BİR SAHTEKÂRA BİR DÜŞÜNMEK

Neden Güveniyoruz?
Hem de her seferinde...



Maria Konnikova

MASTERMIND SHERLOCK HOLMES GİBİ DÜŞÜNMEK'in yazarından

indigo

BİR SAHTEKÂRA BİR DÜŞÜNMEK
Maria Konnikova
indigo

Maria Konnikova

BİR SHERLOCK GİBİ DÜŞÜNMEK

Çeviren: Eda Aksan

İNDİGO KİTAP

Bir Sahtekâr Gibi Düşünmek
Maria Konnikova

Baskı: Mart 2017
ISBN: 978-605-9144-84-1
Yayınevi Sertifika No: 31594

Copyright © MARIA KONNIKOVA
Bu kitabın Türkçe yayın hakları Akçalı Ajansı aracılığıyla
İndigo Kitap Yayın Dağ. Paz. Rek. Ltd. Şti.'ne aittir.
Yayınevinden izin alınmadan kısmen ya da tamamen alıntı yapılamaz,
hiçbir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayımlanamaz.

Orijinal Adı: The Confidence Game
Çeviren: Eda Aksan
Redaksiyon: Büşra Kanoğlu
Kapak Tasarımı: Yasin Öksüz

Baskı
My Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Maltepe Mh. Yılanlı Ayazma Sk. No: 8/F Zeytinburnu / İstanbul
Tel: 0212 674 85 28
Sertifika No: 34191



İNDİGO KİTAP YAYIN. DAĞ. PAZ. REK. LTD. ŞTİ.
Oruçreis Mah. Tekstilkent Cad. No:10 D:Z07 Esenler/İSTANBUL
Tel: 0 212 438 17 83 • Fax: 0 212 438 17 84
www.indigokitap.com • info@indigokitap.com

İK İNDİGO Bir İndigo Kitap Yayın Dağ. Paz. Rek. Ltd. Şti. markasıdır.

Maria Konnikova

BİR SHERLOCK GİBİ DÜŞÜNMEK

Çeviren: Eda Aksan

İNDİGO KİTAP

GİRİŞ

"Asil suçlular..." — David Maurer

Kanada Kraliyet Ordusu'nun teğmen cerrahlarından biri olan Dr. Joseph Cyr, HMCS *Cayuga*'nın güvertesine doğru yürüdü. Eylül 1951'di, Kore Savaşı'nın ikinci yılıydı ve *Cayuga* otuz sekizinci paralele, Kuzey Kore'nin kıyılarına doğru kuzeye yol almaktaydı. Sabah yeterince sakin geçmiş, rapor edilebilecek herhangi bir mide bulantısı ya da yaralanma yaşanmamıştı. Ama öğle saatleriyle birlikte nöbetçiler suyla kaplı bu manzarayla uyumsuz bir şeyi fark ettiler. Bu gemiye doğru deli gibi gelen ve bayrağını sallayan küçük, hurda bir Kore gemisiydi.

Birkaç saat içinde eski tekne *Cayuga*'nın yanına yanaştı. Teknenin içinde neredeyse üst üste yığılmış halde on dokuz berbat halde insan vardı. Ölmek üzere gibiydiler. Birbirine dolanmış bedenler, kanayan başlar, ters dönmüş ya da tamamen yerinden çıkmış eklemler... Çoğu genç delikanlılardı. Daha sonra Koreli bir irtibat subayının *Cayuga*'nın mürettebatına açıkladığı kadarıyla pusuya düşmüşlerdi. Sonuç, korkunç kurşun ve şarapnel yaralarıydı. Dr. Cyr işte bu yüzden güverteye çağırılmıştı. Teknede tıbbi yeterliliğe sahip yegâne kişi oydu. En kısa zamanda bu insanları ameliyat etmesi gerekiyordu. O müdahale etmediği takdirde bu on dokuz kişinin ölme olasılığı çok yüksekti. Ve Dr. Cyr gereçlerini hazırlamaya başladı.

Ancak küçük bir sorun vardı. Dr. Cyr'ın bırakın hareket eden bir gemide karmaşık ameliyatlar gerçekleştirmek, gerçek bir tıp derecesi dahi yoktu. Aslına bakarsanız liseden bile mezun olmamıştı. Asıl adı da Cyr değildi. Gerçek adı Ferdinand Waldo Demara idi ya da daha sonra tanınacağı şekliyle Büyük Dolandırıcı! Tüm zamanların en iyi düzenbazı, Robert Crichton'un 1959 yılındaki *Büyük Sahtekâr* kitabıyla anlatılmıştı. Demara'nın kariyeri uzun yıllar sürecek, profesyonel hayatında her türlü aldatmaca olacaktı. Ama kendini en çok insan yaşamını kontrol edebildiği doktor rolüyle âdeta evinde gibi hissedecekti.

Sonraki kırk sekiz saat, Demara bir tıp kitabının da yardımıyla bir şekilde sahte ameliyatlarını gerçekleştirdi. Bu rehber kitabı alması için ona Ontario'daki bir doktor arkadaşı ısrar etmişti. Bir doktorun bile hazır olamayacağı 'askeri durumlar' için yazılmış bu kitap, belirli antibiyotikler (hastalar için), alkol (kendisi için) ve sağlıklı dozdaki kendi yeteneklerine güveniyle Demara adım adım ilerledi. Sonuçta ne de olsa daha önce de doktor olmuştu. Bir psikolog olduğundan hiç söz etmiyorduk. Ve bir profesör... Bir de rahip (aslına bakarsanız pek çok kez rahip olmuştu). Bir de dini bir üniversitenin kurucusu. Bir cerrah olamaması için hiçbir sebep yoktu.

Demara açık denizde tıp mucizeleri yaratırken, eğreti ameliyat masasını hastaların dalgalarla birlikte devrilmesini engellemek için bağlamak zorunda kalmışlardı. Bu sırada ateşli, genç bir basın mensubu da güvertede kendine bir hikâye arayışı içindeydi. Merkez ofis gazeteciyi sıkıştırıp duruyordu. İyi bir hikâyeye ihtiyaçları vardı. *Onun da* buna ihtiyacı vardı. Gemide haftalardır çok az olay yaşanmıştı. Buradaki arkadaşlarıyla iyi bir habere aç olduğu konusunda şakalaşıyordu. Koreli geminin kurtuluş hikâyesi mürettebat arasında yayılmaya başladığında gazeteci heyecanını saklayamadı. Dr. Cyr'ın hikâyesi inanılmazdı. Ve bir o kadar da mükemmel. Cyr düşmana yardım etmek zorunda değildi ama onurlu doğası gereği bunu yapmıştı. Sonuçlar da ortadaydı. On dokuz ameliyat sonucu on dokuz genç adam *Cayuga*'daki yolculuklarına getirildiklerinden çok daha iyi bir şekilde devam ediyorlardı. Acaba bu muhteşem doktor, haftanın bu heyecanlı olaylarını gazeteciyle paylaşır mıydı?

Demara böyle bir şeye nasıl karşı koyabilirdi ki? Güvende olduğuna o kadar emindi ve Doktor Joseph Cyr'ın kimliğini öylesine üzerine

geçirmişti ki, basının bir parça ilgisinden zarar gelmezdi. Ayrıca kendisinin de söylediği gibi oldukça başarılı ameliyatlar gerçekleştirmişti. Dr. Cyr ile ilgili haberler çok hızlı bir şekilde Kanada'ya kadar yayıldı. Gerçek Dr. Joseph Cyr'ın ise hastaları azalmaktaydı. Tarih 23 Ekim'di ve doktor, Edmunston'da sessizce oturmuş huzur içinde kitabını okumaya çalışıyordu. Ama onu bir türlü rahat bırakmıyorlardı. Telefonu kapatır kapatmaz yeniden deli gibi çalmaya başlıyordu. Kore'deki doktor o muydu? Arayanlar en çok bunu öğrenmek istiyorlardı. Yoksa oğlu muydu? Başka bir akrabası? Hepsine birden hayır demişti. Aralarında bir bağ yoktu. Dışarıda başka Cyr'ler ya da Joseph Cyr'lar olabilirdi. Ama o değildi.

Birkaç saat sonra Cyr'a bir telefon daha geldi. Bu kez arayan, 'mucize doktor'la ilgili haberleri takip eden yakın bir dostuydu. Belki başka Joseph Cry'lar olabilirdi ama söz konusu bu şahıs, doktorla aynı tıp geçmişine sahipti. Neler oluyordu? Bir noktadan sonra şüphe duymaya başlayan Cry arkadaşından bir fotoğraf göndermesini istedi.

Ortada bir yanlış anlaşılma olamazdı. Cry bu adamı tanıyordu. "Dur biraz, bu Hristiyan Kardeşler Birliği'nden dostum Keşiş John Payne." dedi arkadaşına. Onu tanıdığı sırada Keşiş Payne henüz bir keşiş adayıydı. Dünyevi hayatını bıraktıktan sonra bu adı almıştı ve Cyr'ın hatırladığı kadarıyla adamın kendisininki gibi geçmişinde tıp deneyimi vardı. Adamın gerçek adını Dr. Cecil B. Hamann olarak hatırlıyordu. Ama neden keşiş bir kez daha tıbba geri dönmesinin yanı sıra Cyr'ın adını kullanıyor olabilirdi ki? Kendi tıp geçmişinin yeterli olması gerekiyordu. Böylelikle Demara'nın sahtekârlık oyunu bozulmaya başladı.

Sonunda sahtekârlığı tamamen gün yüzüne çıktı. Ama ordudan atılması kariyerini sonlandırmadı. Gerçekten de çok büyük bir utanç duyuyordu. Ulusun savunma geleceğinin yükü onun omuzlarındaydı ve onlar doktorun kişisel güvenliğini sağlamayı dahi başaramamışlardı! Neyse ki ordu şikâyetçi olmadı. Demara ya da diğer adıyla Cyr sessizce ordudan atıldı ve ülkeyi terk etmesi istendi. Minnettarlıkla kabul etti, yeni elde ettiği kötü şöhretin aksine Demara gardiyandan, 'zihinsel özürlü' çocuklara özel bir okulda eğitmenliğe, İngilizce öğretmenliğinden neredeyse Meksika'daki büyük bir köprü inşaatı için ödüllendirilen bir inşaat mühendisine kadar pek çok kimliği başarılı şekilde taklit

edecekti. Otuz yıldan uzun bir süre sonra öldüğünde Dr. Cyr Demara tarihindeki sayısız diğer isimden biriydi sadece. Onlar arasında kendi biyografisini yazan Robert Crichton da vardı. Kitabın basımından bir sahtekâr olarak sürdürdüğü kariyerinin sonuna dek bu ismi kullandığı (her ne kadar Crichton'a aksine ikna etmeye çalışmış ve Crichton da ona inanmak istemiş olsa da) var sayılmıştı.

Demara -ya da kılık değiştirmemiş haliyle Fred- kendisini tekrar tekrar çok yüksek yetkilerde, sınıflarda insan zihinlerinin kontrolünde, hapishane sisteminde yetkiliyken ya da *Cayuga* gemisinin güvertesinde buldu. Tekrar tekrar yakalandı, başa döndü ve yeniden başarı sağlayıp etrafındakileri kandırdı.

Peki, ama nasıl bu kadar etkili olabiliyordu? Özellikle saf ve yumuşak sistemleri mi hedef almıştı? Amerika'nın en sert yapılarından biri olan Teksas hapishane sisteminin bunlardan biri olduğunu pek sanmıyorum. Yoksa son derece güvenilir bir figür mü çiziyordu? Bir seksen boyunda ve yüz otuz kilodan fazla bir savunma oyuncusunu andıran küçük gözlere sahip bu adam için geçerli bir durum olamazdı. Eğlence ile aldatmacanın arasında bir yerdeki bu adamın yüzündeki ifade, onu ilk gördüğünde Crichton'un dört yaşındaki kızı Sarah'ın ağlamasına ve korkudan büzülüp kalmasına neden olmuştu. Yoksa kaçırdığımız çok daha derin, daha esaslı bir şeyler mi vardı? Aslında bizden ve dünyayı görme şeklimizden dem vuran bir şeyler?

Bu dünyanın en eski hikâyesidir. İnanç hikâyesi, hayata anlam katan, evrendeki tüm insanların dayanılmaz inanma arzusundan gelir. Kendimize, dünyaya ve onun üzerindeki yerimize bakış açımızı yeniden tasdikler. Örneğin, Voltaire, "Din, ilk hainin ilk aptalla karşılaşmasıyla başladı." der. Bu tam da onun ağzından çıkabilecek bir cümleye benziyor. Voltaire din kurumunun bir hayranı değildi. Ama aynı kelimeler Mark Twain, Carl Sagan, Geoffrey Chaucer'a da atfedilmiştir. Birilerinin bir yerde, bir zamanda bu sözleri söylediği kesin...

Derin bir gerçeğe dayanmasından dolayı benzer söyleyişler ne yazık ki doğru. Mutlak ve kati inanç ihtiyacımız gerçeği, bilincimizin en erken dönemlerinden itibaren; bir bebeğin beslenip bakılacağı inancından tutun da bir yetişkinin çevresindeki dünyada bir çeşit adalet bulacağına kadar yaşam bulur. Bazı açılardan Demara gibi ustalar için

işler daha kolaydır. Biz, işin büyük bir kısmını zaten onlar için yaparız. Yani bize anlattıklarına inanmak isteriz. Onların dehası gerçekte ne istediğimizi bulmakta ve bunu o arzuya uygun, en mükemmel şekilde sunmakta yatar.

Demara gibi düzenbazlar ihtiyaç olan anda, ihtiyaç duyulan kisveye bürünerek ortaya çıkarlar. Doktor sıkıntısı yaşanırken donanmaya gönüllü olan vasıflı bir doktor ya da kimsenin görev almak istemediği en azılı suçluların olduğu bir hapishanede gardiyan olmak gibi... O, çok uzun zamandır aşkı bulamamışken ortaya çıkan ve ayaklarınızı yerden kesen zengin centilmen, paranın az ve piyasaların sarsıntıda olduğu dönemde mükemmel bir yatırım imkânıyla ortaya çıkan Ponzi oyuncusu*, tam da herkesin beklediği o büyük buluşu hayata geçiren bilim insanı olabilir. Ya da koleksiyoncuların hiçbir yerde bulamadığı mükemmel Rothko'yu bulup getiren galerici, uzun yıllardır çözülmeyen sıkıntılı bir konuya çözüm bulan politikacı, doğru dokunuş ile sizi etkileyen şifacı, mükemmel hikâyesiyle önemli bir noktaya değiniyormuş gibi görünen gazeteci... Ve tüm bu insanlar belki de doğmadan önce, her şey yerle bir olmak üzereyken dünyanın bir gün bir yerde adil olacağına söz verip umut dağıtan dini lider!

1950'lerde dilbilimci David Maurer sahtekârların dünyasını kendisinden önce gelenlere nazaran daha derin incelemeye başladı. Onlara basit bir şekilde 'Asil suçlular' adını verdi. Asil suçlular hırsızlık, şiddet, tehdit gibi unsurlarla ilgilenmiyordu. Bu güven oyunu ve düzenbazlık; güven, sempati ve ikna gibi sosyal becerileri gerektiriyordu. Gerçek bir sahtekâr sizi bir şey yapmanız için zorlamaz, sizi kendiliğinizden suç ortağı olmaya teşvik eder. Bir şey çalmaz, biz veririz. Bizi tehdit etmek zorunda kalmaz, hikâyeyi biz kendi ellerimizle destekleriz. Biri bizi zorladığı için değil, kendimiz bunu istediğimiz için inanırız. Böylelikle ne istiyorlarsa -para, ün, güven, meşruluk, destek- onlara sunarız ve iş işten geçmeden neler olduğunu fark etmeyiz. İnanma, dünyamızı ifade eden şeyleri kucaklama ihtiyacımız hem ikna edici hem de güçlüdür. Doğru işaretler verildiği takdirde her şeyin peşinden gidebilir ve herkese güvenebiliriz. Komplo teorileri, doğaüstü olaylar, medyumlara inanmak

* Ülkemizde "Saadet Zinciri" olarak da bilinmektedir. (ç.n.)

gibi neredeyse sonsuz bir saflığa sahip olabiliriz. Ya da bir psikoloğun deyişiyle, "Enayilik insan davranış dağarcığının derinlerine işlemiş olabilir." Çünkü zihinlerimiz hikâyelere inanmaya meyillidir. Onlara ihtiyaç duyarız ve olmadıkları takdirde biz kendimiz yaratırız. Bunlar kökenlerimiz, amaçlarımız, dünyanın var olma nedenleriyle ilgili olabilir. İnsanoğlu belirsizlik durumlarında kalmaktan hoşlanmaz. Bir şey anlamsızlaştığında eksik halkayı biz kendimiz eklemek isteriz. Bir şeyin nasıl ya da neden gerçekleştiğini kavrayamadığımızda bir açıklama bulmak isteriz. İşte düzenbaz bu noktada sevinçle size itaat eder, uzmanlığını konuşturur ve yetenekli bir anlatıcı olur.

Fransız şair Jacques Prévert hakkında uydurma bir hikâye vardır. Şair bir gün elinde, 'Körüm ve emekli maaşım yok' yazılı bir tabela tutan kör bir dilencinin önünden geçmektedir. Adamla sohbet etmek için durur. Nasıl gittiğini, insanların yardımcı olup olmadığını sorar. "Pek iyi sayılmaz," diye karşılık verir kör dilenci. "Bazıları para verse de çoğu sadece geçip gidiyor."

"Tabelanı ödünç alabilir miyim?" diye sorar Prévert. Kör adam başını sallar.

Şair tabelayı alır, arkasını çevirir ve başka bir not yazar.

Ertesi gün yine kör adamın önünden geçer. "Nasıl gidiyor?" diye sorar. "İnanılmaz..." diye karşılık verir adam. "Daha önce hayatımda hiç bu kadar çok para kazanmadım." Prévert tabelaya şöyle yazmıştır: "Bahar geliyor ama ben göremeyeceğim."

Bize etkili bir hikâye sunarsanız, size açılırız. Şüphecilik yerini inanca bırakır. Kör bir dilencinin kupasını bağışlarla dolduran yaklaşımın aynısı bizi ister iyi ister kötü amaçlı olsun her türlü ikna edici mesaja karşı açık hale getirir.

Bir sihirbazlık gösterisine adım attığımızda aslında kandırılmak isteriz. Aldatmacanın gözlerimizi kör etmesini, dünyayı olduğundan biraz daha fantastik ve muhteşem bir hale getirmesini dileriz. Ve sihirbaz pek çok açıdan sahtekâr ile aynı yaklaşımı kullanır. Tek fark sahtekârın oyununun sonundaki yıkım burada yaşanmaz. Michael Shermer, uzun yıllarını doğaüstü olayların ve sahte bilimin kirli çamaşırlarını ortaya dökmekle geçirmiş bir tarih bilimcisi ve yazar. Bir gün bana, "Sihir bir

çeşit bilinçli, istekli aldatmacadır." demişti. "Ona inanmakla aptallık etmiş olmuyorsun. Eğer ona inanmazsan sihirbaz bir şeyleri yanlış yapıyor demektir."

Skeptics Society ve *Skeptic* dergisinin kurucusu olan Shermer, sihri bu derece kabul etmenin ne kadar iştah açıcı bir duyarlılık gerektiğini yoğun olarak araştırmıştır. "Fincan top oyununu ele alalım. Nasıl olduğunu size açıklayabilirim ama yine de işe yarayacaktır. Önemli olan işin sırrını ya da hileyi bilmek değil. Önemli olan beceri ve sunum sanatı. İyi bir anlatıcı olmalı, zaten etkili olma nedeni de bu olacaktır." Köklerine baktığımızda sihir numaraları ve sahtekârlıklar aynı esas prensibe dayanır, yani inançlarımızın suiistimal edilmesi. Sihir görsel algının en temel seviyeleriyle, gördüklerimizi ve göremediklerimizi etkileyerek ve gerçeklik deneyimleterek işler. Bir anda değişir, dünyanın alternatif bir versiyonunu yaratmak için gözlerimizin ve beyinlerimizin zayıf yönlerinden faydalanır. Sahtekâr da aynı şeyi yapar ama daha derinlere iner. Üç kart oyunu gibi aldatmacalar bir sihirbazın numaralarıyla benzerlik gösterebilir. Tek farkları buradaki amacın daha alçakça olmasıdır. Oysa anlaşılması haftalar, aylar ve hatta yıllar süren sahtekârlıklar gerçekliği çok daha yüksek bir seviyede manipüle eder, insanoğlu ve dünyaya dair en temel inançlarımızla oynar.

Gerçek bir sahtekârlık oyunu sihir arzusundan beslenir, çok daha olağanüstü ve bir şekilde anlamlı bir varoluşa dair sonsuz arayışımızdan beslenir. Zokayı yuttuğumuzda aslında aradığımız şey kandırılmak değildir ya da en azından biz öyle sanmayız. Sihre ulaşma arzusu ve daha büyük bir gerçekliğe kavuşma inancı var olduğu sürece, sahtekârlık numaraları başarılı olacak demektir.

Sahtekârlık terimi kendisinin ilk kez 1849 yılında William Thompson'un davasındaki kullanımından bile daha eski bir tarihe sahiptir. *New York Herald* gazetesine göre, nazik Thompson, Manhattan sokaklarından geçen insanlara yaklaşıp sohbet etmeye başlıyor ve sonra da kendine özgü bir talepte bulunuyordu. "Bana yarına kadar saatinizi verecek kadar güvenir miydiniz?" Son derece tuhaf, dayanak noktası saygınlık olan bu soruyla karşılaşan pek çok yabancı saatini vermeyi kabul etti. Ve böylece '*sahtekâr*' doğdu, yani kendi özel amaçları için başkalarının güvenini kullanan ve suiistimal eden kişi...

Bana güveniyor musunuz? Bunu kanıtlamak için ne verirdiniz?

Düzenbazlık numaraları pek çok şekilde karşımıza çıkabilir. Üç kart oyunu gibi kısa numaralar ve teatral gösteriler günümüzde hâlâ Manhattan sokaklarında oynanıyor. İnşa edilmesi zaman ve ustalık isteyen Ponzi dalaveresi ve saadet zinciri gibi kandırmacalar ise işi yeni bir gerçekliğe, yeni bir teknoloji ya da tedaviye kadar taşıyabilir. İnternet dünyasında kendine konforlu bir yer edinen bu sahtekârlıklar, eski çevrimdışı örneklerine nazaran kendilerine daha güvenli bir dünya bulmuştur. Pek çoğunun tuhaf isimleri vardır. Gözü kapalı satın almak diyebileceğimiz numaralardan biri 1530'lara dayanır ve Richard Hill'in kişisel notlarında 'Domuzcuğu görmek isterseniz torbayı açın,' dese de torbadan asla bir domuz çıkmaz. İspanyol Mahkûm numarası bu adı *New York Times* tarafından 1898'de almıştır, "Polis tarafından bilinen en eski, en çekici ve büyük olasılıkla en başarılı sahtekârlık numaralarından biri"dir ve neredeyse 1500'lere dayanır. Sihirli cüzdan, sahte külçe, yeşil mallar, Banco, büyük mağaza, kablo, rüşvet, paçavra... Hepsi de yaygın numaraların renkli isimleridir.

Buradaki en eski numara sahtekârlıktır. Diğer yandan modern çağa en uygun olan da yine odur. Teknoloji kasırgası dolandırıcılara yeni bir altın çağı müjdelemiştir. Sahtekârlar, hızlı değişimle birlikte artık yeterli olmayan eski numaralarına yeni bakış açıları bulmak zorunda kalmıştır. İşte bu yüzden altına hücumda zenginleşmiş ve Batı'ya yönelen genişleme sırasında yayılmışlardır. İşte bu yüzden devrimler, savaşlar ve politik karmaşa dönemlerinde büyürler. Geçiş dönemleri sahtekârların en büyük dostudur, çünkü söz konusu dönemler belirsizlik anlamına gelir. Bildiğimiz dünyanın değişmek üzere olduğunu hissetmemizle ortaya çıkan o huzursuzluk duygusunu bir sahtekârdan başka kimse daha iyi suiistimal edemez. Tedbirli bir şekilde geçmişe tutunabilsek bile aynı zamanda kendimizi yeni ve beklemediğimiz şeylerle yüzleşirken bulabiliriz.

Kim bu yeni iş yapma şeklinin geleceğin bir dalgası olmadığını savunabilir ki?

On dokuzuncu yüzyılda endüstriyel devrimi yaşadık, bu uyanışla birlikte pek çok sahtekârlık tekniği gelişti. Günümüzde teknolojik bir devrim yaşıyoruz. Ve bu, bazı açılardan her türlü düzenbazlık için son derece uygun. İnternetle birlikte en basit şeylerden -insanlarla tanışma

ve anlamlı bağlantılar kurma şeklimiz- hayatımızın günlük rutinlerine kadar -alışveriş, yemek, toplantılarımızı, randevularımızı ve tatillerimizi organize etme şeklimiz- her şey hızla değişiyor. Her şeyden çekiniyor musunuz? O halde belki de teknolojiden korkuyorsunuz. (Nasıl? İnternette mi tanıştınız? Ve şimdi de... *Evlenecek misiniz?*) Ancak belirli şartlar sağlandığında karşınıza çıkabilecek kandırılma riskleri ve sahtekârlık numaraları -Canal Caddesi'nden geçerseniz karşılaşabileceğiniz üç kart oyunu, sizinle aynı kulübe gelen adamın önerdiği 'yatırım fırsatı' ya da benzerleri- artık iPad'inizi açtığınız an karşınızda.

İşte bu nedenle teknolojik karmaşa, gelişen bilimsel bilgi ya da toplumsal gelişimin göstergesi olarak sunabileceğimiz diğer işaretler sahtekârlığı daha az olası kılmıyor. Vahşi Batı'da numaralarını sunan sahtekârlar şimdi e-posta kutunuza ulaşıp cep telefonunuz üzerinden size aynı taleplerde bulunuyor. Bir aile üyesinden gelen mesaj, hastaneden gelen çılgın bir arama, yabancı bir ülkede mahsur kaldığını iddia eden kuzeninizin gönderdiği Facebook mesajı bunlardan bazıları... *Sıkıysa Yakala* filminin kahramanı Frank Abagnale, havayollarından hastanelere kadar aklınıza gelebilecek pek çok organizasyonun içine sızmış genç bir isim. Yakın zamanda kendisine bu yaramazlıkları modern dünyada, teknolojinin ve büyüyen karmaşanın hâkim olduğu bir dünyada, yapıp yapamayacağı sorulduğunda Abagnale kahkahalarla karşılık vermiştir. "Artık çok çok daha kolay... Benim genç bir delikanlı olarak elli yıl önce yaptığım şeyler, bugün teknoloji sayesinde bin kat daha kolay. Çünkü teknoloji suçu besler. Bu her zaman böyle olmuştur ve olacaktır."

Teknoloji bizi daha karmaşık yapmıyor. Hatta bizi korumuyor bile. O sadece aynı güven prensiplerinin mekân değişimi. *Siz* neye güveniyorsunuz? Sahtekâr, inancınızın sarsılmaz olduğu o şeyleri bulacak ve etrafınızdaki dünyayı sinsice değiştirmek için numarasını bunun üzerine kuracaktır. Ama başlangıç noktasında o kadar güvende hissedeceksiniz ki neler olduğunu anlamayacaksınız.

2008'den bu yana Amerika'daki tüketici dolandırıcılığı yüzde altmış artmıştır. Çevrimiçi dolandırıcılık iki katına çıkmıştır. 2007'de dolandırıcılık davalarının beşte birini oluştururken 2011'de yüzde kırkını oluşturmaktadır. Sadece 2012'de İnternet Suç Şikâyet Merkezi

çevrimiçi dolandırıcılıkla ilgili olarak üç yüz binin üzerinde şikâyet rapor etmiştir. Toplam para kaybı: 525 milyon dolar.

ABD nüfusunun toplamına bakıldığında 2011 ile 2012 arasında -Federal Ticaret Komisyonu tarafından gözlemlenen son dönemde- yetişkinlerin yüzde onundan fazlası ya da diğer bir deyişle 26,6 milyon kişi dolandırıcılık kurbanı olmuştur. Sahtekârlık vakalarının sayısı çok daha yükseklere çıkıp 37,8 milyonu göstermektedir. Beş milyondan fazla yetişkini ilgilendiren bu vakaların çoğu tek bir yöntem kullanır: Sahte zayıflama ürünleri. İkinci sırada 2,4 milyon yetişkin ile ödül promosyonları geliyor. Üçüncü de 1,9 milyon ile indirim kulüpleri (bakmadan çöp kutusuna attığınız, herhangi bir yere imza atmadığınız halde birden bedava olmaktan çıkıp ücretli üyeliklere dönüşen teklifler) var. Hemen arkasından yetkisiz internet faturalandırması (1,9 milyon) ve evden çalışma programları (1,8 milyon) geliyor. Bu vakaların üçte biri çevrimiçi olarak başlatılmış.

Geçen yıl İngiltere'de yaşayan ev halkının yüzde 58'i bankalar, polis, bilgisayar şirketleri ya da kulağa güvenilir gibi gelen diğer sahte işletmeler tarafından arandı. Bazı arananlar kandırılamayacak kadar zekiydi. Ama her nasılsa yaklaşık 24 milyon İngiliz sterlini, bir önceki yıl 7 milyon sterlindi, dolandırıcılara kaptırıldı.

Rapor edilmeyen sayısız vaka var. Yakın zamanda AARP* tarafından gerçekleştirilen bir araştırmaya göre elli beş yaşın üstündeki kurbanların sadece yüzde 37'si dolandırıldıklarını itiraf kabul ediyor. Elli beşin altındakilerin ise sadece yarısı. Çünkü kimse dolandırıldığını itiraf etmek istemiyor. Sahtekârların çoğu mahkemeye ya da yetkililerin karşısına çıkmıyor.

Ortam, görünüş ya da sahtekârlık numarası her ne olursa olsun, hepsi tek bir temel prensipte birleşiyor. Yani inancın suiistimal edilmesi. Bir saadet zinciri ya da sahte bilgi, yanlış yönlendirme, hileli sanat ürünü ya da şüpheli sağlık iddiaları, tarihin çarpıtılması ya da geleceğin dürüst olmaktan uzak versiyonları gibi farklı numaralarla karşılaşmamızın aslında pek de önemi yok. Temel, psikolojik seviyeden baktığımızda her şey dönüp dolaşıp güvene geliyor. Ya da birinin güveninden faydalanmaya!

* AARP: En az 50 yaşındaki emekli insanların üye olduğu bir ABD derneği.

Bu kitap sahtekârlık tarihiyle ilgili değil. Diğer yandan tarihin tüm dolandırıcılarına yorucu bir bakış da atmıyor. Bu kitap daha çok en basitinden en zorlusuna kadar her bir düzenbazlık numarasının altında yatan psikolojik prensiplerin adım adım incelenmesi. Hem de girişimcinin kandırıldığı andan uygulama sonrasındaki sonuçlara kadar tüm ayrıntılarıyla.

Sahtekârlık temel insan psikolojisiyle başlıyor. Sanatçının bakış açısıyla bakıldığında kurbanı tanımlamakla ilgili... O kim? Ne istiyor? İstediğimi elde etmek için kurbanın arzularıyla nasıl oynayabilirim? Empati ve yakınlık kurmayı gerektiriyor. Tüm numaralarda harekete geçmeden önce duygusal bir temel oluşturulmalı. Ancak o zaman iş mantık ve ikna etmeye ilerleyebilir. Numara, kanıt, sizin çıkarınıza sonuçlanacağını gösteren bulgular gösterinin bir parçası. Ve sonunda bir sineğin örümceğin ağına yakalanması gibi, ne kadar çok karşı koyarsanız kendinizi o kadar zor kurtaracaksınız. İşler şüpheli görünmeye başladığında hem duygusal hem de fiziksel olarak yatırım yapmaya eğimli hale geliriz ve çoğunlukla kendi kendimizi ikna etmek zorunda kalırız. İşler tersine dönmeye başlarken bile yatırımlarımızı iki katına çıkarabiliriz. Böylelikle tamamen soyup soğana çevrildiğimizde bizi neyin çarptığını anlamayız. Dolandırıcının çoğu zaman sessiz kalmamız için bizi ikna etmesi dahi gerekmez, çünkü biz bunu kendimiz yapmayı tercih ederiz. Ne de olsa zihnimizi en iyi bizler kandırabiliriz. Oyunun her bir aşamasında sahtekâr inançlarımızı etkilemek için son bulmayan gereçlerden faydalanır. Ve biz ona bağlandıkça her bir adımda onun işine yarayacak psikolojik materyalleri de beraberinde sunarız.

Herkes, "Gerçek olamayacak kadar iyiyse, gerçek değildir." sözünü duymuştur. Ya da bir diğer benzeri, "Bedava öğle yemeği diye bir şey yoktur!" Ama söz konusu kendimiz olduğunda 'olasılıklara' tutunmayı tercih ederiz. Benim başıma gelmediği sürece gerçek olmayabilir, diye düşünürüz. Biz şansı hak ederiz. Ben hayatım boyunca sanat galerilerinde çalıştım ve bu büyük sanat başarısını hak ediyorum. Ben gerçek aşkı hak ediyorum, çünkü yeterince kötü ilişki yaşadım. Uzun yıllar yaşadığım deneyimler sonucu yatırımlarımın bana iyi bir şekilde dönmesini hak ediyorum... "Gerçek olamayacak kadar iyi" ve "Ben hak ediyorum" zihniyetleri ne yazık ki birbirine çok aykırı. Ancak her geçen

gün daha çok ikincisi kazanıyor. İnsanların inanılmaz anlaşmalarından ya da çılgın şanslarından söz ettiklerini dinlediğimizde onların da bir zamanlar keriz yerine konduğunu fark ediyoruz. Ama kendi başımıza geldiğinde biz sadece şanslıyız ve iyilikleri hak ediyoruz.

Konu burada kapanmıyor. Kendimizi bir çeşit kurşungeçirmez görmekten farklı bir tatmin yaşıyoruz. Kim yeraltı dünyasına yasa dışı bir bakış atmak istemez ki? Herkesten daha zeki olacağınızı bilmenin verdiği tatmini yaşamayı, çok bariz bir numaraya kanan zavallı aptalın yerine hâlâ daha dikkatli, daha şüpheci olmayı kim istemez ki? *Onlar* kanabilir. Peki ya siz? Asla!

Oysa sahtekâr için herkes potansiyel bir kurbandır. Kendimize olan inancımıza karşın hepimiz bu numaraları yutabiliriz. Büyük sahtekârların dehası burada gizlidir, ikna edici cazibeleriyle en zeki ustaları bile etkileyebilirler. Bir parçacık fizikçisi ya da Hollywood stüdyolarının CEO'su emeklilik tasarruflarıyla asla gerçekleşmeyecek bir yatırıma imza atan Floridalı seksen yaşındaki emekliden farklı değildir. Zeki bir Wall Street yatırımcısının dolandırılma olasılığı pazara yeni girmiş bir acemiyle aynı oranda olabilir. Bir savcı *Onion* gazetesinin gerçek haberler bastığına inanan yan komşunuz kadar safça hareket edebilir.

Peki, bunu nasıl yapıyorlar? Onlara inanmamızı nasıl sağlıyorlar? İnsanlar bu süreçten kendi çıkarları için nasıl faydalanıyor? Ne de olsa herkes kandırılabilir. Herkes bir sahtekârın kurbanı olabilir. *Herkes* bu numaraları yutabilir. Asıl soru, neden? Ve çok geç olmadan kendinizi kurtarmanız için zihninizi anlayabilmeniz mümkün olabilir mi?

BÖLÜM 1

ÜÇKÂĞITÇI VE NUMARASI

"Sorulara cevap vermez ya da kaçamak cevaplar verir, saçmalar, ayaklarını yere sürter, titrer, yüzü renksizdir, parmaklarıyla saçlarını tarar."

— BİR YALANCININ PROFİLİ, M.Ö. 900

İnsanlar bana ne zaman dolandırılıp dolandırılmadığımı sorsa, onlara gerçeği söylerim. Hiçbir fikrim yok. Asla bir saadet zincirine para vermedim ya da üç kart oyunu gibi oyunlara para yatırmadım. Yine de kandırıldığım küçük numaralar olabilir ama onların gerçek sahtekârlar olup olmadığı da tartışmaya açık. Sahtekârlarla ilgili en büyük gerçek, en iyilerinin asla keşfedilmemiş olmasıdır! Kandırıldığımızı asla anlamaz, bunu kötü şansın getirdiği bir kayıp olarak görürüz.

Sihirbazlar genellikle aynı numarayı iki kez yapmaktan kaçınır. Çünkü büyü bozulduktan sonra izleyiciler ilgilerini başka bir yere çevirmekte özgürdür. Ve bu da tezgâhı yakalamalarına neden olabilir. Diğer yandan en iyi numaralar tekrar edilebilir ve ebedidir. O kadar iyi uygulanmışlardır ki, yakalayabileceğiniz bir kandırmacaları dahi yoktur. Sihirbaz ve sahtekârlıkları ortaya çıkarabilme yeteneğiyle ünlü Harry Houdini, üç kez gördüğü herhangi bir numarayı çözebileceğini

iddia ederdi. Chicago'nun Great Northern Oteli'nde bir gece yaşanan hikâyeye göre yakın bir dostu olan sihirbaz Dai Vernon, Houdini'nin yanına bir kart numarasıyla geldi. Vernon destenin üstündeki bir kartı aldı ve kartın köşesine "H.H" harflerini yazmasını istedi. Daha sonra kart destenin içine karıştırıldı. Vernon parmaklarını şaklattı ve bir mucize oldu. Houdini'nin kartı destenin üstündeydi. Bu 'inatçı' bir karttı. Nereye koyarsa koysun destenin üstüne çıkıyordu. Vernon numarasını yedi kez sergiledi ve her seferinde Houdini şaşkınlığa düştü. Numaranın dehasının gizlenecek bir tarafı yoktu. Aslında söz konusu numara günümüzde başarılı sihirbazlar tarafından gerçekleştirilebilen bir el çabukluğu hareketi, ancak o dönem için yepyeni bir numaraydı.

İş sahtekârlığa geldiğinde, aynı prensip geçerlidir. En iyi sahtekârlık numarası yakalanmayandır. Asla fark edilmedikleri için asla cezalandırılmazlar. Ya da Demara'nın davasında olduğu gibi, yakalandıkları takdirde beraberinde getirdikleri utanç da çok büyük olur. Eğer Houdini Vernon'un numarasını bulamamış olması konusunda sessiz kalsaydı şaşırmazdım. Aslına bakarsanız aynı kişinin aynı sahtekârlık numarasına defalarca kanması pek de yaygın bir durum değil. Daha sonra yeniden karşımıza çıkacak olan Teksaslı çiftlik sahibi James Franklin Norfleet, aynı çetenin aynı numarasına önce 20.000 dolar ve çok geçmeden 25.000 dolar daha kaptırdı. İlk seferde kandırıldığını asla anlamadı. David Maurer çok iyi bilinen bir tezgâha kandıktan sonra düzenbazlarını sokakta gören bir kurbanın hikâyesini anlatır. Üçkâğıtçı, bir şekilde yarış sonuçlarını duyurulmadan saniyeler önce elde edebildiğini iddia eder ve kurbanın kesin kazanacağı bir bahis oynadığını sanmasını sağlar. Kurban sokakta gördüğü üçkâğıtçılara doğru koşar. Adamların aklı başından gider, kurban kesinlikle onları ele verecektir. Oysa aksi yaşanır. Kurban daha önce kaybettiği oyunu bir kez daha oynayıp oynayamayacaklarını öğrenmek istemektedir. Bu kez şansının döneceğine inanmaktadır. Üçkâğıtçılar büyük bir zevkle bu teklifi kabul ederler.

Bernie Madoff gibi bir adam bile yirmi yıl boyunca fark edilmeden sahtekârlıklarına devam etti. Oyunu ortaya çıktığında yetmiş yaşındaydı. Ya yakalanmadan ölseydi?

Haziran 2007'de *Slate* yazarı Justin Peters İtalya yolculuğunun uçuş maliyeti konusunda biraz yaratıcı davranmaya karar verdi. Parası kısıtlı

olduğu halde ülkede birkaç ay geçirmek istiyordu. Ve bu ikilemi çözmek için son derece parlak bir plan tasarladı. Onunla bölüşmeye razı birinden havayolu milleri satın alacak ve sonra onları indirimli tarife için kullanacaktı. Böylece fazla mili olan birini bulmak için internette dolaşmaya başladı. Şanslıydı. Araştırmaya başlamasından kısa bir süre sonra kullanmadığı sayısız milini Craiglist'e koymuş bir pilot olan Chris Hansen'e rastladı. Peters hemen pilotun paylaşımına cevap verdi. Telefonda konuştular. Kaptan Chris bilgili ve samimi birine benziyordu. "Yaptığımız konuşmadan onun dürüstlüğüne ikna olmuştum." diye yazdı Peters. Yüz bin mil için 650 dolarlık bir anlaşma yaptılar. PayPal'dan ödenecekti. Her şey çok basitti.

Ancak PayPal bu alışverişi reddetti. Çok tuhaf, diye düşündü Peters. Pilota bu hatayı bildirdi. Adam tuhaf bir şekilde sessiz kalmıştı.

Peters umutsuzdu. Uçuş tarihi git gide yaklaşıyordu ve hâlâ bileti yoktu. Böylece mil avına geri döndü. Bingo! Franco Borga millerini satmaya hazırdı. Hemen geri dönüş yaptı ve cevabını gönderirken ehliyetini eklemeyi de ihmal etmedi. Bir Craiglist dolandırıcısı değil, tam da söylediği kişiydi. 'Son derece hoş' bir telefon görüşmesinin ardından işe koyuldular. Green Dot kartına yüklenecek yedi yüz dolardan sonra miller Peters'ın olacaktı. Süpermarketlerden ya da içki dükkânlarından kolaylıkla satın alabileceğiniz Green Dot kartları sahtekârların favorisidir. Kartlara para yükleyebilirsiniz, hesap numarası bilgisine sahip herhangi biri hesaba erişebilir. Parayı havaleyle uğraşmadan aktarmanın iyi bir yoludur.

Dört gün geçtiği halde millerden haber yoktu. Peters sonunda aldatılmış olabileceğini düşünmeye başlamıştı. Tam o sırada uzun zamandır sesi soluğu çıkmayan pilot yeniden ortaya çıktı. Yurt dışına çıkmıştı, e-postalarına ulaşımı sınırlıydı. Ama hâlâ Peters'ın kullanabileceği milleri vardı. Zafer, diye düşündü Peters. Tabii ki onları hâlâ istiyordu. Özellikle de dolandırıldıktan sonra! Kaptan Chris onu anlayışla karşıladı. İnternet tehlikeli bir dünyaydı. Peters'ı rahatlatmak için pilot ona bir kontrat gönderdi. Peters'ın daha önce de dediği gibi, samimi davranıyordu.

PayPal alışverişi hâlâ kabul etmediği için Peters sözü edilen 650 doları hemen havale yaptı.

Peters dışında herkes bu aşamadan sonra hikâyenin nasıl son bulacağını tahmin edebilir.

Üç gün geçtiği halde miller gelmedi. Dört, beş, altı gün geçti. Ne miller ne de bir e-posta vardı. Bir hafta içinde aynı tezgâha iki kez kanmıştı. Bu vakadaki kandırmacanın merkezi millerdi. Ama bir de şansın çok daha büyük bir rol oynadığı alanları düşünün. Borsa... Bahisler... Bir yatırım... Kim kötü şans olmadığını söyleyebilir ki?

Aksi halde P.T. Barnum asla, "Her dakika yeni bir enayi doğuyor." diyemezdi. Ama yirminci yüzyılın sahtekârları arasında başka bir deyiş hâkimdi. "Her dakika yeni bir enayi ve onu kandırıp parasını alacak başka biri daha doğuyor." Her zaman kanacak bir numara ve kandırılacak birileri olacaktır.

O halde kurban ve sahtekâr kim? Bernie Madoffs ve Kaptan Hansens gibi insanlar ne tür bir dünyaya ait? Norfleet ve Peters onları birbirine bağlayan benzer özelliklere sahipler mi? Tipik bir üçkâğıtçı ve tipik bir kurban var mı?

* * *

Eighteen State Sokağı. İki pencereli krem rengi bir ev. Deniz mavisi ve beyaz panjurlar. Betonun arasından çıkan çimler. Küçük mavi-beyaz bir garaj, yanında bir basketbol potası. Her ne kadar bunun unutulması için elinden geleni yapmış olsa da burası Büyük Sahtekâr'ın bir zamanlar yaşadığı yer.

Ferdinand Waldo Demara, Jr, -diğer adıyla eski Koreli denizci cerrah arkadaşımız Dr. Cyr- 12 Aralık 1921'de, Lawrence, Massachusetts'te doğru. Zengin bir ailenin ilk oğlu ve ikinci çocuğuydu. Annesi Mary McNelly Massachusetts, Salem'den, İrlandalı bir kızdı ve koyu Katolik bir aileden geliyordu. Fransız asıllı Kanadalı babası Ferdinand Senior, sınırı geçip güneye gelmeyi başarmış ilk nesillerden biriydi. Zengin olmak için gelmiş ve oğlu Fred doğduğu dönemde film piyasasından para kazanmaya başlamıştı. Providence, Rhode Island'da basit bir makinist olarak işe başladı. Ama yıllar geçtikçe hayalini kurduğu, kendisine ait sinema salonu için gerekli parayı biriktirdi. Lawrence'da yerel bir sponsor buldu, çok geçmeden Toomey-Demara Eğlence Şirketi ilk filmi *The Palace*'ı hayata geçirmişti. Film başarılı oldu, Fred Senior sanki bu işi

yapmak için doğmuştu. Demara'nın annesi onu 'kamışla balık tutmaya dahi kalkışsa komik görünmeyecek' bir adam olarak anlatacaktı.

Fred, State Sokağı'ndaki mütevazı evde doğmadı. O, şık Jackson Sokağı evinin bir ürünüydü. Emily G. Wetherbee Okulu'ndaki sınıf arkadaşlarının çoğu fabrika işçilerinin oğullarıyken, o aralarından sıyrıldı. Bir üst sınıfa aitti ve onlardan bir baş yukarıdaydı çünkü Fred âdeta dev gibiydi.

Fred'in çok popüler olduğu söylenemezdi. Ama sevilmeyen biri de değildi. Bu başka bir çocuğun onu öğretmene ispiyonlamasına dek sürdü. Çocuk ve arkadaşları Fred'i "Öğlen canına okuyacağız!" diye sıkıştırdı. Fred teneffüste evin yolunu tuttu ama öğle saati olmadan geri geldi. Çocuklar etrafını sardığında düello yapmak için çantasından bir silah çıkardı. Onları, "Sizi delik deşik edeceğim!" diye tehdit etti. Çantasında iki silah daha bulundu ve Fred okuldan uzaklaştırıldı.

Davranışları çok geçmeden o kadar kontrolden çıktı ki, St. Augustine's Katolik Okulu'na gönderildi. Ve işte burada şiddet yerine daha sinsice bir yaklaşımı benimsedi.

St. Augustine's'de Sevgililer Günü'nü kutlama geleneği vardı. Her bir sekizinci sınıf öğrencisi, yedinci sınıf öğrencisi erkek çocuklara küçük bir hediye verirdi. Bu, sekizinci sınıfa geçecek öğrencilere değişimi sembolize etmek için gerçekleştirilen basit bir *devir* töreniydi. Fred sekizinci sınıfa geldiğinde ailenin maddi durumu tepetaklak olmuştu. On birinci doğum gününden kısa bir süre sonra Toomey-Demara Eğlence Şirketi iflas etti. Bu, Jackson Sokağı'na veda etmek anlamına geliyordu. Aksine kasabanın kenar mahallelerinden biri olan State Sokağı'ndaki bir ahır evine taşındılar.

Demara fakir olmak istemiyordu. "Lütfen Yüce İsa ve Meryem Ana..." diye dua ederdi. "Lütfen fakir olmamıza izin verme. Eğer bize yardım edersen hayatım boyunca her gece dua edeceğim." Yakarışları cevapsız kaldı.

O şubat sabahı herkesi etkilemek, fakir Katolik çocuklarına bir centilmenin nasıl davranacağını göstermek istiyordu. Böylelikle artık onlara ait olmayan Jackson Sokağı'ndaki evlerine yakın fırına ve şeker dükkânına gitti. Ailesinin bu dükkânlarda hâlâ hesabı olduğunu biliyordu.

Kalp şeklinde, içi çikolata dolu olan en büyük kutunun saat tam üçte okuluna gönderilmesi için gerekli her şeyi yaptı.

Kutu asla gelmedi, bir nedenden dolayı teslimat sırasında kayboldu. Belki de şekerlemeci Demaraların hesabının artık var olmadığından şüphelenmişti. Nedeni her ne olursa olsun, Fred'in fakir olmaktan daha çok nefret ettiği şey başına geldi. Bir yalancı olmakla suçlandı. Okulun görüp görebileceği en büyük hediyeyi getirtmeye söz vermiş ve eli boş dönmüştü. Bu işi düzelteceğine dair kendi kendine söz verdi. Büyük bir öfkeyle dükkâna geri gitti. Bu kez sadece en büyük kalpli kutuyu sipariş vermekle kalmayıp her bir öğrenci için küçük kutular sipariş etti ve faturayı kendi hesabına yazdırdı.

Neyse ki bu sefer bir karışıklık yaşanmadı. Çocuk böyle bir öfkeyle dükkâna dalabiliyorsa, ailenin büyük olasılıkla hesabı ödeyecek parası da vardı. Paranız olmasa böyle bir şeyi, hem de kendinizden bu kadar emin bir şekilde yapamazdınız. İçi çikolata dolu kutular tabii ki St. Augustine's'e teslim edildi. Ve Demara ailesinin onları ödeyecek gücü yoktu.

O günden itibaren, daha on beş yaşında Fred Demara, Şeker Kasabı olarak anılmaya başladı. Ardından denizci olabilmek için masum bir öğrencinin kredilerini çalmaya kalkışması geldi ve numaraları asla son bulmadı.

Bir sahtekâr olmak her zaman Demara'nın kaderinde var mıydı? Bir dolandırıcı olmak için mi doğmuştu?

* * *

Sahtekârlar kötü niyetleri olan, asla vicdanlarıyla hareket etmeyen şeytani varlıklardır. Ya da böyle düşünebilsek belki her şey basitleşir, dünya yaşanması daha kolay bir yer olabilirdi. Kötü adamları kovar ve mutlu bir yaşam sürerdik. Oysa gerçek çok daha karmaşık.

Edgar Allan Poe, *Diddling* adlı eserinde bir üçkâğıtçının özelliklerini şöyle açıklar: "İhtimam, ilgi, tahammül, ustalık, arsızlık, *soğukkanlılık*, orijinallik, küstahlık ve *sırıtma*." Modern psikoloji onunla tek bir noktada birleşir, yani soğukkanlılık. Genelde insan işbirlikçi bir hayvan olarak gelişmiştir. Birbirimize güvenebilir, çevremizdeki yabancıların

bizi soyabileceğinden korkmadan dolu bir cüzdanla dolaşabilir ya da uykumuzda öldürüleceğimizi düşünmeden yatabiliriz. Zamanla duygularımız bu mevcut durumu destekleyecek şekilde gelişmiştir. Birine yardım ettiğimiz zaman kendimizi mutlu ve hafiflemiş hissederiz. Yalan söylediğimizde, birini aldattığımızda ya da zarar verdiğimizde utanır ve suçluluk duyarız. Tabii ki hepimizin yoldan çıktığı zamanlar olabilir ancak çoğunlukla dürüst olacak şekilde gelişmişizdir. Çoğunlukla diğerlerini önemser ve onların da bizi belirli ölçüde önemsediğini düşünürüz. Aksi halde toplumun büyük bir kısmı çökerdi.

Ama bir istisna var. Az sayıda da olsa bazı insanlar diğerlerinin iyi yönlerinden faydalanmak üzere gelişmiş ve sahtekârları yaratan soğukkanlılıkla büyümüştür. Bu insanlar hiçbir şeyi umursamaz, acıya karşı durabilirler. Eğer etrafınızdaki insanların büyük bir çoğunluğu temelde dürüst ise yalan söyleyebilir, aldatabilir ve istediğinizi çalabilirsiniz. Ama bu yaklaşım sadece kısıtlı fayda sağlayacaktır. Eğer herkes aynı şeyi yaparsa sistem kendi kendini yok eder ve kendimizi çok daha kötüsünü yaparken buluruz. Hesaplanmış soğukkanlılık, sadece azınlığa uyarlanabilen bir stratejidir. Ya da anti sosyal davranışlar üzerine araştırma yapan Pennsylvania Üniversitesi psikoloğu Adrian Raine'ın deyişiyle, "Israrcı ahlak dışı davranış, toplumun düşük seviyelerine faydalı olabilecek alternatif bir evrimsel strateji olarak düşünülebilir. Ahlaksız davranışları engellemeye hizmet eden duygusal deneyimlerin noksanlığı, aldatmaca ve manipülasyonun kullanımı ile bireyler hayatları boyunca başarılı bir şekilde çevrelerini aldatabilir."

Bu hesaplı -doğuştan gelen- ve hatta soğukkanlı tavır için başka bir kelime daha var. O da psikopati... Ya da diğer bir deyişle insandaki empatik duyguların yokluğu. Bu, soğukkanlılığın biyolojik sınırlara taşındığı nokta. Peki, sahtekârlar gerçekten bu tanıma uyuyorlar mı? Demara gibi sahtekârların klinik psikopatlardan farklı olduğu söylenebilir mi? Yoksa onlar da bu iş birliğinin daha şeytani versiyonları mı? Söz konusu olan günlük küçük kandırmacalarımız ile sahtekârların oyunları arasındaki niteliksel farklılıklar mı yoksa basit bir derecelendirme farkı mı? Özet olarak, sahtekârlar farklı bir kategoriye mi giriyor yoksa sıradan birer "Çok şükür benim başıma gelmedi." vakasından mı ibaretler?

Robert Hare'nin Yenilenmiş Psikopati Kontrol Listesi, anti sosyal, psikopatik davranış için en yaygın değerlendirme aracıdır ve sorumluluk, pişmanlık, patolojik yalan, yalan eğilimi, kurnazlık, hafifmeşreplik, genel düşüncesizlik, yüzeysel cazibe, görkemlilik ve benzerlerini inceler. Yeterince yüksek bir puan alırsanız psikopatik ya da 'sorunlu bir ruh' olarak adlandırılabilirsiniz. Psikopatın tanımlayıcı işaretlerinden biri de diğer insanlar gibi duygulara sahip olma yetersizliğidir. Gerçek bir psikopat için acı çekmenizin bir anlamı yoktur. Empati kurmaz. Pişman olmaz. Suçluluk yoktur. Psikopatlar pek çok insanı şok edecek bir şey, örneğin, rahatsız edici görüntüler, deneyimlediklerinde nabızları sabit kalır, ter bezleri normal çalışır, kalp atışları hızlanmaz. Klinik psikopati üzerine yapılan bir araştırmada, psikopatlar önemli ahlaki kararların verilme aşamasında psikopat olmayanlarla aynı duygusal bağları kurma konusunda başarısız olmuştur. Örneğin, bir bebeğin boğulması karşılığında kasabanın tamamının kurtulacağı ve bebek boğulmadığı takdirde bebek dâhil, kasabadaki herkesin yok edileceği söylenmiştir. Bu insanların çoğu için çok ezici bir karardır. Beyin en faydalı ve doğru cevabı bulmak için savaş verir. Oysa psikopatlarda böyle bir savaş yoktur, en zorlu şartlarda bile soğukkanlılıklarını korurlar.

Hare'e göre, psikopatlar erkek nüfusun yüzde 1'ini oluştururlar, kadınlar arasında neredeyse hiç var olmazlar. Bu, tanıştığınız her yüz erkekten birinin klinik açıdan psikopat olarak teşhis edilebileceği anlamına gelir. Peki, aynı zamanda bir sahtekâr olarak da doğmuş olabilir mi?

Bir noktaya kadar, bilgiler sahtekâr ve psikopat arasında doğrudan bir ilişki olduğunu gösterir. En cezbedici kanıtlardan birine göre psikopati açısından sinirsel eksiklikleri olan insanlar hayatlarının ilerleyen dönemlerinde belirgin şekilde psikopatça ve bir sahtekâr gibi davranmaya başlayabilir. Lezyon araştırmalarına bakıldığında, erken yaşlarda polar ve ventromedial kortekste lezyon yaşayan insanların hem psikopat hem de sahtekârlara çok benzer kişilik değişimleri gösterdikleri görülmüştür. Örneğin iki hasta yalan, manipülasyon ve kuralları çiğnemek konusunda yeni bir eğilim sergilemiştir. Diğerleri onların bu davranışlarını 'empati, suçluluk, pişmanlık, korku vs. yoksunluğu ve davranışsal değişimlerine karşı ilgisiz' olarak yorumlamıştır. O halde psikopati, bir

sahtekârdan bekleyebileceğimiz pek çok davranışa yol açabilen bir çeşit biyolojik eğilim de denebilir.

Ama hikâyenin hepsi bu değil. Psikopati sözde 'Karanlık Üçlü' özelliklerinin bir parçasıdır. Görülen o ki, diğer iki özellik olan narsisim ve Makyavelcilik de sahtekârla eşleştirdiğimiz pek çok özelliği açıklıyor.

Narsisim görkemlilik, kendi kendini yetkilendirme, kendini yükseltme, değerini şişirme ve hile yapma durumu gibi duygulara yol açar. Özetlemek gerekirse bizim Fred Demara gibi alt seviyede kalmaya tahammül edemeyecek, ilgi odağı olması gereken ve o noktaya ulaşmak için elinden gelen her şeyi yapabilecek kişilerdir. Bir narsist imajını korumak için her şeyi yapar. Bu, Fred'in utancını engellemek için şekerci dükkânına yalan söylemesi gibidir. Her ne kadar çok büyük bir sahtekârlık sayılmasa da benmerkezci bir eğilimden kaynaklanır.

Diğer yandan belki de konuyla asıl ilişkisi olan Makyavelcilik'tir. Bu, kandırma becerisine en çok dayalı olan özelliktir, Makyavelizm'in ideal prensipleri ve en ünlü sahtekârlar kadar acımasız ve etkilidir.

Psikoloji literatüründe 'Makyavelcilik' kendi amaçlarına ulaşmak için bir başkasını manipüle etmeye yarayan belirli özellikler anlamına gelir. Ve bu neredeyse sahtekâr tanımlamasının ta kendisidir. Kuzey Carolina Üniversitesi'nde bir pazarlama profesörü olan Richard Calhoon, 1969'da Makyavelisti, 'kişisel ve organizasyonel çıkarlarına ulaşmak için saldırgan, çıkarcı, manipülatif ve hileli davranışlar sergileyebilecek kişi' olarak tanımlamıştır. Gerçekten de sözde yüksek oranlı Makyavelistler -Makyavelcilik oranları yüksek çıkan insanlar, bu 1970'de liderlerin manipülatif eğilimlerini takip etmek isteyen iki psikolog tarafından yaratılmış bir ölçektir- toplumdaki en başarılı manipülatörler arasında yer alırlar. Bir araştırma serisinde, yüksek oranlı Makyavelist ile düşük oranlı bir araya getirildiğinde, yüksek olan neredeyse her senaryoda öne geçmeye başarmıştır. Düşük olan ise duygularının kendisine engel olmasına izin verir. Oysa yüksek Makyavelist kolay kolay etkilenmez.

Geçmiş dönemde öğrenciler, akademik fakülte, ebeveynler, çocuklar, atletler, akıl hastanesi çalışanları gibi belirgin on bir örneğin arasında yapılan bir araştırmada; Makyavelistler blöf yapmaya, yalan

söylemeye, pazarlık etmeye ve kendilerini diğerlerine sevdirmeye daha eğilimli çıkmıştır. Aynı zamanda bu konularda diğerlerine göre daha başarılıydılar. Başka bir araştırmada, Makyavelist düşünce yapısına sahip kişilerin diğerlerine göre daha inandırıcı yalanlar söyledikleri ortaya çıkmıştır. Katılımcılar bir şey çaldıklarını yalanlama konusunda (yarısı dürüsttür ve diğer yarısı da yalan söylemektedir) kayıt altına alındıklarında, Makyavelistlerin sonuçları diğerlerine göre etkileyici biçimde yüksek çıkmıştır. İşletme okulu öğrencileri arasında yapılan üçüncü bir araştırmada ise, öğrencilerden rüşvet verip vermeme konusunda bir seçim yapmaları istenmiştir. Rüşvet ne de olsa etik olmayan ve yasalara karşı bir davranış şeklidir. Bu aşamada hepsine bir gerekçe sunulmuş ve rüşvete anlam kazandırılmıştır. Yüksek oranda Makyavelist davranış sergileyenler rüşvet mantık kazanıp uygun maliyetli bir hâl aldığında harekete geçmiştir. O halde, görülen o ki Makyavelcilik, psikopatlıkta da olduğu gibi sahtekârlık, benzeri davranışlara eğilimi olup onları etkili bir şekilde sergileyen kişi olarak tanımlanabilir. British Columbia Üniversitesi psikoloji profesörlerinden Delroy Paulhus, karanlık üçlü konusunda uzman ve 'Makyavelistin' sahtekârı 'psikopattan' çok daha iyi açıklayan bir tanımlama olduğunu savunuyor. "Bernie Madoff gibi kötü niyetli borsa simsarları psikopat olarak vasıflandırılamaz." diye yazıyor Paulhus. "Onlar başkalarından faydalanmak için kasti, stratejik prosedürleri uygulayan Makyavelistlerdir."

O halde gerçek hangisi? Sahtekâr bir psikopat, narsisist ve Makyavelist mi yoksa hepsinden biraz taşıyor mu? Demara yukarıdaki seçeneklerin *hepsinin* bir kanıtıydı. Doktorlar genellikle Tanrı'yı oynamakla suçlanır. Demara bu eleştiriyi çok daha garip bir seviyeye taşıdı. Nasıl bir ego ve kendine inanç, bir insanı başkalarının yaşamlarını bu derece tehlikeye atmaya itebilir? Bir cerrah gibi davranıp zorunlu niteliklere sahip olmadığı halde çok sayıda ameliyat gerçekleştirebilmesini sağlayan şey ne? Kendini yüzlerce adamın yegâne tıbbi danışmanı pozisyonuna koymasını sağlayan neydi? Görülen o ki, bu sadece narsisizm seviyesinin yüksekliğiyle değil, aynı zamanda psikopatik davranışlarla da ilgili. Yani diğerlerini öldürebilme gücü... Bir ülkenin ordusunu ikna etmek, diğer doktorları, kaptanı ve askerleri gerçek olduğunuza manipüle etmek için ne kadar Makyavelist bir yaklaşım gerekir ki?

Demara, Kore'de yaşadığı olayla aşağılanmadı. Aksine, yüreklendi. Robert Crichton biyografisini yazmak istediğinde, büyük sahtekâr gazetecinin hamile eşinin doğumunu gerçekleştirmek için Crichton'a günlerce dil döktü. Bu doğumu herkesten çok daha iyi yapabileceğini söylüyordu. Neden gerçek bir tıp uzmanından yararlanmak varken başka birini tercih edeceklerdi ki? Crichton tabii ki Demara'nın herhangi bir eğitimi olmadığını biliyordu. Ama adam o askerleri kurtarmıştı. Büyük bir olasılıkla ortalama bir doktordan çok daha fazla kitap okumuştu. Demara'nın ısrarcı tatlı sözleri sonunda, Crichton ona karısının bu konuyu kesinlikle yasakladığını söylemek zorunda kaldı. İşi sonlandırmak Crichton'ın karısı Judy'ye kalmıştı.

Aslına bakarsanız, Demara bu küçük başarısızlığına karşın, her ne kadar Judy evlerine ayak basmamasını söylese de er ya geç istediğini elde etti. Sadece birkaç yıl sonra Büyük Sahtekâr kitabının kazancını alıkoyma suçundan Crichton ve Random House yayınevine dava açtığında, aynı Judy, Demara'nın küçük kızlarına bebek bakıcılığı yapmasına izin vermişti bile.

İşte *gerçek* bir sanatçı.

* * *

Ancak bu dünyanın Demaraları resmin sadece bir parçası. Karanlık üçlünün tüm özelliklerine sahip olup yine de bir sahtekâra dönüşmemek de mümkün. Psikopatlar, narsisistler ve Makyavelistler dolandırıcılık dünyasında fazlasıyla temsil edilmiş olabilirler, ancak meşru dünyada da pek çok temsilcileri bulunuyor. Maurer'in deyimiyle, "Sahtekârlar kanun dışı hareket ediyor olsa da toplumumuzda daha az fesatlıkla hareket eden pek çok önemli isim olduğu unutulmamalıdır." Liderlik ve kamuoyunda çok iyi bilinen roller... Wall Street... Kanun adamları... Bu insanların çoğunu test ettiğinizde Hare'in yüzde 1 oranını oldukça düşük gösterilebilecek psikopatlık ve karanlık üçlü özelliklere rastlayabilirsiniz. Shelby Hunt ve Lawrence Chonko, Makyavelist bin profesyonel pazarlamacı üzerinde ölçüm yaptıklarında, yüzde ondan fazlasının çok yüksek bir seviyede olduğunu gördü. Bu, nüfus ortalamasının çok üstündeydi. Diğer bir deyişle, bu kişiler en yüksek manipülasyon ve yalancılık özelliklerini taşıyordu. Ve yasal bir işleri vardı. Hiçbiri sabıkalı ya da suçlu değildi.

Makyavelist ölçeği geliştiren psikologlar Richard Christie ve Florence Geis'e göre en yüksek Makyavelist oranlara sahip doktorlar sürekli olarak psikiyatriyi seçmekte. Yani manipülasyon ve zihinsel kontrolün merkezi olan bir alanı... Başka bir çalışma ise Makyavelist öğrencilerin diğer alanlara nazaran daha çok iş ve hukuk alanlarına yoğunlaştığını gösteriyor. Karanlık üçlü insanları manipülasyona itse de onları toplumsal olarak kabul edilmiş sınırların ötesine geçmeleri için zorlamıyor.

Her ne kadar hiç şüphesiz bazıları taşı gediğine koyduğumu düşünecek olsa da sizce de politikacılar, avukatlar, iş adamları, reklamcılar ve pazarlamacılar az da olsa üstü kapalı sahtekârlar sayılmazlar mı? İşin aslı, kimse gerçek bir sahtekâr olarak doğmuyor. Her vakada olduğu gibi onlar da zamanla yetişiyor. Bilim insanları arasında popüler bir sözde olduğu gibi, genler silahı dolduruyor ve çevre tetiği çekiyor! Benzer özellikler çok daha az kötücül şekillerde başkalarında da görülebilir. Seçim önceden tahmin edilemez. Diğer yandan Makyavelcilik, psikopatlık ya da narsisistliğin varlığı da birini soğukkanlı ya da sahtekâr diye nitelendirmeye yeterli sayılmaz.

James Fallon bir psikopat olduğunu kazayla öğrendi. İki küçük projeyi eş zamanlı yürütüyordu. Bunlardan biri Alzheimer hastaları üzerinde yapılan büyük bir görüntüleme çalışmasıydı. Kendi ailesi *normal* kontrol beyinleri olarak hizmet ederken diğer proje de psikopatların beyinlerinin incelenmesiydi. Fallon, Alzheimer taramalarının üzerinden geçerken bir beyin dikkatini çekti. Bu beyin tüm psikopatlık işaretlerini taşıyordu. Herhalde birileri psikopatların taramalarını Alzheimer verileriyle karıştırmış olmalıydı.

Normalde tipik laboratuvar araştırmalarının sonuçları deneycinin kişinin kimliğinden etkilenmemesi için isimsizleştirilir. Fallon bir istisna yapmaya karar verdi. Bu vakada taramanın ismi açıklanacak, böylece verinin kime ait olduğu bulunacaktı. Teknisyenlerinden rakamları takip edip tarama sahibini bulmalarını istedi.

Hikâyenin sonu, Fallon'un sonrasında çıkardığı İçimdeki Psikopat kitabının da konusu oldu. Anlaşılan taramalarda bir hata yoktu. Hatta tarama bizzat Fallon'un kendisine aitti.

Fallon psikopatlık genlerinin bir taşıyıcısıydı. Savunduğu üzere, diğer pek çok şartla birlikte durumu yoksunluklar tarafından belirlenmişti. Eğer beyniniz psikopatsa en basit deyimiyle kısa çöpü çektiğiniz anlamına geliyordu. Artık kendi öz beyni tehlikede olduğu için işin derinine inmeye karar verdi. Bu durum her zaman savunduğu üzere daha önceden tahmin edilebilir miydi?

Günümüzde Fallon genetik bilgilerin geçerli olmasına karşın çocukluğunuzdaki kritik dönemlerin sizi klinik bir psikopat olmaya itip itmeyeceğini belirlediğini düşünüyor. Böylece daha çok belirti gösterebilirsiniz. Şansınız varsa Fallon gibi iyi işleyen bir psikopata veya bu kitaptaki sahtekârlardan birine dönüşebilirsiniz. Yanlış çöpü çekerseniz hapishaneleri dolduran ve ölüm sırasını bekleyen vahşi psikopatlardan birisi olursunuz.

Rahmin içinde geçen sürenin dışında, artık bir dönemin genom epigenetik işaretlerinin gelişimi açısından çok önemli olduğunu biliyoruz. Genlerinizin nasıl ifade edileceğini belirleyen metilasyon kalıbı ve Fallon, hayatın ilk üç yılının kişinin psikopatik geleceğini belirlemesi açısından çok büyük bir rol oynadığına inanıyor. Bu dönemde bir çocuğun korkuyla başa çıkabilme, gülümseme ve çevresindekilere tepki verebilme gibi sözde kompleks adaptif sistemleri doğal olarak gelişir. Ama bazen bu süreç son derece stresli bir durumla aksayabilir. Tek bir travmatik olay, okulda ya da evdeki stresli bir ortam teoride normal gelişimi aksatıp genetik olarak meyilli olduğunuz psikopatik özelliklerin ortaya çıkmasına yol açabilir. Belki de ailesinin aniden iflas etmesi ve büyüdüğü evden kopması da Demara'nın bu özelliklerini ortaya çıkartan stresler olmuştur. Ancak bu şartlar gerçekleşmediği takdirde, sahtekâr olabilecek genlere sahip biri aksine saygıdeğer bir nöroloğa dönüşebilir.

Pek çok insanın meşruluktan dolandırıcılığa geçiş yapması için üç şey gereklidir. Sadece motivasyon yeterli olamaz. Bu geri plandaki bir eğilimdir, psikopatlık, narsisistlik ve Makyavelcilik gibi elementler tarafından yaratılmıştır. Ama beraberinde fırsat ve akla yatkın bir gerekçe olmalıdır. Örneğin, şirket dolandırıcılıklarında çok az kişi şirketi hortumlamayı seçiyor. Aksine, yapılan bir araştırmaya göre suçluların neredeyse üçte bir teknik olarak yasal sınırları geçmek istemiyor (meyil), aynı zamanda saldırgan bir satış ortamı algılıyorlar (fırsat) ve diğerlerinden

ayrılmak için bir şey yapmaları gerektiğini (gerekçe) düşünüyorlar. Böyle durumlarda şirket kültürü ve atmosferi kolaya kaçmak için istek de yaratabilir.

Üçkâğıtçılar eğilim ve fırsatlar ortaya çıktığında oluşur. Bazı kaynaklara göre -iş adamı bir dolandırıcıya dönüştüğünde- Steven Cohen'in adı kötüye çıkan koruma fonu, SAC Capital Advisors'da da aynı şey yaşandı. Fona yakın bir kişi öğle yemeğinde bu durumu, "Herkes üstünlük sağlamaya çalıştığı için kendinizi bunu o kadar da kötü olmadığına ikna ediyorsunuz." diye açıklamıştı. "Ayrıca yakalanma olasılığım da pek yok gibi çünkü aksi halde şimdiye dek birileri çoktan yakalanmış olurdu. İnsanların şirkette ayağa kalkıp ancak bir üçüncü sınıf öğrencisinin anlayacağı dilden 'Hey, bu arada sakın kanunları çiğnemeyin. Sahtekârlık yapmayın, çalmayın. Burada böyle şeyler yapmıyoruz,' dediği yoktu." Bir de konuyla ilgili suçlamalara bakalım... "Gelecek vaat eden çalışanlardan birinin bir önceki iş yeriyle bağlantı kurduğu dedikoduları yayılmıştı. Ve bu doğruydu. Şaşırtıcı bir biçimde bilgi sızdırmaya başladı."

Deneysel literatür bu yaşananları daha önceden tahmin edebilirdi. Pazarlamacılar üzerine yapılan bir çalışma, çalıştıkları organizasyonun ahlaki yapısının dolandırıcılık eğilimlerini (özellikle Makyavelcilik) ortaya çıkarıp çıkarmayacağını belirlediğini göstermiştir. Ahlaki değerleri yüksek, güçlü yapıya ve az esnekliğe sahip organizasyonlarda çalışanlar için kendi çıkarları doğrultusunda kararlar vermek çok daha zordu. Oysa daha rahat ve ahlaki değerlerden uzak organizasyon yapılardan bu eğilim de yüksekti.

Bir şirketin davranışsal normları, kültürü ya da yapısı açık ve tartışmasız bir şekilde aktarılmalıdır. Aksi halde dolandırıcılıkların ortaya çıkması kolaylaşır. ABD, New York Güney Bölge başsavcısı Preet Bharara dolandırıcılığa karşı güçlü duruşuyla büyük bir üne sahip. "Bunu söylemek çok klişe, ama doğru. Tepedekilerin tarzı gerçekten de çok önemli." diyor. Her ne kadar bir yandan insanlar kendi fırsatlarını kendileri yaratsa da çok önemli bir dolandırıcı nüfusu için çevre büyük bir etken. Fon konusunda dolandırıcılık yapan bir tüccar başka bir yerde dürüst davranabilir.

Nasıl algılandığımızı önemseriz, eğer insanların büyük bir kısmının hareketlerimizi uygun bulmayacağını düşünürsek, ilkelere karşı gelme

olasılığımız azalır. Bu tam olarak, 'maymun düşünmez, ne görürse onu taklit eder' durumundan çok 'maymun birilerinin onu görebileceğini *düşünür* ve ona göre hareket eder' durumudur.

Bununla birlikte kalıp tamamen olağandışı değil. İstihbarat teşkilatının güvenlik soruşturmalarının üçte ikisini sağlayan USIS, birkaç sahte çekin binlere ulaşabileceğinin bir ispatıdır. İlk başta her şey dolandırıcı bir eleman bin altı yüz sahte kredi istihbaratı göndermiş gibi görünüyordu. Tek bir çürük elma ağacın tamamını çürütmeye yetmezdi. Ama 2014 Ocak ayında bunun tek bir çürük elma olmadığı anlaşıldı. Adalet Bakanlığı'nın açtığı davaya göre bu çok daha büyük bir skandalın sadece görünen ucuydu. Şirket 2008 ile 2012 arasında yapılan yarım milyondan fazla sabıka kaydı sorgulamasında -ya da diğer bir deyişle toplam sabıka kaydı sorgulamalarının yüzde kırkında- sahtekârlık yapmıştı. Bu, Kanada Kraliyet Ordusu'nun Demara'yı işe almasının yanında hiç kalıyordu. Sorun tek bir çürük elma değildi. Çürük elmaların büyümesine izin veren ağacın ta kendisiydi.

Üçkâğıtçının yaptıklarıyla ilgili gerekçesi, eğilimin ve fırsatların en son noktasıdır. Yani eğer zemin hazırlayabilen bir karakteriniz varsa ve iyi bir fırsat yakalarsanız bunu akla uygun bir hale getirmenin de yolunu bulursunuz. Sahtekârlık yapan insanların neredeyse yarısı rekabetçi ortamları bir bahane olarak sunar, bir şekilde oyun alanını eşitlemek, kendilerini kandırmacanın onlar için makul tek alan olduğuna inandırmak isterler.

Demara her seferinde kandırmacalarını doğru yoldan sapmış iyi niyetler olarak açıklamıştır. O bir üçkâğıtçı değildi, her zaman iyi şeyler yapmaya çalışan ama kötü şartlar altında yakalanan bir adamdı. Hayatın anlamını arayan bir akademisyen gibi rol yaparak çeşitli talihsiz din üyelerini kandıran o değildi, o sadece inanç yaymak istiyordu. Peki ya Teksas'ta Ben W. Jones kimliği ile hapishane gardiyanlığı yaptığı döneme ne demeli? Çünkü tutukluların onun gibi birine ihtiyacı vardı. Kanada Kraliyet ordusunda bir cerrah olarak görev alması? Onlar da bir profesyonele ihtiyaç duyuyorlardı. Demara sadece hayatları kurtarmaya çalışıyordu. Bu yaramazlıklarına bahane bulmakta o kadar ustaydı ki, Crichton sonunda onu bir suçludan çok dolandırıcılığı sadece kötü kaderin bir cilvesi olarak yapmış bir kurban olarak anlattı.

Gerekçeleri ve hareketi ortaya çıkaran sadece fırsatlar değildir. Küresel olarak baktığımızda bazı kültürler bizim dolandırıcılık olarak adlandırabileceğimiz davranış ve gerekçeleri daha kolay kabullenebilmektedir. Bunun tek nedeni kültürel açıdan daha kabul edilebilir olmalarıdır. Araştırmalardan birinde yabancı öğrencilerin güdüleri her ne olursa olsun rüşvete Amerikalı öğrencilerden daha yatkın olduğu görülmüştür. En basit neden, farklı kurallara ve bunun sonucunda farklı davranış standartlarına sahip toplumlarda büyümüş olmalarıdır. Amerikalılar için etik açıdan şeytani görülebilen bir davranış diğerleri için dünyanın işleyiş şekli olabilir. Rusya'da eser hırsızının ikinci bir şansı olamaz, oysa sahte bilgiyle uğraşan biri, bilgi uygun şekilde tahrif edildiği takdirde paso bile alabilir.

Bazı insanlar için bahane bulmak aslında iyi niyetli bir davranıştır. Dolandırıcıların yüzde yirmisinden fazlası sadece kötü haberleri saklamak istediklerini itiraf etmiştir. Performansları olması gerektiği gibi değildir, utanç duyarlar ve biraz esneklik payıyla yeniden ayağa kalkabileceklerine gerçekten inanırlar. Kimsenin bilmesi gerekmez. Tabii ki genellikle olaylar böyle sonuçlanmaz.

Kariyerinin başında yerel bir avukat küçük bir bilgisayar firmasının CFO*'sunu temsil etti. Doksanların sonuydu. Ekonomi biraz tepetaklak olmuştu. Böylece CFO ilk çeyrekte muhasebe kayıtlarıyla oynamaya karar verdi. Avukat, "Saf denebilecek kadar dürüst bir adamdı." diye anlatıyordu CFO'yu. "Çocuklarıyla basketbol maçlarına giden bir adamdı. İncelemeye alınınca konferans odasında oturup beklerken ağlayacak gibi duruyordu. Ona acımıştım. Adam çok üzgündü." CFO sadece bir sefer sahtekârlık yaptığını iddia ediyordu. Bir sonraki çeyrekte her şey çok daha iyi olacak, geriye gidip yanlış beyanatlarını düzeltecekti. "İşler daha iyiye gitmedi. Üçüncü çeyrekte de hiçbir şey düzelmedi. Ve şimdi büyük bir yola girmiştik." Bir yanıltıcı bilginin arkasından diğeri geliyordu. Bu kaçınılmazdı.

Peki, bu adam bir sahtekâr mıydı? Pek çok insan bunun aksini söyleyebilir. O sadece yanlış seçimler yapmış, şansı yaver gitmemiş, etik olmayan adımlar atmış ama içinde büyük bir kötülük olmayan sıradan

* Finansal İşler Müdürü

bir insandı. Avukatı gibi pek çok insan ona merhamet ederdi. Büyük şanssızlık! Oysa özünde dürüst bir insandı. Sadece işlerin yoluna girmesini istemişti.

Hâl böyleyken, vakanın aynısı hikâyenin karşı tarafına örnek oluyor, yani hiçbir sahtekârın göründüğü kadar masum olamayacağı gerçeği! Şirket CFO'nun görevini ne kadar suiistimal ettiğini belirleyebilmek için ayrıntılı bir araştırma başlatmıştı. "Yapılan incelemeler CFO'nun muhasebe kayıtlarıyla oynamaya başladıktan sonra binlerce dolarlık kendi özel harcamaları için şirket kredi kartını kullandığını da ortaya çıkarmıştı." diye anlatıyordu avukat. "Onunla ilgili düşüncem biraz değişmişti. Başlangıçta daha başarılı olmak ve işini kaybetmek istemeyen bir adam vardı. Oysa bu adam sonra ilk hatasından itibaren kolaylıkla başka hatalar yapabilen birine dönüştü."

Zaten sahtekârlar da doğuştan böyle değil midir? Etik kurallar herhangi masum bir gerekçeyle bozulamaz. Bir kez kızağa binip kendinizi tepeden aşağıya bırakırsanız, artık geri dönmek için çok geçtir. Her şey küçük oyunlarla başlar. Bir şekerci dükkânındaki alışveriş. Finansal durumla ilgili ufak bir hile. Davanızı daha güçlü bir hale getirmek için uydurma birkaç söz. Kimse fark etmez! Tek seferlik olduğunu düşünürsünüz. Şartlar zorludur, köşeye sıkışmışsınızdır. Ancak o şartlar asla daha iyiye gitmez. Her zaman üzerinizde zaman, para, enerji ya da zihinsel alan için bir baskı olacaktır. Her zaman çok azla çok fazla iş başarmak zorunda kalacaksınız. Bir kez başladıktan sonra farklı şekillerde hileler yapmak çekici hale gelir. Kolaya kaçmak yerine cephanelerinizden birine dönüşür. Aynı mafya filmlerinde olduğu gibidir. Önemli olan ilk cinayettir, gerisi ise çocuk oyuncağı!

O halde sahtekâr kim? Karanlık üçlüye eğilimlidir, fırsatları değerlendirir ve diğer daha az kötü zihniyetleri iş arkadaşlarının aksine tüm davranışları için geçerli bahaneler de bulabilir. Altta yatan tüm bu standart özelliklere karşın, sahtekârlar bizi yine de şaşırtabilir ve daha kolay bir sınıflandırmaya karşı koyabilir. Bazıları beklentileri karşılarken diğerleri araştırmalarda ortaya çıkan profillerden farklı bir görüntü çizebilir. 2011 ile 2013 arasında, yetmiş sekiz ülkedeki altı yüz şirket dolandırıcılığı hakkında yapılan bir araştırma bu sahtekârların belirli karakter özelliklerini ortaya koydu. Görülen o ki, hepsi olmasa da çoğunluğunda

karanlık üçlü eğilimi var. Dolandırıcıların beşte biri, 'sadece ne yapabildiğini görmek için' bu işe kalkışmıştı ve bu doğrudan karanlık üçlüye uyan bir cevaptı. Yüzde kırktan daha fazlası hırsla hareket etmişti, yarısından fazlası ise narsisist karakter sergiliyordu. Basitleştirmek gerekirse onlar çok daha iyiydi ya da iyisini hak ediyorlardı. Pek çok dolandırıcıya öfke, düşük ücret aldığına ya da yeterince değer görmediğine dair düşünceler hâkimdi. Siz kim oluyorsunuz da beni takdir etmiyorsunuz? Size gününüzü göstereceğim!

Diğer yandan geri kalan yüzdeler daha az kötü niyetli ve soğukkanlıydı, sadece çıkar amaçlı hareket etmişlerdi. Üçüncü bir grup dışadönük, yüzde 35 işe dostane olarak tanımlanmıştı. Yüzde kırkı iş arkadaşları tarafından büyük saygı duyulan kişiliklerdi.

Bir de aleni şekilde tutkulu davrananlar var. Mart 2015'te Sarah Carr'e Milli Gelirler İdaresi (IRS)'den işletmesinin borçlarıyla ilgili bir telefon geldi. Carr oturup ağlamaya başladı. Telefondaki adama dokuz aylık hamile olduğunu ve parayı nereden bulacağını bilmediğini söyledi. "Sakin ol," dedi hattın diğer ucundaki ses. Bunun bir dümen olduğunu dobra dobra açıkladı. Aslına bakarsanız sahte IRS telefonları en yaygın dolandırıcılık yöntemlerinden biridir. İnsanlar korkar, panikler ve parayı verir. Ancak bu sefer kurbanın hikâyesi dolandırıcıyı farklı hareket ettirecek kadar acıklıydı. Kadın hamileydi, böylece yem olmaktan kurtuldu. Şans eseri vicdanlı bir dolandırıcıya denk gelmişti.

* * *

Gerçek şu ki dolandırıcının tam olarak yakalanması çok zor, çünkü bir seviyeye kadar hepimiz kandırılmaya müsaidiz. Duyarlı bir insansanız, hayatınızın bir yerinde muhakkak kandırılmışsınızdır. Sürüngenlerden insanoğluna kadar hayvan krallığının her yerinden yalan var. Örneğin bazı yılanlar kötü amaçları için ölü taklidi yapabiliyor. Zorlu kuluçkaya yatma sürecinden kurtulmak için yumurtalarını talihsiz annelerin yuvalarına bırakıp kaçan kuşlar olduğunu da biliyoruz. Tek bir yumurtayı anne kuşa yıkmak zor olmasa gerek. Ama tüneyen ve ötücü kuşlardan biri olan söz konusu tür gerçek bir sahtekâr gibi davranıp pek çok yumurtasını yuvaya bırakabiliyor. Böylece anne sahte yumurtaları kendi yumurtalarından ayırt edemiyor.

2009 yılında Turin Üniversitesi'nde, Francesca Barbero tarafından yönetilen bir grup bilim insanı meraklı bir tırtıl türünün yuvalarını ele geçirdiği karıncalar tarafından daha fazla yemek, ilgi ve koruma gördüğünü fark etti. Tırtılların tek yapması gereken karıncaların kraliçeleri gibi davranmaktı. İşçi karınca ile kraliçe karıncanın çıkardığı farklı sesleri öğrenmişlerdi ve pupa ile larvaları kraliçeyi taklit edecek sesler çıkarabilecek şekilde gelişmişti. Koloniler yiyecekleri az olduğunda bile sahtekâr tırtılları özel ilgi görmeye devam ediyorlardı. Ne de olsa onlar potansiyel kraliçe sayılırdı. O günden bu yana araştırmacılar en az on iki farklı kelebek türünün de aynı tekniği kullandığını keşfetti. Kraliçeyi taklit et ve tek kanadını kıpırdatmadan karıncaların yuvasına taşın!

Sahtekârlar hayvanlar âlemine yayılmıştır. Sopa çekirgesi ikinci kez bakmayacağınız ince dallar gibidir. Yaprak böceği bir çiçeği taklit edebilir. Onları bir an gördüğünüzü sanırsınız, hemen sonra doğanın bir parçası oluverirler.

İnsan dünyasında da benzer aldatmacalar az değil. Neredeyse kırk yıldır bu konu üzerinde çalışan psikolog Robert Fieldman'a göre, yabancı biri ya da sıradan bir tanıdığımızla yaptığımız on dakikalık sohbet sırasında ortalama üç kez yalan söylüyoruz. Bir insanın yalan söylemekten tamamen uzak durması güç, bazı insanlar bu süre zarfında on iki kez yalan söyleyebiliyor. Örneğin sizinle tanışmanın ne kadar güzel olduğunu söyleyerek bir sohbet başlatabilirim. Oysa bundan hiç mutlu değilimdir. Boston'da büyüdüğümü söyleyerek devam ederim. Teknik açıdan bu da bir yalandır çünkü şehrin yaklaşık kırk dakika dışındaki küçük bir kasabada büyüdüm. Bir kişinin yaptığı işin büyüleyici olduğunu (aksi durumdayken), kravatının (pasaklı) ya da tişörtünün (korkunç) harika göründüğünü dile getirebilirim. Peki ya karşımdaki kişi benim çok kötü bir deneyim yaşadığım şehir merkezindeki bir restoranı sorarsa? Büyük olasılıkla gülümser ve harika bir yer olduğunu söylerim. Bana inanın; çoğunlukla duraksamadan yalan söylüyoruz. Ya da duygusal ifadeleri ve yalan konusu geniş bir alanda araştıran psikolog Paul Ekman'ın da deyimiyle, "Yalanlar her yerde."

Neredeyse her konuda yalan söylüyoruz. Fieldman'ın çalışması yalanların en yakın (evlilik) ilişkilerden tamamen sıradan ilişkilere kadar her yerde var olduğunu gösteriyor. Bazıları küçük yalanlar (Sen kilo mu

verdin?) ve bazıları da büyük (O kadınla sevişmedim). Bazen zararsızlar, bazen de değiller.

Çok küçük yaştan itibaren yalan söylemeye başlıyoruz. Üç yaşındaki çocuklarla yapılan bir seri araştırmada gelişim psikologları her bir çocuktan yeni bir oyuncakla bir odada tek başına durmasını istedi. Oyuncağın ne olduğuna bakmayacaktı. Neredeyse hiçbir çocuk bu arzuya (otuz üç çocuktan dördü söz dinledi) karşı koyamadı ve yarısı yalan söyledi. Biraz daha büyük yaştaki çocuklarla devam eden araştırmada işler iyice kötüye gitti. Hepsi oyuncağa baktı ve hepsi aksini iddia etti.

Ergenlik dönemimize girmemizle birlikte bazı alışkanlıklarımız olduğu gibi kalır ve daha aldatıcı bir dış görünüşe bürünür. "O elbisenin içinde harika görünüyorsun!" Sigorta Araştırma Kurulu'na göre, yetişkinlerin dörtte biri indirim alabilmek için sigorta tazminat talebini yükseltmenin sorun olmadığını düşünüyor. Bu kulağa sorun gibi gelmese de aslında gerçek bir dolandırıcılık. Peki ya vergi beyannamesinde yapılan oynamalara ne demeli? Çok ileri gitmediğinizi, başkalarının daha kötü şeyler yaptığını, hatta şirketlerin ne kadar çok vergi kaçırdığını söyleyebilirsiniz! Ama ne zaman bilerek bir doları eksik bildirseniz, siz de dolandırıcılık yapmış sayılıyorsunuz.

Bazı profesyoneller bile gerçeklerle biraz oynamaktan uzak duramayabiliyor. Her yıl kasım ayında, İngiltere, Cumbria'daki küçük bir taşra kasabası olan Santon Bridge'de dünyanın en büyük yalancısı yarışması yapılıyor. Tüm İngiltere ve çevresinden gelen insanlar kasabanın merkezinde kurulan alanda toplanıp beş dakika içinde en inandırıcı uydurma hikâyeyi anlatmak için yarışıyor. En inandırıcı hikâye, ödülü kapar. Ama bu demokratik girişimle ilgili istisnai bir durum var. Yarışmaya avukatların, politikacıların, satış elemanı, emlakçı ve gazetecilerin katılmasına izin verilmiyor çünkü haksız avantaj sağlayacakları düşünülüyor. Ne de olsa bu alanda çalışan insanlar yalan söyleme sanatını belirli bir seviyeye taşımı sayılıyor.

Eğer elinize fırsat geçseydi siz de bir dolandırıcı -iyi kalpli- olur muydunuz? Şu küçük testi deneyin. İşaret parmağınızı alnınıza götürün ve bir *Q* harfi çizin.

Bitti mi? *Q* harfiniz hangi yöne bakıyor? Kuyruğu sağda mı yoksa solda mı? Bir psikolog ve ünlü bir şüpheci olan Richard Wiseman'ın

ayrıntılı açıklamasına göre bu test "öz izleme" eğiliminizi ölçmek için yapılıyor. Eğer harfi kuyruğu sol tarafa gelecek, yani başkalarının da okuyabileceği şekilde çizerseniz sizin kendinizi izleme oranınız yüksek demektir. Bu, görünüş ve algıyı önemsediğinizi gösteriyor, yani diğerlerinin sizi nasıl gördüğünü. İstediğiniz etkiyi yaratmak, daha iyi bir izlenim bırakmak için az da olsa gerçekleri manipüle edebilirsiniz. Sahtekârlar bizim beyaz yalanlar dediğimiz şeyi başka bir seviyeye taşır. Eser hırsızları... Hayali hikâyeler anlatanlar... Dolandırıcılar... Hepsi de arzuları parlatır ve en iyi haliyle gözlerimize serer.

* * *

O halde bir dolandırıcıyı sayısız yüzün arasından tanıyabilir, günlük karşılaşmalarınızda onu ayırt edebilir misiniz? Bir dolandırıcıya bakarak kim olduğunu ya da meziyetlerini nasıl kullanacağını -sizden nasıl faydalanacağını- anlayabilir misiniz? Kandırma kapasitemize ve hayatımızın belirli noktalarında bunu yapmış olmamıza bakılırsa başkalarının yalanlarını yakalama ve kalabalıklar arasından dolandırıcıları fark edebilme konusunda kendimizi uzman sanabiliyoruz. Nasıl küçükken annemiz yalan söylediğimizi anlayabiliyorsa -annemin zihnimi okuyabildiğine inanır, yalan söyleyeceğim zaman zihinsel ışınları beynimden içeri girmesin diye eşyaların ya da kitapların arkasına saklanırdım- biz de başkalarının yalanlarını yakalama konusunda çok başarılı olduğumuzu düşünerek yetişiriz.

Yıllar geçtikçe birini ele verebilecek yüz mimikleri ve fiziksel ipuçlarıyla ilgili bir halk bilimi oluştu ve bu bilgiler yakın zamanda deneysel bir testle ölçüldü. 2006'da Teksas Christian Üniversitesi'nde 1980'lerden beri yalan üzerine çalışan psikolog Charles Bond bir grup araştırmacıyı görevlendirip üç farklı dildeki yetmiş beş ülkeye gönderdi. Hedefi yalanla ilgili evrensel teoriler olup olmadığını bulmaktı. Çoğu insanın kültür farklılıkları gözetmeksizin yakalayabileceği işaretlerin peşindeydi. Araştırmalardan biri elli sekiz ülkede iki bin üç yüzden fazla insan üzerinde yürütüldü. Bu insanlara tek bir soru sorulmuştu. "İnsanların yalan söylediğini nasıl anlarsınız?" Bir işaret öne çıkıyordu. Cevapların üçte ikisinde insanlar bakışlarla ilgili yorumlarda bulundu. Bir yalancı gözünüzün içine bakmazdı. Yüzde yirmi sekizi yalancıların daha

endişeli göründüğünü, çeyreği anlatım bozukluğu ve diğer bir çeyreği ise sahte davranışlar sergilediklerini bildirdi. Beşte biri yüz ifadelerinin ve anlatım tutarsızlıklarının yalancıya ihanet ettiğini savundu. Yine beşte birlik bir grup yalancılar "ah" gibi kelimeleri daha sık kullandığını, konuşma sırasında daha sık ara verdiğini ve yalan söylerken ciltlerinin kızardığını düşünüyordu.

İkinci bir araştırma, süreci çok farklı etkiliyordu. Bu kez insanlara olası davranışların yer aldığı bir liste verildi. Bunlardan hangilerini yalancılıkla ilişkilendirdikleri soruldu. Cevapların neredeyse dörtte üçü gözleri kaçırma, üçte ikisi duruş değişikliği, diğer bir üçte iki yalancıların daha çok kaşınıp kendilerine dokundukları ve yüzde 62 de daha uzun konuştuklarını savundu. Bu cevaplar altmış üç ülkeden toplanmıştı.

Evrensel halk inançları olduğu doğru. Ancak sorun şu ki, yine evrensel olarak hepsi yanlış. Alanı aldatmacaları yakalamak olan Berkeley, California Üniversitesi psikologlarından Leanne ten Brinke, "Deneysel literatür yardımcı olmuyor." diyor. Bu inançların hâlâ var olmalarının sebebi bir yalancının *nasıl* davranması gerektiği imajımıza uyuyor olmaları. Yalancıların durmadan kıpırdanmak, kıvranmak, tutarsız olmak ya da kızarmak gibi huzursuz davranışlar sergilemelerini *istiyoruz.* Yalancıların bakışlarını kaçırmalarını *istiyoruz.* Çünkü utanmalılar ve saklanmak istemeliler. Beş yaşındaki çocuklar bile gözlerini kaçırmanın yalancılığın bir işareti olduğunu biliyor. Aslına bakarsanız, eğer birinin yalan söylediği bize önceden söylenirse, söz konusu kişi konuşurken gözlerini bizden kaçırdığını daha sık fark edebiliriz. Ancak bu arzularla yalancıların gerçek davranışları eşleşmiyor. Utanmalarını istiyor olmamız utanacakları anlamına gelemez.

Bizim yalancı kavramımız ile gerçeklik arasındaki bu uyumsuzluk -Brinke'nin deyişiyle, Pinokyo'nun burnu uzamıyor- kendimize olan tüm güvenimize karşın aslında gerçekle yalanı ayırt etme yeteneğine pek de sahip olmadığımız gösteriyor.

Paul Ekman sadece yalanın yaygınlığı üzerine çalışmıyor. Ekman'ın asıl çalışması aldatmacayı fark etme yeteneğimiz üzerine. Yarım asırdan uzun süredir devam eden araştırmalar sonucu insanların duygusal tepkilerden, hırsızlığa, politik fikirlerden gelecek planlarına kadar farklı

on beş bin konu hakkında yalan söyleyip söylemediğiyle ilgili videolar izlemiş. Dürüstlüğü yakalama konusundaki başarı oranları yaklaşık yüzde 55. Yalanın ya da gerçeğin doğası ise fark etmiyor.

Zamanla Ekman işe yarayabilecek tek bir karakteristik özellik yakalamış. Mikro ifadelerin ya da son derece hızlı yüz hareketlerinin, saniyenin on beşte ve yirmide birinde bilinçli bir şekilde kontrol edilmesi son derece güç. Mikro ifadelerin arkasındaki teori son derece anlaşılır. Teorik olarak baktığımızda yalan söylemek gerçekleri söylemekten daha zor. Ve böylece zihnimizdeki gerilim de eklenince bir şekilde *sızıntı* yapabiliyor, bu ani davranışları kontrol edemeyebiliyoruz.

Diğer yandan mikro ifadeler deneyimsiz biri tarafından yakalanamayacak kadar kısa süreli ve karışık. Ekman'ın on beş bin subjesi arasından sadece elli kişi bu ifadeleri yakalayabilmiştir. Geri kalan yüzde 95 onları kaçırdı. Sanal dolandırıcıların ya da bizi telefonda kandıran sahtekârların olduğu bir dünyada yaşadığımız düşünülürse, mikro ifadeleri okuma yeteneği bize bir şey kazandırmayacak. Her dakika değişebilen o işaretleri okuyabilsek dahi, çevremizdeki yalanları yakalama konusunda gerekli yeteneklere sahip olamayacağız.

Geçen yaz Ekman'ın canlı yalan göstergecilerinden biriyle konuşma fırsatım oldu. İşinin hassasiyeti gereği bu kişiye Renée adını verdik. Renée bugünlerde emniyete danışmanlık yapıyor ve yalanları yakalama eğitimleri veriyor. Yine de şimdi uğraştığı gibi uzman düzenbazlar söz konusu olduğunda yanılabileceğini de itiraf ediyor. Bunlar psikolojik bir araştırmada yalan söyleyen insanlar değil, oyunun gerçek ustaları. "Bu insanlar her zaman açık bir kitap gibi değildir." diye anlatıyor Renée. Amatörler gibi yalan söylemiyorlar. Onlar işin uzmanı. Onlar için yalan söylemek rahatsız edici bir durum değil, günlük rutinlerinin bir parçası. Yaptıkları şey zamanla oldukları şeye de dönüşmüş. "Psikopatları ele alın." diyor Renée. "Zeki, akıllı bir psikopat süper bir yalancı olabilir." Örneğin Ted Bundy gibi. Renée ürpererek, "O adam beni korkutuyor ve huzursuz ediyor." diyor. "Onun gibi insanların gerçeklerle oynayabilmek gibi bir yetenekleri var ama vicdanları yok." Birkaç kişinin daha adını veriyor. Aralarında Buz Adam olarak da tanınan seri katil Richard Kuklinski de var. "Kuklinski'nin röportajlarını izlerseniz, gerçekten buz gibi olduğunu görebilirsiniz." Renée söylediğine göre

normalde kendine güvenen biri. Ama bu konunun uzmanları için bile (en iyi yalancılar) zorlu bir iş.

Tüm bunlara karşın, bu kolaylıkla öğrenilebilecek bir yetenek değil. "Yeteneğimin eğitimle kazanılabilecek bir şey olduğunu sanmıyorum." diye açıklıyor Renée. "Aksi halde bunu hepimiz yapabilirdik. Size gerekli yöntemleri sunabilirim ama asla aynı seviyede olmayacaktır."

Daha da önemlisi, Ekman'ın anlattıkları göre, bu kavramsal yükleme çok uzun yıllar alabilir. Mikro ifadelerde bile birinin yalan söyleyip söylemediğini gösterebilecek kesin ve net ispatlar yok. Aşırı baskının izlerini görebilir ancak o baskının nereden kaynaklandığını bilemeyebiliriz. Başka bir konuda endişeli, heyecanlı ya da rahatsız davranışlar sergiliyor olabiliriz. Yalan makinelerinin aynı zamanda güvenilmez olabilmesinin nedenlerinden biri de budur. Psikolojimiz dış görünüşümüz gibi dakikalık baskılara maruz kalır. Bu bazen yalanı işaret edebilir. Bazen de stres, yorgunluk ya da duygusal sıkıntı gibi zihinsel durumların göstergesidir. Ve her iki durumda da tamamen emin olmak mümkün değildir.

Sahtekârlar söz konusu olduğunda yalanı yakalamak çok daha zorlu bir iş haline gelir. "Yalan, bir hedefi fark ettirmeden yanlış yönlendirmek için bilinçli yapılan bir seçimdir." diye açıklar Ekman. Ayrıca ne kadar çok yalan söylerseniz daha az yakalanacak işaret vermiş olursunuz.

Dolandırıcıları belirlemek üzerine kariyer yapan profesyoneller bile zaman zaman hata yapabilir. 2006'da Stefano Grazioli, Karim Jamal ve Paul Johnson genellikle hesap denetçisinin kapsamı altında, sahte mali bilançoları yakalayacak bir bilgisayar modeli geliştirdi. Yazılımları o dönemin yüzde 85 sahteciliğini yakaladı. Oysa profesyonel güven ve sağlam bilgilerinin aksine hesap denetçileri söz konusu sahtekârlıkların sadece yüzde 45'ini yakalayabilmişti. Görülen o ki, duyguları çoğu zaman doğru davranmalarına engel olmuştu. Potansiyel bir çelişkiyle karşılaştıklarında çoğunlukla mantıklı bir açıklaması olup olmadığını araştırıyorlardı. Bu varsayımları ise büyük olasılıkla insanlara daha rahat sahtekârlık yapabilme imkânı sundu. Çoğu insan sahtekârlık yapmazdı, o halde bu da yapmamış olabilirdi.

Aslında, nereye baktığınızdan son derece emin olsanız bile, kendinizi gerçeklikten çok uzak bir yerde bulabilirsiniz. Ağustos 2014'te

Cornell Üniversitesi araştırmacılarından David Markowitz ve Jeffrey Hancock sosyal psikolog Diederik Stapel'in kâğıtlarını analiz ediyordu. Stapel'i belirli bir nedenden dolayı seçmişlerdi. Üç yıl önce 2011 Eylül ayında Stapel'in çok büyük çapta akademik bir sahtekârlık suçu işlediği ortaya çıkmıştı. İnceleme Kasım 2012'de son bulduğunda elli beş kâğıtta sahtekârlık yapıldığı ortaya çıkmıştı. Bu kâğıtlarla ya oynamış ya da daha kötüsü tamamen değiştirilmiştir. Markovitz ve Hancock sahte basımların gerçeklerinden dilsel olarak farklı olup olmadığını test ettiğinde tek bir ortak nokta buldular. Sahte kâğıtlarda daha fazla kelime kullanılmıştı. Eğer elinizde yeterince materyal yoksa daha çok üretip işin doğasından uzaklaşırsınız. (Üniversitedeki denemelerde pek çoğumuz benzer yöntemi uygulardık.) Ancak dil analizleri ne kadar faydalı olursa olsun, mükemmel olmaktan uzaktı. Stapel'in çalışmalarının neredeyse üçte biri Markowitz ve Hancock'un tanımladığı doğru bir sınıflandırmadan kaçınılmıştı. Kâğıtların yüzde 28'i yanlış işaretlenmiş, sahte olanların yüzde 29'u ise gözden kaçmıştı. Oysa gerçek bir sahtekâr, kâğıt üzerindeyken bile izlerini örtmeyi bilir.

Peki, ama bu vakaları nasıl çözeceğiz? Tabii ki yalanları yakalayabiliyor olmak çok faydalı olurdu. Böylece kendimizi güvenimizi kötü niyetli çıkarları için kullanmak isteyenlere karşı koruyabilirdik, öyle değil mi?

* * *

Basit gerçek şu ki insanların çoğu dışarıda sizi kandırmak için beklemiyor. Yalanları yakalamak konusunda çok kötüyüz çünkü güvenmeyi tercih ediyoruz. Güven ve yalanları yakalama konusunda bu beceriksizliğimiz daha evrimsel bir yol. İnsanlar doğal olarak güvenir. Güvenmek zorundayız. Bebekken bizi kucağına alan o iri insanın biz kendi başımıza yapacak kadar büyüyene dek ihtiyaçlarımızı karşılayacağına inanırız. Ve bu beklentimiz asla son bulmaz. Araştırmalardan birinde, Stanford Üniversitesi psikologlarından Roderick Kramer öğrencileriyle bir güven oyunu oynamak istedi. Bazıları istediği gibi oynayabilirken, öğrencilerin bir kısmı partnerlerine güvenemeyebileceklerine inandırıldı. Kramer, kusurumuzun güvenmek olduğunu bulmuştu. Özellikle uyarılan öğrenciler güvensizlikle ilgili olası işaretlere daha dikkatli yaklaşırken,

olumsuz herhangi bir uyarı almamış öğrenciler daha rahattı. Oysa gerçekte partnerleri her iki durumda da aynı davranmış; sadece davranışları iki farklı durum nedeniyle farklı yorumlanmıştı. Yani davranışları güvenilir olarak algılamıştık.

Bu hiç yoktan iyi bir sonuç olabilir. Yapılan çalışmalara göre genelleşmiş güven daha iyi fiziksel sağlık ve duygusal mutluluk gibi sonuçları da beraberinde getiriyor. Güven seviyesi yüksek olan ülkelerin ekonomileri daha hızlı gelişiyor ve daha güçlü kamu kuruluşlarına sahip oluyorlar. Daha güvenilir insanların kendi işlerini kurup gönüllü olma ihtimalleri daha yüksek. Ne kadar zekiyseniz size güvenilme olasılığı da daha yüksek. 2014 yılında iki Oxford psikoloğu tarafından yürütülen bir araştırmada genelleşmiş güven ile zekâ, sağlık ve mutluluk arasında güçlü bir olumlu ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Sözel becerileri yüksek olan insanlar diğer insanlara yüzde 34 daha fazla güveniyor. Ve yüksek güven seviyesine sahip insanların yüzde 7'si daha sağlıklı, yüzde 6'sı daha mutlu.

Bazı bakımlardan bu aşırı iyimserlik iyi bir şey olabilir. Çoğu zaman insanlar gerçeklerle yüzleşmek yerine kendini bir seviyeye kadar kandırmayı tercih ediyor. Giydiğiniz her şeyin üzerinize yakıştığını düşünmek güzel. Ya da uykusuz olduğunuz halde ışık saçtığınızı düşünmek... Davetinizin aslında misafirlerinizin gerçekten işi çıktığı için reddedildiğine inanmak gibi... Makale ya da projenizin mükemmel olduğu halde sadece ihtiyaca "uygun" olmadığı için kabul görmediğini düşünmek ya da... Özetle gün boyunca duyduğunuz düzinelerce beyaz yalanın üzerine dönüp bir kez daha düşünmezsiniz. Çünkü onlar normal sosyal ilişkilerin birer parçasıdır.

Bize kendimizi iyi hissettirmenin yanı sıra, yalanları fark etmemek daha iyi bir performans göstermemizi de sağlayabilir. 1991'de, Joanna Starek ve Caroline Keating kuzey New York'tan bir üniversite yüzme takımının başarısını gözlemledi. Kendini kandırma- yani kendileriyle ilgili olumsuz uyarıcıları görmezden gelmek ve kanıtları olabildiğince olumlu yorumlamak- konusunda daha iyi olan yüzücülerin daha dürüst ve anlayışlı olanlara göre daha iyi bir derece yapıp yapmadığını ölçeceklerdi. Her bir yüzücüden Kendini Kandırma Anketini cevaplamalarını istediler. Bu, 1970'lerde Ruben Gur ve Harold Sackeim isimli

psikologlar tarafından geliştirilmiş bir testti. Ardından her bir gözün farklı bir kelime algılayacağı ve yüzücünün hızlı bir şekilde gördüğü kelimeyi söyleyeceği binoküler rekabet testi gelecekti. Son olarak koçları hangi yüzücülerin Doğu Deniz Kıyısı Yüzme ve Dalış Şampiyonası'na katılabileceğini açıklayacaktı. Araştırmacılar, kendilerini kandırmaya eğilimli yüzücülerin daha başarılı oldukları gördüler. En iyi sonuçları veren dünyayı olduğu gibi kabul edenler değil, daha çok onu *görmek istedikleri gibi* görenlerdi. Ve olmasını istediğimiz dünyayı bize en iyi sahtekârlar satar!

Bu ironi kaçınılmaz... Bir başarının altında yatan şeyin aynısı sizi bir sahtekârın oyunlarına karşı savunmasız kılabilir. Bizler güvenmeye meyilliyiz. Güvenenler çok daha başarılı olur. Ve güvenenler, güven oyununun ideal kurbanlarına dönüşür.

* * *

Dürüst bir adamı kandıramazsınız, derler. Ancak güven oyunları söz konusu olduğunda, bu pek de doğru sayılmaz. Dürüstlüğün bununla bir ilgisi yoktur. Sonuç olarak dürüst adamlar daha güven vericidir ve bildiğimiz kadarıyla bu bir dolandırıcı söz konusu olduğunda ölümcül bir durum olabilir.

Saf... Salak... Enayi... Keriz... Her saniye yeni bir kerizin doğduğu söylenir. Kurbanlar için sayısız lakap vardır. Ama günün sonunda hepsi yine tek bir kelimenin altında toplanır, kurban!

Robin Lloyd zengin olmanın peşinde değildi. O sadece sonunda şeytanın bacağını kırdığını sanan fakir bir üniversite öğrencisiydi. 1982 yılıydı ve Robin ilk kez New York City'ye gidiyordu. Banliyöde büyümüştü, batı Massachusetts, Smith'teki küçük bir okula gidiyordu. Şehir hayatıyla ilgili pek bir fikri yoktu. Sınıf arkadaşlarından biri Bronx'ta büyümüştü, gerçek bir New Yorkluydu ve hafta sonu için onu büyük şehre davet etmişti. Robin heyecanlıydı. Çok az parası vardı ama bu seyahat için değerdi.

