere maruz bırakır. Önde gelen araştırmacılar arasındaki rekabet giderek saldırganlaşınca bu tehlike daha da daimi bir hale gelir.

2011'de Hollanda'da Tilburg Üniversitesi, üniversitenin Sosyal ve Davranışsal Bilimler Fakültesi Dekanı olan önde gelen bir sosyal psikoloji profesörü Diederik Stapel'in işine son verdi. O eylem, gelecek vaat eden akademik yıldızın araştırma çalışmasını dayandırdığı verileri yıllarca göz göre göre uydurduğunun ifşa edilmesinin sonucuydu. Stapel tarafından önde gelen hakemli dergilerde yayınlanan onlarca makalenin geri çekilmesi zorunluydu.

Stapel'in araştırma çalışmalarından biri Avrupa'nın her yanındaki günlük gazetelerin ilgisini bile çekti. "Meat Gets the Worst Out of You" ("Et, Başınıza En Kötüsünü Getirir") başlıklı o makalede Stapel et yemenin, hatta bunun hakkında düşünmenin bile, insanları bencil, anti-sosyal bireyler haline getirdiğini iddia etti. Sonuçlarını görünürde laboratuvar çalışmalarında topladığı ampirik verilere dayandırıyordu ama bütün verilerin tamamen onun zengin hayal gücü tarafından üretildiği ortaya çıktı.

Stapel'in hileli eylemlerinin soruşturması ve ardından onun bir bilim insanına özellikle hiç yakışmayan bir davranışta bulunduğunu kabul etmesi kariyerine mal oldu. Tilburg Üniversitesi'ndeki profesörlük kadrosundan atıldı ve ait olduğu akademik topluluklarda üyelikten ihraç edildi. Stapel'i ihraç eden bir uluslararası psikoloji derneğinin başkanı, derneğin bütün üyelerine gönderilen aşırı agresif akademik rekabetin insanların akıllarını kaybetmelerine ve sahtekârlık yapmalarına neden olabileceği uyarısını yapan bir mektup yazdı.

Bütün bu hadisenin kendisi insan doğası hakkında ilginç sorular soruyor. Akademik rekabet, yarışmacılarına ödül olarak ne para ne de maddi bir çıkar vaat eder. O bir tanınma, saygı ve övgü yarışıdır. Stapel'in hileli faaliyeti muhtemelen tek verileri manipüle eden araştırmacı vakası değildir ama böyle arsız bir davranışın nadir bir örneğidir. Akademik kontroller ve dengeler genelde böyle durumları ortaya çıkarmada oldukça etkili bir biçimde işler ama bir doz eleştirel düşünce ve şüphecilik, bu kitapta söz edilenler dâhil, her davranışsal araştırma çabasıyla ilgili olarak korunması sağlıklı bir şeydir.

* * *

İçsel duygusal ve rasyonel sistemlerimiz arasındaki ayrımı betimleyen sınır çok ince ve dolambaçlıdır. Karar vermemizin istendiği durumların çoğunda, ister hayatı değiştiren muazzam kararlar olsun ister düşünülebilecek en küçük ve dünyevi olanlar olsun, o ince çizgi belirsizleşmeye o kadar meyillidir ki tamamen ortadan kaybolabilir. İki sistem birbirine o kadar sıkı dolanmış hale gelir ki ayrılmaz olur. Birçok durumda duygularımız hızlı ve nere-

deyse otomatik kararlar vermemizi sağlamak için vardır ama diğer durumlarda, özellikle ciddi meseleler söz konusu olduğunda, duygularımız rasyonel düşünce süreçlerimize meydan okur.