Gezinin ilk gününde Robin ve arkadaşı Bronx'tan Broadway'e yürüdüler. Bu gürültülü ve heyecan verici bir deneyimdi. Biraz tehlikeli gelmekle birlikte kendine has bir coşkusu vardı. New York'taki bir şarap dükkânında Robin deneyimlerini, "Seksenli yıllardı, New York

şimdiki kadar temiz ve kozmopolit değildi." diye anlatmıştı. O artık gerçek bir New Yorklu. Her şey yeniydi, bu onun hayatıyla karşılaştırıldığında daha önce hiç görmediği bir şeydi. Ve işte orada, kaldırımda karton bir kutunun arkasında durmuş yüksek sesle konuşan bir adam vardı. Kartlarla son derece hızlı bir şeyler yapıyor, kartların yerlerini değiştiriyordu. Ortada para da vardı, bu bir çeşit oyuna benziyordu. Paranızı iki katına çıkarmanız çok kolaymış gibi görünen bir oyuna... Tek yapmanız gereken kartları takip etmek ve doğru olanı seçmekti. *Kızı takip et,* diyorlardı. "Kendimi sirkteki küçük bir çocuk gibi hissettiğimi hatırlıyorum. Adamın oyunun ne kadar kolay olduğunu göstermesinden âdeta büyülenmiştim. Tek yapman gereken yirmi doları ortaya atmak ve paranı ikiye katlamaktı." diyordu Robin. Hemen karar vermedi. Cebinde iki değerli yirmi doları vardı ve yolculuk boyunca sahip olduğu tüm para buydu. "Hayatımın o döneminde kışlık bir paltom bile yoktu." diye hatırlıyor. "Ya da kola almak için üç dolarım..." Dondurucu bir soğuk olmasına karşın balıkçı kazağı, bir tişört ve üzerine de kot ceketini giymişti. "İdare ediyordum, ne de olsa üniversite öğrencisiydim."

Ama bu adamın hızlı konuşmasındaki bir şeyler ona gerçek gelmişti. Sanki adam onun ekonomik sıkıntılarını görmüş ve yardım etmek istemişti. Ayrıca biraz önce başka şanslı bir oyuncunun parasını kolaylıkla iki katına çıkarıp gitmesine şahitlik etmişti. Robin denemeye karar verdi. Elleri titriyordu, gergindi, yirmi doları koydu. "Tabii ki, iki katına çıktı." Talihine inanamıyordu. Tam kazandığı paraya uzandığı sırada adam itiraz etti. Bu parayı da iki katına çıkarmak istemez miydi? "Bu çok heyecan vericiydi. Etrafımız kalabalıklaşmıştı, inanmak ve bir o kadar da kazanmak istiyordum." Böylece Robin kabul etti. Bir kez daha oynadı.

Para elinden çıktığı an buna pişman olmuştu. "Bu iyi gitmeyecek, diye düşündüm. Bu kaybedemeyeceğim kadar çok paraydı." Bir an için parasını geri alabileceğini sandı. "Bir sonraki oyunda parayı kaybettim." Artık oyun oynayacak başka parası yoktu. Her ne kadar sevimli adam ona bir kez daha oynaması ve şansını döndürmesi için ısrar etse de Robin ceplerini boşaltmış bir halde yürüyüp gitti. O akşam Columbia'daki

bir arkadaşlarını ziyaret edeceklerdi. Kızlar Çin yemeği söyledi. Gerçek bir New York geleneği olan Çin yemeği eğlenceli olabilirdi. Oysa Robin'in tek düşüncesi vardı. Yemeğin ona düşen üç dolarlık ödemesini nasıl yapacaktı?

Bul karayı al parayı tarzı oyunlar tarihin en kalıcı ve etkili dolandırıcılık yöntemlerinden biridir. Otuz yıl sonra bile, hâlâ New York blokları arasında bu tip oyunlara rastlayabilirsiniz. Ama kurbanları avanak olarak adlandırıyoruz. Oysa kim böyle bir oyuna gelmeyebilir ki? Robin bile kendine aptal diyor, bu kadar kolay kandığı için utandığını itiraf ediyordu. "Aslında bunu hak ettim." demişti. Belki geçmişe bakıp düşünüldüğünde haklı olabilir. Oysa günümüzde işler bu kadar kolay değil. Robin eğitimli ve zeki bir kızdı (Artık *Scientific American* dergisinde editörlük yapıyor). İnsanları yargılamak konusunda da iyiydi, ne de olsa sosyoloji okuyordu. Tutumluydu, anlık kararlar vermezdi. Tipik bir saf profiline uymuyordu. Ama yine de farkında olmadığı bir gücün etkisi altında kalmıştı. Tüm iyi dolandırıcılar gibi, kart oyuncuları da karakter tahlilinde çok başarılıdır. Aynı zamanda her şeyi doğal ya da meşru gösterebilen bir çeşit anlatıcı oldukları da söylenebilir. Kime neyi, nasıl söyleyeceklerini, "şans" şaşırtmacasını nasıl yaratacaklarını, oyunda asıl önemli olan şey beceriymiş gibi nasıl gösterebileceklerini iyi bilirler.

Daha önce hiç el çabukluğu oyununu (bul karayı al parayı oyununun kuzenidir, kartlar yerine içlerinden birinde boncuğun olduğu kabuklar yer değiştirir) görmemiş biri için bu tehlikeli bir mesele olabilir. Robin'e, kendisinden önce kazanan adamın bir yem olduğunu ve insanları kandırmak için dolandırıcı çetesiyle ortak çalıştığını söylediğimde şaşırdı. Bugüne dek oyunun nasıl çalıştığını tam olarak kavrayamamıştı. "Mantıklı tarafım kandırıldığımı biliyor. Ama hâlâ bir parçam bunun şanssızlıktan ibaret olduğunu söylemeye devam ediyor."

Uzun yıllar pek çok araştırmacı sahtekârlıklara karşı duyarlı olan insanlarla- ideal kurbanlar- bu tip oyunlara kanmayanlar arasındaki farkları tanımlamaya çalıştı. Ne de olsa çoğunlukla kandığımız şeyler konusunda nokta atışı yapsak hiç de fena olmazdı! Tüm aldatmaca türlerine karşı bağışıklık kazanmanızı sağlayacak bir aşı olsa harika olmaz mıydı?

Kurbanlar hakkında güçlü fikirlerimiz var. ABD'deki Better Business Bureau ofislerinin* temsilcilerinden sahtekârlık kurbanlarını diğer kurbanlardan ayıran özellikleri sıralamaları istendiğinde bazı eğilimler su yüzüne çıktı. Bazıları çok belirgindi. Kolay aldanma, çabuk güvenen bir doğa, fantezilere meyilli olma ve açgözlülük kurbanları birbirinden ayıran özelliklerin başında geliyordu. Bu kurbanlar aynı zamanda daha az zeki ve eğitimliydi, fakirdi, dürtüleriyle hareket edip daha az mantık ve bilgiden faydalanıyordu. Ve yaşlıydı. Yani büyükannenizin kandırılma olasılığı size göre daha yüksek! Peki, ama bu algı ne kadar doğru?

Görülen o ki, iyi bir sahtekâr tüm bu beklentileri tersine çevirebilir. Bizler tipik kurban profilini bildiğimizi sanıyoruz. Kim kurban olabilir tahminler yürütüyoruz. Ve tamamen yanılıyoruz.

2014 yılında AARP on iki eyaletten seksen yaşın üzerindeki on bir bin yetişkinden insanları çevrimiçi dolandırıcılık numaralarına karşı savunmasız kılan özellikleri bulmak için bazı soruları cevaplamaları istendi. Sonuçlar, özellikle belirli yaşam şartlarıyla birleştiğinde ortak davranışları işaret ediyordu. Kurbanların çevrimiçi aktiviteleri daha fazlaydı, sosyal medyada daha çok kişisel bilgi paylaşıyorlardı. Bunlar doğum tarihleri ya da telefon numaralarıyla sınırlı kalmıyor, günlük aktiviteleri, programları, belirli restoranlarda ya da mağazalarda -daha kolay bulunmalarını sağlayan- olduklarını bildiren tweetler gönderiyorlardı. Bu bazı durumlarda onları bulmayı bazen de yerlerine geçmeyi kolaylaştırıyordu.

Araştırmacıların elde ettiği sonuçlara göre özellikle kaçınılması gereken davranışlar belli maddeler altında toplanıyor: Aniden ortaya çıkan reklamlara tıklamak (asla yapmayın); tanımadığınız kişilerden gelen e postaları açmak (bunu da asla yapmayın); çevrimiçi açık artırma sitelerini kullanmak (durum burada biraz karışıyor, bazı siteler yasal olabiliyor); bedava ya da sınırlı deneme tekliflerine onay vermek (kötü bir fikir); uygulamaları indirmek (ne olduğunu ve kaynağı bilmediğiniz sürece yapmayın) ve çevrimiçi ödeme sitelerini kullanmak (yine karışık bir durum, pek çok güvenli site var ancak güvenli bağlantı koparsa endişelenmeniz gerekebilir)...

* Better Business Bureau (BBB): Kanuna uygun hareket etmediği düşünülen firmaların şikâyet edilebileceği ABD bürosudur.

Sorun şu ki, bu en çok yapılan hatalar listesinin belirli bir dolandırıcılık yöntemiyle ilgili olmasının yanı sıra, söz konusu aktiviteler normal hayatta sıklıkla gerçekleşen eylemler. Çevrimiçi olan Amerikalıların beşte biri -neredeyse 34,1 milyon insan- araştırmanın dolandırıcılık nedenleri olarak sıraladığı maddelerin en az yedisini ya da on beşten fazlasını yapıyor. Ama kandırılan insan sayısı daha düşük.

Kimin kanacağını önceden tahmin etmek söz konusu olduğunda, kişisel özellikler ne yazık ki işe yaramıyor. Aksine ortaya çıkan etkenlerin başında şartlar geliyor. Kim olduğunuz değil, hayatınızın o döneminde nasıl bir noktada olduğunuz önem kazanıyor. Eğer kendinizi yalnız hissediyorsanız büyük olasılıkla savunmasız sayılıyorsunuz. Aynı şekilde eğer bir iş kaybı, boşanma, ciddi bir yaralanma ya da büyük, hayati bir değişimin içindeyseniz, finansal anlamda bir çöküş yaşıyor ya da borçlarla savaş veriyorsanız da savunmasız olduğunuzu söyleyebiliriz. Hatta borçları olan insanların finansla ilgisi olmayan zayıflatıcı ürünlerle kandırılma olasılığı daha yüksek.

Robin Lloyd'un üç kart oyununa kanmasının en basit nedeni gerçekten paraya ihtiyacı olmasının yanı sıra kendi alanının dışında olmasıydı. Söz konusu etkenler olmasaydı cebinde kırk dolarıyla adamın yanından yürüyüp gidebilirdi. Oysa normaldekinden farklı bir motivasyonla hareket ediyordu. 'O paraya ihtiyacım var, o halde onu elde edebileceğime inanmam gerek.' Ayrıca dolandırıcılık radarı normale göre daha az aktifti. Yeni bir ortamda bulunduğunuz zaman sosyal ipuçlarını okumak zor olabilir, özellikle de daha önce hiç karşılaşmadığınız tipteki çevrelerde... Başka bir gün, başka bir şehirde olsa Robin bu olaya gülüp geçebilirdi. Ama o gün Manhattan'da yakalandı!

Bir şekilde kulağa mantıklı geliyor. Çoğunlukla sakin, anlayışlı insanlar büyük hayat değişimlerinde biraz delirir. Dürtülerimizle daha çok hareket eder, kendimizin daha çok risk alan versiyonlarına dönüşürüz. Bu risk alma dürtüsü ve açlığı sahtekârlığa karşı duyarlılığımızın en belirgin göstergeleridir. Yapılan araştırmalardan birinde, risk alanların kandırılmasının almayanlara göre altı kat daha fazla görüldüğü ortaya çıkmıştır. Doğru şartlar altında herkes bu tanıma girebilir. Kendimizi zayıf hissettiğimizde bu durumdan kurtulmak isteriz. Böylelikle başka bir anda tamamen saçma gelebilecek oyunlar ya da teklifler gözümüze

daha çekici gelebilir. Öfkeli olduğumuzda saldırmak isteriz. Birden daha önce kumar gibi görünen şey son derece eğlenceli gelir. Kurbanın aptal ya da hırslı olması gerekmez. Basitleştirmek gerekirse kurban sahtekârın ortaya çıktığı an duygusal açıdan daha savunmasız olan kişidir.

Genel olarak baktığımızda kurbanların aynı zamanda inanmaya daha eğilimli olduğunu da görürüz. Dolandırıcılık kurbanları üzerine yapılan bir araştırma, duygusal olarak eğilimli insanlar üzerinde özellikle iki etkenin büyük rol oynadığını göstermiştir. Bu insanlar daha iyimserdi ve daha dindardı. Diğer bir deyişle, işlerin daha iyiye gidebileceğine ve bu gelişimde büyük bir gücün rol oynayabileceğine inandılar. Peki, hangimiz aynı şeylere inanmıyoruz ki?

Ne kadar çok incelerseniz inceleyin, belirli göstergelere karşın ortada kesin bir kurban profili olmadığını göreceksiniz. Kurbanlar ve dolandırıcıları birbirinden farklı. 2011 yılında yedi yüz dolandırıcılık kurbanı ve on beş bin kurban olmayan kişi üzerinde gerçekleştirilen bir araştırmada, psikologlar Karla Pak ve Doug Shadel farklı insan tiplerinin farklı dolandırıcı tipleri tarafından kandırıldığını gördü. Bernie Madoff'un ponzi dalaveresi ve iş fırsatları dolandırıcılıkları gibi yatırım sahtekârlarının kurbanları yılda 50.000 dolardan daha fazla kazanan iyi eğitimli yaşlı adamlardı. Diğer yandan loto sahtekârlıkları daha az eğitimli ve daha az para kazanan insanları hedef alıyordu. Sıra ilaç sahtekârlığı ve kimlik hırsızlığına geldiğinde tipik kurban yılda 50.000 dolardan daha az kazanan bekâr kadın profiliydi. Daha yaşlı yetişkinler farklı şekilde; ailenin içinden ya da yakınları tarafından dolandırılıyorlardı. 2012'de Yaşlı Yatırım Dolandırıcılık ve Mali İstismar Programı'nın anketi, yaşlı yetişkinler için en büyük tehlikenin aile üyelerinin ya da bakıcıların hırsızlığı olduğunu ortaya koydu. Yabancılar üçüncü sırada geliyordu.

Görülen o ki doğru dolandırıcılık yöntemiyle karşılaştığında herkes kurban olabilir, hatta dolandırıcının kendisi bile. Aslında dolandırıcıyı kendi oyununda yakalamak isteyen pek çok başka dolandırıcı var. Dolandırıcıların kendilerine olan güveni son derece yüksektir. Başka biri beni kendi oyunumda nasıl yenebilir ki, diye düşünürler. Ve işte o güven onları mahveder. En büyük dolandırıcı ustalarından biri olan Oscar Hartzell ile kitabın ilerleyen bölümlerinde yeniden karşılacağız. Hartzell uzun yıllar boyunca binlerce insanlı soyup soğana çevirdi.

Londra'da yaşarken gazetede geleceği görebildiğini iddia eden bir kristal küre seansıyla ilgili bir reklama rastladı. Meraklanıp gitti. Kristal küresine bakan Bayan St. John Montague ona mükemmel geleceğini anlattı. Çok geçmeden Hartzell kadını haftada üç kez ziyaret ediyor, güvenilir tavsiyeleri için binlerce dolar veriyordu. İdeal bir kurban yakaladığını fark eden Montague Hartzell'in peşine özel bir dedektif taktı ve kısa zamanda adamın kirli işlerini öğrendi. Sonraki beş yıl boyunca bu bilgileri Hartzell'den 50.000 dolar daha almak için kullandı. İşte hayatında pek çok sahtekârlık yapmış bir adamı kandırmayı başarmış başka bir dolandırıcı örneği!

İdeal kurban ile ideal dolandırıcı arasındaki ayırım da bazen biraz bulanıklaşabilir. 2003'te iki İspanyol kardeş Goya'nın muhteşem bir çalışması olduğunu sandıkları bir tablo satın aldılar. Ancak satın alma işlemleri sonuçlandıktan sonra resmin on dokuzuncu yüzyıldan kalma sahte bir tablo olduğu ortaya çıktı. 2006 yılında mahkeme, tabloyu orijinal kaporası olan 20.000 avro fiyatıyla saklayabileceklerine karar verdi. Bu o dönem için iyi bir paraydı. Ancak dolandırılan kardeşler bu deneyimlerinden ders almaya karar verdi ve bu kez dolandırıcı olmayı deneyen kendileri oldu. Aralık 2014'te tabloyu gerçek bir Goya gibi gösterip zengin bir Arap şeyhine satmaya çalıştılar. Simsara teklifi sunan İtalyan bir komisyoncuydu. Her iki taraf için de 300.000 avro kaparo karşılığında objektif bir garantör rolü üstlenecekti. İki kardeş Torino'ya gitti, tabloyu ve garantörün kaporasını 1,7 milyon İsviçre frankı karşılığı adama verdiler. Ve heyecanla paralarını bozdurmaya gittiler. Paralar sahteydi. Komisyoncu ve şeyh tablo ve avrolarla birlikte ortadan kaybolmuştu. Kurbanlar dolandırıcı olmaya çalışırken kendini bir kez daha kurban olarak buldular.

Aslında en iyi kurbanlar dolandırıcıların kendileridir çünkü bir nevi bağışıklıkları olduğuna inanırlar. Burada bir ironi söz konusu. Ne kadar korunursanız bir kurban olacağınızı düşünme ihtimaliniz de o kadar azalır. Bir konuda ne kadar çok şey bilirseniz, o alanda kandırılma eğiliminiz de o kadar artabilir.

Colorado ABD'nin dolandırıcıları en iyi tahmin eden, iyi eğitimli emekli toplumlarından biri olarak övünür. Florida'nın güneşli iklimi kadar popüler bir rota olmasa da yaşananların büyük bir bölümü

günlük yaşamlarında karşılarına çıkabilecek dolandırıcılık yöntemlerine karşı çeşitli koruma araçları kullanıyor. Bunlar koruyucu yazılımlar, e posta filtreleri, kredi kartlarıyla ilgili dolandırıcılık alarmları ya da asla e posta veya telefon numarasını paylaşmamak gibi kişisel çözümlerden ibaret. Yine de AARP Colorado üyeleriyle ilgili bir anket yaptığında tek haneli miktarlarda kurban sayısı olduğunu gördü. Araştırmaya katılanların yüzde 7'si kimlik hırsızlığı kurbanı olmuştu. Yüzde 6,5 ise dolandırılmıştı. Ulusal ortalamaya göre çok iyi rakamlar olsa da yatırım sahtekârlıklarına sıra geldiğinde rakamlar yükseliyor. Yüzde 10'luk bir grup 100.000 dolar, bir diğer yüzde 21 10.000 ile 99.999 dolar arasında para kaybetmiş. Diğerlerine gelince, çeyrek kadarı 10.000 dolar altında para kaybederken yarısı da nasıl dolandırıldığını rapor dahi etmek istememiş. Dolandırıldıklarını kabul ediyor ama nasıl olduğunu söylemiyorlar.

Bu kurbanların çoğu yatırım konusunda son derece bilgili olduğunu sanıyordu. Yüzde 60'tan fazlası ise borsada, senetlerde ve diğer alanlarda yatırımcılardı. Ama tüm bu insanlar özellikle de yatırım alanında dolandırıldı. Kendilerini güvende, zeki ve öngörülü sanıyorlardı. Medyumlar kadar bariz bir dolandırıcılık yönteminde bile kolayca aldanabiliyoruz. Eski bir polis memuru olan Bob Nygaard artık medyum dolandırıcılıkları konusunda uzman özel bir dedektif. *20/20* adlı televizyon programında durumu, "Avukatlar, profesyonel atletler, üniversite profesörleri, anlayacağınız beni her meslekten insanlar arayabiliyor." sözleriyle anlatmıştı.

Sayısı git gide artan finansal profesyoneller özellikle 2008 yılındaki ekonomik krizle birlikte medyumlardan yardım almayı denedi. "Eskiden konu hep aşk olurdu. Oysa şimdi hep para, para, para." Bu sözler Wall Street'in ünlü medyumu Mary T. Browne'un 2008 yılında tam da ekonomik kriz vurduğunda *New York Times*'a verdiği bir röportajdan alıntı. Diğer yandan bu kadın işinin erbabı, 'insanların korkularından faydalanan' çingenelerden değil. Browne yedi yaşında, ölü bir kadının tabutunun etrafındaki çiçekleri düzenlediğini gördüğü günden beri medyum. İki müşterisini Bear Stearnes çökmeden sekiz ay önce daha yüksek ödemeler yapmaması için ikna ettiğini iddia ediyor. 2008 yılında bir seansının bedeli 400 dolardı.

En çok satan aşk hikâyesi kitapları yazarı Jude Deveraux, on yedi yıl boyunca zamanını Florida ile New York arasında geçiren medyum Rose Marks'a yaklaşık 17 milyon dolar verdi. Peki, ne için? Marks ona ölü oğlunun ruhunu başka bir çocuğun bedenine transfer edebileceğini, anneyi ve çocuğu bir kez daha bir araya getirebileceğini söylemişti. Deveraux daha sonra, "Şimdi geçmişe baktığımda bunun çok kötü olduğunu görebiliyorum." diye tanıklık etti. "Aklımı kaçırmıştım."

O halde tüm kurbanları birleştiren şey ne? Hepsi insan ve insanlar kolaylıkla yanılabilir.

Maurer durumu, "Dolandırıcılar insan doğasındaki belirli zayıflıkların peşine düşer. İnsan doğası değişmeyeceğine göre, dolandırılan kurbanların sayısında azalma olacağı da çok küçük bir ihtimal olarak kalıyor." sözleriyle özetliyor.

Madem herkes potansiyel kurban, dolandırıcı kurbanını seçmeye nereden başlıyor? Oyunu için en uygun, en kolay yem olacak kişiyi nasıl seçiyor? İşte sahtekârların en iyi olduğu alan da bu... İnsan kalabalığına bakıyor ve mükemmel kurbanı tam da zamanında buluyorlar. Güven oyununun ilk adımı bu ve kimse en zorlu şartlar altında bile el çabukluğu konusunda Apollo Robbins ya da diğer adıyla Centilmen Hırsız kadar iyi değil. Kariyerinin en büyük olayları Gizli Servis çalışanlarından birinden başkanın gizli servis çalışma programını çalmak ve Penn of Penn ile Teller'a* bir kalemin kartuşunu çıkartmaktır. Bir akşam yemeğinde Robins'in bana anlattığına göre asla zorla çalmıyor. Önce gözlemliyor, profil çıkarıyor ve sonra harekete geçiyor.

* Penn ve Teller, 1970'li yılların sonlarından beri gösteri yapan iki illüzyonisttir.

BÖLÜM 2

YEM VE TEZGÂH

"İnsanların zayıflıklarını bir mil öteden bile hissedebilirim. Bulunduğum herhangi bir odadaki en iyi hedefi seçebilirim".

— SİMON LOVELL, ESKİ BİR DÜZENBAZ

Debra Saalfield'in kalbi kırılmıştı. O profesyonel bir dansçı ve balo dans eğitmeniydi, Times Square dans şirketi için hayalinin işini yapıyordu. Ama Temmuz 2008'de iki gün içinde hem işini hem de erkek arkadaşını kaybetti.

Debra, Florida ile New York arasında ikiye bölünmüştü. Evi Florida'daydı, üç çocuğuyla birlikte orada yaşıyordu. Diğer yandan yeni hayatlarının yakın bir zamanda New York'ta başlamasını umut ediyordu. İşi oradaydı ve erkek arkadaşı da her an evlenme teklifi etmek üzereydi. Oysa şimdi eski erkek arkadaşını dairesinde kalanlarla birlikte eşyalarını West Village'a götürmek zorundaydı. Ertesi gün uçakla Florida'ya geri dönecekti.

Artık sahip olmadığı bir yaşamın eşyalarını toplamak son derece acı vericiydi. Debra merdivenlerden aşağıya indi. Kafasını toparlaması gerekiyordu. Biraz yürüyüş yapmak iyi gelebilirdi.

Onu tam da o sırada gördü. Yedinci Cadde, Güney ve Bleecker Sokaklarının köşesinde mahalledeki herkesin son derece aşina olduğu şık,

üçgen bir binaydı, Falcı Zena'nın Evi. Derin mavi renkteki tenteler altından tek bir Z harfiyle süslenmişti. Girişteki altın çerçevede avuç içi okumadan burç tablolarına kadar her türlü hizmetin verildiği yazılıydı. Pencereler kalın püsküllü kızıl ve altın renkli perdelerle örtülüydü ve sizi âdeta bambaşka bir dünyaya davet ediyordu. Sanki binanın bu cephesi "İçeri gel ve tüm sıkıntıların son bulsun!" diye haykırıyordu. Zaten tabeladaki "Rezervasyonsuz müşteri kabul edilir" yazısı da bunun bir göstergesiydi.

Debra pek çok kez bu binanın önünden geçmişti. Erkek arkadaşı ya da diğer bir deyişle eski erkek arkadaşı oradan uzak durması konusunda Debra'yı uyarmıştı. Burası iyi bir yer değildi. Debra yine de şimdi adımlarını yavaşlatmıştı. Bir zararı olmazdı, öyle değil mi?

Adeta bir isyan duygusuyla -çünkü erkek arkadaşı artık ona ne yapıp ne yapmayacağını söyleyemezdi- Debra kapıyı açtı. İçerisi dışarıya göre tahminlerinden daha zengin duruyordu. Boncuklu perdeler, duvarlardan sarkan bitkiler ve tavandaki abartılı fenerler dekorasyonun önemli parçalarıydı. Bir de Zena'nın ikinci ofisinin Cannes'de olduğunu yazan bir tabela. "Zena'yı görebilir miyim?" diye sordu Debra.

Slyvia Mitchell üst katta oturmuş yeni müşterisini bekliyordu. Connecticut, Mystic'te yaşıyordu ve memleketinin adının gizemli anlamına gelmesi onun açısından da kaçınılmaz bir durumdu. On yıldan uzun bir süredir falcı olarak çalışıyordu. "Zena" her açıdan onun yuvası olmuştu. Kapı açıldı. İşte Debra karşısındaydı. Uzun, zayıf ve narin kadının sarı saçları uzundu. Zarif bir tavırla yürüyordu, bir dansçı olabilir miydi? Slyvia'dan daha yaşlı görünüyordu, o daha yeni otuz altı yaşına girmişti. Ve kadın biraz da kaybolmuş gibiydi.

Debra ise karşısında otuzlu yaşlarda, oldukça çekici bir yüz buldu. "Son derece hoş, güven verici ve sevimli. Çok güzel giyinmişti." diye hatırlayacaktı daha sonra. Zena'nın yetmiş beş dolarlık medyum seanslarından biri için gelmişti.

Slyvia Mitchell dikkatle Debra'nın elini alıp avucuna baktı ve konuşmaya başladı. Daha ağzını açar açmaz sanki büyük bir güç onu ele geçirmişti. Yüzü acıyla kasıldı. Başka bir görüntü vardı. Dedektiflerin raporlarından alınan bilgiye göre, Debra'ya "elinde hayatını

değiştirebilecek çok önemli bir bilgi olduğunu ancak bunun 1.000 dolara mal olacağını" söyledi.

Bin dolar çok büyük bir paraydı. Ama Slyvia içten ve yardımsever görünüyordu. Ayrıca zamanı da oldukça değerliydi. Belki de hayatını -işsizlik ve kırık bir kalp- daha iyi bir hale getirmek için ihtiyacı olan şey buydu. Debra bu anı daha sonra "Kalbim göğsümde deli gibi atıyordu," diye hatırlayacaktı. Çeki uzattı.

Birden Mitchell'in görüşü aydınlandı. Debra'ya geçmiş yaşamında Mısırlı bir prenses olduğunu söyledi. Kraliyet ailesinden geldiği için maddi mal varlıklarına bağımlı olarak büyümüştü. "Bana yönetimin bir parçası olduğumu söylemişti, ama ortada bir sorun vardı." diye anlatacaktı jüriye. Söz konusu olan maddesel bağlılık bugünkü yaşamında negatif bir enerji yaratıyor, aşk ve iş yaşamında sorunlara yol açıyordu. Ama Mitchell ona bunun bir çözümü olduğunu söylemişti. "Hayatımı düzene sokmam için yapmam gerekenler olduğunu söyledi." diyordu Debra. Bu zenginlikten vazgeçmenin bir göstergesi olarak 27.000 doları elden çıkarabilirdi. Slyvia bu parayı onun için bir kavanozda saklayacaktı. Debra parasını istediği zaman geri alabilirdi.

Saalfield boşanalı çok olmamıştı. Üç çocuğuyla birlikte maddi sorunlar yaşayabileceğini bildiği için evde sakladığı bir *acil durum parası* vardı. Bu kaynaktan faydalanmaya karar verdi. Bu durum da yeterince acil görünüyordu. "O sırada sanki bu gerçekten de acil bir durummuş gibi hissetmiştim, çünkü hayatımdaki her şey çok istikrarsızdı." Hem zaten Slyvia parayı geri alabileceğine söz vermişti. Böylece Debra Mitchell'e 27.000 dolarlık bir çek verdi.

Debra ifadesinde, "Yönlendirilmeye ve rehberliğe ihtiyacım vardı, bana yardımcı olacak kadar güven verici görünüyordu. Ona neden güvendiğimi bilmiyorum, belki de sadece ikna edici sözlerini dinlemek istedim." diyordu. "Zor bir dönemden geçiyordum. Kendimi kaybetmiştim ve aklı başında hareket edemiyordum."

Oysa ertesi sabah bu kararından pişmanlık duyacaktı. "Doğru düşünememiştim..." diyordu. Hızlı düşünüp bankaya gitti. Acaba çeki durdurabilir miydi? Ona çok geç kaldığını söylediler, çek çoktan tahsil edilmişti. Bunun üzerine Debra, Zena'yı aradı. Mitchell'e parasını geri alıp

alamayacağını sordu. Aynı Mitchell'in söylediği üzere parasından ayrılmıştı ama şimdi ona yeniden kavuşmak istiyordu. "Onu hemen aradım, bir hata yaptığımı ve paramı geri istediğimi söyledim." diyordu Debra. Mitchell ona bunun mümkün olmadığını söyledi. Üzgündü, ama para gitmişti. Saalfield kararlıydı. Bu arada Florida'ya dönmüştü. Kaybı çok büyüktü, bunu ne kendisi ne de çocukları karşılayamazdı. Bir kez daha uçak bileti parası vermeye değerdi. Böylelikle şehre geri döndü. 27.000 dolar için endişeliydi. Telefonlarına cevap veren olmayınca dükkâna gitti. Söylediğine göre bir seferinde günün büyük bir kısmını zili neredeyse on beş kez çalarak geçirdi. Ama kimse cevap vermedi.

Debra, polisi harekete geçirdi, çok geçmeden kendine bir avukat ve özel bir dedektif tuttu. Kendi başına parasını geri alamayacağına göre belki bu insanlar biraz daha ikna edici olabilirdi.

* * *

"Çoğu insan günlük yaşamında birer sezgisel psikologdur ve diğer insanların düşünme ve davranış şekillerini merak ederler." diyor Chicago Üniversitesi psikoloğu Nicholas Epley. Epley diğerlerini nasıl kandırdığımız ve bu kandırmacalar arasında bizi neyin daha inandırıcı kıldığı üzerine çalışıyor. Birini görür görmez onlar hakkında izlenimler yaratmaya başlarız. Kim olduklarına, nelerden hoşlandıklarına ya da onlarla anlaşıp anlaşamayacağımız üzerine düşünceler türetiriz. Bu süreç neredeyse anında gerçekleşir. Bazı araştırmalar güvenilirlik ya da güç seviyesi gibi yargılarımızı sadece birkaç saniye içinde yaptığımızı göstermektedir, bu neredeyse bilinçsizce gerçekleşen bir harekettir. Özellikle insanları izleyip bu yabancıların geçmişi, yaşamları ve arzuları hakkında tahminlerde bulunmadığımız sürece, bu son derece doğal bir şekilde işler. Çünkü meraklıyız. Ayrıca elde ettiğimiz bu öngörüleri ne zaman kullanacağımızı kim bilebilir... Acımasız olalım ya da olmayalım, hepimiz sezgili birer psikoloğuz.

Oysa sahtekârlar için bu sezgisel psikoloji, bir insanın kim olduğunu değerlendirmek, özelliklerini, arzularını tahmin etmeye çalışmak eğlenceli zaman geçirmek için yapılmıyor. Bu onların geçim kaynağıdır. En büyük yeteneklerinden biri kurbanın yaşamıyla ilgili ayrıntıları ona fark ettirmeden elde edebilmektir. Böylece kurban ne kadar çok ipucu verdiğini

fark etmez ve sahtekâr bu ayrıntıları kendi iç görüleri gibi göstererek onu etkilemek için kullanır. Bu yetenek kesinlikle bir sahtekârın ilk adımıdır; yani yemi atmak... Bir sahtekârın araştırıp kurbanını seçtiği an! Ve işte bu, tüm operasyonun belki de en önemli anıdır. Birini iyice tarttıktan sonra ona istediğiniz her şeyi satabilirsiniz. Sihirli bir küre! Bir Mısır laneti! Eiffel Kulesi! Başarısız olursanız, en kötü ihtimalle en özenli ya da çekici planınıza kulak asan olmaz, o kadar!

1990'ların sonundan bu yana Epley sezgisel yargının temellerini araştırıyor. Başkalarının eylemleri, görünüşleri ve sözleri için içgüdüsel açıklamalarda bulunuruz, peki bunu tam olarak nasıl yapıyoruz, diye merak ediyordu. Ve bu içgüdülerimiz ne kadar doğru? Epley'ye göre bu iki katmanlı bir işlem. Önce kişinin algısı geliyor. Birinin kim olduğunu söyleyebilmek ya da psikolog Daniel Gilbert'in de deyimiyle 'sıradan personolojisini' görebilmek söz konusu. Önce cinsiyet, yaş, boy, yüz yapısı, ten rengi, vücut dili (dik mi duruyor yoksa kambur mu, sakin mi yoksa aceleci mi...) ve tabii ki giysilerine bakılıyor. Sonra, Epley'in Daniel Wegner'den ödünç aldığı terimlerle zihin algısı geliyor. Yani diğerlerinin duygularını, arzularını, motivasyonlarını ve onları neyin tetiklediğini bilebilmek. İnsanların kelimelerini ve seslerini dinliyor, hareketlerini değerlendirip iç dünyaları hakkında bir fikir edinmeye çalışıyoruz.

Biri el hareketi yaptığında bunun "umurumda değil", "öfkeliyim" ya da "heyecanlıyım" gibi anlamlara gelebileceğini biliyoruz. Bir insan bilinçli olarak kontrol edilmesi neredeyse imkânsız olan elmacık kemiğini harekete geçirdiğinde onun gerçekten mutlu olduğunu anlayabiliriz. Biri hızlı ve kararlı bir şekilde yürüdüğünde onun öfkeli ya da oldukça heyecanlı olduğunu söyleyebiliriz. Eğer içine kapanık görünüyorsa bu canının sıkıldığına işaret edebilir. Paul Ekman'a göre yüzümüz ortalama üç bin ifadeye sahiptir. Temel hareketlerin en az yedisini ve onların değişimlerini doğru şekilde okuyabiliriz. Duruşumuzdan bir bardağı tutuşumuza, giyim seçimlerimizden saçımızı tarama şekline ve kapıyı açışımıza kadar attığımız her adımda kendimiz ve zihinlerimizle ilgili ipuçları veririz. Her göz kırptığımızda ve her bir cümlemizde...

Bir üçkâğıtçı kendine yem bulmak için odayı tararken onu yakalayabileceğinizi düşünebilirsiniz. Sıradan insanlar olarak genel hatlar

konusunda iyiyken, ince ayrıntıları okumak söz konusu olduğunda o kadar da başarılı sayılmayız. Bedenin sunduğu ipuçlarını başarılı bir şekilde değerlendirirken, zihnin verdiği ipuçlarını atlıyoruz. Gerçeğe dayanmayan yüzeysel bir ipucuna dayalı ifadeler, kişilik yapıları ve geçmiş hikâyelerine inanabiliyoruz. Ayrıntılı bir şekilde inceleyip altını kazmamız gerekirken basitleştiriyoruz. Hatta çoğunlukla yeni biriyle tanıştığımızda, onların gerçekte olduklarından çok daha abartılı bir versiyonuyla karşılaştığımızda ne yazık ki, anlık yargılarda -Daniel Kahneman'ın deyimiyle keşifsel- bulunuyoruz. Saalfield'in Mitchell ile ilgili izlenimini hatırlayın, onu neşeli, güven verici ve hoş bulmuştu. Mitchell gerçekten de her zaman zarifti, hoş giyinirdi, saçları yapılı, tırnakları manikürlü olurdu ve gülümserdi. Çünkü yüzeydeki bu ipuçlarıyla kurbanlarının güvenini kazanmayı amaçlıyordu.

Teorik olarak daha dikkatli olmamız, diğer insanlarının bakış açılarından faydalanmamız gerektiğini, diğer bir deyişle onların perspektifinden bakarak söz konusu klişe her neyse onu uyandırmalıyız. Oysa bizler neredeyse tüm yargılarımızda son derece benmerkezci hareket etmeye devam ediyoruz. Filozof Bertrand Russell, İnsan Bilgisi: Kapsam ve Sınırları adlı kitabında şöyle diyor: "Diğer insanların davranışları pek çok açıdan bizimle paraleldir ve bunun yine benzer nedenlerden kaynaklandığını düşünürüz." Diğer bir deyişle, bizler kendi varlıklarımızın, motivasyonlarımızın ve davranışlarımızın birer prototipiyiz.

Diğer yandan insanlar homojen bir kitle olmaktan uzaktır. Yani kendi öz bakış açımızdan uzaklaştığımızda çoğunlukla hatalar yaparız, hatta bazen çok büyük hatalar... Epley ve meslektaşları bir dizi araştırma sonucu insanların kendi bakış açılarından farklı bir bakış açısını tespit etmekte son derece yavaş olduğunu, zaman baskısı altındayken ise bunu başaramadıklarını gözlemlemiştir. Epley buna, *benmerkezci tespit* adını verir. Diğer insanların bilgimizi ve inançlarımızı bildiğini sanırız.

Zihninde sahtekârlık olmayan sıradan bir insan için yargılardaki bu sık hata aptalca sayılmaz, hatta çoğu zaman uyarlanabilir niteliktedir. Beyaz yalanlara gelince, başka bir insanın olumsuz duygularını ya da sevimsiz düşüncelerini doğru şekilde yorumlamak, kişinin öz refahı açısından her zaman faydalı olmayabilir. Aynı şekilde karşımızdaki insanların bizden farklı düşüncelere sahip olduğunu düşünmek de

hoşumuza gitmeyebilir. İnsanlar, kendilerine benzer olanlardan hoşlanır. Zaten dünya yabancılarla değil de arkadaşlarla dolu olsa daha iyi olmaz mıydı? Evli çiftler arasında yapılan bir araştırmada Jeffrey Simpson, William Ickes ve Minda Oriña, evliliklerindeki bir sorundan bahseden çiftleri kameraya aldı. Sonrasında her bir çift görüşmeleri izledi ve eşleri çözmeye çalışarak kendi duygularını paylaştı. Görülen o ki anlatılan sorunlar abartılmıştı. Tehlike sinyallerini daha iyi algılayan çiftler sonuç olarak partnerleri ve evlilikleri konusunda büyük üzüntüye uğradı. Yani ne kadar az gerçeklik ortaya çıkarsa ilişkileri o kadar tatmin oluyordu. İnsanları asla mükemmel bir şekilde okumayı öğrenmek zorunda değiliz, çünkü bu yetenek kötü bir şekilde geri tepebilir. Neden doğru olmayanlar yaşamlarımızı daha rahat ve huzurlu kılarken net yargılarda bulunmaya çalışalım ki?

Bununla birlikte bir sahtekâr için doğruluk çok önemlidir, öz değerlere olan duyguları ise daha azdır. Sosyal farklılıkları ve kişisel aşırılıkları bulmak onun en büyük yeteneğidir. Anlaşılan en büyük eksiklikleri ortadan kaldırıp karşımızdakinin kim olduğunu bulma konusunda bize yardımcı olan tek merkez bir etken var, o da motivasyon. İster finansal ister kişisel olsun, doğru davranmaya motive olmuş insanlar birden benzer yüzleri, bedenleri ve zihinleri okumada çok daha başarılı bir hale gelir. Bir dizi araştırma sırasında güçlü rollere sahip insanlar başkalarının ifadelerini okumada büyük bir başarısızlığa uğradı. Ancak Jennifer Overbeck ve Bernadette Park aynı kişilere doğruluk konusunda önemli bir motivasyon -astlarınızın aidiyet duygusunu arttırın- verdiğinde söz konusu kişiler birden insanları değerlendirme konusunda bir öncekine göre daha iyi sonuçlar vermeye başlarlar. Verimlilik ve üretkenlik gibi kavramlara dikkat etmeleri söylendiğinde çalışanlarının kişiliklerini ve yeteneklerini çok daha iyi değerlendirmişlerdir.

Sahtekârlar her zaman motivedir. Onlar anlayış üzerine uzun yıllar pratik yapmış kişilerdir. Yem atmanın ustaları! Geçmişimizi, inançlarımızı, duygularımızı ve onların değişkenliğini, hatta çok iyi sakladığımızı düşündüğümüz arzularımızı bile okuyabilirler. Saalfield Zena'ya adım attığı an, Mitchell daha o ağzını dahi açmadan kadının duygusal açıdan savunmasız olduğunu biliyordu. Bu onun el sıkışmasından diğer tüm hareketlerine kadar her açıdan hissediliyordu. Mitchell sorunlu bir

aşk ya da iş yaşamı olduğunu söylemeye bile gerek duymadı. Zeki bir göz için olan biten her şeyi Saalfield'in yüzünden okumak mümkündü.

Bir kış günü kendi tarot falıma baktırmaya karar verdim. Falcının okuma sanatında yararlanacağı tüm işaretleri biliyordum. Bunlar ona geleceğim ve iç dünyamla ilgili vereceğim ipuçları olacaktı. Ben de ne kadar açık ve ne kadar gizemli davranmam gerektiğine karar vermeye çalıştım. Alyansımı çıkarmalı mıydım? Cüzdanım olmadan mı gitmeliydim? Peki, ne giymeliydim? En sonunda kendim gibi olmaya karar vermiştim, sadece adımı değiştirerek bu deneyime bir tür gizem katabilirdim. Falcım özellikle odaklanmak isteyip istemediğim bir konu var mı, diye sordu. Ben kariyerime odaklanmayı seçtim. Adam çok geçmeden yayıncılık endüstrisinin sorunlarından, iniş çıkışlarından, kariyer belirsizliklerinden ve dijital dünya ile gelen değişimlerden söz etmeye başlamıştı bile. İşimden kaynaklanan güvensizlikleri anlatıyor ama diğer yandan da olumlu aralar vermeyi ihmal etmiyordu. Yani tüm bu belirsizliklere karşın her nasıl olacaksa sonuçta her şey yoluna girecekti. Hatta çok panik yaptığım anlarda bu işi tamamen bırakmayı düşündüğümü bile bildi. Madem bu endüstri parçalanıyordu, ben zamanında kaçmayı başarabilecek miydim?

Tabii ki Bay Tarot aslında tam olarak yayıncılıktan söz etmiyordu. Benim yazar olduğuma dair en ufak bir fikri dahi yoktu. Neredeyse tüm iş tanımlarına uyan sözcükleri, kariyerinin başındaki her genç kadının kendine soracağı soruları kullanıyordu. Kim kariyerinin geleceği için *endişelenmez ki*? Bugünlerde içinde bulunduğu endüstri sıkıntılı dönem geçirmeyen *var mı*? Her şeyi geride bırakıp gitmek istemeyen *var mı?* Falcının her bir ifadesi pek çok iş alanına uygulanabilirdi. Ama bana kalırsa kesin bir öngörüsü vardı. Bana güven verici bir mesaj vermişti. Her şey yoluna girecekti, hayatımı geçindirmek konusunda yeteneklerimi kaybetmekten korkmamalıydım. Benim en büyük düşmanım yine kendimdim, herhangi bir noktada kendi öz başarımı sabote edebilirdim. Zarar veren düşünce kalıplarından kurtulmalı, aksine daha olumlu ve yapıcı düşünce sistemleri geliştirmeliydim. İşte o zaman dünya benim için daha kolay bir yer olabilirdi. Kötü bir tavsiye sayılmazdı. Adamı takdir ederek başımı salladım ve dışarı çıktım. Belki de bunun gerçekten de bir anlamı olabilirdi.

Falcı ya da daha kapsamlı adıyla sahtekâr, sadece iyi bir yüz okuyucu ve psikolog değildir. O doğru yargılara varma konusunda deneyimlidir, büyük bir hata yapmaktan kaçınma konusunda motive olmuştur. Çünkü yem atma sırasındaki bir hata büyük kayıplara neden olabilir. Anlaşılan bizler farkında olmadan en inanılmaz diyebileceğimiz konular hakkında bile ipuçları verebiliriz. 1998 yılında psikolog Linda Albright ve üç meslektaşı, Connecticut Üniversitesi'nde bireylerin "sıfır tanışma" adı verdiği şartlar altında birbirlerini değerlendirme açısından ne kadar başarılı olabileceği üzerine üç araştırma yaptı. Yani ilk izlenimler... Albright dışa dönüklük ve dürüstlük konularında hatırı sayılır derecede doğruluk elde etmişti. Gözlemciler sadece kabul etmeye eğimli olmakla kalmamış, aynı zamanda yargılamakta oldukları insanların kendilerine benzediği düşüncesine de kapılmışlardı. Bir başka çalışmada ise, yüksek motivasyon sahibi bireyler yabancıların yüz ifadelerini okumada ve ses tonlarını değerlendirmede daha başarılı sonuçlar verdi. Söz konusu yabancıların içsel duygusal durumlarını tanımlamada da başarı gösterdiler.

2010 yılında Ben-Gurion Üniversitesi'nden Epley ve Tal Eyal, kişi ve zihin algılama becerilerini geliştirmeye yönelik bir dizi deneyin sonuçlarını yayınladılar. Yazıların başlığı, "Nasıl Telepatik Olunur?" idi. Araştırmacıların bulduğu hatalarımızın çoğu, kendimizi ve başkalarını nasıl analiz ettiğimiz arasındaki temel bir uyuşmazlıktan kaynaklanıyordu. Söz konusu kendimiz olduğunda, en ince ayrıntısına kadar her bağlamın değerlendirildiği bir detay seviyesi uyguluyoruz. Bununla birlikte, başkalarını düşündüğümüzde, çok daha yüksek, daha genelleştirilmiş ve soyut düzeyde hareket ediyoruz. Örneğin, kendimiz veya başkaları hakkında aynı soruyu cevaplarken -Ne kadar çekicisiniz- çok farklı ipuçları kullanıyoruz. Kendi görünüşümüz için, o sabah yeterince uykumuzu aldık mı, o gömlek ten rengimizle ne kadar uyumlu gibi şeyler düşünüyoruz. Diğerleri için ise daha genelden yola çıkan yüzeysel bir yargı oluşturuyoruz. Yani, iki uyuşmazlık var. Başkalarının bizi nasıl gördükleri konusunda pek emin değiliz ve kendilerini nasıl gördüklerini yanlış bir şekilde değerlendiriyoruz.

Bununla birlikte analiz seviyemizi ayarlayabilirsek birden daha sezgisel ve doğru görünebiliriz. Yapılan araştırmalardan birinde, insanlara fotoğraflarının başkaları tarafından birkaç ay sonra değerlendirileceği

söylendi, oysa aynı gün kıyaslanacaktı. Benzer doğruluk kayması burada da görüldü, çünkü katılımcılar kendilerini gösterirken bunun aylar sonra karşılaştırılacağına inanmıştı. Birden, doğal olarak ortaya çıkması gereken aynı soyut objektifi tercih etmiş, sadece kendi zihinlerinde değil, gerçekte de daha kavrayışlı davranmışlardı.

Bir zihin okuyucu için bu beceri çok önemli. Çünkü başkalarının sizi yargılamak için hangi ipuçlarını kullandığını ve hangi ipuçlarının önemsemediğini bilmek zorundasınız. O gün yorulduğunuzu düşünüyorsanız, öz güveninizi kaybedebilirsiniz, ikna yeteneğiniz de onunla birlikte dibe vuracaktır. Oysa bunu kimsenin fark etmeyeceğini dikkate alırsanız, genel tavrınız çok daha büyük bir fark yaratır, böylece büyük resme odaklanabilirsiniz ve güven kaybı yaşamazsınız.

İkinci bir dizi çalışmada, Epley ve Eyal ters bir etkiyi değerlendirdi. Başkalarına kendimizle aynı samimiyet düzeyinde yaklaştığımızda diğer insanları okumakta daha başarılı olabilir miyiz? Bu kez, katılımcılara başka öğrencilerin fotoğraflarını verdiler ve fotoğrafın o gün veya aylar önce çekildiğini söylediler. Fotoğrafların birkaç saat önce çekildiğini düşünenler, kararlarında birkaç aylık olduğunu düşünenlere kıyasla çok daha incelikli davranmıştı. Kendilerine uygulayacakları ayrıntılı düşünce seviyesini onlara da uyguluyorlardı. Bu basit bir düşünce değişikliği olsa da getirisi oldukça yüksekti. Bir sahtekâr, herkesi aynı ayrıntı seviyesinden değerlendirir. Yem aşamasına gelindiğinde, doğruluk önem kazanır ve sahtekârlar insanların onları nasıl gördüğünü bilmek istemez. Onlar sadece nasıl görülmek istiyorlarsa onu yansıtırlar.

Dahası, sahtekârlar daha çok bilgi elde edebilmek için öğrendiklerini kullanabilirler. Daha tanıdık ve bize daha fazla benzeyen kişilere daha çok güveniyoruz ve kendimizi onlara yabancılara nispeten daha çok açıyoruz. Kesin olan şu ki bizim gibi olan ve tanıdığımız kişilerin bize zarar vermek istemesi pek mümkün değildir. Ve bizi anlama eğilimindeler. Yeni tanıdıklarınız komedi kulüplerine duyduğunuz zevki paylaşıyorsa ve aynı giyim tarzını benimsiyorsa, bu diğer açılardan da uyumlu olabileceğinizin iyi bir göstergesi sayılabilir.

Ne de olsa zevkler, alışkanlıklar ve yaşam tarzı seçimleri bir kaynağa dayanır. Bununla birlikte, bizden çok farklı olanlar, nispeten dostça olmayan nedenlere sahip olabilirler. Falcım seansın başlarında ilgisizce

"Sen aslen New York'tan değilsin, değil mi?" diye sordu. Ona olmadığımı söyledim. O da değildi ama başka hiçbir yerde yaşayamazdı. Anlayışla başını salladım. Seansımız boyunca ortaya daha pek çok "benzerlik" çıktı. O da kariyerinden emin değildi; bazı değişiklikler yapmak istiyordu. Aslında daha çok sanatsal işlerle uğraşmak istese de faturalarını ödemek zorundaydı. Sonuç olarak onun benzer bir ruh olduğunu düşündüm. Seanslarından çıkan pek çok kişinin aynı şeyi düşündüğünden eminim. Sylvia gibi Mitchell'in pek çok müşterisi onu arkadaş gibi görmüş, kendileri gibi benzer sorunlar ve istekleri olan birisi gibi değerlendirmişti.

Araştırmalardan birinde, psikolog Lisa DeBruine insanlardan sıralı bir güven oyunu oynamalarını istedi. Bu oyun eşinizin nasıl davranacağından yola çıkarak sergileyeceğiniz hareketlere dayanıyordu. Bu türün en ünlü örneği, tutsak ikilemiydi. Herkes sessiz kalmaktan memnunken, biri konuşup da siz sustuğunuz takdirde, en kötü sonuçlarla karşılaşabilirdiniz. Diğer yandan hiçbir oyuncunun ortağı gerçekte var olmayacaktı.

Sanal bir takım arkadaşı olması planlanan şey aslında iki şekilde ustaca değiştirilmiş bir fotoğraftan ibaretti. Bu fotoğraf ya bir yabancıya ya da oyuncuya benzetilecek şekilde değiştirilmişti. Fotoğraf kendi yüzüne ne kadar çok benzerse oyuncu onu o kadar güvenilir buldu. Şu yüze bir bak; böyle birine kim güvenmez ve saygı göstermez ki? Ortak doğum günleri, hatta doğum ayları veya isimler gibi daha fazla yüzey benzerliği; beğenme duygusunu daha çok arttıracaktır. Bu da beraberinde yardım etme ve uyumluluk arzularını getirir.

Ancak, sahtekârların da çok iyi bildiği üzere, benzerlik ve aşinalık kolaylıkla taklit edilebilir. Ve bu taklit ne kadar artarsa peşinden o kadar çok gerçek bilgi gelir. Benzerlik yeterince kolaydır. Birini sevdiğimiz veya onlara yakın olduğumuz zaman; davranışlardan, yüz ifadelerinden ve hareketlerden, bukalemun etkisi olarak bilinen bir taklit etme eğilimine gireriz. Ancak etki diğer şekilde de işe yarar. Başkasını taklit edersek, *bize* kendilerini daha yakın *hissetmelerini* sağlarız. Görülen o ki bu doğal süreci gayet iyi taklit edebiliyoruz. Her gün farkında olmadan küçük sahtekârlıklar yapıyoruz. Bazen de ne yaptığımızın çok iyi farkındayız. Birinin sözlerini veya ilgi alanlarını ona yansıttığımızda;

bir spor takımı için ortak bir yakınlık hissettiğimizde ya da bir markaya karşı benzer nefreti duyduğumuzda bunu yapıyoruz. İşte iyi bir sahtekârın ihtiyacı olan tek şey genellikle kısa vadede bize doğru şekilde hizmet eden bu işaretler olacaktır.

Dale Carnegie, arkadaş edinme ve insanları etkileme konusundaki tezinde, "Dürüst bir şekilde diğer insanların bakış açısıyla düşünmeyi deneyin." diye tavsiyede bulunmuştur. Peki sorun mu yaşıyorsunuz? "Başkasının çıkarları açısından konuşun." Biri tesadüf eseri mi konuşuyor? Onu sıkıştırın ve daha fazla elde etmeye çalışın. Belki de bir ipucunu doğru değerlendirdin... Bu Florida'da bir adres ya da zamansız bronz bir ten bile olabilir. Üzerine gidin. Bunu ne kadar ustalıkla yaparsanız o kadar sevildiğinizi ve ilginç göründüğünüzü fark edeceksiniz. Savunma mekanizmalarımız devre dışı kalır. Ve işte birden kullanabileceğiniz tüm ilgi ve inançlara sahip olabilirsiniz!

Aşinalık da taklit edilebilir, böylece güven ve sevgi ve dolayısıyla bir düzenbazın başarıyla ilerlemesi kendi akışını bulur. Tom Jagatic ve Indiana State Üniversitesi'ndeki meslektaşları, kimlik avı saldırılarına karşı kimlerin savunmasız kaldığını ölçmek için yola çıktılar. Bir banka veya telefon şirketi gibi meşru bir üçüncü parti gibi görünerek insanların kişisel bilgilerini elde etmeye çalışacaklardı. Hedefleri kendi üniversitelerindeki öğrencilerdi. Amaçları ise, birinin sana güvenmesini ve açılmasını sağlamak için neyin gerekeceğini bulmaktı.

Öncelikle Facebook, LinkedIn, MySpace, Friendster (2005'i hatırlayın) ve LiveJournal gibi sosyal ağlardaki halka açık bilgilere baktılar. Daha sonra kurbanlarına üniversitedeki arkadaşlarından gelmiş gibi görünen bir e-posta gönderdiler. Bağlantıyı tıkladıklarında üniversiteye bağlı olmadığı halde üniversite oturumunu açmak için kimlik bilgilerini soran bir internet sitesine yönlendiriliyorlardı.

Birisi bir e-posta bağlantısını tıklatıp üniversite kullanıcı adı ve şifresini girmeye kalkarsa saldırı başarılı olarak değerlendiriliyordu. Öğrencilerin yüzde 70'inden fazlası söz konusu bilgileri girdi. Ne de olsa e posta bir arkadaştan geliyordu. Başka bir deyişle güzeldi ve... Tanıdıktı!

Bu sadece tipik üniversite öğrencileri için geçerli değil. West Point öğrencileri üzerine yapılan daha önceki bir çalışmada, beş öğrenciden

dördü, sınıf notlarını görebilmek için aslında var olmayan hayali bir gömülü bağlantıyı takip etti.

Fred Demara birçok dolandırıcılık macerasında *kâğıtlama* adını verdiği bir taktik kullanıyordu. Kendine bir kimlik yaratmadan önce yazılarla, telefon görüşmeleriyle ve sohbetlerle izler bırakarak bunların kâğıda dökülmesini ve sözde kimliğiyle bağ kurulmasını sağlıyordu. Kurumları tavsiye sonucu arayan farklı kişiler gibi de görünerek kendini sorgulatıyordu. Bu şekilde gerçekten bir taleple karşılaşıldığında o artık tanıdık bir sima oluyordu. İnsanlar onu görmeyi bekliyor, ona güveniyordu. Böylece Demara ihtiyacı olan belgeleri elde etme konusunda daha da büyük başarı kazandı. *Arkadaşları* ona seve seve yardımcı oluyordu.

Zamanla, işi daha da basitleştiren bazı ekstralara da güvendi. Geçen yıllar boyunca tanıdığı, kendisine kefil olmaya istekli insanlar bu kez onun farklı davranacağına emin oluyordu. Demara bu kez belki de doğru yolu seçecekti. Gerçekten de Robert Crichton'u birçok kez artık iyi ve dürüst biri olduğuna ikna etti ve bir seferinde bir kâğıtlama oyununda yem olması için kandırmaya bile çalıştı. Kasım 1960'daki mektubunda "Aslında sadece bir iş bulmaya çalışıyordum!" diye yazmıştı. Tabii ki derin ilişkileri sonrasında, Crichton'ı bir referans olarak göstermişti. Peki, Crichton bunu kabul etti mi? "Eğer sana yazarlarsa lütfen beni destekle ve canının istediği herhangi bir isimle imzala... Tabii uygun bir dille."

Eğitim ya da iş dünyası, sanal ya da fiziksel fark etmeksizin aşinalık yanılsaması yaratmanın en etkili yolu, kendinle ilgili daha fazla bilgiyi ortaya koymak, yani şahsi ilişki kurmaktır. Böylece yem daha başarılı bir hale gelir.

Şu an bir sinirbilimci olan Moran Cerf, eskiden bir tür bilgisayar korsanı olarak çalışıyordu ve şirketlerin güvenlik açıklarını belirlemelerine yardımcı olan bir ekibin üyesiydi. Bana anlattıklarına göre işin en önemli kısmı, öncelikle insan zekâsını bir araya getirmek, -HumInt adı altında- insanları okumak ve hâlihazırda özgürce ve bazen de farkında olmadan paylaştıklarını taklit etme becerilerini kullanmaktı. Bilgiler ne kadar belirginse, o kadar iyi ve daha inandırıcı olurdu.

Saldırının kendisi teknik olduğu halde, yem son derece insaniydi. Takımlarındaki bir kadın teknik bir anlayışa sahip değildi. Bunun yerine, HumInt'in başkanı rolünü üstlendi. Kendine arkadaşlar edindi. Programları takip etti. Lokasyonları belirledi. Güven kazandı. Böylece takım bilgisayar korsanlığını harekete geçirebilecekti. Cerf'in anlattıklarına göre, ihtiyaçları olan tek şey bir giriş noktasıydı.

Tek bir giriş noktası kazanmak, ne yaptığınızı biliyorsanız oldukça kolaydır. Örneğin, biriyle anlamsız olmakla birlikte sadece merhaba demekten öteye gitmeyen kısa bir görüşme yapmak daha sonra güvenini kazanmak için yeterlidir. Konuştuğunuz kişi daha tanıdık ve dolayısıyla daha samimi hissettiğinden, daha sonra söz konusu kişiye güvenme olasılığı da artacaktır. Bir çalışmada, sonrasında daha fazla etkileşim olmaksızın birisini görme, insanların daha sonradan isteyecekleri şeyleri kolaylıkla kabul edebildiğini göstermiştir. Cerf'in takımı da bunu amaçlıyordu. Sen artık bir yabancı değilsin; sen ofisin aşağısındaki caddede bulunan en sevdiğim kafedeki kızsın. Ne tesadüf! Elbette yardım edeceğim!

Cerf'un suç ortağı, bulguları kötü niyetli amaçlarla kullanmak yerine onları rapor edecek bir araştırmacıydı. Ancak her seferinde tam da bir düzenbaz gibi yem attı. Muhtemel adayların profilini çıkardı ve daha sonra bu profili tek bir talepte dahi bulunmadan kendini sevdirmek için kullandı. Kolaylıkla elde ettiği başarı korkutucuydu.

Bu kahveyle gündelik sohbetten daha az çaba harcayarak elde edilen bir etki. Stanford Üniversitesi'nde sosyal psikolog olan Robert Zajonc, 1967 kışında Corvallis, Oregon gazetesinde ilginç bir hikâye okudu. Makaleye göre Oregon Devlet Üniversitesi'ndeki Konuşma 113: Temel İkna adlı derse katılan gizemli bir yabancı vardı. Bu figür aynı zamanda son derece tuhaf bir görünüme de sahipti. Çünkü üzerinde sadece simsiyah bir torba vardı, kadın ya da erkek olduğu anlaşılmıyordu ve görünen tek yer çıplak ayaklarıydı. Her derse gelen bu torba figürü sınıfın en arkasında oturuyordu. Kimliğini bir tek Profesör Charles Goetzinger biliyordu. Bu arada öğrenciler kişiyi Siyah Torba olarak nitelendirdiler.

Ancak, ne kadar tuhaf olursa olsun, hikâyeyle ilgili Zajonc'un ilgisini çeken şey başkaydı. Asıl dikkatini çeken Goetzinger'in öğrencilerin Siyah Torba'yla ilgili verdikleri tepkiler olmuştu. Profesöre göre "Siyah

Torba'ya olan duyguları düşmanlıktan meraka ve son olarak dostluğa kadar" değişim göstermişti. Oysa Siyah Torba herhangi bir şey yapmamıştı. Ne tek bir kelime etmiş ne de bir öğrenciyle iletişim kurmuştu. Yine de öğrencilerin onun hakkındaki görüşleri değişmişti. Zajonc, adamın -evet, o bir erkekti- varlığına alışmış olabileceklerini düşündü. Peki, bu yegâne gerçek öğrencilerin ona daha dostça davranmalarına yol açabilir miydi?

Bu yeni bir fikir değildi. 1903'te Max Meyer öğrencilerine on iki ile on beş kez doğuya özgü bir müzik çaldı. Öğrenciler müziği ne kadar çok duyarsa o kadar çok sevdi. Etki daha sonra klasik müzik, sanatta renklerde alışılmadık bir kombinasyon ve bir sınıftaki koltuklar için tekrarlandı. (İnsanların genellikle neden aynı koltukta oturduklarını merak ettiniz mi? Hem de koltuk numaraları yokken bile!) Bu "zamanla alışmakla" ilgili bir konuydu. Fakat bunların hepsi bilinçli davranışlardı. Zajonc'un ilgisini çeken şey "salt" kelimesiydi. Bilinçli bir süreç olmaksızın aynı sonuçlar görülebilir miydi?

1968'de Zajonc, belki de reklam verenlerin, pazarlamacıların ve daha az titiz meslektaşlarının konuyla ilgili yürüttüğü çalışmalarda dikkate aldığı en önemli sezgilerden biri olan araştırmasının sonuçlarını yayınladı. Önce insanlara bir dizi görüntüler gösterdi. Bunlar araştırmaya bağlı olarak saçma Türkçe kelimeler, Çince benzeri karakterler veya fotoğraflardı. Ardından onları ne kadar beğendiklerini test etti. İnsanlar bu örnekleri ne kadar çok görürse o kadar çok beğendikleri sonucuna vardı. Daha sonra aynı etkiyi ekrana yansıyıp çok hızlı bir şekilde kaybolan rastgele şekillerle tekrarladı. Tam olarak ne gösterildiğini ve esas olarak kaç kez ortaya çıktıklarını yakalamak zordu. İnsanlar, daha önce gördükleri şekilleri daha fazla beğeniyordu. Oysa şimdiye dek onları görmüş oldukları konusunda bilinçli bir anıları yoktu. Hatta bazı değişim seviyelerinde eskiyle yeniyi bile ayırt edememişlerdi. Zajonc buna "salt maruz kalma etkisi" adını verdi, aşinalık beğeniyi doğuruyordu. Ve başarılı bir düzenbazlıkta gerekli olan kişisel bilgilere ulaşmanın kaynağı bu beğeniydi.

Salt maruz kalma gerçekten de evrimsel bir değere sahip. Daha önce gördüysek ve bizi öldürmediyse, şansımız muhtemelen tahmin edemeyeceğimiz kadar yüksek demektir. "Tanıdığın düşman tanımadığın

dosttan daha iyidir" tarzı mantık türünü hepimiz biliyoruz. Nobel ödüllü bir etolog olan Konrad Lorenz, bir kuzgunun yeni bir nesnenin varlığında hemen bir kaçma tepkisi verdiğini gözlemledi. Bu bir kamera, içi doldurulmuş bir kokarca ya da başka herhangi bir şey olabilirdi. Ancak birkaç saat boyunca aynı şeye maruz kalan kuş yavaşça yaklaşmaya başladı. Bebekler de aynı şeyi yapar. Yapılan bir çalışmada, bebekler ilk kez yeni bir ses duyduklarında ağladılar. Dördüncü kez duyduklarında ise meraklanmışlardı. Ne yazık ki, düzenbazlar bu doğal eğilimi büyük bir fırsata çevirebiliyor.

Sohbet aşamasında salt maruz kalma seviyesinin ötesine geçmemiz zararlı sayılmaz, ancak sadece sohbet etmeyip sonrasında ayrıntıları da hatırlamak bir sonraki adım için güven ortamı yaratacaktır. Birinin bizi gerçek halimizle tanıyor olmasını severiz. Basitçe adımızı hatırlamak bir düzenbazı anında yabancılıktan çıkarıp tanıdığımız hatta hayranlık duyacağımız ve yardımcı olmaya hazır olduğumuz bir kişiye dönüştürebilir. Bir dizi deneyde, insanların isimlerini hatırlayan bir yabancıdan alışveriş yapmaya daha eğilimli olduğunu göstermiştir. Salt hatırlamayı iltifat olarak görmüşlerdi. Unutulmayacak kadar önemliydiler, söz konusu yabancı böyle düşünüyorsa gerçekten de çok seçici bir kişi olmalıydı. Bu usta manipülatör Dale Carnegie'nin da belirttiği gibi, "Bir insanın adının o kişi için tüm dillerdeki en tatlı ve önemli ses olduğunu unutmayın!" Bir insanı tanımak düzenbazın ekmek teknesidir!

Aslında, bazı düzenbazlar *tamamen* yanlış bilgileri temel alır. Başarılı bir teknik: Birinin akrabası olduğunuzu ve bir düğüne katıldığınızı varsayın. Tek bilmeniz gereken söz konusu düğün sahiplerinin adı. Tuhaf görünmektense bilgiyi taklit edebiliriz. Herman Melville, *Sağlam Adam – Bir Maskeli Geçit* adlı romanında sahte bir tanışıklık yaratmanın gücünü gözler önüne serer. Buharlı bir gemide farklı görünüşlerdeki bir düzenbaz çeşitli yolculara yaklaşır. Biriyle konuşurken ya da başka bir deyişle basit bir gözlemden öğrendiği sayesinde bir sonraki konuşmasında eski bir ticari meslektaş ya da bir tanıdık gibi davranır. Yöntemi kusursuz işler.

Şubat 1960'da Massachusetts, Springfield'dan Bay ve Bayan Alan James Blau, *New York Times*'da resmi bir açıklama yaptı. Oğulları Andrew, Kaliforniyalı bir kız olan Bayan Kelly Smith Hines ile nişanlanmıştı.

Haziran ayında evleneceklerdi. Aileye bu mutlu haberle ilgili tebrikler yağdı. Bundan birkaç gün sonra, Bayan Blau bir telefon aldı. Arayan Kelly'nin teyzesi Nancy'ydi. Pittsfield'dan geçiyor ve Andrew'un ebeveynleriyle tanışmak istiyordu. Bayan Blau biraz şaşırmıştı, neden kimse ona haber vermemişti? Yine de bu ani ziyaretten mutluluk duydu. Otobüs durağında Nancy Teyze'yle tanıştı, birlikte öğle yemeğine çıktılar, harika bir sohbet ettiler. Nancy Teyze ona Carmel'deki evini anlattı, düğün zamanı gelince kalmasını istedi. Düğün hediyeleri hakkında konuştular. Nancy Teyze Spode marka İngiliz porseleni almalarını önerdi, bu harika bir seçimdi. Bayan Blau da aynı fikirdeydi. Öğleden sonra, misafiri istasyona geri götürme zamanı geldi. Ne yazık ki, Nancy Teyze dalgınlıkla yanına sadece seyahat çeklerini almıştı. Bayan Blau geri dönebilmesi acaba ona elli dolar ödünç verebilir miydi? Bayan Blau tabii ki bu ricayı kabul etti. Ne de olsa onlar artık bir aileydi.

O günün ilerleyen saatlerinde Bayan Blau New York'taki oğlunu aradı. Oğlu neden ona Nancy teyzeden söz etmemişti? Biraz öfkeliydi. Andrew hangi teyze, diye sordu. Ardından Kelly'yi aradı. Kelly böyle birini hatırlayamadı ve annesini aradı. Annesi de şaşırmıştı. Bayan Hines de Kelly'nin büyükannesi olan *kendi* annesini aradı. Gizem git gide derinleşiyordu. Sonunda, Nancy teyzenin profesyonel bir düğün dolandırıcısı olduğu ortaya çıktı. Gazetelerdeki duyuruları okuyup ebeveynleri ziyaret ediyor, bu arada yemek, konaklama ve bazen de *küçük borçlar* gibi imkânlar elde ediyordu. Yani hayatını böyle kazanıyordu. Kelly, bugün daha bağışlayıcı bir tavır sergiliyor: "Zavallı kadının bekâr ve yalnız olduğu için sıkıldığını ve sadece bir süreliğine diğer insanların hayatının bir parçası olmak istediğini" düşünüyor.

Nancy Teyze, sahte aşinalık için mükemmel bir örnek! Ödevlerinizi yapın ve kurban hızla kucağınıza düşsün. Gerçek bir aşinalık yaratmak için fazla çaba sarf etmenize gerek yok. Tek yapmanız gereken daha yakın görünmek ve bunun psikolojik faydalarını kullanarak daha fazla bilgi elde etmek!

Cerf kiralık korsanlık işinden ayrılalı on yıldan uzun bir süre oldu. Ama son zamanlarda, bazı eski takım arkadaşlarıyla görüştüğünü söyledi. Şirketler ve insanların teknoloji anlayışına geliştikçe işlerin zorlaşıp zorlaşmadığını merak ediyordu. Oysa tam tersiydi. İşler daha da

kolaylaşmıştı. HumInt'in çabaları artık o kadar fiziksel ayağı bile gerektirmiyordu. Yapmanız gereken tek şey Facebook'ta biriyle arkadaş olmak veya onlarla sosyal olarak başka bir ağda bağlantı kurmaktı. Onlarla sadece bir bağlantıya tıklamak ya da yalnızca bir dosyayı indirmek için yeterince uzun süre arkadaş kalabilirseniz, sistem er ya da geç sizin olabilir. İhtiyacınız olan tek şey bir giriş noktası.

Kendimiz hakkında farkında olmadan çok şey açıklıyoruz. Ortaya koyduklarımız ise iyi hazırlanmış bir oyuna kurban gidebilmemiz açısından mükemmel yemler sağlıyor ve sonra da güvenimizi kazanmak için kullanılıyorlar. Bir acemi bile eBay'deki teklif geçmişimiz veya alışveriş tercihlerimizi, Amazon'daki düğün ya da bebek hediye listemizi kullanarak yalnızca arzularımız değil önemli yaşam ayrıntılarımız hakkında bile fikir edinebilir. Anne kızlık soyadı gibi güvenlikle ilgili sorular, kamuya açık kayıtlarda hızlı bir arama yaparak kolayca devre dışı bırakılabilir. Bir düzenbazın dersine iyi çalışması yeterli olacaktır.

Bir düzenbaz için bu ayak işleri ne kadar zor ya da dolambaçlı olursa olsun, sonucuna değecektir. 14 Temmuz 1975'te Sandip Madan, ailede Chuchu olarak bilinen kardeşi Gunish'i kaybetti. Gunish daha on üç yaşındaydı, ölümü büyük bir şok yaratmıştı. Anneleri harap olmuştu. "Annem uzun yıllar geçmek bilmeyen bir üzüntüyle delirmek üzereydi ve manevi bir rahatlık arıyordu." demişti Madan. 1978 ilkbaharında hâlâ değişmeyen bu depresyon için bir umut ışığı yandı. Ailenin yakın arkadaşı, ünlü bir sadhu olan ve ilahi güçleri olduğunu iddia eden Hindu bir bilgenin Yeni Delhi'yi ziyaret edeceğini söyledi. Adı Bhootnath idi. Aileyi Bhootnath'ı görmeye götürebilirdi.

Madan ailesi Bhootnath'ın geçici konutuna geldi. Seyircilerin odasının dışında, salon hayranlarıyla doluydu. Oradaki heyecanı hissetmemek mümkün değildi. Bazıları ziyaret umutlarıyla ilgili onlara güven dolu sözler sarf etti. Diğerleri ise geçmişteki başarılarını övgüyle anlattı. Bu gerçekten de kutsal bir adamdı.

Kısa bir bekleyişten sonra, Bhootnath'ın huzuruna çıkarıldılar. "Onunla tanıştığımızda hakkımızda hiçbir şey bilmeyen bir yabancıydı." diyor Madan. Ancak her nasılsa, kısa bir süre sonra adam aile hakkında bilgiler paylaşmaya başlamıştı, bu mümkün olamazdı. "Annemin çocuğunu kaybetmiş olması ve çektiği acılar hakkında esrarengiz

ayrıntılar vermişti." Söylediğine göre çocuğun ruhunu görmüştü. O artık öbür dünyadaydı. Mutluydu ve annesinin de mutlu olmasını istiyordu. Annesi sonunda huzur bulmuştu. Kadın şaşkındı, kim olmazdı ki? Sonuç olarak bunların hiçbirini başkasıyla paylaşmamıştı. Ne olursa olsun rahatlamıştı. Belki de gerçekten kutsal bir adam bulmuşlardı.

Bhootnath aniden dikkatini başkasına kaydırdı ve Sandip'e baktı. Onun geleceğinden küçük bir parça görmüştü. Sandip Hindistan'ın kamu hizmeti olan IAS'ye katılacaktı. Sandip şok oldu. Bunu gerçekten çok istiyordu. Nasıl bilebilmişti?

Görüşme bitmişti. Bhootnath ellerini kollarını salladı ve aileye *prasad* adı verilen kutsal yiyecek, fındık ve kuru üzüm verildi. Ardından Bhootnath onları kutsayarak yolcu etti.

Acaba gerçekten ilahi bir varlığın huzuruna mı çıkmışlardı? Diğer yandan bu ziyaretle ilgili kafaları karıştıran bir ayrıntı vardı. Sandip'in yeni eşi Anita ve annesinin küçük kız kardeşi olan teyzesi Ranjit bu görüşmeye katılmaya son anda karar vermişlerdi. Ve Bhootnath bu ikili hakkında hem sessiz kalmış hem de birkaç hatalı yorum yapmıştı. Bazı konularda bu kadar bilgili olup diğerlerinden nasıl bu kadar bihaber olabiliyordu?

Anlaşılan o ki cevabın kutsallıkla yakından uzaktan ilgisi yoktu. Ziyareti ayarlayan aile dostu, Bhootnath'a görüşmeden önce hazırlık yapması için bilgi vermişti. Tabii ki toplayamadığı bazı bilgiler de olmuştu, ayrıca evin içindeki hayran kitlesi de gerçek kişiler değildi. Yardım istemek için gelmiş gibi görünen bu ortaklar gerçek ziyaretçilerden bilgi kırıntıları koparabilmek için çalışıyordu.

Madan, Bhootnath'ın sonraki birkaç ay boyunca Yeni Delhi'nin gözdesi olduğunu hatırlıyor. Herkes çok heyecanlıydı. Dergiler ve gazeteler ondan söz ediyordu. Zengin bağışçılar kapısından eksik olmuyordu. Ama çok geçmeden üst üste hatalar yapmaya başladı ve aynı yükselişi kadar hızlı bir şekilde yok oldu.

Hiçbir Facebook ve arkadaş isteği olmasa bile, dolandırıcılar girişimcidir. Kurbanla ilgili hiçbir veri parçası küçük sayılmaz ve daha fazlasını almak için çabaya göstermeye değer. 1898 yılında, okul öğretmenliği ve sekreterlik yapan Mollie Burns, Manhattan'ın dışındaki bir tramvayda

hastalandı. Neyse ki yardım edecek merhametli birileri vardı. Elizabeth Fitzgerald hasta kıza acımıştı ve otel odasına kadar ona eşlik etti. Ona buralardan olup olmadığını sordu. Kız oralı olduğunu itiraf etti. Sadece annesiyle kavga etmiş ve kapıyı vurup çıkmıştı. Bu nedenle otel odasında kalıyordu. Fitzgerald kıza anlayışla yaklaştı, anneler zor olabiliyordu. Mollie'nin ihtiyaç duyabileceği her şeyi temin ettikten sonra yanından ayrıldı. Ne de olsa gününe kaldığı yerden devam etmesi gerekiyordu.

Ancak tuhaf bir şekilde o gün tanışmaları üzerine odaklanacaktı. Yaşadığı Harlem'de Fitzgerald, Harlem'in ünlü falcısı Madame Zingara olarak biliniyordu. Ve böyle bir fırsatın elinden kaçmasına izin veremezdi. Burns'ün annesini izlemek onun gibi bir yetenek için çok kolay işti. Samimi bir çay sohbeti eşliğinde kavgalarının konusunun Burns'un evli bir adam olan E. T. Harlow'la yaşadığı ilişki olduğunu kolaylıkla öğrendi.

Madam Zingara hemen Burns'ü aradı. Onunla ilgili görüleri vardı. Gördükleri, kişisel hayatının şok edici ayrıntılarını içeriyordu, küçük bir ücret karşılığında gördüklerini kendine saklayabilirdi. Şöhretini korumaya çalışan Burns, neredeyse tüm parası olan birkaç yüz doları hemen ona gönderdi.

Madam Zingara bir hafta sonra tekrar aradı. Artık Burns'ün boşanma davasında yargılanabileceğini biliyordu. Ancak yine küçük bir ücret karşılığında bunun gerçekleşmesini engelleyebilirdi. Burns hemen geri kalan tüm birikimlerinden vazgeçti ve bunu yapan yalnız o değildi. Falcı işinde çok iyiydi. Ailenin geri kalanını da utanç verici bir boşanma ile yıkılacaklarına ikna etmişti. Gerçi onlar şanslıydı. Ailenin 1.000 dolar kadar ödemesi yeterli olmuştu.

Ancak Harlow'un kendisini izlediğinde çok ileri gitti. Ona bir vahiy gördüğünü söyledi. Mollie Burns'le bir ilişkisi vardı ve "kötü ruhlar" ona karşı çalışıyordu. Kötü ruhları kovmanın karşılığı olarak özel bir indirimle 500 dolar istedi. Burns ailesinin aksine, Harlow polise gitti ve Madam Zingara hapse girdi.

Gerçi bu durum uzun sürmedi. Müşterilerinden biri olan Henry Straus'u, altın bulmasına yardım edeceğine ikna ederek kefaletini ödetti. Chicago'ya kaçmak için zaman kaybetmemişti. 1899 kışında tekrar

tutuklandı ve tekrar kaçtı ve 1900 yılında sahtekârlıktan yakalanıp cezalandırıldı.

Bir sanatçının elinde zihin okuma oyunu dönüp dolaşıp aynı yere gelir. Ne kadar daha tanıdık ve aşina görünürlerse, onları o kadar çok severseniz, onlarla ne kadar çok paylaşırsanız, düzenbaz size o kadar çok geribildirim yapabilir. Ve böylece kısır döngü başlar.

Ancak kurbanın benzer bir yaklaşımı kullanarak düzenbazı ve oyununu fark etmesi ne yazık ki mümkün olamaz. Düzenbaz bunun olmasını önlemek için bizi kandırmak konusunda bir uzmana dönüşür. Çünkü sosyal ipuçlarını okumada normalden çok daha kötü olduğumuzu biliyor. Ona karşı koysanız da düzenbaz sizin ona aynı numarayla karşılık vermemeniz için elinden geleni yapacaktır. Epley'ye göre bizi kandıran etkenlerin arasında, baskın -zaman, duygusal ve durumsal- güç söz konusu. Kendimizi daha güçlü hissettiğimiz zaman, başkalarına çok fazla ihtiyacımız yokmuş gibi düşünme eğilimindeyiz. Böylece başkalarının akıllarını okuma ve ipuçlarını yakalama becerimiz zayıflıyor. Öz izleme görevinin (alındaki Q harfi) başka bir çeşidinde, Adam Galinsky ve meslektaşları, insanların alnına bir E harfi çizmesini istedi. Eğer güçlü olduğunuz bir anı düşünürseniz, E harfini kendi bakış açınızdan (sağa dönük uçlar) çizersiniz. Diğer yandan güçsüz olduğunuz anları düşündüğünüzde ise harf partnerinizin bakış açısına göre döner. Dönmüş bir harf başkalarının bakış açısını göz önünde bulundurma ve verdikleri sosyal sinyalleri okuma yeteneğini ve isteği gösterir. Bir düzenbaz bize kendimizi güçlü ve kontrollü hissettirmekten başka bir şey istemez. Seçimleri biz yapar, kararları biz veririz. Onlar sadece bize teklifler sunmak için oradadır. Böylece daha fazla ipucu vermekle meşgulken, onlara ait ipuçlarını keşfedemeyecek kadar körleşiriz.

Demara'nın Kanada Kraliyet Ordusunda yaptıklarını hatırlayın. Başarısının ve maskesinin düşmemesinin en büyük nedeni, tıbbi bilgiye sahip biri gibi görünmüş olmasıdır. Güç dinamiğini çok iyi bir şekilde yönetmiş, çevresindekilere kontrol onlardaymışçasına hissettirmişti. Hali hazırda tıbbi yardıma ulaşamayan askerler için saha rehberi hazırlarken başka bir doktorun uzmanlığından faydalandı. Demara doktor arkadaşı kendisinden çok daha bilgili olduğunu, onun yanında kendini bir acemi gibi hissettiğini söylemişti. Taktiği başarıyla işledi ve Demara

istediği ücretsiz tıbbi tavsiyelere kavuştu. Daha sonra, gemide, kaptan ve kıdemli subaylarla da aynı şeyi yaptı. Yüksek bir statüye sahip olduğunu iddia etse de her zaman gücünü ve kıdemini geri planda tutuyormuşçasına hareket etti. Bu şekilde onlardan elinden gelen her türlü bilgiyi toplarken, söz konusu kişiler onu yakından incelemenin gururunu yaşamakla meşguldü.

Bizi zihin okuma becerimizden alıkoyan bir diğer şey de para. Özellikle de onu düşünmek... Minnesota Üniversitesi Carlson İşletme Okulu, pazarlama başkanı olan psikolog Kathleen Vohs, dokuz çalışmalı bir araştırma para hatırlatılan kişilerin başkalarına daha az dikkat ettiğini hatta diğerleriyle aralarına daha fazla mesafe koymak istediğini ortaya koymuştur. Düzenbazlar bunun farkında. Bu nedenle Sylvia Mitchell'in kurbanlarında yaptığı gibi mali kaygılar yaratıyorlar, finansal kaygılar uyandırıyorlar. Mitchell'a göre kurbanın yaşadığı olayın parayla çok fazla bağlantısı vardı. İçinde bulunduğu duygusal duruma maddi mal varlıklarıyla olan sağlıksız ilişkisi neden olmuştu. Kurban bu etkileri düşünmekle, Mitchell ise onun verdiği ipuçlarını okumakla meşguldü.

* * *

Lee Choong, NYU'da işletme alanında yüksek lisans yapmış Singapurlu bir kadındı. Bununla birlikte, hayatı tamamen planlandığı gibi gitmiyordu. Mesleki açıdan işi bir duraklama dönemine girmişti. 2007 yılıydı. Yüksek profilli bir yatırım bankasında haftada seksenle yüz saat arasında çalışıyordu. Bu iyi bir işti. İyi bir maaşı vardı. Pek çok insan işsiz kalırken Choong'un mutlu olması gerekiyordu. Fakat iş yerinde geçen o sonsuz saatler bir şekilde boşa harcanmış gibi görünüyordu. Ailesini, özellikle hasta ve bakıma ihtiyacı olan annesini özlüyordu. Aşk hayatında da bazı sorunlar vardı. Gözü bir iş arkadaşındaydı, bunun iyi bir fikir olmadığını biliyor yine de kendine hâkim olamıyordu. Çoğu zaman olduğu üzere iş arkadaşı Choong'un bu duygularının farkında bile değildi. Zaten başka bir sıkıntı daha vardı, o bir kadındı. Choong, yeni bir cinsel kimlikle karşı karşıya geliyordu ve bu kimlik ait olduğu kültürde pek de hoş karşılanacak bir tür değildi. Yalnızdı, kaybolmuştu ve savunmasızdı.

İşte karşısında duruyordu. Aynı fenerlerden gelen sıcak, âdeta davetkâr sarı ışıklar. Aynı boncuklu perde... Onu içtenlikle karşılayan aynı sıcak ve güven verici gülümseme. Artık güvendeydi!

Sylvia Mitchell, Choong'un enerji alanının dağıldığını hemen hissetti. Choong'a negatif enerjinin varlığına sızdığını söyledi. Ama umut vardı. Sylvia, bunu yok edebilirdi. Tek yapması gereken Sylvia'nın saklayacağı bir kavanoza 18.000 dolar koymak olacaktı. Çok basit bir egzersizdi. Bu onu çevreleyen karanlık güçlere iyi niyetini göstermek adına hoş bir davranış olacaktı.

Sonra Mitchell daha da ileri gitti. Geçmiş bir yaşamda, Choong'a, ailesinin aşkına haksızlık ettiğini ve bu yüzden de şimdi karşılıksız bir aşk yaşadığını söyledi. Fakat birlikte mutlu bir gelecekleri olabilirdi. Mitchell bunu hissedebiliyordu. Bu hissi gerçeğe dönüştürebilmek diğer yandan büyük bir çaba gerektiriyordu. Hem de gerçek bir çaba... Tek ya da birkaç seansla yeterli kalamayacak bir çaba!

Önümüzdeki iki yıl boyunca, iki kadın enerjilerini gelecekteki sevgiye ve mutluluğa odaklamak için birlikte meditasyon yapacaktı. Mitchell, kendi başına sürece yardımcı olmak için çeşitli ritüeller de yapacağını söyledi. Sürecin zaman alacağı konusunda uyardı. Geçmiş hayatındaki sıkıntılar son derece önemliydi. Zaman ve beraberinde 128.000 dolar gerekiyordu. Choong bu yeni sırdaşına teslim oldu.

İlişkileri derinleştiği halde, şaşırtıcı olmayan bir şekilde Choong'un sorunları herhangi bir azalma belirtisi göstermiyordu. Hatta daha ciddi bir hale geldi. Âşık olduğu iş arkadaşı onu cinsel tacizden şikâyet etti, Choong çok geçmeden işten atılmıştı.

Annesi hâlâ hastaydı. Choong artık hem işsiz hem de aşksızdı. Mitchell sahip olduğu her şeyi elinden almıştı.

* * *

Ne Saalfield ne de Choong saf kadınlardı. İşlerinde profesyonel olarak başarılı, akıllı, iyi idiler. Daha sonraki ifadelerinde ikisi de Sylvia Mitchell'dan aşırı derecede şüphelenmişti. Fakat aynı zamanda duygusal açıdan savunmasızlardı, o kadın tam da ihtiyaç duydukları şeydi. Ayrıca çok da iyiydi. Saalfield daha sonra "Kendimi akıllı, eğitimli bir

kadın gibi hissettiğim halde, bu başıma gelen en utanç verici şeylerden biri." diye itirafta bulunacaktı.

Medyum rolü bazı bakımlardan pek çok düzenbaz rolünden çok daha kolaydır. Çünkü kurban bir bakıma önceden belirlenmiştir. Sadece o dükkândan içeri girerek bile inanç ve önerilere açık olduğunuzu, sorununuz veya durumunuzla ilgili kolay bir cevap aradığınızı göstermiş olursunuz. Bu diğer dolandırıcılık türleri için de geçerlidir. İnternet çağında, yanlış reklamları, e-postaları veya diğer kimlik avı kurbanlarının önündeki ilk engeli ortadan kaldırmak her zamankinden daha kolay. İlk bakıştaki psikolojik sezgilere artık ihtiyaç dahi yok. İhtiyacınız olan tek şey çekici bir sanal vitrin yaratmak ya da potansiyel avını yakalayabilecek kadar öngörülü olmaktır. Kötü dilbilgisi ve görünüşte mantıksız uyarı notları her yerde karşımıza çıkar ancak bunlar özellikle düşünülerek yapılmış hareketlerdir. Dolandırıcılar yasal uyarılar sayesinde pek çok kişiyi kandırabildiğini gördü. Sadece bir üyelikten ayrılmak bile size son derece pahalıya patlayabilir.

Yine de yem aşamasında anlayışlı psikolojiye duyulan ihtiyaç- hem iyi bir insan hem de iyi bir zihin okuyucu olma gereksinimi- asla ortadan kalkmaz. En iyi hazırlanmış tuzakta bile, büyük balığı yakalamak için yüz ve zihin okuma konusunda bir usta olmanız gerekir. Saalfield gibi biri acımasız bir medyumun inine kolaylıkla gidebilir. Mitchell alanında daha az yetenekli olsaydı, Debra sadece yetmiş beş dolar vererek çıkmış olurdu. Ucuz değil, ama dünyanın sonu da değil. Ancak Saalfield, onca şüphesine karşın, doğru dokunuşlarla oradan çok daha fazla para vererek ayrıldı. Hem de aslında sahip olmadığı bir parayı.

Ayrıntılı bir tuzak hazırlamak düzenbaz açısından çok önemlidir. Kurbanlarınızı özenle seçmeniz gerekir. Madam Zingara'nınki gibi bir hata ile bütün kariyeriniz yok olabilir. Demara Robert Crichton'un biyografisini yazmasına hemen izin vermedi. İlk önce onu taradı. İlk mektubuna cevap vermeden geçmişini araştırdı ve New York'ta özellikle geç gittiği pek çok görüşme yaptı. Crichton Demara'nın gelmesini beklerken düzenbaz saklanıp onu izliyor, nasıl davrandığını gözlemliyordu. Sıradan bir yazarla çalışmayacağından emin olmak istedi. İstediği hikâyeyi yazacak bir yazar bulmak istiyordu. Bu sadece bir biyografi değil aynı zamanda bir oyun da olacaktı.

Sonunda tam da istediğini elde etti. Crichton kitabının iki taslağını yazmak zorunda kaldı. İlki daha çok gazetecilere özgüydü. Çoğu kişiye zarar vermiş belki de düzenbazlığından daha karanlık tarafları olan bir adamın hikâyesini anlatıyordu. Hakkında sayısız dava ve şikâyet vardı, genç erkeklere yönelik cinsel taciz ve uygunsuz davranışlar eğilimi vardı. Taslak reddedildi. Editöre göre çok karanlık ve kötümserdi. Editörlere göre bir dolandırıcının daha hafif bir dokunuş, daha fazla macera ve espriye ihtiyacı vardı. Crichton bu meseleyi dikkatle ele aldı. O ciddi bir yazardı ve ciddi bir hikâye anlatmak istiyordu. Gerçeği ballandırarak anlatmak gibi bir niyeti yoktu.

Fakat sonra dönüp Fred'le geçirdiği zamana baktı. Karanlık versiyon daha gazeteciliğe özgü gibi görünebilirdi, ancak kişisel olarak Fred'in hikâyesinin tamamen farklı olduğunu düşünüyordu. Daha sonra yazdığı özel bir mektupta bakış açısı, Demara'nın aslında *günahtan dönmüş* bir insan olduğunu gösteriyordu. Belanın ta kendisiydi ama aynı zamanda içinde büyük bir güç ve iyilik de taşıyordu. Karanlık işlerinin birçoğu ciddi ve kalıcı bir içki problemi olan alkolün sonucuydu. Ancak *görkemli iradesi* ile bunun üstesinden gelmiş ve sonunda, Crichton'un tanıştığı o alkolik adamdan bir başkasına dönüşmüştü. "Asla gurur ve haysiyet duygusunu kaybetmesine izin vermezdi. Oysa bütün alkoliklerin bunu sıklıkla yaptığı söylenir." diyordu Crichton. "Bu beni ve Bellevue Hastanesi'ndeki tecrübeli doktorları hayrete düşürdü." Demara, Crichton'ın ziyaret ayrıcalığıyla hasta olarak kabul edilmişti. Belki de bu da sempati kazanmak için daha derin bir temel oluşturmak adına sunulan düzmece bir gösteriydi... "Ne kadar kötü olursa olsun Demara gururunu, onurunu ve öz güvenini geri kazanabilmek için devasa ve bazen de trajik bir biçimde acınacak çabalar gösterdi. O gerçekten de kimyasal güçlerden etkilenerek doğasının aksine hareket eden bir kurbandı."

Crichton sözlerini Demara'nın tüm yaşananlara karşın gerçekte iyi huylu bir doğaya sahip olduğu düşüncesiyle bitiriyordu. "Bir süre önce benden yararlanmasına dair korkumu kaybettim." demişti. "İyi, adil, cömert ve kibar davrandı... Sözde bir *kötü aktör* olduğu düşünülürse yapabileceğim tek şey ona ve söylediklerine tanıdığım herkesten daha çok güvenmekti." Demara sadece onun kalbinde yatan merhameti

ve hatta yeteneklerini maskeleyen talihsiz koşulların kurbanı olmuştu. "Dine karşı gerçek bir ilgisi olduğunu hissettim, ancak buna nasıl karşılık vereceğini bilmiyordu. Bence insanlar bu yüzden ona yakınlık duydu. Bence o iyi bir politikacı olabilirdi. Bu, ne yazık ki pek çok Amerikalı için çok şeytani bir kelime, oysa benim için değil. Çok iyi bir vaiz olabilirdi çünkü insanları gerçekten seviyor ve anlıyor. Onları dinlemekten keyif alıyor." diyerek Crichton. "Oldukça dikkat çekici bir kişilik. Bu doğru, insanlar ona gerçekten güvenip sırtını yasladığında dikkat çekici işler yapıyor. Büyük bir gayretle karşılık veriyor."

Crichton'a göre karanlık versiyonu doğru değildi. Ne de olsa bu adam kurtarılmak için hazır bekliyordu. İnsanlara elinde olmadan zarar vermişti. Böylece Crichton sonunda onu en çok satanlar listesine sokan yeni bir Fred taslağı oluşturdu. Fred bir kahraman oldu. Demara, görünüşe göre sonucu mükemmel bir şekilde tahmin etmişti. O rakipsiz bir zihin okuyucuydu, oyunlarını ve tuzaklarını o kadar iyi kuruyordu ki, karşısına çıkan herkesi manipüle edebilirdi. Kurtuluş hikâyesini kabul edeceğini bildiği bir yazar seçmişti. Zavallı Fred'in kalbindeki iyiliği görmeye hazır birini...

Crichton uzun yıllar ona inanmaya devam etti. *Büyük Sahtekâr* kitabının yayınlanmasından sonra Fred zaman içinde yazardan tekrar tekrar para taleplerinde bulundu. Ve her seferinde mükemmel sayılabilecek meşru bir bahanesi vardı. 29 Mayıs 1961: "Giysim ve param yok. Kitapla ilgili iyi gelişmeler olursa beni nerede bulacağını biliyorsun." 23 Şubat 1961: "Mümkünse Kaliforniya'ya dönmek için biraz paraya ihtiyacım var. Buraya gelmek için maaşımdan ödünç aldım." Tarih yok: "İster inan ister inanma, her ne kadar bu soruyu sormaktan hoşlanmasam da bana sunduğun para teklifini kabul edebilirim. Gerçekten umutsuz durumdayım." Tarih yok: "Gerçekten hiç param ve giysim yok, hâlâ Missouri'deler (gönderilmelerini umut ediyorum). Herhangi bir önerin var mı?" Her seferinde, bu Demara'nın kurtuluşundaki "son şansı" idi. Her seferinde biraz daha fazlasına ihtiyaç duydu.

Sonunda, Crichton ona yeni bir araba alacak ve papazlık eğitimine devam etmesi için para ödeyecekti. 1960'ların sonlarında Demara'ya medyada olumlu bir izlenim yaratmak adına sorunlu erkek çocukları için yeni bir girişim olan Calvary Çiftliği'nde Demara bir iş ayarladı.

Demara bunun son olacağına yemin etmişti. Oysa elde edilen fonlarla kaçmaya çalışarak çocukları ve çiftliği terk etti. Daha sonra avukatının başarıyla savuşturduğu bir başka taciz davasıyla daha karşı karşıya kalacaktı. O zaman bile, Crichton onun değişimine inanmaya devam etti. Çiftlikteki çalışmaları hakkında "Eski Demara trajedisi tekrarlandı." diye yazdı. "Her zamanki gibi mükemmel bir şekilde işini yapıyor. Ancak yeterli bilgiye sahip olmadığı için çabaları heba olacak. Formalitelere ve yasal prosedürlere uyum sağlayamaması iyiliklerinin boşa gitmesine neden oluyor."

Crichton aptal değildi. Demara sadece insanlar üzerinde böyle bir etkiye sahipti. Sezgisel psikoloji yeteneği eşsizdi, her bir kurbanı üzerinde etki bırakacak doğru kurtuluş hikâyesini yazmayı çok iyi biliyor, onları doğru okuyordu. Demara'nın Kore macerası hakkında bilgi edindikten sonra bir kadın, "Kocam ve ben sizin Tanrı'nın gönderdiği bir adam olduğunuza inanıyoruz." diye yazmıştı. Kızının akciğer ameliyatını Demara'nın yapmasını istiyordu. Şubat 1974'ün sonlarına doğru, Long Island Yazarları başkanı Muriel von Weiss, Demara'nın başka bir oyun daha oynadığını, sözde kanuna uygun yaşama dönüşünün bir tezgâhtan ibaret olduğunu yazdı. Ama yine de ona iyi dileklerini sunuyor, "pek çok iyilik yaptığına" katılıyordu. Söylediğine göre, "sahte doktor kimliği" aslında, "İmkânsızlıklar nedeniyle sınırlı kalmıştı, açgözlülük ya da güç arzusuyla hareket etmiyor, her kariyerinde meşru akranlarından çok daha iyi performans sergiliyordu." Gerçekten zarar verebilme gücüne sahip olduğu olaylar tamamen unutulmuş gibiydi.

Bir akşam Crichton, Fred'in bulunduğu yer hakkında bir muhabiri yanlış bilgilendirildiği sırada bir kez daha oyuna geldiğini fark etti. "O geceden sonra muhabir beni aradı ve Rev Hanson'un Demara'yı tanımadığını inkâr etmesi konusunda hesap vermemi istedi." dedi. Crichton aynı Robert Hanson'a yazdı. "Uzun ve acı verici tecrübelerden sonra artık biliyordum. Ya Demara gerçekten orada değildi ya da Demara'nın meslektaşları onu kolluyordu. Diğer seçenek ise, Demara telefonlara kendisi cevap veriyor, başka bir isim uydurarak orada bulunmasını inkâr ediyordu." Crichton Demara'nın ne yaptığını çok iyi biliyordu, yine de ona aynı şekilde inanmaya devam etti.

Biriken tüm bu kanıtlar karşısında, Crichton'un iyi niyeti buharlaşacaktı. Demara ona iki kez dava açmış, onun iyi niyetinden pek çok kez faydalanmıştı. Fred'i bir kahraman yapmıştı, oysa Fred bunların hiçbirini hak etmiyordu. Bir mektubunda, "İtibarınız, sizin de çok iyi bildiğiniz üzere gerçek başarılarınızdan çok daha fazla." diye yazdı. Başka bir mektupta ise, "Bir bağırsak torbasından kahraman yarattım. Gerekirse bu imajı yok etmeyeceğimi sanıyorsanız, yanılıyorsunuz."

Crichton, *Büyük Sahtekâr* kitabına ilişkin notlarında Fred'in tekniklerini ve başarılarını özetlemişti. Hem de düzenbazın kendi sözlerinden yola çıkarak. "Amerikalılar haklı olmaktansa beğenilmeyi tercih ediyor. Amerikalılar günahkârları şaşırtıcı bir biçimde affedebiliyor (hemen hemen her yerde arkanızı kollayabilirler). Amerikalılar dünyadaki en güvenilen insanlar arasında. Bir başkası aksini ispatlamadığı sürece sizi ve sözlerinizi kolaylıkla kabul edebilirler. Öylesine durup sizi izlemez ya da sorgulamazlar, aksine sizin bilgilerinizi gönüllü olarak sunmanızı beklerler. Bu tabii ki bir düzenbaz için çok değerlidir. Bu ülkenin özgürlüğünün sınanması. Benim gibi bir adam Amerika'dan başka nerede bu kadar başarılı olabilir ki? Bir düzenbazın rahatlıkla ortalıkta dolaşabilme yeteneğine gelince... Eğer sizi aramıyorlarsa sizi görmüyorlar." Farkında olmadığı şey, kelimelerinin deneyimini ne kadar da iyi anlattığı idi. Fred, diğer kurbanlarından yaptığı gibi onun da profilini çıkarmış, Crichton'un hem görmek istediği hem de beklediği şeyi sergilemişti. Tek yaptığı kusursuz biçimde tasarlanmış mükemmel bir tiyatro oyunu oynamaktı. Ancak Crichton karakterlerden biri olduğu için büyük sahtekârın diğer tezgahlarında verdiği ipuçlarını kendine sunulan oyunda görmeyi başaramadı.

* * *

Tezgâhı kurmak ve yemi hazırlamak zihin okumayla, kurbanın farkında olmadan kendisini açmasıyla ilgilidir. İşte bu nedenle gerçek *zihin okuyucularının* çoğu zaman düzenbazların en tehlikeli türü olması şaşırtıcı değildir. Teknikleri neredeyse hiç kimsenin bağışıklık kazanamayacağı kadar ustalıklıdır. Ve gerçek dünyadaki yazılı kanunların istisnaları düzenbazları daha da tehlikeli kılar. New York'ta falcılık, büyücülük ve "şeytan çıkarma, şeytani ruhların ya da lanetlerin etkilerini yok etme"

gibi eylemler "sadece eğlence amaçlı" başlığı altında sunulmadığı sürece hafif suçlara girer. 1967'den beri kitaplarda olmasına karşın, doksan gün hapis veya 500 dolar para cezası ile cezalandırılan falcılık suçlaması nadiren görülür. *New York Times*'a göre, 2010'dan bu yana, tüzük kapsamında sadece on kişi suçlanmıştı. Bazı bölgeler ise daha da ileri gider. Detroit'in bir banliyösü olan Warren'da medyumlarının çalışabilmek için suç geçmişlerinin kontrol edilmesi ve parmak izi vermeleri gerekmektedir.

Bu, insanları düzenbazların ustalıklarından koruma açısından bir girişim sayılabilir. Yani bizi bir kitap gibi okuyup maskemizin arkasındaki *gerçekleri* gördüğüne ikna edebilen insanlardan. Ancak her ne kadar yasal yollardan bu ustaların önüne engeller koymaya çalışsak da başarılı icraların temel ilkelerine karşı bir savunmamız yok. Tezgâhlar sizin için özel olarak hazırlanmıştır. Her ne kadar genelde nasıl işlediğini anlasanız da geldiğini fark etmeyebilirsiniz.

Belki de sırf bu yüzden medyumlar bazı açılardan düzenbazlardan çok daha tehlikelidir. Çünkü ne olursa olsun insanları gerçek olmadığına ikna etmek zor olabilir. Konuştuğum eski telkin uzmanlarından biri- her zamanki görsel yanılsamalar yerine akıl okuma hileleri yapan bir sihirbaz- sonunda işini bıraktı. Sıklıkla izleyicilerine bunların hepsinin hile olduğunu söylemesine karşın, bazıları o inkâr ettikçe daha çok inandı. Sonunda, vicdanının buna izin veremediğini söyledi.

Harry Houdini, hayatının son dönemlerini medyumlara giderek geçirdi ve o da basit bir suçun ötesinde bir tehlike olduğunu hissetti. Kariyerinin başlarında, kendisi de gizemciliğe el atmıştı. 1924 yılında kendi çabalarını özetlediği *Ruhlar Arasında Bir Sihirbaz* adlı kitabında, "Kendi gösterilerimin dışında medyumlarla görüşüyor, sıradan biri gibi seanslarına katılıyor, bütün gerçeği anlamak için bağımsız ortamlarda bulunuyordum." demişti. "O zamanlar izleyicilerimi şaşırtıyor olmaktan gurur duyuyordum. Onları aldattığımın farkında olmama karşın, böyle kutsal duygularla oynamanın sonucu ortaya çıkabilecek kaçınılmaz zararların önemini ve ciddiyetini ne görebildim ne de anlayabildim." diye devam ediyordu. "Bu benim için eğlenceydi. Ben bir gizemciydim, hırsım ve duygularım tatmin oluyordu." Ancak Houdini kışkırtmakta olduğu tepkileri görüp onları ciddi bir biçimde

değerlendirmek için ara verince, bunun eğlenceden çok daha fazlası olduğunu fark etti. "Geçen yıllar birlikte deneyim kazandıkça, ortalama bir insanın sunduğu o kutsal saygı ve çılgınlığın ciddiyetinin farkına varmaya başladım. Şahsen benzer bir kederle karşı karşıya kaldığımda o güne kadarki eğlence anlayışımdan dolayı suçlanmam gerektiğini anladım. Bunun suça eğilim olduğunu ilk kez kavrıyordum." Sonraki çeyrek yüzyılda, kendi eğlencelerinden vazgeçtikten sonra hayatını daha kapsamlı bir şekilde araştırmaya adadı.

Gizemciliğin tehlikeli olduğu kadar güçlü bir oyun olduğunu savundu. "Yeni bir yanılsamayla bir ya da iki kez aldatılabileceğimi varsaymak mantıklıdır." diye yazmıştı. "Ancak gizemli etkileri keşfetmek için yıllarca yoğun bir şekilde eğitilmiş aklım bile aldatılabiliyorsa, sıradan bir gözlemci ne kadar şüpheci olabilir ki?"

1923 yılında Houdini, Büyük Randi olarak bilinen James Randi'nin çabasından farklı bir panele katıldı ve gerçek psişik güçlerini kanıtlayabilecek herkese bir ödül sundu. Hiç kimse böyle bir iddiada bulunmadı. Houdini daha sonra gösterilerinden birinde 10.000 dolarlık ikinci bir ödül önerdi. Aynısını yapamayacağı psişik bir fenomen gösteren parayı alabilecekti. Yine deneyen kimse olmadı.

Ancak ne kadar savaşırsa savaşsın, inananlar akın etmeye devam ediyordu, hem de aklından geçen en son şey gizemcilik iken... Boston'daki bir gösterisine Sarah Bernhardt'ı davet etmişti. Bernhardt da bir gösteri için aynı şehirdeydi. Bernhardt döneminin en beğenilen oyunculardan biri olmanın dışında tek bacağı yoktu. "Houdini, sen muhteşem şeyler yapıyorsun." dedi Bernhardt. "Acaba, acaba bacağımı da geri getirebilir misin?"

Houdini şaşkındı, "Ciddi olamazsın!" diye karşılık verdi. "Güçlerimin sınırlı olduğunu biliyorsun ve benden imkânsızı yapmamı istiyorsun."

Kadın, "Ama sen zaten imkânsızı başarıyorsun." diye cevap verdi.

Medyumlar, gizemciler, falcılar bazı açılardan güven oyununun kalbidir. Onların temel yapı taşları gösterinin ta kendisidir. Sadece herhangi bir inançla değil, en derine sakladıklarımızla bile oynayabilirler ve aramızdaki en akıllılar en kolay yenik düşenlerdir. Psikolog Daryl Bem, 2011'de geleceği görmenin gerçek olduğunu belirten bir açıklama

yaptı. Oysa paranormalin cazibesine kapılan ilk bilim insanı o değildi. 1970'lerde John Mack, UFO'nun gücüne ikna olmuştu. Harvard Tıp Fakültesi psikiyatri bölüm başkanı ve Pulitzer Ödüllü yazar, uzaylı istilacıların gerçek olduğuna ve aramızda uzaylıların bulunduğuna artık daha çok inandığını beyan etti. 1989'da UFO'lardan ilk kurtulan Budd Hopkins'le tanıştı. Daha sonra *Psychology Today* dergisine duygularını, "40 yıllık psikiyatr hayatım boyunca yaşadığım hiçbir şey beni Hopkins'in söylediklerine hazırlayamazdı. Onun samimiyetinden, derin bilgisinden ve kaçırılanlarla ilgili kaygılarından çok etkilendim. Ama beni asıl etkileyen, birbirleriyle iletişim kurmanın hiçbir yolu olmayan farklı kişilerin anlattıklarının tutarlılığı idi." diye aktaracaktı.

Daha küçük seviyelerde olmak kaydıyla benzer şeyleri her zaman yaşarız. Örneğin dindar olmasanız bile batıl inançlarınız yüksek olabilir. 2014 NFL şampiyonluk maçları sırasında, Public Religion Research Institute*, kaç taraftarın maçların sonucunu futbolcuların çabalarından çok batıl inançlara bağladığını görmek için bir anket yaptı. Sonuçta, yaklaşık yarısı ya da diğer bir deyişle elli milyon Amerikalı böyle düşünüyordu. Dörtte biri takımının bir şekilde lanetlendiğine inanıyordu. Bir diğer çeyrek ise takımına yardım etmesi için Tanrı'ya dua etmişti ve beşte biri kendi eylemlerinin takımın kazanmasına veya kaybetmesine neden olacağını düşünüyordu.

Daha küçük inanç göstergeleri de vardı. Taraftarların %21'i her maçtan önce bir ritüel gerçekleştiriyordu. Kimi bir daire içinde dans ediyor, aynı koltuğa oturup televizyon ekranının önünde konuşma yapıyordu. Bunu yapmazsan, neler olacağını kim bilebilir? Belki de takımını lanetleyen kişi sen olursun!

Houdini, "Saf, sahtekârlık yapmayan ve dünyevi güçler tarafından kopyalanamayacak gerçek bir gösteri olsaydı, bu temel oluşturabilirdi. Oysa bugüne dek incelediğim her şey aldatılmış ya da inanmaya son derece istekli beyinlerin bir sonucu olduğunu gösteriyor." diyordu. "Ama bu beyinlerin hatası değil. Bu düzenbazlığın gücü. Eğer birini doğru değerlendirir, en derin arzularını, umutlarını, korkularını ve düşlerini öğrenecek kadar iyi araştırırsanız, onu neredeyse her şeye inandırabilirsiniz."

* Kamu Din Araştırma Merkezi (PRRI)

* * *

2011'de Debra Saalfield ve Lee Choong, Sylvia'yı dava etmek için bir araya geldiler. Mitchell o yılın temmuz ayında büyük hırsızlık suçlamasıyla tutuklandı.