Hangi işin aranacağı veya romantik bir ilişkiye devam edip etmeme gibi konulardaki kararlar için ön plana çıkan rasyonel mekanizmalar değil duygusal olanlardır. Neredeyse her zaman bütün gerçeklerin tarafımızca bilindiği, her alternatifin sonuçlarını birkaç defa gözden geçirdiğimiz, gelmesi ve karar vermemize yardımcı olması olası hiçbir yeni bilgi öğesinin veya yeni bir sezginin olmadığını bildiğimiz bir noktaya varırız ve yine de kendimizi o son adımı atamayan ve karar veremeyen bir halde buluruz. Bizi alıkoyan şey bilişsel değil, duygusaldır. Rasyonel kaygılar (ve hatta maddi çıkarlar) duygusal tepkilere dönüşür – umuda karşı korku, bazen öfkeye karşı tutku bizi sallanan bir sarkaç gibi farklı yönlere çeker, ta ki karar en derinden hissedilen duyguda kalana kadar. Karar verme "yazılım"ımız aslında işte böyle çalışır ve çoğu durumda bu çok iyi bir şeydir.

Bir an için "güçler ayrılığı", hükümetlerimizin alt birimlerinde uygulandığı gibi uygulansa, bazı kararlar sadece rasyonel mekanizmalarla ele alınsa ve diğerleri tamamen duygularımızla kontrol edilse ne olurdu, hayal etmeye çalışın. Somut bir örneği ele almak gerekirse, birçoğumuzun aşina olduğu bir durumu düşünün. Bir sabah iş yerinize varıyorsunuz, bilgisayarı açıyorsunuz ve başka bir şirketten oradaki bir pozisyona başvurmanızı öneren bir e-posta görüyorsunuz. Bu teklife olumlu bir yanıt göndermek ya da onun yerine teklifi nazikçe reddedip mevcut işinize devam etmek size kalmış.

Eğer bu karar zihninizin sadece rasyonel bölümüne havale edilecekse Vulcan gezegeninden Mr. Spock'tan beklenebileceği gibi tepki verirdiniz. Şu anki işinizin bütün özelliklerinin (maaş, kişisel çıkarlar, terfi fırsatları) tam bir listesini oluşturmakla başlardınız ve ardından yeni teklif edilen işin özelliklerinin paralel bir listesi gelirdi. Bu iş teklifiyle ilgili sadece kısmi bir bilginiz olduğundan o pozisyon için oluşturduğunuz listedeki her özelliğe olasılıklar atfedersiniz. Bir defa işe başvurmaya karar verdiğinizde meydana gelmesi muhtemel olaylar zincirini de sürecin sonunda o işe girme şansınızla beraber oldukça doğru bir şekilde tahmin edebilirsiniz.

Bir sonraki adım, her özelliğe ondan almayı beklediğiniz tatminin ve hayal kırıklığının ölçüsünü temsil eden bir değer vermek olurdu. Şanslıysanız ve buraya kadar herhangi bir hata yapmadıysanız bu aşamada neredeyse kesinlikle başarısız olmak üzeresiniz. Duygusal mekanizmanızın yardımı olmadan tatmin ve hayal kırıklığı değerlerini ölçmenin hiçbir yolu yoktur. Bütün

gerçekler elinizin altında olur ama siz bütün bunlara karşın akıllıca bir tercih yapamazsınız.

Onun yerine sizin için karar vermesi için sadece duygusal mekanizmanıza yetki verseydiniz ne olurdu? O zaman hızlıca bir karara varırdınız ama o, uzun vadeli çıkarlarınızla ilişkileri müphem olan yakın zamandaki olaylar tarafından dikte edilmiş olurdu. Eğer, mesela, bir gün önce patronunuz sizinle sizi sinirlendiren bir şekilde konuştuysa sizi başka bir işe davet eden e-postaya olumlu yanıt verirdiniz ve hatta patronunuzu e-postanın alıcı listesine eklerdiniz. Diğer yandan, size e-postayı gönderen kişi adınızı yanlış yazdıysa veya teklif edilen pozisyon ilk bakışta mevcut işinizden biraz daha az çekici görünürse onu size bundan sonra herhangi bir iş teklifiyle yaklaşılması şansını yok eden iğneleyici bir lafla hemen reddederdiniz. Sadece duygusal ve rasyonel mekanizmalar arasındaki yakın bir işbirliği akıllıca ve tatmin edici bir karar vermenizi sağlayabilir.