Mahkemeye gelen Saalfield şık çizgili bir etek, siyah bir gömlek ve ceket giymiş, boynuna da inci bir kolye takmıştı. Mitchell'in yalanlarıyla kimleri kandırdığını görmek için oradaydı. Dava devam ettikçe ortaya daha çok davacı ortaya çıktı. Robert Millet babasından 7.000 dolar borç almış, Mitchell'in ücretini ödemek için üzerine 3.000 dolar daha eklemişti. Karşılığında Mitchell ona hayatında "karmik engelleri" sembolize eden düğümlü kırmızı bir iplik vermişti. Ona eve gitmesini, ipi sıkıca tutmasını ve düğümlerin çözülmesi için dua etmesini söylemişti. Millet avucunu açtığında düğümler kaybolmuş gibiydi.

Adını vermek istemeyen başka bir kadın 60 dolar karşılığında geleceğini okuması istemişti. Onun da *engelleri* vardı. Ama bir hafta boyunca her gece yastığının altında özel bir kavanozla uyursa, engelleri ortadan kalkacaktı. Kavanozun içinde hedeflerin bir listesi vardı. Mitchell buna "dua listesi" adını vermişti. 900 dolara sarılı bu listenin yanı sıra biraz su ve tükürük bulunuyordu. Bir hafta sonra kadın simsiyah giyinmiş bir şekilde elinde kavanozuyla Mitchell'in yanına gitti.

Kadın geri geldiğinde Mitchell kavanozu aldı, ondan bekleme salonuna geçmesini istedi. Kadın geri çağırıldığında kavanozun içindeki su kıpkırmızı olmuştu. Mitchell'in söylediğine göre bu hayatındaki "kirlilikleri" gösteriyordu.

Mitchell'in oyunu çözülüyordu. Kendisine dava açan avukatlardan biri olan Adam Brown, izledikleri şeyin "organize psikolojik suç" olduğunu söyledi. Bir isimsiz jüri daha sonra *New York Times*'a "Bu kadın insanları hainice soyuyordu." diyecekti. Mitchell ruhları temizleme işinde değildi. Daha sonra bölge savcı yardımcısı James Bergamo'nun da belirteceği gibi onun işi asıl banka hesaplarını temizlemekti. "İnsanların zayıf yönlerini buluyor ve kendi çıkarları doğrultusunda kullanıyor." Başka bir deyişle, o usta bir düzenbazdı. Başkalarının zayıflıklarını iyi okuyor, güvenlerini kazanıyordu. Bob Nygaard AP'ye verdiği demeçte "Burada bir dolandırıcılıkla karşı karşıyayız." dedi.

Davanın kapanış aşamasında jüri Choong ve Saalfield olmak üzere iki yazılı ifadeyi de değerlendirdi.

Choong ifadesinde, "Ben her zaman merhamete inandım, ancak Sylvia Mitchell benden para çalmak için bu duygumu kullandı." diyordu. "Bunu her düşündüğümde üzüntü duyuyorum. Annem için daha fazlasını yapabilmiş olmayı isterdim." Saalfield ise ifadesinde, "Bir daha asla geri gelmeyecek bir parçamı yok etti. Kendime olan saygımı benden aldı. Sağlığımı, ailemi ilişkilerimi ve onurumu etkiledi."

Mitchell savunmasında sadece yardım etmeye çalıştığını iddia etti. Kim bilir, belki onun rehberliği olmasa işler daha da kötüleşebilirdi...

Dava sona yaklaştı. Jüri iki gün altı saat boyunca görüştü. 11 Ekim 2013 Cuma günü Sylvia Mitchell, on kişiyi karşı büyük hırsızlık ve dolandırıcılıktan suçlu bulundu. Karar okunurken, Mitchell kaşlarını çatmış gibiydi.

Kasım ayına gelindiğinde yüzündeki bu ifade kaybolmuştu. Bir aydır hapisteydi. Saçları karışmış sarı rengin altından siyah dipleri ortaya çıkmıştı. 14 Kasım Perşembe günü beş ile on beş yıl hapse mahkûm edildi. Ayrıca Choong ve Saalfield'a yaklaşık 110.000 dolar ödeyecekti. Hâkim Adalet Gregory Carro daha açık olamazdı. Mitchell, "stresli dönemler" geçiren insanlar üzerinde yoğunlaşmış ve daha sonra sahip oldukları her şeyi ellerinden almıştı. Dışarıdaki düzenbazlar düşünüldüğünde o en kötüsü idi.

* * *

Pek çok kurbanın aksine, Debra Saalfield mutlu sonuna kavuştu. Mitchell'in kandırmacaları sonucu 27.000 dolar kaybettikten iki yıl ve ona dava açmadan bir yıl önce Ohio Star Ball'da Pro / Am Amerikan Stil Dünya Balo Dans Yarışmasına katılmıştı. Dans dünyası oradaydı. Sahne adı Debra Rolquin idi ve o gece yedi yıllık hocası Tomasz Mielnicki ile dans etti. Gecenin sonunda evine kendi yaş grubunda Yükselen Yıldız Ödülü ile döndü. Otuz iki çifti yenmişlerdi.

Eylül 2011'de, Mitchell tutuklandıktan iki ay sonra evlendi.

BÖLÜM 3

OYUN

"Dikkatli bir dinleyici olun çünkü bir düzenbazı amacına ulaştıran şey hızlı konuşmak değil, budur."

—BİR DÜZENBAZIN İLK KURALI,
VICTOR LUSTIG, DOLANDIRICI

2013 sonbaharının başlarıydı. Tam tarihi söylemek gerekirse 10 Ekim 2013'tü. O gün hava mevsim normallerinin dışında, aşırı soğuktu. Sıcaklık 10 derecenin altındaydı. Sezonun kemikleri titreten ilk soğukları havayı doldurmaya başlamıştı. Dublin şehir merkezinin sokakları, dükkânlara girip çıkan ve Dublin Anıt Kulesi altında gülen yüzleriyle poz veren turistlerle doluydu. İnsanlar bir iki tek atmak için erkenden işten ayrılıyorlardı. Bu curcunanın içinde genç bir kadın öne çıktı. O'Connell Sokağı'ndan yürürken çok gergin ve sıkıntılı gözüküyordu. Endişeli bir şekilde etrafına baktı, gözlerinden çaresizliği ve korkuyu okumak mümkündü. Öğleden sonra dört çeyrek sularıydı. Posta ofisinin, yöre halkının deyimiyle GPO'nun önünde durdu. Posta ofisinin kalın sütunlarının yanında -bu sütunlarda birine sarılması için, onun gibi üç kişi, en yükseğe ulaşması için de en az on kişi gerekmekteydi- çok daha mahzun görünüyordu. Üstünde pembe kapüşonlu bir

mont vardı. Montunun içine gri yün bir kazak giymişti. Altında koyu renk bir kot pantolon, ayağında ise düz tabanlı siyah ayakkabılar vardı. Yüzü hortlak görmüşçesine beyazdı. Tir tir titriyordu. Ve ağzını bıçak açmıyordu.

Onun bu halini gören ve bundan endişe duyan bir vatandaş, yardıma ihtiyacı olup olmadığını sordu. Kadın, ona sessiz bir şekilde baktı, bu sorunun ne anlama geldiğini bilmiyormuş gibi bir yüz ifadesi takındı. Biri polisi aradı. Çocuğun -o kadar küçük ve kırılgandı ki ona kadın demek sanki doğru değildi- bulunduğu bölgeye en yakın karakol olan Store Sokağı'nda bir memur olay yerine geldi. Polis memuru onu hastaneye götürdü. Bu yapılacak en doğru şey gibi görünüyordu.

Bu kız henüz ergendi. En fazla on dört, on beş yaşlarındaydı. 1.65 boylarında, 40 kilo ağırlığındaydı. Uzun sarı saçları, kemikli ve yumruklanmış sırtını kapatıyordu. Günler sonra konuşmaya başladığında İngilizce bilgisinin çok düşük olduğu görüldü. Birkaç kelimeden fazlasını bilmiyordu. Kim olduğunu ya da neden o durumda olduğunu anlatacak kadar İngilizcesi yoktu.

Ama kız çizim yapabiliyordu. Ve çizdiği şey yeni koruyucularının nefeslerinin kesilmesine neden oldu. Çizdiği şeyi gören bazıları derin bir iç çektiler, bazıları ağlamaya başladı. O küçük sopa gibi bedenini bir uçağa koyup İrlanda'ya getirdiklerini çizmişti. Bir sonraki karede, bir yatakta yatıyordu ve etrafında bir sürü adam vardı. Görünüşe göre insan kaçakçılarının eline düşmüştü. Ve onların elinden kaçmayı başaran sayılı şanslıdan biri olmuştu.

Üç hafta geçmişti ve kız hâlâ konuşmuyordu, en azından söyledikleri anlaşılır değildi. Onun bulunduğu bu durumdan kurtulması için herkes çaba sarf etmeye hazırdı. O kimdi? Nereden gelmişti? Kasım ayının başlarında İrlandalı otoriteler bu suçun işlendiğini tahmin ettikleri 115 noktaya 2000 adamla baskın yaptılar. Evlerin kapısını çalıp soruşturdular. Güvenlik kameralarını incelediler. Kayıp şahıs listelerini gözden geçirdiler. Havaalanlarını, limanları, tren istasyonları, misafir evlerini araştırdılar. Rezervasyon zamanı ortalarda olmayan kişilere bakıldı. Ülkeye dönmesi gerekirken dönemeyen biri var mıydı? Bu kızın buraya nasıl geldiğini bulmak için her türlü çaba harcandı. 250 bin sterline yakın para harcandı ama bu kıza yardım etmek için her bir kuruşa

değerdi. Onun evini bulup kırılgan zihnini onarmaları gerekiyordu. En nihayetinde, sistematik bir araştırmanın ardından polis, elinde bir ilerleme kaydedebileceklerini düşündükleri on beş kimlik geçti. Ama hepsi sonuçsuz kaldı.

5 kasımda, Garda Siochana, sıra dışı bir adım atma hakkı kazandı. Kızın resmi halka açık noktalarda dağıtılacaktı ve televizyonlarda gösterilecekti. (Kızın fotoğrafı gizlice çekilmişti, çünkü fotoğrafının çekilmesini istememişti. Resmi üniformaya benzeri giysilerden çekiniyordu.) Kız hem reşit değildi hem de oldukça kırılgan biri durumdaydı. Emsali görülmemiş bir karar vermişlerdi. Ama yapılan diğer her şey sonuçsuz kalmıştı.

Kızın fotoğrafı, televizyon kanallarında ve gazetelerde yayınlandı. Bu esnada İrlanda Ulusal Polisi de kız hakkında elde ettikleri bilgileri dünya kamuoyu ile paylaştılar. "Kısıtlı bir İngilizceye sahip, şu an da hangi milletten olduğunu saptamakta zorluk çekiyoruz." dedi bir çavuş kameralara. Ve elinde herhangi bir bilgi olanların kendileri ile irtibata geçmesi gerektiğini de ekledi. "Bu soruşturmanın ve çocuğun iyiliği için her bilgi büyük önem arz eder." diyerek durumu açıklamaya çalıştı polis güçleri ve eklediler. "Bize ulaştırılan bilgiler üzerinde büyük bir titizlikle çalışacağımızı da tüm kamuoyunun bilmesini isteriz." Kızın geçici koruyucusu olan, Orla Ryan, düşüncelerini dile getirdi: "Bu genç insanın durumu hakkında ciddi endişelere sahibim. Şu an onun hakkında bildiğim şeyler sınırlı. Kimliğinin ortaya çıkması, bu çocuk için çok önemli ve bu konudaki çabalarında Garda Siochana'ya tam destek veriyorum."

Bu açıklamaların ardından tam bir medya çılgınlığı başladı. Çok garip bir dava olduğu için herkes ortaya kendince bir teori atmaya başladı. Genç kız kısa sürede ilk bulunduğu yerden ilham alınarak GPO Kız olarak anılmaya başladı.

Olay kamuoyuna yansıtıldıktan on saat sonra ilk ipucu ortaya çıktı. Ve bu ipucu beklenmedik bir kaynaktan geldi, Interpol'den. Avustralya'dan gelen bir yardım isteği olup olmadığını sormuşlardı.

Neden Avustralya? Bu kızın doğu Avrupa'dan olması gerekmiyor muydu? Medyanın kafası karıştı. Ama Garda memnundu. İlk defa ellerine olayın doğasını açıklayan, elle tutulur gerçek bir ipucu geçmişti.

* * *

Düzenbazlığın temelinde en önemli mesele kurban seçimidir. Onun kim olduğunu, neye değer verdiğini, onu neyin harekete geçirdiğini ve çekincelerini öğrenmek büyük önem arz eder. Hedef seçildikten sonra asıl dolandırıcılık faaliyetine, yani oyuna başlanabilir ve bu faaliyetin başarıya ulaşması için mutlaka duyguların kullanılması gerekmektedir. Bir kez duygularımızı başkasının kontrolüne bırakırsak, dolandırıcı ne istediğimizi ve ne hissettiğimizi tanımlamakta hiç zorluk çekmez ve bir kez kendimizi ona kaptırdığımız anda düşünemez hale geliriz. Her iyi dolandırıcı size duygusal, kırılgan bir insan olduğunu söyleyecektir. Bu sebeple, dolandırıcılığın herhangi bir elementi ortaya çıkmadan, bir kişi kurbanını bir şey yapmaya ikna etmeden ve kurban birinin ondan istediğini fark etmeden önce, dolandırıcılar duygusal kanalları açarlar. Ve olayın romantizmine kapılan kurbanlar, hissettikleri şeyin peşinden giderken, mantıklarını bir kenara bırakırlar.

Kendi realitemizi iki unsur üzerinden yönetiriz. Bu unsurlardan biri duygusal, diğeri ise rasyoneldir. Bu ikisi aynı kurallara göre hareket etmezler. Ya da modern psikolojinin babası William James'in yazısında, daha şairane bir şekilde belirttiği gibi: "Kaba ve İnsani Zekâ, iki farklı unsurdur. İnsan düşüncesi aslında iki farklı türe ayrılır. Bir tarafta mantıklı, betimleyici, açıklayıcı düşünce vardır, öbür yanda ise dalgınlık ve derin düşünceler vardır. Her okuyucunun deneyimi de bu durumu destekleyecek niteliktedir."

Mantıklı düşünce, doğru seçeneği bulmakla ilgilenir. Psikolog Seymour Epstein, mantığın bizi düzgün izlenime, doğru davranışlarda bulunmaya ve duygularımızı kontrol etmeye ittiğini; öte yandan duyguların bizi kategorik, kişisel, katı, düşüncesizce, aksiyon tabanlı düşünmeye ittiğini söylüyor. Yani diğer bir deyişle, düşünmeden aksiyona geçmemize neden olurlar. Bu sebeple kimi zaman bizi kullanmak isteyen insanların karşısında dezavantajlı duruma düşmemize yol açarlar.

Robert Zajonc 50 yıllık kariyerinin büyük bir bölümünü duygular üzerinde çalışarak geçirdi. Duyguların bizi nasıl etkilediği, fikirlerimizi ve davranışlarımızı nasıl değiştirdiği ve duyguların bir yöne doğru nasıl saptırdığı üzerine kafa yordu. Zajonc psikolojiye ilk girdiğinde,

davranışçılar egemenliği ellerinde tutuyorlardı. B. F. Skinner ve John B. Watson gibi dâhiler, davranışlarımızı etkileyen temel etmenleri çevrede aramanın doğru olacağını düşünüyorlardı. Bu bilim insanları, davranışların büyük çoğunluğunun çevresel uyarıcılar ile tanımlanabileceğini ve bunların da neredeyse saf kavramsal reaksiyonlar ve tepkiler olduklarını söylemişlerdir. Zajonc ise durumun farklı olduğunu iddia eden grubun başını çekiyordu. Evet, o da çevrenin davranışlar üzerinde önemli bir etkisi olduğunu düşünüyordu. Zajonc duyguların da bu bağlamda önemli bir yere sahip olduğunu söylüyordu. Zajonc, insanların manivelaya basınca yiyecek geldiğini fark eden fare gibi, her defasında, tahmin edilebilir, mantıklı, tamamen kavramsal bir şekilde reaksiyon vermediklerini savunuyordu. Aslında farelerin bile kimi zaman basmakalıp fare davranışları göstermedikleri saptanmıştı. Örneğin manivelaya bastıklarında yemek gelmediği zaman duygusal bir tepki verip, manivelaya saldırıp onu ısırdıkları gözlemlenmiştir. En nihayetinde size besleyen ele saldırmak, karnınızın doyurmanın en doğru yolu sayılmaz.

2 Eylül 1979'da Zajonc, New York City'de düzenlenen yıllık Amerikan Psikoloji Birliği toplantısında katılımcılara seslendi. Zajonc oraya Seçkin Bilimsel Katkı dalında bir ödül almak için gitmişti. Ve Zajonc yaptığı konuşmada, davranışları etkileyen faktörler üzerine geliştirdiği teorilerden ve hayatımızdaki duyguların doğası üzerine yaptığı çalışmadan bahsetti. Zajonc bu konuşmasından bir yıl sonra *Hissetmek ve Düşünmek, Tercihlerin Çıkarıma İhtiyacı Yoktur* isimli bir makale yayınladı. Zajonc bu makalesinde adından da anlaşılacağı üzere başarılı bir oyunun temel öğelerinden bahsetmişti. Öncelikle oyun esnasında düzenbaz, her zaman ana duyguları hedef alır: Tutkularımızı, korkularımızı, yalnızlığımızı, hatta fiziksel acılarımızı. Direkt olarak kalbe saldırırlar.

Zajonc çalışmasında, okuyucularına psikoloji toplumunda hâkim olan klasik düşüncenin -duygular, düşüncelerden sonra gelir- yanlış olduğunu söylemiştir. İnsanların düşüncelerinden önce duygularının geldiğini belirtmiştir. Bizim, kanıtlara dayalı bir çıkarım yapmadan önce, doğal ve içgüdüsel hareketlerde bulunmaya daha yatkın olduğumuzu savunmuştur. İlk psikologlarda bu durum üzerine görüş bildirmişlerdir. Gestalt hareketinin öncülerinden biri olan Wilhelm Wundt, 19. yüzyılda şöyle yazmıştır: "Bilicin çıkarımları üzerinde bir fiziksel süreç ortaya

çıktığı zaman, güçlü halde bulunan duygusal elementler, ilk olarak kendilerini gösterirler. Düşüncel elementler kararları etkilemeye başlamadan önce, kendilerini enerjik bir şekil bilincin tespit noktasında hakim kılmaya çalışırlar." Bir başka deyişle, her deneyim esasen en başta duygusal bir deneyimdir. Fikirler ve düşünceler onu duyguları takip ederler. Wundt ifadelerini şu şekilde tamamlamıştır, "İdrak ve tanıma davranışlarında fikirleri açıklığa kavuşturan olgu öncelikler duygulardır."

Zajonic, araştırmalarıyla da tam olarak bunu kanıtlamaya çalıştığını vurguladı. Duyguların kolayca aktive edilebileceğini savunuyordu. Buradan da düzenbazların neden hazırlık aşamasında duygularla oynadığı anlaşılabilir, salt maruz kalma etkisi pek çok üçkâğıdın başarıya ulaşmasında rol oynar. Ayrıca Zayonic, duygular aktive olunca ortaya büyük bir güveninde ortaya çıktığını da fark etmiştir.

Hatta ortaya kavramsal muhakemenin ötesinde bir güven çıkmaktaydı. Süreç mantıklı değil. Zajonc çalışmalarında salt maruz kalmanın, bir tanıma ya da bilmeye ait objektif bir his doğurmadığını saptamıştı. Zajonc çalışmalarında insanların duydukları, hissettikleri şeyleri hatırlamadıklarını görmüştü. Ayrıca, yaşananları ve gördüklerini de hatırlamıyorlardı. Bunun yerine salt maruz bırakma, basit subjektif bir beğeni doğuruyordu. Zajonc, insanların nedenini bilmeden tercih ettiklerini ve "Hangisini tercih ediyorsun?" sorusunun yerini "Hangisini daha çok seviyorum?" sorusunun almaya başladığını gördü. İnsanlar kavramsal bir muhakeme ya da herhangi bir bellek verisi olmadan, her seferinde biri ya da bir şey hakkında aceleyle sevip-sevmeme kararı veriyordu.

Daha düşük seviyedeki hayvanlarda sadece duygusal reaksiyonların görüldüğü bile söylenebilir. Eğer bir fareyseniz, bir yılan gördüğünüzde yılanın ne olduğunu düşünmekten çok daha önce o yılana karşı korku ile tepki vermeniz gerekmektedir. Yoksa ölü bir fare olursunuz. Temel olarak, "dost mu düşman mı?" sorusuna cevap vermek, hayatta kalma mücadelesinde diğer pek çok soruya oranla daha büyük bir önem arz etmektedir. Eğer türümüzün hayatta kalması için bu tip ani kararların çok önemli olduğunu kabul ediyorsanız, bir şekilde duyguların da düşüncelerden önce geldiğini kabul ediyorsunuz demektir.

Ohio State Üniversitesi'nde görev alan ve medyanın inançlar ve davranışlar üzerindeki etkilerini konu alan çalışmalar yapan psikolog

Michael Slater, bir makalesinde şu ifadelerde bulunmuştu. "İnsanlar gerçekleri, rakamları ve mantıksal delilleri işlemeden önce sosyal bilgileri işleyen canlılardır. Örneğin, her ebeveyn kısa bir süre içinde kısıtlı konuşma yeteneklerine sahip olmasına karşın bir bebeğin, duygular hakkındaki bilgileri işleyebileceğini ve bunları manipülatif amaçlarla kullanabileceğini fark eder." Detaylı bir mantıksal argüman ve ikna kabiliyetlerine sahip olmamalarına karşın, etkili bir duygusal manipülatör olma yeteneğine sahip bebeklerin ve büyüklerin yapabileceklerinin bir limiti yoktur.

İnsanların diller yokken daha çok duygularla iletişim kurduğunu bilmek de bu noktada şaşırtıcı olmayacaktır. Duygular seste, tavırda, gözde, tonda, ten temasında kendilerine yer bulurlar. Sözlerimiz yeteri kadar açık olmasına karşın anlatmak istediğimiz şeyleri karşımızdakine aktarırken mutlaka duygularımıza da yer veririz. Bir çalışmada insanlara, bir videoyu yorumlamaları istenmiş. Videoyu yorumlayan katılımcılardan elde edilen sonuçlara göre bir hareketin ne olduğunun tahmin edilmesinde ses tonunun, kelimelerin içeriğine oranla 22 kat daha güçlü olduğunu tespit edilmiş. Sözsüz ifadelerin sözlü ifadelere oranlar değişen rakamlarda kat ve kat daha etkili olduğu görülmüş. Hatta elektronik oynamalarla konuşmalar anlaşılmaz kılınmasına karşın katılımcılar yine konuşma esnasında gösterilen duyguların duruma açıklık getirmede yardımcı olduğunu söylemişler. Gerçekten de bir şeyler söylediğimizde, duygularımızı istemeden de olsa yansıtırız. Bize duygularımız kullanmadan konuşsak bile ses tonumuzdan o an nasıl hissettiğimize dair bazı ibarelere rastlanabilir. Bir şeyi söyleyiş tarzımızda o anki hissiyatımız üzerinde etki edebilir. Örneğin ufak bir gülümseme bile beynimize giden kanın düzenini değiştirir. Sonuç olarak duygularımızda psikolojik bir değişim olur. Ve bu duygusal değişim hakiki yapay olguyu taklit etmeye çok yakındır.

Olayı mantıksal açıdan anlamadan önce duygusal izlenimler oluşturmakla kalmıyoruz, bu izlenimler değişmez olgulara dönüşüyor. Zajonc, o eylül akşamında dinleyicilerine şöyle seslendi. "Hatalı olduğumuzu kabul etmeye çok hazırız. Ama biz sevdiğimiz ya da sevmediğimiz şeyler hakkında asla yanılgı içinde olduğumuzu kabul etmiyoruz." Dolandırıcılık durumlarında da bununla sık sık karşılaşılabiliyor. Eğer sizi oyuna

getiren düzenbazı sevdiğinize karar verdiyseniz, o kişiye karşı duyulan şüphelere ve eleştirilere kulağınızı kapatabilirsiniz. O düzenbazın yaptıklarının daha doğru olduğunu hissedersiniz. İnsanların size söylediklerinden çok kendi hissettiklerinize güvenirsiniz. Ve tercihlerinizi yaparken çıkarımlara ihtiyaç duyarsınız. Oyunun temeli oluşturan ve oyunu aktive eden şey de zaten bu tercihlerdir.

Joan, Greg ile 2011'in başlarında tanıştı. Joan, Greg'e neredeyse daha ilk görüşte âşık olmuştu. New York'ta West Village'da oturmuş kahvelerimizi yudumlarken Greg'i bana, "O harikaydı, o çok zeki, çok yaratıcı biriydi, çok ama çok eğlenceli ve çok cömert..." sözleriyle anlatıyordu. Öfkeli görünmüyordu, belki biraz üzgündü. Ya da biraz şaşkın. "Onu görseniz, hemen ondan etkilenirdiniz, herkes ondan etkileniyordu. Tabii ben de ondan etkilendim." Joan ve Greg tanışmalarının ardından flört etmeye başlamışlar. İlişkilerinin ilk aylarında Joan'ın büyükannesi hastalanmış. Greg bu dönemde ona hep destek olmuş. Sabahın erken saatlerine kadar çalıştığı zamanlarda ona yardım etmiş. Joan bu dönemde işte problem yaşadığında, ya da özel hayatında bir sıkıntısı olduğunda Greg hep onun yanındaymış. Gerekirse geceleri ayakta kalıp onun işini tamamlamasını sağlıyordu. Joan ne zaman bir şeye ilgi gösterse, Greg de hemen onun ilgi gösterdiği şeyle ilgilenmeye başlıyordu. "Gerçekten inanılmaz biriydi, onunla konuştuğunuz her şeyle ilgili bir bilgisi vardı, mesela dalgıçlıktan bahsettiğiniz an, size nasıl dalış yapıldığını anlatabilirdi. Ya daha önce dalgıçlık yaptığını veya bir dalgıç için giysi ürettiğini söylerdi." diyordu Joan. "Daha önce sağlık görevlisi olduğu için çıkmış omuzları oturtmayı biliyordu. Bir şeyler yapmayı biliyordu, mutfağımı baştan aşağı o yaptı. Hastalıkların tedavisinden anlıyordu, hasta insanlara bakıyordu." Her şey gerçek olamayacak kadar iyiydi, ama gerçekten de böyle bir ilişki yaşıyorlardı. Beraber gezilere çıkıyor, gelecek planları yapıyorlardı. Kısa süre sonra da beraber yaşamaya başlamak hakkında planlar yapmaya başladılar.

Joan âşıktı. O kadar âşıktı ki, ufak sıkıntıların onun canını sıkmasına asla izin vermiyordu. Greg çok özel bir bilim programında yüksek lisans eğitimi görmekteydi. Ama Joan onun bir sınıf arkadaşı ya da laboratuvar partneri ile tanışmamıştı. Greg'e ait bir diploma da görmemişti ve Greg'in yaptığı bilimsel çalışma hakkında da hiçbir bilgisi yoktu.

Joan'ın arkadaşları onu çok sevmişti. Ama Joan, Greg'i birkaç aydan fazla süredir tanıyan birine rastlamamıştı. Greg, Joan'a partilerde eşlik ediyordu, onun ailesi ile tanışmıştı, Joan'ın iş seyahatlerinde yanında oluyordu. Ama Joan, Greg'in ne ailesi ile tanışmıştı ne de onunla beraber bir davete gitmişti. Sanki hayatları birleşmemişti de Joan, Greg'i hayatına almış gibiydi. Ama bu durum Joan'a hiç garip gelmedi, "Sürekli Tanrım ne kadar şanslıyım, diye düşünüyordum."

Bir gün Joan, Greg'i, alanında isim yapmış Nobel ödüllü bir araştırmacı ile tanıştırmak istedi. Joan, Dr. Stanley'yi uzun yıllardır tanıyordu ve bu tanışıklıktan Greg'in yarar sağlayabileceğini düşünmüştü. Özellikle de Greg, onun işlerine hayran olduğunu söyledikten sonra. Greg bunu istemedi. İlk başta Joan çok şaşırdı. Neden böyle bir insanla tanışmak istemez, diye düşündü. Ama Greg'in cevabı çok açıktı. Greg kariyerini kendi yeteneği ve kendi zekâsı üzerine kurmak istediğini söyledi. Kız arkadaşının bağlantılarını kullanmak istemediğini belirtti. Joan, Greg'e kendince hak verdi ve bu konuyu bir daha açmadı.

Beraber yaşamaya başladılar. Her şeyin mükemmel gitmesi gerekiyordu. Ama Greg hakkında akıllarda hâlâ bazı soru işaretleri vardı. Her vatandaşta olması beklenen bazı ana bilgilere sahip değildi. Kişisel geçmişi yoktu. Hiçbir kaydı yoktu. Sanki onun gerçek bir hayat yaşadığına dair hiçbir kanıt yoktu. Adına posta bile gelmiyordu, bu çok garip bir durumdu. Greg, adına gelen postaların başka bir adreste bulunan bir posta kutusuna bırakıldığını söylemişti. Ama Joan onun gidip başka bir yerden de tek bir zarf aldığını görmemişti. Bir akşamüstü Joan, Greg'in gittiği okul kimliğini buldu. Kimlik açıkça sahteydi. Joan bu konuda Greg ile konuşmak istedi. Greg kimliğin sahte olduğunu kabul etti. Gerçeğini kaybettiğini ve aynısından bir tane daha çıkarmanın 50 dolar tuttuğunu ve bu yüzden kendi başına sahte bir kimlik yaptığını söyledi. Joan bu hikâyeyi kabul etti.

Ama ne olur ne olmaz diye Joan araştırmalarını derinleştirmeye karar verdi. İlişkilerinin ilk döneminde Joan her modern kızın yaptığı gibi bir Google araştırması yapmıştı. Greg'in ismi çok kullanılan bir isimdi ve ortaya elle tutulur pek bir şey çıkmamıştı. Ama artık Joan daha detaylı bir araştırmaya girmişti. Joan okulun veri tabanını incelemeye başladı ve okulun veri tabanında Greg'in izine rastlamadı. Greg'in bunun

için de bir açıklaması vardı. Yeni derslere girme hakkı kazanamadığını ve bundan çok utandığı için durumu ona anlatamadığını ve artık başka bir laboratuvarda çalıştığını söyledi.

Karakteri de yavaş yavaş değişmeye başlamıştı. Greg'in aslında çok sinirli biri olduğu ortaya çıktı. "Çok neşeliyken bir anda aşırı derecede sinirli bir hale bürünme yeteneğine sahipti. Ruh hali değişkendi, bir anda neşeli, bir anda üzgün olabiliyordu ve bu değişimler her zaman mantıklı sebeplerden ötürü meydana gelmiyordu." Çok kıskanç ve paylaşmayı sevmeyen biriydi. Ortada bir provokasyon olmadan bir anda gerginliğe sebep olabiliyordu. Örneğin, Joan'a eğer uzun süredir gitmek için sabırsızlandığı, Avrupa'daki o bisiklet turuna giderse onu terk edeceğini söylemişti. Şimdi geçmişe baktığında Joan bir şeylerin ters gittiğinin çok açık olduğunu söylüyor. Ama o dönemde, Joan tüm bu yaşananlara kendince bir nedenler uydurup hepsini sineye çekiyordu, çünkü Greg'e âşıktı. "Her zaman onun kurallarına göre oynardık." diyor Joan, o dönemde. Olaylara, "Onun kuralları en iyi kurallardı. O çok akıllıydı. O her zaman ben ve ilişkimiz için en doğrusunu yapıyordu ve herkesin mutluluğunu en üst seviyeye çıkarabiliyordu, tabii o da ara sıra bazı sıkıntılı davranışlarda bulunuyordu. Yaptığımın saçmalık olduğunu, çocukça olduğunu biliyordum, ama bunlar önemsiz şeylerdi. İlişkimizde iyi giden çok fazla şey vardı, bu yüzden ufak şeyleri büyüterek, kendimize sıkıntı çıkarmanın gereği yoktu." cümleleriyle bakıyordu.

Ama Greg'in evden uzakta ailesini ziyaret ettiği bir akşamüstü ilişkide büyük bir kırılma yaşandı. Joan uzun süredir aklını saran şüphelerle mücadele ediyordu. Greg evden ayrılmadan önce yine bir öfke patlaması yaşamıştı. Bu sefer öfkesinin sebebi, Joan'ın onun laboratuvarını ziyaret etmek istemesiydi. Havaalanına doğru sinirli bir şekilde gitmeden önce Joan'a bağırmıştı. Ona çok baskıcı ve mantıksız biri olduğunu söylemişti. Bu kadar basit bir isteğe bu kadar büyük bir tepki vermesi, Joan'ın şüphelerini iyiden iyiye ayyuka çıkardı. Joan, Greg ile daha önce tanıştırmak istediği yaşlı profesör arkadaşını aradı. Dr. Stanley, Joan'a muhtemelen paranoya yaptığını ama onu kırmayacağını söyledi. Greg'in sözde çalıştığı laboratuvarın başındaki kişiyi tanıyordu, neler olup bittiğini ona sorabilirdi. Joan Dr. Stanley'yin teklifini kabul etti mi? Evet, etti.

Greg o laboratuvarda hiç çalışmamıştı. Bahsi geçen bilim programında hiç yer almamıştı. Joan'a söylediği her şey tamamen yalandı. İplik baş verdikten sonra söküğü derinleştirmek zor olmadı. Greg'in bilimsel kariyeri, üniversite diploması, hayatıyla ilgili Joan'ın bildiği her detay, hepsi sahteydi. Greg kendi çıkarları için sahte bir geçmişe ve aileye sahip olan tamamen yeni bir karakter oluşturmuştu. Joan, büyük bir manipülatör ile ilişki yaşıyordu. Bu sahtekâr, Joan'ın samimi duygularını kullanarak onun hayatına girmişti.

Joan şimdi geçmişe baktığında, tüm işaretlerin göz önünde olduğunu, ama onları asla fark etmediğini söylüyor. Çünkü Joan, Greg'e âşıktı. Greg herkesin onu ilk anda sevmesini sağlayacak bir karaktere sahipti. Örneğin Joan'ın arkadaşları onu çok sevmişti. Joan bir fantezi dünyasında yaşıyordu. Ama bu fantezi aslında toplum normları tarafından belirlenmiş bir idealdi; ayağınızı yerde kesen bir aşk her türlü engeli aşmanızı sağlar. Joan onu o kadar çok seviyordu ki, yanlış giden şeyleri görmezden gelmişti. Yakınındakiler de onu ters giden bir şeyler olduğunu konusunda uyarmamıştı. Tercihlerin çıkarımlara ihtiyacı yoktur.

1996 yılında, Carnegie Mellon Üniversitesi'nde görevli George Loewenstein, derin duyguların davranışlarımız üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla bazı çalışmalar yaptı. Loewenstein, makalesinde şu ifadelere yer verdi: "Pek çok meslekte başarı, derin duyguları etkileyen güçlü manipülasyonlarla sağlanır. Örneğin otomobil satıcıları ve perakendeciler dinamik satış taktikleri kullanırlar ve meslek grubunda yükselen kişiler duyguları manipüle etmekte muazzam yeteneklere sahiptirler. Aynı şekilde sahtekârlar da aç gözlülük, acıma ve bunlar gibi duyguları harekete geçirme konusunda uzman sayılırlar. Bu tip duygular insanların kendi içlerinde yaşadıkları tartışmaları gölgede bırakır ve kimi zaman normal davranışların dışına çıkılmasına neden olur. Bunun yanında kültler ve "EST" tipi tarikat benzeri gruplarda, kendilerine yeni üye çekebilmek için yemekten yoksun kılma, kişiyi kontrol dışı davranışlara zorlama gibi çeşitli sosyal baskı taktikleri kullanırlar. Tüm bu durumlarda acele karar vermenin önemi vurgulanmaya çalışılır. Çünkü satıcılar alıcının üzerinde kurdukları duygusal baskının bir süre sonra yok olacağını bilirler. Satıcılar evin ve arabanın eğer hemen alınmazsa ortadan kaybolacağını, böyle bir fırsatın bir daha gelmeyeceğini

vurgulamaya çalışırlar. Sanki bu düzenbaza banka kartını vermeyen kişinin, ömür boyu refah içinde yaşama şansını bir anda kaybedecekmiş gibi bir algı oluşur. Böylece kişiler açıklayamadıkları bir şekilde düzenbazın istediğini yapma ihtiyacı hissederler. Kafasında olayı tartışma, muhakeme yeteneğini kaybeden bir kişi tam da bu yüzden evde oturmak yerine EST tanışma toplantısına gider." Oyunun temelinde yatan şey de budur, duygunun sıcaklığı. Oyunda mantık, zamanın getirdiği sakin düşünceler ve muhakeme bir kenara atılır. Kurbanın ani bir şekilde duygularıyla karar vermesi istenir.

Hayatının sonuna geldiğinde Zajonc, duyguların her zaman önce geldiğinden tamamen emin olmuştu. Duygunun, mantıktan çok daha güçlü bir element olduğunu düşünüyordu. Eğer bu iki öğeyi kaba kuvvet temelinde ölçmeye kalksaydık, tonlarca ağırlık kaldıran kaslı bir adamla, düzgün hafif yapılı ama kesinlikle rekorlar kıracak bir vücuda sahip olmayan birinin karşılaşması gibi olurdu. Bu insan kaçakçılığının kurbanı olmuş genç bir kız için hiç soru sorulmadan sayısız kaynağın kullanılmasının nedeni olabilir. Kim duygusal olarak mahvolmuş bir çocuğu sorgular ki?

* * *

Samantha Lyndell Azzopardi 1988 yılında orta sınıf bir ailenin kızı olarak dünyaya geldi. Babasının adı Bruce Azzopardi, annesinin ise Joan Marie Campbell'di. Arkadaşlarının Sammy dediği Samantha, annesi ve erkek kardeşi Gregory ile birlikte Avustralya Sydney'in hemen yakınlarında bulunan Campbeltown, New South Wales'te büyüdü. Sammy, eğitim aldığı Mount Annan Lisesi'nde de dört-beş ay boyunca konukları karşılama görevini üstlendiği, tahta zeminli, geniş masalı, canlı turuncu duvarlı şirin bir Campbeltown restoranında da sevimli ama bazı sorunları olan bir kız olarak biliniyordu.

2013 yazının ortalarında Dublin'in 175 kilometre güneydoğusundaki, Suir Nehri'nin yakınlarında kurulmuş, küçük Clonmel kasabasında yaşayan annesinin eski sevgilisi Joe Brennan'ı ziyaret etmeye karar verdi. Clonmel büyük bir yer olmasa da Tipperary Bölgesi'nde en geniş kasabaydı. Sammy orada üç ay geçirdi, her şeyden uzakta yaz mevsiminin tadını çıkardı. Daha sonra, ortada hiçbir sebep yokken kasabadan ayrıldı.

Joe anımsadığı kadarıyla onu üzecek hiçbir şey yapmamıştı ama zaten Sammy her zaman bu tip anlaşılmaz hareketler yapmaya meyilliydi. Joe bu yüzden çok dert etmedi. Sammy her zaman böyle şeyler yapardı.

O kasım günü haberlerde gördükleri onun için büyük bir sürpriz olmuştu. Lakin o haber aslında şaşılacak bir şey değildi, sadece hatırlatıcı bir nottu. Joe biraz daha dikkatli olmalıydı ve böyle bir şeyin olacağını tahmin etmeliydi. O fotoğraf. O zavallı kayıp kız. İnsan kaçakçılığı ile ilgili o korkunç hikâye. Haberlerdeki Sammy'di. Brennan, polisi aramak için telefonu eline aldı.

Brennan'ın verdiği bilgilerin ve Interpol'ün yardımıyla, GPO kızın hikâyesi ortaya çıkmaya başladı. Azzopardi, 15 yaşında görünmesine karşın 25 yaşındaydı ve o yaşına kadar kırkın üzerinde farklı kimlik kullanmıştı. Emily Peet. Lindsay Coughlin. Dakota Johnson. Georgia McAuliffe. Emilly-Ellen Sheahan. Emily Sciberas. Sabıka kaydı gençlik yıllarına kadar uzanıyordu.

Polis, ona Samantha olup olmadığını sordu. Sammy bu soruya cevap vermedi. Daha fazla detay ortaya çıkmaya başladıkça Sammy, kısa İngilizce notlarla cevap vermeye başladı. Onun kararlı bir şekilde rolünü oynamaya devam etmesi ikinci bir psikolojik değerlendirme yapılmasına neden oldu. Kız, söylediği kişi olmayabilir ama yine de zihinsel anlamda bazı sorunlar yaşıyor olabilirdi.

Oysa zihinsel sorunları yoktu. Seyahat yapmasına bir engel olmayan Sammy, memleketi Avustralya'ya iade edildi. Bir daha İrlanda sınırlarından içeri girmesine izin verilmeyeceği de ona açıkça tebliğ edilmişti. Yargıç George Birmingham konu hakkında kararını verdikten sonra Sammy'nin bu oyununun, herkesi çok şaşırttığını ve bunun büyük bir sürpriz olduğunu söyledi.

Bu nasıl olmuştu? Azzopardi içgüdüsel olarak duyguları bir noktaya getirip diğer her şeyi önemsiz kılmanın yolunu biliyordu. Dolandırıcılık oyununu oynamakta gerçekten çok başarılıydı. Resimleri onun yerine hikâyeyi anlatıyorlardı. Hem de ne hikâye. Çok yıkıcı bir hikâye. Aklı başında hiç kimse bu tip bir konuda yalan söylemez. Kim insan kaçakçıları ve seks ticareti üzerine bir hikâye anlatır ki? Bunu nasıl bir insan yapar ki?

* * *

Hikâye anlatımı bilinen en eski eğlence yöntemlerinden biridir. Kamp ateşleriyle ve piktogramlarla* -Lascaux mağara resimleri milattan önce 1700 yılına kadar dayanır- kabile şarkılarıyla ve epik balatlarla, nesilden nesle, şehirden şehre aktarılan hikâyeler insanların dünyayı yorumlamalarını ve bunu yaparken de eğlenmelerine yardımcı olmuştur. Ve hikâyeler farklı formatlarda da anlatılsalar, içerikleri çoğunlukla aynı kalmıştır ve bu içerikler güncellikleri asla kaybetmezler.

Hikâyeler bizi bir araya getirirler. Onlar hakkında konuşuruz, onları severiz, onlardan nefret ederiz, bir şekilde onlarla aramızda bir bağ kurulur. Hikâyelerin içinde bilgiler, efsaneler, gelecekten havadisler vardır. Hikâyeler eğlendirme ve eğitme amacı güder. Bir zaman geçirme aracıdır ve çeşitli yollarla kayıt altında tutulurlar. Çok doğal oldukları için bu hikâyelerin hayatımıza nasıl nüfuz ettiklerini fark edemeyiz. Ve yeni bir hikâye ortaya çıktığında kimi zaman ona çok az dikkat kesiliriz. Ne de olsa bütün hikâyeler bizim yanımızdadır. Formatı ne olursa olsun onlar her zaman eğlence amacı taşırlar.

İşte tam da bu yüzden güçlü bir aldatma aracı olarak kullanılabilirler ve hikâyeler oyunda hayati bir rol üstlenirler. Kendimizi bir hikâyeye kaptırdığımızda gardımızı düşürürüz. Hikâyeler, bir cümlenin, bir resmin, bir etkileşimin üzerimizde bırakacağından daha büyük etkiler bırakma kabiliyetine sahiplerdir. Hikâyelerle yoğun bir etkileşime girdiğimiz o anlarda, normalde radarımıza takılacak, bir uyarı olarak değerlendirebileceğimiz bazı unsurları görmezden gelmeye ve absorbe etmeye başlarız. Hatta okuduğumuz ya da duyduğumuz bir hikâye ile bize yerleştirilen bazı fikirleri ve kavramları kendi muhteşem ve verimli beynimizin yaratımları olarak görürüz.

Duygular her şeyden önce gelir. Ve güçlü duyguları uyandırmanın kolay bir yolu vardır; etkileyici bir hikâye anlatmak... Oyun, öncelikle insanların en eski eğlencesiyle, sürükleyici bir hikâyeyle başlar. Hikâyedeki öğeler her zaman çok önemlidir. Ne de olsa birine "onun bir sırrı var" ile başlayan bir hikâye anlattığınızda, karşınızdaki o kişinin dikkatini

* Piktogram ya da piktograf bir eşyayı, bir objeyi, bir yeri, bir işleyişi, bir kavramı resmetme yoluyla temsil eden semboldür.

çekersiniz. Çünkü "onun bir bisikleti var" ile başlayan bir hikâye herkese çok çekici gelmeyebilir.

20. yüzyılın ikinci yarısında psikolojide yaşanan kavramsal devrimin öncü figürlerinden biri olan Jerome Bruner, *Actual Minds, Possible Worlds* adlı kitabında, deneyimin iki şekilde çerçevelendirilebileceğini belirtmiştir; teklif ve anlatı. Teklif, düşüncenin daha çok mantık ve formaliteden beslenen bölümüdür. Öte yandan, anlatı, daha çok hikâye gibidir. Somut. Hayale yaklaşan. Kişisel anlamda ikna edici. Duygusal. Ve güçlü.

Hatta Bruner, anlatımın, mantıksal ve sistematik meslektaşına oranla insan davranışları üzerinde daha çok etkiye sahip olduğunu söylemiştir. Anlatım, mitlerden, tarihten, ritüellerden ve sosyal ilişkilerden beslenir. Bruner 1984 yılında Amerikan Psikoloji Birliği'nin Toronto'da düzenlendiği yıllık mitinginde bir konuşma yaptı. "Çürütülebilirlilik, bilimsel metodun, köşe taşlarından biri olarak kabul edilir. Öte yandan, iyi oluşturulmuş bir hikâyenin yapı taşı ise inanılırlıktır." Bilim bile sürekli hikâyeler inşa eder. İçinde hikâye elementleri barındırmayan tek bir bilimsel metot yoktur. Hikâye tüm teşebbüsü bir arada tutan unsurdur.

Hikâyeler bazı şeyleri daha çekici, daha ikna edici ve daha inandırıcı kılar. Bir teklif, etkili bir hikâye ile anlatıldığı zaman, doğru da olsa yanlış da olsa, sadece rakamlar ve kavramlar üzerinden anlatılan bir teklife oranla daha öne çıkar. Ekonomist Robery Heilbroner'ın sözleri de Bruner'in düşüncelerini destekler nitelikte. "Bir ekonomi teorisi çok kolay bir şekilde başarısızlığa uğrayabilir, böyle zamanlarda Japonlardan yapılan ithalat ve Zuric yılanının yavaşlığı üzerine hikâyeler anlatmaya başlarız." Bir gerçek memnun edici olsa da onu test etme ihtiyacı hissederiz. Ama bir hikâye memnun edici olduğunda, o hikâyenin genelde doğru olduğunu kabul ederiz.

Gary Lyon yabancılara kızının hastalığını anlatmaktan asla yorulmamıştı. Kızı kan kanseriydi ve hastanede tedavi altındaydı. Kader gerçekten ona oyun oynamaktan usanmıyordu. Şimdi de kızını görmeye giderken arabasının benzini bitmişti. Acaba birileri kızına ulaşması için ona para verebilir miydi? Ona mutlaka birkaç pound verecek birileri çıkardı, değil mi? Tabii ki ona borç verenlere geri ödeme yapacaktı. Bu

kadar nazik insanları tabii ki ödüllendirilecekti. Detaylar günden güne değişiklik gösterebiliyordu, ama hikâyesi her zaman derin ve çok etkileyiciydi. Kimse onu sorgulamıyordu. Anlattığı hikâye ve verdiği detaylar çok gerçekçiydi. Ve kanser hastası çocuğunu görmek için hastaneye gitmek isteyen bir babayı benzinsiz bırakamazdınız. 2015 Şubatında Lyon birden fazla hırsızlık ve dolandırıcılık suçundan tutuklandı. Benzin için topladığı parayı uyuşturucu bağımlılığını beslemek için kullanıyordu. Ama yargıcın midesini bulandıran şey bu değildi. Asıl mide bulandırıcı olan şey, Lyon'ın kızının eskiden gerçekten kanser hastası olmasıydı. Kız iyileşmişti, ama Lyon onu hâlâ oyunlarına alet ediyordu.

Kimse bir kanser hastasını sorgulamıyordu, tıpkı kimsenin insan kaçakçılarının elinden kaçan bir kızı sorgulamadığı gibi. Arabası bozulmuş bir adama hayır diyebilirim ya da en azından onun durumunu sorabilirim, arabasını görmek isteyebilirim ya da para vermek yerine onu benzin istasyonuna kadar bırakmayı teklif edebilirim, ama kanser hastası kızını görmek isteyen arabası bozulmuş bir adama hayır demek zordur. Gerçekler tartışılmaya açıktır. Hikâyeleri ise sorgulamak çok zordur. Duygular işin içine girer, empati devreye girer ve farkında olmadan oyunun bir parçası oluruz. En başarılı dolandırıcı bir yolculuğa çıkıyormuşuz gibi hissetmemizi istemez, o sadece kendimizi muhteşem insanlar gibi görmemizi sağlamaya çalışır.

Michigan Üniversitesinde görev alan psikolog Sonya Dal Cin, yedi yıl boyunca hikâyelerin- duyduğumuz hikâyelerin, içimize işleyen hikâyelerin, kendimize anlattığımızın hikâyelerin- biz farkında olmadan bizi ne şekillerde etkilediği üzerine birtakım çalışmalar yürüttü. Dal Cin, hikâyelerin, anlamlarına göre, anlatılış tarzlarına ve onu anlatan kişilere göre değişkenlik gösteren derecelerle ve yollara fikirlerimiz, aksiyonlarımız ve düşüncelerimiz üzerinde kalıcı birtakım etkiler yaptığını saptadı. Hatta hikâyelerin inançlarımızdaki ve tavırlarımızdaki güçlü direnişi bile kırmayı başardıklarını görmüştü. Onun bulgularına göre; hikâyelerin gücü, önemli bir konuda kişinin düşüncelerini değiştirmek için kullanılabilecek en etkili yollardan biriydi. Michael Slater da bu bulgulara paralellik gösteren fikirler beyan etmişti. Ona göre sürükleyici bir hikâye, çoğu zaman mantıktan veyahut diğer pek çok direkt taktikten daha etkilidir. Hatta bazı durumlarda pek çok argümana direniş gösteren bir

kişinin fikirlerinin ya da davranışlarını kalıcı olarak değiştirmek için anlatı kullanılacak ilk strateji olmalıdır. Ne de olsa, düzenbazlar çoğu zaman istediklerini size sormadan alırlar. Siz onlara istedikleri şeyleri zaten sunmuş olursunuz. Hikâye ne kadar sürükleyiciyse, etkisi de o kadar güçlüdür. Oyunda zaten bununla alakalıdır. Düzenbaz, en güçlü etkiyi bırakmak için en uygun hikâyeyi seçer. Ne derler bilirsiniz, iyi bir ilk izlenim yaratmak için sadece bir şansınız vardır.

Shakespeare'in *Antony ve Kleopatra* eserindeki Marc Antony karakteri aslında çok başarılı düzenbazlardan biridir. Marc Antony, Roma halkına ilk seslenişinde, "Buraya Sezar'ı gömmeye geldim, ona övgüler yağdırmaya değil." dedi. Dinleyicileri Sezar'dan nefret ediyorlardı. Marc Antony kullandığı bu ilk cümleyle, hem dinleyicilere sizlerle aynı görüşteyim mesajı verdi hem de onların dikkatini çekmeyi başardı. Bu giriş cümlesini duyan kalabalık, Marc Antony'nin onların inandığı şeyleri takip ettiğine kanaat getirdi ve sadakatlerini ona sunmuş oldular. Tabii ki Antony konuşmasının devamında Sezar'a övgüler yağdırdı. Bunu kimseyi kızdırmadan yaptı ve hiç tepki görmedi. Kimse neler yaşandığının farkına varamamıştı.

"Size bir şey satmaya çalışmıyorum!", "Bunu alıp almamak size kalmış!", "Ben burada dilencilik yapmıyorum!" gibi pek çok hikâye Marc Antony'nin dinleyicilerini gafil avlaması gibi sizi de gafil avlayabilir. Ne yaptığını bilen hiçbir düzenbaz, direkt olarak sonuca yönelik hareketler yapmaz. Güven üzerine kurulu bir ilişki oluşturur ve hikâyeyi bu temeller üzerine geliştirir. 2014'ün haziran ayında Jen Banbury isimli ısrarcı bir gazeteci, yasal işler yapıyormuş gibi görünen bir iş adamının Amish toplumundan hatırı sayılı miktarda yatırımcıyı, Florida'da toprak edinme vaadiyle kandırmasını anlatan bir makale yayınlamıştı. Bahsi geçen düzenbaz Tim Moffitti beş yıl boyunca Lancaster Bölgesi'nde yaşayarak oradaki insanların güvenini kazanmıştı. Bir üretim işi kurmuş birkaç Amish'i yanında çalıştırmış ve diğerlerini de tanıma fırsatı bulmuştu. Bir süre sonra, Tim Moffitt, güvenini kazandığı insanlara yeni kuracağı işten bahsetmeye başladı. Moffitt, Bushnell, Florida'da bir karavan parkı açmak istediğini ve parka yatırım yapanların kısa süre sonra kara geçeceklerini söylemişti. Tam bir Marc Antony oyunu oynamıştı. En başta sizin hiçbir zararınız olmayacak demişti, kalabalığın güvenini

kazanmıştı, sonra oyunu kendi çıkarına doğru sürmeye başlamıştı. Yüzbinlerce dolar bu işe akıtıldı ama geriye dönen hiçbir şey olmadı.

Bir düzenbazın hikâyesine tam anlamıyla inanmasanız da teorik olarak yani bir başka deyişle, pratikte iyi bir hikâye sizin davranışlarınız üzerinde etkili olabilir. Bir düzenbaza karşı daha ihtiyatlı ve daha şüpheci olabilirsiniz. Özellikle de bir polis memuruysanız. Ama büyük bir travma yaşıyormuş gibi görünen kaybolmuş bir çocuğu nasıl geri çevirebilirsiniz? Yani kız sizden bir şeyden feragat etmenizi istemiyor değil mi? Sizden sadece basit bir nezaket göstermenizi bekliyor.

Claremont Graduate Üniversitesi'nde görevli aynı zamanda Nöroekonomik Araştırmalar Merkezi direktörlüğü yapan nöroekonomist Paul Zak, hikâyelerin günlük, bir arkadaşımızla, bir yabancıyla hatta bir objeyle olan ilişkilerimizde ne tip etkileri olduğunu araştırdı. Sonuçta defalarca kez insanın kendinden bir şeyler bulabileceği başarılı bir hikâye kadar, birini duygusal ve davranışsal olarak etkileyen başka bir şey daha olmadığını buldu.

Bir çalışmada, Zak ve meslektaşları, insanlara bir babanın, çocuğu hakkında yaptığı konuşmayı izlettiler. Arka planda duran, iki yaşındaki mutlu bir erkek çocuğuna kameralar döndüğünde baba, "Ben ölüyor..." dedi. Baba daha sonra oğlunun beyninde bir tümör olduğunu ve bu tümörün, birkaç ay içinde onun hayatına son vereceğini anlatmaya başladı. Ama baba içinde çok büyük acılar yaşamasına karşın, ailesinin iyiliği için elinden geldiğince güçlü duracağını söyledi. Ve ekran kararadı.

Filmi seyreden insanların yarısı bir kanser vakfına bağışta bulundu. Neden? Ve bağış yapmayanların aklından ne geçiyordu?

Zak, insanlara, onun deyimiyle, *Ben'in Hikâyesini* gidip tek başlarına izlemelerini istemedi. Onlara bu hikâyeyi hep birlikte izletti. Bu esnada da onların sinirsel aktivitelerini izledi ve beyinden kana doğru bazı hormonların salgılandığını gördü. Videoyu izleyen insanların pek çoğu, videonun büyük bölümünde, sosyal durumlarda bağlılık, empati ve duyarlılık hisleri uyandıran oksitosin salgıladılar. Bu hormonu salgılayan insanlar onlara bir baskı yapılmamasına karşın vakfa bağışta bulundular.

Zak daha sonra hikâyeyi değiştirdi. Bu sefer Ben ve babası bir hayvanat bahçesindeydiler. Ben'in saçı yoktu. Babası ona "Mucize Çocuk" diyordu. Ama hikâyenin içeriği yoktu, kanserden bahsedilmiyordu ya da çocuğun hayati durumu hakkında bir bilgi verilmiyordu. Ben'i izleyen insanlar hikâyeden uzaklaşmaya başladılar. Sinirsel değerlerinde düşüş gözlemlendi. Bu sefer bağış yapanların sayısı oldukça azaldı ve buna paralel olarak bir kişinin verdiği bağışın miktarında da azalma görüldü.

Orijinal hikâyeyi bilen ve bağışta bulunan insanlar, gördükleri şeyden ötürü daha mutluydular. Olayla daha çok empati kurabilmişlerdi. Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde, Zak ve meslektaşları farklı unsurların bağışlar üzerindeki etkilerini araştırdılar. Zak ve meslektaşları katılımcıların burnuna oksitosin sıktılar. Yapılan bağışların oranı ciddi şekilde arttı. Bağış yapanların sayısı yüzde 57 yükseldi ve daha çok önce bağış yapanların verdiği bağışın miktarı yüzde 50 oranında arttı.

Zak'in çalışması Neil Stokes gibi birinin yeğeni Ashley Talbot'e yardım etmek için bağış topladığını iddia ederek aslında eroin borcunun ödemek için kapı kapı dolaşıp nasıl tonlarca para topladığını açıklıyor. Stokes kapı kapı dolaşıyordu ve genç Ashley'in gerçek hikâyesini bazı değişiklikler yaparak herkese anlatıyordu. Onun bir okul servisi tarafından ezildiğini, bazen cenaze masraflarını karşılamak için bazen de Ashley'nin ailesi güzel bir Noel kutlayabilsin diye bağış topladığını söylüyordu. Hikâyesini desteklemek için cep telefonunu çıkarıp insanlara Ashley'nin gülen yüzünü gösteriyordu. İnsanlar ona sorgusuz sualsiz para veriyorlardı ve eğer Stokes'in annesi onu yanlışlıkla polise ihbar etmeseydi daha fazlasını da vermeye hazırlardı. Annesi birinin aile adına para topladığını duymuştu ve bu olayı biraz şüpheli bulmuştu. Stokes kısa süre içinde tutuklandı.

John Hopkins Üniversitesi'nde, pazarlama profesörü olarak çalışan Keith Quesenberry, en bilimsel konulardan biri olan Süper Bowl reklamları üzerine yaptığı sistematik çalışmalarda da aynı şeye rastladı. Reklam sektörünün tam kalbinde bulunmuş bir insandı. Kendini araştırmaya ve öğretmeye vermeden önce Quesenberry on yedi yıl boyunca reklamcılık endüstrisinde metin yazarı ve kreatif direktör olarak çalışmıştı. İçeriği sıfırdan üreten kişiydi. Lakin şimdi olaylara daha sistematik bir açıdan yaklaşıyordu. Tüm reklamlara baktı ve hepsinin

içeriğini analiz ettikten sonra bir reklamı başarılı kılan şeyin ne olduğunu, onların başarılı olacağını nasıl tahmin edildiğini incelemeye çalıştı. Toplamda, yüzün üzerinde reklama baktı.

Çalışmalarının sonunda bir reklamın başarılı olmasını sağlayan en önemli unsuru buldu. Bir reklamın başarılı olmasını sağlayan şey, dramatik bir hikâyeye sahip olup olmamasıydı. *Johns Hopkins* dergisine yazdığı makalede bulgularını şu şekilde açıkladı. "İnsanlar her zaman reklamı başarıya ulaştıran şeyin, seks, mizah ya da hayvan kullanımı olduğunu düşünüyor. Ama araştırmamız sonucunda elde ettiğimiz verilere göre bir reklamı başarıya ulaştıran şey, bir hikâyeye sahip olup olmamasıdır." Reklamın içerdiği hikâyenin tam olması da çok önemlidir. Muhabir ondan elindeki verilere göre 2013 Super Bowl'da hangi reklamın daha başarılı olacağını tahmin etmesini istedi. Quesenberry ona Budweiser'ın bir at ile bir köpek yavrusunun arkadaşlığını anlatan reklamının en başarılı reklam olacağını söyledi. "Budweiser hikâye anlatmayı seviyor." dedi Quesenberry. "30 saniye içine kocaman bir filmi sığdırmayı başarıyorlar. Ve insanlar da bu hikâyeleri seviyor." Quesenberry haklıydı. Reklam hem *USA Today*'in hem de Hulu'nun reklam bölümünde en yüksek puanı alan reklam oldu.

"Ben'in Hikâyesinin -hatta Budweiser'in başarılı reklam filmininpek çok başarıya ulaşmış üçkâğıtçılığa ne kadar da çok benzediğini bir düşünün. Büyükbaba üçkâğıdı: Torununuz çok kötü bir kaza geçirmiş ve ona hemen para yollamanız gerekiyor. Ve hayır, onunla konuşamıyorsunuz. Çünkü o ameliyatta. Sevgili üçkâğıdı: Sosyal medyada âşık olduğunuz ve dünyada en çok istediği şey sizinle birlikte olmak olan biri, ama bazı engelleri aşıp sizinle bir araya gelmesi için paraya ihtiyacı var ve bu para hemen bulunmalı. Kalp tellerini sızlatan dolandırıcıları da unutmayalım. Azzopardi dışında Demara da "küçük kayıp kuzu" rolünü birkaç kez oynamıştı. Demara dine yeni yönelmiş ve biraz huzur arayan bir tövbekâr rolünde bir manastıra giderdi. Ve bu Demara'nın ilk kez yaptığı bir şey değildi, bunu sürekli yapıyordu. Kendisini duygusal olarak boşlukta hisseden ve hayatın manasını arayan sofistike bir figür olarak göstererek dini bir cemaate katılmak istiyordu. Cemaat onu kabul ediyordu. O da cemaatin bu kabulünü geri çevirmiyordu. Ya da dünyanın takdirini ve sevgisini kazanan Romanov ailesinin geri kalan

üyeleri katledilirken, cesedi asla bulunmayan tarihi karakter Kontes Anastasia'yı hatırlayın. İyi bir hikâye duygularınızı harekete geçirir, bir oyunu başarıya götüren unsur da budur.

It's Always Sunny In Philadelphia adlı televizyon programının bir bölümünde Charlie'nin kanserle mücadele eden annesinin hikâyesi anlatılmıştı. Ama aslında annesi kanser değildi. Herkesin öyle düşünmesini istiyordu. Bu daha yaygın olan bir dolandırıcılık yoludur. Bu tip durumların gerçek hayatta benzerlerine rastlamak mümkündür. South Wales'te yaşayan kırk yedi yaşındaki Alan Knight isimli bir adam üç yıl boyunca kendini felç geçirmiş ve komaya girmiş bir kişi olarak göstermiştir. Bu sayede Alan Knight ödeme aldığı gibi, komşusunun başka bir dolandırıcılık olayı yüzünden ona açtığı kırk bin sterlinlik davanın duruşmalarından kaçma fırsatı da bulmuştur.

Bu üçkâğıtların hepsinin başarıya ulaşmasının tek bir nedeni var; hepsi sizin duygularınıza hitap ediyor ve hepsi sizi harekete geçiren sürükleyici hikâyelerin içine sokuyor. O hikâyenin içine girdiğiniz an mantık dışında başka bir unsur tarafından kontrol edilmeye başlıyorsunuz. Duygu, empatinin anahtarıdır. Eğer bizi duygusal olarak etkilerseniz, kendimizi size ve hikâyenize daha yakın hissederiz. Eğer bizi hikâyenizle etkileyemezseniz, başarıya ulaşma şansınızda git gide düşer.

Zac, psikolog Jeremy Dean'e durumu şöyle özetledi. "Çalışmamız bize tuvalet kâğıdı reklamlarında bile neden bebeklerin ve hayvanların kullanıldığını gösterdi. Elde ettiğimiz sonuçlara göre reklamcılar beynimizin oksitosin salgılamasına neden olacak görüntüler göstererek, ürün ya da markayla aramızda bir güven oluşmasını sağlıyor ve böylece satışları da arttırıyorlar." Yükselen oksitosin bizim daha cömertçe davranmamıza neden oluyor. Daha fazla para vermemize, zaman ayırmamıza, güvenmemize ve kendimizi adamamıza yol açıyor. Hikâye ne kadar iyi olursa, oyun da o kadar başarılı olur ve oyun başarılı olursa biz daha fazla şeyden feragat ederiz. Bir düzenbaz ne kadar iyiyse, hikâyesi de o kadar başarılıdır.

Bir hikâyeyi başarılı kılan iki şey vardır. Öncelikle başarılı hikâye sırtını anlatıya yaslar, mantıklı açıklamalar ve argümanlarla debelenmez İkinci olarak hikâye, içindeki karakterlerle kendimizi tanımlamamızı sağlar. Bizi ikna olmamız için kimse zorlamaz, kimse bizden bir şey

istemez. Biz doğal ve güzel bir hikâyeyi deneyimlemeyi arzularız. Hikâyede aslında bize uzak bir konu işlense de hikâyeyi özümseme sürecinde bizimle anlatıcı arasında bir bağ kurulur. Daha sonra anlatıcı bu bağı istismar edebilir.

İster neşeli ister hüzünlü olsun bir hikâye üzerinden tartışmaya girmek her zaman zordur. Mantığınızı bir şekilde görmezden gelebilirim ya da onu çökertebilirim, ama aynısını duygularınıza karşı yapamam. Bana nedenlerden oluşan bir liste verirseniz, hepsiyle ilgili tek tek tartışma konuları açabilirim. Ama bana iyi bir hikâye sunarsanız, nereden başlayacağımı bilemem ve sürükleyici bir hikâye içinde normalde görmezden gelemeyeceğim uyarılara karşı duyarsızlaşabilirim. Ne de olsa dikkat etmem gereken bu uyarılar asla açık bir dille anlatılmaz, onların varlığı sadece ima edilir.

Psikolog Melanie Green ve Timothy Brock, anlatının ikna gücünü test eden bir çalışma yaptılar. Bu çalışmada bir hikâyenin bizi kendi dünyasına ne kadar çekerse, ona inanma olasılığımızın da o kadar arttığını keşfettiler. Tüm detayları tutarlı olmasa da hikâyenin geneline inanma olasılığımız hikâyenin dünyasına girdikçe artış gösteriyor. Kişisel anlatı her zaman diğer yöntemlere oranla daha yüksek başarı oranına sahip. Hele bir de o hikâye duygusal anlamda insanı şaşırtacak öğelere sahipse -Ne kadar müthiş! Ne kadar kötü. Onun bunları yaşadığına inanamıyorum- hikâye insanlara daha ikna edici ve daha doğru gibi gelmeye başlıyor. Hikâyenin dürüstlük seviyesi sanki başka bir seviyeye çıkıyor. Yani bir başka deyişle oyun ne kadar aşırıysa, başarı olma şansı da o kadar yüksek oluyor.

Mamaoru Samuragochi, müzikal bir fenomendi. Onun ün kazanmasını sağlayan şey, sadece Japonya'nın en popüler ve en üretken müzisyeni olması değildi. Samuragochi'nin konserleri tıklım tıklım oluyordu. Film ve bilgisayar oyunları için müzikler yapıyordu. Ailesinin atom bombasından kurtulma hikâyesini anlattığı *Hiroşima* adlı eseri 180.000 kopya satmıştı. Çok etkileyici ve duygusal bir hikâyesi vardı. Bu onu bir anlamda daha başarılı ve etkileyici kılıyordu. Samuragochi, sağırdı. Otuz beş yaşındayken geçirdiği tehlikeli bir hastalık duyma yetisini kaybetmesine neden olmuştu. Ve duyma yetisini kaybetmesine karşın müthiş sanat eserleri vermeye devam etmişti. 1990'larda bir müzisyen

olarak tanınmaya başladığı dönemde, medya onu Modern Beethoven olarak lanse ediyordu. Bu iki müzisyen arasındaki tek benzerlik hikâyeleri değildi. Samauragochi'nin de Beethoven gibi uzun dalgalı saçları vardı ve tıpkı Avusturyalı müzisyen gibi, stil takım elbiseler giyiyordu. Samuragochi sıklıkla bir güneş gözlüğü de kullanıyordu. 2001 yılında Samuragochi *Time* dergisine verdiği röportajda, sağırlığının ona Tanrı tarafından yollanan bir hediye olduğunu söylemişti.

Otobiyografisi, *Symphony No:1*'de duyma yetisini, kaybettiği gün bir rüya gördüğünden bahsetmişti. Rüyasında bir güç onu yavaş yavaş suyun altına çekiyor ve kulaklarına su dolmaya başladıkça duyma yetisini kaybediyordu. Müzisyen uyandığı zaman hemen klavyesinin başına geçti. Duyamıyordu. Büyük bir yıkım yaşamış. Çünkü müzik onun hayatıydı. O sırada Samuragochi bir deney yapmaya karar verdi. Beethoven'in *Ay Işığı Sonatı* eserini aklımdan tekrar edip notalarını belleğimdeki verilerle yazabilir miyim, diye düşündü. Deneyi başarılı olmuştu. Eseri orijinaliyle birebir uyumlu bir şekilde yeniden çalmayı başarmıştı.

Samuragochi'nin kariyeri, duyma yetisini kaybettikten sonra büyük yükselişe geçti. 2001 yılında, yani duyma yetisini kaybettiği yılda, ilk senfonisini yazdı. Doğum yeri olan Hiroşima'daki bombalama olaylarını anlatan senfonisini ise 2008 yılında, bir seremonide hayranlarına sundu. 2011 yılında *Recording Arts* dergisinin piyasaya sürdüğü favori klasikler CD'sinde yer alanlar sanatçılar arasında hâlâ hayatta olan sadece o vardı.

5 Şubat 2014'te Samuragochi şok edici bir itirafta bulundu. 1996 yılından beri onun yerine "eserlerini" bestelemesi için bir müzisyene ödeme yapıyordu. Onun adına çalışan Takashi Niigaki, Tokyo'da bir müzik okulunda öğretmendi. Bu 20 yıllık süreçte Samuragochi adına yirmiye yakın şarkı yazmış çabalarının karşılığı olarak yaklaşık 70 bin dolar almıştı. Takashi basına yaptığı açıklamada bu işi bırakmak istediğini ama Samuragochi'nin ona bu iş gün yüzüne çıkarsa intihar edeceğini söylemesinin ardından geri adım attığını söyledi. Samuragochi için yazdığı şarkılardan birinin Japon bir buz patenci tarafından olimpiyatlarda kullanılacağını duymak Niigaki için artık bardağı taşıran son damla oldu. "Buz patencinin suçumuza ortak olacağı düşüncesini kaldıramadım."

Oysa Niigaki'nin anlattıklarına göre daha fazlası da vardı. Samuragochi sadece şarkılarını başka birine yazdırmıyordu. Aynı zamanda sağır da değildi. Yaşadığı hastalık, hikâyesinin uğruna abartılmıştı. Samuragochi'nin şarkıları iyiydi ama onları mükemmel kılan şey hikâyesiydi. Müziği ve hikâyesi birlikte o kadar büyük bir güçtü ki, bu durumun etkisi altında kalan insanlar her zamanki gibi tehlike işaretlerini görmezden geldiler. Ta ki şubat ayında Samuragochi olayı kendi itiraf edene kadar bütün uyarılar kulak arkası edildi. Hâlbuki Samuragochi ile röportaj yapan muhabirlerden bazıları onun kimi zaman işaret diliyle soruları tercüme edilmeden önce sorularına cevap verdiğini ve kimi zamanda kapı zili gibi seslere tepki verdiğini zaten söylemişlerdi. Medya Samuragochi'nin yüksek kalibreli bir düzenbaz olduğunu ilan etti. Ama Japonya'nın en çok satan gazetelerinden biri olan Asahi Shimbun, suçun biraz da kendilerinde olduğunu kabul etmişti. "Medya, göz yaşartıcı hikâyelere balıklama dalmadan önce durum hakkında sakin bir kafayla derinlemesine bir muhakeme yapmalı." Bu sahte hikâye birinin büyük bir isim yapmasını sağlamıştı.

Samuragochi'nin hikâyesi çılgınca gelebilir. Ama güçlü bir hikâyenin etkisinde kaldığımız zaman, genelde mantığımız yolun dışına çıkar. Oyunun ana amacı da budur: Bizi etkileyici bir hikâye ile sertçe sarsıp dengemizi yerle bir etmek. Bir araştırmada katılımcılara bir kısa hikâye verilmiş ve okumaları istenmişti. Amaç katılımcıların farklı anlatımlara kendilerini ne kadar verecekleri bulunmaktı. Katılımcılara verilen hikâyelerden biri Alışveriş Merkezi'nde Cinayet idi. Bu hikâye, Sherwin Nuland'ın *Nasıl Ölürüz* kitabından alınmış ve Connecticut'ta yaşanan gerçek bir cinayet olayını anlatıyordu. Kısa hikâyede bir alışveriş merkezinin ortasında, ailesinin ve pek çok kişinin gözlerini önünde vahşice öldürülen Katie adlı küçük bir kızın yaşadıkları anlatılıyordu. Bu kızı öldüren kişiyse, o gün izinli bir psikiyatrik hastaydı.

Hikâyeyi okuduktan sonra, katılımcılardan olayla ilgili birkaç soruyu cevaplamaları istendi. Sorular genel olarak olay, karakterler ve psikiyatrik bakım politikaları üzerineydi. En son olarak da katılımcılara şu kritik soru sorulmuştu: Anlatımda yanlış noktalar var mıydı? Genel olarak hikâyeye zıtlık gösteren bir detay veya size mantıklı gelmeyen bir durum fark ettiniz mi? Çalışmanın başındaki araştırmacılar Green

ve Brock bu duruma "Pinokyo çemberi" adını verdiler. Hikâyenin herhangi bir öğesi Pinokyo'nun burnunu uzatacak yanlış sinyaller vermiş miydi? Araştırmanın sonucuna göre okuyucu kendini bir hikâyeye ne kadar çok kaptırırsa, ters giden şeyleri görme yetisini o kadar kaybediyordu. Hikâyenin etkisi, mantığın gerçeklerinden çok daha güçlüdür.

Diğer yandan hikâyeye kendini kaptıran okuyucuların ima edilen düşünceleri onaylama oranlarının daha yüksek olduğu görülmüştü. Örneğin, zihinsel hastalıklar yaşayan bireyler hakkında yürütülen politikaların ne olması gerektiği üzerine olan görüşler. Okuyucuların hikâyeyi okumadan önce neye inandıklarının önemini kaybetmiş, hikâye onlara yeni ve güçlü bir fikir kazandırmıştı. İyi hazırlanmış bir hikâye sadece o anda sizin duygularınızı etkilemez, düşüncelerinizi de etkileyerek düzenbazın gelecekte kullanacağı bir alanın doğmasına neden olur.

Detaylandırma olabilirlik modeli olarak bilinen bir ikna teorisine göre, bir mesajı motivasyon seviyemize göre farklı şekillerde işleyebiliyoruz. Eğer motivasyonumuz yüksekse, mesaja daha çok odaklanıyoruz ve mesajın içinde bulunan argümanlar tarafından daha kolay ikna ediliyoruz. Eğer motivasyonumuz düşükse daha çok harici detaylardan, bir kişinin görünüşünden, giyinişinden, konuşmasından ve bu tip dış faktörlerden etkilenme olasılığımız daha yüksek oluyor. Ana duygular gibi daha içimizden gelen faktörler güçlü bir hikâye ile ortaya çıkabilirler ve motivasyonun bile üzerinde hâkimiyet kurabilirler. Duygular öne çıktığı zaman, bir mesajı mantıken incelemek yerine, motivasyonu düşük biri gibi davranarak, yanlış olan şeyleri doğruymuş gibi kabul etmeye başlarız. Oyunun gücü de buradan gelir. Eğer oyun doğru bir şekilde yürütülürse, kandırılmak istememizin hiçbir önemi kalmaz en nihayetinde, anlatım gücüyle bizi esir alır.

Sahtekârların bizi hikâyenin akışına sokmak için kullandıkları pek çok taktikleri vardır. Katie olayı bu taktiklerden birine örnek verilebilir. Bize anlatılan şey o kadar kötüdür ki, kendimizi empati kurmaktan alıkoyamayız. Dünyadaki Sammy Azzopardilerin sürekli başvurduğu bir yol. Oysa daha dolaylı yoldan uygulanan duygusal taktikler de var. Sahtekâr ayrıca istekli özdeşim diye tabir edilen bir taktik de uygulayabilir. Sahtekâr bunu yaptığında, oyunun kurbanları karakter için üzülmenin dışında o karakter olmak isterler. O karakter istediğini tam olarak

almıştır. Ve sıra artık bizdedir öyle değil mi? Ne de olsa biz de onun sahip olduğu şeyleri hak etmiyor muyuz? Hikâyedeki karakter örneğin sosyal statüsü bize ne kadar yakınsa, onun yerine kendimizi koymamız da o kadar kolay olur. Sahtekârı da ne kadar çok seversek, yerine kendimizi koymamız da o kadar kolay olur.

Richard Harley, Teksas'da bir petrol sahası kurma vaadiyle yatırımcılardan üç yüz yirmi üç bin dolar topladığında, sosyal güvenlik fonundan aldığı aylık 500 dolar ile geçinmeye çalışan biriydi. Richard Harley'in oyuna yaklaşımı çok netti. Kendisini bankada milyonlarca doları olan varlıklı biri olarak göstermişti. Potansiyel yatırımcılarına kendine ait devasa bir sanat koleksiyonu ve Teksas'da bir milyar dolarlık bir petrol rezervi olduğunu söyledi. Bu durum istekli özdeşime verilebilecek en güzel örneklerden biri. Harley, yatırımcılarına, bana yatırım yapın ve siz de bunlara ve hatta daha fazlasına sahip olun mesajı verdi. Siz de sanat koleksiyonunuzla asil zevkinizi başkalarına göstermek istemez misiniz? Verdiği ifadeye göre Harley bu işi 1999 yılından beri yapıyordu ve bu oyun ona para kazandırmaya devam ediyordu.

Harley 2014'te tutuklandı. Yasalarla başı ilk kez derde girmiyordu. Harley oyunun tüm elementlerinde ve tüm formatlarında ustaydı. 1989'ün ocak ayında, Harley ve eşi Jacqueline Kube, en muhteşem hikâyelerden biriyle çıkageldiler. AIDS'in çaresini bulduklarını söylüyorlardı. Yıllardır bu hastalığı çözmek için araştırmalar yaptıklarını ve en nihayetinde bu korkunç hastalığın üstesinden gelebilecek çözümü bulduklarını söylüyorlardı. Lazare Industries adını verdikleri bir medikal şirket kurmuşlardı. Bu şirket üzerinden çığır açacak bir tedavinin öncüsü olacaklarına dair açıklamalarda bulunuyorlardı. Ve bu tedavinin tamamen doğal olduğunu, uyuşturucu kokteylleri ile vücuda nüfuz eden kimyasal bir pislik olmadığını iddia ediyorlardı. Söylemlerine göre tedavi, ozon ve oksijen ile yapılıyordu ve bu ikisi günlük hayatımızda sürekli mazur kaldığımız zararsız maddelerdi. Bir ozon jeneratörü pompası kullanılarak her gün tekrarlanacak 40-45 saniyelik bir tedavinin hastalığı yenilgiye uğratacağını ve ozon jeneratörü pompasının rektuma oksijen ve ozon üfleyerek bu tedaviyi gerçekleştirdiğini söylüyorlardı. Ayrıca, Harley ve Kube bu tedaviyi New Jersey'deki büyük bir hastanede pek çok testten geçirmişlerdi ve hastalığın tedavisine en çok yaklaşan olmuştu. Her

tedavi 250 dolardı ve bu aylık 7500 dolarlık bir masraf demekti. Bu kadar büyük bir hastalığı yenmek için çok küçük bir ücret...

Altı yıl boyunca hikâyelerini renkli yollarla anlattılar. E-postalar ve yayınladıkları reklamlarla kitlelere seslendiler. Gey dergilerinin üyelerini araştırıp onlara özel hazırlanmış mesajlar yolladılar. Tutuklandıkları 1996 yılına kadar, üyelikler üzerinden tam 1,4 milyon dolar kazandılar. Tabii ki anlattıkları gibi bir tedavi yoktu. Hikâye çok güçlüydü, insanların bu hikâyeye inanma istekleri de çok güçlüydü. Binlerce insan bu sahte umuda kurban gitti. Sonunda Harley'ye beş yıl hapis cezası verildi. Hapisten çıktıktan sonra bu kez kendini bir petrol zengini olarak göstermesi fazla uzun sürmedi.

Seri bir düzenbaz oyunda neredeyse diğer herkesten çok daha başarılıdır. Yaling Yang, çalışmasına katılacak kişiler bulma amacıyla geçici işçi kurumuna gitmişti. Yang, patolojik yalan söyleme üzerine araştırma yapan bir psikologdu. Yalancılığı alışkanlık haline getirmiş geçici ya da daimî işsiz birini bulmak istiyordu. En azından bazı geçici işçilerin işsizliğinin sebebinin iş yerinde yaptıkları hilekârlıklar olduğuna inanıyordu.

Yang, Los Angeles'ta geçici işçi kurumlarına gitti ve yüzün üzerinde insana eski işleri, aileleri ve genel olarak geçmişleri hakkında sorular sordu. Daha sonra aldığı cevapları sabıka kayıtları ve katılımcıların ailelerinden ve arkadaşlarından aldığı ifadelerle karşılaştı. Tutarsızlıklar yansıtan kişiler var mıydı? Tabii ki vardı. Konuştuğu kişilerden on ikisi bu konuda öne çıktı. Sık sık ve çok rahat bir şekilde yalan söylüyorlardı. Yang, daha sonra herkesten bir beyin taraması geçirmeleri için laboratuvarına gelmelerini rica etti. Yang tarama sonucunda sürekli yalan söyleyen kişilerde beyaz madde* oranının diğer kişilere göre yüzde 25 daha fazla olduğunu tespit etti.

Bu ekstra bağlantıların anlık hikâye anlatımında ve hikâyeyi spontane bir şekilde başka bir noktaya taşımakta da önemli rol oynadığı anlaşılıyor. Aslında, normal gelişim gösteren beyinlerde altı-on yaşları arasında beyaz madde oranında büyük bir artış yaşanıyor. Çocukların büyük bir çoğunluğu da bilerek yalan söylemeye bu yaşlarda başlıyor.

* Beyaz madde, beyindeki nöronların aksonlarının oluşturduğu topluluklara verilen addır.

Aslında Yang deneyimli sahtekârların, dolandırıcılığın en önemli noktalarından birinde çok başarılı olduklarını bulmuştu; iyi bir hikâye anlatma yeteneği.

Epstein'in söylediği gibi, "Tüm zamanların belki de en etkileyici batılı kitabı olan İncil'in öğretilerini filozofik derslerle değil de şiirlerle ve hikâyelerle anlatması bir tesadüf değildir." Epstein, hikâyelerin, diğer öğreti şekillerine nazaran karşı konulmaz bir çekiciliğe sahip olduğunu söylemiştir.

Bazen bir hikâye o kadar güçlüdür ki, anlatıcısını bile yanıltabilir. 2014'ün kışında *Rolling Stone*'da yayınlanan ve Virginia Üniversitesi yerleşkesinde yaşanan bir tecavüz olayını anlatan şu haberi aklınıza getirin. Haber muhteşemdi. İçki içmeyen, açık bir şekilde giyinmeyen, uyuşturucu kullanmayan, genç ve masum birinci sınıf öğrencisi Jackie'nin, yedi erkek tarafından kulübe kabul adı altındaki bir partide acımasızca toplu tecavüze uğramasını anlatan yürekleri sızlatan, hüzünlü bir hikâyeydi. Sabrina Rubin Erderly, önemli bir sosyal sorunun sesi olması için etkileyici bir konuşmacı bulmak konusunda muhteşem bir iş çıkarmıştı. Bu konuda pek çok gazete ve televizyonla röportaj yapmıştı. Böyle bir konuya insanların dikkatini çekip onları ayağa kaldırdığı için pek çokları tarafından muhteşem bir gazeteci olarak tanımlanmıştı.

Ta ki birileri hikâyedeki dikkat çekici boşlukları bulmaya başlayana dek... Sözü geçen suçlulara neden kimse ulaşmamıştı? Jackie'nin arkadaşlarının ifadeleri neden alınmamıştı? İlerleyen haftalarda, *Washington Post* gazetesinin muhabirleri arzulu bir şekilde makaleyi yeniden gözden geçirdiler, Jackie'nin arkadaşlarıyla, sözü edilen kulüp ile bağlantı kurdular, hatta sözde şüphelilerden ikisine de ulaştılar. Konu hakkında daha çok bilgi sahibi oldukça, daha fazla tutarsızlık buldular. Örneğin, şüphelerin toplandığı kulübün Jackie'nin söylediği gece bir parti yapmadıkları ortaya çıktı ve kulüp kabulleri bahar mevsiminde yapılıyordu, sonbaharda değil. Ve garip bir şekilde Jackie'nin arkadaşları genç kızın yanında durmamışlardı, onu duygusal olarak stresli olduğu bir dönemde başka yerlerden yardım almaya itmişlerdi. Jackie, o gece toplu tecavüze uğramadığını sadece birkaç adama oral seks yapmaya zorlandığını söyledi. Ve Jackie, birlikte bir yemeğe çıktığı bir adam olduğunu söylemişti. Ama bu adamla aralarında geçen mesajlaşmaları kendi

yazdığı, fotoğrafları ve geçmişlerinin de tamamen düzmece olduğu ortaya çıktı. Mart ayında, polis yürüttüğü soruşturmayı tamamladı ve Jackie'nin bırakın bir grup erkeği, bir erkek tarafından bile saldırıya uğradığına dair somut bir kanıt olmadığını bildirdiler. Tabii ki polis şefi, hiçbir şey yaşanmamış olduğunu iddia edecek bir konumda değildi ama yasalar açısından bakılırsa durumu kanıtlayacak bir delil olmadığını da ekledi. Soruşturma durduruldu.

Şunu açıklamakta fayda var. *Rolling Stone* fiyaskosunun sorumlusu ya da bu fiyaskonun suçunu üstüne alacak kişi kesinlikle Jackie değildi. Travmatik olayla ilgili anılar oldukça karanlıktı, detaylar bulanık ve solgundu, ifadeler çelişki gösteriyordu. Ama gazeteciliğin ana prensibi de bu tip durumların açıklığa ve doğruluğa kavuşmasına yöneliktir; inan ama sorgula. Hikâyenin senden uzaklaşmasına izin verme. Şüpheciliğini asla kaybetme, hikâye ne kadar sürükleyici olursa olsun duruşunu asla bozma. Ama *Rolling Stone* hem inanan hem sorgulayan taraf olması gerekirken, sorgulama işi bu olayda *Post* gazetesine kalmıştı.

Bir konuya daha açıklık getirmekte yarar var. Erdely, bilinçli olarak birilerini kandırmak için bu işe girişmemişti, bunu biz de farkındaydık. Bildiğimiz kadarıyla o, bir sahtekâr, düzenbaz ya da gerçekleri saptıran bir hain değildi. Bir de bu tariflere uyduğunu düşündüğümüz kişileri hatırlayalım: Stephen Glass (*New Republic* dergisinde çalıştığı üç sene boyunca pek çok düzmece haber yayınlayan gazeteci), Janet Cooke (*Washington Post* gazetecisi, yaptığı haber ile Pulitzer alan Cooke'un haberinin kurmaca olduğu ortaya çıktı ve ödülü tabii ki geri alındı.), Jayson Blair (pek çok hikâyeyi kendi kafasından uyduran ve başkalarından çalan *New York Times* yazarı), Johan Lehrer (Pek çok hikâyesi düzmece olan ve bazılarını da başkalarından çalan *New Yorker* yazarı, Lehrer'in hakkında çıkan iddialar, üç kitabından ikisinin de satıştan kaldırılmasına neden olmuştur), Ruth Shalit (*New Republic*'de çalışan ve başkalarının işlerini kopyalayan bir başka yazar, Erdely gibi o da olayları doğrulama konusunda pek başarılı değildi). Muhtemelen pek çoğu masumca başladıkları işlerini, anlatımlarının güzelliğine kapılarak mahvettiler. Onların hikâyeleri de Erdely'nin hikâyesi ile aynı sebepten dikkat çekti. Erdely de büyük olasılıkla öncekiler gibi, kendi anlatım gücü nedeniyle doğrulardan uzaklaşmıştı.

Kendi anlattığı hikâyenin tuzağına düşmüş, normal gazetecilik pratiklerini bir kenara atmıştı, kendi dâhil olmasına karşın harika bir oyun oynamıştı. *Rolling Stone* da ona yardımcı oldu. Ellerine geçen bu hikâyeyi görünce yayınlamadan edemediler. Erdely, hikâyeyi onlara da çok güzel sattı. Bir düzenbaza bile ihtiyaçları yoktu. Kendi kendilerini kandırmışlardı.

Bazı şeylere inanmak istediğimiz için inanırız. Düzenbazlara sadece hazırda bekleyen çarkları döndürmek kalır. Bir şeye son kez kanacağımızı söylememize karşın, aynı tuzaklara tekrar tekrar düştüğümüzü görmek hiç de şaşırtıcı olmayacaktır.

* * *

Dakota Johnson, 2010 yılında Brisbane'de ortaya çıktı. On dört yaşındaydı, onu cinsel manada istismar eden bir akrabasından kaçmıştı. Polise sığınmış, acilen yardıma ihtiyacı olduğunu bildirmişti. Avrupalı amcası ile birlikte Avustralya'ya yolculuk ettiklerini, bu esnada Lord Howe Island'da yollarının ayrıldığını söylemişti. Adam mı onu terk etmişti yoksa o mu adamdan kaçmıştı burası belli değildi. Ama yaşanan her neyse bunun travmatik bir şey olduğu açıktı. Brisbane destek sistemi, ona kalacak bir yer ve yiyecek temin etti. Kız destek grubuna en çok istediği şeyin, okula dönüp normal bir genç gibi eğitimini tamamlamak olduğunu söyledi.

Johnson'ın yanında çok az şey vardı; aceleyle akrabasının yanından ayrılmıştı, eline ne geçtiyse alıp kaçmıştı. Birkaç parça eşyası vardı. Birkaç kıyafet. Bir dizüstü bilgisayar. İsviçre'deki Cenevre Gölü'nün kenarına kurulmuş özel bir okul olan Le Rosey'den gelen bir referans mektubu. Lord Howe Island'daki bir bankaya ait olan bir fiş. Ve pembe bir günlük... Günlüğün sayfalarında yakın bir akrabası tarafından şiddetli cinsel istimara uğrayan bir kızın haykırışları yer alıyordu.

Ellerinde çok fazla bilgi yoktu ama otoriteler ona normal bir kız gibi yaşama fırsatı sunmak istediler. Le Rosey gibi bir okuldan aldığı önemli bir referans vardı. Yerel bir lise olayın ardından başlayan ilk sömestrde onu kabul etti.

Ama polis çalışmalarının yetersiz kaldığını düşünüyordu. Okula gitmesi gerçekten çok güzel ve takdire şayan bir şeydi. Ama istismara

uğrayan bir çocuğun daha fazla desteğe ihtiyacı vardı. Onun sağlığı için endişelenen polisler o yokken bilgisayarını incelediler.

Buldukları resimde Sidney Limanı Köprüsü'nde ailesiyle poz vermiş gülen bir kız vardı. Resmin tarihi vardı, bu bir ipucuydu. Polis köprü turlarını düzenleyen acente ile iletişime geçti ve katılımcıların kayıtlarını istedi. Bir eşleşme bulmaları uzun sürmedi, yirmi iki yaşındaki Samantha Azzopardi. Kız on dört değil yirmi iki yaşındaydı. Peki ya Dakota Johnson? *Gri'nin Elli Tonu* filminde oynayan oyuncunun adından esinlenen bir takma addı. Le Rosey tavsiye mektubunu bilgisayarda kendisi hazırlamıştı. Banka fişleri de sonradan yapılmış sahte belgelerdi. Polis soruşturmasını derinleştirince bunun Dakota'nın karıştığı ilk dolandırıcılık olmadığını fark etti. Brisbane sokaklarında ortaya çıktığı dönemde, hali hazırda Queensland'de dolandırıcılıktan aranan biriydi. Görünüşe göre eski dostumuz Samantha Azzopardi, Queensland bölgesindeki küçük bir sahil kasabası olan Rockhampton'da sahte bir sağlık kartı kullanarak hizmet almaya çalışmıştı.

14 Eylül'de Brisbane Mahkemesi, Azzopardi'yi iki kez sahte kimlik, bir kez sahte belge düzenlemekten, bir kez de polisi yanıltmakla suçladı. Azzopardi hüküm giydi. Cezası çok ağır değildi, Azzopardi'ye 500 dolar para cezası vermişlerdi. Bu olayın ardından ertesi ay Sammy gene kendini acındırarak yapmaya çalıştığı bir dolandırıcılıktan tutuklandı. Yine dört kez polisi yanıltmakla suçlandı. Kendine yine bir sahte bir kişilik oluşturmuştu. Ona yine 500 dolar ceza verildi. Ve Sammy, birkaç ay boyunca ortalıkta gözükmedi.

Ama sadece birkaç ay! 2011'de Sammy bu sefer Emily Azzopardi olarak ortaya çıktı. Emily Azzopardi bir jimnastikçiydi. Bu karakteri oluştururken Emily Sciberas adlı eski bir karakterden esinlenmişti. O dönemde yaşadığı Perth'te edindiği yeni arkadaşına üst sınıf bir sporcu olduğunu söylemişti. Arkadaşının evinde kaldığı bir gün -bunu sık sık yapmaya başlamıştı- arkadaşının ailesine de aynı hikâyeyi anlattı. Yani, jimnastik eğitimi için bir dönem Rusya'da yaşadığını. Onlara 16 yaş altı jimnastikçiler arasında ülkenin bir numarası olduğunu söyledi.

Bir ay sonra Emily'nin Facebook sayfasında rahatsız edici bir bildirim belirdi. Tüm ailesi Fransa'da trajik bir şekilde hayatını kaybetmişti. Duyurunun yanı sıra, bunun hem cinayet hem de intihar olduğuna

dair bir gazete haberi de yayınlamıştı. Haberde bir adamın karısını ve on beş yaşındaki kızını öldürdükten sonra kendini vurduğu yazıyordu. Haberde ölen kızın ikiz kardeşi kurtulmuştu. O ikiz kardeş Emily'di. Arkadaşının ailesi bu durumdan büyük üzüntü duydu ve onu evlatlık edinmek istediler. Emily bundan büyük bir mutluluk duyacağını bildirdi. Sammy, aileye Birleşik Devletler'de olduğunu ve bir evlat edinme uzmanıyla görüşeceğini, onun bu durumu sorunsuz bir şekilde halledeceğini söyledi.

Azzopardi daha sonra Floridalı bir yargıcın kimliğini çalmak için çalışmalara başladı, bu yargıç gerçekten de evlat edinme işlemleri ile ilgileniyordu. Azzopardi, aileye gerekli belgelerin hepsini topladığını bildirdi. İşlemleri sonlandırmak için aileyle Sydney'de buluştu, onlara Perth'te tecavüze uğradığını ve bir daha oraya gitmek istemediğini söylemişti.

Ama aile onu okula kaydettiğinde her şey yerle bir oldu. Emily adıyla hazırlanan doğum sertifikası, tahmin ettiğiniz gibi sahteydi.

2012 yılında Azzopardi yine hüküm giydi. Bu sefer yasa dışı yollardan sosyal hizmetlerden yararlanmaya çalışmak suçundan altı ay ceza aldı. Ama cezası bir yıllığına ertelendi, gene ağır bir ceza almadan kurtulmaya başarmıştı. Azzopardi çok sevimli biriydi. Aynı yılın haziran ayında Perth Mahkemesi'nde işlediği üç suçu itiraf etti: Sahte bir isimle hesap açmak, birini dolandırmaya çalışmak ve birinin adını kullanarak sahtecilik yapmak. 2 Ekim'de yine altı ay hapis cezasına çarptırıldı ve hapis cezası yine bir yıllığına ertelendi.

Bazıları Sammy'yi patolojik bir yalancı olarak nitelendirebilir. Gerçeği söylemekte zorluk çeken biri olarak görebilirler ve bu durumu tehlikeli bir alışkanlıktan çok üzücü bir hastalık olarak adlandırabilirler. Bu bir bakıma doğru. Yüzüne vuruluncaya kadar doğru olanı söylemekte zorluk çektiği su götürmez bir gerçek. Ama Sammy'yi patolojik bir yalancı olarak nitelendiremeyiz, Sammy gibi bir düzenbazın bu durumu açık bir bilinç ile yaptığını söyleyebiliriz. O isteyerek oynadığı oyunun bir parçası olarak yalan söylüyor. Patolojik yalancılar bir neden olmadan yalan söyler. Onlar için yalan söylemek obsesif kompulsif bozukluğun bir çeşidi ya da daha derin bir psikolojik durum sonucu olarak görülebilir. (Gerçekten de patolojik yalancılık psikopatik semptomlar

arasında gösterilebilir) Dolandırıcılar çok spesifik nedenlerden dolayı yalan söyler. Yalan söyleyerek kişisel ya da finansal kazançlar elde etmeye çalışırlar. Oyunu harekete geçirmek için yalan söylerler. Önce sizin güveninizi kazanır ve daha sonra sizi kendi hazırladıkları bir gerçekliğe doğru çekerler. Düzenbazların yalanları çok inandırıcıdır, oysa patolojik yalancılar çok büyük ve inandırıcılıktan uzak yalanlar söylerler.

Azzopardi bir amaç uğruna yalan söylüyor, yalan söylerken sosyal bir tabuyu da yerle bir ediyordu. Duygu yoğunluğu çok yüksek olan konularda yalan söylüyordu. Bu konuda söylenenler genelde insanlığa olan inancımızı sekteye uğratacak tipte yalanlardır. Ne yazık ki, duygu gücüne sahip oldukları için bu tip konular güven oyununda büyük önem arz etmektedir. Sahtekârlar, düzenbazlar oyunlarının büyük bir çoğunluğunu insanların sorgulamaya cesaret edemeyeceği bu konular üzerine kurarlar. Aynı taktiği zamanında Somaly Mam de kullanmıştı. Küresel bir vakfın başarılı lideri olarak görülen Somaly Mam'ın, aslında anlattığı gibi cinsel istismar kurbanı olmadığı ve bu hikâyeyi kendi kendine uydurduğu ortaya çıktı. Dahası, Somaly Mam organizasyonunda yer alan kızların da potansiyel bağışçıları etkilemeleri için bazı düzmece hikâyeler oluşturmalarına yardım etmişti. Durumu ortaya çıkaran bir *Newsweek* muhabiri, organizasyonda yer alan kızlardan biriyle konuşmuştu. Kız ona yaşam hikâyesinin kurmaca olduğunu, Mam'ın direktifleri altında kameralar önünde hikâyesini dikkatlice prova ettiğini, hikâyesini insanlara anlatmadan önce de başka kızlarla beraber bir seçmeye girdiğini anlatmıştı. İtirafta bulunan genç kız, bunu seks ticaretine kurban giden diğer kadınları kurtarmak için tek yol gördüklerini söylemişti.

Bu durum Makyavelist ikileme harika bir örnek. Elde edilen sonuç izlenen yöntemi haklı kılar mı? Somaly Mam'ın vakfının bir yalan üzerine kurulduğu, bağış toplamak için yeni yalanlar yazdıkları ortaya çıksa da pek çok destekçisi Somaly Mam'ı terk etmedi. Ne de olsa, o çok önemli bir konuda farkındalık yaratmış, sosyal bir sorunun çözülmesi için bağış toplamıştı. Bu bağışların çok büyük bir bölümü ihtiyaç halindeki kurbanlara gitmişti. O bir düzenbaz mıydı yoksa doğru bir amaç uğruna yanlış şeyler yapan biri mi?

Düzenbazların felaket anlarında ortaya çıkmaları tesadüf değildir. Doğal, ekonomik, ulusal, kişisel felaketlerde ve hastalıklarda ortaya

çıkarlar. Oyunu en başından itibaren felaket bölgesinde kurarlar. Duygular tam istedikleri gibi zaten en üst seviyededir. Hali hazırda zaten duygusal bir hikâye vardır. Onun oyununa karşı zaten savunmasız bir haldeyizdir. Düzenbaz duygusal bir ortam oluşturmak ve bir hikâye yazmak için uğraşmaz bile. Her şey elinin altındadır. Ebola krizinin yaşandığın 2014 yılının sonbaharında, *Buzzfeed* muhabirlerden oluşan bir takım topladı. Bu takım, Sal Pane, New York'taki temizlik çalışmalarını yöneten kişinin bir düzenbaz ve hüküm giymiş bir suçlu olduğunu ve bu adamın kimyasal çalışmalar yürütebilecek yeterlilikte olmadığını tespit etti. Bu adam için tezgâh kurmak âdeta bir çocuk oyuncağıydı. İnsanların yardıma ihtiyaç duyduğu anda ortaya çıktı ve zaten kim böyle bir konuda yalan söyleyebilirdi ki? Irak Savaşı'nın yaşandığı dönemde, Jim McCormink ve Gary Bolton isimli iki İngiliz iş adamı, piyasaya bir bomba detektörü sunarak patlayıcı korkusunu paraya çevirmeyi düşündüler. Birkaç sahte test düzenlediler ve birinci sınıf makinelerini- 1.82 sterline imal edilen golf topu buluculardan biraz büyüktü- tanesi 15 bin sterlinden satmaya başladılar. Oyunu oynamak yine çok kolaydı. Hikâye hazırdı, çaresiz, duygusal açıdan savunmasız kurbanlar da hazırdı. Bir kez daha insanların hayatlarıyla bu kadar kolay oynanacağını kim düşünebilirdi. Makineleri akın akın müşteri çekmeye başladı. Hem de sadece savaş sonrası Irak'tan değil; Tayland, Meksika, Çin, Nijer, Suudi Arabistan, Singapur, Pakistan, Hindistan, Filipinler, Mısır ve Tunus'tan müşteriler buldular. Her yıl ikili milyonlarca dolar kazandı. Ve makinenin yeteneklerine güvenen insanlar bu uğurda hayatlarını kaybettiler. Yargıç Hone Bolton'a yargılanması esnasında "Yaptığınız şeyin ne kadar tehlikeli ve zararlı bir şey olduğu çok açık..." dedi. "Çünkü benim fikrime göre GT200'ü bombaları tespit etmek için kullanmak... Kişisel yaralanma ve ölüm oranlarını arttırıyor."

Onların yargılanması bu kurmaca aletin başka bir amaçla kullanılabileceğini düşünen diğerlerini durdurmadı. 2014'ün ekim ayında benzer bir aletle, diğer şeylerin yanı sıra Madeleine McCann isimli kayıp küçük bir kızı bile bulacağını iddia eden Samuel ve Joan Tree tutuklandı. İddialarına göre makinenin içine kayıp kişinin fotoğrafını koyduğunuzda, makine size kayıp kişinin yerini söylüyordu. Duygu ve hikâye zaten ortadaydı, tek eksik şey oyunu doğru oynayacak bir düzenbazdı.

* * *

Söz konusu oyun olduğunda duygusal yaklaşım niye bu kadar başarılı oluyordu? Çünkü duygular bize hiç yapmayı düşünmediğimiz şeyleri yaptırabilirler. Ve bu yaptığımız şeyler genelde düzenbazın amacına ulaşmasına imkân sağlar. Dolandırıcılığın temel amacı budur. Duygularımız uyandığında, mantığımızdan çok onlara uyarak hareket etmeye meyilli oluruz. 70'li ve 80'li yıllarda psikolog Norbert Schwarz ve Gerald Clore, duygularımızın bilgileri işleme sürecinde ve ardından gelen karar verme sürecinde ne kadar etkili olduklarını görmek için birkaç çalışma yaptı. Çalışmaları esnasında insanların karar verme sürecinde genelde kendilerine "Bu konuda ne hissediyorum?" sorusunu sorduklarını fark ettiler. Cevap olumsuzsa, insanlar bunu bir şeylerin yanlış gittiğinin kanıtı olarak görüyordu. Örneğin kendinize kimi zaman bu oda bana kötü bir his veriyor dediğiniz olmuştur ve bunu söyledikten sonra o oda hakkında kötü düşüncelere sahip oluruz. Ama cevabımız pozitif olduğunda kendimizi memnun hissederiz. Örneğin bir telefon hakkında detaylı araştırma yapmadan sadece ona karşı pozitif hislerimiz olduğunu için bu telefon çok güzel deriz. Kızgın olduğumuz zaman, gelecekteki kötü olayları insan hatalarının sonucu olarak görürüz. Üzgün olduğumuzda ise olayların durumsal olarak belirlendiğini düşünürüz. Psikologlar buna 'ruhsal hali bilgi kaynağı olarak kullanma olayı' adını veriyor. Tamamen içgüdüsel davranışlarda bulunduğumuzda bile hislerimizin bize davranışlarımıza dair somut kanıtlar sunduklarını düşünürüz. Bilgiyi işleyiş şeklimiz hissettiğimiz duyguya göre farklılık gösterir.

Buna ek olarak bilinçli analiz yapmadan önce bir konu hakkındaki iyi ve kötü hislerimiz üzerinden kararlar veririz. Tanıştığımız her bireyi, yaşadığımız her olayı hemen bir duygu ile eşleştiririz. Bu eşleştirme, yıllar içinde edinilen benzer deneyimler ve yaşanan benzer anılar baz alınarak yapılır. Duygusal bir hikâye duyduğumuzda ya da duygusal bir olay yaşadığımızda, zihnimiz hemen geçmişte duyduğumuz bu tip bir hikâye ya da yaşadığımız bir olay ile bağ kurmaya çalışır. Oregon Üniversitesi'nde görevli psikolog Paul Slovic bu durumu duygu havuzu olarak nitelendirmektedir. İnsanlar o andaki durumdan çok, geçmişte yaşadıkları benzer iyi ya da kötü bir anı üzerinden hareketlerini düzenleme yolunu seçerler.

Bu tip duygusal uyarımlar aslında ne hissettiğimizi önemsiz kılar ve bir ölçüye kadar muhakeme gücümüzü kısıtlar. Bizi daha yumuşak başlı kılan bu yaklaşımın sadece düzenbazlar tarafından değil aynı zamanda polisler ve avukatlar tarafından da neden sıklıkla kullanıldığı cevabını bulmak hiç de zor değil. Uyarım, bizi uzun vadeli çıkarlarımıza karşı hareket etmeye iter. Çünkü o anda farkı anlayamamaya başlarız. Aklımızın en ilkel bölümü mantığımızı komuta etmeye başlar. Bir araştırmada, uyarımın tek başını birini yardım etmeye ikna ettiği fark edilmişti. Yardım edecek kişi, yardım ettiği şeyin içeriğine bile bakmamıştı.

Duygusal durumumuz, yoğun bir dikkat haline girmemize neden olur. Dikkatimizi diğer tümü yerine, o anki duygusal uyaranlara odaklarız. Bu tıpkı aşırı susuzluk ve aşırı açlık çekmeye benzer, bu tip durumlarda başka hiçbir şey düşünemez hale geliriz. Derinlemesine düşünme kabiliyetimizi kaybederiz ve tam içeriğini, amaçlarını bilmediğimiz teklifleri sağlıklı muhakeme etmeden kabul etme eğilimi gösteririz. Odaklandığımız uyaran dışındaki unsurlara karşı daha savunmasız bir hale geliriz. Gerçekten de yapılan bir araştırma, insanların idrarlarını yaptıkları anda, düşünme yetilerini kaybettiklerini göstermişlerdir. İnsanlar bu tip anlarda önlerindeki şeye o kadar odaklanırlar ki, diğer unsurlara karşı olan farkındalıklarını kaybederler.

Üçkâğıtçılar, büyük ya da küçük, uzun süreli ya da kısa süreli olsunlar, anlık duygusal uyarılardan beslenirler. Düzenbazlar, yaptığımız şeylerden pişmanlık duymaya zaman bulamadan sonuca gitmeyi amaçlarlar. En iyi oyunlar bu hassas noktamızı kullanma amacı üzerine kurulur. Düzenbazlar bizi bu oyunun çarklarından biri haline getirir, bizi duygusal olarak hazırlar. Onlar yaşamlarını böyle devam ettirir. Bir düzenbazın söylediği gibi, "İşi olabildiğince çabuk bitirmek çok önemlidir. Olayın soğumasına elinizden geldiğince izin vermemeniz gerekir. Hedefinizdeki kişi kederle boğuşurken, yakın olmanız gerekir."

Olayın vuku bulduğu andaki duygular çok önemlidir. Ama gelecekte ortaya çıkabilecek duyguları tahmin etmek pek kolay bir şey değildir, sözü edilen pişmanlık durumu buna örnek verilebilir. George Loewenstein şöyle bir ifade de bulunmuştur, "Bugünün acısı, hırsı, kızgınlığı somuttur, ama aynı duyguların gelecekte daha az ağırlığa sahip olabileceği de beklenebilir."

* * *

2001 yılında Meredith Üniversitesi'nde davranışsal ekonomist olarak görevli Jeff Langenderfer ve South Carolina Üniversitesi'nde görev yapan Profesör Terence Shimp, bir insanı sahtekârın oyunlarına karşı savunmasız kılan etmenlerin ne olduğunu saptamak amacıyla bir araştırma yapmaya karar verdiler. Birleşik Devletler'de sadece o yıl 100 milyar doların üstünde dolandırıcılık yapılmıştı ve bu rakamın 40 milyar doları telefon dolandırıcılığı üzerinden sağlanmıştı. Rakamlar hızla artış göstermesine karşın, Langenderfer bu sorunun kökten çözümü için çok az çalışma yapıldığını düşünüyordu. Ona göre, bu oyunlara kurban gitme ihtimali fazla olan kişileri ve bu oyunlara neden ve nasıl geldiklerini anlamak büyük önem taşıyordu.

Bazı insanlar dolandırıcılığın işaretlerini göremezler. Bu doğru olsa dahi Langenderfer bunun ana neden olduğuna inanmıyordu. Ona göre eğer durum söylendiği gibi olsaydı, kurban havuzunda bir çeşitliliğe rastlanmazdı. O dolandırıcılığa yatkınlığın açgözlülük, açlık, şehvet ve benzeri duygusal etkilerden kaynaklandığını düşünüyordu. "Bu oyunun onlara sunabileceğini kazanca o kadar odaklanıyorlar ki, onlara teklif edilen şeyin detaylarına biraz dahi olsun dikkat göstermiyorlar. İçinde bulundukları ve dışarıdan bakan insanların üçkâğıtçılık olarak nitelendirdikleri unsurları görmezden geliyorlar. Kazanca duydukları arzu onları esir alıyor." Duygusal uyaranlar odağın merkezine yerleşiyor ve mantık yok oluyor. Daha önce de belirtildiği gibi bu zaten oyunun başlıca kurulma amacı.

Duygular bizi harekete geçirecek kadar güçlü olmalarına karşın, onlar da homojenik bir yığın değildir. Spesifik duygular spesifik şekillerde hareket etmemize ve bilgileri yine spesifik yollarla işlememize neden olabilir. Bunlar usta düzenbazların istedikleri gibi istismar edebilecekleri yollardır. Örneğin endişeli olduğumuzda verdiğimiz kararlarla duygusal zamanlarda verdiğimiz kararlar farklılık gösterebilir. Oyun her zaman dolandırıcının talep ettiği şekilde yönetilmelidir, hamlelerini bu doğrultuda atar. Hedefteki kişinin duygularını açığa çıkarmaz, dolandırıcılar bu noktada ileriyi düşünüp son hamleyi aklı etkileyecek şekilde tasarlamaya çalışırlar.

Bazen oyunun süreci insanların ruh haline göre belirlenir. İnsanlar kimi zaman bilgileri ruhsal ve duygusal hallerine en uygun olacak şekilde işleme yolunu seçerler. Örneğin üzgün olduğumuzda, yolumuza çıkan negatif unsurlara daha çok odaklanmaya başlarız. Aynı şekilde mutlu olduğumuz bir dönemde de aldığımız bilgileri daha pozitif bir şekilde yorumlama ve olayın pozitif yönüne odaklanma çabası içinde oluruz. Bir çalışmada insanların üzgün oldukları zamanlarda, işini iyi yapan bir kişi yerine insani ilişkileri daha iyi, dost canlısı biriyle eş olmak istedikleri saptanmıştır.

Hüzün bizi daha çok risk almaya ve daha az düşünmeye iten duygulardan biridir, bazı dolandırıcılıklar için uygun ortamı sağlar. Kurbanın riskli bir finansal kumara girmesini, üçkâğıtlarına yatırım yapmasını isteyen dolandırıcıların en iyi arkadaşı hüzündür. Bu tip bir üçkâğıda girmek isteyen düzenbazlar, mutlu ve her şeye sahip insanları değil, hayatında krizler yaşayan insanları hedef alır.

Gerçekten de duygusal olarak en dibe vurduğumuz anlar oyunun en çok başarıya ulaştığı anlardır. Düzenbazlar bu yüzden cenazeleri, kayıpları, boşanmaları, skandalları, finansal sorunları ve genel olarak yalnızlığı çok severler. Kimi zaman insanlara ait kişisel bilgilere medya üzerinden ulaşırlar. Yerel gazeteler kimin ne yaptığına dair bilgiler içeren altın madeni gibidir. Facebook gibi sosyal medya araçları da bir insanın ruh halini ve hali hazırda bulunduğu durumu öğrenmek için etkili araç haline gelmiştir. Bir arkadaşım -ona Alexis adını verebiliriz- iflasın eşiğinde olduğunu ifade ettiği birkaç Facebook iletisinin ardından bir kişi tarafından dolandırılmaya çalışıldı. Arkadaşım farkında olmadan düzenbaz ile arkadaş olmuştu ve düzenbaz onun sanki bir tesadüfmüş gibi sürekli karşısına çıkarak onunla tanışmıştı. Düzenbazlar ayrıca insanları okumakta da ustadırlar. Örneğin, omuzları düşük bir şekilde yürüyen bir kişi, onların tam aradığı hedef olabilir.

Ama oyun sadece hüzün üzerine kurulmaz. Bazı dolandırıcılık faaliyetleri hedefteki kişinin pozitif bir modda olması üzerinden yürütülür. Usta bir düzenbaz, hedefteki kişiyi kandırmak için nasıl bir ruh haline sahip olması gerektiğini iyi bilir ve hamlelerini de bu şekilde düzenler. Mutlu olduğumuzda, başka zamanlarda olduğu gibi elde ettiğimiz bilgileri sistematik bir şekilde akıl süzgecinden geçirmeyiz ve böylece,

kandırılmaya açık bir hale geliriz. Bir araştırmada, mutlu insanların hem güçlü hem de zayıf argümanlarla ikna edildiği, ama mutsuz insanların sadece güçlü argümanlarla ikna edilebildiği saptanmıştı. Başka bir araştırmada da insanların onları ikna etmeye çalışan kişinin statüsü gibi özelliklerinden daha kolay etkilendikleri, öte yandan mutsuz insanları ikna eden şeyin teklifin içeriği ve kendilerini ikna etmeye çalışan kişilerin sözleri olduğu saptanmıştı.

Pek çok duygunun bizi daha mantık dışı hareketler yapmaya ittiği doğrudur. Ama bazı duygular bizi diğerlerine oranla daha mantıksız kılar. Bir insanı kandırmaya çalışırken onu mutlu ya da mutsuz etmek önemlidir, ama onları korku gibi daha güçlü bir duyguyla etkilemek dururken bunlara gerek var mı? Ebola krizinde ya da bir savaşta ortaya çıkan doğal oyunlar bu duruma örnek gösterilebilir. Uçmaktan korktuğumuz için yüzlerce kilometreyi karayoluyla kat etmeye çalışırız. Hâlbuki karayolunda kaza yaşama olasılığımız bir uçak kazası yaşama olasılığımızdan daha yüksektir. İnsanlar kızamık gibi çok gerçek bir tehdit varken çocuklarının otizme yakalanacaklarını düşünerek onları aşılatmıyorlar ve bunu aşıların çocukları otistik yaptığına dair eller tutulur herhangi bir kanıt olmadan yapıyorlar. 1991 yılının sonbaharında bir uçak, uçuşun ortasında acil iniş yapmak zorunda kaldı. Bunu yapmalarının sebebi uçakta bir fare olmasıydı. Fareden korkan insanlar panik yapmaya ve koridorlarda koşuşturmaya başlamış, uçuşu tehlikeye atmışlardı. Mantıksız korku, mantıklı düşünceden çok daha güçlüdür.

Düzenbazın, oyunu yürüttüğü esnada ona yardım eden en iyi arkadaşlarından biri de korkudur. Bir çalışmada, psikologlar korkunun değişik tiplerinin insanların bir isteği kabul etme süreçlerini ne şekillerde etkilediklerini bulmak istediler. Önce Opole, Polonya sokaklarının farklı noktalarındaki yasak yerlere park etmiş arabaları tespit ettiler. Daha sonra el becerisine sahip birkaç kişiyi görevlendirdiler. Bu görevliler arabaların birkaçının camına sahte park cezaları koydu, diğerlerinin camına ise cezaya benzeyen bazı reklamlar bıraktılar. Kontrol koşulu olarak hiçbir düzgün polisin yapmayacağı şekilde arabaların kapılarına reklama benzeyen ceza makbuzlarından birer tane bıraktılar. Sürücüler araçlarının başına döndüklerinde, önce onlara bu sürprizleri inceleme fırsatı verildi ve ardından bir iyilik istendi. Cevabı aranan soru şuydu,

acaba sürücüler ilk sürpriz anından sonra yardım isteğine nasıl bir tepki vermişti?

Araştırmacılar, öncesinde bulacakları sonuçtan aslında biraz emindi. Sahte cezaları gören sürücülerin tek hissettikleri şey korku olacaktı. Onlara aksi söylenene dek suçüstü yakalandıklarını düşüneceklerdi. Camında reklam bulan sürücüler önce bunu bir ceza makbuzu sanıp korkacaklar ama reklam olduğunu görünce kurtulduklarını düşünüp rahatlayacaklardı. Araba kapılarında reklam bulanlar ise bu tip bir korku yaşamayacak, muhtemelen sadece kapılarına reklam sıkıştırıldığı için biraz sinirleneceklerdi. Tepkileri beklendiği gibi olmuştu. Araştırmacılar bu farklı duyguları yaşayan insanların onlardan istenen şeylere farklı cevaplar vereceklerini tahmin ediyorlardı ve tahminlerinde yanılmadılar. Korkunun ardından büyük bir rahatlama yaşayan sürücüler, onlardan yardım isteyen kişiye en çok olumlu yanıt veren kişilerdi. Onları sadece korku yaşayan sürücüler takip etti. Ve son sırada hiçbir şey hissetmeyen sürücüler vardı. Araştırmacılara göre, yoğun bir korkunun ardından ortaya çıkan rahatlamanın kişilerin düşünme kabiliyetlerinin bulanıklaşmasına neden oluyordu. Polisler de bu korku ve rahatlama arasındaki ilişkiyi iyi polis-kötü polis ya da kötü polis-iyi polis yöntemiyle kullanmaya çalışır.

Bunu takiben, araştırmacılar farklı bir durum daha keşfettiler. İnsanların yolda yürürken, bir polis sireni duyduktan sonra yanlarına yaklaşan ve onlardan biraz para isteyen bir yabancıya para vermeye daha eğilimli olduklarını saptadılar. Bunun doğruluğunu onaylamak için araştırmacılar bu sefer bir öğrenciyi görevlendirdiler ve polis sirenini kullanmadılar. Öğrenci, ilk olarak hiçbir açıklama yapmadan (Affedersiniz, bana biraz para verir misiniz?), daha sonra saçma sapan bir açıklama yaparak (Affedersiniz, biz para topluyoruz. Bize biraz para verir misiniz? Çünkü elimizden geldiğince çok para toplamaya çalışıyoruz) ve son olarak da inandırıcı ve düzgün bir açıklamayla (Affedersiniz, biz engelliler için çalışan bir öğrenci topluluğuyuz, vakıf çalışmamıza katılır mısınız? Zihinsel engelli çocukların yaz kampı masraflarını çıkarmak için elimizden geldiğince çok para toplamaya çalışıyoruz) sokakta yürüyen insanlardan para talep etti. Polis sireni olmadığında daha çok son talebi duyan insanlar bağışta bulundu. Çünkü güzel bir amaç

inandırıcılığına sahipti. Ama polis sireni duyduklarında önce korkup bir şey olmadığını görünce rahatlayan insanlar daha düşüncesizce hareket etmeye, talep ne olursa olsun öğrenciye para vermeye başladı. Bunun oyuna uygulandığını düşünün. Düzenbazlar önce hedeflerindeki kişiyi korkutuyor, sonra bir çözüm yoluyla onların rahatlamasını sağlıyor ve hedeflerini avuçlarının içine alıyorlar.

Sağlığımızla ilgili endişelerimiz, bu alanda yürütülen dolandırıcılık faaliyetlerini dünya sıralamasında hep ilk sıralara taşımıştır. Geçmişte yılan yağı satışıyla başlayan bu dolandırıcılık faaliyetleri günümüzde katlanarak devam etmektedir. Sağlık alanında dolandırıcılık faaliyetleri yöneten sahtekârlar oyunlarını en çok korku duygusu üzerine kurarlar. Önce gerçek olsun ya da olmasın bir sağlık sorununu kullanarak korku yaratır ve daha sonra kurbanlarına bir çözüm olduğunu söyleyerek onların rahatlamalarını sağlarlar. 19. yüzyılın sonunda gerçekten yılan yağı satan Clark Stanley isimli bir satıcı vardı. Çıngıraklı yılanlarla gösteriler yapan bu adam, yılan yağının romatizmalara, baş ağrılarına, hatta felç de dâhil olmak üzere her şeye iyi geldiğini söylüyordu. Daha sonra sattığı yağın yüzde 99'unun mineral yağ olduğu ortaya çıktı. On dokuz yaşlarındaki John Brinkley de keçi testisi naklinin erkeklerin iktidarsızlık korkusunu ortadan kaldıracağını iddia etmişti. Yirminci yüzyılda yaşayan William Bailey isimli bir başkası talihsiz insanları radyumun düşük enerji seviyesinin öksürük, soğuk algınlığı ve diğer pek çok hastalığa deva olduğuna inandırmıştı. Tabii ki günümüzde de kansere çare olduğu iddia edilen haplar, hiç çaba harcamadan kilo vermenize olanak sağlayan zayıflama hapları, detoks hapları ve buna benzer haplar satılmakta. Her gün yasadışı yeni şirketler ve uzman adı altında yeni düzenbazlar çıkarak sorunlarınıza derman olacaklarını iddia ediyorlar. Korku tüccarlığının bir sonu yoktur. Oyunu kurmanın yollarından biridir ve belki de en güçlü olanıdır.

* * *

16 Eylül 2014'te Aurora Hepburn, Calgary'de bir kliniğe gitti. Hepburn, on dört yaşındaydı. Kliniktekilere kaçırıldığını, cinsel istismara uğradığını ve işkence gördüğünü söyledi. Calgary Polis Departmanı Çocuk İstismarı Bölümü'nde görev alan Kelly Campbell medyaya bir

açıklama yaptı, "Olayın soruşturmada çalışan pek çok profesyoneli etkilediğini söyleyebilirim. Dışarıda gerçek ve daha fazla kurban olduğundan endişe ettik."

Bu senaryo size hiç yabancı gelmedi değil mi? Çünkü gerçekten de yabancı değil, İrlanda'dan sınır dışı edilmesine ve seyahat yasağı olmasına karşın Samantha Azzopardi geri dönmüştü. Ve insanları kandırmakta yine eskisi kadar başarılıydı. Kanadalı otoriteler onun kimliğini tespit etmeye çalışırken tam 157 bin dolar harcamışlardı. Yine başka bir yabancı hükümet ortalıkta olmayan suçluları aramak için kaynaklarını kullanmıştı.

Sınır dışı edilmiş, seyahat yasağı almış ve takibe alınmış biri olarak Sammy bunu nasıl başarmıştı? Öncelikle o, ondan öncede bu işi yapan pek çok sahtekâr gibi pek çok kez maskesi düşmesine karşın aynı şekilde yaşamakta sakınca görmeyen zayıf karakterli bir insandı. Azzopardi, İrlanda'daki oyununun ardından, altı ay boyunca Avusturalya'da kalmıştı. Daha sonra bir pasaport almayı başardı ve yeninde İrlanda'ya döndü, oradan çok çabuk atılmıştı. Oradaki işinin bitmediğini düşünüyordu. Dönüşü için aylarca hazırlık yaptı. İki çocuklu bir aileyle görüştü. Bu sefer bu ailenin yanında çalışacak biri rolünü oynayacaktı.

Alan ve Eilis Fitzgerald çifti, dört yaşındaki küçük çocukları Jack ve iki yaşındaki Harry ile ilgilenmesi için bir yardımcı arıyordu. Aradıkları gibi birini bulmak için çocuk bakıcısı ilanlarına baktılar. Bir kadın gözlerine çarptı. Kadının adı Indie O'Shea'ydi. On sekiz yaşındaydı, aslen İrlandalıydı ve Dromod'a gelmeyi çok istiyordu. Çift bu kadını tutmaya karar verdi. Eilis Fitzgerald yaşananları şöyle anlatıyordu; "Onunla internetten uzun süre iletişim kurduk. Tam aradığımız gibi, çok iyi biri gibi görünüyordu. Daha yanımıza gelmeden onunla arkadaş olmuştuk."

Kadın Harry ve Jack ile çok iyi anlaştı. Eilis ve Alan kısa sürede onu aileden biri olarak görmeye başladılar. "Çocuklarla arası çok iyiydi ve ev işlerinde de gayet başarılıydı." Ama ailenin onun hakkında pek fazla bilgisi yoktu. Kadın ara sıra bilgiler veriyor -özel jetler, güçlü bağlantılar, bazı uydurma isimler- ama kim olduğunu asla söylemiyordu. Alan durumu şöyle değerlendirdi, "Sanki Hansel ve Gretel hikâyesinde gibiydik. Onun kim olduğunu bulabilmemiz için önümüze kırıntılar

bırakıyor gibiydi." Sonra o kırıntılar birikmeye başladı. Indie O'Shea gerçekten Indie O'Shea değildi. Aslında İsveç Prensesi Madeleine'nin evlilik dışı çocuğuydu. Madeleine'nin kuzenlerinden biri ve biyolojik babası tarafından büyütülmüştü.

Ertesi gün, O'Shea bir banka hesabı açmaya çalıştı. Ama başvurusu reddedildi. Belgelerinde bazı tutarsızlıklar vardı. Aile onu yere yatmış ağlar halde buldu. O'Shea, ailesinin Miami'de öldüğünü söylemişti.

Birkaç gün sonra, pasaportunun süresini doldurduğunu söyledi. Ama endişelenecek bir şey olmadığını, daha önce Danimarkalı politikacı Jens Christansen'in yanında çalıştığını ve onun bu konuda yardımcı olacağını söyledi. En sonunda O'Shea bir Britanya pasaportu ile geri döndü. Pasaportta sahte ve farklı bir resim vardı. Kadın aileye bir sorun olmadığı konusunda güvence verdi. Bunu yapma hakkı olduğunu söyledi. Eilis'e sözde ailesinin bunu organize ettiğini söylemişti.

Altı hafta sonra O'Shea beklenmedik bir şekilde evi terk etti. Onun eşyalarını inceleyen, Fitzgerald ailesi pek çok belgenin üzerinde daha önce hiç karşılaşmadıkları bir isme rastladılar. Samantha Azzopardi. Kafaları çok karışmıştı. "Ondan çok memnunduk ve o çok iyi bir insandı." diyordu Eilis. Nasıl olmuştu da söylediği kişi çıkmamıştı?

2014 yılının sonuna doğru, kamusal alanda huzursuzluk çıkarmaktan tutuklandı, suçunu kabul etti, şartlı tahliye koşulları altında olduğu için iki ay hapis cezasına çarptırıldı. Onun kaçmasından endişe ettikleri için ülkesine iade edileceği güne kadar tutuklu kalmasına karar vermişlerdi. Uçuş esnasında da bir yere kaybolmaması için yanına bir güvenlik memuru verilmişti. Azzopardi'nin göçmenlik duruşması esnasında Rhonda Macklin, "Bayan Azzopardi'nin başkalarını taklit ettiği, yalan söylediği, dolandırıcılık faaliyetlerinde bulunduğu şaibeli bir geçmişi var." demişti. Onun Avustralya'ya dönmesi ve orada kalması için hiçbir masraftan kaçınılmadı.

BÖLÜM 4

HALAT

"Sonuç olarak herkes kandırılabilir, tabii bunu yapmaya cesaretiniz varsa."

— SIMON LOVELL

Mervyn Barrett, otuz yıldır faaliyet gösteren ve kendini suç oranını düşürmeye adamış olan Britanyalı vakıf Nacro için çalışıyordu. 1999 Britanya İmparatorluğu Üstün Hizmet Madalyası'na layık görüldü ve 2012 yılında daha büyük şeyleri yapmanın zamanı geldiğine karar verdi. 2012'nin haziran ayında, vakıftaki görevinden ayrıldı. Artık daha ileriyi düşünmenin zamanı gelmişti. Doğduğu yer olan Lincolnshire'ın, polis müdürü olmayı düşündü. Seçimlere bağımsız aday olarak katılacaktı. Aslında bu fikri ona öneren kişi genç çalışanlarından biriydi. Bu genç çalışanın adı Matthew De Unger Brown'du. Matthew De Unger Brown annesinin Alman aristokrasisinde yer alan bir figür olduğunu söylemişti. Brown, ayrıca annesinin Barrett ile aynı dünya görüşüne sahip olduğunu ve bu sebeple Barrett'in kampanyasına destek olmaktan mutluluk duyacağını söyledi. Barrett'in tek yapması gereken evet demekti. Barrett bunun çok iyi bir fikir olduğunu düşündü. Uzun süredir suç oranlarını düşürmek için planlar yapıyordu. Belki de artık harekete geçmenin zamanı gelmişti.

Matthew, Nacro'ya 2012'nin ilk günlerinde gönüllü olarak katıldı. Yasal bir geçmişe ve iyi bir servete sahip olduğunu söylemişti. Bu vakfın çok önemli bir görevi olduğunu ve o görevi yerine getirmek için katkı sağlamaktan büyük mutluluk duyduğunu bildirmişti. Genç adam kısa süre içinde, vakıf arkadaşlarının hepsini etkilemişti. Barrett, daha sonra onun hakkında, "O yetenekli ve çok zeki bir insandı. Şüphesiz bu özellikleri onu çok karizmatik bir karakter haline getiriyordu." diyecekti. İlk başlarda geçmişi hakkında konuşmaktan çekiniyor gibi görünen, Matthew zaman içinde yaşlı adama açılmaya başlamıştı. Muhtemelen onu bir çeşit mentor, bir çeşit rol modeli olarak görüyordu. Matthew babasının Lord Malcolm Brown olduğunu söylemişti. Babası Lord Brown daha önce Hong Kong'ta büyükelçi olarak görev yapmıştı. Annesi, Barones Renate Margaret de Unger, Prusyalı asillerden biriydi. Matthew çok güzel bir çocukluk geçirmişti. Hatta geçmişinde karanlık bir sır sakladığını da itiraf etmişti. Belki bu karanlık sırrının sebebi ailesinin onu yalnız bırakmasıydı. Belki bu da gelişiminin bir parçasıydı. Ama nedeni ne olursa olsun Matthew birkaç sene önce hapse girmişti. İşlediği suçun tanımı; kurumlar vergisi kaçakçılığıydı.

Aslında Matthew yaptığı bu itiraflarla Barrett'la aralarındaki güveni iyice sağlamlaştırmıştı. Ve Barrett'a göre o organizasyona uyum sağlayabilecek muhteşem bir karakterdi. Ne de olsa organizasyonun görevlerinden biri de suçları rehabilite etmekti. Ayrıca Matthew ona hapse girdiği zaman, sosyal bir bilinç geliştirdiğini ve artık hem kendi hayatını yoluna sokmak hem de bunu yaparken insanlara yardımcı olmak istediğini söylemişti. Barrett ona bir şans vermenin doğru hamle olduğunu düşündü.

Ve genç çalışanı ona bir seçimden bahsettiği zamanda, Barrett onun verdiği bu tavsiyeyi dinledi. Barrett'ı bu tavsiyeye uymaya iten şey sadece genç adamın istekli hali değildi. Matthew'un insanları etkileme gücü vardı ve Barrett da onun patronuydu. Matthew'un Prusya soylularından biri olan annesinden gelen mektupta Barrett'ın düşüncesinde etkili olmuştu. Hatta Barrett, olayın ardından *Sunday Times*'a verdiği demeçte, gelen mektupta baronesin onun yeteneklerine büyük bir inanç duyduğunu yazdığını söylemişti. Kadın ona, sarhoş bir şekilde araba kullanarak yaptığı kaza sonucu çok genç yaşta hayatını kaybeden

Matthew'ün ikiz kardeşi Sebastian'ın anısına ailenin kurduğu vakfın yönetim kurulunda yer almasını teklif etmişti. Vakfın adı kısaca Sebastian Vakfı'ydı. Barrett bu tekliften çok etkilenmişti. Diğer yandan kültürlü ve deneyimli bir kadının ona böyle bir teklifte bulunması onu daha da çok mutlu etmişti. "Ona ana kadar Matthew'ün argümanları beni tam anlamıyla ikna etmemişti. Ama annesinin bana gösterdiği inanç bir kırılma noktasıydı."

Barrett'in fikrini değiştirmesi Matthew'ü çok heyecanlandırmıştı. Ve Matthew çalışmalarını bir sonraki seviyeye taşıdı. Sadece onu, polis müdürlüğüne aday olmaya ikna etmekle kalmamış; Barrett'i işleri çekip çevirecek en uygun kişi olduğuna da inandırmıştı. Matthew daha önce seçim tecrübesi olduğunu söylemişti. Amerika seçimleri esnasında Genç Muhafazakârlar hareketinin bir üyesiydi. Bunların yanı sıra, "etkileyici karakteri" ve "aldığı tüm işleri başarıyla tamamlama yeteneğiyle" Barrett'i bu işi yapacak en iyi adam olduğuna inandırmıştı. Evet, dedi Matthew'a. Barret, seçimlere girecek ve onu sağ kolu olarak kullanacaktı.

Kampanya başlamıştı. Matthew sözlerini tutuyordu. Anketler, broşürler, hatta televizyon reklamları bile hazırlamıştı. Barrett'i polis müdürlüğü koltuğuna oturtmak için elinden gelen her şeyi yapıyordu. Zekâsıyla ve kampanyayı kurnaz bir şekilde yürütmesiyle polis müdürü adayını kendisine özel banka hesabı bilgilerini vermeye ikna etmişti. Matthew'un son dakikada biraz fona ihtiyacı olmuştu, bu anlaşılabilirdi, çünkü annesi her an ulaşılabilir biri değildi. Harcama limiti koymaya karar verdiler, Barrett kendi parasından 10 bin sterlin harcayacaktı, kampanyanın toplam bütçesi de 25 bin sterlin olacaktı. Bütçenin geri kalanın Barrett'a çok güvenen aristokrat aile sağlayacaktı.

Matthew'ün yaptıkları işe yarıyor gibiydi. Annesinden aldığıyla parayla yaptırdığı bağımsız bir araştırmanın sonuçlarını Barret'a gururla gösterdi. Barrett'in popülaritesi yükseliyordu. Matthew, Barrett için interneti de kullanmaya başladı. Bir web sitesi ve takipçi sayısı sürekli yükselen bir Twitter hesabı açtı.

24 Ekim 2012'de bir çarşamba akşamı Mervyn Barrett, sürpriz bir resmî açıklama yaptı. Basına, tüm seçim kampanyasının kötü niyetli kampanya yöneticisinin yaptığı düzenbazlığın bir parçası olduğunu söyledi. "Benim, baş danışmanım ve kampanya yöneticim olarak

rol yapan biri tarafından, rol yapan ifadesini üstüne basa basa söylemek istiyorum, yüzümü kızartan bir oyunun kurbanı edildiğimi fark ettim. Bu sebepten dolayı bu yarıştan çekiliyorum." dedi Barrett.

Gerçeği öğrenmişti. Andrew Gilligan'ın *Telegraph* gazetesi için yaptığı araştırmada Unger Brown'un bağlantıları olduğunu iddia ettiği, Yeni Amerikan Yüzyılı Fonu diye bir şey olmadığı ortaya çıktı. Ayrıca Andrew Gilligan, Matthew'ün PAC isimli politik aksiyon komitesiyle bağlantılı olmadığını da ortaya çıkarmıştı. Barrett'in kampanya için kurulan sitesinde bu komitenin adına yer verilmişti. Peki şu Twitter takipçileri? *Times Of London* gazetesi araştırmacıları on altı bin takipçinin sahte olduğunu keşfettiler. Unger Brown'un Barrett'in dikkatine sunduğu araştırma sonuçları da tabii ki elde hazırlanmış hayal ürünü raporlardı. Bunların hiçbiri gerçek değildi.

Barrett'ın artık banka hesabındaki para 10 bin sterlin eksikti. Ama Barrett'in iddiasına göre (dava hâlen sürmektedir) Brown, Barrett'in banka hesabından 84 bin sterlin çekmişti ve geriye sadece 16 bin sterlin bırakmıştı. Banka hesabının yanında saygınlığını ve güvenirliliğini de yerle bir etmişti. Bu olayın ardından banka hesabında sadece 4 bin sterlin kalmıştı. Barrett, banka hesabına ilişkin detaylara baktığında, neler olduğunu daha iyi anladı. Kampanyaya yapılan harcamaları, kira harcamalarını, vakıflara yapılan bağışları, seçim masraflarını ve West End'de bir barda yapılan içki harcamalarını gördü. Barrett bu harcamaların hiçbirine onay vermemişti. "Benim bildiğim kadarıyla, Matthew'ün ulaşım hakkı olduğu banka hesabım dışında kampanyaya başka bir fon sağlamamıştım."

Barrett kampanyadan çekildikten sonra *Sunday Times*'e verdiği röportajda, "Bu pozisyon için yeterli olmadığımı fark ettim," diyecekti. "Aslında, Matthew ile yaşadıklarımdan sonra, sorumluluk gerektiren hiçbir iş için uygun olduğumu düşünmüyorum."

"Beni inanılmaz bir şekilde dolandırdı." diye devam etti Barrett.

Peki, bu nasıl olmuştu? Barrett bu sorunun cevabından pek emin değildi. Tek bildiği şey referanslar, karizma, yetenek gibi oyundaki tüm elementlerin onun ayaklarını yerden kestiğiydi. Matthew dört dörtlük biriydi. Barrett aklına yatmayan bir şey fark ettiğinde Matthew ona her

seferinde ikna edici bir cevap veriyordu. Beş ay boyunca iki erkek arasında bir arkadaşlık ve güven bağı oluşmuştu. "Beni bir çeşit Walter Mitty fantezisi içine çekerek dolandırdığı ve kandırdığı için kendimi büyük bir ihanete uğramış gibi hissediyorum." dedi Barrett. "Onun bu oyununa düştüğüm için kendimi bir aptal gibi hissediyorum, ben profesyonel muhakeme gücümle övünen bir insandım ama bu olayda gerçeği kabul etmem gerekiyor."

* * *

2003 yılında, Arkansas Üniversitesi'nde görevli ve 70'li yıllardan beri ikna kabiliyeti üzerine araştırmalar yapan sosyal psikolog Eric Knowles ve Widener Üniversitesi'nde organizasyonel ve sosyal psikolog Jay Linn, yürüttükleri araştırma sonucunda ikna stratejilerinin iki grupta değerlendirilebileceğini söyledi. İlk gruba *Alfa* ismini verdiler. Bu gruptaki ikna stratejileri sürekliliği ön plana koyma ve bir şeyi çekici kılma üzerine kuruluydu. İkinci gruba *Omega* ismini vermişlerdi. Bu gruptaki ikna stratejilerinin amacı bir şeyin etrafını sarıp onun direncini kırmaktı. Birinde, argümanlarınızı daha çekici kılmak için elinizden gelen şeyi yapmanız gerekiyordu. Örneğin bu stratejiyi kullanan düzenbazlar şu yolları izlerler. Öncelikle bir hikâye oluştururlar. Sundukları şeyin ne kadar büyük bir fırsat olduğunu, bu fırsatı kullanması gereken kişinin siz olduğunu, bu işin sonunda çok büyük bir kazanç sağlayacağınızı anlatırlar. Bir diğerinde ise sizin direncinizi kırarlar, en sonunda şöyle demeye başlarsınız, "Neden böyle bir şey *yapmayayım* ki? Kaybedecek neyim var ki?" Buna iknanın yaklaşma uzaklaşma noktalarının bir araya gelmesi adını vermişlerdi.

Halatı, güven oyununun alfası ve omegası olarak nitelendirebiliriz, bir kurban bulduktan sonra duygusal ayak oyunlarıyla önce savunmaları yıkılır. Sonra ikna kabiliyetini kullanmanın zamanı gelir. Matthew halatı Barrett'e atmış ve onu bu iş için en uygun kişi olduğuna ikna ederek (Alfa) onu kendine doğru çekmişti. Barret'i bunu *yapmamda* ne sakınca var, diye düşünmeye itmişti (Omega). Başıma en kötü ne gelebilir ki? Düzenbaz, kurbanın bir tanımını yapar ve onun hayallerini, umutlarını ve korkularını kendi amaçları doğrultusunda kullanır. Oyun hedefin dikkatini çeker ve onun kancaya takılmasını sağlar. Halat,

kurbanın yemi ısırmasını ve kancanın daha derinlere batmasını sağlar. Ve birazcık sallamayla, avı tekneye çekmek çok kolay bir hâl alır.

İkna konusundaki en önemli uzmanlardan biri olan psikolog Robert Cialdini, ikna ilişkilerini yöneten altı prensip olduğunu söylemiştir: Karşılıklılık (sen benim sırtımı kaşı, ben de senin sırtını kaşıyayım), tutarlılık (dün inandığım şeye bugün de inanıyorum), sosyal doğrulama (bunu yapmak beni bir yere ait hissettirecek), arkadaşlık ya da hoşlanma (aynen anladığınız gibi), korkutma (çabuk, bunlardan pek fazla kalmadı) ve otorite (neden bahsettiğini bilen bir gibi görünüyorsun). Bunların hepsi, iknayı çekicilik üzerine kuran alfa prensipleridir. Her ne kadar bunlar doğru amaçlar (liderliği geliştirmek, insanları önemli konulara ilgi göstermeye ikna etmek) için kullanabilse de sıklıkla aksi tercih edilir. Eğer bu prensiplerden iyi bir kombinasyon yaparsanız, hatta bu kombinasyona direnç kırıcı birkaç omega taktiği de eklerseniz; hedefinizdeki kişiyi halatla bağlama şansınız da o kadar artar. Özellikle de hazırlık sürecinde gerekli oyunları ve oyun esnasında doğru zamanda doğru hamleleri yaparsanız. Düzenbazın repertuarında bulunan ikna tekniklerinin sayısı onun sonuç alma başarısını etkileyen bir faktördür. Düzenbazlar, Cialdini bunları tanımlamadan yüzlerce sene önce bile bu taktikleri kullanıyorlardı.

Honduras'taki Kara Nehir'in kıyılarında uzanan sekiz milyon dönümlük bir alanda -Maryland ve Delaware'in toplam büyüklüğünden daha büyük bir alan, aşağı yukarı Galler kadar- yüksek umutları olan küçük bir ülke bulunur. Toprak burada o kadar bereketlidir ki, çiftçiler yılda üç kere mahsul alır. Su o kadar saf ve temizdir ki, en büyük susuzluğun bile çaresidir. Tüm bunlar yetmezmiş gibi nehir yatağında altın damarları bulunmaktadır. Araçlar meyve doludur ve orman oksijen kaynağıdır. Havası çok güzeldir. Sıcaktır, nemi azdır, güneşlidir. İskoçya'nın yağmurlu ve kasvetli havasını, engebeli arazisini burada bulamazsınız. Yerliler arkadaş canlısıdır ve yardım severdir. Nedendir bilinmez hepsi de özellikle Britanyalı yerleşimcileri çok sever. Bir başka deyişle, burası bir cennettir. Ve buranın adı Poyais'tir.

1822 yılının ekim ayında, Glengyle, İskoçya'da yaşayan Gregor MacGregor çarpıcı bir açıklama yaptı. MacGregor sadece bir bankacı değil, aslında Güney Amerika kıyılarında bulunan Poyais ülkesinin

Cazique (şefi) yani prensi olduğunu söylemişti. Ülkenin akıl almayacak zenginliklere sahip olduğunu ve tek eksiğin bu zenginliklerden yararlanacak ve bu ülkeyi kalkındıracak yatırımcılar ve yerleşimciler olduğunu söyledi. O dönemde Orta ve Güney Amerika'da yapılan yatırımlarda büyük bir artış vardı. Meksika'dan Brezilya'ya kadar yeni kıta müthiş yatırım fırsatları sunuyordu. Ve Poyais bu noktada çok cazip bir nokta olarak görünüyordu. Burada kimse egemenlik sahibi değildi ve İskoçya'nın kendine ait bir kolonisi yoktu. Bu yenidünyayı kendi çıkarlarına uygun şekilde kullanmalarının zamanı gelmemiş miydi?

MacGregor usta bir satıcıydı. İnsanlar onun iyi bir fırsat sunduğunu düşündüler. Oysa yatırım rakamlarını henüz telaffuz bile etmemişti; o dönemde uygun rakamlarla bu tip yatırımlar yapmak kolay değildi. MacGregor'un Poyais'e yerleşmenin ve Polais'e yatırım yapmanın bir kişiye neler kazandıracağına dair ifadelerinin bulunduğu röportajları ulusal gazetelerde yayınlandı. Böyle bir maceraya çıkmanın büyük bir cesaret ve azim gerektirdiğini de özellikle vurguluyordu. İnsanlara bu yatırımı yaparak sadece *akıllı* olduklarını değil aynı zamanda gerçek bir erkek olduklarını da gösterdikleri mesajını vermeye çalışıyordu. MacGregor bir gazeteye verdiği demeçte "İskoçya'nın yüksek tepelerinde yaşayan insanlar sert yapıları ve maceracı ruhları ile tanınırlar, Poyais size gerçekten böyle biri olduğunuzu kanıtlamak için müthiş bir imkânı sunuyor." ifadelerini kullanmıştı. Aklında şüpheleri olan insanlara bu küçük ülke hakkında Thomas Strangeways tarafından yazılan bir kitabı öneriyordu. Bahsi geçen yazar Thomas Strangeways aslında MacGregor'un ta kendisiydi. MacGregor kamuoyuna çok büyük umutlar veriyor, onları fırsat adı altında bir tuzağa çekiyor, onların duygularına sesleniyordu. Onlara bu müthiş şansın bir daha gelmeyeceği mesajı veriyordu.

Ve bu taktikleriyle inanılmaz başarı kazandı. MacGregor sadece 200 bin sterlin toplamakla kalmadı -Bono piyasasındaki değeri ise 1,3 milyon sterlindi, yani günümüz parasıyla 3,6 milyar sterlin- ayrıca yedi gemi dolusu yerleşimciyi de Atlantik Okyanusu'nu geçip bu ülkede yeni bir hayat kurmaya ikna etti. 1822 yılının eylül ayıyla 1823 yılının ocak ayında, *Honduras Packet* ve *Kennersley Castle* adlı gemiler bu mistik ülkeye 250 yolcu taşıdılar. Büyük bir heyecan yaşanıyordu,

MacGregor'un inanılmaz bir ticari zekâsı vardı. Ama vaat edilen topraklara doğru yola çıkan yerleşimciler iki ay sonra karaya ayak bastıkları yerde, realitenin MacGregor'un broşürlerinden çok daha farklı olduğunu gördüler. Ne bir liman vardı ne de bir bina. Hiçbir şey yoktu. Bomboş bir araziydi.

Poyais diye bir ülke yoktu. Bu ülke MacGregor'un hilekâr aklının bir ürünüydü. Yatırımcıları ve kolonicileri, Honduras'ın terk edilmiş bir yerine götürdü. Kısa süre sonra İskoçyalılar ölmeye başladı. Yerleşmeye giden kolonicilerin sadece üçte biri hayatta kalmıştı. Geriye kalan bu yerleşimciler oradan geçen bir gemi tarafından kurtarılıp Beliz'e götürülmüştü. İngiliz Donanması bu çorak araziye varmadan önce yolda olan beş gemiyi geri çağırdı. MacGregor Fransa'ya kaçtı.

MacGregor yaşananlardan suçluluk duyuyor mu belli değildir. Eğer duyuyorsa, bunu da çok farklı bir yoldan gösteriyordu; Fransa'ya varır varmaz Poyais oyununu yeniden sahnelemeye başladı. İlk işten eline geçen parayı kaybetmiş olmasına karşın, ikna kabiliyetini henüz kaybetmemişti, Birkaç ay içinde vaat edilen topraklara gitmeye hazır yeni yerleşimciler ve yatırımcılar toplamıştı. Ama Fransa, İngiltere'ye oranla daha sıkı bir pasaport kontrolüne sahipti, hükümet daha önce hiç duymadıkları bir ülkeye gitmek isteyen yüzlerce insan görünce, olayı araştırmaya karar verdiler. Araştırmanın ardından MacGregor hapse atıldı. Edinburgh'a döndükten kısa bir sonra, yeniden kaçmak zorunda kaldı. Bu sefer peşinde Poyais işine yatırım yapan ilk grup vardı. MacGregor 1845'de Caracas'da öldü. Günümüzde Poyais hâlâ terk edilmiş ve gelişmemiş bir kara parçası. Halatla yakalanan insanların nasıl kandırılabileceğini gösteren bir anıt gibi.

1966 yılında, Stanford Üniversitesi'nde görev yapan, Jonathan Freeman ve Scott Fraser, deneylerinde ilginç bir olay gözlemlediler. Küçük bir isteği kabul eden kişi -örneğin kapıyı açmak gibi- sonraki büyük bir isteğe de olumlu cevap veriyordu. Palo Alto, Kaliforniya'da 150 ev hanımı üzerinde bir çalışma yapılmıştı. Ev hanımlarından kendileri için iki saat ayırmalarını istemişlerdi. Araştırmacılar, evlerine 5-6 kişiden oluşan bir ekip yollayacaklarını ve bu ekibin ev işlerinde kullanılan ürünleri sınıflandıracağını ev hanımlarına bildirdi. Kabul edebileceği üzere bu herkesin onay verebileceği türden bir istek değildi hem uğraştırıcı hem

de zaman alıcıydı. Bu insanların büyük bir bölümünün kabul etmeyeceği türden bir teklif gibi görünüyordu. Ama bu teklifin götürüldüğü kadınların bazıları ile araştırmacılar daha önce bağlantı kurmuşlardı. Onları telefonla arayan araştırmacılar, tercih ettikleri sabun markası hakkında onlardan bir iki soruyu cevaplamalarını istemişlerdi. Bu birkaç dakikalık bir süreçti.

Freeman ve Fraser sonuçlara baktıklarında, önceden iletişim kurdukları gruptaki kadınlarla diğer gruptaki kadınlar arasında teklifi kabul etme oranlarında büyük bir farklılık olduğunu gördüler. Önceden iletişim kurulan kadınların yarısından fazlası ikinci isteği kabul etmişlerdi. Öte yandan önden iletişim kurulmayan kadınların sadece yüzde 15'i bu teklifi kabul etmişti. Bir başka deyişle, sizin için bir şey yapan birini bir kez daha sizin için bir şey yapmaya ikna etme olasılığınız çok yüksek. Sizin için yere düşürdüğünüz eldiveni alan biri (düzenbazların pek çoğu yere düşen eşya muhabbetine bayılırlar), size telefonla konuşmanız için bir çeyreklik verebilir (sadece bir çeyreklik, hem de önemli bir arama için kullanılacak) ya da sizinle bir süre telefonda muhabbet edebilirler. Bu insanlara istediğinizi yaptırma şansınız daha yüksektir. Freeman ve Fraser buna kapıya konulan ayak tekniği demişler. Bu ismin komik bir nedeni vardı, örneğin dışarı çıkan kişi için birinin kapıyı tutması bile diğer insanı daha sonra daha büyük bir iyilik yapmaya itebiliyordu. Düzenbazların genellikle gruplar halinde çalışmasının nedenlerinden biri de budur. Grubun ilk üyesi yani halatı atan adam, ufak bir talepte bulunur ve seçtiği ikna stratejileriyle kurbanına yaklaşır, daha sonra ortaya grubun ikinci üyesi "içerdeki adam" çıkar ve nihai sonucu almak için gerekli hamleyi yapar yani oyunu amacına ulaştıracak *gerçek* talepte bulunur. İlk talebi yerine getiren kişiler zaten daha cömert bir moda girerler ve ilk talebi yerine getirmeyen kişilere oranla kandırılmaya daha uygun bir hale gelirler.

Bu kulağa çok mantıklı geliyor. Genellikle kararlarımızı davranışlarımıza bakarak veririz. Psikolog Darly Bem buna öz-algı teorisi demektedir. Eğer birine bağırırsak, kötü biriyizdir, eğer birine kapıyı açarsak iyi. Ve en çok da kendimizi iyi biri olarak görmek isteriz. Dürüst, cömert, yardımsever insanlar olduğumuza dair kanıtlar görmek isteriz. Cialdini'nin belirttiği gibi, insanları ikna edilmeye açık kılan şeylerden biri de

kendilerini iyi insanlar olarak gösterme arzularıdır. Eğer bir oyun bizi iyi insanlar olarak göstermek üzerine kuruluysa, o oyuna kanma olasılığımız o oranda yüksektir. Çünkü ortaya çıkardığımız iyi insan imajıyla tutarlı hareketler yapmaya çalışırız.

Tutarlılık bu noktada, sadece kendimizi değerlendirirken değil, yardım ettiğimiz kişiyi de değerlendirirken diğer yöne doğru çok önemli bir rol oynar. Eğer sana yardım ediyorsam, bu senin değerli bir insan olduğunu gösterir. Bu yüzden sana bir kez daha yardım edeceğim. Sana şirketimde bir iş vereceğim, sana kendini bulma sürecinde, bu tövbe sürecinde yardım edeceğim ve sana güvenmeye devam edeceğim, hatta seni seçim kampanyamın başına getireceğim. Sen buna değersin. Yoksa sana niye para ve kaynak harcayayım ki? Eğer senin kolonileşme görevine yatırım yaptıysam, sana para ve yeni şeylere aç yerleşimciler sağlamaya devam edeceğim, hatta senin için daha çok gemi bulacağım. Sen buna değersin. Eğer zaten değersiz biri olsaydın, sana en başta para vermezdim... Pek çok başarılı halat operasyonunun arkasındaki mantık budur. En uzun süredir devam eden sahtekârlıklardan biri olan "Nijeryalı Prens" oyunu da bu mantık üzerine kurulmuştur.

20. yüzyılın başlarında, gazetelerde her çeşit ürünün ve kişinin reklamına rastlamak mümkündü. İlaçlar, mucize simsarları, iş anlaşmaları, kazançlı yatırım fırsatları, arsa ve altın yatırımları, zenginlik yolları... Fakat bir gün, pek çok günlük gazetenin ilan bölümünde farklı türde bir reklam yayınlandı. Reklam Prens Bil Morrison adında birine aitti. Prens, pek tabii ki bir kraliyet ailesinin üyesiydi ve çok uzaklardaki Nijerya topraklarında hak sahibiydi. Prensin tek isteği birkaç Amerikalı mektup arkadaşı bulmaktı. Bu yüzden içinde posta adresinin olduğunu bir ilan yayınlamıştı ve insanlardan gelecek mektupları beklediğini söylemişti. Zavallı prensin kendine yazışmalar yapabileceği birkaç Amerikalı arkadaş bulması kötü bir şey miydi?

Prens kendine mektup arkadaşları buldu, hem de beklemediği kadar çok. Prens arkadaşlarıyla birkaç kez yazıştıktan sonra onlardan basit bir ricada bulundu. Mektup arkadaşlarından dört dolar ve ihtiyaç duymadıkları eski pantolonlarını ona yollamalarını talep etti. Prens yaptıkları bu küçük iyiliğin karşısında, onlara zümrütler, elmaslar ve inciler yollayacağını söylüyordu. Mektuplarında bu mücevherlerin onun için

bir kaya parçasından daha değerli olmadığını, asıl önemli ve paha biçilemeyecek şeyin arkadaşlık olduğunu yazıyordu. Paralar ve pantolonlar yağmur gibi yağmaya başladı. Peki vaat edilen mücevherler neredeydi?

Posta ofisine pek çok şikâyet mektupları geliyordu. Prens Bil Morrison'un göndereceğini söylediği mücevherler neredeydi? Dolandırıcılıktan şüphe eden otoriteler, bu varlıklı Nijeryalıyı incelediler. Ve bu Nijeryalının hem kimliğinin hem de servetinin bir hayal ürünü olduğunu gördüler. Adam Amerikalıydı. Hiçbir serveti yoktu. Ve sadece on dört yaşındaydı.

Bil Morrison yaşı nedeniyle cezadan kurtuldu. Mektuplarının gösterdiği etki, tarihteki en başarılı halat operasyonlarından birine imza atmasını sağladı. Amerikalılar da böylece Nijerya'dan gelen mektup dolandırıcılığıyla tanışmış oldular. Bu dolandırıcılık daha sonra e-posta kullanılarak günümüz teknolojisine de uyarlandı. Belki şu anda bile e-posta kutumuzun gereksiz posta bölümünde bu tip bir dolandırıcılık e-postası sessiz bir şekilde beklemektedir. (Bu bölümü kaleme alırken, kendi e-posta hesabıma da baktım ve Elena isimli birinden gelen bir e-posta gördüm. "Merhaba!" çok heyecanlı bir giriş yapmıştı. "Benim adım Elena. Senin profiline baktım ve sana ilgi duymaya başladım." Ayrıca söylediğine göre Rusya, Cheboksary'de yaşıyormuş. Genç ve güzel kadın, "Bana bir kez olsun yazmayı düşünür müsün?" diye sözlerini tamamlıyor.)

Nijeryalı prens dolandırıcılığı kapıya konan ayak tekniğinin en klasik örneklerinden biri. Prens Bil, küçük taleplerde bulunarak en son işi para istemeye kadar götürdü. İlk başta istediği şey, bir mektup arkadaşı bulmaktı. O kadar küçük ve duygusal bir istekti ki, bazı gazetelerde onun ilanını bedavaya yayınladılar. Daha sonra onlardan birkaç mektup yazmalarını istedi. Daha sonra onlardan para ve pantolon istedi. Pantolonlar hakkında ben de mantıklı bir açıklama getiremiyorum. Bir de güzel Elena'yı ele alalım. Benden bir kuruş para istemedi. Benden ilk başta istediği tek şey duygusal mektubuna cevap vermemdi.

Kapıya konan ayak Matthew De Unger'in Mervyn Barret üzerinde uyguladığı yaklaşımdı. Önce küçük bir istekle başladı -organizasyonunuz da gönüllü olarak çalışmama izin verir misiniz- ve sonra çok büyük bir isteğe -bana banka hesabınıza ulaşım hakkı verir misiniz- doğru

gitti. Matthew isteklerine ulaşmak için hızlı davranmadı, her adımını onlarca kez planladı, büyük bir kararlılık ve büyük bir sabır gösterdi (Slyvia Mitchell gibi size halatı atıp düşük fiyatlarla kendine çekip daha sonra fiyatları anormal şekilde yükseltme yolundan gitmedi).

Ama iyilik her zaman kullanılan yol değildir. Cialdini tarafından 1975'te tanımlanan bir diğer etkili teknik ise, surata çarpılan kapıdır ve kapıya konan ayağın tam tersidir. Pek tanımadığımız biri bizden bir iyilik istediğinde -ya da tanıdığımız biri bizi uygunsuz ve isteksiz olduğumuz bir durumda yakaladığında- ve (anlaşılabilir) bir şekilde, bu talebi karşılıksız bıraktığımızda, kendimizi kabalık yapmış gibi hissedebiliriz. Ama kaba bir insan olarak görülmek hoşumuza gitmez. Ayrıca hoşumuza gitmeyen bir başka şey de kendimizi suçlu hissetmektir. Peki ya reddettiğimiz kişi bizden başka bir iyilik isterse? Öncekinden daha küçük, daha yapılabilir bir şey isterse ne olur? Bu talebe cevabımız evet olur. Çünkü suçluluk duygumuz ön plana çıkar ve düzenbazın planı başarıya ulaşır.

Aslında, Cialdini, bir önceki *reddettikleri* büyük istekten -iki sene boyunca haftada iki saat bir ıslah evinde gönüllü olarak çalışmak- daha küçük olan ikinci isteği -hayvanat bahçesinde birkaç saatliğine birine eşlik etmek (aslında bakıldığında çokta küçük bir istek değildir)- kabul eden insanların sayısının çok yüksek olduğunu gördü. Reddettikleri çok büyük bir isteğin ardından insanların gözüne küçük gelen ama aslında büyük olan bir isteği kabul ettirmek daha kolaydır. Yapılan çalışmada sunulan küçük talebe ilk baştan insanların sadece yüzde 16'sı evet derken, küçük talep reddedilen büyük bir talebin ardından yapılınca bu sefer katılımcıların yüzde 50'si küçük talebi yerine getirmeye gönüllü olmuştular. Ama bu tekniğin işlemesi için düzenbazın tek başına hareket etmesi gerekmektedir. Cialdini bu tekniğin sadece hem büyük istek hem de küçük istek aynı kişi tarafından sunulursa işe yaradığını fark etmişti. Eğer iyi bir insansanız, herkese karşı iyi olursunuz. Ama kendinizi suçlu hissediyorsunuz, suçlu hissetmenize neden olan şey tek bir kişi ya da olay olabilir.

Akşam çok güzel bir şekilde başlamıştı. Worcester Markizi, Tracy Ward, odayı inceledi. Güzel ve zarif eski aktrisim -Ward seksenlerde yayınlanan dedektif dizisi *C.A.T.S. Eyes*'da rol almış, ekranlardan

ayrılmadan önce de *Cluedo*'da Bayan Scarlett rolüyle sevenlerinin karşısına çıkmıştı- yüzünde durumu onaylayan bir ifade oluştu. Londra'nın Mayfair bölgesindeki 41 numaralı bina olan Westbury Oteli'nin içinde yer alan özel bir kulüpteydiler ve içinde bulundukları oda çok hoş bir şekilde döşenmişti. Soğuk hava, ortaya çıkan harika sonucu gölgelemiyordu. Her şeyin en iyisini yapmaya çalışmıştı, çünkü bu sıradan bir parti değildi. O gün Markizin kurduğu vakıf olan Farms Not Factories için bağış toplanacaktı. O gün destek için kendini etnik domuz çiftçiliğine adamış çok önemli konuklar gelecekti. RFK Junior. Sör Paul McCartney. Tom Parker Bowles. Vakfın yayınladığı *The Pig Business* filmi insanların dikkatini çekmişti. Ama bu gecenin önemi çok daha büyüktü. Bu gece, dünyanın her yerindeki domuzların daha iyi şartlarda yetiştirilmesi için taze kaynaklar ve taze destekçiler bulma fırsatı sunuyordu.

Markiz Leydi Worcester, gizemli genç bir adamın ortaya çıktığı anı gayet net hatırlıyor. Adam şık takım elbisesiyle merdivenlerden inmişti. Uzundu, dalgalı sarı saçları ve etkileyici mavi gözleri vardı, çok az sakal bırakmıştı. Yüzünde sanki çok hafif fondöten kullanılmış gibiydi. Pahalı parfümünün kokusu odaya yayılmıştı ve doğruca ev sahibine yaklaşacak özgüvene de sahipti.

Adının Sebastian Von Anhalt olduğunu söyleyen adam, Monako'da yaşayan bir milyonerdi ve ev sahibinin de tanıdığı isimlerden biriyle çıkmıştı. Sebastian Markizin kolunu tuttu. Ve onu Monte Carlo'da bulunan aile evlerine davet etti. Sık sık gülüyordu ve gülümsemesi bulaşıcıydı. Sebastian, Markize sadece o gece vakfı için 100 bin sterlin toplamayı vaat etti. Tracy Ward aslında o adamdan pek etkilenmemişti. Durumu anlatırken, "Üst sınıftan sarhoş bir züppe ile tanıştığımı düşündüm." ifadesini kullanmıştı. Ama tabii ki vakıfa para sağlayacağına dair verdiği sözün bir önemi vardı. Bağış, bağıştır, nereden geldiği önemli değildir.

Gece ilerledi. Von Anhalt odanın her yerinde kendini gösterdi, gülücükler saçtı, insanlarla konuştu. Artık açık arttırma zamanı gelmişti. Açık arttırma *Dittisham Lady* ile başlamıştı. *Dittisham Lady* 22 santimetresi saf bronzdan yapılmış, gururla duran bir domuz heykelcikti. Ayrıca uzunda bir heykelcikti, burundan kuyruğa kadar olan uzunluğu 30 santimetreydi. Nick Bibby tarafından, bir siyah Berkshire domuzu

model alınarak yapılmıştı. Von Anhalt heykelciğe ilgi gösterdi. Ve *Dittisham Lady* 4 bin sterline onun oldu.

Lady Worcester'in anlattığına göre Von Anhalt o an cebinde katlı duran Kanada bankalarından birine ait bir çek çıkardı. Çekin üstünde 18 bin Kanada doları yazıyordu, bu rakam heykele ödemesi gereken rakamdan 10 bin Kanada doları fazlaydı. Von Anhalt, aslında heykelin değerinin bu olduğunu söyledi. Lady Worcester onun bu hareketinden hem mutlu oldu hem de utandı. Normalde açık arttırmada alınan ürünler çekleri doğrulanana kadar yeni sahiplerine teslim edilmezler. Ama Von Anhalt daha ilk andan itibaren ne kadar değerli biri olduğunu kanıtlamıştı. Bu yüzden heykelcik kendisine hemen teslim edildi. *Dittisham Lady* binadan ayrılıp bir taksiye binen Von Anhalt'ın kolunun altındaydı.

Çek karşılıksız çıktığında. Ward çok fazla endişelenmedi. Von Anhalt'ın züppenin teki olduğu doğruydu ama kendisi varlıklı bir züppeydi. Ve erkek arkadaşı da Lady Worcester'ın sevdiği bir isimdi. Ward, Von Anhalt'a bir karışıklık olduğunu haber verdi. Parayı direkt olarak vakfın hesabını yatırmış olup olmadığını sordu? Çünkü kesinlikle böyle bir şey yapmış olmalıydı.

Ödemenin izine hiçbir yerde rastlanmayınca Lady Worcester iyice endişelenmeye başladı, aramaları ve mesajları cevapsız kalmıştı. Ne denerse denesin Von Anhalt'a ulaşamıyordu. Sanki yer yarılmıştı ve Von Anhalt heykelcikle beraber o yarığın içine girmişti.

Ward ortak arkadaşlarına ulaştı. Kendi kendine bunu zaten niye ilk başta yapmadım, diye hayıflandı. İlk buluşmalarında aralarında bir güven bağının oluşmasını sağlayan şey bu arkadaşlık değil miydi? Yani ortak bir arkadaşın verdiği yakınlık hissi... Sebastina Van kim, dedi şaşırmış arkadaşı. Evet, ortak arkadaşları birkaç kez o genç adamla görüşmüştü ama adamın anlattığı gibi biri olmadığını anlayınca onunla bütün iletişimini kesmişti. Lady Worcester derinleri kazdıkça olay iyice garip bir hâl almaya başladı. Bu görünüşe göre Von Anhalt'ın ilk vukuatı değildi. *Sunday Times*'a röportaj veren Ward şu ifadeleri kullandı, "Pek çok insanla konuştuktan sonra onun Yetenekli Bay Ripley gibi sürekli farklı kimliklere bürünüp insanların hayatını mahveden biri olduğunu gördüm." 4 bin sterlinlik heykel ortadan kaybolmuştu ve Ward

kendini bir ahmak gibi hissediyordu. "O çok inandırıcı ve arsız biri." dedi Ward, gazetecilere.

Markiz olayın peşini bırakmadı. Ödemeyi alamayan Ward, polisleri de işin içine soktu. Von Anhalt'ın avukatı, tüm iddiaların arsız birer yalan olduğunu söyledi. Ve heykelciğin Von Anhalt'ta olmadığını da! "Bana kulübün güvenlik kameralarını incelememi söylediler." dedi Markiz. Polisler de bunu yaptılar. "Kameralarda onun açık bir şekilde domuzla dışarı çıktığı görülüyordu. Uşak ta onun domuzla dışarı çıktığını görmüş. Başka biri de onun domuzla taksiye bindiğini görmüştü." Avukatlar savunmalarını değiştirdiler. Artık domuz heykelinin onda olduğunu söylüyorlardı. Ama bu domuzu yasal yollardan elde ettiklerini iddia ediyorlardı. Paranın ödendiğini iddia etmişlerdi. Fakat bu kitap kaleme alınırken bile ortada ne domuz ne de para vardı.

Von Anhalt, aslında daha önce Matthew De Unger Brown kimliğiyle dolandırıcılık faaliyetlerinde bulunan aynı genç adamdı. Ama şimdi halatla çekme taktiği olarak kapıya konan ayak yerine, surata çarpılan kapı taktiğini kullanmıştı. Lady Worcester'e bilerek çekici olmaya çalışan bir züppe gibi görünmüştü. Ward'ın onun Monako teklifini reddetmesinin arkasında yatan neden de buydu (Kim bu züppeyle zaman geçirmek ister ki?). Sonra bu reddedilen büyük teklifinin ardından daha küçük bir teklifte bulundu (Bir Kanada bankasına ait bir çeki kabul etmesi). O anda bu çok küçük bir teklif gibi görünüyordu. Markiz bile o ilk teklifini reddettiği için utandığını kabul etmişti. Bu yüzden normalde yapmayacağı şekilde çeki kabul edip onun heykelcikle birlikte ayrılmasına izin vermişti.

1986 yılında Santa Clara Üniversitesi'nde görevli Jerry Burger iki farklı teklif arasında karşılaştırma yapmaktan çok aynı teklif içinde karşılaştırma yapma fırsatı sunan bir ikna taktiği ortaya attı. Burger, "hepsi bu kadar değil" adını verdiği bu taktiğin çok etkili olduğunu iddia ediyordu. Bu taktiğe göre kişiler ilk başta yapmak istediği teklifi istemli, düz ve gösterişsiz yollarla ifade ediyorlar ama sonrasında teklifte hızlı değişiklikler ve eklemeler yaparak onu daha çekici hale getiriyorlardı. Yani önce ilk teklifi yapıyor- Florida'daki bu arsayı almak ister misiniz- daha sonra hedefindeki kişi cevap veremeden, tekliflerini değiştirmeye başlıyorlar. "Hepsi bu kadar değil. Ayrıca size yatırımınızın geri

döneceği garantisini veriyorum." Burger yaptığı araştırmalarla, büyük teklifi kademeli duyan kişilerin teklifi direkt duyan kişilere oranla ikna olmaya daha açık olduklarını saptamıştı. "Hepsi bu kadar değil," kontrolden çıkarak sürekli devam edebilir. Bu teknikte bir yerde dur demeniz gerekmektedir.

Hepsi bu kadar değil, aslında daha geniş bir ikna taktikleri ailesinin üyesidir. Bu ikna taktikleri boz ve topla taktikleri olarak da bilinirler. Öncelikle bir kişinin onları etkileyecek bir girişime olan anlayışını bozarsınız. Daha sonra bu girişimi onları daha savunmasız kılacak bir şekilde yeniden toparlarsınız. Durum şöyle açıklanabilir. Harvard Üniversitesi psikoloğu Daniel Gilbert, dünyayı iki aşamada anladığımızı iddia etmektedir. Öncelikle, bize birinin söylediği şeyin anlamını çözmek için dış görünüşü temel alırız. Daha sonra, anlamını çözdüğümüz şeyin sağlamlığını çözmek için, bu unsuru değerlendirmeye başlarız. Boz ve topla sürecin değerlendirme bölümünde saldırıya geçer. Durumu doğru düzgün akıl süzgecinden geçiremeyiz, çünkü ne zaman bunun yapmaya çalışsak durum değişiklik göstererek, bu süreci sağlıklı geçirmemizi olanaksız kılar.

Şu örneğe bir bakalım. 1999 yılında Arkansas Üniversitesi bünyesinde çalışmalar yapan psikolog Barbara Davis ve Eric Knowles, kapı kapı dolaşarak, tatil ve not kartları satmaya çalıştı. Bu kartlar için talep ettikleri ücret üç dolardı. 1999'da tatil kartlarına üç dolar vermek akıllıca değildi, günümüzde bile bu ücreti çok bulanlar olacaktır. Kapılar açıldığında potansiyel müşterilerini farklı söylemlerle karşıladılar. "Hepsi üç dolar" en basit söylemdi. Bozucu yaklaşımı kullanırken, müşterilerine "Hepsi 300 peni" dediler. Böyle bir söylemde bulunduklarında karşılarındakinin parayı dolar olarak hesaplamaya çalışması bir süre harcaması demekti. Bu söylemlerinin hemen arkasında pozitif bir atmosfer oluşturmak maksadıyla "çok ucuz" diyorlardı. Ya da "Kartlar 300 peni... Yani sadece üç dolar. Çok ucuz!" Önce bozuyor sonra topluyorlardı. İnsanlar sadece tek bir durumda kontrol grubundaki -kendilerine en baştan kartların üç dolar olduğu söylenen grup- kişilerden daha fazla kart alıyorlardı. Diğer gruptaki kişilere önce kartlar 300 peni, daha sonra 300 peni yerine üç dolar deniyordu. Hemen ardından üç doların sudan ucuz olduğu

söyleniyordu. Bu gruptaki insanların yüzde 70'i kart satın almıştı. Sadece ücret söylenen gruptaki insanların ise sadece yüzde 25'i.

Boz ve topla teknikleri, meşru satış teknikleridir, ama bir düzenbazın elinde bu teknikler çok başka amaçlar uğruna kullanılabilirler. Tıpkı bir anda aylık indirim oranlarının yanı sıra, etkili, *bedava* bir eşantiyonla satılan sahte sağlık ürünleri gibi. Tabii ki bu teklif sınırlı sayıda ürün için geçerlidir. Hemen sipariş edin ibaresini de unutmayalım.

1984'te psikolog Joel Brockner yeni bir yaklaşımın öncüsü oldu. Joel Brockner, sokak dolandırıcılarının en sevdiği taktiklerden biri "bir peni bile yeterli" üzerine çalışmalar yaptı. Kapıya konan ayak taktiğinde olduğu gibi burada da temel amaç küçük yardımlardan büyük kazançlar sağlamaktır. Ama tam anlamıyla aynı şey olduğu söylenemez. Bu teknikte farklı boyutlarda iki talep yoktur. Bu teknikte meşrulaştırma etkisinin istismarı ön plandadır. Çok küçük bir para talebi düzenbazları diğerlerinin gözünde meşru kılabilir. Eğer gerçek bir düzenbazsanız çok fazla para istersiniz öyle değil mi? Ama sadece bir peni isterseniz, kim sizi bir düzenbaz ya da bir hırsız olarak nitelendirebilir ki? Organizasyonlar için de durum aynı şekilde ilerler. Eğer küçük bir bağış isterseniz -örneğin bir dolar ya da çok ufak başka bir rakam- çok küçük bir miktar için bile çok çalışıyor gibi görünürsünüz. İnsanlar sizi onları kandıracak, oyunlar yapacak bir kuruluş olarak görmezler.

Glafira Rosales yirminci yüzyılın en büyük sanat sahtekârlıklarından birine imza attı. Yirmi yıl boyunca kendisinden şüphelenmeyen alıcılara onlarca soyut ekspresyonist eser sattı. Bu dolandırıcılığın başarıya ulaşmasının nedeni Manhattan'ın en eski sanat galerisi olan Knoedler Galeri'yi hedef almasıydı. Peki Knoedler neden olan güvenmişti? Bunun pek çok nedeni vardı. (Kitabın ilerleyen bölümlerinde bu konuyu detaylıca inceleyeceğiz.) Galerinin o dönemde yöneticisi olan Ann Freedman'ın Glariya'yı fazla sorgulamamasının ve ona güvenmesinin nedenlerinden biri de onu parayla ilgilenmeyen biri olarak görmesiydi. Freedman bana şu beyanda bulundu. "Sattığı şeyin ücretiyle ilgilenmiyordu. Satışlar esnasında agresif davranmıyordu, sakindi. Benim verdiğim kararlara saygı gösteriyordu." Freedman'nın ifadesine göre Glarifa hakkını bulduğu sürece satılan eserlerin ne kadar satıldığını umursamıyordu ve eserlerin satışı konusunda kararları verme yetkisini Freedman'a bırakmıştı. Tabii

bir peni bile yeterli taktiği doğrultusunda, fiyatlar zaman içinde yükselmeye başlamıştı. Daha fazla tablo satıldıkça, koleksiyonun meşruluğu ve farklı otoriteler tarafından onaylanma oranı da o seviye de artıyordu. Tabii ki daha fazla eser satıldıkça Rosales'in ve Rosales'in suç ortakları Bergantinos kardeşlerin banka hesapları da o oranda şişiyordu. İşler tam anlamıyla kitabına göre ilerliyordu. Ama ilk başta alçakgönüllü davranmayıp, çok uçuk rakamlar talep edilseydi, bu sahtekârlık başarıya ulaşmayacaktır. Bu gerçekten uzmanca planlanmış bir halat harekâtıydı.

Bu yakın yaklaşımlardan biri de Cialdini'nin eksik tahmin tekniğidir. Bu teknikte, oyuna getirmeye niyetlendiğiniz kurbanınıza, istediğiniz şeyin aslında çok küçük bir şey olduğunu söylersiniz. Ve kurbanınız bu isteğinizi kabul ettiğinde, ona halatı attığınızda istediğiniz şeyleri yavaş yavaş arttırmaya başlarsınız. Bir araba satıcısı, arabayla ilgili size düşük bir değer tahmininde bulunabilir. Alıcı aslında arabaya göz koyduğunda -satıcının söz ettiği arabadan başka bir araba- satıcı alıcının göz koyduğu aracın değerini onun gözünde iyice arttırabilir: "Aslında efendim, bu eşsiz modelin şu tip bir özelliği daha var..." ve bu şekilde devam eder. Pek çok insan bu tip durumlarda normalde hayır diyecekleri şeye evet derler. Fakat bu teknik sadece, ilk kararınızı büyük bir özgürlükle verdiğinizde geçerli olur. Eğer ilk kararınızı verirken birinin sizi zorlandığını hissedersiniz, taktik geri tepebilir. Düzenbazların çek ve çevir taktiklerinden biridir. Önce uygun bir fiyatla sizi kendilerine çekerler daha sonra size benzerini daha pahalı satarlar. Bu İncil'den yer alan Rachel ve Leah hikâyesi gibi dünyanın eski dolandırıcılık taktiklerinden biridir. Bir modele göz koyarsınız ama...

En ikna edici stratejilerden bazıları, daha fazlasını vaat etme taktiği üzerinden çalışır. Ama tabii ki bazıları da Cialdini'nin kıtlık prensibi üzerinde kurulmuştur. Buradaki kıtlıktan kasıt zor bulunurluktur ve satıcılar bu zor bulunan şeylere sahip olmanın pozitif bir şey olduğunu lanse etmeye çalışırlar. Bundan çok az var, ona sahip olan insanlar çok şanslılar! Kısıtlı sayıda. Yasak meyve. Teklif sadece gece yarısına kadar geçerli. Sadece üyelere özel fırsat. Koleksiyoncu ürünü... Bir şeyi özel ve kısıtlı sayıda olduğunu gösterirseniz normalde yapmayacakları şekilde o ürün için sıraya girerler. Bu taktik ürünlerde işe yarar. Bu taktik bilgide işe yarar. Bu taktik hemen hemen her şey de yarar.

Bernie Madoff öyle her parası olanın yatırımını kabul eden biri değildi. Onunla iş yapabilmek için çaba harcamanız gerekirdi. Onun güvenini kazanmanız gerekirdi. Yatırımlarını kabul ettirmek için bazı insanlar aylar hatta yıllar harcıyorlardı. Bu durum ona yatırım yapmayı daha cazibeli kılıyordu. İçerden bilgilendirme tabii ki tamamen kıtlık üzerine kurulmuştu. Bilgi kıtlığı.

Yüzyılın en büyük şarap sahtekârlıklarından birine imza atmış olan Rudy Kurniawan, şaraplarını herkesin almasına izin vermezdi, ondan şarap almak şansını elde eden kişilere de şarabını hemen sunmazdı. Kurniawan'ı şarap dünyasındaki yolculuğunun başından beri tanıyan şarap koleksiyoncusu Wilf Jaeger bana, karizmatik şarap koleksiyoncusunun özel şaraplarından birini ona satması için aylarca uğraş verdiğini söylemişti.

Kurniawan şarap dünyasında bir anda ortaya çıkmıştı. Finans sektöründe çalışmış varlıklı genç biri olarak kendini lanse etmişti. Üste üste katıldığı şarap açık arttırmalarında adında söz etmişti. Pahalı alımlara imza atıyordu. Özel şaraplara milyonlar akıtıyordu. Açık arttırmaları akşam yemekleri takip etmeye başladı. Bunlar şarap içilen sıradan akşam yemekleri değildi. Bu yemeklerde servis edilen şaraplar kadar özel şaraplar bulmanın imkânı yoktu. Yemeklere katılan isimlerde şaraplar kadar değerliydiler. Şarap dünyasının en üst seviyedeki isimleri, en iyi şarap uzmanları, en iyi koleksiyoncular, lüks dünyasının ve yüksek sosyetenin en gözde insanları bu yemeklerde sık sık yer alıyorlardı. Bazı insanlar bu yemeklerde yer alabilmek için büyük çaba sarf ediyorlardı. Kurniawan himayesinde yenilen bir akşam yemeği insanların hayatındaki unutulmaz anlar arasına giriyordu. Rudy'nin kendisi de çok iyi bir şarap uzmanıydı ve bu durum onun ikna kabiliyetine inanılmaz katkıda bulunuyordu. Rudy gözleri kapalı bir şekilde bazı şarapların yapıldığı üzümlerin nerede yetiştiğini bile tahmin edebiliyordu.

Yıllardır bu işin içindeki koleksiyoncuları bile çok şaşırtıyordu. Rudy yeni başlayan biri olmasına karşın onların uzun zamandır peşinde oldukları şaraplara kolay bir şekilde ulaşabiliyordu. Bunu nasıl yapıyordu? Rudy'nin bir sırrı vardı ve aslında bu sırrını insanlarla paylaşmaktan da çekinmiyordu. Fransa'daki özel bir şarap mahzeninin sahibini tanıyordu ve adam ona şişeleri direkt olarak gönderiyordu. Mahzendeki

şaraplar yıllardır sessiz bir şekilde karanlıkta keşfedilmeyi bekliyorlardı.

Rudy'nin anlattığı hikâye, aslında emsalsiz bir durumu işaret etmiyordu. Sotheby'de eskiden şarap direktörü olarak çalışan, özel koleksiyonlar bulmada ve onların doğruluğunu onaylama konusunda uzman olan Michael Egan bana, daha önce de pek çok kez gizli şarap mahzenlerinin ve koleksiyonlarının ortaya çıkarıldığını söylemişti. Ortaya çıkan pek çok şarabı kendisini de incelemişti. Kim Rudy'nin şans eseri böyle bir serveti keşfetme olasılığının aksini söyleyebilirdi.

Kısa süre Rudy bu servetini paylaşmaya başladı. Şaraplarını artık sadece özel kişilerin davet edildiği akşam yemeklerinde satmıyordu. Artık kendine ait güzel şarapları özel alıcılara iyi fiyata kasalar halinde satmaya başlamıştı. Pek çok şarabının olduğunu ve bu güzel lezzetleri başkasının da tatmasını istediğini söylüyordu.

Ama bütün çabalarına karşın Wilf bir kasa almayı bile başaramamıştı. "Ondan aylarca şarap istedim, hatta bir noktadan sonra ona yalvardım." diyerek durumu anlattı Wilf. En sonunda bu ısrarlar Rudy'nin pes etmesine neden olmuştu. Wilf onun özel alıcılarından biri olma şansını yakalamıştı.

Birkaç gün sonra, şarap kasaları Wilf'in mahzenine getirildi. Wilf onlarca şişe şarap almıştı. Bütün şarapları tadamazdı, ama yeni aldığı şişeler üzerinde iyi durumda olup olmadıklarından emin olmak için gelişigüzel bir kontrolde bulunmaya karar verdi. Kutulardan birini açtı ve kutunun içinden bir şişe Lafite çıkardı. Tadına baktı... Tadı güzel değildi. "Sahte olduğunu düşünmedim," dedi, Wilf. "Sadece kötüydü. Belki de iyi bir şekilde saklanmamıştı. Bilmiyorum ama tadı iyi değildi." Aldığı tüm malları Rudy'e iade etti, Rudy sorgusuz sualsiz, şişeleri geri kabul etti.

Geçmişe dönüp bakıldığı zaman, Wilf'ın son derece öngörülüydü. Ona yollanan şaraplar sahteydi ve dedektifler yıllardır Kurniawan'ın kaynağını incelemekteydiler. Yaşanan bir olay Rudy'nin sonunu getirdi. New York'ta bulunan tanınmış bir şarap dükkânı ve açık arttırma evi, Acker Merrall ve Condit tarafından düzenlenen bir açık arttırmada olan ürünler arasında Kurniwan'ın mahzeninden gelen çok nadir ve özel şaraplar da bulunuyordu. Bu şarapların arasında birkaç büyük şişe

de bulunuyordu. Yalnız ortada büyük bir sorun vardı, o eski şaraplar asla büyük şişelerin içine konulmamıştı. O boyutlarda asla şişelenmiyorlardı.

Tüm itirazlara karşın bu şaraplar açık arttırmaya alındı. Şişelenmediklerini kim iddia edebilirdi ki? O döneme ait çok net kayıtların olduğu söylenemezdi. Başka bir yerde büyük şişelere konulmuş olamazlar mıydı?

Tabii ki, Jaeger'in şarapları gibi, bunlar da bir anda ortaya çıkmış mucizevî istisnalar değildir. Kısa süre sonra kanıtlar su yüzüne çıkmaya başladı. Polis, Kurniawan'ın evine baskın düzenledi. Evinin bodrum katında eski, sahte etiketler ve bazı eski şaraplara ait tarifler buldular. Aşağıda eski ve nadir şarapların üretilmesi için koca bir düzenek kurulmuştu.

Kurniawan kıtlık taktiğini baz alarak gerçekten çok özel bir kulüp kurmuştu. Ama ne yazık ki bu kulüp sahteydi. Kurniawan şu anda Güney Kaliforniya'da cezasını çekmekte.

* * *

Matthew de Unger Brown ya da Sebastian Von Anhalt da diyebilirsiniz, Matthew Edward Brown ismiyle 1984 yılında Doncaster, Güney Yorkshire'da dünyaya gelmişti. Matthew Edward Brown, Hong Kong'da kurulmuş bir telekom şirketinin hukuk departmanının başında bulunuyordu. Babası henüz 42 yaşındayken kalp krizi geçirerek ani bir şekilde hayatını kaybedince, 13 yaşındaki Matthew, bir sosyal hizmet görevlisi olarak çalışan annesi Jane'in yanına taşındı. Matthew'ün okuluna yakın bir evde yaşıyorlardı ve her açıdan orta sınıf bir yaşam sürüyorlardı. 2007 yılında Matthew'ün annesi de yine aynı şekilde kalp krizinden öldü.

Matthew gençlik yıllarında, Rutlan'daki pahalı ikinci derece okullardan biri olan Oakham School'a kayıt oldu. Okuduğu dönemde ayrıca sınıf temsilcisi ve bir dönem de kütüphaneci olarak görev aldı. Fakat okul ona pek uygun bir yer değildi. Eski sınıf arkadaşlarından biri olan Andrew Cummine onu şöyle anlatıyor. "Çok popüler biri değildi. Garipti, sürekli oyunlar oynuyordu. Karışık bir karakterdi. Kendinden, yaşadıklarından ya da duygularından asla bahsetmezdi. Ama kalabalıklara seslenmek hoşuna giderdi."

Cummine'nin aklında en çok yer eden şeyse Matthew'in davranışları olmuştu. Kendine ait kırtasiye malzemeleri sattığı bir yer vardı. "13 yaşındaki bir çocuk için bu çok garip bir durumdu. Matthew Genç Muhafazakârlar grubunun lideriydi. Yanında her zaman kalın bir roman taşıyordu. Ona ne sorarsanız sorun, hemen kafasından bir cevap oluşturup bu cevabı size kolay, anlaşılır bir şekilde aktarıyordu. Ama buna karşın pek çok dersten iyi notlar almıyordu." Sanki bir maskenin altında bir şeyler saklıyor gibiydi.

2005 yılında Brown, o dönemde eşcinsel olduğu bilinmesine karşın, bir kadınla evlendi. Tanışmalarının üzerinden dört ay geçtikten sonra Brown, kendisinden otuz yaş büyük ve bir önceki evliliğinden büyük bir servet edinmiş, sanat restorasyonu konusunda uzman Renate de Unger-Bloeck ile evlendi. Brown, eşinin Londra, Buckingham Sarayı yakınlarında bulunan 2 milyon sterlinlik evine taşındı. Hayat merdivenlerini hızlı bir şekilde tırmanmaya başlamıştı. Her geçen gün meşruluğu iyice artıyordu. Kısa süre içinde yeni eş etkileyici genç kocasını, sanat restorasyon şirketi, Icehome'un başına getirdi. Ama kısa süre içinde Matthew aslında gözüktüğü kadar etkileyici biri olmadığını gösterdi. Şirket büyük bir finansal sıkıntıya girdi. Hem yönetim becerisi yetersizliğinden hem de bazılarının şüphelenebileceği gibi, bir takım kasıtlı kötü hamlelerin ardından şirket 2008 yılında milyonlarca borç yükü altında ezilerek iflas etti. Brown ve de Unger Bloeck kısa süre sonra yollarını ayırdılar. Pek hoş bir şekilde ayrılmadıklarını söylemeye gerek yoktu.

Ailesini kaybeden ve eşinden ayrılan Brown soluğu teyzesinin yanında aldı. Matthew büyük bir hayal kırıklığı olduğunu kanıtlamıştı. Üvey babası Robert Gant Matthew için "O tam anlamıyla bir baş belasıydı." demişti.

2010 yılında, Renate de Unger Bloeck beklenmedik bir şekilde alkol zehirlenmesinden öldü. Fakat adı onunla birlikte ölmedi. Renate'nin vefatının ardından Matthew Brown adını Matthew De Unger Brown olarak değiştirdi ve Renate'yi sırasıyla annesi ve sekreteri olarak oyunlarında kullanmaya başladı.

Gençlik yıllarında pek çok kez Ardbreckli Lord Brown olmuştu. Ama yeni kimlikler edinmeye devam edecekti. Alman bir prens. İngiliz bir soylu. Monako kraliyet ailesine girmek üzere olan biri... CNN

sunucusu Richard Quest'in erkek arkadaşı. Sör Matthew De Unger Brown. Dünya onun için bir oyun parkıydı ve kısa süre içinde tüm halat taktiklerinin efendisi olduğunu herkese göstermişti.

* * *

1959'da yayınladıkları başarılı çalışmaları "Sosyal Gücün Temelleri"nde John French ve Bertram Raven, gücün beş büyük temelden türediğini iddia etmişlerdi. Bunlar ödül gücü -birinin sizi ödüllendirebileceğine inanmak-; baskıcı güç -birinin sizi bir şekilde cezalandırabileceğine inanmak-, meşru güç -otoritenin temellerini aldığı güç-, gönderge güç -biriyle olan bağlantınızdan türeyen güç (ya da biriyle bağlantılı olma isteğinizden türeyen güç)- ya da uzman gücü -birinin bir konu üzerinde uzmanlığından türeyen güç- idi.

Düzenbazlar gücü arar, sizi ve gelecekteki davranışlarınızı etkileyecek gücü... Peki, bu gücü nasıl türetirler? Halatı ve onun ikna sihrini kullanmak için hangi temeli baz alırlar? Düzenbaz her zaman baskıcı güçten uzak durur. Çünkü bu hiç aristokratik değildir. Bu gücün artistik olmadığını da unutmamak gerekir. Düzenbazlar, talepkâr, tehditkâr, göz korkutucu olmaz. Aksine oyunlarını daha yumuşak dokunuşlarla oynamayı tercih eder; içinde biraz meşru güç biraz da bağlantı gücü karıştırdıkları ödül gücünü kullanırlar.

Dolandırıcılık kurbanları üzerine yapılan çalışmalardan birinde şöyle bir durum saptanmıştı. Kurbanlar, düzenbazlardan etkilenmelerinin sebebinin sadece meşru görüntüsü olmadığını, aynı zamanda vaat ettiği ödülün de onları aynı oranda etkilediğini söylemişlerdi. Pek çok güven oyunundaki tipik bakış açısı da budur; otorite sahibi olduğunu düşündüğünüz biriyle masaya oturursunuz (meşru güç) ve o kişinin finansal ya da başka açılardan size ödül verebilecek kapasitede biri olduğunu düşünürsünüz (ödül gücü). Gerçekten de düzenbazlar ilk baştan güvenirliliklerini kanıtlamak için kendilerini meşru göstermeye çalışırlar. Araştırmaya katılan kurbanlar, düzenbazların ilk başta erkenden onların güvenlerini kazandıklarını ve otorite sahibi biri olarak göründüklerini söylemişlerdir. Mantık çok basit. Eğer birinden para istiyorsanız, daha en baştan o kişiye kim olduğunuzu, neden para istediğinizi anlatmalı ve ona sizi dinlemesi için gerekli açıklamayı yapmalısınız.

İki şekilde otorite sahibi oluruz. Bir, sahip olduğumuz bilgiyle (uzmanlık üzerine kurulan otorite). İki, kim olduğumuzla (konum üzerine kurulu olan otorite). Düzenbaz ikisini de suiistimal eder. Ama ikincisini taklit etmek birincisini taklit etmekten daha kolaydır. Gerçekten de birincinin en azından algısını oluşturmak çok zordur.

New York State Maritime Üniversitesi'nde eğitim görevlisi Dr. Clifford Berry, *Time* dergisinden Ferdinand Waldo Demara'nın maceralarını ilk okuduğunda pek çok kişi gibi merakının zirve yaptığını hissetti. İki yıl sonra yayınlanan *Life*'da düşüncelerini "Demara olayı uzun bir süre aklımdan çıkmadı." diyerek aktarmıştı. Bunun tek bir nedeni vardı. Çünkü gerçek adı Clifford Belly değildi. Demara'nın profesörlüğe kadar uzanan üçkâğıtlarında, kendi başarıya ulaşmış sahtekârlıklarını görüyordu. O da akademik alanda bazı sahtekârlıklar yaparak bulunduğu konuma ulaşmıştı.

Üç kardeşin en büyüğü olan Marvin Harold Hewitt 1920 yılında Philadelphia'da dünyaya gelmişti. Babası Samuel, polis departmanında görevli bir çavuştu. Marvin mezun olmasına kısa bir süre kalmışken liseden ayrılmış, buna neden olarak da sıkıldığını söylemişti. Okulu bitirdikten sonra işçiliğe başladı. Atölyelerde, fabrikalarda, on yedi yaşındaki güçlü bir gence ihtiyaç duyan her yerde çalıştı. Orduya kabul edilmedi ama muharebe teşkilatına girdi, bu işi de çok sıkıcı buldu.

Daha sonra ilgisini çeken bir şey gördü; öğretmenlik. Bu kendi isteğiydi, bu sefer sıkılmayacaktı. Kısa süre sonra yeni kurulan bir ordu okulunun sekizinci sınıflar için öğretmen aradığını gördü ve hemen ilana başvurdu. Okulun adı Camp Hill Askeri Akademisi'ydi. Marvin özgeçmişine her nedense aslında kendinin bir diploması olmadığını yazmayı unutmuştu. Hatta bir anda özgeçmişinde Temple Üniversitesi'nden alınan bir diploma belirmişti. İşe kabul edilen Marvin Hewitt bir anda kendini bir sınıf dolusu on üç yaşındaki çocuğa matematik, coğrafya ve tarih anlatırken buldu. O ilkbahar okul kapandı. Bazıları okulun işe alma prosedürlerinin buna yol açtığını söyleyebilir. Fakat Hewitt amacına ulaşmıştı. Öğretmen Hewitt başladığı gibi Öğretmen Hewitt olarak kaldı.

Her şey sorunsuz bir şekilde ilerliyordu. Hazır öğretmenliğe başlamışken, kimse ona kim olduğunu sormamışken, sadece ortaokul öğretmenliği

ile yetinmesinin ne manası vardı ki? Hewitt küçük çaplı üniversitelere başvurular göndermeye başladı. Başvurularında fizik dersleri verebileceğini bildiriyordu. O dönemde Philadelphia Üniversitesi, Eczacılık ve Fen Fakülteleri için yeni bir öğretim üyesi arıyordu. Üniversitenin dekanlarından Robert Jones, Hewitt'e adını sorduğunda, Hewitt ona adının Julius Ashkin olduğunu söylemişti. Gerçek Ashkin bu iş için yeteri kadar güçlü bir adaydı; Columbia'da, Los Alamos ve Argonne Ulusal Laboratuvarı'nda çalışmıştı. Hewitt'in tek yapması gereken şey onun kimliğini ödünç almaktı. Jones, Hewitt'ten çok etkilenmişti. Ashkin gerçek adıyla Hewitt, üç yüz öğrenciye geometri, trigonometri ve matematik öğretmesi için işe alındı. Bu sorumluluklarının yanı sıra, fizik laboratuvarının da yöneticisi olarak görev yapacaktı. Fakat ufak bir sıkıntı vardı. Gerçek Ashkin'de iş aramaya başlamıştı. O sonbaharda Ashkin de öğretim üyesi olmaya karar vermişti; Rochester Üniversitesi'nde.

Bir süre için, iki Ashkin birbirlerine bulaşmadan huzur içinde yaşamlarını sürdürdüler. Hewitt, Columbia'ya bir mektup yazmış, onlardan Ashkin'in akademik notlarını talep etmişti. Hewitt, elde ettiği kaynakları düzgün bir şekilde inceledi, öğrencileri departman sınavlarında diğer profesörlerin öğrencileri ile başa baş mücadele ediyordu. Bu esnada üzücü bir olay yaşanmıştı. Hewitt'in gerçek babası bir araba hırsızı tarafından vurularak öldürülmüştü. Muhabirler bu olayın ardından Hewitt'in evine hücum ettiler. Kameraların önüne çıkıp deşifre olmaktan korkan Hewitt, günlerce evde saklandı ve izin alarak derslere katılmadı. Tehlike geçmişti.

Hewitt seneyi sorunsuz bir şekilde tamamladı. Ama hâlâ büyük risk altındaydı. Çünkü doğup büyüdüğü eve çok yakın bir yerde çalışıyordu. Farkında olmadığı bir anda tüm numarası ortaya çıkabilirdi. Bu yüzden Hewitt daha uzaktaki üniversitelere başvurular yollamaya başladı. Bu esnada bir cevap aldı. Minnesota'daki Bemidji State Üniversitesi bir öğretim üyesi arıyordu. Hewitt, Ashkin'in belgelerini Minnesota'ya yolladı. Bu sefer başvurusuna biraz da kendi baharatından katmıştı. Christie Mühendislik Şirketi'nde bir yıl çalıştığına dair bir ibarede ekledi. Böyle bir şirket yoktu ama Hewitt becerikli biriydi. Hemen bu isimde paravan bir şirket kuruldu, bunu takiben şirketi meşru göstermek amacıyla bir yönetim şablonu oluşturuldu. Üniversitenin rektörü

Charles Sattgast, şirketten bir referans mektubu talep etmeden önce, Christie şirketinin başındaki sözde patron Robert Christie onun için bir mektup hazırlamıştı bile.

Hewit yanına yeni eşini de alarak -kısa süre önce bölgeden bir öğretim üyesinin eşi olmakla gurur duyan bir kadınla evlenmişti- Minnesota'ya taşındı. Kısa sürede haftada on altı saat ders vermeye başladı. Geometri, analitik geometri, matematik ve fizik dersleri veriyordu. Üniversitede önemli bir noktadaydı. Ama bu onun için yeterli değildi. Bemidji *küçük*, sıkıcı bir yerdi. O *gerçek* bir üniversitede çalışmak istiyordu. Kendi zekâ düzeyinde insanlarla bir arada olmalıydı. Hewitt her zaman olduğu gibi monotonluktan uzaklaşma, kendisini test edip risk alabileceği bir ortamda olma arzusu içindeydi. Bir kez daha başka üniversitelere başvurular yollamaya başladı.

Çok geçmeden Saint Louis Üniversitesi'nden bir teklif aldı. Sonunda iyi bir üniversite beni fark etti, diye düşündü. Saint Louis'i kendine yakışan bir okul olarak görüyordu. Burada istediği koşullar altında çalışacaktı. Daha önceki çalıştığı yerlerde çok ağır bir ders yükü altına giriyordu. Kendini geliştirmek yeni şeyler keşfetmek ve çalışmalar yapmak için zamanı kalmıyordu. Burada haftada on saat çalışacaktı. Şu ana kadar hep düşük seviyedeki öğrencilere ders vermişti. Burada daha çok yüksek lisans öğrencileri ile çalışacaktı. Ve şu ana kadar ders verdiği üniversite matematiği onun zekâsına bir hakaretti. Saint Louis Üniversitesi'nde, nükleer fizik, istatistikî mekanik ve tensör analizi konularında ders verecekti. Julius Ashkin sonunda kendi seviyesinde bir okul bulmuştu. Pek çok kez açığa çıkma riskiyle karşılaşmıştı, -ne de olsa gerçek bir fizikçinin adını kullanıyordu- ama Hewitt yetenekli biriydi. Kendi Profesör Ashkin karakteri kariyerinde emin adımlarla ilerliyordu.

Bu esnada, gerçek Ashkin, Rochester Üniversitesi'nde bir çalışmasını yayınlamıştı. Hewitt onun kariyerini büyük bir dikkatle takip ediyordu, Ashkin'nin yayınladığı her çalışmanın ardından bunun onun sonunu getirecek olaylar dizisinin başlangıcı olacağından korkuyordu. İki farklı okulda aynı insanın görev aldığını fark edecek ve noktaları birleştirecek bir kişi çıkacak mıydı?

Bu kaldırabilecek türden bir stres değildi. Hewitt'in bir değişiklik daha yapması gerekiyordu. Yine başka okullara başvurular yollamaya

başladı. Ashkin olarak devam edecekti ama bu sefer daha düşük profilli bir okulda görev alacaktı. Daha küçük bir okulda çalışmalarının yoğun bir şekilde takip edilmeyeceğini düşünüyordu.

Utah Üniversitesi onunla çalışmak için can atıyordu. Onun hakkında müthiş referanslar almıştı. Columbia, Argonne ve Los Alamos'tan onun hakkında övgü dolu görüşler duymuşlardı. Gerçek Ashkin, kendine mükemmel bir kariyer yapan harika bir adamdı, onun için kefil olacak insan bulmak çok kolaydı. Onun hakkında verilen referanslar bu yüzden aynı oranda parlaktı. Ama bu referanslar yanlış adam için verilmekteydi. Hewitt'in şansı yaver gitmişti. Utah Üniversitesi'ndeki işe alma komitesi, Rochester Üniversitesi'ni aramamıştı. Ve okulda, ortaya çıkabilecek tehlike işaretlerine karşı harika bir mazeret sunmuştu. Columbia Üniversitesi'nde kayıtlı olan iki tane Ashkin vardı. Şu ana kadar asistan profesör olarak görev yapan Ashkin'e Utah, geri çeviremeyeceği bir teklifte bulunmuştu, onu tam zamanlı bir profesör olarak göreve başlatmak istiyorlardı.

Fakat daha sonra bir mektup geldi. Mektup Julius Ashkin'e yazılmıştı ama Julius Ashkin isminin sonunda bir soru işareti vardı. Mektubun yollandığı yer Rochester idi. Mektubu yollayan kişi Julius Ashkin'di. Birinci, Ashkin durumu anlamıştı ve kendisini taklit eden Ashkin'in temelde iyi bir insan olduğunu düşündüğünü söylemişti. Gerçek Ashkin, Hewitt'e bir mektup yazarak aslında bu iş bir rezalete dönüşmeden ona bir çıkış fırsatı sunmuştu. Ama Roschester'daki bir başka kişi onun kadar nazik değildi. Utah Üniversitesi başkanına da bir mektup gitti. Bu mektubu yollayan kişi sahtekâr Ashkin'in bu işten paçasının kolay kolay kurtarmasını istemiyordu.

Hewitt işinden çekildi. Sessizce. Yönetim ona okuldaki çalışmalarını tamamlama fırsatı bile vermişti. Hewitt için bu çok aşağılayıcı bir durumdu. Tam zamanlı bir hocalıktan öğrenciliğe düşmeyi kabul edemezdi. Philadelphia'ya geri döndü, hatta Princeton ile görüşen bir arkadaşından meşru bir teklif daha almıştı. Ama yarattığı Ashkin karakteri ölmüştü. Yine de büyük profesör yaşamaya devam etti. Arkansas Üniversitesi Elektrik Mühendisliği ve tabii ki New York State Maritime Üniversitesi'nde (fizik ve matematik) öğretim üyesi olarak görev yaptı.

İkinci ve son kez maskesi düşünce Hewitt, yaptığı sahtekârlığın sorumluluğunu reddetti. Bu *onun* suçu değildi. Bu sistemin kendi suçuydu. Sistemin açıkları vardı. Onu işe almaları Hewitt'in sorunu değildi. Hatta bir bakıma yaptıklarında haklıydı. Bu süreç insanlar tarafından tasarlanmıştı. Güven üzerine inşa edilmiş aynı insanlardan. Sahtekârlıkları yakalamak için elimizde ağlarla dolaşmayız, çünkü her zaman dolandırılmayı beklemeyiz, özellikle de karşımız da başarılı, etkileyici, zeki biri varsa. Önce karşımızdakine güveniriz. Gücü elinde tutan adam, bu güç hayali de olsa, aynı zamanda halatı da elinde tutan adamdır.

Güce bazen refleks olarak tepki veririz; biz kimiz, neden böyle bir şey yapıyoruz, yaptığımız hareket nedir diye sorgulamadan hareket ettiğimiz çok olur. Refleks olarak verdiğimiz tepki sanki vermemiz gereken doğru tepkiymiş gibi hareket ederiz. Stanley Milgram'ın ünlü -daha doğrusu kötü şöhretli- itaat çalışmasında*, insanlar tehlikeli olmasına karşın kalp rahatsızlığı olan bir adama sırf kendilerine söylendiği için elektrik şoku vermeye devam etmişlerdir. Bu olay pek çok farklı durumda tekrarlanmıştır. Bir çalışmada kendilerine böyle yapılması söylendiği için yöneticiler iş başvurusu yapan insanları ırklarına göre sınıflandırmışlardır. Bir başkasında, yöneticilerinden emir alan çalışanlar, hırsızlık, fiyat manipülasyonu gibi kirli hamlelerde bulunmuşlardır. Gücü olan biri bizden bir şey yapmamızı istediğinde bunu yapma eğiliminde oluruz. Halat operasyonları en çok gücün kaynağına yani düzenbaza güvendiğimizde başarılı olur.

French ve Raven'in belirttiği gibi bir pozisyon gücünü sadece otorite üzerinden sağlanamaz. Pozisyon sahibi bir kişi gönderge gücüyle de bizi kendine çekebilir. O pozisyon sahibi kişiye bir yakınlık hissederiz ya da gelecekte o kişiyle bir bağımızın, yakınlığımızın olmasını isteriz.

Düzenbazların, ilk yaptığı şeylerden biri güven ortamı oluşturmaktır. Genelde kendini olmak ya aranızda bir bağ oluşturmak istediğiniz kişi gibi göstermeye çalışır. Sevdiğiniz biri. Olmak istediğiniz biri. Başkalarına arkadaş olduğunuzu göstermek istediğiniz biri. Bunu yaparak

* Bu çalışma son yıllarda amaçlarını göstermediği için eleştirilmektedir, ama Milgram'ın orijinal çalışmalarının -pek çok kez ele alınan çalışmanın yanında yaptığı bir dizi çalışma- hepsi olmasa da çoğu insanların şaşırtıcı derecede emirleri takip ettiğini göstermiştir. Bu etki farklı ortamlarda tekrarlanmıştır.

size attığı halatı daha kolay tutmanızı sağlar. Bernie Madoff'un büyüsüne kapılan brokerlardan biri onun şöyle tanımlamıştı. "Bu kişide garip bir şey var, bir havası, ona güvenmenizi sağlayan bir duruşu var."

Madoff'la ilgili kritik detaylardan biri de Yahudi topluluğuna bağlı olmasıydı. Bu topluluğa üye olmasını kendi çıkarları doğrultusunda sonuna kadar kullandı. Michael Shermer'in belirttiği gibi, "Bu bir yakınlık dolandırıcılığı, o içlerinden biriydi. İnsanlar kendilerinden olanlara bakarlar, o bizden biri diye düşünürler." Madoff tek başına değildi. Düzenbaz genellikle, çabuk bir şekilde ölçülü bir karakter, bir inanç oluşturmak, bir maskenin altına girmek için sık sık grupları kullanırlar. Dini topluluklar bu sebeple yoğun olarak hedef tahtasında olur. Bu kitapta ilerideki bölümlerde tanışacağınız başka bir düzenbaz da episkopalist bağlantılarına en büyük etkiyi oluşturmak için kullandı. Bunun yanında özel kulüplerin üyeleri, tarikatlar da düzenbazların hedef aldığı yerlerdir. Sık sık kişinin otoritesini ait olduğu grup üzerinden sorgularız, bu gücü ona vermeden önce onun doğru grupta olup olmadığına ait fikir muhakemesinde bulunuruz. Otorite sahibi, bulunduğumuz ya da ait olmak istediğimiz bir gruba üyeyse, üzerimizdeki etkisi daha fazla olur. Matthew Brown'un kendini sıradan biri gibi göstermemesinin bir nedeni vardı. Kendi aristokrat gibi gösteriyordu. Pek çok insan kendini aristokrasiyle bağlantılı görmek ister.

O da bunu biliyordu ve kendini bir aristokrat olarak göstermek için her türlü fırsatı -ve tabii ki her kimliği- kullandı. Kendi güvenirliliğini arttırmak için sahte Wikipedia metinleri hazırladı. Bu metinler çok uzun süre sitede kalmamasına karşın, hakkında araştırma yapan kurbanların çoğu bu metinleri görmüştü. Sosyal medya hesapları hazırladı. Facebook, Twitter gibi pek çok kişinin kullandığı sosyal medya sitelerinin yanı sıra daha niş sitelerde de üyelikler açıyordu. Badoo ve Google Plus gibi sitelerde Matthew De Unger Brown'a ait hesaplar hâlâ açık. İnternet artık sayısız inandırıcı profil oluşturmak amacıyla kullanıyor. Tek yapmanız gereken sosyal medyada aktif bir şekilde bulunmak -ne kadar çok hesabınız olursa o kadar iyi- ve evet, artık insanlara istediğiniz gibi yansıtabildiğiniz gerçek bir karakteriniz var. Bu tip karakterler oluşturanlar onu destekleyen birkaç yan karakter oluşturmaktan da geri kalmaz. Kendilerini özel bir gruba bağlı olarak gösterebilirler. "Dün

gece yatında verdiğin yemek inanılmazdı." Bu şekilde kendi değerlerini de iyice arttırırlar. İnsanlar tembeldir. Her şey önlerine konmuşken içeriğin doğruluğunu sorgulama hevesinde olan insan çok azdır. Bu yüzden son günlerde özellikle Yelp, Amazon, eHarmony gibi sitelerde sahte yorumlar, puanlar ve hatalı ürünlerle alakalı pek çok dava açılmaya başladı. Sanal dünya gerçeklikle kurgu arasında ayrım yapmamızı zorlaştırmaya başladı. Bu da halat oyunları için uygun ortama neden oluyor.

Bazı durumlarda, sadece bir yere olan bağlılığın işe yaradığı görülmüştür. Matthew Brown'un da bu şekilde bazı sahtekârlıklarına yön verdiğini görebiliriz. Bu taktik çok etkili bir şekilde işe yaramıştır, hatta bu sayede kurbanlarından birinin banka hesabına bile ulaşmıştır. Brown'un ilk yaramazlıklarından birinde de bu taktiği kullandığını görebiliriz. 14 Ekim 2004'te *London Evening Standart* bir genç hakkında makale -daha sonra bu gencin Brown olduğu ortaya çıktı- yayınladı. Bu genç yaşıtlarının yarattığı sorunların ötesinde bir soruna neden olmuştu. O dönemde on sekiz yaşında olan genç, kredi kardı şirketlerine kendini bir aristokrat olarak tanıtmış ve onları inandırmayı başarmıştı. Kredi kartı şirketlerine yılda 86 bin sterlin kazandığını beyan etmiş ve 2002 yılının kasım ayında ilk American Express kartına sahip olmuştu. Şirket en basit doğrulama yollarını bile kullanmamıştı çünkü karşılarındaki kişinin aristokratik bağlarına güvenmişlerdi. Diğer yandan bir centilmenin sözlerini ciddiye almıyormuş gibi gözükmemek için hakkında sorgulama yapmaktan da çekinmişlerdi.

Brown yeni kartını aldıktan bir ay sonra, Noel tatili için Lake District'e gitti. Beş yıldızlı bir otelde kalmıştı ve beş günlük seyahati boyunca her yere 500 sterline kiraladığı limuzinle gitmişti. Ama Lake District onun gibi soylu biri için biraz düşük kaçmıştı. Ve ocak ayı son bulup şubat ayı gelirken, Ardbreckin'den Lord Brown, İngiltere ve İskoçya'ya birinci sınıf yolculuklar yapmaya başladı. Damak zevkine çok düşkün biriydi. Yemeklerin, şampanyaların, konyakların, viskilerin en iyisini tercih ediyordu. Uzun akşam yemeklerinde, en iyi şarapları tercih ediyor, genelde yüklü bir bahşiş bırakmayı da ihmal etmiyordu. Üstün zevklere sahip Lord Brown kısa süre sonra, ünlenmeye başladı. Borcu giderek kabarıyordu ama kimse ona hâlâ bu borcu ne zaman ve nasıl ödeyeceksiniz diye sormuyordu -ya da onu yeteri kadar

sıkıştırmıyorlardı- genç bir lordun sözleri o noktada onların için yeterliydi. O bir aristokrattı, ülkedeki en gözde ve özel kulüplerden birine üyeydi. Ve bu bağlı olduğu, alakalı olduğu yerler ona güç kazandırıyordu. Güçlü olanın sizi sevmesini istersiniz, onların güvenirliliğini sorgulayarak kendinizi onun gözünde küçük duruma düşürmek istemezsiniz. Bu yüzden aklınızdaki şüpheleri kendinize saklarsınız- tıpkı Markizin domuz heykelciği olayında yaptığı gibi.

Lord Brown çılgınlar gibi para saçmaya devam ediyordu. Sık sık soluğu ülkenin başkentinde almayı da ihmal etmiyordu. Claridge, başkent ziyaretlerinde tercih ettiği oteldi. Artık American Express kartının yanı sıra bir de Barclaycard'ı vardı, bir kartın ona onay vermesi diğerini de cesaretlendirmişti. Oddbins'de şaraplara ve viskilere yüzlerce sterlin harcıyordu, tabii bunun yanında güzellik salonlarında da yüzlerce sterlini çarçur etmeyi ihmal etmiyordu. Kameraların önünde cansız bir cilt ile çıkmaya tahammül edemezdi. O güç sahibi bir lorddu.

Bu esnada kredi kartı faturaları kabarmaya devam ediyordu. Ama aynı şekilde ödemeler yapılmıyordu. Durum artık patlama noktasına geldi. Aristokrasi artık bu borçların bahanesi olarak kullanılamazdı. Bu bir iş ilişkisiydi ve bu iş ilişkilerini ayakta tutan şey paradır. Otorite bir yere kadar geçerlidir. Kısa süre sonra American Express, 18 bin sterlinlik kart borcunu ödemeyen kişi hakkındaki arama ilanları verdi. 15 Ağustos 2003'de Brown, Plymouth İstasyonu'ndan bir trene bindi. Trene bilet alırken gişedeki memur onu tanıdı. Lord, Londra'ya ayak bastığı an polis tarafından karşılandı.

Sözde lord Matthew Brown kendisini, Middlesex Kraliyet Mahkemesi'nin salonunda bulmuştu. Hakkındaki iddialar onun şaşalı bir şekilde giyinmesine engel olmamıştı. Cebine pembe bir karanfil, boynunda renkli bir fular vardı. Kafasına fötr şapka takmıştı, elinde ucu gri bir baston vardı. Mahkemeye kendi tarzını göstererek gelmişti. 2004 yılında, dokuz ayrı dolandırıcılık suçu işlediğini itiraf etti, irili ufaklı 224 sahtekârlığı olmuştu. Mahkeme üç yıl boyunca rehabilitasyon görmesine karar verdi. Brown, alkol ve kokain alışkanlığından kurtulmak için 12 bin sterlin tutarındaki bir tedaviye başladı, Surrey'de bir kliniğe gidiyordu. Mervyn Barrett'e söylediği gibi, hapse girmişti ama hapiste olmasının nedeni, gerçekten işlediği suçlar değildi.

Bu Brown'un ilk haylazlığıydı (tabii bildiğimiz kadarıyla) ve yeniden sahtekârlıklarını insanlara yutturduğu dünyaya girmesi için kulağa güvenilir gelen bir grubun içinde kendini göstermesi yeterliydi. Pozisyon, gerçek olmasa da çok güçlü bir şeydir. Başkalarının ünlü ailelerin isimlerini kendi emelleri için nasıl kullandıklarını bir hatırlayın. Clark Rockefeller pek çok kişiyi Rockefeller ailesinin meşru bir üyesi olduğuna inandırmıştı, ta ki aslında adının Christian Gerharsreiter olduğu anlaşılana kadar... Ve kendisi bir katildi. Ama 20 yıl boyunca sadece bir Rockefeller olarak hayatını yaşamamış (şu ana kadar içinde en uzun süre bulunduğu karakter) ayrıca bir İngiliz asili ve bir Hollywood yapımcısı olarak hayatını sürdürdüğü dönemler de olmuştu. Kimlikler değişebilir ama ayrıcalık aynı kalır. Başka insanların duymak istediklerin şeyin ne olduğunu biliyordu. Kim bir Rockefeller ile arkadaş olmak istemez ki?

Rockefeller ailesinin yeni bir üyesi ortaya çıkmadan önce, Cassie Chadwick vardı. Cassie Chadwick uzun yıllar boyunca kendini, Andrew Carneige'in gayrimeşru çocuğu olarak göstermişti. Aslında planı çok basitti. Cleveland'dan başarılı bir avukat tuttu, daha sonra onunla beraber Carneige'in malikânesine gitti. İçeri girip babası olduğunu iddia ettiği adamla konuşuyormuş gibi yapsa da aslında evin kâhyası ile konuştu. Avukatın yanına dönerken cebinden isteyerek babasından geldiğini iddia ettiği 2 milyon dolarlık bir çek düşürdü. Avukat onun Carneige'in kızı olduğuna ikna olmuştu. Yavaş yavaş bu durumla ilgili sağa sola bilgiler sızdırmaya başladı. Tabii ki bunu fazla gürültü çıkarmadan yapıyordu. Çok geçmeden Cassie sağdan soldan gelen borçlarla âdeta bir kraliçe gibi yaşamaya başladı. Herkes Carneige öldüğü zaman onun inanılmaz bir servete sahibi olacağını düşünüyordu. Yine herkes büyük bir mirasa sahip olma potansiyeli olan, veliaht prenses ile iyi geçinmek istiyordu ve bu doğrultuda gerekirse ona para bile veriyorlardı. Eğer Chadwick işi biraz abartıya kaçırmasaydı bu oyunun yıllarca sürdürebilirdi. Ancak kendine hâkim olamayınca, Carneige ondan haberdar oldu. Onun hakkında hiçbir bilgi sahibi olmadığını bildirdi. Chadwick 1904'te tutuklandı.

Fred Demara da bağlantılı olduğunu kişileri ve grupları özenle seçmişti. Hiçbir zaman karakterini rastgele seçmiyordu. Her zaman hedefin arzulayacağı kişiler olmaya gayret gösteriyor ya da tepki alabileceği gücü

temsil edecekleri seçiyordu. Hâlâ oyununa uygun karakter bulmak bir numaralı önceliğiydi. Örneğin bir dini grubu hedefliyorsa, eski bir akademik süper star kılığına giriyordu. Rahipler bilim dünyasında ün yapmış ödüller sahibi bir insanın her şeyi bir kenara bırakıp onların arasına katılmalarından büyük gurur duyuyorlardı. Onun kendilerini sevmelerini istiyor, eşit zekâ seviyesini göstermek için çaba sarf ediyorlardı. Ama Teksas'ta bir hapishanenin müdürü olduğu zaman daha sert mizaçlı biri oluyordu. Bir anda zorlu bir karaktere sahip yasaları seven ve ceza sistemi içinde görev almaktan gurur duyan güneyli bir centilmene bürünebiliyordu. Tutukluları ise, kendilerini yerine koymak isteyecekleri biri gibi davranıyordu -alkol sorununu yenip, hayatını düzene sokmuş biri- ve tutuklular da onu seviyordu. Diğer yandan sert bir yönetici olmak içinde elinden geleni yapıyor ve yöneticilerin de onu sevmesini sağlıyordu. Halat ikna taktiği göreve göre seçildiğinde etkili olur.

Cialdini'ye göre bizi ikna eden, çekicilik en büyük motivasyon kaynaklarından. Bize çekici gelen grubun içinde yer alma arzumuzdur. Halatın pek çok kez başarıya ulaşmasının nedenlerinden biri de budur. Bir grubun onayından geçenin peşinden gitmeye daha eğilimli oluruz. Ait olmak istediğimiz grubun onayı bizde güven oluşmasına neden olur.