Umarım bu kitapta incelenen örnekler ve birçok araştırma çalışması sizi duyguların çok uzakta kalan bir ilkel geçmişe ait evrimsel sürecin işlevini kaybetmiş artığı olmadığına, daha ziyade rasyonel yönümüzü dengelemenin ve tamamlamanın etkili ve karmaşık bir aracı olduğuna ikna eder. Sonuçta hisseden ve düşünen insanın avantajı vardır, yalnız düşünceye güvenen insanın değil.

# Dizin


*A Beautiful Mind* 37
akraba seçilimi 95, 97, 133
alçakgönüllülük 161, 162
aldatma 121, 122
amigdala 26
anlaşmazlık 11, 90, 113
Ariely, Dan 106
aşk 4, 99, 111, 115, 116, 139-142, 146, 147
Aumann, Robert 36, 37, 42, 44, 45, 57, 66
avcılık becerileri 130
avcı-toplayıcılık 18, 101
ayna hücreler 31

Baader-Meinhof Kızıl Ordusu (Baader-Meinhof Red Army) 17
Barber, Brad 166
başlık parası 141, 142
*Battle at Kruger* 88, 89, 97
Bayes Teoremi 167, 168, 175
Becker, Gary 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148
bencillik 56, 57, 64, 83
bilişsel
  düşünme 4
  mekanizmalar 18
  sistemler 150
  süreçler 4
  yetenek 26, 32, 204, 209
  /analitik düşünce 5
biyolojik tercihler 128
Bornstein, Gary 86
Brizendine, Luann 130, 131
Buffet, Warren 171

cinsel ilişkiler 115, 120, 137
cinsiyet farkları 119, 134, 135
Cohen, Raymond 76
cömertlik 64, 65, 74, 76, 83, 92, 112

çekicilik 118, 121, 130, 134, 143, 144

Damasio, Antonio 26
Darwin, Charles 198
depresyon, 4, 5, 150, 158
DNA 117, 121, 133, 139, 208, 209, 211
doğal seçilim 18, 100, 138
doğurganlık 120, 128
duygu durumu 14, 25
duygusal
  bağlılıklar 120
  durumlar 4, 12, 13, 158, 169
  mekanizmalar 5, 10, 18, 19, 86, 152, 214, 215
  tepkiler 5, 12-14, 21, 24, 25, 39-41, 45, 48, 118, 120, 134, 150-152, 156, 158, 199
Dünya Taş Kâğıt Makas Derneği (The World Rock Paper Scissors Society) 30

egosantrizm 139
ekonomi 53, 54, 58, 62, 63, 142, 163, 174, 179, 199
  nöroekonomi 58
  ekonomik büyüme 61
elektriksel aktiviteler 31
empati 10, 13, 21, 23, 31, 32, 87, 92, 111, 112, 187, 206
endişe 4, 80, 119, 120, 173, 194, 207, 209
engel ilkesi 98, 99, 102, 118, 128, 159-162
ensest 138
Ensestin, Albert 138
etnosentrizm 73, 75, 76, 83
evlilik 115, 120, 121, 128-130, 140-148, 206
  görücü usulü evlilik 140-142
evrime bağlı farklar 134
evrimsel
  açıklamalar 18, 97, 120, 212
  avantaj 3, 86, 126, 133, 134, 138

baskılar 134
düşünce 138
koşullar 135
kökler 31, 88, 91
strateji 118
tanımlar 3

Falk, Armin 191
fayda 2, 11, 14, 23, 47, 48, 63, 79, 96, 102, 103, 113, 116, 129, 135, 144-148, 155-157, 168, 174, 194, 197, 204, 208
feminizm 134
Fershtman, Chaim 65
Filistin 24, 44, 76
Filistinliler 14, 73, 74, 75, 76, 77, 78
Fischer, Joschka 69
fiziksel
acı 5
duyu 4, 5
fizyolojik ayrımlar 118
Flood, Merrill M. 163, 164
fMRI 31, 58, 97, 151, 203
*Friend or Foe* 29
fusiform girus 26