Aslında karşımızdaki büyük bir arzuyla katılmak istediğimiz bir grup olmasa da dışarıda kalmaktansa o grubun içinde yer alma eğilimimiz daha fazladır. Purdue Üniversitesi'nde toplumdan uzaklaştırma konusu üzerine araştırmalar yapan sosyal psikolog Kipling Williams, sanal bir top atma oyununda diğer grup üyeleri tarafından, kendisine top atılmaya üyelerin, kendilerini daha kötü hissettiklerini ve daha büyük bir ait olma duygusu içinde hareket ettiklerini görmüştür. Bu bir gruba ait olmayı ne kadar istediğimizi ölçen psikolojik bir konsepttir. Başka alakasız bir durumda, aynı insanlar gruptaki diğer üyelerin onları kabul etmesi için en çok çaba sarf eden insanlar olurlar. Şimdi daha önce bahsettiğimiz gruplardan birinde olduğunuzu düşünün. Madoff ya da Kurniawan'la iyi geçinmeye çalıştığınızı ve onun sizi ciddiye almadığını düşünün. Üzerinizde bıraktığı etki çok daha büyük olur. Bulunduğu grubun içinde olma arzunuz artar. Ve halatın da hedefini yakalama şansı!

Dünyanın bu alandaki en iyisi olabilir, kitaptaki tüm ikna taktiklerini bilebilirsiniz... Ama gerçek şu ki, kim olduğunuz -ya da kim gibi

göründüğünüz- karşınızdaki ikna ederken en önemli unsur olarak ortaya çıkacaktır. O karakteri temsil şekliniz ve direnişle karşılaştığınızda yapacaklarınız da aynı ölçüde önemli olacaktır. Bir başka deyişle, halat kullandığınız ikna taktiği, kim olduğunuz ve tam olarak hangi şekilde kendinizi sunduğunuz gibi birden fazla elementle bağlantılıdır. Güç, argümanın yapım maddesinden çok argümanın yapım şeklinden türeyebilir. Yani güç daha çok söylediğiniz şeyden değil de söyleyiş şeklinden türer. İyi bir düzenbaz, algılarımızı ya da bir şey hakkındaki düşüncelerimizi kullandığı sahanın yapısı üzerinden manipüle eder. Çok güçlü biri değil de lobide karşılaştığımız iyi adam olabilir. Yine de sizi gerçekten etkileyecek güce sahiptir. Bir olguyu, bir teklifi anlama şeklinizi etkileyebilir. Eğer başarılıysa, kısa süre içinde dünyayı onu gibi görmeye başlarsınız. Hem de onun büyüsüne kapılmadan önce olaylara olan bakış açınız farklı olsa bile.

Şu örneği ele alalım. Bir kişi bize seçenekleri çeşitli sıralarda sunarak, biz normalde o seçenekler üzerinde farklı görüşlere sahip olsak bile, bu seçeneklerin daha iyi ve daha kötü görünmesini sağlayabilir. 2006'da Cornell's Johnson Graduate School of Management'te görevli ve karar verme konusunda uzman psikolog J. Edward Russo, akıllıca yapılmış hamlelerle kendi çıkarlarımız karşısında nasıl kolaylıkla hareket edeceğimizi göstermek için birkaç deney yaptı. Öncelikle, Russo ve meslektaşları bir grup öğrenciden on farklı özellik (atmosfer, yemekler, ulaşım, servis hızı vb.) üzerinden tanımlanan iki hayali restoran arasında seçim yapmalarını istedi. İki hafta sonra aynı öğrencileri yine birkaç soru sormak için davet ettiler. Bu sefer, restoran özellikleri modifiye edildi ve çok spesifik bir sırayla listelendi. Bilgiler aynıydı ama bu sefer öğrenciler tarafından en önemli görülen özellikler öne çıkarıldı, diğerleri ise geri planda kaldı. Restoranları bir kez daha puanlamaları söylendi ve daha sonra onlara seçim yaptıkları restorandan ne kadar emin oldukları soruldu. Öğrencilere, 0 (emin değilim), 100 (çok eminim) ve 50 (kararsızım) seçenekleri verildi.

Sonuçlar ortaya çıktığında öğrencilerin yüzde 62'sinin bir önceki seçimlerinde ikinci sırada olan seçeneğe gittikleri görüldü. Bu da özellikler sırası değiştirildiğinde, fikirlerinde değiştiğini gösteriyordu. Hatta birinci deneyin ardından, katılımcıların yüzde 76'sı ikinci sırada olan

seçeneğin daha iyi olduğunu söylemişlerdi. Dahası, ne yaptıklarına dair bir fikirleri yoktu. İnsanlar normal şartlar altında diğer seçenekler kadar sevmeyecekleri restoranı seçiyorlardı, ama yaptıkları seçenek ne olursa olsun kararlarından son derece emin olduklarını söylüyorlardı.

Yemek seçiminde bu tip etkiler küçük gözükebilir. Ama sıra etkisi -Russo'nun gösterdiği etki- karar mimarisini etkileyen pek çok elementten biridir. Bilginin bize sunuluş şekli bizi belirli bir yoldan düşünmeye itebilir. Ve bu düşüncemiz argümanla ilgili olandan farklı olabilir.

Karar mimarisinin, pozitif bir tarafı da vardı: Dürtme. Bu olgu, davranışsal ekonomist Richard Thaler ve hukuk profesörü Cass Sunstein tarafından 2008'de aynı ismi verdikleri kitaplarında incelenmiştir. Pozitif maskesi altında dürtme, aslında basit bir şeydir. Pek çok durumda, seçimlerimizi doğuştan gelen bazı tercihlerimize göre belirleriz. Bazı durumlarda ise fikirlerimizi, anlık durumsal faktörlerin bir kombinasyonu üzerine inşa ederiz. Akşam yemeğine giderken aklımda şarap içmek olmayabilir, ama önüme şarap menüsü konmasıyla kendimi şarap sipariş ederken bulabilirim.

Dürtmenin neden işe yaradığına dair fikir sahibi olmak için düzenbazın işçiliğini incelemekte fayda vardır. Dürtme, zorlama ile karıştırılmamalıdır. Düzenbaz yumuşak tavırlarla dürtüyü kullanır ve hedefindeki kişiyi rahatsız etmeden istediği yöne doğru çeker. Düzenbaz hareketlerini büyük bir gizlilik içinde yürütür, önünüzdeki seçenekleri kati bir şekilde kısıtlayarak sizi tek bir noktaya itici bir şekilde zorlayarak yöneltmez. Daha çok seçeneğin doğasını değiştirir. Ve düzenbaz sizin fikrinizi, seçenekleri sunma şekliyle değiştirmeyi amaçlar. Thaler ve Sunstein, ortaya çıkan durumla ilgili görüşlerini şu şekilde tanımlamışlardır; serbestçe ataerkil yönetim. Çevre, ne olursa olsun seçimlerimizi etkiler, o zaman neden bu durumu pozitif bir sonuç elde etmek için kullanmayalım? Ya da düzenbazlar bunu neden kötü emellerini yerine getirmek için kullanmasınlar?

Sıra etkisi, konum etkisi gibi pek çok farklı şeyi kapsayan büyük bir buz dağının suyun üstünde duran küçük ucu gibidir. Konum etkisinden bir şeyin fiziksel olarak bulunduğu yer de önemlidir. Düzenbazlar objeleri ya da insanları yerleştirme yoluyla sık sık bu etkiyi kullanırlar, sizi daha ayrıcalıklı görünen pozisyona doğru çekmeye çalışırlar. Bunlar

varsayılan etkilerdir ya da bunlar üzerinden verdiğiniz kararlar varsayımdır. Kötü bir şöhrete sahip olan Publishers Clearing House çekilişi gibi oyunlarda, varsayılan etkiler kullanılır. Bilindiği gibi Publishers Clearing House da insanları iptal edemeyecekleri kadar fazla kez abone yaparak onların üzerinden kazanç sağlamıştır. Bu huzur bozucu klasik pazarlama oyunlarından biridir. Hepinizin başına gelmiştir. Bir yere kayıt olduğunuzu hatırlamadığınız halde, daha önce bir şeyler sipariş ettiğiniz bir satıcıdan bir sürü e-posta alırsınız. Bazı çapa etkileri, sonraki kararlarımızı etkileyen bazı ilk işaretler vardır. Tıpkı bir menüde gözümüze çarpan fiyat gibi. O fiyat diğer bütün fiyatları gözümüzde daha ucuz veya pahalı kılabilir ya da bir ödeme planı diğerlerini daha mantıksız. Normal şartlarda pahalı olarak tabir edebileceğiniz şeyler gerekli yönlendirmelerle daha uygun gelebilir. Liste bu şekilde devam eder. Fakat son mesaj çok basittir. Son mesajın nasıl sunulduğu büyük önem taşır. Ve düzenbazın her oyunu tam da sizin aleyhinizde tasarladığına emin olabilirsiniz. Halat sanatı budur.

Makarna yediğimiz bir akşam yemeğinde, centilmen hırsız ve düzenbaz, Apollo Robbins, beni on dakika boyunca aklımı okuyabileceğine ikna etmişti. Masadan üç obje aldı. Hepsini bir ekranın arkasında yan yana dizdi ve bana elimde ne olduğunu ve hangi objeyi seçtiğimi tahmin edebileceğini söyledi. Yaptıkları beni gerçekten çok şaşırtmıştı, ta ki bana bazı belirli kelimelerle fikrimi etkilediğini söyleyene kadar. Her seferinde, direktiflerini bana farklı kelimelerle anlatıyor, böylece her hareketimi tahmin ediyormuş gibi görünüyordu. Ben seçimlerimde son derece özgürdüm ama yine de o hareketlerimi tahmin edebiliyordu. Size onun yaptığı numarayı anlatamam, ama şunu söyleyebilirim ki, yaptığı her şey oyun mühendisliği ile alakalıydı. Seçimlerimi bana fark ettirmeden değiştirmişti, kullandığı kelimelerin sırasını değiştirmişti. Kullandığı doğru kelimelerle benim her zaman bir adım önümde görünüyordu. Bu minyatür seviyede bir halattı. Anlık sunumlarla yapılan güç gösterileri, sizin gelecek algınız gibi ağır konuları bile etkileme gücüne sahiptir.

Sahtekârlar seçimleri onları sınırlayarak ta etkileyebilirler. Ohio State Üniversitesi'nden Curtis Haugtvedt, ikna üzerine bir çalışma yapmıştı. Bu diyaloglardan, etkileşimlerden, internetten, radyodan,

televizyondan ve kitaplardan, ne kadar etkilendiğimiz üzerine yoğunlaşan bir çalışmaydı. Haugtvedt bir mesajı oluşturan birtakım karakteristiklerin hedefe ulaşmada daha başarılı olduklarını saptamıştı. Bu elementlerden biri de seçimin ta kendisidir. Biz genellikle seçimimizin inşa edilmiş halde olmasını isteriz. Çok fazla seçenek olduğu zaman başımızı sallar ve uzaklaşırız. Bu durum seçim yorgunluğu olarak da bilinir. Ama ikna edici bir ifade, güçlü bir negatif reaksiyona sebebiyet verdiğinde -başka bir seçenek yok- dikkatleri daha çok üzerine çeker ve sonuç olarak daha fazla kişinin aklında kalır. Eğer ifade ikna edici görünüyorsa -torununuzun başı belada, ona yardım etmek için hemen para yollamaktan başka bir çareniz yok- alternatif yollara değil, daha çok önümüze sunulan seçeneğe yöneliriz. Bir sahtekâr adımıza karar verdiğinde, sanki biz de onunla aynı kararı vermişiz gibi düşünürüz. Hem de gerçek fikirlerimizin bize tersini söylemesine karşın. Dergiler, ürünler zaten kapınıza kadar geliyor. Cüzdan zaten bulunmuş ve onu iade etme planını detaylıca düşünmenize bile gerek kalmadı.

Haugtvedt'in bulduğu başka etkili bir taktik daha vardı. O ilk başta mümkün olduğunca çok bilgi verilmesinin etkili bir yöntem olduğuna inanıyordu. Bu yöntemle sıra etkisi kullanılarak ilk baştan iyi bir izlenim oluşturulabileceğine iddia ediyordu. Bu şekilde erken hamleler yapılarak, hedefin aklının başka noktalara kaymasını etkileyecek unsurlar da bertaraf edilebilirdi. Hedefteki kişinin bilinçaltında oluşan mesajlar, düzenbaz ona bir seçenek sunduğunda yüzeye çıkar. Bu tıpkı zihinlerin bir araya gelmesi gibidir; bu sayede o seçeneği kendi kendinize muhakeme ederek seçtiğinizi de düşünürsünüz.

Önden hazırlık bilgileri vermek çok başarılı bir şekilde çalışır, daha önce onlarca kez gördüğümüz bir etkiyi suiistimal eder; yakınlıktan kaynaklanan rahatlık. İlk başta bir şeyden bahsedin, bu aynı şeyden başka bir zaman yeniden bahsettiğinizde -özellikle birkaç gün sonra- bahsettiğiniz argümanın daha ikna edici olduğunu görebilirsiniz. Bu olay gerçeğin illüzyonu olarak da bilinir: Bize yakın gelen bir şeyin doğru olduğuna inanırız.

Düzenbazların sık sık sırayla kullandıkları ifadeleri bir düşünün "Şunu bir düşünün, hayal edin..." Kazandığınız çekilişin ödülünü almaya gittiğinizi bir düşünün. O parayla ne yaparsınız? Parayı nasıl

harcarsınız? Nereye gidersiniz? Şimdi bir anda kendinizi sıcak bir sahilde ya da Paris sokaklarında gezerken düşünün. Cialdini yaptığı araştırmalardan birinde kablolu televizyon reklamını ele almıştı. Reklamda iki farklı gruba iki farklı mesaj veriliyordu. Birinci gruptaki kişilere kablolu televizyon yayına sahip olmanın yararlarını bir düşünün mesajı verilmiş, ikinci gruptaki insanlara ise kablolu televizyona sahip olmanın avantajları direkt olarak anlatılmıştı. Birinci gruptakilerden kablolu televizyona üyelik yaptıranların oranı daha yüksek çıktı. "Faydalarını bir düşünün ifadesi" pek çok sağlam teklifin önüne geçebilir. Öylesine söylenmiş gibi görünen bir ifade, aslında halatın ucudur ve size bir teklif dahi yapıldığını anlamadan çoktan bu halata takılıp gidersiniz. Düzenbaz hedefindeki kişinin zihnine bir tavsiye yerleştirir ve gerçek teklif ortaya çıktığında, hedefteki kişi verdiği kararın daha çok kendi içinden geldiğini düşünür. Bu hem düzenbazların çok sevdiği bir oyundur, hem de ünlü bir evlilik numarasıdır.

Bir tartışmayı kazanmanın son bir yolu daha var: Neyi, hangi sırada ya da nasıl söylediğinizin bir önemi yok! Önemli olan, onu ne kadar çok, çabuk, karmaşık ve karşı tarafı yoracak şekilde dile getirdiğinizdir. Basitçe söylemek gerekirse, insanlar kafaların dolduran şeyler bir süre sonra ortadan kalksa bile zihinleri doluyken sağlıklı karar veremez. Düzenbazlar aklımızı aynı anda pek çok farklı elementle doldurarak bu durumu istismar eder. Karşımıza sayısız farklı kişi, bağımsız hareket eden parça ve farklı hikâye çıkarırlar. Bu stratejinin kullanıldığı en basit numaralar bul parayı al karayı, üç kart gibi oyunlardır. 'Cepteki Domuz' oyununu da buna örnek verebiliriz; içi para dolu sandığımız cüzdan bir anda kâğıt parçalarıyla dolu bir cüzdana dönüşür. Son dakikada yapılan kurnaz bir değiştirmeyle bu oyun başarıya ulaşır, çünkü o sırada zihnimiz düzenbazın anlattığı hikâyelerle dolu olduğundan duruma odaklanamayız. Aslında tüm dolandırıcılık olaylarında insanlar dikkatlerini kaybettikleri için kritik detayları kaçırırlar. Bize doğru gelen tüm uyaranları yorumlamaya çalıştığımız için kafamızı aşırı derecede meşgul ederiz.

Bay Area girişimcilerinden biri olmadan önce psikolog olarak görev yapan Tyler Alterman, yasalar önünde içki içecek yaşta olmamasına karşın Chicago barlarına girmek için can atıyordu. Bara girmek için sahte

bir kimlik kullanmadı. Bunun yerine, psikoloji eğitimini temel alarak bir strateji uygulamaya karar verdi. Yaptığı şey çok basitti. Kapıda duran korumayı, kimliğin üzerindeki tarihin farkına varamaması için pek çok farklı bilgiyle bombalamaya başladı. "Nasıl gidiyor, dostum?" diyerek konuşmaya girdi. Koruma bu soruya cevap veremeden önce, ona ilk durumla ve ilk soruyla alakası olmayan bir soru sordu, "Dostum buralarda şu tarçınlı cipslerden bulabileceğim, bir yer var mı?" Korumayı soru bombardımanına tutarken onun yirmi bir yaşında olmadığını gösteren gerçek kimliğini korumaya uzattı. "Kız arkadaşım, anlamadığım bir şekilde şu tarçınlı cipslere bayılıyor, çok istediği için ona bir paket cips alacağına söz verdim." Koruma ona kimliğini geri verdi. "Buralarda bu cipsten satın alabileceğim bir market ya da dükkân var mı?" Bu soru bombardımanın altında koruma sonunda bir açıklık buldu. "Tarçınlı cips mi? Hayır dostum, onları nerede bulacağını bilmiyorum." Artık, Tyler içeri girmeyi başarmıştı. Koruma bilgi bombardımanı altında ezilmişti. Ve Tyler bu numarayı üniversite kariyeri boyunca çeşitli şekillerde kullandı. Tamamen argüman üzerine kurulmuş olan bir halat oyunu inanılmaz derecede etkili olabilir.

İngiltere'nin en ünlü sihirbazlarından biri olan Derren Brown, 2007 yılında New York'a yaptığı ziyarette benzer bir taktiği denedi. Ama Brown'un amacı kendine çıkar sağlamak değil, bir noktayı kanıtlamaktı. Sihirbaz doğru bilişsel yüklemeyle karşısındaki bir kişiye para vermeden sadece kâğıtlarla ödeme yapabileceğini göstermek istiyordu. İlk durağı bir balıkçıydı. Hedefi, üç parça dilbalığı almaktı. "Ne kadar güzel bir yer. Buralı mısınız? Ne kadar zamandır bu bölgede yaşıyorsunuz?" Brown, balığını seçtiği sırada satıcıyı bu sorularla meşgul ediyordu. Satıcı ona yirmi yıldır bölgede yaşadığını söyledi. "Siz artık buralı olmuşsunuz. Borcum ne kadardı 18.55 mi?" diyerek devam etti Brown, metro sistemi hakkında konuşmaya başlamadan önce, konuşmayı farklı bir noktaya doğru sürüklemişti. "İlk başta metro sistemi gözümü çok korkutmuştu. Metroya binemiyordum, sonra biri bana korkulacak bir şey olmadığını söyledi." Brown ödemeyi yaptı. "Daha önce nerede yaşıyordunuz? Staten Adası'nda mı? Orası, suyun öte yakasında, değil mi? Teşekkür ederim." Brown, bir paket balık karşılığında, tezgâhına bir avuç boş kâğıt bırakarak dükkândan ayrılmıştı. Aynı numara sorunsuz

bir şekilde mücevher dükkânında da işlemişti. Brown 4500 dolar değerinde platin bir yüzük aldı ve satıcıya ödemeyi gene boş kâğıtlarla yaptı. Brown'un numarasına kanmayan tek kişi, sokak köşesinde sosisli satan bir adamdı. Adam boş kâğıtlar eline geçtiği an bir numaranın kurbanı olduğunu anladı. Brown yanından ayrılırken arkasından "Aptal herif!" diye bağırmayı da ihmal etmedi.

Zihnimiz farklı noktalardan bilgi bombardımanına tutulunca başka bir şey daha olur. Psikolog Katherine Milkman sınırlarımızın zorlandığı anlarda, yapmamız *gereken* şeyden çok yapmak *istediğimiz* şeyi yapmaya meyilli olduğumuzu saptamıştır. Bu ikisi normal şartlar altında dışarıdan birinin müdahalesi olmasa da her zaman bir çatışma halindedir. Yapmamız gereken şeyler vardır. Örneğin para biriktirmek, egzersiz yapmak, güzel kitaplar okumak, sinirimizi kontrol etmek gibi... Kimi anlarda mantıklı olan 'yapmamız gerekenler' geri çekilir ve duygularımızla bağlantılı olan 'isteklerimiz' egemen olmak ister. Biriktirmek değil, harcamak isteriz; egzersiz yapmak yerine yemek, öfkemizi dizginlemek değil sonucun ne olacağını düşünmeden öfkemizi kusmak isteriz.

Psikolog Baba Shiv, insanlardan yedi rakamlı bir sayıyı akıllarında tutarken, zihinsel yükü taklit etmek için sıkça kullanılan bir yoldur, aynı zamanda onlardan çikolatalı kek ve meyve salatası arasında seçim yapmalarını da istemişti. Katılımcıların üçte ikisi çikolatalı keki seçti. Bu sefer iki rakamlı bir sayı tutmaları istendiğinde yüzde 50'den azı -yüzde 41'i- yine keki tercih etti. En başta düşüncesizce hareket edenler grubunda olduğu düşünülen kişilerin tercihlerinde daha büyük farklar olduğu görülmüştü. Düzenbazlar bize, kafamızda yedi rakamlı bir sayı tutmanın zihnimizde oluşturduğu doluluğa eş değer zihinsel doluluklar oluşturmakta ustadırlar. Bu sayede doğru seçim yapmamızı engellerler ve onların sunduğu seçeneğe yönelmemize neden olurlar. Halat her zaman sunumla ilgilidir.

Santa Cruz, Kaliforniya Üniversitesi'nde sosyal psikolog Anthony Pratkanis, bir takım gerçek dolandırıcılık olayları üzerine çalışmalar yaparken, aslında aynı yaklaşıma rastlamıştı. 1998'in başında Pratkanis, Tüketici Sahtekârlıkları Araştırma Grubu adı altında, sahtekârlığı anlama ve bununla mücadele etme üzerine kurulmuş; araştırmacılar ve

uzmanlardan oluşan bir takımın başına geçti. 2004'te o ve meslektaşları, dolandırıcılık sürecine dair ilk kez birinci derecede bir kanıt elde ettiler. Bu deliller birilerinin hikâyelerine ya da kulaktan dolma bilgilerine dayanmıyordu. Ellerinde 12 polis gücünden alınmış 600 adet kaset vardı. Bu kasetlerin içinde yedi farklı tipte dolandırıcılık keşfettiler: Ponzi gibi yatırım dolandırıcılığı, madeni para dolandırıcılığı; gerçek paralar alınıp ve bunların hiç de gerçek olmayan madeni paralarla değiştirilmesi, geri dönüş dolandırıcılığı -bu dolandırıcılık zaten kandırılmış kurbanlar paralarının geri döneceği vaadiyle bir kez daha kandırılırlar-, kredi kartı ve kimlik hırsızlığı, piyango dolandırıcılığı; kurbanların ödül kazandığınız vaadiyle kandırılmaları, seyahat dolandırıcılığı, kurbanlardan tatil paralarının toplanması ve onların vaat edilen topraklara asla götürülmemeleri.

Pratkanis, kasetleri incelerken ilk bulduğu şey beklendiği gibi şuydu; her dolandırıcılığın başlarında bir plan ve hazırlık evresi vardı. Bu evre başarılı bir dolandırıcılığın olmazsa, olmazıydı. Pratkanis'in elde ettiği verilere göre düzenbaz stratejilerine, kurbana ve oyunun türüne göre ufak ayarlar veriyordu. Düzenbaz numarasını başlamadan önce özellikle kurbanın psikolojik profilini dikkate alıyordu. Ne tip ihtiyaçları, arzuları olduğu, kaynama noktalarının yeri ve hepsi tek tek hazırlık sürecinde ele alınıyordu. Örneğin düzenbazın yeni dul kalmış yalnız bir kadına yaklaşımı ile kendini ailesine adamış bir ev hanımına yaklaşımı farklı oluyordu. Hazırlık sürecinin ardından hedefteki kişinin güvenini kazanmak amacıyla mükemmel bir şekilde inşa edilmiş oyun devreye giriyordu. Bir düzenbaz hedefindeki dindar bir kurbanıyla her gün dua etmek için 15 dakika geçiriyordu. Kurban sadece Tanrı'nın kararlarında ona yardımcı olmasını istiyordu. Düzenbaz da onun bu noktada yanında olmaktan mutluluk duyuyordu.

Bu süreçlerin ardından düzenbaz ikna aşamasına ya da hedefine halatı atma aşamasına geçiyordu ve bunun yaptıkları zaman genelde, "onları ez" stratejisiyle hareket ediyorlardı. Kurbana ellerinden geldiğinde çabuk bir şekilde, olabilecek tüm yollardan saldırıyorlardı. Tüm ikna taktiklerini kullanıyor ama kesinlikle kurbanlarını izole etmiyorlardı. Bu inanılmaz etkili bir yaklaşımdı. Bir düzenbazın söylediği gibi, "Ben kurbanımın eter koklamış gibi davranmasına neden olurum... Ve bu

eterin etkisi geçmeden ona elimden geldiğince hızlı bir şekilde çok şey satmaya çalışırım."

Taktiklerin hepsi âdeta düzenbazın suç ortağı olarak görev yaparlar. Kıtlık (bunun gibisi başka yerde yok!) İnanılırlık (Ben meşru bir kurumda görev alıyorum.) Hayali saplantı (gelecekteki bir servetin vaadi, gelecekteki bir hayale olan saplantı) ve sosyal uzlaşı (bunu herkes yapıyor!) Bu kasetlerin incelenmesi sonucunda elde edilen veri şuydu; düzenbazlar aslında teorik olarak tam da onlardan beklediğimiz gibi davranıyorlardı.

* * *

Matthew Brown bu sahtekârlıkları yaparken aslında neyin peşindeydi? Brown, onu finansal olarak iflasın eşiğine getirmesine ve saygınlığını yerle bir etmesine karşın, Mervyn Barrett, Matthew Brown ile yaşadıklarına filozofik bir perspektiften bakıyordu. "Kendini yetersiz ve noksan hissettiği çok açık, bunun nedeni hayatında bir baba figürünün eksik olması olabilir. Babasını çok küçük yaşlardayken kaybetmesi onu bu yola sevk etmiş oolabilir." diyordu Barrett. "Basitçe kendi benliğini korumayı başaramıyordu, kendini her zaman başka biri olarak görüyordu. Eğer kendi gibi davranırsa onu kimsenin sevmeyeceğini, onu yalnız bırakacaklarını düşünüyordu. Bu, düşündüğünüz zaman aslında çok trajik bir durumdur. Sanırım o sevilmek istiyordu. Onun çok cana yakın, sevecen biri olduğunu düşünmüştüm. Çok etkileyici biriydi, eğlenceliydi, flörtözdü, ama maalesef bunların hepsi bir oyundu." Her zaman olduğu gibi.

BÖLÜM 5

MASAL

"Başarımızın en büyük sırrı, kendimizi dünyayı değiştirebileceğimiz olgusuyla kandırabilme yeteneğimizdir. Çünkü istatistiksel olarak baktığımızda, dünyayı değiştirme olasılığımız pek mümkün değildir."

— TOM PETERS, İŞ ADAMI.

2014 yılı, nisan ayının sonlarına doğru Chapel Hill'deki North Carolina Üniversitesi'nde emsaline az rastlanır bir durum yaşandı. Üniversite, kadrolu profesörlerinden birini kovmuştu. Profesör emekli olmak istediğini açıklamıştı. Ama üniversite onun bu kararına olumsuz yanıt verdi. Onun sessiz bir şekilde görevinden çekilmesine izin verilecek miydi? Üniversitenin bu soruya verdiği cevap, hayırdı. Rektör Carol Folt onun kovulduğunu vurgulamakta kararlıydı. Folt, Fakülte Yönetim Kurulu'nun profesör hakkında aldığı kararı bir mektupla ilgili kişiye bildirmişti ve mektubunda şu kelimelere yer vermişti: "Şahsınız, öyle kötü bir olaya imza attınız ki, yönetim kurulu olarak sizin bu üniversitenin bir fakültesinde görev almanıza izin vermemiz mümkün değildir. Yaptığınız hareketle üniversitemizle olan bütün bağlarınızı paramparça ettiniz." Üniversite mütevelli heyetinin hedefindeki profesör, fakültedeki Louis D. Rubin Jr. Seçkin bir fizikçi ve üniversitenin

astronomi kürsü başkanıydı. 2013 yılına kadar 271'in üzerinde makale yayınlamıştı ve çalışmaları tam 7000 kez başka çalışmalar için kaynak olarak kullanılmıştı. Ülke çapındaki yüze yakın fakültenin desteği bu saygın profesörün arkasındaydı. Peki, böyle başarılı bir kişiyi kovulmaya kadar götüren süreç nasıl başlamıştı?

Paul Frampton, Denise Milani ile ilk kez, matel.com adındaki popüler bir çöpçatanlık sitesi üzerinden tanışmıştı. Frampton 68 yaşındaydı, eşinden boşanmıştı, yalnızdı ve özel hayatına engel olan işi de teorik parçacık fizikçisi olmasıydı. Ama o hayattan daha fazlasını istiyordu; bir çocuk istiyordu. Mutlu bir ev hayatı istiyordu. Aşk istiyordu. Ve işte Milani karşısındaydı, onun için mükemmel bir eş adayıydı.

Denise Milani çok güzel bir kadındı. Otuz iki yaşındaki Çek model, profesörden kırk yaş küçüktü, tanışmalarından birkaç yıl önce Dünya Bikini Güzeli seçilmişti. Onun gibi bir kadın nasıl böyle bir adama âşık olabilirdi? Profesör bu durumu çok mantıklı buluyordu. Milani kendinden büyük erkeklerden hoşlanıyordu. Milani ona böyle söylemişti. Fotoğraf çekimlerinin zaman içinde onu çok tüketmeye başladığını, insanların ona aç gözlerle baktığını ve onu sadece güzel bir vücut olarak gördüklerini ve artık bir değişime ihtiyaç duyduğunu söylemişti. Milani, hayattan daha fazlasını istiyordu.

On bir hafta boyunca, Frampton ve Milani karşılıklı yazıştılar. *New York Times'ın* haberine göre birbirlerine sık sık uzun, duygusal ve tutku dolu mesajlar yazıyorlardı. Milani, Frampton'a sık sık onu sevdiğini söylüyordu. Daha önce hiç tanışmamışlardı, ama aşk çok farklı durumlarda kendini gösterebilirdi. Aşkı bulduğunuzda ona sıkıca sarılmanız gerekiyor, nasıl bir maske takıyor olursanız olun. Frampton onunla telefonda konuşmak istiyordu. Ama Milani sürekli onu oyalıyordu. Frampton artık onunla yüz yüze görüşmek istiyordu. Milani ona fotoğraf çekimi için Bolivya'ya gideceğini ve orada bulaşabileceklerini söyledi. En sonunda buluşabileceklerdi.

Frampton, Kidderminster, Worcestershire'da doğmuştu. Onun akademik başarılarıyla gururlanan orta-aşağı sınıf bir ailenin çocuğuydu. Ailesi onun başarılarıyla tüm mahallede gururla bahsediyor, onu daha fazlasını yapması için sürekli destekliyorlardı. Frampton Oxford's

Brasenose College'den mezun oldu, daha sonra 1968 yılında doktorasını yaptı. Ardından Chicago'ya giderek alanında lider olan Japon fizikçi Yoichiro Nambu'nun yanında doktora sonrası eğitimine başladı. 1985'de Chapel Hill'de ki UNC'de profesör olarak göreve başladı ve otuz yıl boyunca aynı kurumda hizmet verdi.

Frampton, yeni bir aşk umuduyla ilk kez kilometrelerce ötedeki bir ülkeye çekiliyordu. İlk eşi Ann-Marie'den boşandıktan sonra, internetten tanıştığı yirmili yaşlardaki bir kadınla tanışmak için Çin'e gitmişti. Kadın onunla evleneceğini söylemişti. Ama ilk tanışmalarının ardından evlilik iptal olmuştu, kadın fikrinden vazgeçmişti. Frampton, böyle olması gerekiyormuş diye düşündü. Ama Denise başkaydı. Denise onun ruh eşi olabilirdi.

13 Ocak 2012'de Frampton, Bolivya'ya vardı. Eva Palace Otel'de kendine bir oda tuttu ve aşkını beklemeye başladı. Maalesef, Denise'in aceleyle Brüksel'deki bir başka fotoğraf çekimine gitmesi gerekmişti. Ama aceleyle çıkarken arkasında bir çanta bırakmıştı. Bu son dakika işleri ve bu koşturmaca Denise'in gerçekten çok yormaya başlamıştı, her şeyi geride bırakmayı ve Raleigh'de yeni bir hayata başlamak istemesinin nedenlerinden biri de buydu. Denise, Frampton'dan onu görmeye gelirken çantayı da yanında getirmesini rica etti. Frampton onun bu ricasını yerine getirmekten mutluluk duyacağını söyledi. O gece, Eva Palace yakınlarındaki karanlık bir sokakta, bir adam elindeki siyah bir çantayla onun yanına yaklaştı ve çantayı ona teslim etti. Frampton çantanın içine baktı, çantanın içi pek dolu değildi, içinde birkaç ıvır zıvır ve kirli çamaşır vardı. Frampton çantayı kapattı, yatağına uzandı ve uykuya daldı.

Ertesi gün, Bolivya'dan Buenos Aires'e uçtu. Oraya gittiğinde, Denise ona Brüksel bileti yollayacağına söz vermişti. Frampton, otuz altı saat boyunca Ezeiza International Havaalanı'nda oturdu. Müstakbel eşinden, seyahatinin ikinci etabıyla ilgili direktifleri bekledi. Kafasında evlilik ihtimallerini hesap etmişti ve onlar için mutlu son kesin bir şey gibiydi. Söz edilen biletler asla gelmedi. O biletlerin yerine, bir arkadaşı ona eve dönmesi için bilet aldı. Frampton hayal kırıklığına uğramıştı ama kısa süre içinde Denise ile North Carolina'da buluşacağına dair inancını kaybetmemişti. Frampton, uçuş öncesi çantalarını kontrol etti ve kalkış saatinin

gelmesini beklemeye başladı. Takvimler 23 Ocak 2012'yi gösteriyordu. Bolivya'ya varmasının üzerinden on gün geçmişti.

Hoparlörlerden adının anons edildiğini duydu. Daha sonra *New York Times*'a verdiği röportajda tam da o anda biletinin birinci sınıfa yükseltilmesini beklediğini söylemişti. Onu başka ne için çağırıyor olabilirlerdi ki? Tanınmış profesöre ayrıcalıklı davranılması gerekirdi. Ama onu çağıran havayolu şirketi değil polislerdi. Eşyaları arasında iki kilogram kokaine rastlanmıştı. Kısa bir sorgunun ardından, Frampton tutuklandı ve hapse atıldı. Denise ona nasıl böyle ihanet edebilirdi? Belki sokaktaki adam Denise'e de ihanet etmişti. Adam onları kıskanmış olabilirdi. Onları ayırmak için çantasına uyuşturucu koymuş olabilirdi. O anda her şey mümkündü.

Frampton, Villa Devoto Hapishanesi'ne konuldu.

Durumun vahametini anlaması için bir süre geçmesi gerekecekti. Ona göre Denise ile pratikte hâlâ nişanlı sayılırlardı. Onunla her zaman arkadaş kalmayı başaran eski eşi, "Paul çekici bir adamdı, ama duygusal olgunluğu bir çocuğunkine eş değerdi," diyerek Paul'u tanımladı. Paul'ün durumunu anlatan haberler televizyonda yayınlanırken, modelin görüntüleri de kullanılmıştı. Bu durum hapishanedeki mahkûmları kahkahaya boğmuştu. "Diğer mahkûmlar onun için tezahüratlar yaptı, modelin görüntülerinden sonra Paul'ü bir kahraman gibi görmeye başladılar." diyordu Anne-Marie. Paul kendini oradaki mahkûmlardan farklı görmeye devam ediyordu. *New York Times*'a verdiği röportajda onun dışında o hapishanede olan herkesin suçlu olduğunu söylemişti. Ama o, diğerlerinden ayrılıyordu. Paul şöyle demişti, "Bazı insanlar masum olduklarını söylüyorlardı, ama onlarla konuşmaya başladığınız zaman bir suç işlediklerini anlamanız mümkündü. Bence benim gibi insanlar oradaki topluluğun sadece yüzde birini oluşturuyordu."

* * *

Güven oyununun bu bölümünde hedef seçilmiştir, oyun başlamıştır ve çok özellikli bir şekilde hedefe halat atılmıştır. Artık bu noktada soyut kavramlar ve pek kafamıza takmadığımız aksiyonun soğumuş uyaranları arasında bir seçim yapmayız. Bu bölümde duygusal bağlamda olayın içine girmeye başlarız. Bizi ikna edecek durum artık önümüze

serilmiştir. Ve karşımızda gördüğümüz şey tam da istediğimiz şeydir ve istediğimiz şey tam da istediğimiz şekilde bize sunulmaktadır. İşte hikâyenin anlatıldığı an da tam bu andır; bize bu işten kişisel olarak ne kadar kazanç sağlayacağımız anlatılır. Ve artık o anda hikâye bize anlatılmaz. Kendimize hikâyeyi anlatan kişi, yine biz oluruz. Düzenbaz bu noktadan başlayarak ince ince çalışmaya başlar. Olayı "gerçek olamayacak kadar güzel" noktasından, 'aslından, bu çok mantıklı bir şey' noktasına çekene kadar çalışmaya devam eder. Bizi o noktaya getirdiğinde zaten artık kendi kendimizi ikna etmeye başlarız: Ben istisnai biriyim, ben bunu hak ediyorum! Bunu *gerçek olamayacak kadar güzel* diyerek tanımlamak yanlış, benim en başından beri hak ettiğim şey zaten buydu. Bunun gerçekleşme olasılığı yüzde bir olabilir ama ben zaten bu yüzde birin içinde olmayı hak edecek tipte bir kişiyim.

Bizi kendimizi ispat etmeye iten bazı etmenler vardır. Bunlar değerli hissetme ihtiyacımız, başkalarının bize ihtiyaç duymasını istememiz ve önemli biri olduğumuzu hissetme gereksinimimizdir. Ama kendimizi nasıl ispat ederiz? Yirminci yüzyılın başlarında psikologlar benliği gerçek bir varlık olarak gördüler. Dönem psikologları kendi benliğimizi düzgün bir şekilde ifade etmenin, bu dünyada bir yere sahip olduğumuzu göstermenin kritik bir önem taşıdığına inanmaktaydı. Hümanist School of Psychology'nin kurucusu ve ünlü ihtiyaçlar hiyerarşisi teoremini ortaya atan Abraham Maslow, 1950 yılında yayınladığı "Kendini İspatlayan İnsanlar: Bir Akıl Sağlığı Çalışması" adlı makalesinde, kendini ispatlayan bir insanın gerçekliği yararlı bir şekilde algılaması gerektiğini ve kendini, realite onu ideal fikrinden ne kadar uzaklaştırırsa uzaklaştırsın, tüm güçlü ve zayıf yanlarıyla kabul etmesi gerektiğini belirtmiştir. Maslow, bunu yapan kişilerin, potansiyellerini tam anlamıyla kullanabileceklerini söylemiştir.

Sekiz yıl sonra, pozitif psikolojinin ve akıl sağlığı üzerine yapılan deneysel çalışmaların ilk temsilcilerinden biri olan Marie Jahoda -kendisi New York Üniversitesi'ndeki İnsan İlişkilerini Araştırma Merkezi'nin kurucusudur- sağlıklı bir psikolojiye sahip olmak için insanların kendilerini oldukları gibi gerçeklik algısı içinde kabul etmeleri gerektiğini söylemiştir. İnsanların kendilerini arzuladıkları biri gibi göstermeye çalışmalarının onların akıl sağlığı açısından iyi bir durum olmadığını

bildirmiştir. Ve ayrıca doğru bir gerçeklik algısının, tam bir zihinsel sağlığa kavuşmak için gerekli olan altı kriterden biri olduğunu söylemiştir. 1967 yılında, yükleme teorisini ortaya atan ve farklı durumları farklı nedenler ile yorumlamaya çalıştığımızı düşünen kişilerden biri olan Harold Kelley, insanların saf birer bilim insanı olduklarını söylemiştir. Ona göre insanlar tarafsız bir şekilde, sistematik araştırmalarla gerçeği arayan varlıklardır. Doğru bir gerçeklik algısının, en iyi şekilde çalışmamız için gerekli olan faktörlerden biri olduğunu söylemiştir.

1970'lerden başlayarak tam ve doğru gerçeklik algısı üzerindeki vurgu değişmeye başladı. Dönem psikologları, kendimizi olduğumuz gibi kabul etmenin, kimi zaman kendimizi zihinsel açıdan mağlup etmemize neden olacağını tartışmaya başladılar. Benliğimize yapacağımız ağır eleştiriler, bir başka deyişle kendimize karşı çok sert bir dürüstlükle yaklaşmamız, bizi moral bozukluğuna iter. Buna bağlı olarak da ulaşmak istediğimiz hedeflerden uzaklaşabiliriz. İspatlamak istediğimiz benliğimiz, bir yabancının bizi bir saat belki de bir dakikada inceledikten sonra tanımlayacağı benliğimiz değildir. Biz en içimizdeki en iyiyi göstermek isteriz, övülmeyi en çok hak eden yanımızı ön plana sürmek isteriz; yalın orijinali değil, süslü ideali göstermek isteriz. Ve bu yüzden sistematik olarak kendimizi ve gerçekliğimizi tercih ettiğimiz şekilde sunma çabasına gireriz. Bizim için gerçekten önemli durumlarda, kimliğimizin merkezinde gördüğümüz özelliklerle, aslında kendimize karşı çok önyargılı bir tutumla yaklaştığımızı gösteririz. Bir açıdan hepimiz kendimizi Frampton gibi yüzde birin içinde görürüz. Hepimiz kendi zihnimizde özel ve eşsiz insanlarızdır. Ve istisna insanlar aptal değildir. Ayrıcalıklı insanlar kontrolü elinde tutar. Onlar asla kandırılmazlar. İşte tam da bu yüzden hikâye kusursuz bir şekilde işler. Biz, içine girdiğimiz durumdan kişisel yarar sağlayacağımıza sonuna kadar inanırız. Ne de olsa ayrıcalıklı insanlar her zaman en iyi şeylere sahip olurlar.

Ghislaine de Vedrines, zar zor hukuk fakültesinden mezun olan (aslında mezun olmayan) Thierry Tilly ile tanıştığında, Fransız aristokrasisinin üyelerinden biriydi ve Paris'teki başarılı bir okulun direktörü olarak görev yapmaktaydı. Ghislaine, Thierry ile tanıştığında, bu adamın, sadece bir yıl içinde Dan Brown'ın kitaplarına konu olacak derecede detaylı ve titiz bir planla, yalnız onun değil, tüm ailesinin hayatına

hükmedeceğinin farkında değildi. Kasım 2012'de Tilly ve bir suç ortağı Vedrines ailesini istismar etmekten ve onların hayatının on yılına zarar vermekten hapse atılmadan önce, ailenin üç neslinden on bir üyesi bu dolandırıcı ikiliye altı milyon dolar değerinde mal, aileye ait üç yüz yıllık bir malikâne ve sayısız kişisel eşya vermişlerdi. Tilly, ailenin üyelerini tarihin bir sırrın koruyucusu olduklarına, gizli tarikatların, Yahudilerin ve bazı şeytani güçlerin ailenin peşinde olduğuna inandırmıştı. Ve ufak adımlarla onların hayatını kontrol altına almaya başladı. Oyun bittiğinde Vedrines ailesinin üyeleri kendilerini İngiltere'de yaşayan ve orada ayak işleri yapan, bisküvi yiyip su içerek yaşamlarını sürdürmeye çalışan insanlar olarak bulmuşlardı. Servetleri, eğitimleri, aristokratik unvanları geçmişte kalmıştı.

Ailenin durumunu anlatan haberler ortaya çıktığında, kamuoyu büyük bir şaşkınlık yaşamıştı. Bu kadar zeki, eğitimli ve başarılı bir ailenin üyeleri tek tek kurgusal bir romanda yer alabilecek türdeki bu tip bir hikâyeye nasıl kanabilmişlerdi? Günler, hatta yıllar geçmesine, ortada bir kanıt olmamasına karşın, en uygun şartlar da dahi inandırıcı gelmeyecek bu fantastik yaratımın büyüsüne kapılıp hayatlarını nasıl heba etmişlerdi? Hikâye gücünü aslında bu farklı yapısından alıyordu. Hikâyeyi güçlü kılan şey, sizin ayrıcalıklı olmak istemenizdir.

Tilly, kurnazdı. Öyle sıradan bir fantastik hikâye yaratmadı. Aristokrat aileyi tarihi bir sırrın koruyucuları, tarihin bir parçası olarak gösteren bir hikâye yarattı. Ailenin tarihiyle gurur duyduğunu biliyordu -aile sık sık bu durumdan bahsediyordu- Tilly'de onların bu gurur duydukları geçmişlerini güvenlerini kazanmak amacıyla kullandı. Onlara bir soylu olduğunu ve aile kökenlerinin Habsburg soyuna dayandığını söyledi. Ve soylu aileler arasında gizli tutulan bir sırrın kendisine emanet edildiğini de ekledi. Vedrines ailesi eski bir hazinenin anahtarı konumundaydı, bu sebeple masonik bir oyunun da hedefi olmuşlardı. Onlar kimsenin hayalini bile kuramayacağı bir mirasa sahip ayrıcalıklı bir aristokratik aileydi ve bu miras kaybolma tehlikesi ile karşı karşıyaydı. Bu mirası korumak onları görevi, hatta kaderiydi. İstisnai ve tarihin güvenine layık olduklarını kanıtlamaları gerekiyordu.

Bu inanması çok güç bir hikâyeydi ama Tilly onları son raddeye kadar ikna etmeyi başarmıştı. Beyin yıkama, hileli yönlendirme

yapma konusunda uzmandı ve dünyanın en ikna edici hikâyelerini anlatabilecek kadar usta bir yorumcuydu. Christine De Vedrines Tilly'nin tutuklanmasından sonra Observer'a verdiği bir röportajda "Radyoda hakkımızda yapılan konuşmaları duydum. Bizi kültürlü, eğitimli, zeki insanlar olarak tanımlıyorlardı. Bu konuşmaları dikkate alıp Tilly'ye karşı gardımızı almamız gerekirdi," demişti. "Ama maalesef kulağımızı her şeye kapadık. Bu kadar müthiş bir yalan söyleyebilecek kapasitede bir adama karşı kendimizi savunmadık."

2013 yılının haziran ayında, Tilly hâkim karşısına çıktı. Ona merhamet edilmesini istiyordu. Bu kadar ayrıcalıklı bir ailenin üzerinde güç sahibi olduğuna inanmanın çok zor olduğunu söylüyordu. Ve bu konuda onların da suçlanması gerektiğini düşünüyordu. Yargıç onu can kulağıyla dinledi ve normalde bu tip suçlarda sekiz yıl ceza verilmesine karşın, onu on yıl ceza vererek ödüllendirdi.

Bu olgu pek çok farklı şekilde adlandırılabilir. Wobegon Gölü etkisi. Normalden daha iyi etkisi. Hayalî üstünlük. Üstünlük önyargısı. Bu olguyu ne şekilde adlandırırsak adlandıralım, her zaman tek bir anlama gelir; durum ne olursa olsun eşsiz olduğuna inanırız. Frampton olayında olduğu gibi kendimizi aşırı derecede akıllı ve çekici ya da Verdines olayındaki gibi çok eşsiz bir ailenin üyesi olarak görebiliriz. Durum ya da özelliklerimiz ne olursa olsun özel olduğumuza dair sarsılmaz bir inancımız vardır; öyle sıradan özel değil, kimsenin olamayacağı kadar özel.

1976 yılında SAT sınavına giren bir milyon öğrencinin yüzde 70 liderlik yeteneği olduğunu söylüyordu, bu öğrencilerin yüzde 60'lık bir kesimi ise atletik yeteneklere sahip olduğunu... Söz konusu öğrencilerin yüzde 85'lik bir bölümü başkalarıyla anlaşma konusunda ortalamanın üstünde yeteneklere sahip olduklarını iddia ediyorlardı. Sınava giren öğrencilerin yüzde 25'lik bir bölümü daha da ileri gidip kendilerinin yüzde 1'lik dilim içinde değerlendiriyorlardı. 1977 yılında yapılan bir araştırma Nebraska Üniversitesi öğretim üyelerinin yüzde 95'i kendilerini diğer profesörlerden daha iyi eğitim veren profesörler olarak tanımlamışlardı. Öğretim görevlilerinin yüzde 65'lik bir bölümü kendileri ülkedeki en iyi hocalar arasında gördüklerini söyledi. Davranışsal ekonomistlerden biri olan Richard Thaler, kendi öğrencileri arasında

bir araştırma yapmıştı. Araştırması sonucundan öğrencilerinin sadece yüzde 5'inin ortalamanın altında kalacaklarını düşündüklerini gördü. Öğrencilerin yarısından fazlası başarı sıralamasında ilk beşe girecekle-rini düşünüyorlardı. Ve tabii ki pek çoğumuz kendimizi ortalamanın üstünde sürücüler olarak tanımlarız. Kendimizi sokaktaki herhangi bir sürücüden daha yetenekli görürüz. Diğerlerine oranla daha güvenli bir şekilde araba kullandığımızı düşünürüz. Bir araştırmada daha önce ge-çirdikleri kazalar sonucu hastanelik olan sürücülerden, sürücülük yete-neklerini değerlendirmeleri istenmişti. Ve bu sürücülerin yüzde 60'lık bir kısmı yaptıkları kazalara neden olan kişilerdi. Neredeyse hepsi orta-lama bir sürücüden çok daha yetenekli olduklarını belirtmişlerdi. Elde edilen sonuçlar, kendilerine verdikleri notlar, daha önce hiç kaza yap-mamış sürücülerinkine yakındı.

Profesyonel hayatta da aynı durum gözlemlenebilir. Pek çoğumuz iş yerinde, bizimle birlikte çalışan insanlardan daha iyi olduğumuzu düşü-nürüz ve kimi zaman bunu eldeki veriler tersini söylemesine karşın ya-parız. Hiçbir zaman yan odadaki Bill gibi kendini beğenmiş aptalın teki değilizdir. Yönetici adayları ve hali hazırda yönetici olan kişiler her za-man kendi geleceklerini ve diğer firmaları düşünür, rakiplerini en çabuk şekilde bozgunu uğratmanın yollarını arar ve kendilerini rakiplerinden her zaman daha üstün görürler. Kendi performansımızı değerlendirdi-ğimiz testlerde her zaman çalıştığımız iş için önemli ve ortalamanın üstünde elemanlar olarak göstermeye çalışırız. Bize geliştirilmesi gere-ken unsurlar sizce nedir diye sorulsa, her seferinde departmanımız ve işimiz dışındaki çevresel faktörler üzerine yoğunlaşmaya gayret ederiz. Ya da işimizi ilgilendirmeyen bir özelliğimizi geliştirmemiz gerektiğini söyleriz. Örneğin bir yazar olarak editörüm bana böyle bir soru sordu-ğunda, ona geliştirmem gereken özelliğimin kitleler önünde konuşmak olduğunu söyleyebilirim; böylece onun dikkatini yazım kabiliyetimde-ki noksanlardan uzaklaştırmış olurum ve bana yönelebilecek eleştirile-re karşı kendime bir kalkan oluştururum. Gerçi burada size hayali bir örnek verdim. Ben aslında eşi benzeri olmayan bir konuşmacıyımdır. Benim gibi bulamazsınız, gerçekten!

Bunu gerçekten dürüstçe bir düşünün. Bir araştırmacı size en büyük zayıflığınız ne diye sorduğunda, ona nasıl bir cevap verirsiniz? Büyük

olasılıkla doğru bir cevap vermek için uzun bir süre düşünürsünüz. Bunu hiçbir zayıflığı olmayan biri olduğunuz için yapmazsanız. Daha çok kendinizi zayıflıklarınıza karşın diğer insanlardan daha iyi gördüğünüz için yaparsınız. Zayıflığınız bile onlarınki kadar büyük bir zayıflık değildir. Bu tip sorulara "Ben çok mükemmeliyetçi bir insanım" gibi bir cevap verenlerin sayısı her zaman oldukça yüksektir. Bu aslında güçlü bir yön olmasına karşın onu kendinizce bir zayıflık olarak göstermeye çalışırsınız. Gerçek zayıflığınızı göstermek yerine kendinizce bir zayıflık ortaya atarsınız. Ondan sonra iş yerinde bir sorun çıktığında bunun sorumlusu kimdir? Tabii ki patronunuzdur. Sizi kötü bir takıma koymuşlardır. Pazar koşulları sizin kontrolünüz dışında beklenmedik bir şekilde bozulmuştur. Yani kısaca sizin suçunuz değildir.

İşte tam da bu yüzden, telgraf sahtekârlığının ve büyük dükkân dolandırıcılığının mucitleri Fred ve Charles Gondorf kardeşler, pek çok kurbanlarına uzun bir süre yalan söylemeyi başarabilmişlerdir. Her kurban kendinin çok cüzi bir rakamla büyük bir servete sahip olacak şanslı kişi görüyor, kimse aslında bir aptallık yaptığını kabul etmiyor, kimse kendini bir aptal olarak görmek istemiyordu. On beş yıl boyunca kardeşler kurbanlarını dışarıdan çok düzgün görünen bahis evlerine çekmişlerdi. Kurbanlarına telgraf üzerinden yarış sonuçlarını aldıklarını söylüyorlardı. Anlattıklarına göre çalışma koşullarından bıkan bir işçi hatlara sızıp yarış sonuçlarını halka açıklanmadan kısa bir süre önce onlara yollamayı başarıyordu. Tabii ki böyle bir şeyin yapılması mümkün değildi. O dönemde o kadar büyük bir şöhrete kavuşmuşlardı ki, büyük dükkân oyunu artık Gondorf oyunu olarak anılmaya başlanmıştı. Ağlarına sürekli onlara inanan balıklar takılıyordu. Onların bilgileri erkenden aldığını düşünen ve zengin olma hayaliyle yanıp tutuşanlar onlara para akıtmaya devam ediyor, böyle bir fırsatı kaçırmamak için birbiriyle yarışıyordu. William O'Reilly isimli bir kurban polis şefi ona dolandırıldığını söylemesine karşın duyduklarına inanmadı. "Onların dürüst tiyatrocular olduğuna kendini o kadar inandırmıştı ki diğer bütün ihtimalleri lanetliyordu," yazıyordu 5 Haziran 1915 tarihinde (Fred Gondorf'un tutuklandığı günde) yayınlanan *New York Times* gazetesinde. Tutuklandıkları güne kadar ikili kurbanlarından yaklaşık 15 milyon dolar toplamışlardı.

Kendimizi diğerlerinden daha iyi vatandaşlar olarak görmek de hoşumuza gider. Üstünlük psikolojisinin davranışlar üzerindeki etkilerini inceleyen yirminin üzerinde çalışma yapmış olan sosyal psikolog Jean-Paul Codol, insanların diğerlerine oranla sosyal normlara daha uygun, daha düzgün bir şekilde yaşadıklarını düşündüklerini tespit etti. Zaman bulduğumuz an başkalarına mutlaka yardım ediyoruz. Kullanılmayan elektrikli aletleri fişte bırakmıyoruz, normal bir insana oranla araba kullanmak yerine genelde yürümeyi tercih ediyoruz. Diğer insanlara oranla vakıflara daha çok bağış yapıyoruz. Yani bu yıl sadece 10 dolar bağış yapmış olabilirim ama eminim diğerleri o kadar bile vermemiştir.

Yani kısacası kendimizi insanların pek çoğundan her alanda daha üstün görürüz. Daha iyiyizdir. Daha çok seviliriz. Aslında, insanların yüksek noktada olmak istedikleri pek çok kategoride kendimizi çevremizdekilerden daha üst bir noktaya koyarız. Diğer yandan insanların yüksek seviyede olmak istemedikleri pek çok kategoride de kendimizi çevremizdekilerden daha alt bir noktada konumlandırırız. Cornell Üniversitesi'nden David Dunning, meslektaşlarıyla yaptığı altı çalışmada, insanların kendilerini bazı noktalarda olduklarından daha üstün gördüklerini tespit etmişti. Katılımcılar sosyal ortamda arzulanan karakterlere sahip olduklarını, sosyal normlara uygun yaşadıklarını, bilgi sahibi olduklarını, çok fazla kitap okuduklarını, yaratıcı olduklarını ve önemli konularda bir duruş göstermeye hazır olduklarını söylemişlerdi. Aynı zamanda, bütün negatif eylemleri reddetmişlerdi. Örneğin tembellik ve itaatkârlık gibi. Ve kendilerini diğer insanlara oranla her zaman daha pozitif göstermişlerdi.

Bir çalışmada, katılımcılara verilen listedeki kelimelerden onları en iyi anlatan, karakterleriyle en çok benzerlik gösteren kelimeleri seçmeleri istenmiş. Katılımcıların büyük bir çoğunluğunun negatif seçeneklerden çok pozitif seçeneklere odaklandığı görülmüştü. Pek çoğu bu pozitif seçenekler üzerinden kendilerini tanımlamışlardı. Her zaman yaptığımız kötü şeylerden çok iyi şeyleri hatırlarız. Bir olay hakkındaki anılarımız genelde, yaptığımız pozitif şeyler üzerine şekillenir. Kötüleri hatırlamakta zorluk çekeriz. Bu yüzden kurnaz düzenbazlar zihnimize sahte bilgiler yerleştirmekte pek zorlanmazlar: Zaten ben de böyle

düşünüyordum! Bu yatırımı düşünen kişi zaten bendim. Bu bahse para yatırmayı akıl eden kişi zaten bendim. Müstakbel eşimle tanışmak için Güney Amerika'ya gitmeye karar veren kişi zaten bendim. Kimse beni zorlamadı. Bu zaten benim fikrimdi. Tabii ki öyleydi! Hikâye neredeyse kendini anlatıyor: Bu işten kazanç sağlayacağımızı biliyoruz. Biz zaten çok kurnaz kişileriz.

Olayların yaşandığı anlarda, daha çok vuku bulan durumu kendi cesaretimiz üzerinden tanımlamaya çalışırız, işler kötü gittiği zaman ise hatayı başka yerlerde ararız; bu kontrol odağı olarak bilinir. Bir çalışmada çiftler halindeki kişilere yaptıkları iş üzerinden farklı notlar verilmiş. Aldıkları not iyi olduğunda ekibin iki üyesinin de kişisel olarak başarıyı üstlendikleri görülmüş. Aldıkları not düşük olduğunda ekip üyelerinin birbirlerini suçladıkları görülmüştür. Aldıkları not ortalama ve ortalamanın biraz üzerinde olduğu zaman da bir üye yine diğer üyeden aslında biraz daha iyi olduğunu iddia etmiş. Bireyler ayrıca çok başarılı olmadıkları konuları, gereksiz konular olarak görme eğilimine de sahiplerdir. Bu düzenbazların çok sevdiği bir hassasiyettir, çünkü pek çok insan finansal yönetim, istatiksel analiz gibi konularda iyi değildir. Düzenbaz, oyunun şekline göre insanların iyi olmadığı başka bir konuda bulabilirler.

Kendimizi başkalarıyla karşılaştırırken, diğerlerinden bir adım önde görmemizin tek nedeni; kendimizi değerlendirirken daha çok pozitif yönlerimize odaklanmamızdır. Ve hayır, hepimiz muhteşem değiliz. Yapılan bir çalışmada, bir grup gözlemci, grup etkileşimi aktivitesi yapan öğrencileri izlemiştir. Öğrenciler birbirlerinin birtakım özelliklerine (samimiyet, arkadaşlık, girişkenlik) puan verir. Bu esnada öğrencilerden kendi özelliklerine de puan vermeleri istenmiş. Sonuç olarak öğrencilerin, kendilerine arkadaşlarından daha yüksek puan verdikleri görülmüş.

Pek çok insan tanım olarak ortalamadır, ama kendilerini ortalama insanların bulunduğu büyük grubun dışında görmekten mutluluk duyar. Wobegon Gölü'nde tüm çocukların IQ'su ortalamanın üzerindedir ve hepsi ortalamadan daha iyi bir görünüşe sahiptir. Ortalamanın üstünde sporculardır. Sanatsal faaliyetlerde başarılılardır. Matematik konusunda her zaman en öndedirler. Derslerinde de. Peki, aralarından bir Mozart çıkmaması için bir neden var mı? İçlerinden biri müziğiyle

dünyayı değiştirecek kişi olabilir. "Çocuğumun dünyayı değiştirecek dâhilerden *biri olabileceğini düşünüyorum.*" Her ne olursa olsun müzik yeteneklerinin ortalamanın üstünde olduğu aşikâr. Yetişkin birer birey oldukları zaman Wobegon Gölü'nü arkalarında bırakıp tüm dünyaya yayılacaklar ve gittikleri yerde yine en iyi olmayı başaracaklar.

Düzenbaz, ortalamanın üstünde olma isteğimizi ortaya çıkarmak için tüm gücünü kullanır. Kibrimizi besleyecek, bize çekici gelecek hamleler yapmaya çalışırlar. Bu hamleleri bir tahmin üzerinden değil, karakterlerimizi baz alarak yaparlar ve psikolojimizi inceledikten sonra nasıl bir oyun oynayacaklarına karar verirler. Ne kadar zekisiniz, Profesör Frampton. Erkeğin önce zeki olup olmadığına bakarım. Sizin zekânız benim güzelliğimle birleştiğinde çok uyumlu bir çift olabiliriz. Ne kadar kurnaz bir yatırımcısının Bay Koufax. İnsanların karakterlerini bir görüşte anlamakta çok ustasınız, Bay Barrett. Hikâye öne çıktığımızı düşündüğümüz bir yeteneğimizin etrafında şekillenir.

Bu hikâyeye inanırız. Hem de bu hikâye kulağa pek inandırıcı gelmese de! Bir süper model çöpçatanlık sitesinde ve benimle mi çıkmak istiyor? Çünkü onlara inanmak istiyoruz. Kendimizi ne kadar ayrıcalıklı görürsek, kandırılma olasılığımız da o kadar çok artar. David Maurer adındaki bir dolandırıcı şöyle bir beyanda bulunmuştur, "Bir New Yorkluyu kandırmak dünyanın en kolay işlerinden biridir. Çünkü bir New Yorklu dünyanın kendi etrafında döndüğünü düşünür. Asla yıkılmayacağına inanır. Çok akıllı olduğunu düşündüğünden herkesin ona değer vermesi gerektiğine inanır." Çünkü New Yorklular şehirli ve sofistike insanlar olmakla övünürler, kibirleri yüzünden ağa çok kolay takılırlar.

Hikâye kendini anlatır; bu durum düzenbazların yaptıklarını kendince haklı görmelerini de sağlar, bazen kendileri de oluşturdukları güçlü hikâyenin içinde sürüklenmeye başlarlar ve son saniyeye kadar yalan söylediklerini unuttukları bile olur. Ne de olsa sadece kurbanlar değil, düzenbazlardan ayrıcalıklı olduklarını düşünürler. Kendi kendilerine şöyle derler; benim böyle hareket etmeye hakkım var çünkü ben toplum kurallarının üstünde bir insanım. Sahtekârlık oyunlarından birinde eski dostumuz Demara, Ben W. Jones kimliğini kullandı. Ben W. Jones, dikkatini suç dünyasına çeviren güneyli bir centilmendi ve

Teksas'da bir hapishane müdürü olarak görev yapıyordu. Teksas ceza sistemi müsamahalı yapısıyla tanınıyordu, hapishanede görev alan gardiyanlar da bu duruma paralellik gösteriyorlardı. İşe alınmadan Demara'dan bir önceki iş yerinden referans getirmesi istendi. Bunun yanında onu tanıyan sekiz kişiden daha referans alması gerekiyordu. Böyle ağır taleplerin onu korkutup kaçıracağını düşünebilirsiniz. Ama hayır: Demara, rolüne o kadar bağlanmıştı ki, bu iş için biçilmiş kaftan olduğunu ve her şeyin yoluna gireceğini düşünüyordu. Ve işler yoluna girdikten sonra, Demara sıkı bir çalışmayla kendi kendine bir sürü referans hazırlamıştı, ayrıcalıklı bir insan olduğuna dair inancı -orada bile yakalanmayacağını düşünüyordu- onun çöküşünü hazırladı. Kendimi öyle yıkılmaz görüyordu ki, isminin ve resminin basıldığı ve daha önceki maceralarının anlatıldığı *Time* dergisi sayısını mahkûmlardan birine vermişti. Mahkûm onun aslında kim olduğunu yetkililere bildirmiş ve B. W. Jones kısa süre içinde görevinden alınmıştı.

İnsanların kafasındaki "ben istisnayım" fikri pek çok farklı dolandırıcılık olayında defalarca kullanılmıştır. Jonah Lehrer ve Lance Armstrong olaylarında görünen bir gerçeği, Michale Shermer şöyle yorumlamıştır. "Lehrer'in suçunu kabul ettiği an biraz Lance'in, Oprah şovunda suçunu kabul ettiği ana benziyordu. Aslında bunlar sanki onlar için üzüntüden yıkıldıkları anlar değildi." Yaptıklarından pişmanlık duymuyorlardı, daha çok yakalanmanın pişmanlığının ardından bir aydınlanma yaşamış gibiydiler. "Stephen Glass ve Jonah Lehrer gibi insanlar Madoff gibilerin daha küçük ve zararsız halleridir, ama yine de aynı kategoride sayılırlar." Lance'in dediği gibi, "Peletondaki bütün bisikletçiler doping yapıyordu. Ama nedense yakalanan ben oldum." Sanki üzüntü duyduğu tek şey buydu.

* * *

Hapishane yönetimi Frampton ile aynı fikirde değildi. Ona özel muamelede bulunmuyorlardı ve hapishanenin dumanlı havası yüzünden, Frampton'ın ciğerlerinde bir rahatsızlık meydana gelmişti. Hücrede yaşamının baskı ve stresi, kan basıncında da ani değişimlere yol açıyordu. Frampton hapishanede kalmanın insanlık dışı bir deneyim olduğunu söylemiş, diğer mahkûmlara büyükbaş hayvan gibi davranıldığını da

eklemişti. Tüm bunlara karşın Frampton hapishanede yaratıcı çalışmalar yapmaya devam ediyordu. Villa Devoto'da bulunan bilgisayarlar aracılığıyla araştırmalar yapıyor, alanındaki son gelişme ve çalışmaları da mutlaka takip ediyordu. Örneğin Higgs çalışmalarını hapishaneden takip etmeyi ihmal etmemişti.

Frampton hapishaneden ArXiv üzerine araştırmalar yapmaya ve bu konuda edindiği bilgilerin çıkarımlarını yayımlamaya devam etti. İnternet hesapları üzerinden matematik ve bilim alanındaki çalışmaların ham versiyonlarına ulaşabiliyordu. Ayrıca yüksek lisans yapan iki öğrencisine telefonla danışmanlık veriyordu. Hatta bazı dergi makalelerini tarafsız değerlendirmeye tabii tutmayı da ihmal etmedi.

2012 yılının ekim ayında, Frampton'ın hapishaneden çıkmasına izin verilmişti, kalan cezasını eski bir arkadaşının evinde geçirecekti. Avukatları, hâkimi akciğerindeki sorunun ciddi olduğuna inandırmışlardı. Ve Villa Devoto hücrelerinde durumunun her geçen gün daha kötüye gittiğini söylemişlerdi.

Bu esnada North Carolina Üniversitesi onun yıllık 106.835 dolar tutarındaki maaşını dondurdu. Frampton temyize başvurdu. Seksenin üzerinde profesör imzaladıkları bir bildiriyle onun davasını destekledi ve ona böyle davranılmasının tüm kadrolu öğretim görevlilerini tehdit eden bir durum olduğunu söylediler. Ama Frampton'ın maaşı üzerindeki dondurma kararı değiştirilmedi.

Frampton'ın davası üç gün sürdü. Savcılık tek tek Frampton'ın aleyhindeki delilleri mahkemeye sundu. Durumu gittikçe kötüye doğru gidiyordu. "Denise" ile yaptığı yazışmalar ortadaydı. "Polis köpeklerinden" endişelendiğini söylemişti. "Küçük siyah çantayı" teslim edeceğini söylemişti. Mesajlardan birinde "Bolivya'da bu hiçbir şey ama Avrupa'da milyonlar değerinde," ifadesi geçiyordu. Bir diğerinde "Pazartesi günkü teslimat değişti. Kimseye elindekilerden bahsetmemelisin." ifadesi geçiyordu. "Bolivyalı arkadaşlarınla ve bana bu çantayı veren adamla ilişkini öğrenmek istiyorum, bu adamla bir ilişkin mi var?" gibi yazışmalar vardı. Frampton bunların birer şaka olduğunu; şimdi baktığında aslında çok kötü şakalar olduklarını ama o anda ikisine de komik geldiğini söyledi. Bunların yanında bir peçetenin arkasına yazdığı uyuşturucu hesabı vardı. Frampton bu hesaplamayı tutuklandıktan *sonra*

yaptığını söyledi. Gözünün önündeki her şeyi hesaplamanın onun için bir alışkanlık olduğunu da ekledi.

21 Kasım 2012'de, ilk tutuklanmasından neredeyse bir yıl sonra, Frampton uyuşturucu kaçakçılığından suçlu bulundu ve hakkında 65 ay hapis cezası verildi. North Carolina'da çıkan *News and Observer* gazetesine suçlu bulunmasından bir gün sonra verdiği röportajda büyük bir şok yaşadığını ve olanlara inanamadığını söyledi. "Burada adaletin terazisi şaşmış. Eğer bu duruşma ABD'de yapılsaydı, jüri mutlaka beni suçsuz bulurdu."

Aldığı cezanın ardından, birkaç kötü haber daha geldi. O dönemde UNC'de dekanlık yapan Bruce Carney ona kovulacağını söylemişti. Frampton Fakülte Yönetim Komitesi'nden bir görüşme talep etti.

* * *

Frampton neden kendisine bir ayrıcalık yapılmasını hak ettiğini düşünüyordu? Olaya dışarıdan bakan kişilere çok riskli ve inandırıcı gelmeyen durumlar ona neden inandırıcı geliyor, kendisine anlatılan bu hikâyeye nasıl inanıyordu? Yaptıkları şeyin bir şaka olarak görülebileceğine gerçekten inanıyor muydu? Peki tüm bunlardan sonra üniversitenin kurallarını esneterek, ona işini geri vermesi gerektiğine nasıl inanıyordu? Tam bir aptallık ve kör cahillik olarak görülen bazı şeylerin, aslında o an çok anlaşılabilir olduğu ortaya çıktı. Hikâyenin gücü, mantığın gücünden gelmez, hikâye bize anlatıldığı anda zaten, artık mantıklı düşünemediğimiz bir evrede oluruz. Üstünlük öngörüsü, objektif insanlara inandırıcı gelmeyen hikâyelere inanmamıza neden olur. Hikâye gözümüzü boyar. Mantıklı düşünme ve deliller üzerinden karar verme yeteneğimizi köreltir.

Kariyerini, motive bilişsellik- bu sonuçlar pek doğru olmasa bile, insanları arzuladıkları sonuca iten çeşitli zihinsel süreçleri anlatan bir akademik terimdir- yoğunlaştırmış Ziva Kunda ilk dönemlerindeki çalışmalardan birinde, kişisel çıkarlar tehlikeye girdiği anda insanların mantıklı düşünme yeteneklerini kaybettiklerini fark etmiş. Kunda bir grup öğrenciden, sevdikleri veya sevmedikleri kişilere ait bazı tanım kartlarını okumalarını istemiş. Daha sonra bu bilgileri baz alarak kişilerin özel ve iş hayatlarında ne tip başarılar ve başarısızlıklar yaşayacaklarını

tahmin etmelerini istemiş. İnsanların aşina olup sevdikleri kişilere karşı kanıtları daha olumlu kullandıkları fark etmiş. Bireyler pozitif insanlar hakkında, ellerindeki bilgilere karşın pozitif tahminlerde -başarılı bir evlilik, başarılı bir akademik kariyer- bulunmuşlar. Hatta özellikleri bu başarıları sağlayacak nitelikte olmasa bile... Kudan öğrencilerin dünyayı önce kendi düşünceleri, kendi görmek istediklerini baz alarak yorumladıklarını ve öngörülerini bu temel üzerinden kurduklarını görmüştü.

Dahası, bu öngörü kendini, sadece varsayıma dayalı tahminlerde göstermiyordu. Kunda öğrencilere kafein kullanımın kadınlarda fibrokistik bir hastalığa yakalanma riskini arttırdığı gösteren bir makale dağıtmıştı. Kunda onlara bu makalenin *New York Times*'ın bilim köşesinde yayınlandığını ama aslen bu makalenin, diğer araştırmacılar tarafından teorileri çürütülen bir tıp dergisinde yer aldığını söylemişti. Daha sonra öğrencilerden on beş yıl içinde bu tip bir hastalığa yakalanma oranlarının ne olduğunu hesaplamalarını ve bu makalenin inandırıcı olup olmadığını değerlendirmelerini istemişti. Çalışmanın sonunda ilginç bir durum ortaya çıktı. Hayatlarında kafeine yer veren kadınlar diğer kadınlara göre daha yüksek bir risk grubunda olduklarını düşünüyorlardı ama aynı zamanda makalenin doğruluğuna şüpheyle yaklaşıyorlardı. Kadın öğrenciler daha fazla kanıta ihtiyaç duyduklarını makaleye çok fazla güvenmediklerini söylemişlerdi. Ama diğer kadınlar -çok az ya da hiç kafein kullanmaya kadınlar- makaleyi ikna edici bulmuşlardı.

Peki, bu ne anlama geliyor? Basitçe söylemek gerekirse, söz konusu kendimiz olunca -özelliklerimiz, hayatımız, kararlarımız- kendimize olan bağlılığımız objektif bilgimizi gölgeliyor. Sistematik olarak karakteristik özelliklerimizi baz alıp kanıtları yanlış değerlendiriyoruz. Ve bizi tehdit eden bir kanıt ortaya çıktığında, bu tehdidi engellemek için hareketlerimizi değiştirmek yerine, karşımıza çıka delilin doğruluğunu ve sağlamlığını tartışmaya başlıyoruz. Bunu dolandırıcılık terimleri üzerinden açıklarsak, eğer sizi hedef aldığım müthiş bir oyun hazırlarsam, siz de kendinizi oyunun içinde görürsünüz, müthiş bir hedef olduğunuzu düşünmezsiniz. En fazla benim kötü bir araştırmacı olduğuma kanaat getirirsiniz. İnsanların kandırılmasın neden olan *asıl* şeyler bunlar değildir. Eminim bu kız hiç araştırma yapmamıştır, bence tüm bunları kafasından uyduruyor!

* * *

Frampton o anda yazdığı mesajların suçlayıcılıktan uzak olduğunu düşünüyordu. *Telegraph* gazetesindeki bir röportajında "Ben genelde olaylara şüpheyle yaklaşan, paranoyak biri değilim. Yani olaya baktığınız zaman size çok garip gelen şeyler, o dönemde benim gözümde hiçbir tehdit teşkil etmemişlerdi. Tutuklanana kadar yanlış bir şeyler yaşandığından hiç şüphelenmemiştim. Bunu tüm samimiyetimle söylüyorum." ifadelerine yer vermişti. Olaya şimdi baktığımızda Frampton'ın gerçekten böyle düşünmüş olabileceğine ihtimal vermeye başlıyoruz. Konu kendimiz, arzuladığımız şeylere ulaşmak olunca objektif bakış yetimizi kaybediyoruz. Durumu kendi arzularımıza, hedeflerimize en uygun şekilde yorumlamaya başlıyoruz. Ve hikâyede elde edeceğimiz kişisel çıkarlar üzerine kurulduğu için pek çok açıdan güven oyununun en kolay tarafıdır. Düzenbazla aynı şekilde düşünmeye başlarız, elde edeceğimiz şeyi hak ettiğimizi düşünürüz.

Frampton Milani ile beraber olma şansını hesapladığı zaman, geçmişe bakıyor ve onunla daha önce yüz yüze hiç görüşmediği düşünüyordu. Diğer yandan yeniden buluşma ihtimali doğunca, arzularına ters düşen delilleri görmezden geliyordu. Onu kandıran biriyle iletişim kurduğunu düşünmüyor, aksine, onu sürekli oyalayan kişiyi gelecekteki eşi olarak görüyordu. Bu olaylar yaşanırken yaptıkları uyuşturucu şakaları Frampton için gerçekten de sadece birer şakaydı...

Kendi arzularımıza hizmet eden öngörülerimiz yüzünden, seçimlerimizi haklı kılanlara odaklanmaya, onları gerçekleştirmeye çalışırız. Arzumuzun dışındaki gerçekleri görmezden geliriz. Bu bir çeşit ters şekilde doğrulamadır; üst üste bir şeyler yapmak isteriz -Denise'in ricasıyla çantayı alır- ve verdiğimiz kararın doğru olduğunu -iyi bir koca adayı böyle yapar- düşünmek isteriz. Bu yüzden kararımızı en haklı gösteren delilleri kullanırız, hatta kararımızı verirken bu delilleri kullanmasak da sonraki etapta yine faydalanırız. Çantayı almakta bir sorun yok. Hiç görmediğiniz bir kadın için boş bir çantayı taşımak son derece normal. O çantayı size Bolivya'nın karanlık bir sokağında tanımadığınız bir adam vermiş olsa bile! O her zaman benimle şakalaşırdı, kokain mesajları da bir şakaydı. Onun beni sevmesini istediğim için bu mesajlardan rahatsızlık duymuyormuşum gibi yapmaya çalıştım. Hayallerimi

süsleyen kadın bana asla ihanet etmez. Oh, eğer beni kandırmaya çalışıyorsa unuttuğu bir şey var, ben çok zeki bir adamım. Böyle bir şey yapmaya *kalkıştığında* hemen fark ederim. Ve gerçek aşkı gördüğümde de fark ederim. Gerçek aşkım, bana asla uyuşturucu vermez. Bu yüzden dediğini yapacağım. Ortada gerçek bir sıkıntı olmadığı için birkaç uyuşturucu şakası yapmakta da sakınca yok. Ve benim ne kadar oyuncu biri olduğumu görünce benden daha çok hoşlanacağına da eminim. Ondan biraz daha yaşlı olabilirim ama aynı zamanda çok eğlenceli biriyim. Onun bütün testlerini geçeceğim.

Paul Slovic, kararlarımızı özellikle de riskli anlarda -bir çeşit kumar oynadığımız durumlarda risk altında kararlar veririz, bunlar finansal kararlar olabileceği kadar özel hayatımızdaki kararlar da olabilir- nasıl verdiğimizi inceleyen bir psikolog. Paul Slovic, bir şeye sahip olmak istediğimizde, sebep ne olursan olsun, isteğimizi destekleyenler diğer nedenlerden daha güçsüz olsalar bile, bize güçlü geldiğini söylemiştir. Ama bir şeyden uzaklaşmak istediğimizde, bir anda olumsuz nedenlerin gözümüzde daha belirgin hale gelmeye başladıklarını iddia etmiştir. Her zaman seçimimizi destekleyen mantıklı açıklamayı kullanırız, hem de bu açıklama zaten seçimimizden sonra türemiş olsa bile. Her seferinde seçimimize uygun bir açıklama ortaya çıkarmayı başarırız. Eğer Frampton, Denise'i çekici bulmasaydı, muhtemelen onun çöpçatanlık sitesindeki profilini daha negatif bir şekilde değerlendirecekti. Hatta büyük olasılıkla bunun çöpçatanlık sitelerinde sıklıkla görülen sevgili dolandırıcılıklarından biri olduğunu söyleyecekti. Denise'den uzak durduğunda, bu fikrinin oluşmasında elindeki delillerin büyük payı olacaktı. Onu beğenmediğine karar verseydi, bu kararını destekleyecek nedenler aramaya başlayacaktı.

Hapse girmesine karşın, Frampton hâlâ Denise'in sahte bir karakter olduğuna yüzde yüz emin değil. Aylar sonra *New York Times*'a verdiği röportajda ikisinin de kandırılmış olabileceğine dair şüpheleri olduğunu söylüyordu. "Beni ilk aradığında, birkaç gün içinde evde olacağını söylemişti," diyordu Anne-Marie Frampton, *Telegraph*'e verdiği röportajda. Frampton, her şeyin büyük bir yanlış anlaşılma olduğunun ortaya çıkacağını düşünüyordu. Oysa Anne-Marie, Frampton gibi düşünmüyordu. Sözlerini esirgemeden, konuyu şu şekilde özetledi: "Paul'u

tanımayan insanların, onun hem bu kadar zeki hem de bu kadar saf olduğuna inanmadığını, bunu çılgınlık olarak nitelendirdiklerini fark ettim...Onun arkadaşlarına sorarsanız size aslında tam bir şapşal olduğunu söyleyebilirler. O, saf bir aptaldır, gerçekten tam bir aptaldır. Ve bu aptallığı hayatına mal oldu."

Hikâyenin bu kadar güçlü olmasının nedenlerinden biri de bize faydalı olan sonuca odaklı hareket etmemize karşın, bu hareketleri nasıl yaptığımıza anlam verememizdir. Davranışımıza anlam veremesek de mantıklı olduğumuzu düşünürüz. Sosyal ve kavramsal psikoloji tarihinin anlatıldığı "Öğrenebileceğimizden Daha Fazlasını Anlatmak" adlı makalelerinde Richard Nisbett ve Timothy Wilson, insanların kararlarının sıklıkla, farkındalıklarının dışında gelişen, anlık faktörlerden etkilediklerini belirtmişlerdir. Ama onlara bunu söylerseniz, hemen isyan edip davranışlarının nedenlerini içeren bir liste sunabilirler. Fakat gerçek nedenler, onların bilgisinin dışında bir yerde durur. Aslında, Nisbett ve Wilsin, seçimlerin ilham kaynağını âdeta nokta atış yaparak söylese de insanların büyük çoğunluğu yanlış yorumlamaya devam etmiştir.

1970'li yıllarda yeni tip bir sanat olan on dokuzuncu yüzyıl Amerikan tabloları, New York sanat pazarında ilgi görmeye başladı. Bu tablolar anlaşılacağı üzere yüzyıldır ortalıkta dolaşıyorlardı ama o güne dek hiç popüler olmamışlardı. Bir anda herkes çılgınlar gibi o tabloların peşine düşmüştü. 1970'li yılların sonuna doğru bu tablolar müthiş değer kazanmaya başladı. On dokuzuncu yüzyıl Amerikan tabloları artık en gözde sanat evlerinde sergileniyorlardı. Ve ülkenin en önemli koleksiyoncularının katıldığı müzayedelerde fiyatları her geçen gün yukarı tırmanıyordu. Sanat dünyasında her zaman büyük değişiklikler görülür. Trendler gelip geçer. Karın tokluğuna çalışan sanatçılar bir anda milyonlar kazanmaya başlayabilirler. Milyonlar kazanan sanatçılar, tanınmaz hale gelebilirler. Ama bu olayda, pazarın bir bölümü bir amaç uğruna dizayn edilmişti, bu olur olmadık yere ortaya çıkan yeni bir trend değildi. Bu popülaritenin nedeni, başarılı bir düzenbazdı ve kurbanlarına ustaca hazırlanmış bir hikâye sunmuştu.

Ken Pereyni, yaptığı sahte sanat eserleriyle galerileri, koleksiyoncuları, müzayede evlerini ve bunlar gibi pek çok tüzel ve özel kişiyi

kandırdığı için hiç pişmanlık hissetmiyordu. Bu durum onda bir suçluluk duygusu oluşturmamıştı. Hatta bunu yapmaktan büyük bir zevk almıştı. Florida'daki evinin oturma odasında bir akşamüstü bana, "Yaptığım şeyi severek yaptım." dedi. "Bu işi yaparken ne kadar zeki biri olduğumu gösterdim. Bu zekâ kokan bir oyundu. Hiçbir şeyden pişmanlık duymuyorum. Yani tabii FBI'ın beni yakaladığından dolayı büyük bir pişmanlık ve üzüntü içindeyim." Gururluydu. Birkaç yardımcısıyla insanları koleksiyonlarına bir Butterworth koymak için peşinden koşturmaktan çok mutluydu. "Hızla büyüyen bir pazarın temellerini biz attık," dedi Perenyi. Kimse neler döndüğünü bilmiyordu, kimse aslında ne istediğini de bilmiyordu. Perenyi, onlara ufak tavsiyelerde bulunmaktan büyük keyif alıyor, daha sonra onlara bu tavsiyelere uyma fırsatı vermek için muhteşem bir tablo çıkarıyordu. Bu esnada galeri sahiplerinin ve koleksiyoncuların sanki tüm kararları kendileri veriyormuş gibi hissetmelerine izin veriyordu. Böylece insanlar tam istedikleri tabloları aldıklarını sanıyor; istedikleri resmi çok iyi fiyata alarak Perenyi'yi aptal yerine koyduklarını düşünüyorlardı. 1978 yılında, Sotheby kataloğunun iki sayfası yeni sahiplerini bekleyen Butterworth tablolarına ayrılmıştı. İki tablo da pazarın gözdesiydi, on dokuzuncu yüzyılın en önemli eserleri arasında gösteriliyorlardı. Ama ikisi de birkaç yıl önce Perenyi tarafından yapılmıştı.

Perenyi asla resmi olarak suçlanmadı. FBI onu yakalayınca, bir daha böyle bir şey yapmaması konusunda uyararak serbest bırakmak zorunda kaldı. (Perenyi artık "meşru sahte tablolar" yapıyor, yaptığı şeyler yine sahte ama bunları gerçek tablolar olduğu iddiasıyla satmıyor) Perenyi otoritelerin neden böyle davrandığını bilmiyordu ama büyük müzayede evlerinin bu olayın ortaya çıkmasıyla utanç duyacakları için böyle bir yolu tercih ettiklerini düşünüyordu. "On dokuzuncu yüzyıl Amerikan tabloları departmanı Sotheby'nin tacındaki bir inci gibi. Bunu onlar başlattı. Onlarla gelişti. Bu yaptıklarının bir skandalla kirlenmesine izin veremezlerdi. Eğer benim hikâyem ortaya çıksaydı, 'Aman Tanrım. Bu iş ne kadar derinlere kadar uzanıyor? Bu tablolardan kaç tane sattık?' demek zorunda kalacaklardı." Perenyi sadece pazara girmemişti. Pazarın sıfırdan ortaya çıkmasına neden olmuştu. Kurbanlarını her zaman ihtiyaç duydukları şeyin bu tablolar olduğuna inandırmıştı ve herkes onun

oyununda onun istediği gibi hareket etmişti. En iyisini hak etmiyorlar mıydı?

Kendimizi ayrıcalıklı ve üstün görmemiz, kendimizi böyle ikna etmemiz, olayları sadece yanlış yorumlamamıza ve kararlarımızı yanlış kurgulamamıza neden olmakla kalmaz, aynı zamanda yaşadığımız olayın ardından ikinci bir darbe daha getirir. Onlar sayesinde, geçmişte yaşadığımız şeyleri kafamızda yeniden yazarız ve onları yeniden yazarken ders almamız gereken noktaları hep atlarız. Sadece iyi olan şeyleri hatırlarız ve kötü olanları unuturuz. Pozitif olayları bizi en mutlu edecek, kendimizi merkeze oturtacak şekilde kafamızda yeniden yazarız. Ve negatif olayların kimi zaman yaşandığını bile unuturuz. Bir başka deyişle, Frapmton gibi biri, serbest bırakıldıktan sonra, geçmişi sayesinde gelecekte bir şeyler öğrenmeye daha yatkın olacaktır.

Belleğimiz oyunlar oynamayı sever. Ve bir kez kandırıldığımızda, ikinci kez kandırılma olasılığımız oldukça yüksektir. Gestalt okulunda görev yapan psikolog Bluma Zeigarnik, kendi ismini verdiği etkiyi keşfettiğinde -yarıda kalmış olayları hatırlama oranımız tamamlanmış olayları hatırlama oranımızdan yüksektir, zihnimiz yarıda kalmış olaylar üzerine düşünmeye devam eder ve bir kapanış yapmaya büyük ihtiyaç duyarız- daha az rastlanan istisnai bir durumdan da bahsetmişti. Görünüşe göre, tüm tamamlanmış olayları da aynı ölçüde hatırlamıyorduk. Zeigarnik'a göre, bazı insanlarda etki ters yönlü bir tepkimeye neden oluyordu. Eğer bir insan bir olayı kötü sonuçlandırdıysa, olayı unutma yolunu seçiyordu. Tamamlanmamış konudaki ayrıcalık o iş olumsuz kapandığında geçerliliğini kaybediyordu. Bir düzenbaz için bu eğilim bir altın madeni gibidir; bir şapşal gibi davrandığımız tüm kötü anıları kafamızdan silmeye, onları önemsiz olaylar olarak etiketlendirmeye çalışıyoruz. Bu yüzden aynı şeyle bir kez daha karşılaştığımızda kendimizi yine şanslı biri olarak görüyoruz.

Clark Üniversitesi'nde ve Worcester State Hastanesi'nde görevli bir psikolog olan Saul Rosenzweig, 1943'te yaptığı bir araştırmada Zeigarnik'in bulduğu istisnai durum üzerine yoğunlaşmıştı. Rosenzweig, olayı bir üst noktaya taşıdı; bölünmüş bir görevin başarısızlığı işaret ettiği yerde, görevi basit bir şekilde tamamlamak başarı anlamına mı geliyordu? Rosenzwig, bir yapbozu tamamlamaları için bir grup öğrenci topladı.

Yapbozda bir tabloyu tamamlamaları isteniyordu. Tablolar gündelik hayatta karşımıza çıkan tekne, ev ve bir meyve gibi objelerdi ve bütün yapbozlar bir metre kareydi. Öğrencilerin yapbozun yarısını yapmalarına izin veriliyordu, diğer yarısı, Zeigarnik'in daha önce yaptığı çalışmada olduğu gibi tamamlanmayacaktı. Fakat tüm yapboz tamamlama seansları, aynı şekilde ortaya çıkmamıştı.

Bir çalışmada Rosenzweig, küçük bir saatlik ücret karşılığında öğrenci iş bulma ofisinden bir grup öğrenciyi katılımcı olarak yanına aldı. Bu öğrencilerden gelecekte yapılacak bir çalışma için yapbozları değerlendirmelerini istedi. Araştırmacılar, yapbozların araştırmaları için nasıl bir rol oynadığını anlamak istiyorlardı. Her öğrenciye, "Bu sizi ve yeteneklerinizi ölçen bir test değil, kendinizi lütfen sıkmayın ve acele etmeyin. Ayrıca işinizi bitirmeden önce sizi engellersem, lütfen şaşırmayın. Eğer bir yapbozla ilgili siz işinizi bitirmeden önce bir şeyler öğrenmek istersem şüphesiz bu söylediğim şeyi yaparım."

Diğer grup için tamamen farklı bir deneyim hazırlanmıştı. Bu sefer biri tarafından işe alınmadılar, klinik direktörlüğünün, yeni gelen öğrencilere yardım etmesi için görevlendirdiği danışman tarafından bizzat bir çalışmada yer almaları için davet edildiler. Bu sefer yapbozlar "bu testi alan diğer öğrencilerle aranızda bir karşılaştırma yapılabilir" şeklinde bir çeşit IQ testi olarak sunuldu. Her yapboz son skor hesaplanırken eşit puan değerinde olsa da farklı yapbozların, farklı zorluk dereceleri vardı, bu yüzden bu yapbozları tamamlamaları için öğrencilere değişken süreler tanındı. "Eğer yapbozu size verilen sürede tamamlamazsanız, zamanınız tükendiğinde sizden elinizdeki işi bırakmanızı isteyeceğim." Ve bir şey daha: "Yaptığınız işi sizin yeteneğinizi gösteren bir veri olarak nitelendireceğiz, bu yüzden elinizden gelenin en iyisini yapmaya çalışın." Onlara son bir motivasyon daha verilmişti.

Son yapbozu tamamladıktan hemen sonra, çalışmaya katılan her öğrenciye hatırlayabildikleri kadar yapbozu onlara sunuldukları sırayı baz alarak listelemeleri istenmişti. Rosenzweig listeleri incelediğinde, sonuçların tıpkı tahmin ettiği gibi olduğunu gördü. İlk grup tıpkı Zeigarnik etkisinin önerdiği gibi hareket etmişti: Yarıda kalmış yapbozları hatırlama oranları tamamlanmış yapbozları hatırlama oranına göre çok daha yüksekti. İkinci grupta etki tamamen tersi yönde çalışmıştı. Bu

grupta olan öğrencilerin zihninde tamamlanmış yapbozlar, tamamlanmamış yapbozlara oranla daha çok yer kaplıyordu. Rosenzweig bunu gurur ve heyecan arasındaki bir savaş olarak görmüştü: İlk grupta bir şey üzerine çalışma heyecanı ağır basarken, ikincide bir şeyleri tamamlamış olmanın gururu ağır basıyordu. 1943'te yapılan sosyal deneyin, sıkıntılı etik standartlarına sadık kalınmasına karşın, ikinci gruptaki başarısız öğrencilere çalışmanın gerçekte ne amaçla, nasıl yapıldığına dair bilgi paylaşılmıştı. Öğrencilerin kendilerini zekâ açısından sıkıntılı görerek çalışmadan ayrılmalarına izin verilmemişti.

Düzenbazlar çoğu zaman polise şikâyet edilmezler. Çünkü insanların pek çoğu kandırılmadıklarında ısrarcı olur. Belleğimiz seçicidir. Bir şeyi kişisel başarısızlık olarak gördüğümüzde, çoğunlukla bu hatamızdan ders almak yerine, onu görmezden gelmeye çalışırız. Ve pek çok kurban yalnızca, yaşanan olayın kurbanı olduklarını, aptal yerine konmadığını düşünür. 2014 yılının haziran ayında İngiltere'de dolandırılmaya yatkın insanların bilgilerinin olduğu sözde bir liste ortaya çıktı. Bu liste, bir üçkağıtçı gruptan diğerine geçmişti ve liste onun için para ödemeye gönüllü kişiler arasında elden ele dolaşmıştı. Ta ki polis bu listeyi ele geçirene kadar... Listede yüz altmış binin üzerinde isim vardı. Otoriteler listede isimleri bulunan insanlardan birkaçıyla bağlantı kurmaya başladıklarında, sürpriz bir direnişle karşılaştılar. Kurbanlar daha önce hiç dolandırılmadıklarını iddia ediyor ve bu iddialarını büyük bir ısrarla savunuyorlardı. Polise ellerinde yanlış bilgi olduğunu söylüyorlardı.

Tabii ki yeteneklerimizin ve karakterimizin sorgulandığı anlar pek hoş anlar değildir. Böyle bir durum yaşamaktansa başımıza gelenlerin hiç yaşanmadığını varsaymak bize daha kolay gelir. Ve bu anıları hatırladığımız anda genelde suçu başkalarına atma eğilimi gösteriyoruz. Girdiğimiz sınavda sorular hatalıydı. Hepsi onun suçuydu. Bana kötü davranıyordu. Bana hiç şans vermedi. Bunu kendi istedi. Çok yorgundum, açtım, stresliydim, moralim bozuktu, susamıştım, sıkılmıştım, meşguldüm, şanssızdım. Ne yazık ki, böyle yaparak hatalarımızdan ders alıp kendimizi geliştirme fırsatını kaçırmış oluyoruz. Ve bu sebepten dolayı kendimizi dolandırma riskinden koruyamayıp yine aynı numaraların kurbanı oluyoruz. Edineceğimiz kişisel çıkarın hayaliyle, hikâyelere

inanmaya devam ediyoruz. Böylece hikâyenin aslında biraz karanlık olduğunu gösteren bütün nedenleri göz ardı ediyoruz.

Carneige Mellon'da sosyal psikolog olarak görev yapan Baruch Fischoff, kararlarımızı nasıl verdiğimiz üzerine çalışmalar yapıyordu. Ve bu kararları, geçmişte yanlış yönlendirme örnekleri görmemize karşın veriş şeklimiz üzerine kafa yoruyor. Başından beri her şeyi biliyordum efekti ya da daha bilindik ismiyle, sonuç belli olduktan sonra, sonucun önceden kolayca tahmin edilebilir olduğunu düşünme yanılgısı insanların kararlarında etkilidir. Bir şeyin oyun olduğunu hemen anlarım. Bunun bir sahtekârlık olduğunu düşünmediğime göre, bu gerçekten bir sahtekârlık değildir. Çünkü böyle şeyleri tespit etmede benden iyisini bulamazsınız. Bu Daryl Bem ve Keith McConell'in 1970'de gözlemledikleri bir etkiyle yakından ilişkilidir. Eğer gerçeği öğrenmeden önceki fikrimizle çelişiyorsa, bu fikrimizi unutma yoluna gideriz. O adamın çok iyi biri olduğunu biliyordum. O adamı zaten hiç sevmemişti. Ben ne de olsa insanların karakterini çok iyi değerlendiren biriyim. Sahtekârın bu noktadan sonra ikna etmeye ihtiyacı yoktur. Biz zaten onu bu yükten kurtarırız.

Delilin bize söylediği görmemiz gerekenleri görmeyiz. Biz görmek istediğimiz şeyi görürüz. Princeton Üniversitesi'nde görev yapan Susan Fiske'nin belirttiği gibi, "Gerçeği aramak amacıyla ortama giren naif bir bilim insanı yerine, ortaya daha önce atmış olduğu teorilerine en yakın olan verileri ön plana çıkaran şarlatanları görüyoruz." Burada bahsedilen şarlatan dışarıdan bizi etkileyen bir düzenbaz değildir. Şarlatan kendi kendimizi kandırmamıza neden olan kendi benliğimizdir.

Ne yazık ki, üstünlüğe olan inancımız, en talihsiz ve en ironik anlarda kendini gösteriyor; yani kendini üstünlüğümüzün nerelere kadar uzanabileceğini değerlendirdiğimiz anlarda. Tabii ki kimi zaman bazı şeylerin gerçek olamayacak kadar iyi olduklarını anlarız, durup dururken biri size öğle yemeği ısmarlamaz. Bu tip bazı nedenini anlamadığımız konularda ilk planda şüpheci davranabiliriz. 1986 yılında, Chicago'daki Illinois Üniversitesi'nde görevli psikolog Linda Perloff ve Barbara Fetzer, kendi zayıflıklarımız hakkındaki inançlarımızla, genel olarak zayıflıklar hakkındaki inançlarımız arasında ne tip farklılıklar olduğunu açıklamak üzere tasarlanmış bir dizi çalışma yayınladı. Bu

çalışmalar esnasında sıklıkla aynı sonuca rastladılar; insanlar kendi hayatlarını tehdit edebilecek, hayatlarını kötü bir noktaya sürükleyebilecek durumları genellikle hafife alma yoluna gidiyorlardı. Normal bir insana göre, en azından kendi hesaplamaları çerçevesinde, daha az risk altında olduklarını düşünüyorlardı.

Perloff ve Fetzer çalışmalarında katılımcının bakış açısını değiştirme yoluna gittiler. Bunun için katılımcıların, kendilerini "normal" bir insanla karşılaştırmak yerine, tanıdıkları biriyle -bir arkadaş ya da bir akraba- karşılaştırmalarını istediler. Amaçları katılımcıların önlerindeki riskleri daha net görmelerini sağlamaktı, ama bu çabaları geri tepti. Bu durum onları daha kırılgan yapmadı, aksine, akrabalarının ve arkadaşlarının risklere karşı ailelerinin kırılganlıklarını da daha düşük görmeye başladılar. Yani tabii ki genelde böyle talihsizlikler yaşanır, ama benim ya da ailemin başına böyle bir şey gelmez. Bir başka deyişle, kendi risklerini yeniden değerlendirmek yerine, kendilerine olan özgüvenle kendilerine ait olan risk algısını başkaları üzerinde de kullanmaya başladılar. Araştırmacılar şöyle bir sonuca vardılar; bir fırsatını bulduğumuz anda, kendimizi ve sevdiklerimizi daha düşük risk grubu içine alıyoruz. Kendimizi ve bize yakın olan kişilerin, genelde daha güvenli bir noktada olduğunu düşünüyoruz. Başımıza bir hastalık geleceğine de bir suçun kurbanı olacağımıza da pek ihtimal vermiyoruz.

Bu ortalamanın ne kadar bağlantılı olduğunu görebiliriz. Olay arkadaşlarımız, akrabalarımız, meslektaşlarımız, hatta yabancı kişilerin başına geldiğinde, kendimizle ilgili görmediğimiz bazı öngörüleri saptamakta çok daha iyiyiz. Stanford Üniversitesi öğrencileri ve San Francisco Havaalanı'ndan rastgele seçilen yolcular üzerinde yapılan bir çalışmada, ortalama bir Amerikalının ya da öğrenci arkadaşlarının hassasiyetlerini, farklı sübjektif yaklaşımlarla değerlendirme yeteneği ortaya çıkmıştır. Oysa aynı katılımcılar kendilerini değerlendirmede tamamen kör davranmışlardı. Diğer yandan sanki bunu tamamen bilerek yapıyormuş gibi görünüyorlardı. Tıpkı Frampton ve Vedrines olaylarında olduğu gibi... Araştırmacılar bu durumu şu şekilde açıklar: İnsanlar pozitif özelliklerini daha olumlu değerlendirmeyi tercih eder, bunun yanı sıra yaşanan olayları da pozitif nedenlere bağlar. Negatif durumları ve özellikleri ise bastırmayı tercih eder, negatif özelliklerde kendilerini

daha sıfıra yakın göstermeye çalışır. Örneğin araştırmada ilk değerlendirmelerinin ve öngörülerinin doğruluğunda ısrarcı insanların sayısı azımsanmayacak kadar fazlaydı. Hatta yüzde 13'lük bir kesim daha da ileri gidip değerlendirmelerinde biraz alçakgönüllü davrandıklarını bile iddia etmişlerdi. Bir başka deyişle, diğerleri dünyaya bir öznellik prizmasından bakıyorlar; benim fikrim, her halükârda doğru. Eğer belirtmem gerekirse, ben de objektif olma konusunda bayağı iyiyimdir.

2014 yılının yaz aylarında, sıra dışı bir aileyle konuşma fırsatı buldum. Bu ailenin üyesi iki yetişkin kardeşin, birbirlerinden tamamen habersiz bir şekilde kandırılmıştı. Birbirleriyle ilgisi olmayan dolandırıcılıkların kurbanı olmuşlardı. Dave, Craigslist'te talihsiz bir bilet değişiminin kurbanıydı. Dave'in elinde katılım sağlayamayacağı bir şova ait bileti vardı. Biletini başka bir şovun biletiyle takas etmeyi umut eden Dave, Craigslist sitesine bir ilan vermişti. Birkaç gün sonra ilanına cevap geldi. Ashley biletini değiştirmek istiyordu ama maalesef elindeki biletler e-biletti. Dave dolandırılmaktan çekindiği için sadece kâğıt biletle takas yapacağını ilanda belirtmişti. Dave biraz endişeliydi, ama Ashley'den başka onunla biletini takas etmek isteyen olmamıştı ve o şova gitmeyi gerçekten çok istiyordu. Ashley dışarıdan bakınca bir dolandırıcıya benzemiyordu. Dave, ufak bir internet araştırmasının ardından onun LinkedIn hesabını buldu, bu hesaba göre Ashley'nin iyi bir işi vardı. Dave onunla takas yapmayı karar verdi. Her şey yolunda gidiyor gibiydi, ta ki Dave kız arkadaşıyla şova gidene kadar. Yani kapıdaki görevli onlara biletlerinin çoktan kullanıldığını söyleyene dek! Dave, sıkça görülen bir bilet dolandırıcılığının kurbanı olmuştu. Burada düzenbaz gerçek bir bilet alıp bu bileti birden fazla kişiye satarak kendine çıkar sağlamıştı.

Bu esnada ülkenin öbür ucunda Dave'in kız kardeşi Debbie, kendini bir yardım organizasyona ait olduğu iddia edilen sahte bir dergi için elli dolar kayıt parası öderken bulmuştu. Kapısına kadar gelen satıcı, suç ve pişmanlık numarasını kullanmıştı. Adam ona eski bir mahkûm olduğunu ve artık hayatını daha iyi bir yere taşımak için büyük çaba sarf ettiğini söylemişti. Debbie dergiye üye olmak istemiyordu, evine gelen yeterince dergi vardı. Ama adam hikâyesiyle ve vergi muafiyeti sözleriyle onu ikna etmişti. Debbie daha yardımsever bir insan olmak

isterken işte karşısına daha iyi bir insan gibi gözükmesini sağlayacak bir fırsat çıkmıştı. Organizasyonu araştırmaya karar verdiğinde ise site yok olmuştu. Tabii ki dergiler de eve hiç gelmedi.

İkisi de genellikle rapor edilmeyen, küçük dolandırıcılıkların kurbanı olmuşlardı. Fakat ilginç bir durum ortaya çıktı, ikisi de dışarıdan birbirlerinin parçası haline geldikleri oyunlara baktıkları zaman bunların bir dolandırıcılık olduğunu, anladılar ve ikisi de birbirlerinin çok saçma hareket ettiğini söylediler. Ama kendileri dolandırıcılığı kurbanı olduklarında, kendilerinin ayrıcalıklı insanlar olduklarını düşünmüşlerdi. Dave tabii ki, Craiglists dolandırıcılıklarından haberdardı. Ama o şova gitmeyi gerçekten çok istiyordu ve onun böyle bir dolandırıcılığa kurban gitme ihtimali çok düşüktü, çünkü çok dikkatli davranmıştı. Nasıl bu kadar aptal olabildin, demişti Debbie. Öte yandan Debbie, bir yabancıdan kesinlikle e-bilet almayacağını söylüyordu. Tabii ki, Debbie pek çok kişinin kolay para kazanmak için sahte hikâyeler anlattığını biliyordu. Tek isteği iyi bir amaç uğruna bağış yapmaktı, adamım hikâyesi de oldukça inandırıcıydı. *Samimiyetsiz* biri tarafından kandırılma ihtimali sıfıra yakındı. Öte yandan Dave, asla daha önce hiç bilmediği bir organizasyona bu şekilde para aktarmazdı. O adama nasıl güvenebildin? Senin yaşadığı durumlarda açıklıkları fark edebiliyorum. Ama olayı ben yaşadığımda, görmek istediğim şeyi görüyorum.

Marie Jahoda -bilinen adıyla Mitzy- önyargılarla mücadele ediyordu. Buna mecburdu. 1907 kışında Viyana'da doğmuş bir Yahudi'ydi. 1936'da kendini hapiste bulmuştu. Hapse girme nedeni Yahudiliği değil, Avusturya, Hitler'in tam anlamıyla kontrolünde değildi, sosyal demokrat politik görüşleriydi. Mitzy hapisten kaçmayı başardı ve Londra'ya geldi. Ama o zamana kadarki araştırmalarını topladığı kitabı toplatılmış, kopyalarının bir bölümü yakılmıştı. Kitabın yakılmasının sebebi yazarının Yahudi olmasıydı.

Birleşik Devletlere geldiği zaman NYU'da öğretmenlik yapmaya başladı, zihinsel sağlık ve sosyal önyargılar üzerine çalışıyordu. Bu çalışmalarda elde ettiği veriler, ilk başlarda oluşturduğu görüşe zıttı. Önceleri gerçekliğin doğru bir şekilde algılanması için sağlam bir zihinsel sağlığın ön koşulu olduğunu düşünüyordu. Araştırmacılarının önyargıyı, sorularla tespit etmeye çalıştıkları bir araştırmayı kaleme alırken

"Önyargıları olan insanlar bu durumu nadiren kabul ederler." demişti. Kaçırdığı nokta ise katılımcıların aynı zamanda Yahudi düşmanlıklarını da gizledikleri idi. Eğer bir eksikliği yakalamakta zorluk çekersek, bu zorluğun olasılık oranı da o denli yüksek oluyor. Eğer birine önyargılı olduğunu söylerseniz, yüzünüze güler ve neden önyargılı olmadığına dair pek çok bahane sunar. İnsanlara düşündükleri kadar üstün olmadıklarını söylersiniz -onlara objektif ve ayrıcalıklı olmadıklarını, dünya görüşlerinin önyargılarla dolu olduğunu söylerseniz- bunu reddederler.

Bir başka deyişle, bu bölümü okuduktan sonra, istisnacılıkla ilgili tüm bu örnekler ve bilgiler sizde merak uyandıracak. Ama pek çoğunuz, kendinizi zaten bunları göz önünde bulundurduğunuza ikna etmiş bir şekilde yaşamaya devam edeceksiniz. Siz hem kendinize hem de etrafınızda dönen dünyaya objektif bir gözle bakıyorsunuz. Ama diğer bütün insanlar potansiyel aptal!

Dolandırıcılığın sıklıkla işe yaramasının sebebi belki bir açıdan bizim de aynı şeyi *istememizden* kaynaklanıyor. Ve gerçek olamayacak kadar iyi olan şeylere inanmak hoşumuza gidiyor. Dolandırıcılık parayla ya da aşkla alakalı değildir. Onlar inançlarımızla alakalıdır. Kurnaz yatırımcılar olduğumuza inanırız. Âşık olduğumuz kişinin bizi arzuladığına... Saygınlığımızın çok yüksek olduğuna, iyi bir nedenden ötürü başımıza güzel şeylerin geldiğine inanırız. Belirsizliklerle ve olumsuzluklarla değil, mucizelerle dolu bir dünyada yaşadığımıza inanırız. Sabredenlerin başına iyi şeylerin geleceğini düşündüğümüz bir dünyadır bu. Ve hikâye anlatıcısının kancasına takılırız.

Ağustos 1835'te, astronom Sör William Herschel'in oğlu Sör John Herschel müthiş bir keşifte bulundu. Dönemin en ileri teleskop teknolojisini kullanarak, ayı daha önce görülmemiş bir şekilde detaylıca incelemeyi başardı. Ve hakikaten karşına çıkan görüntü nefes kesiciydi. Beyaz kumlardan oluşan plajlar gölleri çevrelemişti, okyanus mavisi renkleri görmek mümkündü. Buffaloya benzeyen canavarlar, sık ormanın içinden uzanan mermer benzeri taşlarla kaplı patikada yürüyordu. Ormanda tek boynuzlu ata benzeyen garip bir canlı da dolaşıyor hem keçiye hem de ata benziyordu, ama rengi maviydi. Ve kunduza benzeyen ama insanlar gibi iki ayakları üzerinde yürüyen hayvanlar vardı. En muhteşem olanı da bir çeşit insan türü olan yarasa adamlardı. Bu

insanların sırtında, yarı saydam kanatlar vardı. Hayatları görünüşe göre bizimkine çok benziyordu. Herschel, onlardan bazılarının suda yıkandıklarını görmüştü. Sudan çıktıktan sonra kanatlarını tıpkı ördekler gibi sallıyorlardı. Birkaç tanesi verimli ağaçlardan topladıkları meyveleri yiyorlardı. Beraber mutlu, huzurlu ve bereketli bir hayat yaşıyor gibi gözüküyorlardı. *New York Sun* gazetesinden Richard Adams Locke, Herschel'in inanılmaz keşfini kamuoyuna bu şekilde duyurmuştu.

Bu inanılmaz keşif pek inanılacak gibi değildi. Anlatılanların hepsi düzmeceydi. Hepsi, kolay inanan okuyucuları kandırmak için önceden planlanmış sahte bilgilerdi. Ve beklenenin üstünde işe yardı. Bu haberlere sadece gazetenin okuyucuları değil tüm medya kandı. *New York Times* gazetesinde hikâye "mümkün" ve "kulağa hoş gelen" ibareleriyle tanımlanmıştı. Yale'de öğrenciler ve profesörler bu haber hakkında uzun süre kafa yordular. Ve bu hikâyenin düzmece olduğu ortaya çıktığında, pek çok kişi buna inanmadı. Hikâyenin düzmece olmadığını iddia ettiler. Düzmece denerek gerçeklerin örtbas edildiği düşünüldü. Böyle insanlar var, ama hükümet bunu gizlemek için hikâye düzmece diye yalanlar çıkarıyor, denildi. Bu süreç hiçte yabancı değil; çok iyi aktarılmış ve muhteşem bir oranla kabul görmüş bir haber. En azından bu olayda, durumun kurbanı ve zarar gören kimse olmadı. Yine de gerçekler ortaya çıkmasına karşın insanların aksi düşünmekteki ısrarcı tavırları hikâyenin aklımız üstündeki gücünü bir kez daha gözler önüne seriyor. Dünyamız inanılmaz şeylerin olduğu bir yer.

George Orwell şöyle yazmıştı, "Bir kişinin kendi aldanmazlığına olan inancıyla, eski hatalarından aldığı gücü birleştirmesi, hükümdarlığını kurmasının sırrıdır." Düzenbazlar bunu öğrendi. Onlardan geri kalmamamız için bizim de bunu yapmamız gerekiyor.

En nihayetinde, Frampton'a gerçekten bir ayrıcalık tanınmıştı. 2015 yılının ocak ayında, hapiste iki yıl altı ay kaldıktan sonra, Benos Aires'ten ayrılıp Londra'ya gitmesine izin verildi. Bu mahkûmların pek çoğunun sahip olmadığı bir lükstü. Eğer bu aralar ondan haber alamazsanız, yine bir takım akademik çalışmaların peşinde olduğunu bilin.

BÖLÜM 6

İKNA EDİCİ

"Ben onların rüyalarını gerçekleştiren adamdım. İdoldüm. Kahramandım. Hayatlarının efendisi ve mimarıydım."

— CHARLES PONZI

1889 yılının mart ayında, William Franklin Miller bir grup arkadaşından on dolarlık bir yatırımda bulunmalarını istedi. Miller içinde bulunduğu topluluğun öne çıkan bireylerindendi. Nazik ve çocuksu bir görünüşü vardı. Aşağı yukarı 1.65 boylarındaydı, uzun zaman önce kırılan burnunu çerçeveleyen bıyığı ona hafif bir ağırbaşlılık veriyordu. Brooklyn'in en önemli kilisesi olan Tompkins Avenue Congregational Kilisesi'nin üyelerinden biriydi ve onun yardım vakfı Christian Endeavor Society'nin de eski başkanlarındandı. Hartman, Bergstrom ve Bragge isimlerindeki yaşları on yedi ile yirmi arasında değişen üç genç adamla da bu vakıfta tanışmıştı. Miller bu üç adam üzerinden planını uygulamaya koydu. Kurduğu komploda onlara bir söz vermişti. Onlara her hafta yatırımlarının yüzde on oranında artış göstereceğini söyledi. Bu vaat üç arkadaşı ona yaklaştırdı. Yüzde on gerçekten çok iyi bir rakamdı.

Miller ne yaptığını biliyor gibi gözüküyordu. Gençlere New York Borsası'nda bir adamı olduğunu söylemişti. Miller, içeriden aldığı bilgi

sayesinde sadece yüzde 10 geri dönüşü garanti etmediğini, aynı zaman bu yapılan ilk yatırımın daha büyük bir yatırım için basamak olacağını iddia ediyordu. Daha sonra bu içeriden aldığını bilgilerin direkt olarak piyasa yapıcı çevrelerin başında olan kişilerden geldiğini, bu yüzden yanılma paylarının sıfıra yakın olduğunu söylüyordu. Bu işten çıkmak isterlerse tek yapmaları gereken bir hafta öncesinden bildirmekti. Bildirimi yaptıktan bir hafta sonra yatırımlarını sıkıntısız bir şekilde iade edeceğine söz veriyordu. Bu yatırım teklifi genç adamlarda büyük ilgi uyandırdı. Her şey gerçek olamayacak kadar iyi görünüyordu. Yine de Miller güvenilir bir adamdı, yirmi iki yaşında olmasına karşın onlardan çok daha fazla hayat tecrübesine sahipti. Ve daha önce de yatırım faaliyetlerinde *bulunmuştu.* Ama Miller yatırım faaliyetlerinde bulundum diye anlattığı hikâyede aslında Jacob A. Cantor'un yanında getir götür işlerine bakıp haftada beş dolar kazanmıştı. Hatta Marcy ve Park'ın birleştiği yerdeki Hebert ve Brandt Store'un üstünde bir ofisi de vardı. Ofis sahibi olması maddi gücü olduğunu gösteriyordu. Kim bilir, belki gerçekten onunla birlikte zengin olabilirlerdi. Genç adamlar düşünmek için süre istedi.

16 Mart'ta Oscar Bergstorm, Miller'ın 144 Floyd Sokağı'ndaki yeni karargâhının bulunduğu binanın kapısından içeri girdi. Birkaç basamak çıktıktan sonra, içinde az mobilya olan ama zevkli döşenmiş odaya adım attı. Burası eskiden bir yatak odası olarak kullanılıyordu. Odada üzerinde bazı finansal evrakların olduğu bir çalışma masası vardı. Çalışma masasının yanı sıra etrafında birkaç sandalye olan küçük bir yemek masası da vardı. Ve tabii ki büyük bir kasa. Burası ne olursa olsun gerçek para görmüş bir yer gibi görünüyordu. Miller onu tek başına karşıladı. Parasını korumayı bilen ve gereksiz şeylere harcama yapmayı sevmeyen biri gibi gözüküyordu. Böyle bir adama para emanet edilebilirdi, alın teriyle kazanılan paranın değerini biliyordu. Parayı boşa harcamamak için bir asistan bile tutmamıştı. Bergstrom elindeki on dolarla masaya yaklaştı. Miller, ona büyük ilgi göstererek parayı aldı. Hafif endişeli genç adamı parasının onunla güvende olduğuna ikna etti. Bu paranın karşılığında Miller ona bir kâğıt verdi. Kâğıdın üzerinde "Hisse pazarında kullanılacaktır. Paranın sahibi kayıplara karşı güvence altına alınmıştır. Paranın sahibi yatırımı geri çekene kadar haftalık bir

dolar ve üzerinde kazanca sahip olacaktır." yazıyordu. Miller ilk müşterisini bulmuştu.

Miller sözünde durdu. Nisan'ın ilk hatasından başlayarak, Bergstrom Floyd Sokağı'na haftalık ziyaretlerde bulundu ve her hafta söz verildiği gibi bir doların sahibi oldu. Durumdan etkilenen Bergstrom, Miller'a on dolar daha verdi.

Ağustos ayında, işler büyümeye başladı. Miller kendisine yardım etmeleri için on dört yaşlarındaki Louis Miller ve Charles Scherer'i yanında çalıştırmaya başladı. Kendisi de zamanında çıraklık yapmıştı. Şimdi yanında yeni çıraklar yetiştiriyordu. Ekim ayında Miller içinde ofisinin bulunduğu binanın tamamını satın aldı. Binanın sahibi olan, Gus Brandt'ta onun yatırımcılarından biri olmuştu. Nisan ayında ona yirmi dolar verdi. Haziran ayında da bir yüz dolar daha. Ardından Ağustos'ta on dolar ve kasım ayında da elli dolar daha verdi.

Müşterilerin sayısı artıyordu. Artık, Miller ona yatırım yapanlara sıradan kâğıt parçaları vermiyor, antetli kâğıtlar dağıtıyordu. Kapının üst bölümünde, "Yaptığınız on dolarlık yatırımın size yılda 52 dolar kazandıracaktır." Altındaysa, "William F. Miller, Mgr. Fraklin Syndicate, Bankacı ve Broker. Saat 10.00'dan 15.00'a kadar işlem yapabilirsiniz." yazıyordu. Ben Franklin'in resmi sayfayı süslüyordu. En altta da ona ait bir söz bulmak mümkündü, "Zenginliğe giden yol pazara giden yol kadar düzdür." Sonbaharda sertifikaları profesyonel bir şekilde basılmıştı ve faaliyet alanları bölümüne şunlar yazmıştı: "Yatırım, hisse, bono, emtia."

Ekim ayında, yatırımları büyük başarı gösterince, Miller kurumsallaşmaya karar verdi. 2 Aralık'ta, yatırımcılarına bir yazı yazarak şirketinin artık Franklin Syndicate ismi altında faaliyet göstermeye başlayacağını ve şirketin sermayesinin bir milyon dolar olacağını açıkladı. Bunu onlara çıkar sağlamak ve onları korumak için yaptığını da ekledi. Ayrıca yatırımcılarına ellerindeki yatırım kâğıtlarını şirkete ait hisse sertifikaları ile değiştirebileceklerini söyledi. 1 Mart 1900'de Miller, şirket hisselerinin 400 ile 500 dolar arasında satılacağını ve hep beraber zengin olacaklarını söyledi ve bundan sonra artık minimum yatırım sınırı on dolardan elli dolara yükselmişti. "Franklin Syndicate şirketine güvenip

paralarını bu şirketle değerlendiren tüm yatırımcıları canı gönülde kutluyorum. Onlar ve benim yönetimim sayesinde şirketimiz büyük bir başarı sağladı."

Oysa kurumsallaşma süreci beklenilenden yavaş ilerliyordu. Bu tip olaylarda bazı tahmin edilmeyen engeller çıkabilir. Bazı yatırımcılar sabırsızlanmaya başladıklarını bildirdi. Miller huysuzlanan yatırımcıları "Benim amacım Franklin Syndicate'i Wall Street'in en büyük ve en güçlü yatırım şirketlerinden biri haline getirmek. Bu sayede hisseleri manipüle etme gücüne kavuşacağız, istediğimiz hisseyi istediğimiz gibi yükseltip düşürebileceğiz ve şimdi kazandığımızın beş katı fazla para kazanabileceğiz," sözleriyle telkin etmeye çalışıyordu. Ayrıca bütün risklere karşı koruma altında olduklarını da ekliyordu. "Bizim şirketimiz, dürüst, güvenilir, meşru ve karlıdır." Ondan şüphe edenlere son bir sözü vardı. "Bu size gerçekten inanılmaz gelebilir, ama birinin parasını kısa sürede ikiye katlayabilecekleri bir yol olmalı, yoksa ortada Jay Gould, Vanderbilt, Flower Syndicate ve daha pek çok servetlerini sıfırdan Wall Street'ten kazanmış milyonerler ve kurumlar olmazdı." Tabii ki, haklıydı. Peki ama bu bir garanti miydi?

Sabırsız yatırımcılar kendilerini sakinleştirdiler. Onun samimiyetine güvendiler ve ona daha fazla para verdiler.

Franklin Syndicate büyümeye devam etti. Ünü kulaktan kulağa yayıldı. Yeni yatırımcılara iyi karlar dağıtıldı. Ülke çapında gazetelere ilanlar verildi. Miller gazetelerin reklamlarını devamlı bir şekilde yayınlamaları için 32 bin doların üstünde para harcadı, kendini gazetelerde, baş sayfalarda gösterdi. Bugün internet sitelerinde sizi çekmek için yazılan şaşalı manşetlere benzer manşetlerle yatırımcıların ilgisini çekti. "Wall Street Çalkalanıyor. William F. Miller'ın Franklin Syndicate Şirketi Büyük Bir Başarı Kazandı... Finans Dünyasında Yeni Bir Sihirbaz." Şirket git gide büyüyordu. Kasım ayına gelindiğinde Franklin'in müşteri sayısı on iki bini geçmişti. Her gün şirket hesabına hırslı yatırımcılar tarafından 20 bin ile 63 bin dolar arası bir para yatırılıyordu.

Ofisin önünde oluşan kuyrukları kapının dışına Floyd Sokağı'na kadar uzanıyordu. Şirket para yatırmayı başaran şanslı kişileri yüzlerindeki memnun gülümsemesiyle merdivenlerden inerken görüyordunuz. Zengin olma fırsatına bir adım daha yaklaşan insan olmak onları çok

mutlu ediyordu. Soğuk bir kış sabahı ofisin önünde o kadar çok kişi birikti ki, binanın sundurması bir anda çöktü.

Ofis artık ilk haline oranla çok daha lüks ve profesyonel görünüyordu. İki büyük çalışma masası vardı. Yuvarlak büyük bir toplantı masası da alınmıştı. Masa Franklin Syndicate'in büyüklüğüne yakışır şıklıktaydı. Ofis iki bölüme ayrılmıştı. Hesaplar ve faizler ayrı noktalarda değerlendiriliyorlardı. Sağ taraftaki gişe tarzı küçük, canlı bir kabinden yatırımlar kabul ediliyordu. Tezgâhların üzerinde herkesin görmesi için nakit paralar, altınlar ve gümüşler sergileniyordu.

24 Kasım'da, Miller'ın hesaplarındaki para 1,2 milyon dolara ulaştı.

* * *

1988 yılında, Los Angeles'ta Kaliforniya Üniversitesi psikoloğu Shelley Taylor, insanların dünyayı yanlış anlama konusunda güçlü bir önyargıya sahip olduğunu iddia etmişti. Biz sadece kendimizi ayrıcalıklı bireyler olarak görmüyoruz. Aynı zamanda hayatımızın her zaman iyi yönde gelişeceğini düşünüyoruz. Hatta hayatımızın olduğundan daha iyiye gideceğini de... Yani bir başka deyişle özel ve ayrıcalıklı olan sadece kendimiz değiliz. Aynı zamanda geleceğimiz üstünde tam bir kontrol sahibi olmasak bile o da özel ve ayrıcalıklı. Biz, bir nevi sonucun pozitif olacağını düşünmeye yatkın makineler gibiyiz. Bu eğilim pozitif öngörü ya da iyimser öngörü olarak değerlendirilebilir ve bu ayrıcalıklı biri olduğumuza olan inancımızın farklı bir versiyonudur. Ama bu öngörüler hayatımızda karşılaşacağımız sonuçlar üzerine odaklanır: Nasıl bir refah seviyesine ulaşacağız, işler bizim adımıza nasıl sonuçlanacak, gibi sorulara. Bu pozitif öngörüler o kadar güçlüdür ki, insanlar çevrelerini ve o anda ortaya çıkan olayları onlara göre yorumlamaya çalışır. Bu deneyimi kötümserler bile yaşar: Dünya ve insanlar hakkında iyi fikirleri olmasa da kendileri hakkında iyi öngörüleri olabilir. En büyük şüpheci bile en sonunda zirveye çıkacağını düşünür.

İkna edicinin adından anlaşılacağı gibi güven oyunundaki en önemli görevi hedefteki kişiyi ikna etmektir. İkna edici kurbanı kazandığına inandırır ve her şey plan doğrultusunda gittiğinden emin olur. Yatırımının karşılığını alacaksın. Kırışıklıklarınız kaybolacak ve kilo vereceksiniz. O doktor gerçekten ne yaptığını biliyor gibi... O şarap gerçekten

çok özel gözüküyor. O tablo gerçekten çok özel. En karlı anlaşmayı bulmakta gerçekten çok başarılısın. Oynadığınız at hem gerçek anlamda hem de mecazî anlamda, birinci gelecek.

Hikâye ayrıcalıklı ve üstün doğamızın farkında olmamızı sağlar, biz iyiyiz biz iyi şeyleri hak ediyoruz. Ve bakın şu işe ki, tam da bu şekilde düşerken karşımıza harika bir yatırım fırsatı çıkıyor. Biz iyi şeyleri hak ediyoruz, başımıza iyi şeyler gelecek, bu yatırım sonu çok iyi varacak. Biz bu işe güveniyoruz. Tıpkı söz verildiği gibi cebimize her hafta yüzde on kârı koyacağız. Hiçbir yetenekli, düzenbaz size sadece bir rüya sunmaz. Her zaman her şeyi yerinde tutan gerçek bir çapa olmalıdır. Bir dakikalığına da olsa, düzenbaz kurbanını her şeyin gerçek olduğuna ve kazanmaya giden kapıyı açacak anahtarın onun elinde olduğuna inandırması gerek.

Sahte sanat eserleri satarak büyük bir vurguna imza atan Glafira Rosales, sanat pazarına sürdüğü onlarca sahte eserin arasında bir iki tane orijinal eseri de sürmeyi ihmal etmemişti. Yaptıkları sahte şaraplarla, büyük bir kitleyi kandıran Rudy Kurniawan ve Hardy Rodenstock (Kurniawan hüküm giydi, Rodenstock hâlâ yargılanıyor) verdikleri özel akşam yemeklerinde konuklarına her zaman gerçek şaraplar sunmuşlardı. Tabii ki tüm Ponzi dolandırıcılıkları, en sonuna kadar hep işe yarıyormuş gibi gözükür. Örnekler bu şekilde çoğaltılabilir.

Geleceği tahmin etmede başarılı değiliz. Gelecek tanım bakımından da tahmin edilemez, bu doğrudur ve biz buna karşın hâlâ onu tahmin edebileceğimizi düşünmeye devam ederiz. İşler iyi gittiği zaman, işlerin iyi gitmeye devam edeceğini düşünür ve hatta daha da iyi olacağına inanırız. Taylor'ın da belirttiği gibi "Yaşadığımız an geçmişten daha iyi, gelecek, yaşadığımız an da iyi olacak" şeklinde düşünmeye eğilimliyiz. Amerikalılara gelecek hakkındaki görüşleri sorulduğunda, pek çoğu geleceğin, günümüzden çok daha iyi olacağını söylemiştir. Bir çalışmada, bir grup öğrenciye gelecekte kariyerlerinin ve hayatlarının hangi noktada olacağı sorulmuş. Öğrencilerin yüzde 80'i gelecekle ilgili pozitif görüş bildirmişler. Hatta pek çoğu geleceğin özellikle kendileri için çok pozitif olacağını söylemiş.

Söz konusu kendi yaşamımız olunca, başımıza iyi şeyler geleceğinden neredeyse çok emin oluyoruz, sanki hiç kötü bir şey yaşamayacakmışız

gibi düşünüyoruz. Özellikle önceden sonucunun tahmin edilmesi zor olayların iyi bir şekilde neticeleneceğine inanmaya çalışıyoruz. Bizimle ilgili olaylara aşırı derecede iyimser bir çerçeveden bakıyoruz. Bu kitabı kesinlikle süre dolmadan yetiştireceğim, hiçbir şey benim önümde duramaz... Ve karşımıza çıkan engelleri aşacağımıza dair de büyük bir inanç besliyoruz. Gerçekten mi? Önümde *hiçbir* şey duramaz mı?

1990 yılında psikolog Robert Vallone ve meslektaşları öğrencilerinden gelecek sömestre ile ilgili kırk bir adet tahminde bulunmalarını istedi. Öğrenciler, gelecekte yapacakları muhtemel şeyler olarak şunları yazdılar: Bir okul kulübüne üye olmak, San Francisco'ya gitmek, spor takımına girmek, kasım seçimlerinde oy kullanmak, derslerde başarılı olmak, günde en az iki saat ders çalışmak, not ortalamasını yükseltmek, iyi bir kız ya da erkek arkadaş bulmak, ebeveynlerini haftada en az beş kez aramak, kariyer hedeflerini değiştirmek, politik görüşlerini sorgulamak, yüksek lisans eğitimine başlamak, iş bulmak, ev hasreti çekmek, kötü bir ilişkiye devam etmek, vs. Tahminlerde bazıları pozitifti, bazıları ise biraz negatifti. Sömestrin sonunda, araştırmacılar hayatlarının hangi noktada olduğunu görmek için öğrencilerle yeniden bir araya geldiler.

Tahminlerin yirmi dokuzunda yani yüzde yetmişinde, öğrenciler en az yüzde on oranında kendilerine aşırı güvendiklerini göstermişlerdi. Gerçekte olanlar ile öğrencilerin tahmin ettikleri arasında en az yüzde onluk bir fark vardı. Sekiz tahminde ise bu fark yüzde yirmiye çıkmıştı. Ve güven hatası her zaman öğrencilerden kaynaklanıyordu; pozitif şeylerin olacağına daha çok ihtimal vermişlerdi ve negatif olaylardan uzak duracaklarına dair bir algıya kapılmışlardı. Örneğin öğrenciler ilişkilerini devam ettireceklerine dair yaptığı tahminlerde kesinlikle emin gibiydiler, yüzde 85'i ilişkilerine devam edeceğini söylüyordu ama sömestr sonunda bunların yarısından azının ilişkilerine devam edebildiği görüldü.

Ralph Raines Jr, Gaston, Oregon'daki büyük bir ağaç çiftliğinin veliahdıydı. Ailesinin serveti 15,5 milyon doların üstündeydi. 2004 yılında, elli yedi yaşındaki bekar Raines yakınlardaki Bend kasabasında bulunan Lee's Psychic Shop'taki bir falcıyla görüşmeye karar verdi. Falcının ona anlattığı şeyler hoşuna gitmişti. O kadar hoşuna gitmişti ki iki yıl boyunca sık sık falcıya danışmak için Bend'in yolunu tuttu. Bu

falcı kadına güvenebileceğini düşünüyordu. Kadın hayatı boyunca pek çok zorluk yaşamıştı. Eşini kanserden kaybetmişti. Dürüst ve ahlaklı birine benziyordu. Raines'in babası Ekim 2006'da bir rahatsızlık geçirince, Raines'in aklına harika bir fikir geldi. Lee'yi tam zamanlı bir sağlık çalışanı olarak babasına yardım etmesi için yanına alacaktı. Ne de olsa, kadın, yıllarca hasta kocasına bakmıştı. Lee aylık yaklaşık 9000 dolar maaşla başladı. Erkek arkadaşı Blancey de çiftlikteki tamir işlerini yapması için tutuldu. Raines'in babası hayatını kaybedince, Raines, Lee'yi bir avukat gibi yetkilendirdi. Lee, farklı kasabalardan birkaç medyum dükkânı ve bir ev olmak üzere birkaç mülk satın aldı. Ona daha önce emlak piyasasında çalıştığını, bu emlak yatırımlarından büyük gelir sağlayacağını söylemişti. Raines onun tavsiyelerine sonsuz güveniyordu.

2007 yılında Lee yeni hamleler yapmaya başladı. Raines'i genç kızı Porsha ile tanıştırdı. Ama Raines onunla tanıştığında onun, Lee'nin kızı olduğunu bilmiyordu. Raines onu Mary Marks olarak tanıdı. Porsha bu rol için sarı bir peruk kullandı- Raines sarı saçı çok seviyordu. İngiliz aksanıyla konuşmayı başladı ve Raines ile tanışmak için bir fırsat yarattı.

Raines her şeyi çok net hatırlıyordu. 21 Ekim 2007'de bir ağaç çiftçiliği fuarına katılmıştı ve Lee'nin onu havaalanından almasını istemişti. Lee, Raines'e kendisini sigara içilen bölgede beklemesini söyledi. Ve orada Raines'i, ona adıyla hitap eden çok çekici bir sarışın bekliyordu. Raines'e bazı insanların enerjisini hissettiğini ve ondan da yoğun bir ruhani güç yayıldığını söylemişti. Sarışın onun hakkında çok şey biliyor gibi görünmüştü. Hakkında kişisel bilgileri, ruhani kanallar aracılığıyla onun doğum gününü tahmin edebilmişti. Raines ondan çok etkilenmişti. Ona ismini sordu. Porsha, ona adının Mary Marks olduğunu söyledi. Yarı zamanlı muhasebecilik yaptığını söyledi. Raines ona kahve içmeyi teklif etti.

Kısa süre içinde arkadaşlıkları derinleşti ve Marks yani aslen Lee ona bir sırrını anlattı. Ona kaçak bir işçi olduğunu ve kısa süre içinde sınır dışı edileceğini söyledi. Raines onunla evlenmeye karar verdi ve Marks ona imzalaması için bir takım yasal dokümanları getirdi. Bir süre sonra hepsinin sahte olduğu ortaya çıkacaktı. Kasın 2010'da Raines'in evi Marks'a geçti.

Daha sonra işler bir üst boyuta taşındı. Marks bir çocuk istedi. Raines tüp bebek yapmayı kabul edecek miydi? Tabii ki edecekti. Raines, onun içinde kuru buz dolu bir kap getirip ona "bağışını" o kapın içine bırakmasını söylediği günü dün gibi hatırlıyordu. Raines, işlemlerin yapılması için, Marks'ın spermini Kaliforniya'daki bir kliniğe vereceğini düşünüyordu. Ama Marks'ın başka planları vardı. Marks gerçekten hamileydi, tabii başka bir adamdan. Ve çocuk doğduğunda -çocuğa Giorgio Armani ismini vermişti- onun Raines'in oğlu olduğunu iddia etti. Rachel Lee onun bakıcısı olacaktı.

2012 yılında, Marks ikinci kez sperm bağışı istedi. Raines, bu isteğe de olumlu yanıt verdi. Büyümekte olan ailesiyle gurur duyuyor, yeni bir çocuğun gelmesini de dört gözle bekliyordu. Fakat bu sefer, Marks, hamile olmadığı halde kendini hamile gibi göstermişti, sanki hamileymiş gibi gözüksün diye karnına yastık bağlayarak dolaşıyordu. Çocuğun doğması beklenen günler gelmeden önce, Marks yıkıcı haberi verdi. Gloria Jean Raines -çocuk için çoktan bir isim seçmişti- maalesef ölmüştü. Marks düşük yaptığını söyledi. Raines büyük bir yıkım yaşadı.

Peki, neden ikinci çocuk konusunda yalan söylemişti? Rachel Lee'nin biraz zamana ihtiyacı vardı. Düşük haberi yayılmada önce Raines'in bütün mallarını nakde çevirmeyi başarmıştı. Bir zamanların bereketli çiftliğinin bütün kaynaklarını kurutmuştu.

19 Şubat 2015'te altmış yedi yaşındaki Raines ayaklandı. Yaşananlardan büyük bir rahatsızlık duyuyordu ve aslında olan bitenin ne olduğuna da bir türlü anlam veremiyordu. Mahkemeye "Mary Marks adında bir kadınla evlendiğimi düşünüyordum. Ama onun nerede olduğunu bilmiyorum," demişti. Ve insanların söyleyeceklerine pek hazır değildi. "Kendime has nedenlerden ötürü, bu yüzüğü takmaya devam edeceğim." Lee'ye sekiz yıl dört ay hapis cezası verildi. Raines'in Mary Mark olarak tanıdığı yirmi dört yaşındaki Porsha, suçlu olduğunu ve annesine yardım ettiğini itiraf etti. Ona da iki yıl, on ay hapis cezası verildi. Blancey Lee iki yıl hapiste kalacaktı.

Raines sadece duruşma esnasında gerçekleri inkâr etmeye çalışır bir halde değildi. Lee ailesi ile yakınlaştığı on yıllık süreç içinde, bir felaket yaşanacağına dair pek çok uyarı almıştı. Rachel Lee ile birlikte gittiği bir davette, arkadaşları ona durum hakkında akıllarında oluşan soru

işaretlerinden bahsetmişlerdi. Ve 2010 yılında Mary ile birlikte katıldıkları lise buluşmasında, kuzeni Karin Fenimore onun Mary ile olan evliliğine çok şaşırdığını söylemişti. Kuzeni savcıya verdiği ifadede geçmişte haftada en az bir kez Raines'in sohbet etmek için evine uğradığını ama zaman içinde bu ziyaretlerin sayısının oldukça azaldığını söylemişti. Kuzen Karin, Raines'in destek grubundan uzaklaşmaya başladığını ve bunun hiç iyiye işaret olmadığını savunuyordu. Bunların yanında işlerin kötüye gittiğine dair daha somut işaretler de vardı. Örneğin, çocuğu ona hiç benzemiyordu. Ama Raines, her şeyi görmezden gelmeyi seçti. Bu evliliği bitirebilirdi, Lee ailesinden kurtulabilirdi, ama o her şeyin çok iyi gittiğini düşünüyordu. O da kolay olanı yapmaya karar verdi, inanmaya devam etti. Ta ki banka yetkilileri bazı finansal aktiviteleri şüpheli bulana ve olaya polis karışana dek... Raines'e kalsaydı, o sonuna kadar inanmaya devam edecekti. İnandığı şeyin ona daha basit, daha mutlu bir gerçeklik sunduğunu düşünüyordu. İkna edici başarısının temelini oluşturan unsur kurbanın mutlu ve basit bir gerçekliğe duyduğu arzuydu.

Çevremizden gelen bilgilerin, pozitif olanları kabul etme, negatif olanlarını ise reddetme eğilimindeyizdir. Bu seçici algı bizi daha empatik, daha mutlu, insanlara karşı daha ilgili, daha üretken ve daha yaratıcı yapar. Olumsuz bir geri dönüş aldığımız da sıklıkla onlarla mücadele edebilir ve bu olumsuz geri dönüşlere neden olan şeylerin suçlusunun biz olmadığını düşünürüz. Biz başarılıyız; sadece bu seferlik kontrolümüz dışında şeyler yaşandı. Durumu bu şekilde yorumlayıp suçu kendimizde bulsak bile, sonrasında daha iyisini yapacağımızı düşünürüz. Evet, bu sefer işleri batırdım, ama bir dahaki sefere her şey yolunda gidecek.

Ama bu seçici filtre, Miller'ın haftalık yüzde on geri dönüşlü yatırım fikrine inanmamıza neden olur. Ve ona yatırım yapmanın sanki kendi seçimimizmiş gibi düşünmemize! Seçimlerimiz ilk etapta kazanca dönüştüğü zamanda işlerin her zaman böyle olumlu devam edeceğini düşünürüz. Eğer bir şeyin işe yaramasını istersek, en kötü durumlarda dahi bir kanıt ararız. Miller'dan geri dönen kârlar müthiş bir kurnazlıkla yapılmış yatırımların bir sonucu muydu, yoksa para başka bir yerden mi geliyordu? Bize bazı vaatler sunulduğunda çoğu zaman, o vaatlerin

arkasındaki nedenleri çok fazla kurcalamayız, sadece karşımızdaki kişinin çok iyi bir yatırımcı olduğunu düşünürüz. En nihayetinde onunla birlikte yatırım yapmamızın nedeni budur.

Hisse piyasasını ele alalım. Elimizde piyasanın zaman içinde gösterdiği performansa dair grafikler, trendler, iniş-çıkış döngüleri, beklenen hareketler gibi onlarca bilgi olur. Ama işler iyi gittiğinde en kurnaz yatırımcıyı bile piyasasının tepe taklak olacağına inandırmak zordur. 1998 yılında piyasada boğalar (yukarı yönlü piyasa hareketini destekleyen yatırımcılar) hüküm sürerken, yatırımcılardan gelecek yıl ne kadar kazanacaklarını tahmin etmeleri istendi. Yüzde 14 daha fazla kazanç bekliyorlardı. Gelecek on yıl içinde daha iyi tahminlerde bulunarak ortalama yüzde 17,4 fazla kazanacaklarını söylediler. Oysa ABD piyasalarında genelde yüzde 10 ve 11 arası bir değişim yaşanmaktadır, bu gerçeğin pek çok yatırımcı ve tüccar farkındadır.

Ekonomik balonlar, hem hisse pazarında hem de bazı sektörlerde, oluşmasının nedenlerinden biri de budur Tabii o balonlar daha sonra can yakıcı bir şekilde patlar. Herkes teoride, büyük bir düşüşün yaşanacağını bilir. Ama pratikte, hiçbir zaman düşüşün yaşanacağını düşünmezler. Ne de olsa işler yolunda gidiyordur. İkna edici sizi tam anlamıyla ikna etmiştir. Neden geleceğin önünde olduğunuzu düşünürken her şeyi bir kenara itesiniz ki?

Kendi ölümünü öngöremeyen aşırı iyimserlik sadece modern pazarlarda görülen bir olgu değildir. Bu durum çok eski zamanlarda da görülmüştür. Tarihteki en ünlü balonlardan biri, Hollanda'da 17. yüzyılın başlarında yaşanan diğer bir adıyla *tulpenwoede* yani lale çılgınlığıydı. Bu çiçekler çok fazla talep görüyordu, bu yüzden fiyatları da o ölçüde yükseliyordu. O dönemde çiçekler o kadar değerliydi ki, 1630 yılında bir denizci laleyi soğanla karıştırıp yediği için hapse atılmıştı. Bu hikâye muhtemelen uydurmaydı, ama balon gerçekten şişmekteydi. 1637 yılında balon patlamak üzereydi, o dönemde bazı lale çeşitlerinin fiyatı üç ayda yirmiye katlanmıştı. En çok arzulanan türlerden olan Semper Augustus, 1620 yılında 1000 florin değerindeydi. Balon patlamadan birkaç hafta önce Semper Augustus'un değeri 5500 florine yükseldi. Bu parayla o dönemde Amsterdam'da lüks bir daire almak mümkündü. Şubat ayında pazar çöktü. Spekülasyonun, sonsuz iyimserliğimizin

doğasında olduğu gibi. Eğer olmasını beklemiyorsak, olmayacak, eğer bekliyorsak olacak. İkna edicinin anlık başarı dışında, kurbanını inandırmak için başka hiçbir şeye ihtiyacı yoktur.

Bazı insanlar, balonları güven sahtekârlığı olarak görse de balon ve dolandırıcılık arasındaki çizgi belirgindir: İkisi de aynı prensipleri kullanır, aynı nedenlerden ötürü ortaya çıkar ve inanılmaz derecede ısrarcıdır, geçmiş kanıtlara karşın ikisi de aynı mantık üzerine kurulurlar. Ve bazen, ikisini birbirinden ayırmak çok zordur. Bir kişinin balonu diğer kişinin sahtekârlığı olabilir.

1714 yılında John Law soluğu Paris'te aldı. Uzun ve şık görünümlü biriydi. Hayatta iki büyük tutkusu vardı, kadınlar ve kumar. Law kısa süre sonra Place Louis-Le Grand'da kendine bir yer buldu. Şehrin hemen göbeğinde bulunan bu göz alıcı meydanda, sosyetenin kaymak tabakası olarak tabir edilen kesim ikamet etmekteydi. Bugün Place Vendome olarak bilinen meydan Ritz Carlton'a ve Hotel de Vendome'a ev sahipliği yapıyor. Law şehirde yaşamaya başladıktan kısa bir süre sonra Amsterdam Bankası ile bir iş görüşmesi yaptı. Law İskoçya'da takdir gören bir ekonomistti, bankacı babası tarafından eğitilmişti ve üst kesimden insanlara kendini bir şekilde sevdirmeyi her zaman başarıyordu.

O dönemde, Law, Fransa'nın gelecekteki kral naibi Orleans Dükü gibi kişilerle kumar oynuyordu. Dük bu renkli İskoçyalı adamı sevmişti. Onun yeri geldiğinde ciddi olmayı başaran, yeri geldiğinde de kendiyle bile alay edebilen biri olduğunu düşünüyordu. Amsterdam'dan, Venedik'e kadar Avrupa'nın en zeki insanlarıyla zaman geçirmişti. Ama Law kadar iyi bir misafir ve etkileyici bir konuşmacı görmemişti.

O dönemde, Fransa büyük bir borç yükünün altında eziliyordu. 14. Louis giriştiği savaşları ve sahip olduğu zevkleri karşılamak için tam 2 milyar livres -o dönemin para birimi- harcamıştı. Değerli metal kıtlığı yaşanıyordu ve para bulmak gittikçe zorlaşıyordu. Kral öldüğünde arkasında, 5 yaşında bir veliaht bırakınca, dük kral naibi olarak görev yapmaya başladı. Ulusun içine düştüğü finansal çıkmazı görünce çaresizliğe kapılan dük, finansal bir sihirbaz olan eski arkadaşından tavsiye almaya karar verdi.

Law kısa süre içinde Banque Generale bankasının başına geçti. Burada bir süre görev aldıktan sonra ülkede başmüfettiş olarak göre yapmaya başladı. Bir planı vardı. Yıllardır, merkezi bankacılık sistemini savunuyordu. Bu sisteme göre finansal ilişkiler kâğıt parayla sağlanacaktı ve bu kâğıt paraya destek olarak altın ve gümüş rezervleri; ticarette ve alışverişte ise kâğıt para kullanılacaktı. Böylece daha elastik bir finansal sistem yaratılıyordu. Bu günümüzde kullanılan sisteme benzemektedir, en azından teoride. O dönemde bu sistem bir devrim olarak görülüyordu. Piyasada kâğıt para kullanılmıyordu. Ticaret değerli metaller aracılığıyla yapılıyordu. Kâğıtla parasal arz arttırılabilirdi. Law, kâğıt paranın ticarete ve alışverişe destek olmasını ve Fransa'yı içine düştüğü bataktan kurtarmasını ümit ediyordu. Law Mississippi Company adında bir ticaret şirketi kurdu. Bu şirketin amacı kolonilerde ticaret yapmaktı. İnsanlar bu şirketin hisselerini alıp paralarını katlayabileceklerdi. Şirket önemli malların ve değerli metallerin ticaretini yapacaktı. Böylece ülke ekonomisi de canlanabilirdi.

Daha sonra yaşananlar hâlâ tartışılmakta... Ama ortada kesin olan bir şey var, Mississippi Company 1720'de iflas etti. Hem de şirket bir yıl önce en kârlı dönemlerinden birini yaşamışken! Birkaç endişeli yatırımcı, pek çok hisseden bahsedilmesine ve bol miktarda para basılmasına karşın, bu zenginliğin bir türlü somut bir şekilde ortaya konulmamasından şikâyet ediyordu. Sistem sadece kendinden besleniyordu. Ve bazıları -bunlardan ikisi zengin prenslerdi- paralarını şirketten çekmeye karar verdiler. Diğerleri de onları takip ediyorlardı, madem elimizdeki hisse çok değerli onları neden nakit paraya çevirmeyelim, diye düşündüler. Law, kaybı karşılamak için kısa sürede 1,5 milyon livres değerinde para bastı. Ama insanların istediği şey kâğıt para değildi, onlar değerli metallerden yapılmış madeni paralar istiyorlardı. Bu talep karşısında, Banque Royale iflas bayrağını çekti. Law ülkeden kaçmak zorunda kaldı. Yakalanmamak için dilenci kılığına girmişti. Sekiz yıl sonra hastalandı ve Viyana'da hayatını kaybetti. Öldüğünde yalnız ve beş parasızdı.

Bazıları John Law'u usta bir düzenbaz olarak kabul ettiler. Onu içi boş bir ticaret şirketine ait beş para etmez hisseleri satarak Fransa'yı ekonomik bir yıkımın eşiğine sürükleyen adam olarak gördüler. O dönemde bir şair yaşanan durumu şu şekilde dizelere dökmüştü:

Pazartesi, aldığım hisseler.
Salı, beni ihya ettiler.
Çarşamba, zenginlik içinde yüzerken,
Perşembe, orada burada gezerken,
Cuma, balolarda dans ederken,
Cumartesi, oldum bir derbeder.

Bir soylu da durumu şöyle özetlemişti: "Böylece binlerce dilenciyi zenginleştiren ve binlerce zengini fakirleştiren kâğıt para sistemi son buldu." 1976 yılında dolandırıcılığın tarihini anlatan, *Hustlers and Con Men*, kitabının yazarı Jay Robert Nash, Law'ı, oyunun en usta uygulayıcılarından biri olarak gösterdi.

Ama bugün pek çok insan Law'ı bir dolandırıcı olarak görmüyor. Tabii bu fikri karşıt fikirlerde var: Ekim 2014'de, başarılı bir iş adamı ve finans tarihçisi olan John Steel Gordon, Law'ı tarihin en büyük dolandırıcılıklarından birine imza atan kişi olarak nitelendirmişti. Teorikte dolandırıcılık değil, balo zihniyetine kapılarak bir hata yapmıştı. Ticaret şirketini ayakta tutabilmek için para basmaya devam edebileceğini düşünüyordu, her şey yolunda gidecekti. Yüksek özgüveni, yüksek kalmaya devam ediyordu, şirket hisselerinin değerinin artacağını düşünüyordu, ne de olsa daha önce hiç düşmemişlerdi.

Peki, o bir üçkâğıtçı mıydı, yoksa sadece şanssız biri miydi? Sonuç olarak bunu asla bilemeyeceğiz; çünkü bu konuda yeterli bilgi sahibi olmamakla birlikte, niyetini öğrenmek için onu sorgulama imkânımız yok. Gerçekten ekonomiye yardım etmek mi istedi yoksa çıkarları doğrultusunda bir pozisyona gelip bilgisiyle zengin olmaya çalıştı ve başarısız olduktan sonra da ülkeden mi kaçtı? Bu aydınlatıcı bir soru. Law, Fransa'ya gitmeden önce, vatanı İskoçya'da artık aşırıya kaçan kumar alışkanlığını sürdürmeye çalışırken, babasının bankacılık firmasını batırmıştı. Daha sonra bir aşk düellosundaki rolü nedeniyle, ölüme mahkûm edilmişti. Amsterdam'a kaçmıştı, daha sonra İskoçya'ya geri dönmüştü. Fransa'ya gitmeden önce, İskoçya ve Amsterdam'da da aynı sistemi kurmayı teklif etmiş, iki ülke tarafından da reddedilmişti. Fransa dolandırıcılığın hedefi olabilecek ideal kurbandı. Ülke büyük

bir borç yüküyle boğuşuyordu ve iflas etmek üzereydi. Bu durumdan kurtulmak için her şeyi deneyebilirdi. Ve bir süreliğine de olsa, Law işleri yoluna sokmuştu. Fakirlerin artık karnı doyuyordu. Devrim isteyen gruplar durumdan memnundu. Bu güzel gidişatın bir sonu olacağını kim bilebilirdi? İkna edicinin amacı, hedefinin, uzun bir dönem boyunca kendini oyuna adamasını sağlamaktır ve bir düzenbaz olsun ya da olmasın; Law kendi rolünü nasıl oynayacağını çok iyi biliyordu. İleri görüşlü bir devrimci ile gelecek hakkındaki iyimser tahminleri istismar eden kurnaz bir dolandırıcı arasında ince bir çizgi vardır. Son ana kadar, Fransa ve halkı, kaynaklarını bu oyuna akıtmaya devam etti. Her şey bu kadar iyi giderken, bir felaket yaşanacağını nereden bilebilirlerdi ki?

Aklımız sıklıkla bu şekilde çalışır. Başarının ışığı üzerimizde parlarken, başarısızlığın karanlığını görmezden geliriz. Yani başarısızlığa dair izleri görürüz ama yaşanacağına ihtimal vermeyiz. Şu an değil, henüz değil, bize bir şey olmaz, deriz. Geleceğe yönelik iyimser düşüncelerimiz her zaman güçlüdür.

Hatta bu geleceğe yönelik iyimserliğimiz o kadar güçlüdür ki, olumlu sonuçlar elde edeceğimize yönelik illüzyonlar görmeye başlarız. Bir Miller, bir Law, bir Madoff bize vaatlerde bulunmasa bile gelecekte daha zengin olacağımızı kendimiz de hayal edebiliriz. Olumlu devam eden bir dolandırıcılık gördüğümüze, arzularımızı belirsiz işaretler olarak görmeye başlarız, kendimizi zeki bir yatırım yaptığımıza ikna ederiz. Yatırım yaptığımız şey, para, zaman, saygınlık ya da başka değerli bir kaynak olabilir. İstesek her zaman her yerde, iyi sonuçlar elde edeceğimize dair işaretleri fark edebiliriz. Bu, Cornell Üniversitesi'nde görevli psikolog Thomas Gilovich'in 1985 yılında sıcak el yanılgısı olarak adlandırdığı olgunun nedenlerinden biridir. Gilovich bu oluşumu ilk kez basketbol oyuncuları arasında gözlemledi. Basketbolculardan bazıları iyi oynayan oyuncular için "sıcak bir seri yakaladı" ya da "şu an eli çok sıcak" gibi terimler kullanıyorlardı. Hem oyuncular hem de koçlar bunun gerçek olduğuna inanıyorlardı. Hatta o kadar ileri gidiyorlardı ki, ellerinin sıcak olduğunu düşündükleri bazı oyuncuları draft ediyorlardı.

Gilovich bu durumu pek inandırıcı bulmuyordu. Kendisi kavramsal bir psikologdu. Mantığı ve onun bağlantılı olduğu unsurları inceliyordu. İnsanların yeteneklerinin bu tip anlık patlamalar yaşaması ve ortaya

sıra dışı anlık performanslar çıkarmaları onun için mantıklı gelmiyordu. Gilovich o dönemde Amos Tversky ve Daniel Kahneman ile birlikte çalışıyordu. Daniel Kahneman on yıl kadar önce "küçük sayıların yasasına olan inancı" tanımlamıştı. İnsanlar uzun bir süreç için öngörülen şans oranlarının kısa dönemler içinde etkili olması gerektiğini inanırlar ve eğer bu olmazsa ortada bir sorun olduğunu düşünürler. Örneğin bir paranın tura gelme olasılığı yüzde elli olduğuna göre, o parayı on kez attığımızda da yine bu oranın aynı olmasını bekleriz. Ortalamaların uzun bir zaman diliminde ortaya çıktığını görmezden geliriz. Ve parayı on kere attığımızda üst üste yazı gelirse, kendimizi gerçekten çok şanslı biri olarak düşünürüz.

Geçmişte bir düzenbaz olan ama artık meşru bir illüzyonist olarak çalışan Simon Lovell, dolandırıcılık esnasında bu eğilimlerin nasıl istismar edildiğini anlatan bir kitap yazmıştı. Lovell'in kitabında yer verdiği en kısa dolandırıcılıklardan biri şu şekildeydi: İkna edici önce kurban olarak seçtiği kişinin, pozitif bir deneyim yaşamasını sağlıyordu. Daha sonra, kurbanı bu pozitif deneyim üzerinden gelecekte olmasını beklediği ya da olmasını beklemediği bir şeye yatırım yapmaya ikna ediyordu. Ardından, kurbanın son derece mantıklı olduğunu düşündüğü beklentilerini alaşağı ediyordu. Örneğin, kâğıdını yırtmadan bir sigarayı düğüm haline getireceğinizi iddia edin. İmkânsız değil mi? Kendileri birkaç kez denedikten sonra insanların pek çoğu sizin bunu yapamayacağınızı düşünecektir. Fakat düğüm atma işlemine başlamadan önce sigarayı paketten çıkan bir folyoya ile sararsanız, bunu gerçekten yapabilirsiniz. Düzenbazlar beklentilerimizi kullanırlar ve beklentilerimizin tam tersini gerçekleştirirler. İkna edici psikolojiyi kullanır ve onu istismar ederek mantıklı bir sonuç ortaya çıkarır.

Gilovich ve meslektaşları sıcak el algılarımızı analiz etmek için Philadelphia 76ers ve Boston Celtics'in şut istatistiklerini incelemeye karar verdi. Sıcak eller diye bir şey olduğuna dair bir kanaat getiremediler; bir şutu kaçıran oyuncu bir sonraki şutu büyük oranda kaçırıyordu. Ortalama seviyelerinden daha farklı olan oyunlar bir yetenek patlamasının değil, şansın sonucuydu. Üst üste basket atmaları olasılıkların üst üste bir anlığına onların lehinde sonuçlanmasıydı. Bir çeşit sihirli güç değildi.

Sıcak eller algısının bir yanılgı olduğu ortaya çıkmasına karşın 2006 yılında yirmi yıllık veriler üzerine yapılan bir çalışmayla yetenekler üzerinden anlık bir patlama olduğunu işaret eden hiçbir delil bulunmadı- gelecekle ilgili fikirlerimizi yönetmeye devam ediyorlar. Eğer bir oyuncunun eli sıcaksa, topu ona vermeyi tercih ederiz, çünkü onun sayı yapacağını düşünürüz. Kahneman yatırım kararlarında da aynı şeyi yaptığımızı düşünüyoruz. Bir fon birkaç yıl boyunca üstün bir başarı gösterince, yatırımcılar o fona akın etmeye başlıyor; hisse senedi pazarı gibi oynak ve kazanmanın kimi zaman şansa bağlı olduğu yerlerde bile başarı her zaman başarı anlamına geliyor. Fakat sıklıkla bu anlık başarıları tersine döner. Ne de olsa, bu bir şans oyunudur. Tabii ki bir yönetici iyi olabilir, ama aynı zamanda çokta şanslı olması gerekli ve şans bazen yetenek olmadığında bir anlığına kendini yetenek olarak gösterebilir.

Kendimizi sadece şu an iyi olan şeyler gelecekte de iyi olacaklar diye kandırmıyoruz. Ayrıca arzularımızı da gelecekte ortaya çıkacağını düşündüğümüz başarıların bir parçası haline getiriyoruz. Başka bir deyişle, gerçekleşecek şeyin istediğimiz şey olacağını düşünüyoruz, özellikle de ortaya çıkmasını istediğimiz sonuç büyük bir önem teşkil ediyorsa. Paul Frampton yaptığı hesaplamalarla, Denise Milani'nin eşi olacağına nerede kesin gözüyle bakıyordu. Ralph Raines, ailesiyle sonsuza kadar mutlu mesut yaşayacağına kesin gözüyle bakıyordu. Oscar Bergstrom, William Miller'ı verdiği parayla sonsuza kadar refah içinde yaşayacağına kesin gözüyle bakıyordu. Ama tabii ki sonuç bekledikleri gibi olmadı.

1935 yılında, Harvard Üniversitesi'nde görevli Jerome Frank isimli bir psikolog, bir grup katılımcıya üç farklı görev verdi, bu görevlerin hepsi birkaç kez tekrarlanacaktı. Görevler oldukça basitti. Birinci görevleri, birkaç kelimeyi olabildiğince çabuk bir şekilde yazdırmaktı, ikinci görevleri bir çubuğa olabildiğince halka takmaktı, üçüncü görevleri ise, bir zaman dilimi içinde bir grup objeyi kafalarında manipüle etmekti. Bir katılımcı bir görevi tamamladığı anda, Frank ona nasıl bir performans gösterdiğini söyleyecek ve ona bir sonraki turda ne kadar başarılı olmak istediğini soracaktı. Frank şunu keşfetti. Daha iyi performans göstermek isteyen kişiler, bir sonraki denemelerinde daha iyi performans göstereceklerini de tahmin ediyorlardı. Ve bunu önceki performansları gelecek performanslarıyla ilgili umut vaat etmediği halde söylüyorlardı. Oyunlarımızın

başarılı olmasını istiyoruz, yatırımlarımızın kazançlı olmasını istiyoruz, aşk hayatımızın rengârenk olmasını istiyoruz, şansımızın bitmemesini istiyoruz, sağlığımızın ve görünüşümüzün hep iyi olmasını istiyoruz. Ve bu arzularımızın gerçek olacağını düşünüyoruz. Bu tamamen anlaşılabilir bir durum. Ama ikna edicinin başarısı da burada yatıyor. Kısa süreli bir dolandırıcılığın, uzun süreli bir dolandırıcılığa dönüşmesine neden olan etken de bu. Düzenbazın bizi ikna edeceğine kendimizi inandırmak için büyük bir çaba sarf ediyoruz.

İyimser illüzyon sadece dolandırıcılığa yarar sağlamaz, ayrıca düzenbazın kendine de faydalıdır. Bir kez ikna edicinin başarısını gördükten sonra, bir kez her şey yolunda gidince ve ona güvenince -ya da öyle olduğunu düşündüğümüz zaman- onun şimdi olduğu gibi gelecekte de güvenilir bir insan olmaya devam edeceğine inanırız.

Victor Lustig 1890 yılında Prag'da dünyaya geldi. Çocukluk yıllarından itibaren farklı dilleri öğrenme konusunda sıra dışı bir yeteneğe sahipti. Gençlik yıllarında sadece Çekçe konuşmuyordu. Ayrıca, İngilizce, Alman, İtalyanca ve Fransızca biliyordu. Farklı diller bilmenin kârlı bir yetenek olduğunu anladı. Lustig hayatını bu yeteneği sayesinde sürdürmeye başladı. Kont, kendisini bir süre sonra bu şekilde göstermişti, bu yeteneklerini başka bir sektöre taşıdı. Yirminci yüzyılın başlarında, Lustig artık usta bir düzenbaz olmuştu. Akılsız yatırımcılara Eiffel Kulesi'ni satan adamdı; onları kulenin yıkılacağına ve yapımında kullanılan metali satıp zengin olacaklarına ikna etti. Ayrıca istendiği zaman 20 dolarlık banknotların birebir kopyasının çıkarılmasına imkân tanıyan ünlü para kutusunu icat eden kişi de oydu; 4000 dolar gibi cüzi bir ücrete siz de bu kutulardan bir tane alabilirdiniz. Tabii daha fazlasını vermek istiyorsanız da sorun değil, söylentilere göre o dönemde bir bankacı bu para kutusu için tam 100 bin dolar ödemişti. Lustig kutunun nasıl çalıştığını göstermeden önce kutunun altını gerçek 20 dolarla dolduruyordu. Bu sayede kutularının satışını neredeyse garantilemişti. Bir şerife kutulardan bir tane satmayı başarmıştı. Daha sonra şerif aldığı bu kalpazanlık kutusunun satıcısını, dolandırıcılıktan tutukladı.

Lustig, suç dünyasının da tanınan isimlerinden biri haline gelmişti. Hatta şöhreti o kadar yayılmıştı ki, kendini bir anda Chicago'daki yer altı örgütlerinin başında olan Al Capone'un karşısında bulmuştu.

Lustig, Al Capone'a bir iş teklifinde bulundu. Capone'a eğer ona 50 bin dolar verirse, parasını iki ayda iki katına çıkaracağını söyledi. Capone doğal olarak bu yatırım teklifine şüpheyle yaklaştı, ama elindeki silahlı güç yüzünden kendine güveni yüksekti. "Tamam, Kont," dedi Al Capone. "Söylediğin gibi altmış günde paramı ikiye katla." Yoksa Kont'un başı büyük belaya girecekti.

Lustig zeki ve ihtiyatlı bir adamdı. Güzel bir hayat sürmekten keyif alıyordu, ama hepsinden önemlisi hayatta olmaktan büyük keyif alıyordu. Capone'un parasıyla yatırım yapıp, bir peni dahi kaybetmeyi göze alamazdı. Planı zaten bu değildi. Lustig, Al Capone'dan aldığı parayla bir bankaya gidip paranın tamamını güvenli bir kasaya kilitledi, daha sonra New York'taki karargâhına döndü. İki ay boyunca, kendi işlerine baktı ve söz verdiği gün Capone'un ofisine döndü.

Capone çok sabırsızdı, hemen ikiye katlanmış parasını almak istiyordu. Kont daha önce olmadığı kadar alçakgönüllüydü. Boynu bükük bir şekilde Capone'un huzuruna çıktı, "Lütfen en derin üzüntülerimi kabul edin. Size planımın başarısızlığa uğradığını büyük bir hayal kırıklığı ile bildirmek zorundayım." Daha sonra elini cebine attı ve cebinden Capone'un ona verdiği parayı çıkardı ve 50 bin doların tamamını gangstere geri verdi. Parayı verirken bu parayı ikiye katlamak için gerçekten çok çalıştığını söyledi. Kendisinin de paraya çok ihtiyacı olduğunu da ekledi. Ama maalesef planı başarısızlıkla sonuçlanmıştı.

Capone bir süre ne diyeceğini bilemedi. Lustig'i bir üçkâğıtçı olarak tanıyordu. Ondan bir üçkâğıt yapıp ortadan kaybolmasını ya da bütün parayı kaybetmesini beklemişti. Ama Kont, Capone'a karakterinin farklı bir yönünü göstermişti ve Capone bu yaşananları uzun süre unutmayacaktı.

"Tanrım, çok dürüstsün!" dedi Capone ve Lustig'e yaşadığı finansal bunalımdan kurtulması için beş bin dolar verdi. Lustig'in tek istediği şey buydu. Capone karakter analizinde çok başarılı biriydi.

Roderick Kramer her yıl, Stanford İşletme Okulu'nda bir sınıfa müzakere üzerine dersler veriyor. Ve bu dersler esnasında, sınıfa hep aynı soruyu soruyor: Bir kişinin güvenirliğini değerlendirmede ne kadar başarılısınız? Öğrencilerin yüzde 95'i bu soruya ortalamanın üstünde

olduklarına dair bir cevap veriyor. Bu konuda, ortalama bir Stanford İşletme Okulu öğrencisinden daha iyi olduklarını söylüyorlar. Sadece bir kişinin güvenilir olup olmasını değil, onun, dürüstlüğünü, doğruluğunu, adaletli olup olmadığını da değerlendirebileceklerini iddia ediyorlar. Öğrencilerin yüzde yetmiş beşi, kendini karakter okuma konusunda çok başarılı buluyor ve pek çoğu kendilerini bu konuda en iyi yüzde onluk kesimde görüyor. Bir kişinin karakterini bir bakışta anlayabileceğimizi düşünüyoruz. Bu konuda kendimize çok güveniyor. Ve güvenilir olduğunu sandığımız kişi bunu bir kez kanıtladığında, ona olan güvenimizi kaybetmek için bir mucize gerekiyor.

* * *

Franklin Syndicate, 1,2 milyon dolarlık yatırım gücüne sahip olduğu 24 Kasım 1889 günü, başka büyük bir başarıya daha imza attı; *New York Times* gazetesinde şirketin başarısı manşetlere taşındı. Bu meşru bir makaleydi, Miller'ın para vererek yaptırdığı reklamlardan biri değildi. Başlıkta üç havalı kelime vardı. İnsanları belirsizlik karşısında uyaran üç kelime "Desert Miller's Company" (Miller'ın Şirketini Terk Edin)

Makalede önde gelen finans uzmanlarının bu şirket hakkında akıllarında oluşan soru işaretlerine yer verilmişti: Bu şirketin finansörü kim? Eldeki para hangi yatırım araçlarında değerlendiriliyor? Haftalık geri dönüşler ne şekilde sağlanıyor? Bu makale çıkmadan dört gün önce Franklin Syndicate gerçekten de New Jersey'de kurumsallaşma başvurusunda bulunmuştu. Ama araştırmacılar yetkililerin Miller ismiyle alakalı herhangi bir kayda sahip olmadıklarını buldular. New Jersey'deki Kurum Fonu'nun yöneticisi Howard Wood, şöyle bir açıklamada bulundu. "Bay Miller'ı tanımıyorum. Onun iş ilişkileri hakkında bir bilgim yok. Gazetelerde Brooklyn'de bazı işler yaptığını okudum ama gerçekte o işler hakkında da bilgi sahibi değilim." Wood'un açıklamaları durumun vahametini gözler önüne serdi. "Şirketin yöneticisi yok, bir genel müdürü yok. New Jersey dışında sadece yönetim kurulunun oyuyla iş yapabilirler. Ama bu yönetim kurulu asla bir araya gelemiyor, çünkü böyle bir yönetim kurulu yok".

Miller'ın inanılmaz geri ödemelerinin birkaç aydır gazetecilerin ilgisini çektiği ortaya çıktı. Şirket büyük kârlar yaptığını söylerken de

insanlar kazandıklarından mutlu olurken de gazeteciler bu şirketin yatırımlarını, metotlarını ve finansal durumunu sorguluyordu. Daha önce birkaç kez Miller'la konuşmak istemişlerdi. Onun ağzından laf almaya çalışıyorlardı, ondan bazı cevap bekliyordu. Finansal durum hakkında açıklama yapmasını istiyorlardı. 24 Kasım tarihi bu çabaların doruğa çıktığı an oldu. Ve bu haberin çıktığı cuma gününün akşamında, piyasalar iki günlük tatile girmişken, Miller kuzeye kaçtı ve hafta bitmeden soluğu Kanada'da aldı.

Miller kuzeye doğru kaçarken, polis finansal operasyonlarını incelemeye başladı. O şehri terk ettikten birkaç saat sonra, polis evine bir baskın yaptı. Floyd Sokağı'ndaki ev kaderine terk edilmişti. Miller'ın kamu yüzü ve basın sözcüsü Cecil Leslie de ortalıktan kaybolmuştu. Ortağı Sclesinger yoktu. Görünüşe göre şirketin sahipleri aceleyle kaçmışlardı. Polisler evdeki masanın altında 4500 dolar buldular, onun hemen yanında 400 dolar değerinde damgalanmış zarflar vardı. Odanın köşesinde ise açılmamış bir kasa. 45'e yakın çalışan ve sekreter büyük bir telaş içindeydi. Maaşlarını almak için gelmişlerdi. Çekleri neredeydi?

O akşam binlerce insan -bir kaynağa göre iki bin insan- şirkete akın etti. Pek çoğu endişeli değildi, daha çok neler olup bittiğini merak ediyorlardı. Saat altı da paralarını almaya başladılar. Biri elli dolarını aldı. Biri yüz dolarını, diğeri otuz dolarını. Doğru, yatırımcılar ilk başta paralarını geri almak istemişlerdi ama sonra rüzgârın yönü değişmeye başladı. Bağıra çağıra veznedarlardan paralarını geri vermelerini etmelerini isteyen müşteriler, daha sonra sessiz bir şekilde paralarını yeniden şirkete yatırmak istiyordu. Veznedarlardan onlara bağırıp güvenmedikleri için özür dilemeye başladılar. Kısa süre sonra faiz almak isteyen kişiler -en azından yüz kişi- daha fazla parayla geri döndü. Şirkette doğru bir güven algısı vardı. "Neden böyle yapılıyor, Bay Miller bizi hiç hayal kırıklığına uğratmadı." dedi dışarıda bekleyen kadınlardan biri. "Bize her zaman geri ödeme yaptı. Altı hafta önce bu şirkete 100 dolar yatırdım ve şu ana kadar altmış dolar kazandım. Bu sorunun sebebi gazeteciler ve bankacılar. Kimse gazetede yazan haberlere inanmıyor. Onlar bu şirketin başarısını kıskanıyorlar. Onlar sadece kendileri kazanmak istiyor." H. M. Uhlig isimli bir eczacı da "Miller'a yatırım yapmanın şu ana kadar yaptığı en iyi şey" olduğunu söylemişti.

Üç arkadaşını bu şirkete yatırım yapmaya ikna eden genç bir kadın da aynı şekilde düşünüyordu. O akşam şirkete daha fazla yatırım yapmak için gelmişti. Aptallık yapıyorsun, diye uyardı biri onu. Ama kadın yaptığı yatırıma güveniyordu, "Hayır, aptallık yapmıyorum. Bay Miller her zaman sözünde durdu." Şirkete yatırım yapan çalışanların toplandığı yerde duran yaşlı bir Alman hiç endişeli değildi. "Miller dürüst bir insan," dedi *New York Times*'a, "O istediği her şeye sahip olabilir. Eğer isterse onu meclise bile yollayabiliriz." Yerel bir terzi olan Adolph Breman da Miller'dan aldığı faizi görünce iş yerini kapatmıştı. İki haftada tam 75 dolar kazanmıştı ve kazanmaya devam edeceğini düşünüyordu.

Cumartesi günü sayıları 300'ü bulan bir kalabalık ofisin önünde birikti. Kapıya asılan yazıda her zaman olduğu gibi cumartesi günleri kapalı yazıyordu. Kalabalık ters giden bir durum olduğunu düşünmedi. Ne de olsa, Bay Miller cumartesi günleri asla çalışmıyordu. Bugün de çalışması için bir sebep yoktu! Brooklyn'deki bir atölyede günde 65 sent kazanmak için her gün 12 saat çalışan Bayan Charlton kalabalığı meraklı gözlerle inceledi. İki hafta önce Bayan Charlton, Bay Miller'ın şirketine 160 dolar -tüm birikimi- yatırmıştı. O güne kadar bu paranın 32 dolarını geri almıştı. Artık parasını kayıp mı etmişti? Meraklı ve endişeli bir şekilde biriken kalabalığa bu soruyu sorup bir cevap almaya çalıştı. Ona hayır dediler. Bunun "zavallı Bay Miller'a" karşı düzenlenmiş bir komplo olduğunu söylediler. Açıklamalarla yüreğine su serpilen kadın, kendi yoluna gitti.

Akşama doğru daha fazla yatırımcı geldi. Carl Preuss isimli bir vatandaş, bir gün önce yatırdığı 450 doların makbuzunu gösteriyordu. Hiç endişeli değildi. Hayır, sadece bu curcunanın ne olduğunu merak etmişti. Ve pazartesi günü erkenden şirkete geleceğini söylüyordu. Bundan kimsenin şüphesi olmasın, diyordu. Pazartesi günü gelip haftalık kazancına olan 45 dolarlık çekini alacağından emindi. H.D. Strunk da onun kadar kendinden emindi. O da 500 dolar yatırmıştı. Strunk, yolun sonundaki manavın sahibiydi ve Bay Miller'ın her zaman sözüne sadık biri olduğunu düşünüyordu. Bir diğer yatırımcı da şirkete 50 dolar yatıran konfeksiyoncu Frank Weinstein'dı. Weinstein bir gün önce kârlı bir yatırım kurumu olarak gördüğü şirkete kuzenin 200 dolar yatırmasını sağlamıştı. Şarküteri dükkânı sahibi,

August Weber de Miller'la birlikte çok para kazanacağına inanıyordu. Hatta ona çok güvendiği için eşinin ve kayınvalidesinin de bu şirkete yatırım yapmasını sağlamıştı. Yatırdığı para o kadar fazlaydı ki, etrafındaki insanlar yatırdıkları paradan gururla bahsederken o gerçek miktardan asla bahsetmiyordu. "Bu sizi ilgilendirmez," diyerek tersliyordu insanları. "Ama size şu kadarını söyleyebilirim; eğer Bay Miller pazartesi günü benden beş yüz dolar isterse, beş yüz doları hemen ona verebilirim."

Bir de Bayan Wolford vardı. 50 dolar daha yatırmak için şirkete gelmişti. Daha önce yirmi beş dolar yatırmıştı ve bu paranın haftalık faizini alıyordu. Pek fazla gazete okuyan biri değildi. Bay Miller kaçmış ve onun parasını da yanında mı götürmüş? Saçmalık. Kimseden böyle bir şey duymamıştı

Şirkete yatırım yapanlar sadece bölgede yaşayan insanlar değildi. Polisler, itfaiyeciler, dedektifler ve postacılar da son güne kadar Bay Miller'dan yatırdıkları paranın faizini almışlardı. "Eğer memurlar korkmuyorsa," diye bağırdı kalabalıktan biri, "biz niye korkalım?"

Pazartesi sabahı, meraklı yatırımcılar, faizlerini almak için şirketin kapısına geldiklerinde, şirketin polisler tarafından arandığını gördüler.

O zaman bile, hiçbiri panik yapmadı. Miller'ın üzerlerindeki etkisi çok güçlüydü. Deneyimlerinden ve zorunluluktan doğan iyimserlikleri de aynı orada yüksekti. Yarı-dogmatik bir inançla paralarının geri döneceğini düşünüyorlardı. En sonunda her şeyin bir yanlış anlaşılma olduğunun ortaya çıkacağını... Esnaflar, ev hanımları, kilise cemaati üyeleri; hepsi Floyd Sokağı'nı tıka basa doldurmuşlar, hepsi, merakla Bay Miller'ın gelmesini bekliyordu. Bu işin sorumlusu olarak gazeteleri görüyor, suçu onlara atıyorlardı. Miller'ın kaçmaya zorlandığına ve ofisine mutlaka döneceğine dair büyük bir inanç besliyorlardı. Miller'ın ortalıktan kaybolmasından sonra 27 Kasım'da piyasaya çıkan *New York Times* gazetesindeki bir makalede şu ifadelere yer verilmişti, "Görünüşe göre 144 Floyd Sokağı'nın önünde toplanan kalabalığın büyük bir bölümü, Miller'ın ofisine geri döneceğine inanıyor. İnsanlar şirketin finansal faaliyetlerine devam edeceğine ve Miller'ın bütün düşmanlarını bertaraf edeceğini sanıyor."

Miller'ın şirketine daha en baştan şüpheyle yaklaşan kişilerden biri olan bölge polis şefi Yüzbaşı Lees, onun meşruluğuna karşı ifade verecek kimse olmadığına dikkat çekiyordu. "O adamın müşterilerinden birinin dahi ona karşı konuştuğunu görmedim. Hepsi onun dürüstlüğüne inanıyorlar ve onun çalışma metodunun yanlış olduğuna ihtimal vermiyorlar." Brooklyn polis gücü dedektiflerinden James Reynolds da şunları ekliyordu: "Bölgede yaşayan herkes ona inanıyor, tüccarlardan pek çoğu şu durumda bile onun çeklerini karşılıksız bırakmayacağını düşünüyorlar. Buradaki insanlar genel olarak suçu gazetelere atıyor ve onları güvenilmez buluyor. Gazetelerin başarılı ve iyi giden bir şirketi suiistimal ettiklerini düşünüyorlar."

28 Kasım'da, Miller'ın ortadan kaybolmasından beş gün sonra, basın şirket aleyhinde yazılarına devam ediyor, poliste soruşturmayı derinleştiriyordu. Yatırımcılar ise inançlarını hâlâ koruyorlardı. Şirkete içi nakit dolu zarflarla gelmeye devam ettiler. Miller geri dönüp işlerin başına geçtiğinde, onun yanında yatırımlara devam etmek istiyorlardı. Brooklyn Posta Ofisi de şirkete yollanan bu zarflarla dolup taşıyor. Posta ofisine ait, Broadway ve Graham'daki büroda, on iki binin üzerinde mektup ülkenin en büyük hisse manipülatörünün geri dönüşünü bekliyordu. Yakınlardaki ana posta ofisinde ise on bin doların üstünde bir meblağ vardı. Onlarca dedektif takiplerini New York'un ötesine taşıdı. Avrupa'ya gidip gelen gemiler, New Jersey trenlerini taradılar. Miller'ın nerede olduğuna dair yakaladıkları en ufak ipucunun peşine düşüyorlardı. Bu esnada Floyd Sokağı'ndaki kalabalık Franklin Syndicate'in büyük açılışını bekliyordu.

* * *

Geleceğe dair duyulan gerçeklikten uzak iyimserlik bizi sadece o an elde ettiğimiz kazançların gelecekte devam edeceğini inandırmıyor. Ayrıca, bizi kendini beğenmiş biri haline getiriyor. Kendini beğenmiş ve özgüveni aşırı yüksek insanlar haline gelince kötü bir şeyler yaşayacağımızı düşünmeyip çıkış fırsatımız varken dahi bunu kullanma fırsatını kullanmıyoruz. Aynı Miller'ın yatırımcılarının yaptığı gibi, paralarını çekmeye gelmelerine karşın, daha fazla para yatırarak şirketten ayrılmışlardı. Mantık çok açık. Önce bir şüphe dalgası yükseliyor -belki de

işler hakikaten yolunda gitmiyordur- daha sonra en ufak bir rahatlama yaşandığında, rüzgâr yeniden tersine dönüyor. Miller'ın ektiği güven tohumları insanları aslında olanın tersini düşünmeye itmişti. Miller bunu sağlamak için kalabalığın arasına kendi adamlarını yerleştirdi. Bu dolandırıcıların çok kullandığı bir stratejidir. Bir çete ile çalışırlar. Çete üyelerinin olabildiğince kurbanlarına benzemesine özen gösterirler. Bu üyeler kurbanların arasına sızarak onları düzenbazın istediği yöne çeker. O sırada dünyanın en eski oyunlarından birini oynamaya başlarsınız: Daha fazla pişman olacağım ne olabilir ki? Ya güvende olacağım derken, çok büyük bir yatırım fırsatını kaçırırsam, ya müthiş geri dönüşler sağlayan bir işi riski atarsam, şirketle birlikte zenginleşmek varken neden tersini yapıyım, pişman olacak ne var?

Anlaşılan o ki, beklenen duyguların amacı -bazı belli başlı hareketleri yaparsak ortaya belirli duyguların çıkmasını bekleriz- mevcut duruma katkı sağlamaktadır. Beklenen pişmanlıklar bizi yapmakta olduğumuz şeyi devam ettirmeye itiyor; beklenen stres, etkin bir şekilde işlerin üstesinden gelmek istememize neden oluyor ve beklenen suçluluk da aynı şekilde olayları gerçekleşmeden engelleme isteği doğuruyor.

Ünlü çalışmalarından birinde Daniel Kahneman ve Amos Tversky, hisse pazarında işlem yapan iki kişiyi ele aldı. İki adam da aynı hissede 1200 dolar kaybetmişti. Ama kaybetme şekilleri farklıydı. İlki, aldığı hisseden bir süre sonra vazgeçti ve ufak bir düşünme sürecinin ardından, başka bir hisseye geçerek para kaybetti. İkinci adam, kaybeden bir hissede uzun süre bekleyerek para kaybederek, bu esnada, kazanma fırsatı olan başka bir hisseye geçme fırsatını kaçırdı. Hangisi kendini daha kötü hisseder? Neredeyse bu iki senaryoyu okuyan yatırımcıların tamamı ilk yatırımcının -elinde iyi bir kâğıt olmasına karşın başka bir kâğıdı kaybeden adamın- kendini daha kötü hissetmiş olabileceğini söylediler. Başından beri haklı olduğunu bilmek, bazı kişilere daha da fazla acı verebilir.

Yaklaşık on yıl sonra, Maya Bar-Hillel ve Efrat Neter, yaptıkları çalışmada aynı davranışın söz konusu gerçek para olduğunda gözlemlenebileceğine işaret ettiler. Araştırmacılar, katılımcılara ellerindeki piyango biletini (araştırmadan önce herkese bir piyango bileti dağıtılmıştı) aynı kazanma olasılığına sahip başka bir bilet ve lezzetli bir çikolatalı kekle

değiştirmek isterler mi diye sordular. Katılımcıların yüzde 60'ı ellerindeki bileti değiştirmedi. Psikologlar daha sonra teklifi biraz daha çekici hâle getirdiler; bu sefer onlara hem yeni bir piyango bileti hem de nakit para teklif ettiler. Bu şartlarda bile yine katılımcıların büyük bir bölümü biletlerini değiştirmeyi reddetti. Pişmanlık riski arttığı zaman bu teklifi kabul edenlerin oranı yüzde 27'ye kadar düştü. Çünkü insanlar verdikleri bilete sonrasında ikramiye çıkmasından çok korkuyorlardı. Bilet geçerliliğini yitirdiğinde bile -ne olursa olsun kazanamayacak duruma geldiğinde bile- insanların yarısından azı biletlerinden vazgeçmeye ikna oldu.

Bar-Hillel ve Neter, bunun sadece bağış etkisiyle alakalı olmadığı sonucuna vardılar. Yani hali hazırda sahip olduğumuz şeye, sahip olmadığımız şeyden daha çok değer vermek. Kazanma şansımızdan vazgeçmek pişmanlık ihtimalini artıyor, bu da mantıklı düşünmeyi etkiliyor. Piyango bileti yerine kalem takas etmek -değeri konusunda bir belirsizlik olmayan bir obje- isteyenlerin oranı neredeyse yüzde 90'a varıyor. Sorun elinizdekini bırakmak değil. Sorun kazanma şansından vazgeçmek ve pişmanlıkla yaşamaktan korkmak.

2007 yılında yapılan bir araştırmaya göre insanlar sadece bilet değiştirme konusunda çekingen bir tavır takınmıyorlar. Ayrıca değiştirilen biletlerin kazanma şansının daha yüksek olduğunu da düşünüyorlar. Gerçek şu ki işler yolunda gittiğini zaman, takip ettiğimizin sağlam bir plan olduğuna dair inancımız daha da artıyor. Eğer vazgeçersek, kaçarsak, uzaklaşırsak, ömür boyu pişmanlık duyabileceğimizi düşünüyoruz. O zaman aptal gibi görünmez miyiz? Sonuçta ne demişler, risk almadan, kazanç sağlanmaz.

İşte bir düzenbazın da güvencesi budur. İçinizden yükselen sestir; ya bu işte kaçarsan ve aslında bu bir sahtekârlık değilse?

* * *

Miller'ın göründüğüne dair ihbarlar kıtanın dört bir köşesinden yükselmeye başladı. Aralık ayının başlarında, Monterrey, Meksika'dan bir otel çalışanı Miller'ın iki büyük çantayla otele geldiğini, birkaç gün otelde kaldıktan sonra Tampico'ya gittiğini oradan da bir tekneyle Orta Amerika'ya geçtiğine yemin etti. Otel çalışanının tarif ettiği adam

yakalanıp New York'a yollandı. Ama yakalanan adam Miller değildi. Yerel bir muhabirdi.

En sonunda yatırımcılar fikirlerini değiştirmeye başladı. Miller'a on bin dolar vermiş olan Elizabeth Timmons, Miller'ın pisliklerine bulaşmak istemediği için parasından vazgeçmişti. Diğer yandan ilk kurbanı Bergstrom, şirkete yatırdığı 150 doları geri almak için Miller'a dava açtı.

8 Şubat'ta bu sefer gerçek olan Miller, Yüzbaşı James Reynolds tarafından Montreal'da tutuklandı. Salı akşamı yedi sularında, Reynolds onu takip ederken, başka bir adamla birlikte sokakta dolaşıyordu. "Merhaba Miller. Ben New York'tan Yüzbaşı Reynolds," dedi yüzbaşı, kaçağa yaklaşırken. Miller şapkasını çıkardı. "Vay canına, nasılsınız, yüzbaşı?" diyerek cevap verdi. El sıkıştılar, Miller gülümsedi ve yüzbaşı ona birlikte Birleşik Devletlere doğru bir yolculuğa çıkacaklarını söyledi. Saat sekiz sularında ikili, Birleşik Devletlere giden bir trene binmişlerdi. Ertesi gün öğleden sonra iki sularında Reynolds ve Miller Grand Central Terminali'ne vardı.

"Pekâlâ, Miller, artık New York'tayız," dedi Reynolds. "Ve seni tutuklamak zorundayım." Miller gülümsedi. "Tabii ki. Sizi anlıyorum."

Ne yazık ki tutuklanmasına karşın, yüzsüzlüğünden bir şey kaybetmemiş gibi görünüyordu. Miller tutuklandıktan sonra avukatıyla birlikte içeri sızmayı başaran bir gazeteciye, "Sağduyu sahibi herkes benim Kanada'da olmadığımı bilir." dedi. "Bu şirketle bağlantım olduğu için polisler, savcılar ve muhabirler tarafından âdeta bir futbol topuymuş gibi darbeler alıyorum." Gerçek kurban kendisiydi. O binlerce insana para kazandırmaktan başka hiçbir şey yapmamıştı.

William Miller öğleden sonra dört sularında Brooklyn Adalet Sarayı'na geldi. Her zamanki gibi çok şık görünüyordu, kafasında fötr şapka vardı. Gri bir palto giymişti, Paltosunun hemen altında siyah bir takım elbise vardı. Binanın önünde onu bir kalabalık bekliyordu. Miller başı dik bir şekilde merdivenlerden çıkmaya başladı, yanında boynu bükük Reynolds yürüyordu. Kalabalık Miller'ın hemen arkasındaydı. Onun adımlarını takip ediyorlardı. Mahkeme salonu tıklım tıklımdı. İçeriye salon kapasitesinin üstünde insan girmişti. Koltuklar doluydu. İnsanların yoğunluğundan koridorlarda yürümek bile zor bir hale gelmişti.

Miller hâkimin karşısına çıktı. Yargıç Hurd ona yargılanacağı suçları okudu, iki birinci dereceden büyük çaplı hırsızlık bir de ikinci dereceden hırsızlıkla suçlanıyordu.

Ortada bir şirket yoktu. Tabii ki şirket olmadığı için hisse de yoktu. Hisse piyasalarına yatırım yapmamıştı. Borsada yatırım yapmak için kaydı bile yoktu. Aslında bu tam anlamıyla doğru sayılmadı. Bir kez yatırım yapmıştı. Franklin Syndicate kurulduğunda, kendi yalanlarından birkaç tanesine inanmıştı ve yükseleceğini düşündüğü bazı hisselere bin dolar yatırım yapmıştı. Yani neden birkaç bin dolar kazanamasın ki, ne de olsa, Wall Street'in dâhisi değil mi? Haftanın sonunda yaptığı yatırım gerçekten ciddi bir değişime uğramış, bin dolardan beş dolara düşmüştü.

Miller tarihin daha sonra Ponzi dolandırıcılığı adını vereceğimiz dolandırıcılık yöntemine başarıyla imza atanlardan biri oldu. O tutuklandığında Charles Ponzi henüz on yedi yaşındaydı. Olay çok basit. Peter'dan al Paul'a ver. Sürekli para geldiği zaman bu oyun rahatlıkla sürdürülebilir. Ama para kaynakları kuruduğunda her şey biter. Miller bu şekilde günümüz parasıyla tam 25 milyon dolar toplamıştı. Mahkeme kayıtlarında bu dolandırıcılık, "sahtekârlık ve canilik" olarak geçti. Miller'ın niyeti "aldatma ve çalma" olarak kabul edildi. Büyük bir hırsızlık yapmış "ve yalan ifadelerle insanları kandırmıştı."

Miller'ın savunmasında suçsuz olduğunu söyledi.

Mahkeme salonu boşaldığında, Miller yan odadaki küçük bir hücreye kondu. Bir saat boyunca, köşede bir sandalyede oturdu, gazete okudu, gardiyanlar ile şakalaştı. Saat altıda, hapishaneye geri döndü. Bölüm B, Hücre 6, Raymond Sokağı.

30 Nisan'da, Sing Sing'de on yıl hapis cezasına çarptırıldı. Bu o dönemin yasaları gereğince böyle bir suça verilebilecek en büyük cezaydı. Miller yıkılmıştı. Avukatı merhamet diledi. Yargıç kararının arkasında durdu. "Bu adam tarafından organize edilen oyunun yasaların verebileceği en ağır ceza ile yerle bir edilmesini bazıları ağır bir karar olarak görebilir ama benim fikrime göre yapılması gereken şey bu."

Öte yandan, Yargıç Jenks Herschberg, kurbanların "cahillik ettiğini ve düşüncesizce davrandıklarını" belirtmişti. Sunduğu inanılması

güç geri dönüş oranlarıyla lakabı "yüzde 520'ye" çıkan bir adama kim inanabilirdi? Bir dolandırıcılık olduğu zaten en başından belliydi. Ama Miller'ın günahı çok büyüktü ve cezasını çekiyordu.

1903 yılının haziran ayında mahkemenin önüne çıkan adam artık binlerce kurbanı kandırarak, milyonlarca dolar toplayan o eski şık centilmen değildi. Hastalıktan vücudu iki büklüm olmuştu, vücudu kesik öksürüğünden kırılıyordu -mahkemeden bir hafta önce yaşadığı bir iç kanama yüzünden neredeyse hayatını kaybedecekti- ve tek yapabildiği şey üç gün süren ifadesi sırasında dik durmaya çalışmaktı. Miller artık ortağı ve avukatı Albay Robert Ammon aleyhinde ifade veriyordu. Bu ifadeyi vererek, cezasında indirime gidilmesini ummuştu.

Son kez mahkemeye çıkmak için sözde "Ahlar Köprüsü'nü"* geçerken yere kapaklandı, kollarından tutan gardiyanlar sayesinde yere düşmekten son anda kurtuldu. "Bay Ammon'a karşı hissettiğim kızgınlığımı yatıştıran tek şey hapishanenin ne kadar kötü bir yer olduğuna dair sahip olduğum bilgidir. Ben burada gerçeklerden bahsediyorum, bu gerçeklerin Bay Ammon'u aklaması ya da onu mahkûm etmesi en son düşündüğüm şey," diyerek ifadesini tamamladı.

10 Şubat 1905'de Miller işlediği suçtan dolayı affedildi. Onun yerine Sing Sing'e Ammon konuldu.

Hapisten çıktıktan sonra Miller on yıl boyunca Rockville Centre'da sessiz bir yaşam sürdü, "Williams Schmidt," ismini kullanarak bir markette çalıştı. Soyadını kayınbiraderinden almıştı. Schmidt ile yaşadığı bir anlaşmazlığa kadar kimliği gizli kaldı. Miller, Schmidt'i saldırı suçundan polise şikâyet etmişti, tutuklanan Schmidt buna misilleme olarak onun kimliğini ifşa etti. "Bir takma ad kullanmak zorundaydım," dedi Miller, gerçek kimliği ortaya çıktıktan sonra, "Yoksa asla dürüst bir şekilde çalışıp, alın terimle para kazanamazdım. Kimse Miller'a güvenmezdi, ama Schmidt olduktan sonra herkes bana güvendi ve kendime bir iş buldum."

Bu esnada, Miller'ın oyunu, başka ellerde hayat bulmuştu. Washington Syndicate adında bir şirket aynı onun gibi yatırımcılarına haftalık

*Ahlar Köprüsü, mahkûmların hücrelerine girmeden önce Venedik'te gördükleri son manzaraydı. Köprünün adı mahkûmların bu manzarayı son kez görebilmeleri hikâyesine dayanarak kullanılan bir benzetmedir.

yüzde 10 kazanç vaat ediyordu. Yatırımcılar Miller olayından ders almamış mıydı? Bir gazeteci, yatırımcılardan birine "Bir iş adamı olarak, borsada ya da başka bir yerde her hafta düzenli yüzde on kazanç sağlamanın imkânsız olduğunu biliyor musunuz?" diye sordu.

"Ben bunun imkânsız olduğunu düşünmüyorum," diyerek cevap verdi adam. "Borsada bir günde yüzde yüz kazanç sağlayan insanlar tanıyorum ve kendim de bu kazançları elde edebileceğimi düşündüm, ama birinin yardımına ihtiyacım var. Çünkü borsa hakkında hiçbir şey bilmiyorum. Bana göre Bay Lamont bana yardımcı olacak doğru kişi."

Peki ya, bu, Miller'ın şirketi gibi insanları dolandırmak için kullanılan paravan bir şirket çıkarsa? "Hayır, bu farklı bir yapılanma," dedi adam. "Peki ya öyleyse? Miller'ın geri dönüp işine devam etmeyeceğini kimse garanti veremez. Bugün bazı insanların Miller sertifikalı hesaplarında para tuttuklarını duydum. Sanırım gazetelere karşın hâlâ ona inan azı insanlar var."

* * *

İyimser öngörünün çok önemli bir özelliği vardır. İyimser öngörü hedefi ikna ediciye karşı savunmasız hale getirdiği gibi, düzenbazın da sonunu hazırlayabilir. Başarının çekiciliği içinde büyük bir güç barındırır. Pek çok düzenbaz, uzun yıllar insanları kandırdıkları oyunlar kurarlar. Miller çok çabuk yükseldi ve çok çabuk iflas etti, doğru. Ama Miller'ın ortağı Bernie Madoff, onun Peter'dan al Paul'a ver oyununu en mütevazı tahminle on yıl kadar sürdürdü. Ve eski dostumuz Fred Demara, ellilerde, altmışlarda ve yetmişlerde dolandırıcılık yapmaya devam etti, ta ki yaşananlar onu düzgün bir hayat sürmeye itene dek...

Bir dolandırıcılık hikâyesi duyduğumuzda pek çoğumuz şöyle düşünürüz: Böyle bir dolandırıcılığa imza atıp nasıl yakalanmayacaklarına inanıyorlar? Nasıl bu kadar küstah olabiliyorlar? Miller'ın örneği, durumu çok iyi açıklıyor. Yargıç Goodrich, Miller davasıyla ilgili fikirlerini anlatırken "Bu dolandırıcılık ilk başlarda oldukça küçüktü, ama beslenerek hızlı bir şekilde büyüdü," ifadelerini kullanmıştı. On dolar küstahlık değil ama 1,2 milyon dolar küstahlık. Yayınladığı iki kitabı, başka eserlerden bölümler içerdiği ve gerçekleri saptırdığı için toplatılan gazeteci Jonah Lehrer'in kariyerinin sonun hazırlayan şey

Bob Dylan'ın sözlerini çalmasıydı. Dylan hâlâ hayatta ve ona çok sadık bir hayran kitlesi var. Bu kitle Dylan'ın söylediklerine sıkı sıkıya bağlı bir kesimdir. Lehrer'in yalanları ortaya çıktığında insanlar bu duruma büyük bir şaşkınlıkla tepki verdiler: Bir insan nasıl bu kadar arsız olabilir? Bu sorunun cevabını Miller davasında bulmak mümkün. Lehrer bu işe Dylan'ın sözlerini çalıp değiştirerek başlamamıştı. On dolara eşit bir başlangıç yaptı ve uzun yıllar yakalanmadı. Dylan fiyaskosu yaşanmadan önce, kendini dokunulmaz biri olarak görüyordu. Düzenbazlar, kandırdıkları insanlar gibi bir anda kendini beğenmiş ve aşırı özgüvenli insanlara dönüşebilirler: Bunu sonsuza kadar sürdürebilirim. Ben iyiyim. İşler iyi gidiyor ve işler iyi gitmeye devam edecek. Kolaysa beni yakalasınlar. Ve bazen onların yakalanmasına neden olan şey tam da bu zihniyettir. Biraz daha alçakgönüllü davransalardı, belki pek çok dolandırıcılıktan haberdar olmayacaktık.

Miller, Long Island günleri sırasında sefillik çekmese de pek de iyi durumda sayılmazdı Nasıl olmuştu? Bütün para nereye gitmişti? Paranın büyük bir bölümü bulunmamıştı ve pek çok yatırımcı da parasını geri alamamıştı. Yazar Mitchell Zuckoff'a göre yatırımcılar ortalama 28 sent geri ödeme almışlardı.

Miller kendi oyunlarından birinin kurbanı olmuştu. Kanada'dan ayrılmadan önce, şirketle ilgili haklarını avukatı Robert Ammon'a devretmişti. Bu haklara 200 bin dolarlık bono da dâhildi. Daha sonra mahkemede ona 255 bin dolar verdiğini söyleyecekti. Ammon, güven bana Miller, demişti. Avukat-müvekkil gizliliği nedeniyle konuştuklarını kimse bilmeyecek, Ammon parayı onun için saklayacaktı. Her şeyi halledeceğini söylemişti.

Miller'a geri dönen para sadece 5000 dolar oldu. Ammon, bazı problemleri çözmek ve jüriye rüşvet vermek için parayı kullandığını söylemişti. Ayrıca fonu korumak amacıyla bazı harcamalar yapmıştı ve Miller'ın Brooklyn'de yaşayan eşine de her hafta beş dolar yollamıştı.

Tek bir kelime ile başlıyor. Tek bir söz. Tek bir sahne. Tek bir mesaj. Tek bir gerçek. Tek bir değiştirilmiş bilgi. Kimse farkına vardı mı? Farkına varan oldu mu? O halde devam edelim. Kısa sürede oyun kendi kendine hayat bulacak ve daha çok kurbanı ağınıza çekerken, sayısız kurgusal dünya ortaya çıkaracaksınız. Siz bir psikopat değilsiniz.

Muhtemelen patolojik bir yalancı da değilsiniz. Siz sadece kendi oyununa âşık, başarılı olacağından emin ve asla yanılmayacağını düşünen bir düzenbazsınız.

Peki, yakalandığınızda ne oluyor? Olanlara hâlâ inanamıyorsunuz! Tıpkı Miller'ın kurbanları gibi... Her şey bittiğinde, onlar da paralarını bir daha göremeyecekleri gerçeğine inanmayı reddediyorlardı. Bunu kısaca inanılmaz bir şey olarak nitelendiriyorlardı. Aslında bunun anlamı ikna edici rolünü çok iyi oynadı, hepsi bu. Risk altında çok fazla şey var. Her şey yolunda gidiyordu. Bir yanlışlık olmalı ama ortada bir hata yok. Ve tıpkı kalabalığın Miller'ın dürüstlüğü konusunda ısrarcı olduğu gibi, düzenbaz kendi hakkında ısrarcı olunca kendi ağına yakalanıyor. Gerçeğin ortaya çıkacağı o son ana dek masumiyetinizi savunabilirsiniz.

Zira söz konusu kâr sadece parayla ilgili değildir. Önemli olan herhangi bir avantaj elde etmektir. Maddi, bilişsel, itibarlı ya da kişisel bir avantaj olabilir. Ve onu elde ettiğimizde, avantaja tutunur ve asla bırakmak istemeyiz.

BÖLÜM 7

ÇÖKÜNTÜ

Ve yanık parmağı sarılı aptal, parmağını yeniden ateşe sokuyor.

— RUDYARD KIPLING

James Franklin Norfleet -Frank- Adolphus Oteli'nin lobisindeki konforlu bir koltuğa gömüldü. Kasım ayının ilk günleriydi ve bu günler onun için çok uzun geçmişti. Biraz dinlenmesi gerekiyordu. St George'da kalıyordu, çiftliklerinden birini satmak için iki gün önce evinden ayrılmıştı. Kısa ve tıknaz bir adamdı. 1.65 boylarındaydı, geniş yüzünü, iki büyük mavi göz süslüyordu. Kalın bir ses tonu vardı. Boğalarını, atlarını ve silahlarını anlatırken sık sık kahkaha atıyordu. Bir arkadaşı onu "Eli çabuktur ve tam bir keskin nişancıdır," sözleriyle tanımlamıştı. Frank bir çiftçiydi. Teksas'da doğup, büyümüştü. Lubbock'un kuzeyindeki Hale County bölgesinde büyük bir arazisi vardı. Başka bir bölgede daha büyük bir arazi almak için elindeki arazinin 2000 metrekaresini satmak istiyordu. Almak istediği 10000 metrekarelik arazi, yolun hemen öbür tarafındaydı ve Yüzbaşı Dick Slaughter'a aitti. Bu amaçla da Dallas'a gelmişti.

Norfleet 54 yaşındaydı. İşleri gayet iyi gidiyordu. Dallas yolunda, bir sürü katır satmıştı. Dallas'ta da elindeki araziyi satmayı umut ediyordu.

Bu sayede istediği diğer araziyi alabilecekti. Frank, kredi işlerine pek girmiyordu. Borçlu olmayı hiç sevmiyordu. O nakit parayla çalışan bir adamdı ve yakın zamanda istediği araziyi almasına yetecek kadar nakde sahip olacaktı. Bu işi bitirmek için sabırsızlanıyordu. Kendini çok yalnız hissediyordu, evini özlemişti. Büyük şehirler ona göre değildi.

Frank, birkaç gün önce St. George'da, Dallas'ın hemen dışındaki Hill County'de ikamet eden R. Miller ismindeki bir katır alıcısı ile tanışmıştı. R. Miller'ın Franklin Syndicate ile bir bağlantısı yok. Miller, Frank'e Batı Teksas'tan gelen pek çok hayvan ve tarım aracı görmesine ve bölgeyle çok alışveriş yapmış olmasına karşın, oraya bizzat gitmediğin söyledi ve ondan Batı Teksas'ın nasıl bir yer olduğunu anlatmasını istedi. Norfleet ona engin ovaları, yer yer verimli arazileri parçalayan çölleri, bu kurak arazilere eşlik eden tuzlu bataklıkları, toprakları ve büyük bir arazi içine kurulmuş olan çiftliğini anlattı. Ayrıca ona arazisinin bir bölümünü satmak istediğini söyledi.

"Sana yardımcı olabilirim, Norfleet." dedi Miller. Frank'ın şansı yaver gidiyordu. Miller'ın arkadaşı, W. B Spencer, Minneapolis'teki Green Immigration Land Company adına arazi alım satımı yapan bir emlakçıydı. Spencer da o gün Williamson County'de bir araziyi almak için görüşmeler yapıyordu. Şansa bakın ki, Spencer'ın almak üzere olduğu arazi de 2000 metrekareydi. Ama Spencer hâlâ anlaşmayı sonlandırmamıştı, olumsuz sonuçlanabilirdi. Bölgedeki petrol potansiyeli nedeniyle, arazi sahipleri böyle bir serveti ellerinin tersiyle itebileceklerinden korkuyor, satış konusunda çekingen davranıyorlardı. "Spencer senin arazini de satın almak isteyebilir," dedi Miller.

Bu teklif Norfleet'in ilgisini çekmişti. Miller ile tanışmak büyük bir şans, diye düşündü. Daha şehre yeni gelmesine karşın, arazisini almak isteyen birini bulmuştu bile. Norfleet bahsi geçen adam W. B. Spencer'la görüşmek istiyordu ve bunun için fazla beklemesine gerek olmayacaktı. W. B Spencer kapıda göründü. Otuzlu yaşlarda görünüyordu- otuz dört olabilirdi- sade bir takım elbise giymişti, şık ama gösterişli değildi. Norfleet onu sevmişti. Tam da olmak istediği gibi düzgün, ciddi görünümlü, dürüst biriydi, onun gibi biriyle iş yapabilirdi.

Fakat Miller'ın yanıldığı bir nokta vardı; Spencer Norfleet'i sevmişti, ama arazisini almaya hevesli değildi. Williamson County anlaşması

tekrar yoluna girmişti ve Norfleet'in arazisini almak yerine o araziyi almayı tercih ediyordu. İki araziye birden gerek yoktu. Norfleet onu anladı, el sıkıştılar ve adam kendine yoluna gitti.

Ertesi sabah, Miller onunla otelde bir araya geldi. Görünüşe göre şansı dönmüştü. Williamson anlaşması yatmıştı ama Spencer'ın kaybı Norfleet'in kazancıydı. Norfleet, Spencer'a haber yolladı. "Spencer artık benim arazime çok ilgi gösteriyordu." dedi Norfleet. Spencer, Norfleet'e Minneapolis'teki şirketi arayarak arazisi hakkında bilgi vereceğini söyledi. Spencer hemen şirkete bir telgraf çekti ve durumu arz etti. Yüzünden ne kadar neşeli olduğu anlaşılıyordu. Yapmak üzere olduğu anlaşma, suya yatınca morali bozulan Spencer, Norfleet'in arazisiyle birlikte yeniden kendine gelmişti. Norfleet ona müthiş bir geri dönüş fırsatı sunmuştu. Bu anlaşmada meydana gelebilecek ihtilafları ortadan kaldırdığı zaman şirketi de durumdan çok memnun kalacaktı.

Bu arada, Spencer, Norfleet'e yakınlardaki Jefferson'da kaldığını söylemişti. İki kişilik bir oda tutmuş ama onunla birlikte kalacak arkadaşı son dakikada bir işi çıktığı için ona katılamamıştı. Boşuna ekstradan kalacak bir yere para harcamak israftı. Norfleet onunla kalmak istemez miydi? Beraber kalmaları çok mantıklıydı. Norfleet para konularında çok dikkatli biriydi, onun olduğu yere gelebilmeniz içinde para konularında dikkatli biri olmanı gerekir. Otel masrafından kurtulmuştu. Ayrıca Spencer'ın çok iyi biri olduğunu düşünüyordu. Onu daha yakından tanıma şansını memnuniyetle kabul etti. Zaten şehirde yalnız kalmak hiç hoşuna gitmemişti. Frank, St. George'dan ayrıldı.

Günün ilerleyen saatlerinde iki adam Spencer'ın patronuyla görüşmek için Adolphus Otel'in yolunu tuttular. Onunla arazi üzerine bir anlaşma yapmayı umut ediyorlardı. Norfleet Adolphus Oteli'nin lobisinde duran rahat koltuğa oturdu.

Tam o esnada sırtına bir şey battığını hissetti. Dikkatsiz bir kişi, okuduğu dergiyi koltuğun üzerinde bırakmış, diye düşündü ve dergiyi almak için koltuğun ucuna kaydı. Ama sırtını rahatsız eden şey bir dergi değildi. Bir cüzdandı. Hem de kabarık bir cüzdan! İçi nakit doluydu, 200 dolar hiçte fena bir rakam sayılmazdı. Bir de yüz bin dolarlık şaşırtıcı derecede değerli bir bono. Cüzdanda masonik bir topluluğa ait bir üyelik kartı da bulunuyordu. Kart J. B Stetson'a aitti. United Brokers

üye kartı gibi içindeki diğer belgelerden de sahibinin J.B Stetson olduğu anlaşılıyordu. Bononun üzerinde, kâğıdın performansının Stetson tarafından garanti edildiğini belirten bir ifade vardı. Norfleet dürüst bir adamdı. Stetson her kimse ona cüzdanını geri vermek istiyordu.

Resepsiyona gitti. Gerçekten de otelde Bay Stetson adında biri kalıyordu ve görünüşe göre o sırada odasındaydı. Norfleet ve Spencer birlikte Stetson'ın odasına çıktı. Frank kapıyı çaldı. "Rahatsız ediyorum ama," dedi kapı yavaşça açılırken, "Bir şey kaybettiniz mi?"

"Hayır." dedi kapıyı açan kişi. Kapı Norfleet'in şaşkın yüzüne kapandı. Asansöre doğru yürüdüler.

Frank ve Spencer koridorun sonuna gelmişlerdi ki, arkalarından biri seslendi. "Beyler! Beyler! Demin benim için çok ama çok değerli olan bir eşyamı kaybettiğimi fark ettim." Adam fikrini değiştirmiş gibiydi. Stetson onları odasına davet etti.

Öncelikle, onlardan özür dilemek istedi. Onları gazeteci sanmıştı. Lanet herifler onu uzun süredir rahatsız ediyorlardı. O gün de yine gazeteciler peşindeydi. Stetson bu iki adamla tanıştığı için çok mutluydu. Paranın geri dönmesi tabii ki çok güzel bir şeydi ama asıl memnuniyet verici olan, masonik üyelik kartının geri dönüşüydü. O kartı bir kez daha güvenli bir şekilde cebine koyduğu için çok mutluydu. Norfleet onu anlıyordu. Kendisi de bir masondu.

Stetson cüzdanını geri aldığı için o kadar sevinmişti ki, ödül olarak hem Frank'e hem de Spencer'a yüz dolar ödül vermek istedi. Spencer parayı büyük bir mutlulukla kabul etti. Bu durum Norfleet'i çok şaşırtmıştı. Norfleet nazik bir şekilde bu teklifi reddetti. Yüz dolar iyi paraydı ama Norfleet sadece vatandaşlık görevini yerine getiriyordu. Stetson'ın mutluluğunu görmek onun için yeterli ödüldü. Ama Stetson ısrar etti, minnettarlığını göstermek istiyordu. Stetson farklı bir öneride bulundu. Kabul etmediği yüz doları alıp Norfleet'in adına yatırım yapmayı teklif etti. O hayatını yatırım yaparak kazanıyordu ve bu işten büyük bir gelir elde ediyor, normalde ondan yatırım tavsiyesi almak için büyük ücretler ödemek gerekiyordu. Ama bu sefer, Norfleet için bir ayrıcalık yapacaktı. Stetson'ın elinde yeni bir tüyo vardı ve hemen harekete geçmeleri gerekiyordu. Onun yatırımında yer almaya ne derdi? Norfleet bu teklifi

kabul etmişti. Bu kulağa iyi bir teklif gibi geliyordu. Stetson birkaç kişiyle konuşmak ve birkaç bahis oynamak için yanlarından ayrıldı.

Spencer Stetson'ın masasına yaslanmış bir şekilde duruyordu. Norfleet odada ufak bir tur attı ve etraftaki eşyaları şöyle bir gözden geçirdi. Odada birkaç etkileyici görünüşlü dolap vardı. Dolapların içi güzel kıyafetler ve ayakkabılarla doluydu. Stetson'un çalışma masasında kâğıtlar ve hisse raporları vardı. Masa da ayrıca kriptograflar ve anahtarlar da görmüştü. Stetson aldığı bilgilerin büyük bir bölümünün çok önemli ve gizli olduğunu söylemişti. Bu yüzden bilgi aldığı kişilerle yaptığı yazışmaları şifrelemenin bir yolunu bulmuştu. Spencer'a göre o cüzdanı bulmaları büyük şanstı. Çok güçlü bir adamla tanışma fırsatı bulmuşlardı.

Stetson kısa süre sonra geri döndü. Norfleet'in eline bir deste banknot verdi. Sekiz yüz dolar. Ona yaptığı başarılı yatırımların bir karşılığı olduğunu söyledi. Norfleet bu sefer parayı kabul etti. Neden olmasın? Yeni arkadaşıyla birlikte yaptığı başarılı bir yatırımdan kâr sağlamıştı. Parasıyla odadan çıkmak üzereyken, Stetson ona seslendi. Elini Norfleet'in omzuna koydu ve ona yarın sabah yeniden görüşmek istediğini söyledi. Pamuk pazarından gelecek birkaç tüyo vardı. Arkadaşlıklarını devam ettirmeyi ve Norfleet'e biraz daha para kazandırmayı diliyordu. Ne de olsa Norfleet onun parasını ve saygınlığını kurtarmıştı. Norfleet bu teklifi kabul etti.

Norfleet akşamüstü saatlerde, peşinde olduğu arazinin sahibi Yüzbaşı Dick Slaughter ile görüşmeye gitti. Beraber bir kontrat hazırladılar. İşler Norfleet için çok iyi gidiyordu. Hem arazisi için bir alıcı hem de kârlı bir yatırım fırsatı bulmuştu. Yaşananlar ona büyük bir özgüven kazandırdı. Slaughter'a kırk beş gün içinde 90.000 doların tamamını ödeyebileceğini söyledi. O günde Slaughter'a depozito olarak 5.000 dolar verdi. El sıkıştılar ve Norfleet günün tadını çıkarmaya başladı. Zaman geçtikçe Dallas sokakları daha dostane gelmeye başlamıştı.

Ertesi sabah erken saatlerde Norfleet ve Spencer bir kez daha Adolphus'a döndü. Spencer günün gazetesini almak için markete kadar gidince, Stetson, Norfleet'e bir teklifte bulundu. Ona, şirketinin ayın belirli günlerinde piyasadaki belirli hisseleri kontrol ettiğini söyledi. Şirketi Norfleet'e hisseleri ne zaman alıp ne zamana satacağını haber

verecekti. Her şey yolunda giderse, bu işten büyük para kazanabilirlerdi. İhtiyacı olan tek şey akıllı, sır saklayabilen, dürüst, düzgün ve güvenilir bir adam bulmaktı. Bu adam onun adına alım satım işlerini yapacaktı. Ve Norfleet onun gibi bir masondu. Bu iş için ondan daha iyi birini bulamazdı.

Norfleet daha önce hisse senedi piyasasında işlem yapmamıştı. Onun göre bu işin mekaniği saçmalığa yakındı. Ama o iyi bir iş adamıydı ve iş dünyasında bir şey vermeden bir şey almanın imkânsız olduğunu biliyordu. Başkasının bilmediği bir yoldan kâr elde ederseniz iki seçenek vardır: Ya çok akıllısınız ya da bir sahtekâr! Bir başka deyişle bu işte bir üçkâğıt olabilirdi. Stetson'a "Bu meşru bir iş mi?" diye sordu. Karanlık işlere girmek istemiyordu.

"Tabii ki." dedi Stetson, onu rahatlatmak için. "Bu meşru bir iş. Bu her gün yaptığımız iş."

Norfleet bu açıklamayı yeterli buldu. Stetson'a güvenebileceğini düşünüyordu. İkili arasındaki masonik kardeşlik bağları derindi. Yalnız bir sorun vardı. "Hiç param yok," dedi Norfleet iki adama. O esnada Spencer elinde gazeteyle geri dönmüştü ve planlanan yatırımdan o da haberdar edilmişti.

Hiç sorun değil, diyerek teselli etti onu Stetson. Paraya gerek yoktu. United Brokers üyeliği borsada işlem yapmasına izin veriyordu ve elinde borsa işlemlerinde kullanabileceği yüz bin dolar vardı.

Borsa binası çok etkileyiciydi. İçinde pek çok ofis ve koridor bulunan büyük taş bir binaydı. İnsanlar bir o yana bir bu yana gidiyordu. Paralar ve hisseler havada uçuşuyordu. Adamlar camdan yapılmış bir kabine doğru ilerlediler. Stetson buranın alım ve satım emirlerinin verildiği yer olduğunu söyledi. Ayrıca para da bu kabinler aracılığıyla el değiştiriyordu.

Biri Norfleet'in omzuna elini koydu. "Beni bağışlayın." dedi resmi görünümlü bir adam. Bahsi geçen bu adamın adı E. J. Ward'dı. Kendisi borsanın başkanıydı. "Borsa yatırımcılarından biri misiniz?"

Norfleet henüz hiç yatırım yapmamıştı, borsanın üyelerinden biri de değildi. "Bunu yapmaktan dolayı çok üzgünüm ama sizden dışarı çıkmanızı rica edeceğim, sadece üyelerin burada olmaya yetkisi var."

Norfleet hızla dışarı çıktı. Uygulamalara karşı gelmek istemiyordu. Stetson ona kendisini otelde beklemesini söyledi. Norfleet'in morali bozulmuştu. Bu işe girmek istemiyordu, bir şeyler ona ters geliyordu.

Spencer da işe dahil olmuştu. Pazarın nasıl işlediğini biliyordu. Spencer, Stetson'a eşlik etti. Norfleet'in yapması gereken tek şey beklemekti. Bu arada Stetson ona ayaküstü bir teklifte bulunmuştu. Ona geçen gün kazandığı 800 doları bu işe yatırabileceğini söyledi.

Akşam oldu. Norfleet günün geri kalanını şehirde gezerek değerlendirmişti. Birkaç büyük baş hayvana bakmış, birkaç yarışma izlemişti. Gezisini tamamladıktan sonra Jefferson'a döndü. Pencereden dışarı bakarken, son zamanlardan geçirdiği ilginç günleri düşünmeye başladı. Yeni arkadaşlar edinmişti. Yeni deneyimler yaşamıştı. Pek anlamasa da ona çok etkileyici gelen birkaç yeni para kazanma yolu görmüştü. Norfleet düşüncelere dalmış bir şekilde dışarıyı izlerken, kapı açıldı.

Spencer, sevinç içindeydi, yanında tam 68 bin dolar getirmişti. Parayı yatağın üstüne fırlattı. Stetson daha sakindi, sadece gülümsüyordu. Sakin bir şekilde, Norfleet'in parasını sayıyordu. Norfleet'in 800 doları artık 28.000 dolardı. Bu gerçekte kutlamaya değer bir olaydı.

Norfleet büyük bir şok yaşıyordu. Ama bu güzel bir şoktu. Tek yaptığı şey her düzgün insanın yapacağı gibi bulduğu bir cüzdanı sahibine teslim etmekti. Ve böyle yaparak yirmi dört saat öncesine göre çok zengin bir adam olmuştu. Büyük bir servete konmuştu.

Tam o sırada kapı çalındı. Kapıdaki kişi o sabah ona borsa binasından çıkmasını söyleyen Ward'dı. Adam onlara pazarda yaptıkları işlemlere ait gerekli masrafları karşılayıp karşılamadıklarını sordu. Üye olmayan kişilerin tüm alım-satım işlerini karşılayabileceklerini daha önceden garanti etmeleri gerekiyordu.

Adamların ikisi de hayır cevabı verdiler. Gerekli nakit paraya sahip değillerdi.

Stetson ayağa kalktı ve borsa kurallarına göre, bahsi geçen parayı karşılamak için pazartesi gününe kadar zamanları olduğunu söyledi.

Ward bu söylediğinin doğru olduğunu kabul etti. Fakat bu esnada kazandıkları paraya el koydu. Para yerine onlara bir makbuz verdi, işlemler bitene kadar para ellerinde olmayacaktı.

Üç arkadaş kafa kafaya verdiler. Nasıl fon sağlayacaklardı? En sonunda bir anlaşmaya vardılar. Spencer 35.000 dolar koyacaktı. Diğer işleri yolunda gidiyordu. "Ordudan yeni ayrılmış bir adam için hiç fena değil, ha?" Bu parayı kısa süre içinde sağlayabilirdi. Norfleet'e düşen pay 20.000 dolardı. Stetson geri kalan miktarı sağlayacaktı.

Ertesi gün, Norfleet eve dönmek için Dallas'tan ayrıldı, ona Spencer eşlik ediyordu. Spencer'ın parası hazırdı, Norfleet'le birlikte seyahat ederken fırsattan istifade yeni alacağı araziyi de incelemiş olacaktı. Öte yandan Norfleet'in yaşadığı bölgedeki bankadan borç alması gerekiyordu. Bölgedeki herkes onun sözüne güveniyordu.