Gaddar Tetik (Grim Trigger) stratejisi 43-46
Gale, David 142, 143, 144, 145
Gates, Bill 99, 155
genetik 95, 96, 98, 100-104, 115, 116, 119-121, 126, 130, 133, 137-139, 144, 206-209
Gershon, Michael 4
Gneezy, Uri 65, 105-107, 123, 124, 168, 185
Gruber (Dr.) 19-21
grup
davranışı 212
evrimi 95
seçilimi 95-97, 104
Güth, Werner 53, 54, 87
güven 19, 32, 61-65, 69-71, 73-77, 79, 86, 112, 127, 178
oyunu 32, 64, 65, 73-77, 79, 86, 112
güvensizlik 63, 66, 70, 71

haksız davranış 18, 58
Hart, Einav 28, 29, 112, 113
hayatta kalma 3, 9, 18, 87, 88, 97, 99, 115, 118-120, 133, 152, 164, 165, 170
Hearst, Patricia 17
Hearst, William Randolph 17
heteroseksüellik 131, 134
Hitler, Adolf 19, 21, 85, 86
Hizbullah 80
homoseksüellik 131, 133
hormonlar 111, 114, 151, 207

Illouz, Eva 142
IQ 112, 160, 209

İkinci Dünya Savaşı 79, 91, 165
irrasyonellik 2, 3, 15, 178, 199, 200
İskandinav sistemi 100, 101
İsrail 24, 44, 55-57, 76, 79, 80, 83, 90, 91, 98, 162, 166, 181, 202
İsrailliler 14, 45, 65, 74, 75, 77-80, 83, 91, 181
İtalyan Kızıl Tugaylar' (Red Brigades) 17
iyimserlik 169

Kagel, John 157
Kahneman, Daniel 115, 180, 181
Kalay, Avner 29
kapitalist tüketim 142
kaygı 4, 5, 41, 79-81, 108, 119, 120, 140, 142, 150, 152, 186, 187, 207, 214
Keefer, Philip 61
Kısasa Kısas (Tit-for-Tat) stratejisi 43, 45
kıskançlık 10, 120, 193
Kızıl Ordu 79
kibir 159, 161, 162
Kibutz kolektifleri 98
kişisel refah 2, 186
Knack, Stephen 61
kolektif duygular 83, 86-88, 90-92, 94, 179

Lazar, Walter 85
Lazear, Edward 124, 125
limbik (duygusal) sistem 26
Liquid Trust (Sıvı Güven) 113

maddi
  çıkar 1, 2, 3, 39, 147, 190, 201, 214
  kazanç 4
  ödül 2
Mashulam, Meir 23, 24
matematiksel modeller 63
Mehl, Matthew 130, 131
Meir, Golda 162
Morgenstern, Oskar 156
motor hareketler 31
mutasyon 95, 102
mükâfat 105, 106
müzakere 13, 14, 23, 33, 76, 113, 114, 124, 185
müzik 14, 80, 89, 139, 150-152, 206

narsisizm 139
Nash, John 29, 37, 40, 53, 78
  Nash dengesi 37, 40
Naziler 17, 19, 21, 24, 85, 86, 91, 93
neandartaller 19
Niederle, Muriel 124, 168, 170
nöronlar 31

Odean, Terry 166
oksitosin 111-114, 206
On Emir 95, 102, 104
otizm 32, 111, 207
otorite figürleri 18, 19
oyun teorisi 24, 29, 32, 36, 37, 42, 44, 47, 53, 54, 64, 96, 116, 132, 142, 184, 212