Üç gün sonra kazançları üzerinde hak iddia etmeye hazırdı.

Fakat Forth Worth Pamuk Borsası'nda talihleri tersine döndü. Daha çok aptallıkları onların sonunu getirmişti. Stetson, Spencer'a iki puanlık kazancın ardından "Meksika petrolü" satmasını söylemişti. Spencer direktifleri karıştırdı. Stetson'ın ona verdiği orijinal notu kaybetti ve daha sonra emri yanlış hatırladı. Stetson ona satmasını söylemişken o gidip alım yaptı. Stetson'ın verdiği bilgi sağlamdı ama Spencer uygulamada hata yapmıştı.

Norfleet, kısa tanışıklıkları boyunca ilk kez Stetson'un sinirlendiğini görüyordu. "Spencer, her şeyi mahvettin!" diye bağırdı. Elindeki makbuzu Spencer'ın suratına doğru sallıyordu. Yüzü kıpkırmızı olmuştu, hatta mora doğru dönüyordu. Gözleri fal taşı gibi açılmıştı. Vücudunun tüm hücreleri öfke ile doluyordu. "Elimizdeki tüm parayı kaybettin, bütün emeklerimiz boşa gitti."

Spencer ağlama krizine gerdi. Annesinin evini kaybettiğini söyleyerek ağlıyordu. Mahvolmuştu. Norfleet neler yaşandığını anlamıyordu. Yirmi bin doları yok olmuştu. Bütün parası aptal bir hata yüzünden sıfırlanmıştı.

Bir süre sonra, Stetson sakinleşti. İşleri yoluna sokacağına dair yeminler etti. Borsaya geri döneceğini ve kaybı telafi edeceğini söyledi.

Diğer iki adam sessiz bir şekilde beklediler. İkisi de mahvolmuştu. Ve Stetson'ın başarılı olmasını umut etmekten başka ellerinde hiçbir şey kalmamıştı.

Ama görünüşe göre şansları bir kez daha yaver gitmişti. Stetson borsadan zaferle döndü. Bir satış emri yakalamıştı ve kayıplarının hepsini

telafi etmişti. Gerçekten de kısa bir süre sonra borsa müdür yanlarına geldi; 160.000 doları cebe atmışlardı. En baştaki bakiyelerinin bile üstüne çıkmışlardı.

20 Kasım sabahında. Norfleet yeniden eve döndü. Evet, 20.000 dolar kaybetmişti ama artık cebinde 25,000 dolar vardı. Bütün kayıplarını telafi etmişti, üstüne para bile kalmıştı. Kredi kartı borcunu kapadı ve kayınbiraderi ile görüştü.

* * *

Gelecekle ilgili verilmiş tüm kararlar ağırlığı ne olursa olsun, aslında kumardır. Kumardır çünkü gelecek içinde birtakım belirsizlikleri taşır. Ve biz de geçiş döneminde -seçimimizi yaptığımız ama henüz sonucu görmediğimiz süreçte- bekleriz, bakarız, kanıtları değerlendiririz, beklediğimiz gibi sonuçlanmasını düşündüğümüz ihtimalleri hesaplarız. Bir başka deyişle, beklenti diye tabir ettiğimiz bir şey ortaya çıkartırız; bazı şeylerin nasıl ilerleyeceğini düşünmek. Bu beklentiler çok basit şeyler üzerine olabilir: Bu akşam bir restoranda yemek yiyeceğim ve yemeğin çok lezzetli olmasını bekliyorum. Bu beklentiler çok karışık şeyler üzerine olabilir: Emlak piyasasına yatırım yapmaya karar verdim. Binanın yapımına 2015 yılında başlayacağım, bina aynı yılın sonunda tamamlanacak. Binaya 20 milyon dolar harcayacağım. 2017 yılında binayı 30 milyon dolara satarak 10 milyon dolar kazanç sağlamayı düşünüyorum. Anlaşıldığı üzere, hayatımda daha önce emlak piyasasında hiç yatırım yapmadım. Bir konu hakkındaki beklentilerimiz o konu üzerindeki düşüncelerimizi, hislerimizi etkiliyor ve yeni çıkan bir delil olarak hareket ediyorlar. Ayrıca, bir delili anlama ve değerlendirme sürecinde de etkili oluyorlar.

Güven oyununa kendimizi adadığımız zaman, çok farklı bir beklenti oluşturuyoruz; en nihayetinde başarılı olmak. Ve oyunun bu bölümünde her şey istediğimiz gibi gittiğinde, beklentilerimiz doğrultusunda ilerlediğinde iyi bir plan yaptığımızı düşünüyoruz. En baştan biraz kazanç sağlıyoruz. Elimizde para var. Elimizde iyi laboratuvar sonuçları var. Elimizde sağlam bir haber var. Elimizde çok az bulunan ve çok kaliteli bir şarap ya da bir sanat eseri var. Bizi bu işe ikna eden kişiyle aramızda bir güven bağı kuruldu ve şimdiye dek hep sözünde durdu.

Yani demek oluyor ki ikna edici işini iyi yaptı. Kendimizi çok başarılı bir olayın içinde görüyoruz, ilk başta oluşturduğumuz özgüven, güven ve hükmün doğruluğu kanıtlandı.

Düzenbazın gözünde işte bu an, tam da son hamleyi yapmak anıdır. Kurbanın en ikna olduğu anda fişi çek. Hedef zaferin tadına vardı, kendi muhakemesine ve ileri görüşlülüğüne övgüler yağdırmaya başladı. Kancaya takıldı bile. Eğer düzenbaz onun kazanmaya devam etmesine izin verirse, bundan hiçbir yarar sağlamaz. Ne de olsa kurbana yarar sağlayan her şey düzenbaza zarar olarak geri döner. Tam o anda düzenbaz hedefin kaybetmesini sağlarsa ne olur? Birazcık kaybetse ne olur? Bir başka değişle, gerçek bir anda beklentileri karşılamazsa, kurban ne yapar?

Bu, çöküntünün kalbinde yatan sorudur, düzenbazın bizi ne kadar ileriye götürebileceğini gördüğü an. Hazırlık bölümünde, düzenbaz bizi özenle kalabalığın arasından ayıklar. Oyunda, bazı duygusal öğelerle ve ustaca hazırlanmış bir hikâyeyle kurbanla arasında bir bağ oluşturur. İkna taktikleriyle kurbanına bir halat atar ve zaten onu dinlemek isteyen kurbanını kendine çeker. Hikâye bölümünde kurbana bu işten ne kadar kâr sağlayacağını anlatır, kurbanın kendisini ayrıcalıklı biriymiş gibi hissetmesini sağlar ve sıra çöküşe gelir. Kurban kaybetmeye başlar. Biz ona engel olmadan önce kurban bizi nerelere kadar götürebilir? Ondan ne kadar darbe alabiliriz? Her şey henüz tamamen yerle bir olmadı. Düzenbaz bizi tamamen kaybedebilir, oyun erken bir şekilde sona erebilir, ama çatlaklar oluşmaya başladı. Biraz para kaybetmeye başladık. İşler planladığımız gibi gitmemeye başladı. Bir şeyler sanki yolunda gitmiyor. Kafamızdaki figürlere yanlış etiketler yapıştırmış olabileceğimizi düşünmeye başladık. Bu şarap şişesinde bir hata var. Kritik soru şu: Fark ettik mi yoksa dibe doğru gitmeye devam mı edeceğiz? İkna edici bize iyimser bir şekilde yaklaşır, iyi şans yanımızda olacak, diye düşünmemizi sağlar, bu yüzden genelde ikinci yolu seçeriz. Kayıplara son verip köşeye çekilmemiz gerekirken, daha fazla hırs yapar, kendimizi oyuna yeniden adarız. Çöküş anında yapılmak istenen şey tam da budur.

Leon Festinger, bugün psikolojideki en önemli kavramlardan biri olan bilişsel ahenksizlik teorisini ilk kez 1957 yılında ortaya atmıştı. Festinger'e göre, başlangıçta inancımıza ters bir durum yaşadığımızda,

ortaya çıkan gerilim kaldıramayacağımız kadar yüksek oluyor, iki farklı inancı aynı anda idare etmemizin bir yolu yok, en azından bunu bilinçli bir şekilde yapmamızın bir yolu yok. Festinger *Bilişsel Ahenksizlik Teorisi* kitabında "Kişisel arzular kendi içinde bir tutarlılık gösterirler." ifadesine yer vermişti. Bazen ortaya istisnai durumlar çıkabilir, bu doğru. Ama genel anlamda, "Ortada büyük bir gerçek vardır; birbirleri ile alakalı fikirler ve tavırlar, birbirleri ile tutarlılık gösterirler. Konuyla ilgili çalışmalara ait raporlar incelendiğinde, insanların politik, sosyal ve diğer pek çok fikirlerinin birbirleriyle tutarlı olduğu görülmektedir." Festinger sözlerine, "Bu bir insanının bildiği ve inandığı şeyle yaptığı şeyin tutarlılık göstermesiyle aynı durumu yansıtır." diye devam eder. Eğitimin değerli olduğunu düşünürseniz, çocuğunuzu okula yollarsınız. Eğer bir çocuk kötü olduğunu bildiği bir şey yaparsa yakalanmamaya çalışır. Ve bir şeyler birbirine zıtlık gösterdiğinde -örneğin birinin sigara içmenin kötü bir şey olduğunu bilmesine karşın sigara içmeye devam etmesi- gerilimi azaltmaya çalışırız. Gerilimi azaltma sürecine kavramsal ahenksizlik denir.

Festinger, bu eğilimi bir laboratuvarda değil, uzun süredir takip ettiği bir tarikatın davranışlarında gözlemledi. Bu tarikat, dünyanın uzaylılar tarafından ele geçirileceğine ve uzaylıların iyi insanları ödül olarak uzaya götüreceklerine inanıyordu. Tarikatın beklediği tarihte ve saatte uzaylılar dünyayı yıkıma uğratmadı, hatta dünyaya gelen uzaylı bile olmadı. Festinger, tarikatın bu olayın ardından dağılmasını bekliyordu. Aksine tarikat uzaylı planı anlayışlarını yeniden formüle ederek bir araya geldi.

Festinger çok şaşırsa da bu yeni bir davranış değildi. Bir dolandırıcı kadar güçlü olabilecek tarikat zihniyetine kanan insanlardan doğallık böyle bir şey beklenebilirdi. Birkaç yüz yıl önce Francis Bacon elde ettiği sonuçların hiçte şaşırtıcı olmadığını yazmıştı. Olayın nasıl sonuçlanacağını doğru tahmin etmeyi başarmıştı. Francis Bacon "Astrolojiyle, rüyalarla, lanetlerle, ilahi yargılamayla ilgili tüm batıl inançlar, insanların beklentileri doğrultusunda gerçekleşirse insanları kibirli davranmaya sevk ederler, fakat bu batıl inançların genelde olduğu gibi yanlış olduğu ortaya çıkarsa insanlar görmezden gelme yolunu seçerler," diyordu. Bir başka deyişle, inanışlarıyla sonuç arasındaki ahenksizliği

azaltmaya çalışırlar. Festinger'in kavramsal ahenksizlik olarak nitelendirdiği şey buydu.

Festinger, kavramsal ahenksizliği azaltmak için birkaç farklı şey yapabileceğimizi düşünüyor. Ortaya çıkan gerçekliğe dair yorumlarımızı değiştirebiliriz; aslında ortada bir tutarsızlık yok, sadece olaya bakış şeklimizde bazı yanlışlıklar var. Bunu yeni bilgileri inceleyerek başarırız, yeni bilgileri kullanır ve görüşümüzü çürüten bilgileri görmezden geliriz. Sigara içme üzerine yapılan araştırmalar hatalı. Peşin hükümlü hareket edilmiş. Ben bu kategoride değilim. Beklentilerimizi değiştirebiliriz: Bunun olabileceğine ihtimal veriyordum, bu yüzden hiç şaşırmadım. Başından beri beni sigaranın kötü bir şey olduğuna inandırmaya çalışacaklarını biliyordum, bu yüzden böyle olduğunu öğrendiğimde şaşırmadım. Başından beri buna hazırdım ama kararımı yine de bu şekilde verdim: Bence yaşadıklarım bu sonuçları yansıtmayacak. Ya da beklentimiz aynı kalır ama gerçekliği değiştiririz, yani sigarayı bırakırız. Genel olarak ilk iki yaklaşımda başarılı olmak daha kolaydır. Belleğinizi ve görüşünüzü değiştirmek hareketlerinizi değiştirmekten daha kolay. Sigarayı gerçekten bırakmaktansa, sigarayla ilgili düşüncelerinizi değiştirmek basit.

Zıt kanıtlar ortaya çıkmasına karşın, beklentileri yıkıp geçmek çok kolay değildir. Özellikle de geçmişte bu beklentilerin gerçekleştiği deneyimler yaşadıysak. Psikolog Neal Roese ve Jeffrey Sherman, durumu "Bir kez işe yarar beklentiler geliştirdiğimiz zaman, bilişsel sistemimiz onları değiştirmekte ve onların yerine farklı bir şey koymakta biraz muhafazakâr davranır." diye açıklıyor. Ortaya çıkan yeni bilgileri sürekli görmezden gelmeyiz -onları görürüz ama onların manipülatif ve saçma olduğunu düşünürüz- ama biz zaten doğru karar verdiğimize inanırız. Ne de olsa o noktaya gelmek için çok çalışmışızdır. Ve doğru olan, yeniyi daha renkli görebilmemize sebep olur. Beklentilerimize zıt bir bilgi dikkatimize sunulsa bile, biz zaten çoktan olgu hakkındaki yorumumuzu, beklentimiz doğrultusunda değiştirmiş oluruz.

İlk beklentilerimiz anlamaya yardımcı unsurlar görevi görür, zihnimizde başlangıçta bilişsel bir yol haritası oluşmasını sağlar. Bu yol haritasına göre meydana gelen olaylara bakış açımızı ayarlarız, böylece ortaya yeni bilgiler çıktığı zaman, tekerleği yeniden icat etmek zorunda

kalmayız. Beklenti ne kadar güçlü ve anlam bulanıklığı fırsatı ne kadar büyükse, beklenti asimilasyonu denilen durumu deneyimleme ihtimalimiz de aynı oranda büyük olur. Eski düşüncelerimizi sil baştan değiştirmek yerine, yeni bilgileri eskilerinin içinde asimile ederiz.

Charles Mackay 1852'de yayınladığı *Olağanüstü Kitlesel Yanılgılar ve Kalabalıkların Çılgınlığı* kitabında ticari hileler ve kitle davranışlarını anlatır ve "İnsanlar bir teoriyi inşa etmek ve onu desteklemek istedikleri zaman, gerçeklere kendilerine hizmet etmeleri için işkence ederler!" ifadelerini kullanır. Psikologlar bu eğilimi doğrulama sapması olarak nitelendirmektedir. Kanıtların bize en uygun olanlarını seçmeye çalışırız ve beklentilerimizi de bu şekilde doğrulama yoluna gideriz. Öncelikle yapmak istediğimiz şey ahenksizlikten uzak durmaktır. Bu arzumuz olay anında yaşanan şeyi nasıl değerlendirdiğimiz üzerinde etkili olur; neyi değerlendirmeyi seçip, neyi görmezden geldiğimiz de. Bu, bir avukatın işini tarif ederken yaptıklarına bilinçsiz bir eşdeğeridir. Delilleri topla ve onları davanı destekleyecek şekilde sun, özenle seçtiğin delillerle olayları en temiz ve en ikna edici şekilde anlat.

Franz Friedrich Anton Mesmer, eskiden mucizeler gerçekleştiriyordu. Hekim olmak için eğitim alan Mesmer en zorlu ve en ölümcül hastalıkları yenecek bir tedavi geliştirmişti. Ortaya çıkardığı tedavide canlı manyetizmasını baz almıştı. Doğal olarak ortaya çıkan manyetik sıvılar, Mesmer'e göre hem vücudu hem de zihni onarmaya yardımcı oluyordu. Bu tedaviyle ilgili ilk başarılı sonuçları Franzl Oesterline davasında ulaşmıştı. Franzl, konvülsif hastaydı, sürekli bakıma ihtiyaç duyuyordu ve geleneksek tedaviler onun için çözüm olmamıştı. Mesmer teorisini denemeye karar verdi, zavallı kadının bedenin yıkıcı etkilere neden olan "yerçekimsel gelgitleri" bozacak bir mıknatıs yerleştirdi. Tedavi işe yaradı. Oesterline, bunun bir nevi vücuttan sıvı alma işlemi olduğunu söyledi. Kadın bir anda iyileşti. Kısa süre sonra Mesmer, mucizevi tedavi yöntemiyle, Viyana'nın en tanınmış doktoru haline geldi. Görme yetisini kaybetmiş bir piyanistin gözlerini açmıştı. Felçli bir hastanın yeniden yürümesini sağlamıştı.

Mesmer Viyana'daki ününü Paris'e taşıdı. Burada Marie Antoinette ve Wolfgang Amadeus Mozart'ın favorisi haline geldi. Tedavi yöntemleri dillere destandı. Bazen mıknatıslar kullanıyordu. Bazen hastasının

manyetik bir suya yatmasını istiyordu. Bazen de hastalarından manyetik bir boru tutmalarını istiyordu. Bir oda dolusu insanı şaşkınlık içinde bırakabiliyordu. Şaşkınlıktan bayılanlar bile oluyordu. İnsanları iyileştirmeye devam eden Mesmer, kısa süre sonra Manyetik Enstitüyü kurdu.

Fakat Kral 16. Louis'nin bazı şüpheleri vardı. Mesmer'in iddialarını incelemesi için, Fransa Bilimler Akademisi üyelerinden oluşan bir komisyonu görevlendirdi. Paris'in önde gelen bilim insanları, Benjamin Franklin, Joseph Guillotin, Jean Bailly, Antoine Lavoisier, bu sıra dışı tedavi yöntemini araştırmak için bir araya gelen ekibin üyeleriydiler. Franklin o dönemde çok hastaydı. Testlerin onun evinde yapılmasına karar verildi. Mesmer tedaviyi yürütmesi için bizzat kendi gelmedi bunun yerine bir asistanını ya da işler yolunda gitmezse kullanabileceği bir günah keçisini yolladı. Daha sonra bunun çok akıllıca yapılmış bir hamle olduğu görüldü. Asistan gözleri kapalı yirmi yaşındaki birinin manyetize edilmiş bir ağacı diğer ağaçlardan ayırt edip etmeyeceğini görmek için bir ağacı manyetize etti. Kişi, ağacı diğerlerinden ayıramadı. Canlı manyetizmasına dair bir kanıt yok diye rapor verdi komisyon iyileri. Her şey bir saçmalıktı, en azından bilimsel açıdan!

Peki, hangi açıdan saçmalık değildi? Aksi halde bu kadar insanın üstünde nasıl böyle fiziksel etkiler sağlamıştı? Mesmerizm, inançlarımızın gerçekliği değiştirebileceğini gösteren örneklerin önde gelenlerinden biri; plasebo etkisi ve kavramsal ahenksizliğin en iyi örneğinin, tam anlamıyla aksiyon halinde görülmesi. Bir şeyin işe yarayacağına inanıyoruz ve bunun işe yaramasını sağlamaya çalışıyoruz. Zihnimiz gerçekten vücudumuzun sağlık durumu gerçeğini değiştiriyor. Mesmer insanları iyi olacaklarına inandırmakta çok başarılıydı, insanlar da onun varlığında bu inançla hakikaten önceki durumlarına oranla daha sağlıklı hale gelmişlerdi. Bilimsel olarak, yaptığı şeylerinin hiçbir değeri yoktu. Ama insanlar onun uydurma iddialarına inanmış ve popülerliği arttığında başarısızlıklarını görmezden gelmeye başlamışlardı. Saygınlığı hızla arttı.

İnancın gerçekliği değiştirme gücünü gösteren ilk bilimsel çalışmalar bir laboratuvarda değil, bir sınıfta yapılmıştı. 1965'te Harvard Üniversitesi'nde görevli psikolog Robert Rosenhal, ilkokul müdürü Lenore

Jacobson'la birlikte, öğretmenin öğrencisinin performans beklentisinin, o öğrencinin performans değerlendirmelerini nasıl etkilediği üzerine bir çalışma yapmıştı. Oak School'da Rosenthal ve Jacobson küçük bir grup ilkokul öğretmenini bir araya getirdi ve onlara zekayı ölçen bir testten bahsettiler; Harvard Biçimi Değiştirilmiş Kazanımlar Testi. Bu testi Oak School öğrencilerine dağıttıklarını ve sonuçları onlarla paylaşacaklarını söylediler. Elde ettikleri verilerin öğretmenlere daha iyi öğretim için yardımcı olacağını söylediler. Araştırmacılara göre bazı öğrenciler gelişime açıktı ve ilerleyen yıllarda büyük bir atılım yapabilirdi. Tabii ki bu öğrenciler rastgele seçilmişti ve bahsi geçen test öğrencilere uygulanmamıştı.

Kısa süre sonra bütün öğretmenler "özel" öğrencilerinde ileride çok başarılı olacaklarına dair bazı kanıtlar görmeye başladılar. Daha meraklıydılar, daha çabuk öğreniyorlardı, daha az hata yapıyorlardı. Rosenthal ve Jacobson bu durumu daha sonra Pygmalion etkisi olarak adlandırdılar. İnsanların arasında bu durum kendini gerçekleştiren kehanet olarak da bilinir. Araştırmada ismi geçen öğrenciler gerçekten de yıl sonunda diğer öğrencilerin önüne geçmişlerdi. Daha iyi olacakları beklenen öğrencilere öğretmenler daha çok enerji harcamış ve ortaya bir mucize çıkmıştı, öğrenciler bu beklentiyi karşılayıp daha başarılı olmuşlardı.

Rosenthal'in sonuçları genel olarak literatürde doğrulama sapması yerine kendini gerçekleştiren kehanet olarak alıntılanır. Aslında doğrulama sapmasının ısrarcı olduğu nedenlerden birini sergiler. İlk olarak, öğretmenlerin aslında arkadaşlarından hiçbir farkı olmayan öğrencileri sıra dışı ve istisna görmelerinin sebebi, seçici bilgi süreci yani klasik doğrulamadır. Öğrencilerin gerçekten ayrıcalıklı olduğunu destekleyen kanıtları ön plan çıkarıp olumsuzlukları görmezden gelmek çok kolaydı. Ancak doğrulama sapması gerçeği ciddi anlamda değiştirdi. Öğretmenler öncelikle seçtikleri bilgileri -öğrencilerin gerçek performansıyla, uydurma yetenekleri arasındaki- analiz ederek ahenksizliği azaltmayı başardılar. Daha sonra kavramsal ahenksizlik azaltımı yapanların genelde yapmadığı bir şeyi yaptılar; ortaya çıkan sonucun değişmesini sağladılar. Bu olayda öğrencilere yönelik davranışlarını değiştirmeleri, sonucun beklentilerindeki gibi olmasını sağladı: Dünya yanlış beklentileriyle hareket etti ve o yanlış beklentileri gerçeğe dönüştürdü. Entelektüel

seviyelerinin zirvesindeki çocuklar, çevrelerindeki ayrıntılara çok farklı şekillerde tepki verebilirler. Eğer birine daha fazla ilgi gösterirseniz, başarı şansını arttırırsınız. Birini görmezden gelirseniz, onun aşağı düşmesine engel olamazsınız. Öğretmenler "umut vaat eden" öğrencilerinin özel öğrenciler olduklarını düşündüler, bu öğrencilere daha fazla ilgi gösterdiler, onları sınıfın geri kalanından ayrı bir noktaya koydular ve inanç gerçeği değiştirdi.

Norfleet'in yatırımını geri kazanacağını düşünmesi çılgınlık mıydı? Daha önce çok başarılı olmuştu ve Stetson da pazarı çok iyi biliyordu. Yeniden kazanamaması için hiçbir neden yoktu. O anlık kaybını anında kafasından sildi. Yeniden yatırım yapmak için kendini hazırladı.

Birinci ve ikinci sınıf öğrencilerinin davranışlarını okumak nispeten basit olabilir. Testleri bir kenara bırakırsak, kimin daha yüksek bir potansiyele sahip olduğu önemli bir yargı gerektirir. Bu son derece sübjektif olmasına karşın yine de adı üstünde, yargıda bulunmaktır. Ayrıca, bir öğretmen için öğrenciler hakkındaki değerlendirmelerinin doğru olup olmaması hayati bir önem taşımaz. Yani hatalı olursa kaybedeceği bir para yok. Ama tabii ki öğrenciler açısından durum çok farklı. Öğretmenler için zararsız olan şeyler onlar için büyük önem arz eder. Ayrıcalıklı görülmeyen öğrencilerin, görmezden gelinenlerin ne durumda olduğunu sorgulamak gerekir. Peki, ya daha zorlu durumlarda neler yaşanır, kanıtının hem açık hem de kişisel olarak önemli olduğu olaylarda? O zaman da insanlar aynı şeyi yaparlar mı? Seçici bir şekilde kanıtı değerlendirip, zıt kanıtlara karşın isabetli karar verdiklerinden yüzden yüz emin olduklarını savunurlar mı? Çöküntü kendi elleriyle başarısızlığa uğramaya yatkındır. Akıllara bu noktada ünlü bir söz geliyor, eğer beni bir kez kandırırsan, sana yazıklar olsun, ama beni ikinci kez kandırırsan... Peki, yine de çöküntü anında başarı nasıl sağlanıyor?

1994'te Columbia Üniversitesi'nde görevli bir grup psikolog, delilin doğru okunmasının en kritik nokta olduğunu göstermeye karar verdi: Jürilerin mantığı. Jüri üyelerinin doğru karar verme aşamasında bu şekilde hareket etmelerini umut ederiz. Jüri üyeleri açık bir zihinle, dava ile ilgili bilgi sahibi olmadan mahkemeye gelirler. Delilleri tek tek inceler ve duydukları tüm delillerle ilgili tek tek not alırlar. Daha sonra olay hakkında dinlediklerini bir araya getirerek, hikâyenin tümünü -savunmanın

veya savcının hikâyesini- incelerler. Ve delillerin hangi hikâyeyi daha çok desteklediğine karar verirler. Ama işleri bu noktada bitmez, daha sonra delillerin en çok desteklediği hikâyeyi inceleyip, o hikâyeyi desteklemeyen bilgileri tek tek gözden geçirirler. Ve bu delillerin oyunu değiştirecek nitelikte olup olmadığından emin olmaya çalışırlar. Jüri kararını destekleyen ünlem işaretleri olası soru işaretlerinden her zaman fazla olmalıdır. Bu süreçleri atlattıktan sonra bir sonuca varabilirler.

Ama gerçekte, Deanna Kuhn ve meslektaşları, olayların çok daha farklı bir şekilde vuku bulduğunu saptadılar. Öncelikler, sahte bir jüri oluşturdular. Bu jüri, açılış ve kapanış konuşmalarını, tanığın ve savunmamın çapraz sorgusunu ve yargıcın jüriye Massachusetts Eyaleti, Johnson'a karşı davasında verdiği direktifleri dinlediler. Frank Johnson birinci derece cinayet suçlamasıyla yargılanıyordu. Bir akşamüstü, bir barda Alan Caldwell ile bir anlaşmazlık yaşamıştı. İkili arasındaki gerilim bir anda yükselmişti. Caldwell cebinden bir jilet çıkarıp adama "Johnson hareketlerine dikkat etsen iyi olacak." diye tehdit etti. Karanlık çökmeye başlarken iki adam kendilerini barın arkasında buldular. Olayı dışarı taşımaya karar vermişlerdi. Kimse dışarıda tam anlamıyla ne olduğunu bilmiyordu, ama sonuç çok açıktı: Johnson, Caldwell'i bıçaklamıştı ve Caldwell ölmüştü. Caldwell jiletini yeniden mi çıkarmıştı? Johnson bıçağı direkt olarak onu öldürmek amacıyla mı çekmişti, yoksa yanında silahını taşıdığını gösterip korkutmayı mı amaçlamıştı? Johnson bıçağını almak niyetiyle mi eve gitmişti, en başından beri Caldwell'i öldürmeyi planlamış mıydı? Peki, planlamadıysa, bara neden geri dönmeye karar vermişti? İki adam erken saatlerde yaptıkları kavganın ardından beraber neden dışarı çıkmışlardı? Kafalarda pek soru işareti vardı.

Sözde jüri nasıl bir karar verdi? Seçimlerini etkileyen faktörler nelerdi? Kararı etkileyen belirli bir delil var mıydı? Verdikleri karardan ne kadar eminlerdi? Bu kararın belki de doğru bir karar olmadığını gösteren herhangi bir kanıt var mıydı?

Şöyle bir durum ortaya çıktı: Muhakeme süreci genelde idealin tam anlamıyla zıttı oluyor. Daha ilk andan, jüri üyelerinin hepsi, olaylardan kabul edilebilir bir hikâye ortaya çıkardılar. Belirsiz boşlukları makul anlatıma uygun olarak, spontane bir şekilde doldurdu Gerçekler ortaya

çıktı, ancak önemli ölçüde farklı bir şekilde... "Caldwell önce onun suratına yumruk attı ve Johnson yere düştü ve daha sonra Caldwell jiletini çıkardı." diye yazmıştı jüri üyelerinden biri. "Johnson da Caldwell'in onu bıçaklayacağını sandı ve bu yüzden kendini savunmak amacıyla balıkçılık bıçağını çıkardı." Bir başka jüri üyesi de durumu şu şekilde kaleme almıştı: "Caldwell olayın öncesinde Johnson'u tehdit etmişti ve günün ilerleyen saatlerinde de onu rahatsız etti ve akşam olunca saldırdı. Johnson'ın yaptığı tek şey kendini savunmaktı. Johnson balığa gittiği için yanında bir bıçak taşıyordu. Caldwell ona karşı jiletini çıkarıp salladığı için, o da kendini savunma ihtiyacı hissetti ve bıçağını kullandı." Kendileri için pek çok "delil" sağlamışlardı, hâlbuki gerçek sağlam delillerin sayısı oldukça azdı. Ama onlara göre en doğrusu kendi hikâyeleriydi.

Hatta sahte jüri üyelerinden yüzde 40'ından azı spontane gelişen karşı sav yarattı. Ancak ister spontane ister istemli olsun, vakaların çoğunda bunlar gerçekler savlar olarak geçmiyordu. Üçte ikisi, başka bir karar için kanıtlar sundu. Bu kararının aleyhinde deliller sunmaktan kaçındılar. Bir başka deyişle, durumların çoğunda gerçekleri çürütücü deliller görmezden gelindi.

Dahası, düzgün bir karar üzerinde açık bir anlaşma sağlanmamış olmasına karşın -elde edilen veriler çok belirsiz olduğu için birden fazla kararının ortaya çıkmasını mümkün kılıyor- pek çok jüri üyesi kendi seçimlerinin doğru seçim olduğundan son derece emin gözüküyorlardı. Karar konusunda jüri üyeleri ikiye bölünmüşlerdi. Jüri üyelerin yüzde ellisi bunun birinci derece cinayet ya da nefsi müdafaa olduğunu, yüzde 48' ise bunun bir adam öldürme vakası ya da ikinci derece cinayet olduğunu düşünüyordu. Ama herkesin kendine olan güveni yüksekti. Jüriye üyelerinin üçte ikisi verdikleri karardan yeteri kadar emin olduklarını ya da çok emin olduklarını söylüyorlardı.

Kuhn'un kullandığı denekler farklı yaş gruplarındandı. Hepsini farklı bir eğitim seviyesi, geçmişi vardı. Hepsi farklı bir sosyal grubun ve meslek grubunun üyesiydi. Ama yine de doğrulama sapması yoluna başvurmuşlardı: Onlara uygun gelen bir hikâye, bu hikâyenin lehine çalışacak şekilde seçilmiş deliller, hikâyeye destekleyecek şekilde seçilmiş parçaların uygun boşlukları doldurması ve hikâyeyi çürüteceği düşünülen

delillerin hemen ortadan kaldırılması. Bir jüri üyesi olmak, doğru karar verme noktasında büyük bir motivasyon sağlar: Verdiğiniz kararlarla bir hayat kurtulabilir ya da yerle bir olabilir. Ama davayı kazananlar her zaman elinde en sağlam deliller bulunduran insanlar değildir. Önemli olan en iyi hikâyeye sahip olmaktır. Jüriyi en çok etkileyecek hikâyeye sahip olmak. Yeteri kadar iyi bir hikâye -ya da öbür adamın neden haklı olamayacağını gösterecek kadar başarılı bir hikâye- daha sonra ortaya çıkacak pek çok delilin görmezden gelinmesini sağlayabilir. Bu yüzden iyi hazırlanmış ve uygulanmış bir çöküntü, oyunun orada bitmesine değil bir sonraki seviyeye geçmesine neden olur. Hikâyeyi zaten duyduk, ikna ediciyle aramızda bir bağ oluştu, doğrulama sapması gayet güçlü ilerliyor, ortada bazı ters durumlar var ama eğilimimiz onları görmezden gelmemize neden oluyor, kendimizi hikâyeye daha da fazla adadık. Artık objektif bir değerlendirme yapmanın çok uzağındayız.

Moe Levine, efsanevi bir duruşma avukatıydı. 1960'lardan başlayarak 1974'te hayatı son bulana dek, yaralanma davalarında onlarca müvekkilini temsil etmişti. Levine davalarda "tam insan" adını verdiği bir yaklaşıma başvuruyordu. Yaklaşımın mantığı şu şekilde işliyordu: Bir insanın sadece bir bölümünü yaralayamazsınız, insanın vücudu bir bütündür, onun bir bölümünü yaralamak dediğiniz şey aslında onu tamamen yaralamaktır. Ciddi bir yaralanmanın ardından kimse hayatına eski şekliyle devam edemez. Levine, davalarda bütün savunmasını bu felsefe üzerine kuruyor ve kendisi dönemin en iyi konuşmacılarından biri olarak anılıyordu. Ünlü bir iki uzuv kaybı davasında, Levine müvekkilinin tazminat alması için mücadele ediyordu, avukat kapanış konuşmasında fikirlerini şu şekilde dile getirdi:

Bildiğiniz gibi bir saat önce bir öğle yemeği arası verdik. Mübaşirin sizi alıp, öğle yemeğinizi yemeniz için grup olarak jüri odasına götürdüğünü gördüm. Daha sonra savunma avukatı Bay Horowitz'i gördüm. O ve müvekkili beraber öğle yemeği yemeye karar verdiler. Ben de müvekkilim Harold'a döndüm ve "Biz neden gidip bir öğle yemeği yemiyoruz?" dedim. Sokağın karşısındaki şu küçük lokantaya gittik ve öğle yemeği yedik. (Hafif bir duraksama) Bayanlar ve baylar, demin müvekkilimle öğle yemeği yedim. Onun kolları yok. Bu yüzden yemeğini bir köpek gibi yemek zorunda kaldı. Çok teşekkür ederim.

O dönemin haberlerine göre, Levine bu davada, New York tarihinin en büyük tazminat anlaşmalarından birine imza attı.

Çöküntüyü, mümkün kılan şeyde budur. Çöküntü önünüzdeki objektif kanıtla alakalı değildir. Finansal kaybın dolandırıcılığın sonucu olup olmadığını gösterecek kanıtlara bakmak değildir, ya da bir yaralanmanın, sakatlığın bir tazminatı hak edip etmediğini gösteren kanıtlarla da alakalı değildir. Moe Levine, elindeki hikâyenin duygusal gücü sayesinde pek çok kanıtı bertaraf edebilirdi. Tıpkı Stetson ve Spencer'ın etkileyici bir hikâyeyle tüm kayıplara bir kılıf bulmayı başarabilecekleri gibi. Düzenbazlar usta hikâye anlatıcılarıdır. Yani tam kurbanın burnuna kötü kokular gelmeye başladığı sırada, bizi kendi kurgularına daha çokta inandırmayı başarırlar. Bu yüzden, kaçınmak yerine akıllıca hesaplamaları bir kenara bırakıp kendimizi o hikâyeye daha çok bırakırız. Onlar sadece orijinal hikâyeyi anlatmazlar. Aynı zamanda, hikâyelerinin karşısındaki en güçlü delilleri bile güvenirliklerini destekleyecek hale getirmeyi başarma gücüne sahiplerdir. Ve ortaya çıkan tüm delilleri oyunlarının esas ihtişamını destekler şekilde kullanırlar.

Norlfeet davasında, Stetson ve Spencer hakkındaki düşünceleri -Norfleet'e göre onlar dürüst insanlardı, ona daha önce yardım etmişlerdi, para kazandırmışlardı ve arazisini almak istemişlerdi- daha en başından tehlike çanlarını harekete geçirmeliydi. Örneğin, geçmişe baktığımızda, Spencer'ın, talimat kâğıdını kaybetmesi ve üstüne bir de yanlış talimat vermesi aslında bir tehlike sinyaliydi. Ama o dönemde Norfleet, spesifik bir beklenti oluşturmuştu: Stetson finansal bir büyücü ve hatasız para kazanma yöntemlerine sahip. Ayrıca tüm bunları yaparken bir karşılık beklemiyor. Aynı zamanda Spencer kendisine çok benzeyen bir adamdı. Eşini de etkilemiş, oğluna da çiftliği alacağını söylemişti. Kendi parasını gerektiğinde ortaya koyarak iyi niyetini göstermişti. Yani Spencer'ın yaptığı, Norfleet'in gözünde büyük ama insani bir hataydı ve Stetson'da bu hatayı telafi edeceğine yemin etmişti. Yaşanan kritik değişime karşın, hikâye onun gözünde sağlamlığını koruyordu. Ve hikâye çok ikna edici bir tonda anlatılmış, başından beri pek çok delille desteklenmişti.

"İnsanların anlayışı şu şekilde işler; insanlar bir kez fikir edindikleri zaman (bu kendi oluşturdukları ya da katıldıkları bir fikir olabilir)

bu fikirlerini destekleyen delilleri ve bu fikirleriyle paralellik gösterenleri kendilerine çekmeye başlarlar." diye yazmıştı Bacon. "Ve fikirlerinin karşısında duran daha fazla ve daha güçlü deliller olmasına karşın, kendi fikirlerine bağlanırlar. Bu delilleri genelde ya aşağılar ya da görmezden gelirler. Ya da o fikirlerle aralarına mesafe koyarlar, onları reddederler. Bu büyük ve tehlikeli davranışla gerçek yargılara dokunulmamış olur." Bilimsel kanıtlar ortaya çıktıkça sadece önemli noktalar güçlenmekle kalır.

* * *

Fort Worth'a döndüğümüzde, adamlar tekrar bir araya gelmişti. Hep beraber yaptıkları katkı sayesinde 70 bin dolar biriktirmeyi başarmışlardı. Diğer yandan 80 bin dolarlık teminatı sağlamak için hâlâ 10 bin dolara ihtiyaçları vardı. Endişelenecek bir şey yoktu. Stetson borçlarını ödemek için bu meblağın yeterli olacağını söyledi.

Ama işte bu noktada, Norfleet duraksadı. O bir aptal değildi. Tam olarak nereye gittiğini bilmediği parasını daha yeni tanıştığı birine emanet etmeyecekti. Stetson onu bir sorun olmadığına ikna etti. Parayı kolunun altına koydu ve kapıdan çıktı.

Norfleet kolay yem olmaya pek niyetli değildi. Silahını çekti elinde iki namlulu bir Smith & Wesson vardı. Ortada nakit para vardı. Ve durumun ne olduğunu tam anlamadan, Stetson'ın o parayla kapıdan çıkmasına izin vermeyecekti.

Stetson işlerini bu şekilde halletmiyordu. Suratında durumdan tiksindiğini gösteren bir ifadeyle parayı yatağın üzerine bıraktı. "Paranı al ve cehenneme götür!" dedi. "Eğer yaptığımız anlaşmaya uymayacaksan, ne halin varsa gör."

Norfleet yaptığı bir anlaşmadan cayacak bir adam değildi. Sözünün her zaman arkasında durmuştu. Ama karşısındaki insanların sözünde durup durmayacağından emin değildi. "Sizler ortaksınız," dedi Norfleet. "aynı zamanda birinci sınıf üçkâğıtçısınız."

Spencer ağlamaya başladı. Bu arada Stetson, Norfleet'in gözlerinin içine bakarak bir jest yaptı: Usta Mason'ın büyük üzüntü ifadesi. Öyle sıradan olaylar için kullanılacak bir ifade değildir. Norfleet silahını kaldırdı.

"Kardeşim..." diye hitap etti Stetson, yüzünde bir gülümseme vardı. "Biliyorsun, senin 60-70 bin dolarla tek başına bir gece geçirmene izin verdim, sana güvendim ve bir kez olsun senin dürüstlüğünü sorgulamadım," diye devam etti. "Bu parayla uzaklaşırken, sadece üzerinde uzlaştığımız karara göre hareket ediyordum."

Ortamdaki gerilim azalmıştı, üç adam bir kez daha konuştu. Geriye kalan 10 bin doların Spencer tarafından karşılanmasına karar verdiler. Spencer bu meblağı Norfleet'e yollayacaktı. Para toplandıktan sonra Stetson ve Norfleet borsaya gideceklerdi, teminatı yatırıp, 160,000 dolarlık kazançlarını alacaklardı. Bu fikirde karar kıldılar. Spencer, Austin'e gitmek için yanlarından ayrıldı. Austin'de birkaç Liberty Bonosu satarak eksik olan parayı toparlayacaktı. Stetson, 70 bin dolarla beraber Dallas'a doğru yola çıktı. Talimatları girecek zamanı bulmak için önden Dallas borsasına gidecekti. Ve ertesi sabah tam onda Cadillac Otel'de Norfleet ile buluşacaktı.

Norfleet, dokuz buçukta otele geldi, Stetson'u kaçırmak istemiyordu. Saat on oldu ama kimse yoktu. On bir oldu ve gelen giden yoktu. Norfleet endişelenmeye başladı. Resepsiyondaki adama bir not bıraktı ve Stetson'ı bulmak için otelleri gezmeye başladı. Ama Stetson'ı bulmak mümkün değildi. İşte tam da o anda Norfleet sadece tüm birikimini değil, arazisini alacak kişiyi de kaybettiğini fark etti. Sadece 45000 dolar daha fakir değildi, ayrıca 90 bin dolarlık bir de borcu olmuştu. Slaughter'a garantisini verdiği parayı nasıl ödemeyi planlıyordu? Bir değil, tam iki kez kandırılmıştı. Hem de içinden bir ses terslik olduğunu söylemesine karşın! Onun gibi bir adamın başına nasıl böyle bir şey gelmişti? İş dünyasında yaptığı akıllı hareketlerle tanınan biriyken nasıl olmuş da şaka malzemesi haline gelmişti. Çok geçmeden basında adı "Bumerang Kerizi" olarak yayılacaktı. Bir değil, tam iki kez kandırılan adam. Bu olay çöküntünün en belirgin örneğiydi.

* * *

Gerçeklik beklentiden uzaklaştığında tek strateji algılamalarımızda seçici olmak değildir. Festinger'in de savunduğu gibi, önceki inançlarımızı da değiştirebiliriz. Başka bir deyişle, tarihi yeniden gözden geçirebiliriz.

Tecrübe konuşur, derler. Bu, geçmişteki hataları anarken, onları ufak aptalca hatalar nitelendirmek ve yüzümüzde küçük bir gülümsemeyle hatırlamak için başvurduğumuz yollardan biridir. Oysa anılarımızı sıklıkla revize edip farklı bir şekilde hatırlama yoluna gireriz. Tabii bunu yapmak geçmişteki hatalardan ders çıkarma ve tanımla şansımızı da yok eder. Beklentilerimiz farklı olduğunda, artık sanki durumun böyle olduğunu zaten tahmin etmişiz gibi davranmaya başlarız. Zaten bu işi bu kadar kolay bir şekilde sonuçlanmayacağını biliyordum. Yani aslında böyle bir şey olmasını bekliyordum o yüzden hazırlıksız yakalanmadım. Onun iyi biri olmadığını biliyordum. Beni kandırmaya çalıştığını biliyordum. Onun bir numara yapacağını biliyordum. Biliyordum, biliyordum, biliyordum... Ama niye olacakları bilmemize karşın farklı şekilde davranmadık? "Borsanın kapanmasına birkaç saat kala televizyonda ve radyoda uzmanların özgüvenleri yüksek bir şekilde, borsanın gün içinde neden o şekilde hareket ettiklerini anlattıklarını duyarsınız. Bu açıklamaları dinleyen bir kişi de pazarın her zaman belirli bir şekilde, mantıklı hareketler yaptığını ve bu hareketlerin günün erken saatlerinde tahmin edilebileceğini düşünür."

1972 yılının sonbaharında Başkan Nixon, Çin seyahati için yaptığı hazırlıkların son aşamasına gelmişti. Bunun tarihi bir ziyaret olacağını herkes biliyordu, ama tarihe nasıl geçeceği belirsizdi. Bu başarılı bir ziyaret mi olacaktı? Bu ziyaret sayesinde ne gibi sonuçlar alınacaktı? Ziyarette ne görüşülecekti? Baruch Fischoff ve Hebrew Üniversitesi'nde meslektaşı Ruth Beyth için bu aradıkları fırsattı. İkili uzun yıllardır, olaylar yaşanmadan önceki ve olaylar yaşandıktan sonraki yargılarımız üzerine çalışmalar yapıyordu. İkili, geri görüş önyargısı adını verdikleri bir şey buldu. Bu elde ettiğimiz bilgiden ilk baştaki inancımıza doğru geri giden bir kaçınılmaz sona inanma duygusuydu. Fakat daha önce teorilerini bu kadar net bir şekilde test etme fırsatını bulamamışlardı. Şimdi gerçek zamanlı olarak tahminleri, tahminler gerçekleştiğinde ya da gerçekleşmediğinde insanların nasıl hareket edeceklerini görebileceklerdi.

Bir öğleden sonra, psikologlar öğrencilerden birkaç tahminde bulunmalarını istedi. Onlara Başkan Nixon'ın Çin'e gideceğini söylediler. Ortaya çıkan tahminlerden bazıları şunlardı: Birleşik Devletler Pekin'de

kalıcı bir diplomatik görev oluşturacak ama diplomatik olarak Çin'i tanımayacak; Başkan Nixon en azından bir kez Mao'yla görüşecek... Tahminler bu şekilde sıralanıyordu. Hangilerinin gerçekleşebileceğine dair sıfırla yüz arasında puanlama yapmaları istendi. İki hafta sonra, Nixon seyahatini tamamladığında öğrencilere yine bazı sorular dağıtıldı. Ama bu kez biraz farklı bir şey yapmaları istendi: İlk baştaki cevaplarını bir kez daha baştan inşa etmeleri. Yani iki hafta önceki her olay için aynı olasılığı seçeceklerdi. Ayrıca öğrencilere haberleri ne kadar takip ettiklerini, olayın gerçek sonucunu bilip bilmedikleri de soruldu.

İkinci turda, öğrencilerin dörtte üçlük bir bölümü, bilinçaltlarındaki inançlarının olayların gerçek ihtimallerinden daha fazla olduğunu iddia etmişlerdi. Yüzde elli yedi ise daha düşük bir olaydan sonra ihtimali sundu. Fakat Fischhoff ve Beyth, bu çalışmada izole edilmiş tek bir grup öğrenciyi kullanmadı. Tek bir grupla çalışmak yerine ellerindeki soruları farklı zamanlarda başka sınıflara da dağıttılar. Öğrencilerden bazılarına Nixon'ın Çin'e yaptığı ziyaret yerine Rusya'ya ziyareti soruldu. Bazıları için gerçekten de birinci çalışmayla, ikinci çalışma arasındaki zaman farkı iki haftaydı. Diğerleri için bu zaman farkı üç ile altı ay arasında değişiyordu. Psikologlar zaman içinde belleğin kötü bir hâl aldığını fark ettiler. Üç ile altı aylık bir boşluk bırakılarak çalışma yapılan gruptaki öğrencilerin yüzde 84'ünün beyanlarını yanlış hatırladıkları ortaya çıktı. Psikologlar bunu geri görüş önyargısı eğilimi olarak nitelendir. Böyle olacağını bilmeliydik demiyoruz. Böyle olacağını biliyorduk, diyoruz.

Peki, Norfleet, ilk yatırımı kaybettiğinde ne yapabilirdi? Hatalı ve bir dolandırıcılığın kurbanı olduğunu kabul edebilirdi. Norfleet kitaptaki en eski numaralardan biri olan sihirli cüzdan numarasının kurbanıydı. İkinci seçenek olarak, en başından beri bu işte risk olduğunu bildiğini ama yine de plan kulağına iyi geldiği için yatırım yapmaya karar verdiğini söyleyebilirdi. Ve doğru olan ikinciyse, neden desteğini bir anda çekmek istedi, neden bu işe daha fazla para akıtmadı? O anda tam bir şapşal gibi davranmıştı ve böyle yaptığını da maalesef sonradan anlamıştı. Çünkü o sırada çok güçlü bir geri görüş önyargısı eğilimi içindeydi.

Stetson'ın kendini anlaşmalarına bağlı onurlu biri olarak göstermesi de her şeyi daha güçlü kılmıştı. Stetson, Norfleet ile paylaştıkları

Masonik bağı kullanmıştı. Aralarında kardeşlik ve güvenden beslenen bir bağ olduğunu vurgulamıştı. Norfleet'e şu ana kadar ona çok para kazandırdığını ve bu paraları ona emanet ettiğini söyleyerek ona ne kadar güvendiğini vurgulamıştı. Bir başka deyişle, bir düzenbazın yaptığı en iyi şeyi yaptı: Özenle Norfleet'in dikkatini hatırlamasını istediği şeylere yönlendirdi, böylece onun olumsuz noktaları görmesini bir şekilde engellemiş oldu. Bu sayede Stetson tüm tartışmalara karşın kapıdan elinde parayla çıkmayı başardı. Ayrıca Stetson bu yaptıklarını pozitif bir şekilde yorumlamak da mümkündü; ne de olsa o daha önce konuştukları şekilde davranmıştı. Plana göre hareket ediyordu. Norfleet'in ona güvenmemesi için bir sebep yoktu!

Norfleet parayı ona son kez teslim ettikten sonra, silahını kılıfına sokup, Stetson'ın gitmesine izin verdiğinde, Festinger'in üçüncü değişim stratejisini uygulamış oldu: Gerçekliği değiştirmeye çalışacak şekilde hareket etti. Para kaybetmiş olduğu gerçeğini... Peki, akla yatkın bir yatırım yapmasına karşın bu nasıl olmuştu? Bu bir kazaydı, ufak bir hataydı. Yaşadığı sadece kötü şanstı. Düzenbazın çöküntü anında sırtını yasladığı mantık da tam anlamıyla budur.

Marquis de Laplace, 1796'daki *Olasılık Hakkındaki Denemeler* kitabında "Şans oyunlarında umut veren kötü şansa karşı koruyan yanılsamanın çokluğudur." der. Son yıllarda, kumarbazın yanılgısı kavramsal psikolojide en çok incelenen eğilimlerden biri haline geldi. Bu isim, şans tapınağı olarak adlandırılan, kumarhanelerden gelmektedir. Kumarbaz bir el kaybeder. Üstüne bir el daha kaybeder. Bu da yetmez bir el daha kaybeder. Neden oynamaya devam eder? Neden kayıplarına bir dur deyip, durum daha da vahim bir hâl almadan masadan ayrılıp gitmez? Biz genelde şansın olayı telafi edeceğini düşünürüz. Eğer bir para üst üste sekiz kez yazı geldiyse, bir dahaki sefere kesin tura gelecektir, diye düşünürüz. Hiçbir zaman olasılığın zamanlamayla alakalı olmadığını düşünmeyiz. Olasılığın düşüncelerimizi umursamadığı aklımıza gelmez. Her olay bir önceki olaydan tamamen bağımsızdır ve birbirlerini etkilemelerinin bir yolu yoktur. Ama yine de kumarbaz bir sonraki elinin kazanan el olacağı konusunda ısrar eder. Uzun süredir şans yaver gitmiyor ama bu sefer gidecek, son bir zar daha, son bir kart daha, son bir tur daha.

Hayat bir kumarhane değildir ve genelde kumarbazın yanılgısı bir yanılgı değildir. Değişen olaylara karşı verilen isabetli bir adaptasyon tepkisidir. Harvard Üniversitesi'nde görevli psikolog Steven Pinker, *Akıl Nasıl Çalışır* kitabında, olaya, "Bir hafta süren bulutlar havanın kapanacağı anlamına gelmeyeceği gibi geçen bir trenin üzerindeki yüzüncü demiryolu arabası da üçüncü sıradaki arabayla benzerlik göstermeyebilir." sözleriyle yaklaşır. Bu nedenle, şans olayları söz konusu olduğunda -kumar masalarından finansal yatırımlara kadar- yüksek seviyede bir belirsizlik hakimdir. Kumarbazın yanılgısı devam eder.

1951 yılında UCLA'da ilaçların psikolojik etkileri üzerine araştırmalar yapan Murray Jarvik -Jarvik aynı zamanda nikotin bandını bulan kişidir ayrıca kendisi, LSD'nin ilk sürümüne ait testleri yaptı- insanlara gelecekte olacakları tahmin etmeleri için ellerinden gelenin en iyisini yapmalarını istedi. Onlara her dört saniyede bir, "kontrol" ya da "artı" diyecekti. İlk sinyal kontrol işareti, ikincisi ise "artı" işaretini belirtmek içindi. Her kelimeden önce Jarvik, "Şimdi!" diyecekti. O andan itibaren her katılımcı önündeki kâğıda iki işaretten birini çizecek ve sıradaki işareti tahmin etmeye çalışacaktı. Jarvik onlara "doğru" cevabı verdikten sonra katılımcılar da tahminlerinin yanına doğru olup olmadıklarını yazacaklardı.

Jarvik'in elinde üç grup öğrenci vardı. Her grupta kontrol ve artı işaretleri aynı sayıda değildi. Bunun yerine kontrol işaretleri daha sıklıkla verilmişti. Kontrollerin sıklığı gruplar arasında %60, %67, %75 arasında değişiyordu. Eğer insanlar onlara kontrol işaretinin daha çok verildiğini bilseler ve buna göre hareket etselerdi, "artı" işaretinden çok "kontrol" işaretini tahmin etmeleri gerektiğini fark ederlerdi.

Gerçekten de ortalamaya bakıldığında böyle bir sonuç ortaya çıktı. Kontrol işaretlerinin yoğunluğu fazla olunca kontrol tahminleri de arttı. Ama ortada çok büyük bir farklılık vardı: Katılımcı kontrol işaretiyle üst üste iki kez karşılaştığında, sonrasında kontrol geleceğini söyleme oranları gittikçe azaldı. Grup ve kontrol işaretinin çıkma sıklığı ne olursa olsun, insanlar üstü üste bu kadar kez aynı işaretin gelmesine ihtimal vermiyordu. Sıradaki işaretin mutlaka artı olacağını düşünüyorlardı. Jarvik bu duruma negatif sonralık etkisi adını vermişti. Jarvik konuyla ilgili düşüncelerini, "Negatif sonralık etkisinin müdahalesi sonucu

öğrenme eğilimiyle birlikte üç ile dört kontrol işareti çıkarak tüm diğer sonuçları bir süre geçersiz kılıyor. Dört ya da beş kontrol işaretinden sonra ise beklentilerin üstünlüğü ters şekilde ilerleyerek artı sonuçlar veriyor." sözleriyle dile getirir.

Negatif sonralık etkisi kumarbazın yanılgısını aksiyon halinde gösteren ilk deneysel çalışmalardan biriydi. Güçlü bir olasılıkla bile, bu etki mantığı gölgeliyor. Jarvik'in çalışmasının üstünden onlarca yıl geçmesine karşın, kumarbazlar kumarhanelerde gösterdikleri davranışlarda bu etkinin sonuçları görülmektedir. Bu etkiyi piyangolarda, kart oyunlarında, yazı-tura tahminlerinde, borsa alım satımların da görmek mümkündür.

Norfleet yirmi bin dolar kaybetmişti. Ama bir yatırımla, bir hamleyle daha bu kaybını telafi edip üstüne üstünlük kâra geçebilirdi. En mantıklı kumarbazlardan biri gibi görünmesine karşın o da dibe batmıştı.

İyi bir düzenbaz, kaybın bir son olmadığını bilir; çöküntü kurbanının kancadan kurtulmasına değil, daha da derinlere inmesine neden olur. Doğru şartlar altında bir kayıp daha derin bir bağlılığın doğmasına neden olabilir. Kurban bahsi geçen oyuna ve düzenbaza daha fazla bağlanabilir. Yapılan çalışmaların kanıtladığı ilginç bir durum var. Büyük ve acılı bir süreç yaşayıp -örneğin, büyük miktarda para kaybettiğimizde- daha sonra bu süreçten çıkmayı başardığımızda; daha doğrusu böyle sandığımızda kendimizi büyük bir kazanç sağlamış gibi hissediyoruz. Ve garip bir şekilde, bu acıya başlangıçta neden olana bağlılığımız artıyor. (Bu durumda, bu acıya neden olan kişiye). Harold Gerard ve Grover Mathewson, yaptıkları bir araştırmada elde ettikleri verilere göre; bir gruba girmek için ciddi elektrik şokuna maruz kalan insanların, sonradan sorulduğunda o grubu daha çekici bulduklarını söylemişlerdi. Kaybetmiş olabiliriz ama buna değer, kendimizi acının kaynağına daha sadık hissediyoruz, bu bahsi geçen fiziksel ya da duygusal acı olabilir.

Robert Crichton'ın yıllar boyunca, Demara'ya nasıl sandık kaldığını bir düşünün. Onun tarafından pek çok kez aldatılmıştı. Büyük sahtekârın sözde samimi olan yeniden toparlanma sürecinde ona çok yardım etmiş ama sonuç onun için hiçte hayırlı olmamıştı. Fred'in yeni sahtekârlıkları için kendi saygınlığını ortaya koymuştu. İyi niyetine inandığı Fred aksi biri çıkınca bütün saygınlığı yerle bir oldu. Toparlanma

sürecinde Fred'e yaptığı binlerce doları asla karşılık bulmadı. Arkasından gelen pek çok davada ise aldatıldığını iddia eden Fred olacaktı. Büyük miktarda borcu olduğunu söylemişti. Demara Crichton'nın iyi niyetini defalarca kötüye kullandı. Crichton ise her seferinde sadakatini korudu ve dostluğuna inanmayı sürdürdü. Fred, çöküntü sürecini ustalıkla yürütmeyi iyi biliyordu: Yine kaybettik, ama bu kez söz veriyorum, her şeyi yoluna koyacağım, senin bana inanman yeterli. Bana nasıl hayır diyebilirsin?

Ne yazık ki kayıplarımız ne kadar büyük olursa, tökezleme şansımız da o kadar artıyor. Shelley Taylor'a göre, pozitif illüzyonlar, sık sık tehdit edici durumlara karşı savunma mekanizması olarak çalışıyor. Dünya görüşümüzün saldırı altında olduğunu fark etmesek bile, onu korumak için her türlü çabayı göstermeye başlıyoruz. Kandırıldığımızı, oyuna getirildiğimizi tam anlamasak bile, oyuna daha çok inanmaya başlıyor, kendi kesinliğimizi korumayı çalışıyoruz, her şeyin lehimize sonuçlanması için çaba gösteriyoruz.

* * *

Her kurban eşit şekilde yaratılmaz. Norfleet için iki kez kandırılmak çok fazlaydı. İntikam almaya yemin etti. Dört yıl boyunca, elli bin kilometre yol kat etti. Bütün ülkeyi baştan aşağı dolaştı, bu da yetmedi Meksika'ya, Küba'ya gitti. Kanada'nın ormanlarında bile dolaştı. Onun saygınlığını ve servetini hedef alan büyük çetenin üyelerinin tek tek peşine düştü. Karısı, "Git bul o lanet pislikleri," demişti. "Onları buraya canlı getir." Karısı tam olarak bu kelimeleri kullanmıştı.

Norfleet 1967 yılının ekim ayında hayatını kaybettiğinde adı artık Bumerang Kerizi değildi. Artık ona "Hale County'nin Küçük Kaplanı," deniyordu. Norfleet tek başına ülkenin o güne kadar gördüğü en büyük organize suç çetelerinden birini alaşağı etmişti.

BÖLÜM 8

KISIR DÖNGÜ VE ETKİLEŞİM

"Popüler fikrin aksine, hile ile para kazanmak yeni bir dans hareketi değil, eski bir iş prosedürüdür."

— FRAN LEBOWITZ

20 yıllık bir süreçte, modern sanat dünyası, Jackson Pollock, Mark Rothko, Robert Motherwell, Clyfford Still, Willem de Koonig, Barnett Newman, Franz Kline ve Sam Francis gibi yirminci yüzyılın tanınmış soyut ekspresyonist sanatçılarının daha önce hiç görülmemiş, eserlerinin istilasına tanıklık etti. İşin içeriği, geniş, kaliteli ve inkâr edilemeyecek derecedeydi. Bu eserleri kamuoyuna lanse eden satıcı, Glafira Rosales'in, babasından kendisine büyük bir sanat mirası kaldığını iddia eden ve ismi açıklanmayan bir şahısla özel bağlantıları vardı. Ortaya bir anda çıkan tablolar de bu mirasın kayıtlı envanterinde bulunmaktaydılar. Ve bu eserlerin gözler önüne serilmesine olanak sağlayan galeri de Manhattan'da kurulan ve dünyanın en eski galerisi olan Knoedler & Company'di.

Bu eserlere ilgi gösteren alıcılar arasında büyük isimlerin eserlerini toplayan sanat koleksiyoncuları, başarılı iş adamları, sanatçılar ve sanata âşık insanlar vardı. Soyut ekspresyonistlere ait eserler dünyanın dört bir yanında alıcı buldular. Yerel sergilerde, ünlü Fondation Beyeler müzesinde, Guggenheim gösterilerinden kendilerine yer buldular.

Uzmanlar görüşlerini açıklamaya başladı. *The catalogue raisonne*'yi -bir sanatçının işinin, tanımlayıcı, detaylı ve kısa bir özeti- yazan, David Anfam, Mark Rothko'nun kanvas üzerindeki işlerini nefes kesici olarak tanımladı. Ulusal Galeri yetkilileri, Rothko'nun kâğıt üzerindeki eserleri hakkında hazırlanan, *the catalogue raisonne'yi* tamamlama süreci esnasından koleksiyonda yer alan bir Rothko'ya da son sayfalarda yer vermek istediklerini bildirdiler. Bir uzman, koleksiyonda bulunan Pollock'un eserlerinden biri hakkında, "Bu eser Metropolitan Müzesi'nde yer almalı." dedi. Peki, bu müthiş hazine nasıl bir anda ortaya çıkmıştı?

Glafira Rosales, Birleşik Devletlere kısa süre önce gelmiş biriydi. Meksika'da doğmuştu. Önde gelen Katolik bir ailenin çocuğuydu. Glafira kaymak tabaka diye tabir edilen sosyal grupların arasında büyümüştü. Sanatçılar, koleksiyoncular, liderler Rosales ailesinin evinin devamlı misafirleriydi. Önemli isimler küçük kızla sohbet ediyorlardı, kızın amcası piskopostan tavsiyeler alıyorlardı. Rosales'in hatırladığı kadarıyla, aileye yakın olan isimler arasında Avrupa Yahudilerinden olan yaşlı, göçmen bir çift vardı. Çift zengin sanat koleksiyoncularıydı. Glafira onların satın aldıkları sanat eserlerini ve tanıştıkları sanatçıların hikâyelerini büyük bir ilgiyle dinliyordu. O dönemde gelecekte neyle ilgilenmek istediğine karar vermişti.

Glafira büyüdü. Dünyayı dolaştı. İspanya'da bir adamla tanıştı ve ona delicesine âşık oldu. Adamın adı Jose Carlos Bergantinos Diaz'dı ve Jose ona hayatı boyunca yanında olacağına dair söz vermişti. Beraber, göçmenler için pek çok fırsat sunduğunu düşündükleri, Birleşik Devletler'de yaşamaya karar verdiler. Banliyö de bir ev satın aldılar. Bir kızları oldu. Ve en sonunda, Glafira hayalini kurduğu sanat galerisini açtı. King's Fine Arts ile Glafira kendini sanata adadı. Jose Carlos da insanı işlere ve yardımseverlik faaliyetlerine yöneldi. Hayat çok iyi gidiyordu. Hayat Glarifa'nın umut ettiğinden bile daha iyi gidiyordu. 1986 yılında vatandaşlığa kabul edildi.

1990 yılının başlarında Glarifa'ya Meksika'dan bir haber ulaştı. Eski aile dostu, sanat koleksiyoncusu ölmüştü. Ve onun aksine, çocukları sanata karşı hiç ilgi duymuyorlardı. Tek istekleri bu tablolardan bir an önce kurtulmaktı. Onları gereksiz yer kaplayan nesneler olarak görüyorlardı. Tablolar nakde dönüştüğünde daha değerliydi. Glarifa'nın

da sanat işleriyle uğraşmaya başladığını duymuşlardı. Bu kanvasların yeni yuvalar bulmalarına yardımcı olabileceğini düşündüler. Fiyat çok önemli değildi. Pazar değerini Glarifa kendi belirleyebilirdi. Onunla bu yüzden iş yapmak istiyorlardı. Ve onun konuşmayacağını düşünüyorlardı. O eski bir aile dostuydu ve onun sessiz kalacağına güvenleri sonsuzdu.

Sessizlik gerçekten çok önemli, mirasın sahibi oğul büyük bir stres altındaydı ve tabloların nereden geldiğinin bilinmesini istemiyordu. Babalarının gizliden gizliye bir homoseksüel olduğu aslında sır değildi ve tablolar yasal yollarla elde edilmemişti. Tabloları babasının, onunla aynı eğilimleri taşıyan özel bir arkadaşı bulmuştu. Bu özel arkadaş sanatçılara yakın çalışıyor, eserler bir stüdyodan öbürüne gezmeye başlamadan önce onlara ulaşma fırsatı yakalıyordu. Böylece ilk elden daha önce görülmemiş eserleri elde edebiliyordu. Resmi olarak kataloglara girmeyen bu eserleri de vergi yükümlülüklerine tabii olmadan almak mümkün oluyordu. Ailenin gururunu korumak için, babalarının homoseksüel olduğunun bilinmesini istemiyorlardı, ayrıca ailenin saygınlığını korumak için vergi kaçakçısı olarak da görülmemeleri gerekiyordu. Bu sebeplerden dolayı mirasın sahibinin ismi açıklanmamalıydı.

Glarifa onların bu isteğini kabul etmekte bir sıkıntı görmedi. Ama kafasını karıştıran bir soru vardı. Bu tabloları nasıl satacaktı? Sahibi olduğu galeri pek büyük sayılmazdı ve bu kadar önemli eserler için oldukça önemsiz bir yerdi. Ayrıca soyut ekspresyonizm onun uzmanlık alanı değildi. Bu eserlerin gerçek değerlerini saptamakta zorlanabilirdi ve iletişime geçilmesi gereken koleksiyoncuların da kim olduğu bilmiyordu. Bu sebeple bir uzmana ihtiyacı vardı.

1980'in ortalarından itibaren, Rosales New York sanat camiası içinde bir yer sahibi olmaya çalıştı. Açık artırmalara katılıyordu, açılışlarda sosyalleşiyordu, onu şehrin farklı yerlerinde düzenlenen partilerde ve davetlerde elinde bir kadeh şampanya ile gülüp eğlenirken görmek mümkündü. Bu partilerden birinde Jaime "Jimmy" Andrade ile tanıştı. Hemen birbirlerine ısındılar. Glarifa gibi o da İspanyolca konuşuyordu. Glarifa'dan biraz daha yaşlıydı, nazikti ve tam anlamıyla bir centilmendi. Glarifa onun partnerine de çok ısınmıştı. Andrade'nin partneri, Richard Brown Bakerr, cömertliği ve sanat konusundaki zevkiyle

tanınmış bir modern sanat koleksiyoncusuydu. Andrade ve Glarifa ne zaman karşılaşsalar eski dostlar gibi sohbet ediyorlardı. Yanağa konduru lan öpücükler, nazik sözler, bitmek tükenmek bilmeyen kahkahalar havada uçuşuyordu. Glarifa, Andrade'nin yıllardır Knoedler Galeri'de çalıştığını biliyordu. Knoedler Galeri'si, Glarifa'nın eline yeni geçen koleksiyonu tanıtması için gerekli imkânlara ve saygınlığa sahipti.

Jimmy'yi aradı. Glafira'nın daha önce eline Richard Diebenkorn'a ait bazı çizimler geçmişti ve bu sebeple Jimmy, Knoedler'de bunları göstermesi için ayarlamalar yapmıştı. Ama Glarifa bu sefer, elinde çok daha önemli bir şey olduğunu söyledi. Jimmy'ye galerinin direktörü Ann Freedman ile bir buluşma ayarlayıp ayarlayamayacağını sordu. Elinde tam da Ann'in görmek isteyeceği bir tablo vardı.

Ann Freedman, Glarifa Rosales'le ilk tanıştığı anı hatırlamıyor. Bu buluşma ona pek önemli gelmemiş. Jimmy'nin arkadaşlarından biri birkaç Diebenborks tablosu getirmişti ve büyük eserlerin verildiği bir dönemde bu birkaç çizimin pek de değeri yoktu. 1991 miydi, 1992 miydi yoksa 1993 müydü? İlk görüşmenin tarihini tam olarak hatırlamıyordu. Ona birkaç çizim getirilmişti. O da bu çizimleri satmıştı. Hepsi bu kadardı. Ama bu seferki buluşma farklıydı. Ann bu buluşmayı gayet iyi hatırlıyor. Onun etkileyen Glarifa Rosales'in varlığı değildi. Onun üzerinde etki bırakan Rosales'in yanında getirdiği tabloydu. Solgun şeftali pembesi bir arka planı vardı. İki renk tonu hakimdi. "Nefes kesiciydi. Harika bir Rothko eseriydi." demişti bana gözlerini kapatarak. Freedman'ın uzun, ince, bir deri bir kemik yüzünün yanlarına düşen kıvırcık ve bir o kadar dağınık gri saçları var. Çerçevesiz gözlükler takıyor. Topuklu ayakkabılar yerine, spor ayakkabı giymeyi tercih eden biri ama onun bu seçimi dış görümünün zarafetine asla zarar vermiyor. Bu Freedman için yeniden konuşulması çok zor bir durumdu. En nihayetinde o buluşma, onun düşüşünün başlangıç noktasıydı. Freedman daha sonra Knoedler'deki işini kaybetti, sahtekârlıkla suçlandı ve çok sevdiği galerisinin kapılarını kapattığını gördü. Rosales itirafında onu bu işe bulaştırmadı ve yasal olarak, Freedman masum, burada onu suçlu gösterme isteği yok, diye ifade verdi. Arkadaşlarını kaybetti. Müşterilerini kaybetti. Bir zamanlar ona büyük saygı gösteren insanlar ona olan inançlarını yitirdi. Ama Freedman bunların başına geleceğini tahmin

bile etmemişti. Tablo, gerçekten çok kaliteliydi. Sahte ya da sanat dünyasında tercih edilen terimle "yanlış" olduğunu nereden bilebilirdi?

Freedman Rosales'e resmin nereden geldiğini sordu. Çok güzeldi, gerçek görünüyordu ama bir onaya ihtiyaç duyuyordu. Tablolar bir anda öyle ortaya çıkmaz. Özel bir koleksiyoncuya ait, diye cevap verdi Rosales. Adının duyulmasını istemeyen bir adama ait olduğunu söyledi. En nihayetinde aileye söz vermişti. Tablo özel koşullar altında alınmıştı, kayıtlara girmemişti ve yıllardır bir depoda duruyordu. 50 yılı aşkın bir süredir, gözlerden ırak mahzun bir şekilde bekliyordu. Rosales'in tek söylediği şey soyut ekspresyonizmin altın çağında Bay X'in geleceği parlak bazı sanatçılarla yakın ilişkiler kurarak bu tablolara sahip olduğuydu. Adam kayıt dışı parasını ödeyerek direk sanatçıların evinden almıştı. Hiçbir resmi kayda ulaşmak mümkün değildi çünkü hiçbir tablo kayıtlı değildi. Rosales'in dediğine göre eğer herhangi bir fatura varsa bu sadece resmin sahibindeydi ve Bay X öldükten sonra büyük olasılıkla kızı bu faturayı atmıştı. Bu eserin satılmasını talep eden kişi de Bay X'in oğluydu.

Peki Rosales mirasın sahibi bu oğul hakkında neler söyledi? Adam aslen Doğu Avrupa kökenlerine sahipti. İsviçre'de ve Meksika'da ikamet ediyordu. 2001 yılında, ondan sürekli bilgi koparmaya çalışan Freedman'la yıllarca çalıştıktan sonra Rosales, sonunda galeriye bir aile adı vermiş ama yine eserlerin sahibinin tam kimliğini açıklamamıştı. Rosales'in verdiği isim aslen Avrupalı, daha önce İsviçre'de yaşamış ve Meksika'da hayatını kaybetmiş Meksikalı bir ressamın ismiyle aynıydı. O öldükten sonra sanat koleksiyonunu oğulları muhafaza etmişti. Rosales'in ticaret yaptığı sanatçılardan hiçbiri babalarının koleksiyonuyla ilgili benzer bir iddiada bulunmamıştı. Ama bu iddialar çok sonraları duyulacaktı.

İlk başta, Glafira'nın söylediği tek şey şuydu: Bay X'in çocukları vardı ve bu çocuklardan hiçbiri sanatla ilgilenmiyordu. Freedman, daha ileri gitmeden önce, Glafira'dan birkaç sağlam bilgi vermesini talep etti. Ayrıca, Freedman resmin incelenmek üzere kendine teslim edilmesini de istedi. Rosales gitti.

Dünyanın en tanınmış Rothko uzmanlarından biri olan David Anfam, bir iş için İngiltere'den şehre gelmişti. David, resme bakmak için

galeriye uğradı. Tablonun Rothko'nun stilinin en güzel örneklerinden biri olduğunu söyledi, imzasının taklit olmadığını ve sanat camiası tabiriyle "doğru" olduğunu belirtti. Tabii ki bir fikir tablonun tam bir onay alması için yeterli değildi. Fakat başka uzmanlar da David'in fikrini destekleyen sözlerde bulunmuşlardı. Bu uzmanlardan bazıları Smithsonian'daki Amerikan Sanatları Arşivlerinin yöneticisi, soyut ekspresyonizm uzmanlarından, sanat tarihçisi Stephen Polcari ve Ulusal Galeri'den yirminci yüzyıl Amerikan sanatları bölümünün eski küratörü ve Fort Worth Modern Sanatlar Müzesi direktörü E. A. Carmean'dı. Knoedler'e gelen pek çok farklı uzman da eseri onaylamıştı. Rothko'nun oğlu Christopher eseri beğendi. Uzmanlar eseri beğendi. Eserin sahibinin kimliğinin belli olmaması durumu da sanat dünyasında hiç görülmemiş bir şey değildi. Sanat dünyası aslında karanlık bir camiadır, gizli tutulan pek çok bilgi vardı ve bazen sanat eserlerine ödenen paralar hiç konuşulamazdı. Glafira bu eseri satma hakkına sahip olduğunu gösteren imzalı bir belge getirdi ve Freedman'ın araştırma takımı da bu durumun tersini işaret eden bir şey bulamadılar. Onlarca uzmanın fikrini de alan Freedman, satış işlemlerine devam etme kararı aldı.

Koleksiyoncuya ait daha fazla tablo ortaya çıkmaya başladı. Rosales, gizli koleksiyoncunun tablolardan tek tek kurtulmak istediğini söyledi. Freedman çok heyecanlandı. Gelen tüm eserler çok yakın bir incelemeden geçiyorlardı. Ama Freedman olayın biraz derinine inmek istiyordu. "İsmini vermek istemeyen kişi" ve "Bay X" onun için yeteri kadar iyi değildi. Freedman'a bir isim verildi. Freedman ismi nereden öğrendiğini tam hatırlamıyor. Duyduğu isme ulaşan kişi, Freedman'ın kendi araştırmacılarından biri olabilirdi; Alfonso Ossorio'nun kendisi de bir soyut ekspresyonistti ve pek çok kişi onun potansiyel bir alıcı olduğunu söylemişti. Ossorio, zaman çizelgesine uyuyordu, sanatçılar ve hikâye de tutarlık gösteriyordu. Rosales, eserlerin sahibiyle konuşacağını söyledi.

Rosales Freedman'ın yanına geldi, Ossorio'nun da işin içinde olduğunu söyledi. Kısa süre sonra Jack Levy isimli bir alıcı 2 milyon dolar değerindeki Jackson Pollock'a ait bir tabloyu almaya karar vermişti. Alım işlemlerini başlatmadan önce Levy resmin Uluslararası Sanat Araştırmaları Derneği, IFAR tarafından kontrol edilmesini istedi. Bu eserin kökeninde Ossorio'nun adı ön plana çıkmıştı. Freedman ise

eserin zaten kendini gösterdiğini biliyordu. Ama IFAR'a göre durum bu kadar basit değildi. Açıkladıkları rapora göre eserin sahibinin kim olduğunu konusunda birtakım sıkıntılar vardı. Ossorio satıcı olamazdı. Bu alan da IFAR'ın uzmanlığına girdiği için kuruluş resmin gerçek olduğu ya da olmadığı konusunda bir açıklama yapamayacağını bildirdi. Satış işlemleri suya düştü.

Freedman raporları uzmanlara gösterdi. Uzmanlar bu durumu saçmalık olarak nitelendirdi. Raporun hatalı olduğunu söylediler. Raporda resmin orijinalliğiyle ilgili şüpheli hiçbir ifade yoktu. Yazılanlar sadece Ossorio'nun bu tabloyla alakası olup olmadığı üzerineydi. Hatta raporda şöyle yazıyordu: Pollock'a ait resmin orijinalliği ya da kalitesiyle ilgili kimsenin materyal bir şüphesi yok. Evet, bazıları resmin orijinalliğinden emin olmadıklarını söylemişlerdi, ama kurumdaki uzmanların çoğu resmin sahibi hakkında birtakım şüpheler taşıyorlardı. Tabloyla ilgili şüpheleri olmayan Freedman tablosunu geri aldı ve resmi tanınmış Kanadalı koleksiyonculardan biri olan David Mirvish'e götürdü. Freedman'ın inancı tamdı. Finansal riskleri almaya hazırdı. Mirvish de IFAR raporunu okumuştu. Ve Freedman'la aynı fikirdeydi, tablonun orijinal olduğunu düşünüyordu.

Freedman, Rosales'ten Ossorio'nun durumu hakkında bilgi istedi. Rosales, Ossorio'nun işin içinde olduğunu ama onun satıcı olmadığını bildirdi. Ve bir yanlış anlaşılma olduğunu söyledi.

Daha sonra büyük olasılıkla Knoedler kaynaklı başka bir isim daha ortaya çıktı. Bu isim David Herbert'ti. David Herbert, pek çok ressamı bire bir tanıyan, ünlü bir satıcıydı ve Bay X gizli bir homoseksüeldi. David Herbert mükemmel bir bağlantıydı. Rosales, bu ortaya çıkan ismi doğruladı. Evet, David Herbert, Bay X'in danışmanıydı.

Hikâye mantıklıydı. E. A. Carmean araştırmaya katıldı. Bütün oklar aynı yönü gösteriyordu. Araştırmalara göre Herbert her zaman doğru yerdeydi. Kayıp halkayı sonunda bulduklarını düşünüyorlardı.

Tablolar satılıyordu. Ve Knoedler bu satışlardan güzel bir kâr elde etmeye devam etti. Bu işten para kazananın kişilerden biri de Julian Weissman'dı. Eski bir Knoedler çalışanı olan ve 1997'de galeriden ayrılarak kendi galerisini kuran Julian da Rosales'ten tablo alıp satıyordu.

Freedman ve Knoedler'in bu durumdan haberi yoktu. Knoedler bu satışlardan 63,7 milyon doların üzerinde para kazanırken, Weissman da 17 milyon doların üzerinde para kazandı. Rosales eline geçen bu hazine değerindeki koleksiyon sayesinde 14 milyon dolara sahip oldu. 1994-2008 yılları arasında 40'ı Knoedler, 23'ü Weismann üzerinden olmak üzere tamı tamına 63 adet tablo sattı. Rosales sadece ufak bir komisyon aldığını ve paranın geri kalanının müşteriye gittiğini iddia ediyordu.

Freedman daha fazla bilgi almak için Rosales'i ne kadar çok sıkıştırırsa kendini hep çıkmaz bir sokakta buluyordu. Bay X ile tanışmak için Meksika'ya gidebilir miydi? Freedman asistanı için bir uçak bileti aldı ve onu Meksika'ya yolladı. Rosales bu duruma çok bozuldu. Freedman onun güvenine bu şekilde nasıl ihanet edebilirdi? Hayır, böyle bir buluşma olası değildi.

2009 yılında, Birleşik Devletler vatandaşı olduktan kısa bir süre sonra, Robert Motherwell'in eserleri üzerine çalışmalar yapan Dedalus Derneği Rosales'in Motherwell'i üzerine bir rapor yayınladı. Aslında, ilk başta derneğin uzmanları Motherwell'in eserinin orijinal olduğunu ilan etmişlerdi. Ama sanatçıya ait başka eserler ortaya çıkmaya başlayınca, bazı çatlak sesler de yükselmeye başladı. Ve dernek tartışmaların ardından yayınladıkları raporlarla artık bu işin arkasında duramayacaklarını söylemişti. Onların fikrine göre bu eserin Robert Motherwell'e ait olduğuna dair yeterli kanıt yoktu. Bütün hikâye parça parça dökülmeye başladı.

Aynı yıl, FBI, şüpheli sanat eserleri hakkında soruşturmalar açmaya başladı. Fakat tam anlamıyla harekete geçmeleri biraz zaman aldı. 2012 yılına gelindiğinde IRS'in suçla mücadele bölümünde özel ajan Eric Jonke, soruşturmanın başına getirildi. Jonke hemen olayının derinlerine inmeye karar verdi ve etkili bir şekilde sorunun dibine ulaştı.

Sonunda, Rosales vergi kaçakçılığıyla suçlandı ve aynı suçtan yargılanan ve aralarında Al Capone gibi ünlü isimlerin de bulunduğu uzun suçlular listesindeki yerini aldı. Yapılan suçlamalar şu şekilde sıralandı: Rosales Glafira, Rosales Fine Arts LLC şirketince yapılan satış gelirlerinin vergi bildirimlerinde bulunurken doğru şekilde göstermemişti ve genel gelir üzerinde oynamalar yapmıştı. Ayrıca yabancı bir ülkede bulunan Caja Madrid bankasında açtığı hesabı yetkililere bildirmemişti.

Birleşik Devletler vatandaşları yurtdışında bulunan ve içinde 10 bin dolardan fazla para olan banka hesaplarını yetkililere bildirmek zorundadır. Ve Rosales'in yaptığı satışlardan elde ettiği gelirin büyük bir kısmı da bu bildirimde bulunmadığı hesaba gitmişti. 2006-2008 yılları arasında Rosales 14,74 milyon dolar kazanmış ve bu kazancının 12,5 milyon dolarlık bölümünü Birleşik Devletler hükümetine bildirmemişti. Çok geçmeden tutuklandı.

Aleyhine peşi sıra davalar açılmaya başladı. 2007 yılında Knoedler'den 17 milyon dolarlık bir Pollock tablosu olan Pierre Langrange, parasının geri ödenmesini istiyordu. Pierre bir adli tıp uzmanının resmin sahte olduğunu kanıtladığını söyledi. Freedman kovuldu. Knoedler Galerisi kapandı. Ama Ann Freedman kendini ve eserin gerçek olduğunu savundu. "Yürekten inandığım bir şey var ki, gün gelecek ben haklı çıkacağım. Ve diğerleri aptal durumuna düşecekler." dedi Freedman bana. "O tabloların gerçek olduğuna tüm kalbimle inandım." Ama daha sonra çok kritik bir olay yaşandı. Glafira Rosales itiraflarda bulundu. Her şeyi o yapmıştı, sahte tabloları gerçek gibi göstermişti. Ona bu işte yardım edenler, kardeşi, Berngantinos ve Queens'te yaşayan yaşlı bir Çin göçmeni olan ressam Pei-Shen-Qian idi. Glafira'nın sattığı soyut ekspresyonizm akımını temsil eden tabloların hepsini o Pei Shen yapmıştı. Ve tabloların hepsi sahteydi.

Daha sonra itiraf ettiği gibi, Rosales en baştan beri dolandırıcılık yaptığının farkındaydı. O, kimi zamanlar Rosales'in iddia ettiği gibi olmadığını ve bazı işlerinin sahte olduğunu, söylediği sanatçıların elinden çıkmadığını biliyordu.

* * *

Peki, nasıl olmuştu da sanat dünyasının saygı duyulan önemli isimleri böyle büyük bir sahtekârlığın farkına varamamışlardı? Yavaş yavaş kendilerine dünyanın en saygı duyulan koleksiyonlarında yer edinen bu tabloların sahte olduğunu kimse nasıl fark edememişti?

Kısır döngü, dolandırıcılığın bölümlerinden biridir, bu bölümde kurban sürekli aynı eylemi tekrarlar ve bir çıkmaza girer. Kurban dolandırıcının oyununa daha fazla zaman ve daha fazla kaynak ayırmaya başlar. Ve etkileşim bölümünde oyun olgunluğa erişir, hedefteki kişi

tamamen ve geri dönülemez bir şekilde dolandırıcının ağına saplanıp kalır. Glafira Rosales, Ann Freedman bu durumdan hoşnut olmasa da gizemli kaynak hakkında hiçbir açıklama yapmadan tablolar getirmeye (kısır döngü) ve bu tablolar için daha yüksek paralara alıcı bulmaya devam etti. Tablolar satılırken, Rosales ortadan kaybolmayı ve Freedman ile Knoedler'i ortaya çıkacak bütün problemlerle baş başa bırakmayı planlıyordu. Etkileşim: Ama tabii ki bu planda bazı aksaklıklar yaşandı ve oyun beklendiği şekilde ilerlemedi. Çünkü Rosales bu işe çok kapılmıştı ve işi bırakması gereken zamanı kaçırınca kaçış şansını da tepmiş oldu. İnsanlara bir karşılık almadan daha fazlasını verdirmek, karşılıklı etkileşim olmadan daha fazla şey yaptırmak aslında çok zor bir görev gibi görünebilir. Ama Freedman sürekli istediği bilgilere ulaşamamasına karşın tabloları satmaya devam etti, süreç sırasında ortaya çıkan bütün uyarıları görmezden geldi. Ve bu durum aslında zor bir görev olarak düşünülen şeyin aslında ne kadar kolay olduğunu gösteriyor. Mesaj bir kere yerine ulaştı mı, hedef daha fazla risk almaya başlar ve en sonunda kaçınılmaz bir şekilde etkileşim bölümü gelir ve oyun biter. Bir kez bir işin içine girdik mi, öyle ya da böyle kendimizi tamamen o işin içinde buluruz.

1976 yılının 3 Haziran akşamında doğu Idaho'daki Teton Barajı projesinde çalışan personel, rutin kontroller esnasında iki küçük sızıntıya rastladı. Sızıntılar barajın akıntı yönüne kurulu tarafındaydı. Bu iki kaçaktan dakika başına 60 ve 50 galon su sızıyordu. Durumdan endişe duyan müfettişler sızıntıları rapor ettiler. Yöneticileri bu sızıntıların ciddi bir durum arz etmediğini söyledi. Ayrıca, ertesi gün saat dokuz sıralarında yapılan incelemede de herhangi bir şey rapor edilmemişti.

Ertesi sabah saat yedi sularında barajda çalışmak için işe gelen Gibbons and Reed'e bağlı müteahhitler, barajın yükünü taşıyan kolonlardan birinden su sızdığını fark ettiler. Yedi kırk beş sularında Arazi Islahı Bürosu'nda gözlemciler bölgeye geldi. O anda barajın ayağında bir sızıntı daha başladı. Bu sızıntı, diğer sızıntının biraz daha üstündeydi. Gözlemciler durumu hemen yöneticilerine bildirdiler. Saat sekizi çeyrek geçerken projede inşaat mühendisi ve saha mühendisi olarak görev alan Robert Robbie Robison ve Peter Aberler durum hakkında bilgilendirildi. Saat dokuz sularında ikili barajdaydı. Bu esnada taşıyıcı kolonda bir

sızıntı daha başladı. Bu sefer su, toprak setin kaya dolgusuna dolmaya başladı. Adamlara sızıntıları nasıl önleyeceklerine dair direktifler verildi.

Saat on buçuk sularında, barajın akıntı yönüne bakan yüzü karardı. Islak bir nokta yavaş yavaş açılmaya başladı. Kulakları sağır edici bir ses duyuldu. Sanki bir patlama yaşanmış gibiydi. Daha sonraları Robison bu durumu "yüksek bir gürleme" olarak tasvir edecekti. Patlamanın ardından duydukları ses bir şelaleyi andırıyordu. Hem de devasa bir şelale! Su büyük bir hızla akıyor, yanında toprak setin materyallerini de götürüyordu. Büyük bir hızla büyüyen delikleri kayayla doldurmaları için alana aceleyle iki dozer getirildi. Robison, toprak setin içine giden 12 metre uzunluğunda, 2 metre genişliğindeki tünele baktı. Robison'un hatırladığı kadarıyla delikten sızan su aşırı derece de çamurluydu. "Su taşıyıcı ayağın hemen 5-10 metre uzağında toprak seti delerek akıyordu." Dozerler 20 dakika boyunca çalıştı ama bir süre sonra toprak zemin çok kaygan bir hâl aldı. Kısa süre sonra dozerler yamaçtan aşağı, akıntı yönüne doğru kaymaya başladılar.

Suyun yüzeyinde bir girdap oluşmaya başladı. Tıpkı bir korku filmi gibi, girdap yavaş yavaş yayıldı, genişledi ve zaman geçtikçe hızlandı. Girdabı kayalarla durdurmaya çalıştılar, ama hiçbir şey durumu çözmeye yardımcı oluyormuş gibi gözüküyordu. Daha sonra delikler oluşmaya başladı. Toprak dolgunun ortası çatladı. Öğleden önce saat 11.57'de, baraj delindi. Sabahki deliklerin büyüyüp tüm barajı yerle bir etmesi için sadece beş saat yetmişti.

Teton Barajı kazası ülke tarihindeki, maddi hasar açısından en büyük kazalardan biriydi. Barajın yapımı için 85,6 milyon dolar harcanmıştı ve oluşan zarar bu miktarın neredeyse iki katıydı. Sadece beş saatlik bir süreçte, alanda meydana gelen zararın oranı 40 milyon doları geçmişti. Ama yıkım daha da ileri gitti. Teton ve Snake nehirlerinin 80 mil aşağısındaki American Falls Bölgesi de dâhil olmak üzere, 500 kilometrekarelik bir alan sular altında kaldı. 11 kişi öldü, 25 bin insan evsiz kaldı. Neredeyse Misisipi nehrinin akış hızına yakın bir hızla akan su yüzünden sadece Rexburg ve Sugar City kasabalarında 16 ila 20 bin arasında hayvan telef oldu. Ve 100.000 dönümlük bir tarım arazisi, suyla kaplandığı için kullanılmaz hale geldi. Mart 1977'de yapılan hesaplamalara göre, kaza sonucu oluşan zarar 250 milyon doların

üzerindeydi. Ama uzmanlar bu zarar rakamının 400 milyon doları geçmesini bekliyorlardı. Ve bu zarar hesaplamasının içinde barajda ve baraja bağlı yapılarda oluşan zararlar yoktu. Sonuç olarak ödenen 300 milyona yakın tazminatla birlikte, kaza sonucu hesaplamalara göre tam 2 milyar dolarlık bir zarar meydana geldi. Kısacası kaza sonucu oluşan zarar projenin bedelinin tam 23 katıydı.

Peki, yanlış giden şey neydi? Bu felaketin önüne geçilebilir miydi? 1976 yılının ağustos ayında kongre üyesi Leo Ryan, Temsilciler Meclisi tarafından, Teton Barajı'nda yaşanan felaketin araştırılması için kurulan komitenin başına getirildi. Komite, bu olaya neden olan unsurları derinlemesine araştırma amacı güdüyordu. Bu komite sayesinde bazı önemli kanıtlar ortaya çıktı. Komite barajın yapıldığı alanın uygunluğu hakkında akıllarda oluşan bir takım soru işaretlerini gündeme getirdi. Barajın yapısı ve inşaatın ilerleyiş şekliyle ilgili de birtakım sorunlar vardı. Montana Üniversitesi'nde jeolog olarak görev yapan Robert Curry, Arazi Islahı Bürosu'nun 1961 yılında hazırladığı raporu ön plana çıkardı. Bu raporda su geçirgenliği konusuna fazla değinilmemişti. Ortaya çıkan sonuç inşaat alanında bulunun jeolojik materyalin su geçirgenliğinin fazla olması nedeniyle baraj yıkıma açık bir pozisyona gelmişti ve yıkım çok kısa bir süre içerisinde gerçekleşmişti. Robert Curry'nin düşüncesine göre projeyi oluşturmak ve geliştirmek için toplanan veriler yetersizdi. Birleşik Devletler Jeoloji İncelemeleri Kurumu jeologlarından Harold Proska, olayı bir adım daha ileri taşıyıp, inşaat alanını olgunlaşmamış ve dengesiz olarak tanımlamıştı. Hatta Harold Proska kaynak olarak da Ocak 1973'te, felaketten üç yıl önce Birleşik Devletler Jeoloji İncelemeleri kurumunda çalışan bir ekibinin Arazi Islahı Bürosu'na yolladıkları raporu işaret etti. Raporda Teton Barajı projesinde büyük güvenlik sorunlarının olduğunu belirtilmişti. Fakat o rapor yayınlandığında proje çoktan başlamıştı. Bu rapor da görmezden gelinmişti. Dizayn ve inşaattan sorumlu Harold Arthur gerçekten bazı sorunlar olduğunu kabul etmişti. "Bazı birleşme noktalarındaki kayalarda çatlaklar olduğunu ya da çatlaklar olabileceğini" söylemişti. Ama bu sorunların inşaatı durduracak kadar büyük olduğu düşünülmemişti.

Komite başkanının, tüm engellere karşın bu işi devam ettiren kişilerin aslında neler düşündükleriyle alakalı bir teorisi vardı. Bu teoriye

momentum teorisi diyordu. Bu teorinin temelini "Arazi Islahı Bürosu, proje başladıktan sonra, yapım aşamasında çıkan bazı zararlı durumlara karşın, baraj inşaatının sürmesinden yana tavır koydu." diyerek izah etti. Ama Arthur inatçı biriydi, Teton Barajı'nda ya da nerede olursa olsun, onlar için önce güvenliğin geldiğini söylüyordu. Ama Ryan onu sıkıştırınca Arthur bir şeyi itiraf etmek zorunda kaldı. Arazi Islahı Bürosu'nun tarihinde, bir kez dahi toprağa kazma vurulduktan sonra durdurulan bir proje olmamıştı.

Teton Barajı, güven oyunu dünyasının çok uzağında gibi duruyor. Oysa ortada çok önemli bir benzerlik olduğundan da söz edilebilir. Eğer bir şeye büyük oranlarda umut ve yatırım bağlarsak, görüşümüz bulanıklaşmaya başlar ve doğru düşünemez hale geliriz. Bedeli ne olursa olsun o işin peşine düşer ya da onu devam ettiririz. Bir kere para, zaman, saygınlık gibi kârlı kaynakların içine battığımızda, karşımıza çıkan tehlike işaretlerini aksine tehlike arz etmeyen engeller olarak sınıflandırmaya başlarız. Sanat eseri ya da bir insan yaşamı, milyarlarca dolar zarar ya da yaşam alanlarını yok etmenin bir farkı olmaz. Tabii ki insanlar arasında, kendi büyüklüğüne paralel zararlara neden olabilecek devasa bir inşaat projesinin en doğru şekilde yapılması gerektiğini düşünenler çıkacaktır. Ama bu işin zararlı olacağını nasıl bilmiyorlardı? Olacakları nasıl öngörememişlerdi? Önlerine gelen uyarıları nasıl dikkate almamışlardı? Olacakları tahmin edememe ya da görmezden gelmelerinin nedeni, kısır döngü ve etkileşim durumuyla açıklanabilir; bir şeye kendimizi o kadar kaptırıyoruz ki artık hiçbir şey görmemeye başlıyoruz. Her şey yerle bir olana dek gitgide bağlılığımız da artıyor ve bu baraj felaketi olayındaki gibi son derece muhtemel!

Hem Teton Barajı felaketi hem Rosales tabloları kurbanlarına göre açık olan bir şey var ki; bu yıkımların yaşanacağı önceden tahmin edilmeliydi. Aslında, IFAR ve Dedalus raporu da kimliği belirsiz Bay X'ten birer uyarıydı. O tabloların sahte olduklarını anlamamak için gerçekten çok şapşal olmak gerekiyordu. Teton Barajı olayında da aynı şekilde, jeolojik raporlar, uyarı mektuplar, hepsi birer işaretti. Bu uyarıların ardından inşaat durdurmalıydı. Ann Freedman, ilk etapta olmasa da zaman içinde sürekli yeni tablolar ortaya çıkınca bir terslik olduğunu fark etmeliydi. Çünkü tehlike çanları çalıyordu. Tehlike işaretleri her

yerdeydi. Ona doğru yanıp sönüyordu. İnsanlar kör değil, öyle değil mi? Oysa insanlar gerçekten kör. Ve bir şeye kendilerini ne kadar kaptırırlarsa o kadar körleşiyorlar.

1980'li yılların başında Paul Slovic ve Richard Thaler, insanların alım-satım ve yatırım, elden çıkarma kararları verme sürecinde, yaptıkları çılgın ve dışarıdan bakıldığında mantıksız gelen konular üzerine tartışmalar yapıyorlardı. Örneğin, neden bir ailenin üyeleri dışarıda kar fırtınası varken aslında pek de izlemek istemedikleri bir basketbol maçı için 100 km yol gitmeyi göze alıyordu? Slovic, Teton Barajı olayını öne sürdü. Teton Barajı olayı bu durum için güzel bir örnekti. Aile biletler için para vermişti. Belki biletleri, ücretsiz elde etmiş olsalardı, yollarda eziyet çekmeyi göze almayıp evde oturacaklardı. Ama ödedikleri ücretin verdiği ağırlık yüzünden biletlerin boşa gitmesi fikrini kaldıramadılar. Kendilerini üç saatlik araba yolculuğu yapmaya zorunlu hissettiler. Yani bu işi yapmaya karar vermişlerdi. Teton Barajı projesinde de olası sorunlar belki en başta ortaya atılsaydı, bu uyarılar nedeniyle inşaatı durdurmaları sağlanabilirdi. Ama temel kazıldıktan sonra projeye yatırılan paranın ağırlığıyla kimse inşaatı durdurmamıştı. Tennessee-Tombigbee Otoyolu projesinde de benzer bir durum ortaya çıkmış ve senatör konuyla ilgili şu açıklamayı yapmıştı. "Yapımı için 1,1 milyar dolar harcanan bir projenin iptal edilmesi vatandaşlarımızın ödediği vergilerin bilinçsiz bir şekilde harcanması olarak yorumlanabilir." Thaler bu durumu batık-masraf yanlışı olarak nitelendirmişti.

Batık-masraf yanlışı, bize güçlü bir devam etme motivasyonu sağlar. Kendimizi adadığımız konu ilk baştaki halinden farklılık göstermeye ve ortaya bazı tehlikeler çıkmaya başlamasına karşın, bizi devam etmeye iter. Teoride insanlar her zaman ortaya çıkan yeni ve artış gösterecek masraflara odaklanmalı. Önceki yatırımlarımızın bir önemi olmamalı, o yatırım zaten yapılmış. Bu sözü geçen yatırım, para, zaman, enerji ya da bu paralellikte herhangi bir şey olabilir. Biz sadece ortaya çıkan yeni bulgularla yatırım yaptığımız şeye devam etmeli miyiz yoksa etmemeli miyiz sorusuna odaklanmalıyız. Eğer baraj projemizde inşaata başladığımız zamandakinden farklı durumlar ortaya çıktıysa; yetki aldığımız proje tehlikeli bir hâl almaya başladıysa, o projeyi bir an önce rafa kaldırmalıyız. O proje için o ana kadar milyonlarca dolar harcanmış

olabilir, bu doğru, ama karşımıza çıkan bu uyarıları dikkate almazsak, daha büyük bir felakete sürüklenebiliriz. Tıpkı Teton'da yaşandığı gibi. Hem yapılan kötü bir yatırıma daha fazla para aktarmak mantıklı mı? Ortaklık kurduğumuz bir koleksiyoncunun, ilk başta iş yaptığımız gibi biri olmadığına dair işaretler görmeye başladığımızda, ortaklığımızı hemen sonlandırmalıyız. Daha önce birkaç tablo satmış olabiliriz, bu doğru. Ama tespit ettiğimiz işaretlerin doğruluk payı varsa, o koleksiyoncuyla iş yapmaya devam etmek saygınlığımızı yerin dibine batıracak daha büyük felaketlerin ortaya çıkmasına neden olacaktır. Geri dönüşü olmayan bir skandala karışmak yerine yol yakınken hatalı olduğunuzu kabul edip buna göre hareket etmek daha akıllıca değil mi?

Ancak çoğumuzun kafası bu şekilde çalışmıyor. Bir şeye ne kadar çok para ve zaman ayırırsak, batık-masraf yanlışı sonucu hem mantığımızı hem de objektif bakış açımızı kaybetmemiz daha olası bir hale geliyor. Uyarıları önemsiz olarak değerlendirmiyoruz. Aslında bu uyarıların varlığını inkâr etmeye başlıyoruz. Tehlike sinyalleri olarak nitelendirdiğimiz uyarılar gözümüzün önünde olsalar bile, onlar sanki orada değilmiş gibi hareket ediyoruz. Daniel Simons ve Christopher Chabris, dikkat dışı körlük üzerine başarılı bir çalışma yaptılar. Ve bu çalışmaya göre bir basketbol maçı esnasında kendilerine belirli oyuncuları takip etmeleri söylenen kişiler, maç esnasında göğsünü yumruklayan bir gorili fark etmede başarısız oldu. Önlerindeki göreve o kadar çok odaklanmışlardı ki daha şaşırtıcı bir şey dikkatlerini bile çekmemişti. Kısır döngü ve etkileşime maruz kaldığımızda biz de aynı şeyi yapıyoruz. Kaçıp kurtulmamız gereken noktadan bizi tehdit eden tehlikeyi görmekte yetersiz kalıyoruz. Elimizde hiçbir şey kalmayana dek içine girdiğimiz işe daha fazlasını vermeye devam ediyoruz. Araştırmada bir işe odaklanmamış, kendini bir göreve adamamış, kendisine belirli görevler yüklenmemiş bir gözlemci, açık bir şekilde gorilin varlığını tespit edebilmişti. Kendini belirli bir göreve ya da güven oyununa adamış bir kişi için ise goril görünmez bir hale gelmişti.

1985 yılında Hal Arkes ve Catherine batık-masraf yanlışının gerçek hayattaki etkilerini gösteren 10 çalışmadan oluşan bir dizi yayınladılar. Bu çalışmalar sayesinde insanları dışarıdan mantıksızlık olarak nitelendirilen davranışlara iten şeyin ne olduğuna da ışık tutmuş

oldular. Birkaç soru üzerine yoğunlaştılar. Eğer en baştan tüm tehlike sinyalleri, uyarılar ve hatalar açık bir şekilde dile getirilse insanlar ne yapardı? Batık-masraf yanlışı pratik senaryoda ne anlama geliyordu? Bu araştırma, Arz Islahı Bürosu'nun liderine bütün kanıtlar sunulsaydı, en baştan potansiyel tehlikeden bahsedilseydi ya da her türlü kanıt ve inşaatın durdurulmasına sebep olacak türdeki nedenler bir liste halinde sunulsaydı; eğer Ann Freedman'a Glafira Rosales'in aslında düşündüğü gibi biri olmadığı gösterilseydi, liderlerin davranışlarında bir değişiklik yaşanıp yaşanmayacağını gözlemlemenin bir yolunu sunuyordu.

Araştırmacılar klasik bir ekonomik problem davranışıyla işe koyuldular. İnsanlara iki kayak gezisi için bilet kazandıklarını söylediler. Gezilerden biri Michigan'a yapılacaktı ve 100 dolar tutarındaydı, diğer gezi ise Wisconsin'e yapılacaktı ve 50 dolar tutarındaydı. Wisconsin'e yapılacak gezi daha ucuz olmasına karşın daha eğlenceli olmaya adaydı. Ayrıca iki gezi de aynı hafta sonu yapılacaktı ve biletleri iade etme şansları yoktu. Siz hangisini seçerdiniz? Araştırmaya katılanların yarısından fazlası daha pahalı olan geziye gitmeyi seçti. Hatta diğer gezinin daha eğlenceli olabileceğini bilmelerine karşın pahalı olanı seçtiler. Bu biletler için para ödemediklerini ve onlara bir radyo programından hediye olarak verildiğini de eklemekte fayda var.

Arkes ve Blumer daha sonra yerel halkın buluşma noktalarından biri olan Ohio Üniversitesi Tiyatrosu'ndan yardım istediler. Tiyatrodan onlara araştırmalarına yardımcı olmalarını talep ettiler. Arkes ve Blumer, tiyatrodan rastgele seçtikleri sezonluk bilet sahiplerinden birkaçına indirimli bilet satmalarını istediler. Tiyatro onların bu talebini memnuniyetle karşıladı ve bu biletleri özel bir promosyon olarak faturalandır. O sezon, bazı sezon bileti sahipleri koltuklarına her zamanki fiyat olan 15 doları ödedi. Bazıları bilet başına 2 dolar indirim aldı, bazıları ise 7 dolar indirimden faydalandı. Biletler renklerle kodlandırıldı, bu sayede hangilerinin kullanıldığını görmek mümkün olacaktı.

1982-1983 tiyatro sezonu boyunca, Arkes ve Blumer bütün biletlerin hesabını tuttu. Biletlere daha fazla para veren insanlar aynı zamanda daha çok oyun seyreden insanlar mıydı? Evet öyleydiler. Biletler satıldıktan sonraki altı ay boyunca indirimsiz bilet alan seyirciler, indirimli bilet alan seyircilere oranla daha fazla gösteride yer almışlardı. Ortalamaya

göre bilete tam para veren seyirciler 5 oyunun 4.1'ine katılırken, indirim alan iki grupta bulunan seyirciler 5 oyunun 3.3'ünü izlemişti.

Peki ya küçük rakamlar değil de söz konusu milyon dolarlar olsaydı? Sonuç yine değişmezdi. Bir havayolu şirketinin başında olduğunu farz etmelerini istenen kişilere radara takılmayan bir uçak yapmaları için 10 milyon dolar harcadıklarını ama rakip şirketin bu esnada daha iyi bir model çıkarttığı söylendi. Böyle bir durumda yürüttüğünüz projeyi bırakır mıydınız diye sorulan kişilerden sadece %10'u projeyi rafa kaldıracaklarını söylemişlerdi. Katılımcıların çoğu fonda geri kalan parayı başka bir projeye harcamak yerine, parayı projeyi tamamlamak için kullanmak istemişlerdi. Katılımcıların yüzde 85'i işi sonuna kadar götürmenin bir erdem olduğunu düşünüyordu. Dahası bu kişiler sadece projeye yatırım yapmaya devam etmekte ısrarcı olmamışlardı. Olaya objektif bir şekilde bakan bir gözlemcinin verdiği yüzde 41'lik başarı şansına karşın bu işin sonunda finansal bir kazanç sağlayabileceklerini söylemişlerdi. Araştırmacılar başka bir senaryoyu daha test ettiler. Bu sefer kişilerden başka bir şirkete ya da henüz başlamamış aynı paralellikte bir projeye öneri sunmaları istendi. Duruma bu kez dışarıdan bakan üçüncü parti gözlemciler, böyle bir yatırımın saçmalık olduğunu ve başarı şansının çok düşük olduğunu hemen görmüşlerdi. Ama gerçek senaryonun içinde olan kişiler aynı projenin başarılı olacağından çok emin olduklarını söylüyorlardı.

Arkes ve Blumer bu efekti üst üste uyguladıkları senaryolarla gözlemlediler. Hatta ellerindeki testleri, aynı teoriyi inceleyen ve bunun üzerine çalışmalar yapan ekonomi öğrencilerine bile uyguladılar. Elde ettikleri sonuçlar batık-masraf yanlışını daha önce hiç duymamış insanlarla yaptıkları çalışmalardan elde ettikleri sonuçlarla benzerlik gösterdi. Psikologlar için durum çok açıktı. Kayıplara son verip yanlıştan dönmek, insanlar için aslında hata yaptıklarını kabul etmek anlamına geliyordu ve onlar için bunu yapmanın psikolojik sonuçları çok ağırdı. Psikologlar şöyle bir not düştüler, "Kişiler parasını boşa harcadığını kabul etmeyi tiksindirici bir olay olarak görme eğilimindedir. Bu kabullenişten kaçmak olarak da önce mantıklı görülen yatırımlarına devam etmeyi seçiyor ve bu fikirlerini güçlendirmenin en sağlıklı yolu olarak da yatırımlarını arttırmayı görüyorlar." Gerçekten de durum böyleydi, hatta Northwestern

psikoloğu Barry Straw, bu araştırmadan bağımsız yaptığı bir araştırmada insanlara açık bir şekilde yatırımlarının kötü olduğunu söylemenin bile onları fikirlerinden caydırmadığını saptamıştı. Kötü bir yatırımdan sorumlu olan işletme okulu öğrencileri, başka bir çözüm düşünmek yerine kötü yatırımlarına para yatırmayı devam etmişlerdi.

Durum şu ki, pek çok yanılgıda olduğu gibi, kayıplara karşın aynı yolda devam etmek her zaman mantıksızlığa işaret etmez. Tuzak etkisine göre, insanlar sonuca ulaşmak için istikrarlı ve küçük kayıplar yaşarlar. Tıpkı bir saat otobüsün gelmesini bekleyen insanlar gibi, otobüsü beklerken kararsız kalırlar ve otobüs gelecek diye, bir türlü gidecekleri yere başka bir yolla gitmeye cesaret edemezler. Ve gerçekten de kimi zaman bekledikleri otobüs gelir. İnsanlar bazen devasa ödüllere ulaşmak için büyük riskleri göze alır. Örneğin, uzun süredir ihtiyaç duyulan ve yapımıyla milyarlarca dolarlık ekonomik bir kaynak sağlayabilecek bir baraj ya da soyut ekspresyonizm akımının en önemli ressamlarına ait eserleri keşfeden büyük bir isim olmanızı sağlayacak bir tablo koleksiyonu gibi ödüller... Ama bu ödüller gözümüzü boyar ve karşımızdaki fotoğrafı en ince detayına kadar incelememize engel olur. Bu yüzden karşımızdaki riskleri önemsememeye, alacağımız kazançları da abartmaya başlarız. Güven oyunun içinde ne kadar kalır ne kadar çok yatırım yapıp ne kadar çok kaybedersek, her şeyin yoluna gireceğine olan inancımız ve ısrarımız da o kadar artıyor. En sonunda çöküntü yaşadığımızda bu işe baştan bir dur dememiz gerektiğini anlıyoruz. Yine de kısır döngü anında yatırımımıza olan bağlılığımızı arttırmaya devam ediyoruz ve böylece etkileşim bölümü eksiksiz bir şekilde gerçeğe dönüşüyor.