öfke 10-15, 18, 23, 25, 30, 39, 40, 92, 116, 197
  işaretleri 12, 25
özerk duygular 10
özgecilik 96-100, 102
  özgeci davranış 98, 102, 106, 116
  özgeci eylem 2, 3
özgüven 165, 169, 170, 174, 177

pazarlık 2, 10, 11, 13, 14, 108, 148
Perry, Motty 116, 139
primatlar 111
Prozac 4
psikoloji 2, 3, 4, 17, 32, 54, 58, 86, 97, 112, 131, 138, 161, 165, 170, 174, 177, 184, 185, 190, 192, 193, 198, 212, 213
psikolojik
  çıkar 2
  duyular 4

Quigley, Laura Lee 120

Rasyonalite Çalışması Merkezi 24, 28
rasyonellik 1, 2, 56-58, 64, 66, 78, 174, 175, 177, 180, 184
rasyonel
  eylem 2, 3
  davranış 4, 41, 42, 48
  duygu 11, 13, 18, 21, 56, 58, 91, 115, 199
  karar verme 5
  tepki 48
rekabet 10, 18, 117, 119, 123, 125, 126, 134, 212, 213
risk alma 126-128
romantizm 71, 130, 134, 139, 140, 142, 148, 206, 214
Rosen, Sherwin 124, 125
Roth, Alvin 55, 143, 144
Rustichini, Aldo 105-107, 123, 124, 127, 168, 185

Sacerdote, Bruce 179
sahicilik 23
  sahici duygular 12, 24, 28
sahte duygular 28
sanat 139, 150
Schelling, 10, 36
Selten, Reinhard 53, 54, 73, 87
serotonin 4
Shapley, Lloyd 142-145

Simbionez Kurtuluş Ordusu (Symbionese Liberation Army) (SLA) 17
sindirim
duyusu 4
sistemi 4
sosyal
durumlar 25, 112, 174
duygular 10
reaksiyonlar 41
yetenekler 112
Spence, Michael 159, 160
sperm rekabeti 117
spiritüel yetenek 161
*Split or Stea* 27-29, 39, 113
Stapel, Diederik 213
Stockholm sendromu 17, 18
stratejik analiz 42
Summers, Larry 122
sürü davranışı 173, 174, 177-179, 199

taahhüt 10-12, 14, 15, 25, 48, 88, 116, 117, 119, 132, 197, 203
taklit 11, 28, 31, 32, 184, 198
talep etme/geri çekilme 131, 132
Tamir, Maya 14
Taumann, Yair 99
terörist eylemler 17
testosteron 126, 130
teşvik 25, 28, 45, 105-107, 125, 183-185, 190, 193
toplumsal
cinsiyet 119, 134, 135
normlar 128, 198
refah 61
travma 24
Tutsak İkilemi 27, 35, 36, 38-43, 46, 47, 50, 51, 79, 87
Tversky, Amos 180

uç durumlar 18
utanç 13, 15, 39, 40, 64, 76, 122, 166

ültimatom oyunu 32, 53-55, 58, 64, 79
üreme 100, 102, 115, 117-119, 121, 130, 137-140
eşeyli üreme 137-139
eşeysiz üreme 137-139

Vesterlund, Lise 124, 170
virüsler 137-140
von Neumann, John 156
Whitty, Monica T. 120
Williams sendromu 112
Winter, Hans 19, 20

Zahavi, Amotz 98, 99, 128
Zamir, Shmuel 56
Zihin Teorisi (ZT) 32
Zuckerberg, Mark 99

# EYAL WINTER

Profesör Eyal Winter, karar verme üzerine akademik çalışmalarda dünyanın önde gelen kurumlarından biri olan Kudüs Hebrew Üniversitesi Rasyonalite Çalışmaları Merkezi'nin direktörüdür. Profesör Winter, Hebrew Üniversitesi'nde İktisat Bölümü Başkanı olarak görev yaptı ve 2011'de Almanya Federal Cumhuriyeti hükümeti tarafından verilen Humboldt Ödülü'nün sahibi oldu. Washington Üniversitesi'nde, İtalya Floransa'daki Avrupa Üniversitesi Enstitüsü'nde ve İngiltere'de Manchester Üniversitesi'nde profesör kadrolarında bulundu. Ayrıca Profesör Winter, Uluslararası Oyun Teorisi Derneği'nin üyesi ve *Games and Economic Behavior* dergisinin yardımcı editörüdür. Dünyanın her yanında 26'dan fazla ülkede, Harvard Üniversitesi, Princeton Üniversitesi, Berkeley Kaliforniya Üniversitesi ve Cambridge Üniversitesi dahil, 130'u aşkın üniversitede seminer verdi.

İSTANBUL BİLGİ ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI

Profesör Eyal Winter, *Akıllı Hissetmek* adlı bu çalışmasında duyguların kökenlerini incelerken, duygular ile mantığın oluşturduğu dengeye dikkat çekiyor. Winter'a göre; kimileri tarafından evrim öncesinde kaldığı vurgulanan duygusallık, rasyonel davranabilmek ve hayatta kalabilmek için temel değerlendirmelerimizi inşa ediyor. Öfke, güven, aşk, iyimserlik-kötümserlik ve irrasyonellik gibi sözde zararlı duygular, işe yarar sonuçlara ulaşabilmemizde bize yardımcı oluyor. Karar verme çalışmaları alanında uzman olan yazar, duygusal ve düşünsel mekanizmaları birlikte ele alarak bu alana özgün bir katkı sunuyor.

Genel okur için, akademik olmayan bir üslubu tercih eden Winter, oyun teorisinin ünlü uygulamalarını ele alıyor ve Tutsak İkilemi, Bayes Teoremi ve Nash dengesi gibi pek çok örneği basit bir anlatımla işliyor. Gündelik hayatın stratejileri ile uluslararası ilişkilerde devletlerin stratejilerini benzerlikleri içerisinde ele alan yazar, karşılıklı ilişkilerde yatan bilmeceleri sorguluyor.

*Akıllı Hissetmek*, hem akademik düzeyde oyun teorisi ve karar verme çalışmaları ile ilgilenen okurlar için hem de gündelik hayatta resmi ve gayriresmi ilişkileri çözümlemek isteyen genel okuyucu için sıra dışı bir okuma sunuyor.

*"Duygusal davranma evladım" derdi bir büyüğüm. Önemli kararlar arifesinde duygusal davranmamak gerektiği nasihatini çoğumuz duymuşuzdur herhalde. Aklımızla duygularımızın bizi farklı yönlere taşıdıkları yaygın bir kanaattir aslında. Duygusallıkla akılcılığın çeliştiğine inanırız çoğu zaman. Oysa davranış bilimlerdeki son yıllardaki gelişmeler, duyguların akılcılığı destekleyen boyutlarını ortaya çıkartıyor.* Akıllı Hissetmek, *akılcı duygusallığın pekala mümkün olduğunu bize söylüyor. Çağımızın önde gelen biliminsanlarından Eyal Winter, bu eserinde, insana dair matematik dilinde yazılmış sayısız bilimsel makalenin özünü usta bir hikâyecinin sadeliğinde anlatıyor.*

**Prof. Dr. Remzi Sanver, İstanbul Bilgi Üniversitesi**

KAPAK RESMİ: "KNOW THYSELF", © ALBERTO RUGGIERI (2009). SANATÇININ ÖZEL İZNİYLE KULLANILMIŞTIR.

ISBN: 978-605-399-510-4



www.bilgiyay.com

İSTANBUL BİLGİ ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI

BİLGİ VE TOPLUM