Sadece riskleri görmeyen kişiler haline gelmiyoruz, geçmişe bakmaya başlıyoruz ve en nihayetinde geçmiş bize daha iyi gelmeye başlıyor. Sonrasında yüksek mahkeme yargıcı olan Oliver Wendell Holmes, 1897 yılında *Harward Law Review*'de şöyle bir gözlemini paylaşmıştı: "Bir insanın aklı doğal olarak böyle çalışıyor. Uzun süre keyfini sürdüğünüz, süre sahip olduğunuz bir şey bu... Kast ettiğim şey bir fikir ya da mal olabilir. Bu fikir ya da mal bir süre sonra sizin benliğinize yer ediyor ve siz ondan tiksinene dek sizden ayrılmıyor. Siz kendinizi korumaya çalışsanız bile bahsedilen unsur benliğinizde yer ettiği için ondan kurtulmak kolay olmuyor. Kanunlar insanoğlunun en derin içgüdüsünden

daha üstün bir dürüstlük bekleyemez." Psikolojide bu fikre, kayıptan kaçınma etkisi deniyor. Kayıptan kaçınma etkisi ilk kez Thaler tarafından 1980'de makaleleştirildi. Bir davranışı, fikri, malı ve inancı kendi benliğimize yerleştirdiğimizde bu unsurlar onlara sahip olmadığımız zaman taşımadıkları bir parlaklık yaymaya başlarlar. Başka bir deyişle, batık masraf yanlışı, problemlerimizi tespit etmemizi ve kendimizi adadığımız şeyden vazgeçmemizi engelliyor. Kayıptan kaçınma etkisi de yaptığımız şeyi destekliyor. Ve bunu da aşırı derecede iyimser ve renkli bir parıltıyla yapıyor. Bu parıltı, kendimizi verdiğimiz şeye biraz daha tutunmamıza neden oluyor. O gizemli tabloları evinize astığınız zaman size bir anda gerçekmiş görünmeye başlarlar. Freedman da bu gizemli tablolardan iki tanesini satın alıp evine asmıştı. Kendi, kendine "Tabii ki onlar hakkında yanılmadın. Şunların ne kadar güzel olduğuna baksana," demiş olmalı. Yani sanki onları eline alarak onların gerçek olduğunu kanıtlamıştı.

1991 yılında, Daniel Kahneman, Richard Thaler ve Jack Knetsch, ekonomist arkadaşlarından birinin yaşadıklarını ön plana çıkardılar. Bu arkadaşları büyük bir şarap tutkunuydu ve yıllar önce birkaç kasa Bordeaux şarabı almıştı. O yıllarda şişe başına 10 dolar vermişti. Bu tam da istediği fiyattı. Prensip olarak bir şişeye 30 dolardan fazla vermiyordu. Ama ilerleyen yıllarda şişelerin fiyatı git gide artmaya başlamıştı. Açık arttırmada şişeler 200 dolara kadar alıcı buluyordu. Bu arkadaşa, potansiyel alıcılar yaklaşmaya başladı, onun elindeki şişeler için yüksek miktarda paralar önermişlerdi. Adam onların teklifini reddetmişti. Çünkü koleksiyonuna yeni şişeler katmayı pek istemiyordu. Elindeki şarapların daha fazla para ettiğine inanıyordu. Davranışsal ekonomistlere göre, o hem kayıptan kaçınma etkisinden mustaripti. Çünkü adama göre şişelerin ona ait olması elindeki bir şişenin 200 dolardan daha fazla etmesi için yeterliydi. Hem de aynı şarabı yeniden almanın büyük ölçüde ucuz olduğu ortada olmasına karşın mevcut durumu destekliyordu. Her şeyin olduğu gibi kalmasını istiyordu ne bir şişe satıyordu ne de yeni bir şişe alıyordu, her şeyi olduğu gibi tutuyordu.

Deneysel olarak, kayıptan kaçınma etkisi oldukça iyi bir şekilde belgelendirilmişti. Bu çalışmalarda, her zaman bir şeye sahip olmayan insanlar -çoğunlukla bir bardak ya da bir kalem verilebilir- ellerindeki

obje için yüksek paralar isterken, aynı projenin yenisini için daha düşük miktarları ceplerinden çıkarmayı düşünüyorlardı. Kahneman ve Thaler'in yaptığı pek çok araştırmadan birini ele alalım. Bu araştırmada, size 25 sent ile 9 dolar 25 sent arasında değişen bir fiyat listesi veriyorum ve size üç sorudan birini soruyorum. Durumlardan birinde size zaten bir kupa verdim. Şimdi sizden bu kupayı satmanız için listeden bir fiyat seçmenizi söylüyorum (satıcılar). Başka bir durumda ise size bir fincanı ne kadar almak isteyebileceğinizi soruyorum (alıcılar). Ve son vakada size her bir fiyatta parayı mı yoksa kupayı mı alacağınızı soruyorum (seçiciler). Nesnel olarak, satıcılar ve seçiciler benzer pozisyonlarda duruyor: Kendi seçtikleri bir fiyattan ya nakdi alıyorlar ya da kupayı ellerinde tutuyorlar. Ama araştırmacılar seçicilerin daha çok alıcılar gibi davrandıklarını fark ettiler. Seçiciler, bir kupaya ortalama 3 dolar 12 sent, alıcılar ise ortalama 2 dolar 87 sent vermişlerdi. Ayrıca, seçiciler daha çok parayı ellerinde tutmak istemişlerdi. Öte yandan, satıcılar bir kupayı 7 dolar 12 sentten daha aşağı bir paraya satmayı düşünmemişlerdi. Bir şeye sahip olduğumuz zaman, değeri gözümüzde artar. O objeye artık farklı bir açıdan, bize ait bir parçaymışçasına bakmaya başlarız.

Küçük çocuklar da farkında olmadan aynı şeyi yaparlar, onlar için sahip oldukları oyuncak sahip olmadıkları oyuncaktan daha değerli bir hale gelir. Zihinlerinde bastıkları çimen onlar için daha yeşildir. İnsanlar zihinlerinde ellerindeki şeylerden daha çok zevk alır. Ve onlara göre sahip oldukları şeylerin değeri de bu şekilde artar.

Kayıptan kaçınma eğilimine bağlı kalmak her şeyi daha da kötüleştiriyor. Her şeyi olduğu gibi seviyoruz. Çocuklar ellerindeki oyuncağın zaten eğlenceli olduğunu biliyor ve "Neden elimdeki eğlenceli oyuncağı ne olduğunu bilmediğim yeni bir oyuncakla değiştireyim?" diye düşünüyorlar. Yeni olan her zaman belirsizlikleri de beraberinde getirir. Elimizdeki ne olduğunu bildiğimiz, deneylediğimizdir. Bunu "Yeni Kola" fikrini ortaya atan yöneticilere sorabilirsiniz. Onlar mevcut duruma ne kadar bağlı olduğumuzu söyleyebilirler. Oyuncaklar, seçimler (yükümlülük etkisi), iş, ilişkiler ve daha örneklendirebileceğimiz pek çok konuda, mevcut durum her zaman aşırı derecede çekicidir. Samuel Johnson'ın dediği gibi, "Hiçbir şey yapmamak, tüm insanların içindeki bir güçtür." Bir kez kendimizi güven oyununun içinde bulduğumuzda,

yaptığımız yatırımlar geçmişteki tecrübelerimize öznel açıdan bakmamıza engel olur. Yıkımı görmezden geliyoruz, kısır döngüye olanak sağlarız çünkü yanıldığımızı bir türlü kabul etmeyiz. Karşımıza farklı davranmamız gerektiğine dair onlarca uyarı çıkmasına karşın eskisi gibi davranmakta ısrarcı oluruz. Ve en sonunda dolandırıcılık oyunu başarıya ulaşır çünkü etkileşim kusursuz bir şekilde sağlanmıştır ve aslında kendi kendimizi aldatmışızdır.

Bu etkiye dair ilk uygulamalardan biri, William Samuelson ve Richard Zeckhauser tarafından yapılmıştır. Araştırmacılar, katılımcılardan, yönetici, hükümet politikaları planlayıcısı ve herhangi mesleği olmayan biri gibi davranmaları istedi. Birinci senaryoda yaklaşık beş yüzün üstünde ekonomi öğrencisinden, finansal birikimleri yokmuşçasına, pazar hakkında hiçbir şey bilmeyen ve yatırım tecrübesi olmayan biri gibi davranmaları talep edildi. Araştırmacılar bu öğrencilere ellerine miras geçtiğinde ne tip yatırımlar yapacaklarını sordu. Sonuçlara göre, istedikleri doğrultuda karar verebilen katılımcılar, kendilerine önceden paranın belirli bir şirkete yatırıldığı söylenen katılımcılardan daha farklı yatırım yollarına başvurdu. Söz konusu şirket en iyi ya da en kârlı yatırım yolu da değildi. Ama paranın büyük bir bölümünün bu şirkete yatırıldığını öğrenen katılımcıların büyük bir çoğunluğu parayı o şirkette bırakmaya karar verdi.

Eldeki bilgiler mevcut durumun karşısında olsa bile, yine aynı yolun izlendiğini görülmüştür. Bu kez öğrencilere bölgesel bir havayolu şirketinde üst düzey yönetici oldukları söylenmiş ve onlardan iki yıllık bir süreçte her yıl için kaç adet ve tip uçak kullanacaklarına karar vermeleri istenmişti. Araştırmacılar onlara ikinci yılda hiçbir ekstra ücret ödemeden kiralama kontratlarını değiştirebileceklerini söyledi. Her karar anında hem birinci hem de ikinci yıl için öğrencilere ekonomik duruma dair öngörülerin yer aldığı raporlar verildi. Bu raporlardan biri iyi -istikrarlı uçuş ücretleri, yüksek talep- biri de kötü -fiyat savaşları, düşük talep- bilgiler içeriyordu. Bazı öğrencilere iyi raporun ardından kötü rapor verildi. Diğerlerine ise kötü raporun ardından iyi rapor.

Mantıksal olarak, daha iyi ekonomik beklentilere sahip kişinin daha büyük, kötü ekonomik beklentilere sahip birinin de daha küçük bir filo kiralaması beklenir. Eğer beklentilerde değişme olursa normal

şartlar altında ilk yönetici kesintilere gider, ikinci yönetici ise filo yatırımında artış yapar. Fakat katılımcılar bu yönde karar vermedi. Birinci senaryoda, öğrencilerin yüzde 64'ü işe büyük bir filo kiralamakla başladı, öğrencilerin yüzde 50'si de ikinci yıl kararlarında bir değişikliğe gitmedi. Yani öğrencilerin yüzde 79'u statükodan yana tavır koymuşlardı. İkinci senaryoda, öğrencilerin yüzde 57'si işe küçük bir filoyla başlamayı tercih etti ve ekonomik fırsatlardaki değişimlere karşın öğrencilerin yüzde 43'ü ikinci yıl için yatırımlarında bir değişikliğe gitmedi. Yani katılımcıların yüzde 86'sı değişen koşullara ve ortaya çıkan yeni bilgilere karşın pozisyonlarını korudu. Fakat sonuçta mevcut durum değişmedi.

Samuelson ve Zeckhauser bu etkiyi bir de gerçek hayatta görmeye karar verdi. Bunun için de Harvard Üniversitesi çalışanları sağlık planları seçeneklerini ve Öğretmen Sigortaları ve Emekli Maaşları Birliği'nin emeklilik planlarını incelediler. İkisinde de güçlü bir mevcut durum varlığını gördüler. Ortaya yeni ve daha iyi planlar çıkmaya başlamasına karşın, insanlar kullandıkları planda devam etme eğilimindeydiler. Araştırmacılar durumu, "Kişiler, kolaylık istediklerinden alışkanlıklarından, tembelliklerinden, geleneklerinden, korkularından, doğuştan gelen muhafazakârlıklarından, kurdukları basit mantıklardan, hükümetler ve şirketler de politikalarından dolayı statükoya bağlı kalabilirler." diye yorumlamışlardı. Sebebi her ne olursa olsun önyargıları onları statükoya tutunmaya itiyor. Araştırmacılar insanları değişime iten nedenleri de şöyle açıklıyorlar. "Bazıları davranışın (ve arkasındaki nedenlerine) kümesel düzenine ikna oldular, ama şahıslar bu önyargıya kişisel olarak kurban gideceklerinin farkında değilmiş gibi görünüyorlardı."

Güven oyununda statüko, dolandırıcının lehine çalışır ve hedefi savunmasız bırakır. Bu algıyla ilgili bir durumdur. Ben, Ann Freedman, bu tabloları satarken zaten saygınlığımı riske atmıştım. Tabloları satan kişi bendim. O tabloları alan kişi bendim. Ve o tabloları sergileyen kişi bendim. O tabloların gerçekliğine açık bir şekilde inanıyordum ve diğerleri de inandığımı biliyordu. Eğer şimdi bu yoldan geri adım atarsam, ortaya nasıl bir durum çıkar? Bunlar önemli değil, endişelenecek bir şey yok. Eğer kendimizi bir yola ne kadar çok adarsak, o yol bize o kadar doğru gelir. Beni bir kez kandırırsan sana yazıklar olsun. Ama

beni, günlerce, aylarca, yıllarca aldatırsan, işte o zaman durum değişir. Ben o kadar ahmak değilim. O kadar uzun süre aptal yerine konmamın imkânı yok. Bizi en başta savunmasız kılmaya başlayan şey işte tam da bu, kendi amacımızı haklı çıkarmak için daha fazlasını vermeye başlıyoruz. Bir şeylerin yanlış gittiğini anlamaya başladığımız zaman olayın dışına çıkmaya çalışsak bile dolandırıcılık bitmiş ve güven oyunu tamamlanmış oluyor.

Oyuna bir kez girdik mi en kolayı en az direnişle karşılaştığımız yoldan gitmektir. Bu durum daha önce yaptığımız şeyleri haklı çıkarma çabasıdır. Bunun yaparak ileri gitmek için ihtiyaç duyduğumuz eforu da azaltmış oluruz. Ne kadar derine inersek, durum o kadar zor bir hâl alır, psikolojik olarak artık bir kaçışa ihtiyaç duyduğumuzu hissetmeye başlarız, hatta kendimizden bile kaçma ihtiyacı duyarız. Tüm faktörler karşımızda sıralanmaya başlar.

Demara'nın *Cayuga'da* yaşadığı macerayı hatırlayın! Bir sahtekâr olduğuna ve söylendiği gibi bir doktor olmadığına dair haberler yayılmasına karşın, kaptan buna inanmamıştı. Kaptan diğer Doktor Cyr'ın yalancı olduğunu düşünmüştü. Fred'in düzenbazlıklarına kanması imkânsızdı. Yolları ayrılırken Fred'e, bir doktor olarak onu her zaman işe alacağını söylemişti. Demara'nın cerrahi yeteneklerinden hiç şüphe duymamıştı. Ayrıca, kendimize hep, karşımıza bir tehlike işareti çıktığında yaptığımız işten cayacağımızı söyleriz. Ben istediğim zaman bu işten vazgeçebilirim. Bu benim tercihim, benim durumum, benim hayatım, kontrol bende. Şu ana kadar yaptığım şeyden vazgeçmememin bir nedeni var. Çünkü karşıma bir tehlike sinyali çıkmadı, bu yüzden yaptığım şeyden farklı bir şey yapmama gerek yok. İstediğim zaman fikrimi değiştirebilirim ve şu an fikrimi değiştirmem için bir neden yok. Ben sonuçta akıllı, başarılı ve sorgulayan bir insanım. Ama bu kesin ifadeler aslında bir yanılsamadır. Her zaman çıkışınızı kontrol edebileceğinizi düşünmek, olayları kontrol edebileceğinize dair kendinize yönelik inanca sahip olup, her şeyin sizin planlarınıza göre gideceğini düşünmek, hatta sizin erişiminizden uzak olan şeyleri bile kontrol edeceğinizi düşünmek, aslında bir yanılsamadır. Fikirlerimize yeniden yatırım yaparız, bir kez kısır döngünün ve etkileşimin kurbanı olanlar için durum budur çünkü onlar asla istedikleri an ayrılamazlar. Sürekli

kontrolün elimizde olduğunu düşündüğümüzden, olaylara bir son vermemiz gerektiğinde yaşananlardan bihaber oluruz.

1975 yılında psikolog Ellen Langer basit bir deney yaptı. Katılımcılardan bir para atışı yapmalarını ve paranın hangi yüzünün geleceğini tahmin etmelerini istedi. Fakat para yere rastgele şekilde düşmüyordu. Langer çok dikkatli bir şekilde paranın istediği yüzünün gelmesini sağlıyordu. Bazı katılımcılar pek çok doğru tahminde bulundu. Bazı katılımcılar ise çoğu kez yanlış bildi. Fakat bu kişiler deneyin sonlarına doğru daha fazla doğru yanıt vermeye başladı. Bazıları, tahminlerini rastgele bir şekilde yaptıklarını söyledi. İki durumda da katılımcılar aynı sayıda yazı ve tura dedi. Değişen tek şey verdikleri cevabın sırasıydı.

Para atışları temel olarak şansa dayanmaktadır. Eğer atış esnasında hileli bir para kullanmıyorsanız, doğru cevabı vermek için yüzde 50 şansınız vardır. Bu kontrol edebileceğiniz bir durum, geliştirebileceğiniz bir yetenek, iyi ya da kötü olabileceğiniz bir şey değildir. Para atışı bu kadar net ve basit bir durumdur. Fakat insanlar bu duruma farklı bir şekilde bakar. İlk başta bolca doğru tahminde bulunan kişiler, para tahmin etme işinde çok iyi olduklarını iddia etmişlerdi. Bunu bir şans olarak değil bir yetenek olarak görmüşler, pratik yaparak bu yeteneklerini geliştirebileceklerini savunmuşlardı. Langer daha önce de para atışlarını doğru tahmin edip etmediklerini sorduklarında, bu kişiler başarılarını abartarak anlatmışlardı. Langer bu eğilimi kontrol yanılsaması olarak adlandırmıştı. İmkânsız durumlarda bile kontrolü elimizde tuttuğumuzu düşünüyoruz, hem de bunu zihnimizin derinliklerinde bir yerde karşımızda bir şans oyunu olduğunu düşündüğümüzde bile yapıyoruz. Langer'in araştırmasına verdiği isim gibi, "Yazı; Ben Kazandım, Tura; Bu sadece şans."

Kapasitemizi abartma eğilimindeyiz, başarılarımızın tek mimarları olduğumuzu düşünüyoruz, başarısızlığa uğradığımızda suçu dışarıda arıyoruz. Bir şeyler ters gittiğinde, suçu şansa atmak için çok istekliyiz. Yapılan pek çok araştırmada, öğretmenler öğrencilerinin başarılarını kendi başarıları olarak görürken, öğrencilerinin başarısızlıklarının kendi hatalarından kaynaklandığını belirtmişlerdir. Tıpkı yatırım dünyasında olduğu gibi, eğer bir hisse alırsak ve hisse yükselirse bu bizim başarımızdır ama hisse düşerse bu aptal hisse senedi pazarının yüzündendir.

Kendimizi bir güven oyununa kaptırdığımızda yanılsama gittikçe artar. Langer ünlü araştırmalarından birinde bu kez piyango bileti kullanmıştır. Bu tamamen şansa dayalı oyunda bile insanların kazanma kabiliyetlerine duydukları güven gerçekten çok fazla. Örneğin, araştırmaya katılan kişilere kazanma şansı daha yüksek olan bir bilet teklif edilse bile katılımcıların büyük çoğunluğu ellerindeki bileti vermeye razı olmamıştı. Dahası, insanlara saf şans üzerine pratik yapmaları ve şans oyunlarıyla içli dışlı olmaları için zaman verildiğinde, kendilerini daha özgüvenli hissettiklerini ve kazanma şanslarının kayda değer ölçüde arttığını bildirmişlerdi. Ve bunu aslında kazanma oranlarının hiç değişmediği bir oyunu oynarken söylemişlerdi. Örneğin, bir zar oyununda zarı başkası yerine kendileri attığında şanslarının büyük oranda arttığını belirtmişlerdi.

Tehlikeli nokta ise, hata bulmaya çalışırken bile mevcut inançlarınızı kutuplaştırmaktan başka bir şey yapmıyorsunuz. Langer, araştırmalarında, başlangıçtaki iyimserliğin sadece rasyonel düşünceyle büyüdüğünü fark etmiş. Evet, insanlar karar vermiş gibi görünüyorlardı. Ben bu işte çok iyiyim. Diğer bir deyişle, eğer Ann Freedman durup soyut ekspresyonizmdeki ticaret başarısında birkaç kusur bulmaya çalışsaydı, büyük olasılık kendisinin harika bir galeri direktörü olduğunu ve kaliteden çok iyi anladığını düşünecekti. Büyük bir dolandırıcılığın kurbanı olduğunu değil... Büyük olasılık kısır döngüdeki rolünü oynamaya devam edecekti, daha fazla tablo satacaktı. Ta ki etkileşim noktasında çöküş yaşayıp, geriye suçlanacak biri kalmayana dek!

Bu durum sadece şans oyunları ya da kumarla ilgili değil. Bu etkinin klasik örneklerinden birinde, bir grup klinik psikoloğundan, kişilik profillerine bakarak o kişilerin özgüvenlerini değerlendirmelerini istendi Psikologlara durum raporları dört parça halinde verildi. Durum raporları klinik vakalara aitti. Ve verilen her parçanın ardından psikologların hastaların kişilikleri, davranışları ve hayatta yaşanabilecek olaylara verdikleri tepkiler üzerine bazı soruları cevaplamaları istendi. Özgüven notları bu cevaplar üzerinden oluşturulacaktı. Her bir sekansın ardından psikologlara hastalarla ilgili daha çok bilgi verildi. Psikologlar daha fazla bilgi sahibi olmaya başladıkça, duydukları güven de arttı. Oysa verdikleri cevapların başarı oranı aynıydı. Araştırmanın başında

yüzde 33 güven seviyesine sahip psikologların, güven seviyeleri verilen bilgilerle yüzde 53'e çıkmasına karşın başarı oranları sadece yüzde 28'de kalmıştı. Sorular beş şıklı olduğu için yüzde 20 başarı şansları olduğunu da belirtmekte fayda var.

Neden kontrol yanılsaması bu kadar ısrarcı? Kimi zaman kontrol yanılsaması sağlığımız ve başarımız için yararlı olabilir. Stresle mücadele etmemizi sağlar, pes edip vazgeçmemizi engeller. Kontrolün elinde olduğunu düşünen kişiler hastalıklardan daha hızlı kurtulur ve hem fiziksel hem de zihinsel olarak daha sağlıklıdır. Tıpkı iyimser öngörülerimiz gibi bu durum da bize bir doz pozitif güç sağlar. Fakat ne yazık ki, sağlam temeller üzerine kurulu olmayan kontrol yanılsaması tam tersi bir etkiye ve en kötüsü de daha fazla kontrol dışı performansa neden olabilir. Dört Londra bankasında çalışan 107 yatırım uzmanı üzerinde yapılan bir deneyde kontrol yanılsaması en yüksek olanların yöneticilerden gelen performans notlarına ve kazandıkları toplam gelire bakıldığında, en kötü performansı sergiledikleri gözlemlenmiş. Başka bir araştırmada en kötü yatırım stratejilerini gerçekleştiren kişiler, kontrol algısı en yüksek olan kişiler arasından çıkmış. Üçüncü bir araştırmada da kontrol yanılsaması yüksek olan tecrübeli bir finansal analist grubunun pazar tahminlerinde kendilerine aşırı derecede güvenmelerine karşın daha çok hata yaptıkları görülmüş.

Gemiyi istediğiniz an terk edebileceğinizi düşünmeniz de aslında bir illüzyon, bir yanılsama. Bir şeye kendimizi ne kadar çok adarsak, o şeyi terk etmemiz o kadar zorlaşır. Bizi gerçekten bunu yapabiliriz düşüncesine iten psikolojik sözler yüzünden, zaman geçtikçe kendimizi rotadan çıkmış bir halde buluruz. Aksi durumda bile her şey kontrol altındaymışçasına hareket ederiz. Bu düşünce bize güven duygusu aşılar. Ama bu güven duygusunun bir temeli yoktur.

Freedman bana, eğer bir tehlike sinyali görseydi, her şeyi o an iptal edeceğini söylemişti. Freedman bir kez bile artık her şey için çok geç olduğunu düşünmemişti. O, sanat eserlerine bağlıydı ve soru işaretleri yükselmeye başladığında bile yerini korumaya devam etti. Art arda davalar açıldığında bile pozisyonunu değiştirmedi. Ona göre tehlikeli ya da şüphe duyulacak hiçbir şey yoktu. Tablolar zaten kendilerini gösteriyorlardı, tablolar gerçekti. Ama bir sabah avukatı ona Glafira Rosales'in

her şeyi itiraf ettiğini söyledi ve o an Ann, aslında her şeyin bir yalan olduğunu anladı. Glafira Rosales tabloların sahte olduğunu itiraf etmişti. Şok geçirerek sessizliğe bürünen Freedman, inkâr halindeydi. Bu doğru olamazdı. Tablolar gerçekti. Tabloların gerçek olduğuna tüm kalbiyle inanıyor, bunu biliyordu, hissetmişti. Onların gerçek olduğunu görmüştü. Ama Rosales'in itirafı kontrolü dışında gerçekleşen bir durumdu. Sonuçta durum çok açık bir hâl aldı. Onca yıl, onca çalışma, onca eser, hepsi birer yalandı. Kısır döngü ve etkileşim Freedman, oyunun içinde yer aldığını anlamadan görevlerini tamamlamışlardı.

Doğum gününden bir gece önce Ann Freedman St. Louis'de bir otel odasında tek başına oturuyordu. Washington Üniversitesi'nin mezunlar günü için şehre gelmişti. Her zamanki gibi Ritz Otel'de kalıyordu. Ann, cep telefonuna baktı. 1995 yılından beri, Glafira bir kez bile doğum gününü kutlamayı unutmamıştı. Ona bir hediye almayı da. Ann'e hep zevkli, özel, çok pahalı olmasa da içinde anlamlar barındıran hediyeler almıştı. Onu aramaması gerektiğini biliyordu. Avukatları onu yeteri kadar uyarmıştı. Ama kendine hâkim olamadı. Glafira'yla konuşmalıydı.

Glarifa telefonu hemen açtı. Ann onun sesini duymayı tahmin etmiyordu. Ayrıca avukatları ona Glarifa'dan uzak durmasını söylemişlerdi. Ne de olsa sürmekte olan bir davanın içinde bulunuyorlardı.

"Benim hayatımı mahvettin." Ann'in tek söylemek istediği şey buydu. "Umarım hayatımı mahvettiğinin farkındasındır. Sana güvendim ama sen beni mahvettin." Glarifa cevap vermedi. Anlaşılmaz bir şeyler geveledi, ondan özür dilemiş olabilirdi. Belki. Ama bir ağlama sesi duyduğunu düşündü. Ve hat bir anda kesildi.

BÖLÜM 9

KAÇIŞ VE AYAR

"Adınızın, sahip olabileceğiniz müthiş bir mücevher olduğunu hesaba katın."

— SOKRATES

1915 yılının yaz aylarında, sıcak bir günün öğle saatleri geride kalırken, Sudie Whiteaker ve Milo F. Lewis Iowa'nın kırsal kesimindeki bir çiftliğe vardı. Çiftlik De Moines'in hemen güneybatısındaki Madison County'de bulunuyordu. Bayan Hartzell uzaktan bu ikilinin gelişini gördü. İkisi de sade giyinmişlerdi. Bayan Hartzell onların alçakgönüllü insanlar gibi göründüklerini düşündü. Acaba bu ikisinin, bir tarım bölgesinin ortasında ne işi vardı? Buralardan olmadıkları belliydi, bunu ilk bakışta söylemek mümkündü.

Bayan Hartzell bir bardak su verebilir miydi? Bayan Hartzell'in yararına olacak çok iyi bir teklifleri vardı, ama dışarısı alev alev yanıyordu ve uzun süredir yürüyorlardı, bu yüzden önce biraz dinlenip, bir bardak su içmeye ihtiyaçları vardı.

Bayan Hartzell, konuklarını evin geniş oturma odasına davet etti. Daha sonra arka tarafta çalışan oğulları Oscar ve Canfield'i çağırdı. Aile bir araya geldi. Yabancıların onlara anlatacağı şeyi sabırsızlıkla bekliyorlardı. Yabancıların onlar için harika bir teklifi vardı. Yabancılar aileye

16. yüzyılda -tam tarih vermek gerekirse 28 Ocak 1596'da- Sör Francis Drake'in, Nombre De Dios kıyılarının hemen açıklarında bekleyen gemisi *Defiance*'da hayatını kaybettiğini söylediler. Bu ölen kişi efsanevi denizci olarak bahsi geçen Sör Francis Drake'di. Sör Frances Drake, Kraliçe Elizabeth'in emri altında dünya denizlerini karış karış gezmişti.

Bunlar tüm tarihçilerin bildiği yüzeysel bilgilerdi. Ama onlar tarihçilerin bilmediği bir şey biliyorlardı. Drake bu dünyadan göç etmiş olabilirdi ama giderken yanında götürmediği bir şey vardı; paha biçilmez serveti. Yıllarca denizleri arşınlayan Drake, kendine değerli ve özel bir koleksiyon oluşturmuştu. Öyle büyük bir hazinesi vardı ki, hazinenin tam değerini hesaplamak mümkün değildi. Drake arkasında bir veliaht bırakmıştı. Onun bir varisi olmadığını düşünenler vardı, ama hepsi yanılıyordu. Drake çok büyük bir sırrı saklamak için çocuğunun olmadığını söylemişti; kraliçenin emrinde çalışan bu korsanın gayrimeşru bir çocuğu vardı ve bu çocuğun annesi kraliçeden başkası değildi.

Bu gayrimeşru olayın ortaya çıkmasını ve büyük bir skandalın yaşanmasını istemeyen Drake, çocuğun varlığını örtbas etti. Bu yüzden de varis asla miras üzerinde hak iddia edemedi. Ama yüzyıllar sonra miras kavgası yeniden ortaya çıkmıştı. Bu miras üzerinde yaşanacak yasal savaş için gerekli parayı sağlayabilecek herkes -ve bu yasal savaş artık bir sonuca bağlanmak üzereydi- orijinal yatırımının kat be kat üzerinde bir servete kavuşma şansı yakalayacaktı. Drake'in şu anki varisi ona bu savaşta yardım edecek kişilere, teşekkür amaçlı yüklü miktarda bir meblağ verecekti. Çift devam etti, "Bu hazinenin serbest kalması için yapacağınız her bir dolarlık yatırım, size yüz dolar olarak geri dönecek." En sonunda bu hazinenin serbest kalmasına engel olan bürokratik barikatlar ortadan kaldırılacaktı.

Akşam oldu. Ama yabancıların yavaşlamaya niyeti yoktu, daha fazla detay ortaya çıkmaya, hazine daha çekici bir hâl almaya başladı. Bayan Hartzell oğullarına baktı. Annelerinin gözleriyle sorduğu soruya, başlarını sallayarak cevap verdiler. Bayan Hartzell, Oscar'a çatı katına gitmesini ve oradaki teneke kutuyu getirmesi söyledi. O kutunun içinde ailenin tüm birikimi olan altı bin dolar vardı ve bu birikimin tamamını artık ziyaretçilerin elindeydi. Böyle büyük bir fırsat görmezden gelinemezdi. Milo bir makbuz hazırladı ve ikili onlara güvenen insanların

parasıyla birlikte evden ayrıldı. Davayla ilgili bir gelişme yaşandığında onlara hemen haber vereceklerini söylediler.

Hikâye bu noktada son bulabilirdi -tarihin en eski dolandırıcılıklarından biri olarak kullanılan bu yöntem aslında ortada olmayan büyük bir mirastan bahsedilip, insanlardan para almaya dayanır- ama Whiteaker ve Lewis, kurbanlarının seçiminde çok dikkatli davranmamışlardı. Onlar, dolandırıcılığın en kritik noktalarından biri olan, hazırlıkta çuvallamışlardı. Parayı saymakla çok meşgul oldukları için işaretleri okumakta ve hedeflerini doğru şekilde analiz etmekte yetersiz kalmışlardı. Evin sahibesi anneyle gerçekten çok iyi bir ilişki kurmuşlar, onu kandırmayı başarmışlardı, ancak anne yalnız değildi. Her iyi düzenbazın bildiği gibi, oyuna şahitlik eden tüm kişiler de birer hedef olarak görülmeli ve onlar da kandırılmalıdır.

Oscar Merrill Hartzell, kurnaz bir satıcıydı. Sarkık yanakları ve patlak gözleri vardı. Nasıl konuşması gerektiğini bilirdi ve her türlü müşteriyle iletişime geçme kabiliyetine sahip bir adamdı. Kardeşiyle beraber uzun yıllar tarım sektöründe çalışmışlardı. Daha sonra bu işi bırakıp polis departmanında çalıştılar ve ardından da ekipman satmaya başladılar. Iowa, Illinois, Wisconsin, Nebraska ve Dakota'da iş yaptılar. Hayatını satış yaparak geçiren bu adam, hileli bir satış gördüğünde hemen fark ederdi. Bu Drake olayını düşünmeye başladıkça ortada bir sorun olduğunu anlamaya başlamıştı. Bu hazine işin onun pek kafasına yatmıyordu.

Ertesi sabah, Oscar Sioux City'ye gitmek için evden ayrıldı. Sioux City pek yakın sayılmazdı, oraya ulaşmak için 350 kilometrelik bir yolu kat etmesi gerekiyordu. Ama bir kütüphaneye sahip en yakın kasaba Sioux City'di. Oscar saatlerce kütüphanede kaldı. Drake hakkındaki tüm kitapları, makaleleri gözden geçirdi. Karşı karşıya olduğu durumla ilgili bilgi sahibi olmak istiyordu. Kısa süre sonra şüphelerinde haklı olduğunu gördü. Drake'in bir varisi yoktu ve servete sahip olduğunu söyleyen bilgi de bulamamıştı. Drake, arkasında pek fazla şey bırakmadan hayatını kaybetmişti. Sahip olduğu ufak tefek şeylerden kuzenine miras kalmıştı. Oscar'ın tek bilmek istediği şey buydu.

Polis bağlantılarını harekete geçirdi. Şerif yardımcısı olduğu dönemde tanıştığı birkaç iyi dostu vardı. Paralarını alan ikiliyi bir an önce

bulması gerekiyordu. Birkaç araştırmada sonra, Des Moines üzerinden iz sürmeye başladı. Daha sonra Sudie ve Milo'nun orada yaşadığını buldu. Ne kadar şanslıydı. Orası yolu üzerindeydi. Oscar aceleyle bir sonraki trene bilet aldı.

Birkaç soru sordu. Birkaç kişiden tüyo aldı. Şansı da ona yardımcı oldu. Sonunda, Bayan Whiteaker ve Bay Lewis kanlı canlı bir şekilde karşısındaydı. İkili bu sefer de kendilerini mest olmuş bir şekilde dinleyen bir hırdavat dükkânı sahibine, paha biçilmez servetten bahsediyorlardı. Dolandırıcılar Oscar'ı gördü. Eski kurbanlarıyla karşılaşmak onları dehşete düşürmüştü. Bu en büyük kâbuslarıydı!

Sudie onu görür görmez, "Biz de size mirasla ilgili bir mektup yollayacaktık." dedi.

Oscar onun sözünü kesti. "Sizin şu mirasınızın aslında ne olduğundan haberdar oldum." dedi ve onlarla baş başa konuşmak istediğini söyledi.

Tam bir itiraf alması fazla uzun sürmedi. Çift, Oscar'a iki ay içinde Iowa sakinlerinden tam altmış beş bin dolar topladıklarını itiraf etmişti. Ona kötü bir niyetlerinin olmadığını, onlara inanması gerektiğini söylediler. Ve eğer bu aralarında kalırsa...

Tam bu noktada hikâyede ilginç bir sapma yaşandı. Oscar bir anda gülmeye başladı. Ve başka bir şey daha yaptı; onlara "avanaklar" dedi. Oscar, Drake'in serveti hakkında birkaç tarihi bilgi edinmişti ve Whiteaker ile Lewis bunların yarısını bile bilmiyordu. Onlara "Alanı yeteri kadar kullanamadınız, sadece ufak kazançlar sağladınız," dedi. Parasını geri istemiyordu: "Annem hâlâ sizin oyununuzun mutlu sonla biteceğini düşünüyor. Sizin oyununuza kurban giden konuştuğum insanlar da aynı şekilde düşünüyorlar." Kartlarını doğru oynarlarsa, Drake'in serveti oyunu aslında milyonlarca dolar değerindeydi.

Drake dolandırıcılığı yeni bir tür değildi. Drake'in ölümünden beri İngiltere'de uygulanan bir numaraydı ve eldeki kayıtlara göre 1835 yılından beri de Birleşik Devletler'de uygulanmaktaydı. 1880 yılında, Birleşik Devletler' in Birleşik Krallık büyükelçisi Robert Todd Lincoln, insanları bu sözde miras konusunda uyarmış, onların bu servete yapacakları yatırımların değersiz olduğunu söyleyen bir genelge yayınlatmıştı. Böyle bir hazinenin var olmadığını bildirmişti. Ama bu oyunun

bu kadar uzun süre hayatta kalması ve tüm bu uyarılara karşı direnç göstermesi nasıl zekice hazırlanmış olduğunu kanıtlıyordu. Ne kadar uyarı yapılırsa yapılsın; hazine fikri baştan çıkarıcıydı ve akla gayet yatkın geliyordu. Fakat Hartzell, oyunu bir sonraki seviyeye çıkaracaktı.

Kısaca özetlemek gerekirse, Oscar konu hakkındaki düşüncesini aktardıktan bir süre sonra kendini Sör Francis Drake Vakfı adındaki bir kuruluşun başına getirdi. Olaya biraz meşruluk kazandıran Oscar, bu meşruluğu destekleyecek şekilde, geçmişe yönelik bilgiler de ortaya koyunca çok geçmeden vakfa yüzbinlerce dolar para akmaya başladı. Vakıf kurulduktan sonraki on beş yılda Hartzell farklı kıtalardan tam yetmiş bin yatırımcıya ulaştı. Dokuz yıl boyunca, yatırımcılarına anlattığı şekilde "aksiyona" yakın olmak için operasyonlarını Londra dışında sürdürdü. (Aslında o sadece, parayı yurtdışında tutmak istiyordu.) Bu işe başlarında "iki sahtekâr" olarak nitelendirdiği Whiteaker ve Lewis'ten kurtulmuştu. Yatırımcılara onları şikâyet etmişti, "Bu ikili bizim alın terimizle biriktirip bir amaç uğruna topladığımız paraları ve bağışları gizliden gizliye kendi ceplerine indirdiler." Oysa bu işin başında gerçekte onun olduğunu bilmiyordu. Hartzell, onlar gittikten sonra oyununa devam etti ve vakıf adına 2 milyon dolar topladı, bu iki milyon doların yarısı onun cebine gitti. Kimse bir kuruş dahi kazanmadı, ama o yine de kasabalardan, elinden geldiğince ulaştığı insanlardan para toplamaya devam ediyordu. Hikâyesi o kadar ikna ediciydi ki, insanlar ellerine hiçbir şey geçmemesine karşın bir gün büyük bir servete konacaklarını düşünüyorlar ve bunun için gerekirse yıllarca beklemeye gönüllü oluyorlardı.

Ama belki de en ilginci, oyunun kendinden çok sona erme şekliydi: Yıllarca süren aldatmacalara, bunca zaman ellerine bir kuruş dahi para geçmemesine karşın Oscar Hartzell'in dolandırdığı neredeyse herkes ona sadakatle bağlı kalmaya devam etmişti. Son ana dek yetmiş bine yakın kurbanından bir tanesi bile polise gitmedi. Her fırsatta kandırıldıkları iddiasını şiddetle reddediyorlardı. Hartzell yakalandığında kefalet ücreti olan 78 bin doları rahatça ödedi, üstüne bir de avukat tuttu. Bu paranın kaynağı, kandırdığı insanların ta kendisiydi. Uzun duruşma boyunca, savunması için 350 bin dolar daha harcamışlar ve onun haklı olduğuna inanmışlardı.

* * *

Saygınlığımız sahip olduğumuz en değerli şeydir. Saygınlığımız sadece başka insanlar tarafından nasıl görüldüğümüzü belirlemez, ayrıca, bize karşı olan davranışlarını da belirler. Bize güvenecekler mi? Bizimle beraber iş yapmak isteyecekler mi? Bizi, sorumluluk sahibi, güvenilir, sevilesi ve etkili biri olarak mı tanımlıyorlar? Orta çağ Avrupa'sında *fama (şöhret)* iki manaya geliyordu; birinci anlamı, insanların diğerlerinin davranışları hakkında neler söyledikleri, ikinci anlamı ise; saygınlıktı. İki olgunun tek bir kelimeyle ifade edilmesi, aslında temel bir gerçeği ifade ediyordu. Saygınlığımız, bir anlamda başka insanların hakkımızda söylediklerideir. Finansal çöküntü, güven oyununun en ufak bölümüdür, aslında, pek çok düzenbaz paranın peşinde bile değildir. Güven oyununda en büyük yaraları saygınlığımız -insanların bizi nasıl gördükleri ve bize karşı olan algılarının geleceğimizi ne şekillerde etkileyeceği- alır.

Düzenbazların, güvendiği şey de tam olarak budur, kendimizi kandırmak için yaptıklarımıza karşın bir yerden sonra kandırıldığımız açıklık kazanır. Bu noktada kendi saygınlığımızın getirdiği motivasyon sessiz kalmamıza neden olacak kadar güçlüdür. Etkileşimde, en sonunda elimizdeki her şey alınmıştır, düzenbaz peşine düştüğü şeyi elde etmiş ve hayatımızdan çıkmaya hazırdır. Peki, başka kurbanlar bularak önceki oyunu rahatça yeniden kurmak adına hayatımızdan yakalanmadan nasıl ayrılabilir? Kaçış bölümünde, düzenbazın bir ana hedefi vardır; artık son darbe vurulduktan sonra, kurbanı bir an önce yoldan çekmek. Düzenbazın isteyeceği en son şey, birinin şikâyetçi olup bütün dikkatleri girişimine çekmesidir. Kaçış, genellikle dolandırıcılığın son adımıdır, oyun tamamlandıktan sonra düzenbaz bu süreçte temiz bir kaçış yaratır. Ancak bazen, hedeften kaçmak o kadar kolay olmaz. Bu gibi durumlarda atılan diğer adım ise "ayardır." Düzenbaz bu süreçte polislerin olaya karışmasını geciktirerek, kurbanın resmi bir şikâyette bulunmasını önlemeye çalışır.

İnsanlar, toplum hayatına adapte olan varlıklardır; Eski Dünya'nın maymunlarının ve şempanzelerinin yerini alan sosyal primatlardır. Tıpkı primat atalarımız gibi, hayatta kalmak için bir grup içinde yaşamaya çalışıyoruz. İnsanlar korunmak ve çoğalmak için bir grupla yaşamak

zorunda aksi takdirde çok uzun süre hayatta kalamazlar. Ama sosyalleşmenin de bir bedeli var. Sosyalleşmek beraberinde kavgayı da getirir. Besin zincirindekileri aradan çıkarmaya çalışırız, başkaları da bizi! Yalan söyleriz. Aldatırız. Çalarız. Tartışırız. İhanet ederiz. Hem gerçek hem de mecazi anlamda diğer insanları sırtından bıçaklarız. Bu durumu en güzel Thomas Hobbes özetlemiştir; yaşam en doğal haliyle, ahlaksız, vahşi ve kısadır. Biz de avcılardan uzak durmak ve hayatta kalmak için sosyal gruplarımızı yeteri kadar fonksiyonel kullanmalı ve diğerlerini kontrol altında tutmalıyız.

İnsan olmayan primatlarda grubu bir arada tutan ana davranış tımarlama olarak bilinir. Bu süreçte, maymunlar birbirleriyle fiziksel temas kurarlar, birbirlerine bir nevi sevgi gösterirler. Birbirlerinin üzerindeki bitleri toplarlar ve böylece aralarındaki ilişkiye değer verdiklerini gösterirler. Tımarlama, maymunlar arasında en etkili bağ kurma metotlarından biridir. Fiziksel temas endorfin salgılanmasına neden olur, endorfin zevk duygusuyla dolmamızı sağlayınca vücudumuza bir sıcaklık hücum eder, kendimizi daha iyi hissederiz. O dokunuşlarla karşımızdakine duygularımızı aktarır, ona şu an en önemli işimizin aramızdaki bağı güçlendirmek olduğunu söyleriz. Ne kadar çok primat tımarlama sürecine katılırsa, olası sosyal grupları da o kadar büyük olur. Oxford Üniversitesi'nde antropolog ve evrimci psikolog olan Robin Dunbar, tam kırk yıl boyunca primatlar arasındaki sosyal bağları inceledi ve bir sonuca vardı. Tımarlama süresi ile neokorteks (beyinin daha yüksek emir fonksiyonları ile ilgilenen bölümü) ne kadar büyük olursa, sosyal grupların büyüme potansiyeli de o kadar büyük oluyordu.

Neokortikal boyut, çok belirli bir konuyu işaret eder. En büyük insan olmayan sosyal grup, aşağı yukarı seksen farklı iletişimde bulunur. Fakat insanlar arasındaki yakın ilişkiler niteleyici açıdan çok farklı noktadır. İnsanlar arasında neredeyse bunun iki katı fazla karşılıklı iletişim yaşanır, bu sayı ortalama 150'dir. Bu rakama Dunbar ulaşmıştı. Tahmini olarak böyle bir rakamsal artış, tımarlama süresini de uzatmaktadır. Diğer primatlar uyanık kaldıkları saatin beşte birini tımarlamayla geçirirler. İnsanların istedikleri grup oranlarına ulaşmak için insan olmayan primatlara göre daha fazla zaman geçirmeleri gerekebilir. Ama Dunbar durumun böyle olmadığını buldu. İnsanlar, diğer primatlar gibi

zamanlarının büyük bir çoğunluğunu tımarlama tarzı aksiyonlara ayırmıyorlar. Peki, aradaki farkın sebebi nedir? Değişen şey nedir?

Basitçe söylemek gerekirse, maymunlar ve insanlar arasındaki en büyük fark dildir. Biz güçlü sosyal bağlar kurmak ya da hayatın stresine karşı durabilecek fonksiyonel büyük gruplar oluşturmak için sadece tımarlama benzeri fiziksel temaslara ihtiyaç duymayız. Biz kelimeleri de kullanırız. Nasıl tımarlama faaliyetleri sıkı bir bağ ve güven oluşturmak amaçlı kullanılıyor; tımarlanan ile tımarlayan arasında bir bağ kuruyorsa, sözlerimiz de (tabii aksiyonlarla desteklenen sözlerimiz) diğerleri tarafından nasıl görüldüğümüze rehberlik eden çok spesifik bir mesaj yollar. Konuştuğumuz zaman, sadece tımarlamayız -bu diyaloga yatırım yapıyorum; senin için bunu yapabilirim ve sana nasıl yardımcı olabilirim- aynı zamanda diğer insanlarla kim ne yaptı ne söyledi gibi haberleri de paylaşırız. Bir başka deyişle, dil, kendi saygınlığımızı kazanmamıza yardımcı olur. Başkalarıyla ilgili haberleri paylaşırken onların saygınlığının oluşmasına katkıda bulunuruz. Bu basitçe, dedikoduya zemin hazırlayan durumlardan birisidir. Dedikodu aslında kendi içinde negatiflere işaret etmez. Dedikodu aslında sosyal anlamda bir değer içeren, toplumun daha sorunsuz bir şekilde çalışmasına yarayan bilgilerin iletişim sayesinde paylaşılmasıdır. "Kısacası dedikodu, bildiğimiz insan toplumunun oluşmasını sağlayan ve onu muhtemel kılan şeydir." diyor Dunbar. Kaçışın en kolay bölümlerden biri olmasını sağlar, bu nedenle kimi zaman ayara gerek kalmaz.

Dedikodu yaparken onların yanında olmasak da diğerlerinin nasıl davrandığını belirleriz, neler yaptıklarını öğreniriz. Dedikodu yoluyla bir şekilde sosyal ağımızdaki diğer insanların gözüyle görme, kulaklarıyla duyma şansı yakalarız. Hatta fonksiyonel sosyal ağımızı içinde yer alan 150 kişinin ötesine geçeriz. Kimlerin kötü davranışları, kimin kötü insanlar olduğunu görürüz. Kimin onurlu davrandığını, kimin iyi olduğunu öğreniriz. Kime güvenmemiz gerektiğini, kimden korkmamız ve kimi kucaklamamız gerektiğini görürüz. Bu temel gerçekleri oluştururken, kabul edilebilir davranışsal normların dışında hareket eden insanları da cezalandırabilme kapasitesine ulaşırız. Örneğin, Drake'in servetine karşı duran ve Hartzell'in bütün "girişimini" yerle bir eden insanlar gibi. Hartzell, tezgâhını kurma noktasında daha açık olamazdı;

olay basına sızarsa, bütün servet yok olabilir. Kurbanların konuşmalarını bu şekilde engelleyip olayın başka kaynaklara yayılmasını engellemişti.

Tabii ki tüm dünya yalan söylemiyor, hile yapmıyor, aldatmıyor ve çalmıyor. Ve tabii ki, hayat tamamen ahlaksız, acımasız ve kısa değil, çünkü başkaları hareketlerimizi öğrenecek ve bu acı çekmemize neden olabilir. Başka insanların hakkımızdaki düşüncelerine önem veriyoruz ve bu düşünceler daha sonraki hareketlerimizi etkileyebilir. Sosyal bilgi paylaşımı, dedikodu, kabul edilebilir davranışlar ve yaptırımlar olmaksızın fikir birliğine varma yeteneği yok olur, toplum hızlı bir şekilde birbirinden avantaj sağlayan insanlar yığınına dönüşür.

1997'de Dunbar ve meslektaşları bizim küçük yaşlardan beri uzak durduğumuz bir şey yaptılar: konuşulanlara kulak misafiri oldular. Üniversite kafeteryalarında, barlarda, trenlerde, gizli bir şekilde (umarız) insanların yakınlarına oturdular ve konuşmalarını dinlediler. Özellikle iki arkadaş arasında geçtiklerini düşündükleri, rahat ve resmi olmayan konuşmaları dinlemeye çalıştılar. Her otuz saniyede bir dinleticiler, diyalogun genel konularını not ettiler ve bu konuları, teknik/eğitimci (birinin örneğin seçim sürecinin nasıl yürütüldüğünü ya da bir araba motorunun nasıl işlediğini anlattığı konuşmalar), iş/akademik (bir dersle ilgili ya da bir toplantı ile ilgili konuşmalar, spor/hobi (geçen akşamki basket maçında neler olduğu) başlıkları altında topladılar.

Araştırmacılar konuları analiz ettiklerinde, şaşırtıcı derecede tutarlı bir düzen gördüler. Konuşmayı kimin yaptığı ya da nerede yapıldığı önemli değildi. Konuşmayı yapan kişinin genç-yaşlı, kadın-erkek olması da önem taşımıyordu. Bir okula gidip gitmediği de... Konuşmaların yüzde 65'inden fazlası sosyal konular üzerine yoğunlaşıyordu. Yani büyük çoğunluğunda insanlar diğerlerinin davranışlarını tartışıyorlardı. Öz analiz yapıyor, diğer insanların sözlerinden ve yapılarından söz ediyorlardı. Bu da demek oluyor ki, diğer konular -iş, okul, spor, kültür, sanat, müzik ve diğer her şey- sıradan konuşmalarımızın sadece üçte birlik bir bölümünü kaplıyor. Konuşmaların büyük bir bölümü genellikle başkalarının ne yaptığı, saygınlık ve kendi yaptıklarımızla alakalı oluyor. Bazı kültürlerde bu oranın daha da büyük olduğu görülüyor. Meksika'daki Zinacantan Yerlileri üzerine yapılan bir çalışmada,

iki bine yakın diyalog takip edilmişti ve bu diyalogların neredeyse yüzde 78'nin, sosyal konular üzerine olduğu görülmüştü.

1994 yılında, ekonomist (geleceğin Nobel ödülü sahibi) Elinor Ostrom, yatırımcıların, bilgisayarlarının başlarında otururken, iki farklı pazara yatırım yapmalarını sağladı. Onlar yatırımlarını yaparken, diğer insanların nasıl hareket ettiklerini de izleyebiliyorlardı. Tabii burada kontrollü bir ortam sağlanmıştı. Pazarlardan biri sürekli kazanç vaat ediyordu. Diğer pazarın ise yatırımcı sayısı sürekli artmaktaydı. Eğer tek bir pazarda hareket etmeleri gerekseydi, insanlar hangi pazarda çalışmak isterlerdi?

Bu sıradan insanların yaşadığı tipik ikilemlerden biriydi, diğer bir deyişle Ostrom'un uzman olduğu potansiyel çatışma tiplerinden biri. Bu isim aslında ortak bir otlakta koyun otlatma sorunundan geliyordu. Sadece tek bir koyun otlatılırsa sorun olmaz, ama koyun sahibi herkes aynı yerde koyun otlatmaya çalışırsa, ellerine çok az pay kalır, bazılarına ise hiç kalmaz. Eğer herkes ikinci pazara yatırım yaparsa, grup maksimum ödeme oranına ulaşır ve herkes evine zengin gider. Ama tabii ki insanların bir bölümünün kesin sonuca gittiğini görmek şaşırtıcı olmayacaktır. Bu sonuç, en iyi ikinci pazarınkinden daha yüksek değildi. Ostrom insanların kendi başlarına bırakıldıklarında, tanımadıkları insanların bulunduğu grubun hareketlerine güvenmediklerini gördü. Bu yüzden insanların büyük bir bölümü daha güvenli gibi gözüken ikinci pazara hücum etti. Sonuç olarak herkes ikinci pazara girmeselerdi alacakları bedelin beşte birini almış oldu. Yani bir başka değişle, kolektif iyiliğe güvenip daha kötü bir sonuç alan kişilere inanmak yerine kendi kazançlarını korumayı seçen yeteri kadar yalnız kurt vardı.

Ostrom daha sonra kuralları değiştirdi. Oyunun ortasında herkesten bırakmalarını, yanına gelip biraz ara vermelerini ve kafalarını dinlemelerini istedi. Böylece bütün oyuncular yüz yüze görüşme fırsatı buldu. Artık kendi başlarına oyun oynayan kimliği belirsiz yatırımcılar değillerdi, ekranlarında yanıp sönen numara olarak gördükleri yatırımcıların adlarını biliyorlardı. Oyuncular kendi bilgisayarlarının başına döndüklerinde artık daha kooperatif çalışmalar yapılacak bir hale geldiler. Bu kez geri dönüşleri yüzde seksene çıkarak olabilecek en büyük kazancı sağlamışlardı. Tek yaptıkları kısa bir süreliğine de olsa sosyalleşmekti.

Ostrom'un çalışmasında, küçük bir değişiklik performansı en tepeye taşıdı: Bu "karşı tarafa kaçanları" yani birinci pazarda yatırım yapanların, araştırmacı tarafından cezalandırılmasıydı.

İletişimsiz ortamlarda oynanan oyunlardaki -oyuncuların kim olduğunu bilmediğimiz ve onlar hakkındaki bilgilerimize pek güvenemediğimiz ortamlarda- en etkili taktiklerden biri, ekonomist Robert Axelrod'a göre, kısasa kısastı. İlk başlarda iş birliği yaparak başlıyorsunuz. Daha sonra, partneriniz ne yaparsa onu tekrar ediyorsunuz. Eğer sizinle iş birliği yaparsa, sizde bu iş birliğine karşılık veriyorsunuz, ama sizi terk etmeye karar verirse, siz de aynı şekilde davranıyorsunuz. Bu şekilde ikiniz de en başından iyi oynarsanız, sosyal anlaşma birliği yapmış oluyorsunuz. Bu bir nevi kendi saygınlığınızı oluşturmak... Ama tabii bu sadece Ostrom'unkilerdeki gibi oyun oynamaya devam ettiğiniz zamanlarda oluyor. Bunun dışındaki durumlarda kendi saygınlığınızı kendimiz getirmeniz gerek ama bunun için gizliliğin bir norm olmaması gerekiyor. Neyse ki, gerçek dünya da zaten asla öyle değil.

Saygınlık, bir kestirme yoldur. Bize, birinin nasıl davranacağı konusunda bazı tüyolar verir ve biz de buna göre davranışlarımızı düzenleriz. Hem de karşımızdaki kişiyi hiç tanımamamıza ve zaman geçirmemize karşın. Ünlü mahkûm ikilemi burada yararlı bir örnek sunuyor, eğer mahkûmlar iş birliği yaparsa -sessiz kalırsa- ikisi de kurtulur, ama içlerinden biri konuşur diğeri sessiz kalırsa, sessiz kalan anlaşmanın kaybedeni olur. Problemi çözmenin bir yolu iletişime izin vermektir ama ikilemin en temelinde, iletişimin yasak olması yatmaktadır. Eğer ikiniz de birbiriniz hakkında konuşmama kararı verirseniz, ikiniz de kurtulursunuz. Ama böyle bir şey yapma şansınız yok. Siz olsanız ne yapardınız?

Eğer insanlar arasında bir saygınlığımız, bir şanımız varsa, bu saygınlığımız zaten ağzımızdan kelimelerle dökülmese bile bizim adımıza konuşur. Şimdiye dek kimseyi ispiyonlamadıysak büyük olasılıkla bundan sonra da ispiyonlamayız. İnsanlar bizi yalancı biri gibi görüyorsa, diğerlerinin bize inanma olasılığı da azalır. Bir araştırmada, Catherine Tinsley ve meslektaşları, grup içinde rekabetçi tavırlarıyla bilinen bir kişinin diğer insanlarla iş birliği yapma konusunda her zaman ortalamanın altında kaldığını gördüler. İnsanlar sahip olduğu bu ünden dolayı söz konusu kişinin anlaşılamaz biri olduğunu düşünüyor ve bu yönde

hareket ediyorlardı. İnsanların hakkımızda edindikleri bilgiler bize karşı olan hareketlerini etkiler.

Oscar Hartzell en başından itibaren "kaçış" planını oyunun içine ustaca yerleştirmişti. Ayar sürecine gerek kalmaması için hamlelerini özenle seçmişti. Örneğin Drake'in servetinin bir sır olarak kalması gerektiğini, yoksa bu hazinenin yok olacağını söylemişti. Böylece kendi etrafında bir kabuk örmüştü. İnsanlara bu servetten kimseye bahsetmemelerini söylemişti. Çünkü parası olan insanlar harekete geçip bu servetin üzerine konabilirdi. Eğer sessizliğinle ünlü biriysen, oyunun içinde kalırsın. İnsanlar konuşacağını düşünürse seni büyük patrona şikâyet edebilir ve bir kez büyük patronun radarına girersen, parana veda edebilirsin. Ama durumun her zaman böyle olması gerekmiyor. Dış dünyadan gelen güdülere çok sık ihtiyaç duymayız, kendi benlik algımız bize ihtiyaç duyduğumuz kaçış ve ayar şansını tanır. İnsanların hakkımızda iyi şeyler düşünmesini isteriz. Kötü şeyler düşünmeleri bizim için bir korkudur. Ann Freedman diğerlerinin kendisini sanat dünyasının zeki koleksiyoncularından biri olarak görmesini istiyordu, bir dolandırıcılığın kurbanı olmuş biri olarak değil. Bu yüzden sürekli kendini bir dolandırıcılığın içinde olmadığına inandırmaya çalıştı. Hem de gördüğü tüm işaretler bunun bir dolandırıcılık olduğunu söylemesine karşın. Ama en nihayetinde olay olabilecek en dramatik şekilde son buldu. Bu kadar sansasyon yaşanmasaydı, büyük olasılıkla şimdilerde galeriyle mahkemelik olanların çoğunluğu olayı büyütmeden sessiz bir şekilde paralarını geri isteyeceklerdi. Diğer insanların sizi kolay bir hedef olarak görmesini istemezsiniz. Gerçekten de Rosales tablolarını satan alan herkes olayı mahkemeye taşımadı ve olayı mahkemeye taşıyan insanlar da yaşananlarla ilgili benimle konuşmak istemedi. Adlarının bu olayla anılmasını istememişlerdi.

Neye inanmanızı isterlerse istesinler, kimse itibarının küçümsenmesine dayanamaz. Hep başkalarının ne düşündüklerini umursamadığımızı söyleriz, ama pratiğe baktığımızda pek çoğumuz başka insanların ne düşündüğüne büyük önem veriyoruz. Bir düzenbazın başarılı kaçış yolunu hazırlayan biziz. Kandırıldığımızı kimseye söylemek istemiyoruz. Bu yüzden ayar çok az görülen bir durumdur. Tek istediğimiz konuyu sessiz sedasız kapatmak, neden mahkemeye gidelim ki?

İtibarımızın temelinde davranışlarımız yatar. Bu itibarı belirli bir süre zarfı içinde oluştururuz ve her zaman anılmak istediğimiz şekilde davranışlar göstermeye ve bu konuda tutarlı olmaya çaba sarf ederiz. İnsanların bizden korkmasını istiyorsak, onları cezalandırırız; hem de bunu sıklıkla ve çok sert bir şekilde yaparız. İnsanların bizi sevmesini istiyorsak, sıklıkla ve cömert bir şekilde ödüllendirme yoluna gideriz. Bizi dürüst iş adamları olarak görmelerini istiyorsak, dürüst davranmaya çalışırız, aynı aldığı elli bin doları Al Capone'a iade eden Victor Lustig gibi...

Surrey Üniversitesi'nde görevli itibar süreci ve dedikodu üzerine çalışmalar yapan sosyal psikolog Nicholas Emler, sosyal kimliğinizin en önemli bölümlerinden birinin tutarlı bir imajla hareket etmek olduğunu düşünüyor. "İnsanlar kafalarında bir biyografi oluştururken, onu detaylandırırken, farklı yorumları bir araya getirirler ve bu yorumları üçüncü kişilere ait raporlardan -başkalarıyla ve kendileri ile olan ilişkilerin tarihlerinden- toplarlar. Ama itibar aynı zamanda ahlaksızlıklar ve erdemli davranışlar, güçlü ve zayıf taraflar, üzerine yapılan yargılardır. Bu yargılar, genel olarak temelini toplumun sürekli ve yeniden işlediği, birikmiş kanıt düzenleri üzerine kuruludur."

Zihnimizde olmak istediğimiz bir insan tipi var ve bu insan olmak için de davranışlarımızı o insana göre düzenliyoruz. NYU'da görevli sosyal psikolog, Shelly Chaiken, uzlaşma üzerine yaptığı çalışmada insanların genelde itibar kurma taktiklerini, başkalarının onlar hakkında nasıl düşünmelerini istiyorlarsa, onu baz alarak kurduklarını saptadı. Örneğin, eğer büyük bir imtiyaz kazanmak istiyorlarsa, çoğunlukla sert müzakereci imajını kullanıyorlar. Bu çalışmadan bağımsız başka bir çalışmada, araştırmacılar insanların belirli bir durumda nasıl davranacaklarına dair bazı planlar yaptıklarını ve böylece belirli bir izlenim oluşturmayı amaçladıkları saptadı. Arzu duyulan bir itibar oluşturmaya çalışıyorlardı. Örneğin, şu tip kuralları takip edebiliyorlar: "Arkadaş canlısı ol ki senin ona iyi bir teklif yapacağını düşünsün." Eğer bu şekilde düşünürse, diğerlerine de benim adil biri olduğumu söyler. Ve daha sonra herkes benim iyi biri olduğumu düşünür.

Tüm bu durumlarda, çok ilginç bir önemli bir nokta var; davranışımız ne olursa olsun, biri bizi izliyor. Yaptığımız şeyin altında yatan gizli

nedenler ve bu davranışları gizli bir şekilde yapmamız önemli değildir. Önemli olan şey, diğerlerinin bizi o şekilde hareket ederken görmesi ve bunu başkalarına -Dunbar'ın dedikodu kanalları iş başında- aktarmasıdır. İsmini açıklamayan vakıf bağışçılarına çok sık rastlanmaz, anonimlik sadece ince bir örtüdür. Cömert bağışlarıyla tanınan biri adını gizlese bile bazı yerlerde bulunma sıklığı insanların aklına bunu getirecektir. Emler durumu "Sosyal kimlikler kolektif tarafından tartışılır ve kabul edilir, bir kişinin kendi kendine sosyal bir kimlik atamasını zordur." sözleriyle açıklıyor.

Bazı şartlarda oyunculuk pek umurumuzda olmaz. Başkalarının yaptıklarımızı görüp görmediğini önemsemeyiz. Bir çalışmada, Emler ve Julie Pehl, bir grup öğrenciden, iyi ya da kötü bir olayın parçası olmalarını istediler. Bu olayların bazılarından sorumlu olacaklardı, bazılarından ise olmayacaklardı. Örneğin şans eseri piyangoyu kazanacaklardı ya da çok çalışarak burs alacaklardı, bir trafik kazası yaşayacaklardı, ya da yanlış bir şekilde hırsızlıkla suçlanacaklardı. Öğrencilerden bazılarına olayı arkadaşlarının gördüğünü söylediler, bazılarına ise hiçbir şey söylemediler. Bu yaşadıklarını başkalarıyla paylaşmak için ne kadar zahmete gireceklerdi? Olayı yakın arkadaşlarına mı yoksa hiç tanımadıkları insanlara mı anlatacaklardı?

Yaşadıklarına başkaları şahit olmayanlar pozitif olayları paylaşmak için büyük zahmetlere girdiler, ama aynı azmi negatif olayları paylaşma konusunda göstermediler. Negatifleri sadece çok yakın arkadaşları ve aileleriyle paylaştılar, pozitif olayları ise bütün dünyaya duyurmayı seçtiler. Ama durum olaya şahitlik eden başkaları olduğunda değişiyordu; bu tip durumlarda bu kez negatifleri paylaşmak için büyük çaba sarf ediyorlardı. Çünkü negatif olayları kendi açılarından gösterme çabasına giriyorlardı. İnsanlar bu tip durumlarda şahitlerin konuşmasını ve bunun çabuk olmasını bekliyor. Bu yüzden hasar kontrolü yapmak ve onların ifadelerini saf dışı bırakmak için çaba sarf ediyorlar.

Hatta kimi zaman insanlar arasında ve özel hayatımızda farklı davranışlar gösteriyoruz. 2010 yılında, psikolog Mark Whatley ve meslektaşları, bir grup öğrenciyi katılımcı olarak sanat değerlendirme çalışması olarak aktardıkları psikolojik bir araştırmaya dâhil ettiler. Bu grup daha sonra tek tek sanat eserlerini değerlendirecekleri karanlık bir alana alındı,

kısa süre sonra gruba başka bir öğrenci daha katıldı (aslında o araştırmacılarla iş birliği yapan bir görevliydi). Hep birlikte resim slaytlarını inceleyip onlar hakkında yorum yapmaya başladılar. Altıncı resimden sonra, araştırmacı ışıkları açtı ve öğrencilere gözlerini dinlendirmeleri için üç dakikalık bir mola verdi.

Molanın ardından bütün öğrenciler odaya geri döndü. Bir deneyde işbirlikçi odaya iki paket M&M ile geri dönüyordu. Çikolataları otomattan aldığını ve diğer öğrenciye de bir tane ikram etmek istediğini söylüyordu. Diğer durumlarda ise eli boş dönüyordu. Tüm resimler gösterilince öğrenciler birkaç özel soruyu cevaplamaları için ayrı odalara alındı. Birkaç dakika sonra, araştırmacı odaya girdi ve öğrencilere diğer öğrencinin (işbirlikçinin) işe gitmek için yanlarından ayrılmak zorunda olduğunu söyledi, işbirlikçi de gün boyunca işe geç kaldığını belirten ifadeler kullanmıştı. Ama işbirlikçi gitmeden önce arkasında gönüllü öğrencilerden doldurmalarını istediği bir vakıf bağışı formu bırakmıştı. Araştırmacı bunu odadaki öğrencilere verdi ve daha sonra dışarı çıktı. Öğrenciler odada sahte bir soru-cevap kâğıdı ve gerçek bir vakfa ait bir bağış formuyla yalnız başlarına bırakıldılar.

Whatley, bir kişinin bağış yapma ve bağış miktarı kararlarını verirken, iki faktörün belirleyici olduğunu buldu. Yapılan bağışların yarısı gizliydi. Yani, yardım anonim bir şekilde yapılacaktı ve direkt olarak Çocuklar İçin Çalış vakfına yollanacaktı. Diğer bağışlar ise açıktı. Yani bağışı yapan öğrenci adını ve adresini zarfa yazmak zorundaydı, zarfın üzerinde de işbirlikçi katılımcının organizasyonda görev aldığı ofisin adresi yazılıydı. Sadece bu bile davranışlar üzerinde büyük bir değişikliğe neden oldu. Açık bağış sistemine daha fazla insan katıldığı gibi, bu sistemle bağış yapan kişiler daha fazla para da veriyordu. Bu grup ortalama 3,98 dolar bağış yaparken, anonim grup ortalama 1,87 dolar bağış yaptı.

Fark yaratan ikinci faktör ise: M & M şekerlemeleriydi. Kendilerine iyilik yapan insanlar bağış yapmaya diğerlerine göre daha istekli oluyordu. Şeker alanlar ortalama 3,45 dolar bağış yaparken, diğerleri ortalama 2,82 dolar bağış yaptı.

Whatley çalışmasının sonunda halk arasındaki saygınlığın, insanlar için çok önemli olduğunu işaret etti. İnsanların bizi nasıl gördüğüne

değer veriyoruz ve biri izlerken yaptıklarımızla, kimsenin bizi izlemediği zaman yaptıklarımız arasında birtakım farklılıklar gözlemlemek mümkün. Karşılık beklentimiz de var, iyi davrandığımız insanların karşılığında bize de iyi davranmalarını bekliyoruz. Aynı şekilde bize iyi davrananlara biz de genelde iyi davranıyoruz. Örneğin bizi güzel şekerlemeler sunan insanlara!

20'li yaşlarımın başında New York'a taşındım. Şehre yeni adapte olduğum günlerde kısa süre önce benimle aynı okuldan mezun olmuş bir adamla yemeği çıktım. Yemeğin ardından kendimizi Washington Square Park'ında yürürken bulduk.

"Beni bağışlayın!" Dışarıdan açıkça üzgün görünen bir adam yanımıza yaklaştı. Çok şık giyinmişti, üzerinde tek düğmeyle iliklenmiş ince bir ceket ve altında da ceketiyle uyumlu bir pantolon vardı. "Sizi rahatsız ettiğim için özür dilerim," diyerek devam etti, suratında gerçekten üzgün bir ifadeyle. "Trene binmek için biraz paraya ihtiyacım var. Cüzdanımı unuttum ve New Jersey'deki evime ulaşmanın başka bir yolu yok. Lütfen, ailem beni bekliyor. Ne kadar verebilirseniz kabulümdür, bir dolar bile bana çok yardımcı olur." Her zaman şüpheci olan ben, bu adama da tek kaşımı kaldırarak baktım. "Size geri öderim." diye cevap verdi. "Bana sadece adresinizi vermeniz yeterli, eve gider gitmez sizden aldığım borcu hemen postayla takdim edeceğim." Hâlâ ikna olmamıştım. Ama kavalyem cüzdanını çıkardı ve adama on dolar uzattı. "Parayı geri ödemenize gerek yok." dedi adama.

Cüzdanını kaybeden zavallı dostumuz durumu harika bir şekilde idare etmişti. Karşısında vücut dilinden anlaşılacağı üzere yanındaki kadınla yeni tanışmış bir adam vardı. Adam büyük olasılık kavalyemin beni etkilemek isteyeceğini düşündü. Ona yaklaştı ve hikâyesini anlattı ve onun cömert davranacağını tahmin etti. Adam, ilk defa dışarı çıktığı bir kadının yanında kendini cimri, taş kalpli biri olarak göstermek istemezdi. Düzenbazın anlattığı hikâye de çok iyi kurgulanmıştı. Düzenbaz, New Jersey'den şehre gelmiş bir iş adamıydı. Bir ailesi vardı. Ufak bir yardım istiyordu, bütün tren parasını değil. Ayrıca parası olan bir adamdı: Borcunu hemen ödeyeceğini söylüyordu. Dilencilik yapmıyordu sadece zorda kalmıştı ve o an küçük bir yardıma ihtiyacı vardı. Bu adamı reddetmek için hiçbir sebep yoktu!

Aslında biz *kim* oluyorduk da bu teklifi reddediyorduk? O gecenin ilerleyen saatlerinde kendimi çok suçlu hissettim. Neden insan ırkına karşı bu kadar şüpheci olduğumu düşündüm. Cüzdanımı kaybetsem birinin bana yardım etmesini istemez miydim, ya da evden çok uzakta beş parasız kalsam birinin yardımına ihtiyaç duymaz mıydım? O dönemde Washington Square'in birkaç blok ötesinde oturuyordum. Ertesi akşam bir banka oturdum ve aynı adamın ortaya çıkıp çıkmayacağını beklemeye başladım. Kısa bir süre sonra tanıdık bir ses duydum, "Beni bağışlayın, sizi rahatsız ettiğim için üzgünüm..." Ayağa kalktım ve yürümeye başladım. Eve giderken suçluluk duygum tamamen yok olmuştu.

Saygınlığını kaybetmek istemeyen insanlar yüzünden dolandırıcılıkların pek çoğu gün yüzüne çıkmaz. Saygınlığını kaybetmek istemeyen insanlar yüzünden "kaçış" düzenbazlığın en kolay bölümüdür ve ayar sürecine rastlamakta yine aynı sebepten dolayı çok nadir görülür. Drake, dolandırıcılığı yıllarca sürdü, hatta ilk yapıldığı tarihi hesaba katarsak yüzyıllardır devam ediyor. Çünkü insanlar ortaya çıkmakta her zaman tereddüt etti. Dostumuz Fred Demara, yaptıklarından dolayı asla yargılanmamıştı. Çünkü insanlar isimlerinin onunla anılmasını dahi istemiyordu. Bu yüzden kimse onu yaptıklarından dolayı mahkemeye şikâyet etmeyi bile aklından geçirmedi. Donanma sadece tek bir söz söylemişti: Sessiz bir şekilde ortadan yok ol, sakın olay çıkarma ve bir daha asla geri dönme. Manastırlar daha da ileri gitti. Robert Crichton'ın Demara'nın orada geçirdiği zamana dair bir yazı kaleme almasına dahi izin vermediler. Bazıları tüm bu olayın bir sır olarak kalması için ona mektup yazarak âdeta ona yalvardı. Kendilerini Tanrı'ya adayan iyi adamlar adlarının "bu işe yaramaz, aşağılık üçkâğıtçıyla" birlikte anılmasını istemiyordu.

Warren Buffet durumu "Bir saygınlık oluşturmak yirmi yıl alır ama o saygınlığı yerle bir etmek için beş dakika yeterlidir." sözleriyle özetliyor.

Doğru ellerde, saygınlığın halk üzerindeki baskısı iyi sonuçların ortaya çıkmasına neden olabilir. Yardım kuruluşları bu sayede daha çok bağış alır. Değerli çalışmaları destek bulur. Ama düzenbazların elinde, aynı etki daha farklı sonuçlar kazanmak için kullanılır ve bu sonuçlar genelde hayrımıza değildir. Küçük bir yardıma ihtiyaç duyarmış gibi

görünen adam, on dolarımıza konar. Hartzell gibileri düzenbazlıklarını bir sonraki güne taşımak için fırsat bulur. Psikolog Bert Brown'un deyimiyle, saygınlık insanlara "yüzlerini kurtarmak için burunlarını kestirir." Bert Brown 1977 yılında yaptığı bir araştırmada, insanların bir kalabalığı etkilemek için çok büyük bedeller ödemeye hazır olduklarını gördü. Ne kadar büyük bir insan olduğumu göstermek için kendimi feda edeceğim, tabii bunu herkes bildiği sürece... Aslında, halk arasında oluşturmak istediğimiz saygınlık içimizdeki en iyiyi çıkarmamıza yardımcı olabilir.

Diğer yandan saygınlığın bir de karanlık yüzü var. Bizi ödüllendiren toplum aynı zamanda üzerimizde büyük bir baskının da oluşmasına neden olabilir. Bazen bu baskıya dayanmak zorlaşır ve git gide artan bu zorluk performansımızı etkiler. Araştırma kariyerine sahip bir bilim insanını ya da sürekli yeni haberler yakalamaya çalışan bir gazeteciyi ele alalım. Kendinizi harap ederek çalışır ve bunun karşılığını alırsınız. *Science*'da yayınlanmış bir araştırma. *New Yorker*'da yayınlanmış bir makale. Çok heyecanlanırsınız. Yapacağınızı düşünürsünüz. Bir anda gözünüzün önünde muhteşem bir gelecek fikri can bulmaya başlar. Yaptığınız araştırmanın sağlayacağı faydaları düşünmeye başlarsınız. Yaptığınız haberin ne gibi yankılar uyandıracağını hayal edersiniz. Ödüller, plâketler, meslektaşlarınızın size gıptayla bakmaları... İşte bu noktada olumlu yanların şüpheleri ve eksik noktaları gölgelemesine izin veririz. Onlara ulaşmanın ne kadar süreceğini ve aslında nelere mal olacağını tam olarak hesaplamayız bile.

Oysa bu sihir zaman içinde yok olmaya başlar. Bir sonraki makalede, bir sonraki haberde, bir sonraki kitapta bir arayış başlar. Üretmeye devam etmezseniz, halkın gözünden uzaklaşırsınız ve ilk başta oluşturduğunuz o muhteşem vizyon, yavaş yavaş yok olur. Sadece üretmek zorunda değilsiniz, aynı zamanda hızlı da davranmalısınız yoksa yok olup gidersiniz. Ve sürekli bir öncekinden daha iyi bir iş çıkarmanız gerek. İlk ortaya çıktığınızda yeterli olan performans, bir sonraki işiniz için yeterli olmayabilir. Artık aynı çizgide devam edemezsiniz. Artık yükselmelisiniz, tecrübeli birisiniz. Akademi dünyasının, size sert bir tonda "üret ya da yok ol!" diye bağırması da size kesinlikle yardımcı olmaz. Üret, üret, üret, üret. Üret ya da canlı canlı yem ol!

Peki, ne yaparsınız? İlk eserinizi dünyaya lanse etmek çok zamanınızı aldı. Artık işinizi yayınladınız ve ikinci işinizi yayınlamak için bu kadar çok zamanınız yok. Pek çok insan bu noktada derin bir iç çeker ve akıllarında oluşan muhteşem vizyonun biraz abartılı olduğunu düşünmeye başlar. Ama çalışmalarına devam etmek zorundadır ve biraz da şansın ve emeğin yardımıyla daha makul bir noktaya gelme çabası içine girerler. Evet, artık spot ışıkları size dönük olmayacak. Evet, bazı meslektaşlarınız önünüze geçecek. Ama siz de elinizden geleceksiniz ve en sonucunda hak ettiğiniz yere geleceksiniz.

Oysa bazıları baskı altında kırılır. Performans baskısı altında kalır ve bu baskıyı genelde çok önemli tabir edilen insanlardan görürler. Bunlara bir de dalkavukların uyarıları eklenir. Ve baskı altında kalan insanlar işin kolayına kaçmaya çalışır. Jonah Lehrer'in dramatik düşüşünü buna örnek verebiliriz. Aslında kendi kendini bu duruma sokmuştur. Lehrer çok büyük bir baskının altındaydı. Bu yüzden yeni bir şeyler yapmak yerine önce kendinden sonra da başkalarından ödünç almaya başladı. Hikâyelerinin daha inandırıcı olması için gerçekleri değiştirdi. Zaten sonrasında yaşananlar tarihe geçti. Aynı şeyleri son yılların en büyük akademik sahtekârlıklarından birine imza atan Marc Hauser ve Diederik Stapel gibi isimler de yaşadı. Önce küçük bir mesaj olarak yollanmış bir veri noktası. Daha sonra korumaya çalıştığınız bir saygınlık ve yeni, çığır açıcı araştırmalar yayınlama baskısı. Yeni şeyler yapmak zorundasınız, geçmişe takılıp kalamazsınız. Ama bu süreci doğru yapamazsanız da kötü anlamda tarihe geçersiniz.

Saygınlık baskısı öfke ve ayar açısından da büyük önem taşır. Düzenbazlar en güçlü olduğu anlarda gerekirse var olmayan bir baskı ortamı yaratabilir. İnsanların yaşadıklarından nefret etmesine yol açan güç kimi zaman aynı insanları kendi içlerinde sersemletebilir.

Akademik dünya son yıllarda büyük bir değişimin içine girdi. Önceden bir iş teklifi almak için birkaç çalışmanızın yayınlanması yeterliydi. Çalışmalar daha uzun aralıklarla yayınlanıyordu. Sistem daha yavaş işliyordu. Bazı insanlar ilk iş tekliflerini tez çalışmalarının gücüne göre alıyordu. Ama durum artık farklı. Artık daha başlangıç seviyesinde bir işe girmek için bile insanlar sayfalarca özgeçmiş vermek zorunda kalabiliyor. Günümüzde bir işe girmek için onlarca makale yayınlamak, üst

seviye bilim dergilerine çalışmalar yapmış olmak sıra dışı bir şey değil. Öne çıkmak gittikçe zorlaşan bir durum.

Son yıllarda bir şey daha değişti, akademik geri çekmelerin sayısı git gide artmaya başladı, bu çoğunlukla bir düzenbazın akademik alanda oyunlar oynamaya başladığının işaretidir. Her yıl 1.4 milyonun üzerinde makale yayınlanıyor. Bunlardan 500'ü -ya da başka bir değişle yüzde birinin çeyreği- geri çekiliyor. Bunların üçte ikisi insanların bilerek yanlış yazdığı ve kendi çıkarları doğrultusunda çarpıttığı makaleler. Ve bu tip makalelerin sayısı her yıl biraz daha artıyor. *Retraction Watch*'a göre, sadece son iki yılda, 110'un üzerinde bilimsel makale, çok belirgin bir nedenden ötürü geri çekildi. Makalelerin yazarları, makalelerini yayınlatmak için meslektaş görüşü sistemine hile karıştırdılar, bu duruma dair örneklere altı farklı olayda rastlamak mümkün. Elsevier, Springer, Taylor & Francis, SAGE, Wiley: Hem de bu durumdan zarar göre yayıncılar bilim dünyasının önde gelen isimleri, en iyinin de iyisi.

Tayvan Uluslararası Pingtung Üniversitesi'nde görevli mühendis Peter Chen 2010 yılından başlayarak bir çalışma yayınlama çılgınlığına girdi. Görünüşe göre araştırması sonunda meyvelerini vermeye başlamıştı. *Journal Of Vibration and Control* da bu sonuçları izliyordu. Dört yıl boyunca, bu derginde Chen'e ait altmışın üzerinde makale yayınlandı. Yalnız tek bir sorun vardı, makale üzerine görüş yayınlayan kişilerin e-posta adresleri sahteydi. Hatta bu sahte e-postalarının hepsi Chen'e aitti -SAGE tarafından yürütülen bir araştırmayla Chen'in yüz otuz adet sahte kimlik oluşturduğu görüldü, "bir meslektaş yorumu ve alıntı ağı" kurmuştu. Ve yazdığı bazı makalelerin altında kendi ismi bile bulunmuyordu. Chen başka isimler altında kendi işlerinden alıntılar verdiği makaleler çıkarmıştı. Böylece kendi işlerinin de gücünü arttırmıştı.

Chen az kalsın bu suçtan paçayı kurtaracaktı. Ama Mayıs 2013'te, *Journal of Vibration and Control* dergisine makale yollayan bir yazara, eleştirmen olduklarını söyleyen iki kişiden e-posta aldı. Bu çok sıra dışı bir şeydi, çünkü bu tip durumlarda eleştirmenler asla yazarlarla bağlantı kurmazlar. Ayrıca, e-posta adresleri de çok şüpheli duruyordu. Bu e-postalar akademik bir kuruluşa ait e-posta sistemlerinden değil, gmail hesaplarından gönderilmişti. Baş editör, Ali Nahfeh, bu durumu yayıncıya bildirdi. The SAGE editörleri daha sonra bahsi geçen

eleştirmenlere birer e-posta gönderdi, bu kez kendi akademik e-postalarını kullandılar. Eleştirmen bilim insanlarından biri kısa sürede bu e-postaya cevap verdi. Böyle bir e-posta atmadığını hatta o makaleyle ilgili yakından uzaktan bir çalışma yapmadığını da ekledi. Bu durum on dört ay süren bir soruşturmanın başlamasına neden oldu. SAGE'nin editoryal, hukuk ve üretim departmanlarından yirmiden fazla kişi bu araştırmada görev aldı. Sonuç olarak 130 şüpheli e-posta adresi tespit edildi ve SAGE altmış adet makalenin geri çekildiğini bildirdi. Bilim tarihindeki en büyük geri çekme olaylarından biri oldu.

Bu aynı zamanda sanal gerçekliğe de nüfuz etmiş bir suç. Başarılı Britanyalı tarihçi Orlando Figes'i ele alalım. Figes Amazon'da sahte kitap yorumları yazdığını itiraf etmişti. İnternet üzerinden yazdığı sahte yorumlar ve oluşturduğu sahte hesaplarla kendi işlerini övmüştü ve rakiplerinin çalışmalarını da yerden yere vurmuştu. Bu aynı zamanda başka kuralları yıkma arzusunu ortaya koyan bir suçtur. Figes daha sonra, Stalin dönemini anlattığını *The Whisperer* adlı kitabı yüzünden "yanlış bilgiler" ve "gerçeklerin saptırılması" iddiaları ile karşı karşıya kaldı. Kitabın Rusça çevirisi iddialar çıkar çıkmaz iptal edildi, yazarın eski kitaplarıyla ilgili bazı şüpheler ortaya çıkmaya başlamıştı. Saygınlık, talepkâr bir sevgilidir. Sizin daha itaatkâr bir hedef olmanızı sağlar, böylelikle öfkelenme sürecinde düzenbaza elinizden geldiğince yardım etmiş olursunuz. Aynı şekilde kendinizi korumak adına sizi sahtekârlığa itebilir.

Düzenbazlar doğuştan psikopat, diğerlerine ne olacağını düşünmeyen insanlar sayılmaz. Sadece onların gözünde insani bir değere sahip değiliz, sadece birer hedefiz. Onların hayatındaki istatistiklerden biriyiz. İşin içinde sürüklenip giden parçalarız, onların gözünde bireysel olarak bir hakkımız yok. Psikologların "teşhis edilebilir kurban etkisi" adını verdikleri bir durum vardır. Buna göre, insanlar bireylere istatistiklerden daha çok değer verir ve onlara karşı daha cömert davranırlar. Örneğin Sınır Tanımayan Doktorlar derneğine yaptığınız bağış, Etiyopya'da sıtmaya yakalanan sekiz yaşındaki Annique'i desteklemek için yaptığınız bağıştan her zaman daha az olacaktır. Bunun hiçbir mantığı yok! Birinci seçenek diğerine göre daha çok yardıma ihtiyaç duyuyor ve bağış oranınızı ikisi arasında değiştirirseniz, daha çok insana yardımcı

olabilirsiniz. Yine de hikâyesini bildiğimiz, kendimizi yerine koyabildiğimiz bir kurban bizi duygusal açıdan her zaman daha fazla etkiler. 1987 yılında bir kuyuya düşen Bebek Jessica'ya 700 bin doların üzerinde bağış yapılmıştı. Irak Savaşı'nda yaralanan Ali Abbas adında bir çocuğa tedavi masraflarının karşılanması için tam 275 bin dolar bağış yapıldı. Hatta Pasifik'te bir gemide mahsur kalan bir köpek için bile 50 bin dolar bağış toplandı. Önümüze tek bir isim, tek bir kimlik konulduğunda, daha fazla olaya ilgi duyuyoruz, daha yoğun duygular yaşıyoruz ve daha rahat empati kurabiliyoruz. Ve bu yoğunluğa karşı duramıyoruz. Rahibe Teresa bile bir keresinde "Eğer bir kalabalığa bakarsam asla harekete geçmem. Ama tek bir kişi görürsem harekete geçerim." demişti. Düzenbaz bunları kendi çıkarlarına göre kullanır. O bizi homojen bir kalabalık olarak görür, bu şekilde, bizi harap edip kaçarken hiçbir suçluluk hissetmez.

2005 yılında psikolog Deborah Small, George Loewenstein ve Paul Slovic, mantığın saf gücüyle teşhis edilebilir kurban etkisinin gücünü kırıp kıramayacaklarını belirlemeye karar verdiler. Üst üste dört saha araştırması boyunca insanlara gerçek ve sözde istatistiksel kurbanlar gördüklerinde nasıl davrandıklarını sistematik bir şekilde açıkladılar. Daha sonra insanların bir kişiye ya da bir vakfa ne kadar bağış yaptıklarını ölçtüler. Sonuçlar pek bekledikleri gibi değildi. İnsanlar gerçekten ilk başta tek bir kişiye daha az bağış yapsalar da bunu yaparken vakıflara daha fazla bağış yapma yolunu tercih etmediler. Bunun yerine genel olarak bağış ortalamalarını aşağı çektiler. Etkinin nasıl çerçevelendiğinin bir önemli yanı da insanların yine kişilere daha fazla, vakıflara ise daha az bağış yapmaya devam etmiş olması. Ve kurbanla birlikte istatistiksel rakamlar verildiğinde -bu Annique, sıtma hastalığıyla mücadele ediyor, tıpkı toplumun yüzde 67'si gibi, rakamsal olarak ifade edersek 61,4 milyon insan gibi- bağışlar düşmeye devam etti.

Rosales'in bu kadar başarılı olmasının nedenlerinden biri, yerle bir ettiği saygınlığını bir dakika olsun düşünmemesinden kaynaklanıyordu. Hartzell'in bu kadar uzun süre boyunca oyununa devam etmesinin nedeni, on binlerce insanı kandırmasıydı. O bir kitleyi kandırıyordu, bir insanı değil. Bir kitleyi kandırırken bu kitleye katılması muhtemel insanları da kandırmak kolay bir hâl alır. Kandırılan kişiler fark etmeden

suç ortağı olmaya başlar. Gerçekten dürüst bir hedef, istisnai durumlar olsa da çok zor kandırılır. Tabii, bu uzak bir ihtimal, yine de rasyonelleştirmenin uzun bir yolu var. Düzenbazın oyunu sonuna kadar götürmesine, öfke anında ortadan kaybolmasına yardımcı olur ve gerekirse başarılı bir ayar yapmasına imkân tanır. Aynı bu oyunu defalarca oynamasına, her başarılı sonun yeni bir başlangıçla taçlanmasına imkân sağladığı gibi... Ama herkes kendini istatistikî bir rakam olarak görmez. İnsanların dünya görüşü çok benmerkezci. Biz kendimizi değerli gördüğümüz her insan kadar önemli görürüz. Bu yüzden başkalarının hikâyemize bizim kadar ilgi göstermediği gerçeğini görmekte zorlanırız. Saygınlığımıza bağlanırız. Herkesin yaptığımız en ufak şeye dikkat ettiğini düşünürüz. Söylediğimiz en ufak şeye, davranışlarımızda ki en ufak değişikliğe bile. Böylelikle saygınlığımıza verdiğimiz değer güven oyununun devam etmesine, onlarca kez tekrarlanmasına olanak sağlar. Sessiz kalırız ve tekerlek yeniden döner. Aynı oyuncular. Aynı kurbanlar. Aynı numaralar. Hepsi de desteğini inançlarımızdan alır. Çünkü biz kendimizi hep kendi en iyi versiyonumuzla, kendimize göre en iyi dünyanın içinde görme ihtiyacı duyarız.

BÖLÜM 10

EN ESKİ (GERÇEK) MESLEK

"Düzenbazlar ve sahtekârlar dünyayı yönetir.
Serseriler hüküm sürer."

— PAUL AUSTER

Bebe Patten göz alıcı görünüyordu. Uzun ve zarif bir kadındı, uzun bir beyaz elbise giymişti, saçını süsleyen bir gül vardı. Bu işi en iyi yapan kişiden eğitim almıştı. Bebe Harison küçük bir kızken Uluslararası Gerçek Evanjelizm Enstitüsü'nde ünlü Rahibe Aimee tarafından eğitilmişti. Şimdi, binlerce cemaat üyesinin önüne çıkmışken bir o yana, bir bu yana sallanıyordu. Akıl hocasına iyi bir öğrenci yetiştirdiğini söyleyebilirdi. Patten, bir ağaç diktiğini söyledi. Cemaat, ona "Amen" diyerek cevap verdi. Patten, bu ağacın meyvelerini toplayacak kişilerin cemaat üyeleri olduğunu söyledi. Cemaat, ona "Amen" diyerek cevap verdi. Patten, Tanrı'nın yolunda çalışıyordu. Günahkârları kurtarıyordu. Bu kurtuluşun karşılığında ufak bir ücret ödenmesi kimsenin canını acıtmazdı.

Patten sahnede konuşurken, kocası aşağıda para toplamakla meşguldü. Batten Carl Thomas Patten ise *C* lakabıyla tanınıyor, C harfinin cash (nakit) kısaltması olduğunu söyleyerek şaka yapıyordu. Oakland, Kaliforniya'da tanışmışlardı. Patten 1.90 boyunda ve 100 kilo ağırlığındaydı.

Onun yanında duran pek çok adam küçük görünüyordu. Boyları uzun olanlar bile enden kaybediyordu. Çok özenli giyinirdi. Bebe, iyi giyinmenin bir adamda olmazsa olmaz bir özellik olduğunu düşünüyordu. El yapımı kovboy botlarını çok seviyordu ve en iyisini satın alıyordu. Şapkasından vazgeçmezdi ve onu her zaman boynunda ipek bir kravatla görmek mümkündü. Patten, maddi anlamda da kendine bakmayı biliyordu. Bebe'nin bir erkekte aradığı diğer özellikler de buydu. Patten'in babası eskiden Tennesse'de içki kaçakçılığı yapıyordu ve Carl liseden mezun olamamasına karşın -evinin bodrumunda içki üretmekten tutuklandığı için okuldan atılmıştı- bir şekilde yolunu bulmayı biliyordu. Hatta eyaletler arası araba kaçakçılığı yapmakla suçlandığı bir davadan aldığı iki yıllık cezayı ertelemesi için hâkimi bile ikna etmeyi başarmıştı. Konuşurken insanlar onu dinliyordu. Bebe bu Tennesseli kovboyun mükemmel bir evanjelist olacağını düşünüyordu.

Özet geçmek gerekirse Patten, Fundamental Ministerial Association'ın üyelerinden biri oldu. Ve o andan itibaren olaylar daha iyi bir hâl almaya başladı. Bu günahlardan arındırma toplantıları onlara on yıl içinde hatırı sayılır miktarda para kazandırmıştı. Bu toplantılardan topladıkları paranın misyonerlik çalışmalarında kullanılacağını söylüyorlardı ama bu paralarla her zaman kendi keselerini dolduruyorlardı. Ve artık onlara uzun süre yetecek parayı kazandıktan sonra, bir yere yerleşip paranın keyfini sürmek istiyorlardı.

1944 yılına gelindiğinde çift altı yıldır Oakland'ın zengin muhitlerinden biri olan Elm Tabernacle'da yaşamaktaydı. Kendilerine küçük bir kilisede küçük bir cemaat toplamışlardı. Takipçilerinin sayısı ön sıraları bile zar zor dolduracak kadar azdı. Ama onlar inanç hakkında konuşuyorlardı. İnsanlara doğruyu ve gerçeği anlatıyorlardı. Bir süre sonra takipçileri onların çağrısına kulak verdi ya da Thomas'ın bütün gazetelere verdiği ilanları görmüşlerdi. Çok geçmeden cemaatten haftalık beş bin ile altı bin dolar arası bir para toplamaya başladılar. İnsanları kendilerine çekiyorlardı "Yeşil Palmiyeler! Beyazlar içinde ilahi söyleyen koro kızları! Müzik! Mucize! Kutsanma! İyileşme!" Artık cemaat kiliseye sığmıyordu. Kiliseyi Oakland Women's City Club'a taşıdılar. Kısa süre içinde orası da talebi karşılayamaz oldu. Daha sonra sekiz bin koltuk kapasitesi olan Oakland Arena'da seremonilerine devam ettiler. Beş

ayda otuz beş bin dolar daha zengin oldular. Bu şehir oldukça cömertti. Patten çifti bu durumdan çok hoşnuttu. Burası gerçekten onların evi olabilirdi.

Bebe'nin seremonileri Pentakostal geleneklerden besleniyordu. Bebe cemaatiyle birlikte "şeytanın oyunlarına kanmıyordu ve onun duygularını ve akıllarını kontrol etmesine" izin vermezken Thomas da bağışlarla ilgileniyordu. Thomas Tanrı ile direkt bir bağa sahipti ve kurtarıcısı ona her zaman gün sonunda ulaşmaları gereken hedefi, en son sentine kadar söylüyordu. Bernard Taper 1959'da New Yorker için yazdığı makalesinde Pattern'nin sesinin geniş boşlukta yankılandığını yazmıştı. "Pekâlâ, sevgili kardeşlerim, Tanrı bugün onun adına yapılan işlerde kullanılması için iki bin kırk dolar elli beş sent toplanması gerektiğini söylüyor ve Tanrı asla söylediklerinde yanılmaz." Aynı düzende konuşmaya devam ederdi. "Eğer Tanrı bana burada para olduğunu söylüyorsa, burada para vardır. Bu doğrudur. Amen diyen seslerinizi duyabilir miyim?" Cemaatten Amen sesleri yükselirdi. "Şükürler olsun, yüce Tanrı'ya şükürler olsun. Çok fazla para topladık, ama ister inanın ister inanmayın, sevgili kardeşlerim, burada sizler arasında kalbini Tanrı'ya açan ve her biri biner dolar verecek üç insan var. Bu muhteşem bir şey değil mi? Bir amen duyabilir miyim?" Amen. "Tanrı burada biner dolar bağış yapacak insanlar olduğunu söylediğinde ona kaç kişi inanıyor? Ellerinizi kaldırın." Amenler, ellerini kaldıranlar. "Şimdi bakalım onun isteğini yerine getiren şanslı insanlar kimler olacak. Arka sıradan biri mi olacak?" Çekingen bir el. "Onun için dua edin, kardeşlerim. O elini kaldırıp öne çıktı. Elini kaldıran kardeşimizin adı Lilian. Sana şükürler olsun Tanrım, sözlerin bize ulaştı. Bu muhteşem bir şey değil mi? Şimdi üzerinde kutsal ruhu hissedecek iki kişi kaldı, sadece iki kişi..." Ve bu şekilde devam etti. Eğer bir direniş olursa, Tanrı'nın vereceği ceza hızlı ve sert oluyordu. "Tanrı iki dakika içinde sana güçlü tokadını vuracak. Havai fişeklerinin başladığı an bu an..."

Şehir kulübünü satın aldılar. Tek yapmaları gereken çeyrek milyon dolar vermekti. Bu kulübün cemaate ait olduğunu söylemişlerdi. Yani en azından ağızlarından bu yönde kelimeler dökülmüştü. Orası halka ait bir kiliseydi. "Burası her zaman insanlara ait olacak. İsa gelene kadar, dünya yerle bir olana kadar burada ayakta duracak." diyordu Bebe.

Ama mülke ait haklar kâğıt üzerinde -doğal olarak- tabii ki Patten çiftine aitti.

Kilisenin ardından okul projesi geldi. Bir tapınak projesi de hazırlamışlardı (asla inşa edilmedi). Hayat çok güzel gidiyordu. Cemaatin sayısı her geçen gün artıyordu. Pattern çiftinin banka hesabı altı haneli rakamlardaydı, bir milyon dolara yaklaşmıştı. Bebe'nin elbisesi, yıldızların terzisi Adrian of Hollywood tarafından yapılıyordu. C. Thomas'ın ayakkabıları özel yapımdı, bir çifti 200 dolardı. Garajlarında dört Cadillac, iki Packard, bir Lincoln, bir Chrysler ve bir Oldsmobile vardı. Para basıyorlardı.

Bir ay sonra Bebe, yine bir kalabalığın karşısına çıktı. Beyaz elbisesini giymiyordu. Mavi bir etek giymişti, pileli ve üzerinde mavi bir kolej kazağı vardı. Kazağın üzerinde P harfi işlenmişti. Bu P harfi, Patten Dini Eğitimler Akademisi'ni temsil ediyordu. Boynunda sallanan kolyenin ucunda altın bir haç vardı. Ve bu sefer cemaatine vaaz vermiyordu. Bu sefer mahkeme salonunda ifade veriyordu, mahkeme salonu da olabildiğince kalabalıktı. İnsanlar koridorlara taşmıştı. 1950 yılının şubat ayında, C. Thomas, hırsızlık, sahtekârlık, zimmete para geçirme ve dolandırıcılıkla maddi kazanç sağlama suçlamalarıyla tutuklanmıştı. Bazı nedenlerden ötürü, Bebe aynı suçlamalarla karşılaşmamıştı. Dört buçuk ay süren mahkeme boyunca, savcılık makamı detaylı bir şekilde Pattenlerin insanları nasıl yanlış yönlendirdiklerini ve onları nasıl soyduklarını anlattı. Kayıtlara göre, çift topladıkları paranın 700 bin dolarını kendi özel çıkarları uğruna kullanmışlardı. Para sadece şaşalı yaşamlarına harcanmamıştı. Görünüşe göre C. Thomas'ın çok kötü bir kumar alışkanlığı vardı. "Küçük bir hata yattım." bir kumarbaz onun aleyhine tanıklık edip ona dört bin dolar borcu olduğunu söylediğinde omuz silkerek böyle söylemişti. Çift cemaate sonsuza kadar ayakta kalacağını söyledikleri kilise binasını bile satmıştı.

Patten çifti ateşli bir savunma yaptı. "Bu parayı bize insanlar verdi," diyerek itiraz etti C. Thomas. "Ben sadece ruhani makinenin harekete geçmesi için dişlileri yağlayan adamım." Kimseyi soymadığını iddia ediyordu. Topladığı her kuruş insanların hür iradeleriyle verdikleri bağışlardan geliyordu. "Tanrı bizim yanımızda!" diye bağırdı Bebe, sesi salonda yankılanmıştı. "Tanrı'ya şükürler olsun. Amen!"

Orada bile haykırışlarının ardından "Amen!" diye bağıran insanlar vardı. Cemaatin en azından bir bölümü ona sadık kalmaya devam etmişti.

C. Thomas lanetlerle bezediği sözlerini jüriye yöneltti. "Gözünüzü İsa'dan ayırdığınızda, her zaman yerle bir olursunuz. Kaçınız Amen diyor?" Amen. Amen.

Mahkeme sona yaklaşırken, bölge savcısının yardımcısı, Bebe'nin yaptıkları hakkında "Duygusal açıdan insanları kandıran kişi oydu. Sahneyi hazırlayan kişi oydu..." sözleriyle bazı bilgiler sundu. Bebe öfkesini mahkeme salonunda kusmaya başlamıştı. Elindeki gülü havaya kaldırdı. "Bu bize karşı gelen insanların mezarlarına atılacak çiçeklerden biri..." diye bağırdı. "Bu gül o kadının -Patten kilisesini eleştiren ve onların yöntemlerini yanlış bulduğu için şiddetle protesto eden bir kadın- mezarından geldi." "O kadının artık Tanrı'nın kelimelerini değiştirmeye gücü yok. Bu gece dualarını cehennemde edecek." Bebe sözlerine onların meşruluğun sorgulayan insanları lanetleyerek devam etti. "Tanrım, ne kadar önemsiz biri olursa olsun, birinin vücudunu buz kes, bizim yanımızda olduğunu onlara göster!" Konuşması biterken birkaç, "Amen" sesi daha yükseldi, cemaati hâlâ onu terk etmemişti.

Oysa adalet sistemi onlara pek merhamet etmeyecekti. Suçlamalar çok sertti. Kimse paçayı kurtaramayacaktı.

* * *

C. Thomas ve Bebe'nin sadık takipçileri bazıları tarafından yüksek seviye ahmaklar olarak görülebilir. Kerizler, basitçe önlerine sunulan tüm delilleri görmezden gelecek, onları kabul etmeyecek kişilerdir. Deliller tersini söylemesine karşın, Patten çiftinin yalanlarına kanmak istiyorlarsa, onların yalanlarına kanarlar. Bu nedenden dolayı da aslında başlarına gelecekleri kabul etmiş olurlar; eğer karşınıza çıkan delilleri bilerek yok sayıyorsanız, başınıza gelecek kötü şeylerden de sorumlu olursunuz. Ama Patten çiftinin yaptığı öyle sıradan bir dolandırıcılık değildi. Hatta tüm dolandırıcılıkların üstündeydi.

Bu, güven oyunlarının neden sadece birkaç kez işe yarayan sıradan oyunlar olmadığını gösteriyor. Tüm dünyada karşı çıkan pek çok uzman ve kurban olsa da neden sürekli tekrarlandıklarının altında yatan nedeni de gözler önüne seriyor. Bu bir inanç dolandırıcılığı, en basit ve

en yoğun inançlarımızı, dünyanın ve hayatın işleyişine olan inancımızı hedef alan bir dolandırıcılık. İnanmak istiyoruz. Bazı şeylerin mantıklı olduğuna inanmak istiyoruz. Bir aksiyonun bir sonuç doğuracağına inanmak istiyoruz. Ne yaparsak yapalım, bazı şeylerin bir anda ortaya çıkmadığını, bir nedenden dolayı vuku bulduğunu görmek istiyoruz. Yaptığımız şeylerin küçük ya da büyük bir değişikliğe neden olduğuna inanmaya ihtiyacımız var. Varlığımızın bir önem arz ettiğine inanmalıyız. Bu çılgın dünyanın arkasında büyük bir hikâye, büyük bir metot olduğuna inanmak istiyoruz. İşte tüm bunları arzulayan kalbimiz, bazı durumlarda tehlikeleri görme yetimizi sınırlıyor.

"İnsanlar inanmak istedikleri şeye inandıkları zaman, onları aksine iddia etmek çok zor bir hâl alır." David Sullivan -arkadaşları arasında bilinen adıyla Sully- 2010 yılının temmuz ayında Commonwealth Club'ta yaptığı bir konuşmada böyle söylemişti. Sullivan özel uzmanlık alanı konusunda ilk kez böyle bir konuşma yapıyordu. Sullivan, tarikatların içine sızmakta uzmandı. 20 yıl boyunca, tarikat antropologluğunu bırakıp özel dedektiflik yapmaya başlayan Sullivan, hayatını ülkenin farklı yerlerinde kurulan tarikat benzeri organizasyonlara sızıp onların dillerini, adetlerini, yöntemlerini ve hayat hakkındaki görüşlerini öğrenerek kazanmıştı. Sullivan, bu gruplar içinde kendini gerçek inanan olarak tanımlayan insanlara yaklaşıyordu ve bu gruptaki insanları tarikattan ayrılmaya ikna etmeyi umut ederek bu yönde çalışmalar yapıyordu. Sullivan polisle beraber çalışıyordu, ailesini bu tarikatlar yüzünden terk etmişti. İnsanları yollarından çıkarıp bu aşırı derecede kırılgan kurbanları gruptan koparmaya çalışıyor ve kimi zaman da güçlü organizasyonları alaşağı ediyordu. Sullivan bu işten gerçekten büyük başarı sağlamış biriydi ve içine giremediği tarikatlar olduğu zaman da -bazı tarikatlar genç, kadın, kırılgan gibi çok spesifik bir kurban grubunu hedef alıyordu- bu iş için yetiştirdiği meslektaşı Jennifer Stalvey'i görevlendiriyordu. Jennifer'la bir görüşme yaptım ve bana David'in yanında gizli görevde çalıştığı üç yıl boyunca sadece bir kez başarısız olduklarını söyledi. Bir kadın üzerinde başarısız olmuşlardı ve onu yıllar önce tarikata alan bu kadın hâlâ o tarikatın içinde kalmaya devam etmekteydi. Yıllar boyunca, Sullivan ve Stalvey kendilerine pek çok da düşman edinmişlerdi.

Patten çifti, tabii ki bir tarikat yönetmiyorlardı. Ama pek çok açıdan başvurdukları sahte evanjelizm türü tarikat oluşumlarıyla benzerlikler gösteriyordu. Sullivan, uyguladıkları taktikten nefret ediyordu: İnsanların inançlarının, maddi ve manevi çıkarlar amacıyla istismar edilmesi. Bu, güven oyununun en önemli özelliklerinden biriydi. Sullivan, Patten'in takipçilerinin bağlılıklarını anlayabiliyordu. Onlar gibi tuzağa düşmüş; yeni bir kilise ya da Uganda'daki misyonerlik çalışmaları için para topladıklarını söyleyenler tarafından kandırılan pek çok kurbanla konuşmuştu. Bu tip değerli görünen projeler, Patten çiftinin cemaatlerine zaman zaman sundukları projelerdi. Bu projeler her zaman balığı kancaya takan yem gibidir. Bir cemaatin, oyunun ya da şüpheli bir yapıya sahip olan organizasyonun içindeki insanlar tuzağa bu şekilde çekilir. İnsanların iyilik anlayışları hedeflenir, onlara dünyada bir değişiklik yapabilecekleri duygusu aşılanır. Bu projelerle büyük bir amacın parçası oldukları hissi verilir ve kafalarında bu grubun içinde oldukları sürece, daha iyi bir insana dönüşecekleri fikri oluşturulur.

Stalvey, bu yaklaşımı çok iyi hatırlıyor, aidiyetin verdiği umutla dolu olan o günleri, yeni bir topluluğa girdiğinizdeki o tazelik hissini ve mutluluğu, büyük bir amaç gerçekleştirmek üzere olan bir grubun parçası olma gururunu, hayatınızın bir amaç üzerinde şekillenmeye başladığını düşündüğünüz o anları. "Bir meditasyona başlama ve Afrika'daki çocuklara yardım etme süreci, bu uğurda ailenizden ve paranızdan fedakârlık yapmak çok heyecan vericiydi." demişti Stalvey on yıl geride kalan o günleri anlatırken. "Her zaman bu tip şeyler gerçekten çok güzel başlar. Olayın içinde sizi bu işe çeken psikologlar, teologlar, gerçekten çok zeki insanlar gibi bir doğruluk payı da vardır. Grubun içinde her daim sevgi ve destek bulabilirsiniz. Sürekli karşılıklı bir alışveriş var." Tarikatlardaki tüm düzenbazlıklar işte bu nedenle köklerini her zaman bir doğrudan ya da gerçeklikten alır. Onları daha meşru örneklerinden ayıran gerçeği nerede ve nasıl kullandıklarıdır. Onu istedikleri gibi manipüle ederler ve deliller neyi işaret ederse etsin, insanlar onların manipüle ettiği gerçeği takip etmeye devam eder. Çünkü aksini yapmak o çok önemli kendi gerçekliklerini kökünden söküp atmak olacaktır.

Sullivan tarikatların kurbanları için "Genellikle hepsi çok inanıyor." diyordu. Kurbanlara bu sözde amaçların haklılığına dair sarsılmaz bir

inancı vardı. Ve tüm bunların aslında bir yalan üzerine kurulu olduğunu göstermek, büyük çaba gerektiriyordu. "Kurbanlara misyonerlik çalışması için verdikleri paranın yeni bir ev, bir metres ve Los Angeles'taki şaşalı yaşamları finanse etmekte kullanıldığını göstermek zorunda kalıyorum. Yetimhaneye ziyaret faturasına gelince, alın işte o da Vegas'ta kumar oynarken harcanmış!" Diğer bir deyişle, metres konusu dışında Pattenlerin düzenbazlıkları ortada. Ancak bazı takipçileri yine de bu gördüklerini inkâr edebiliyor. Bu hiç de şaşırtıcı bir durum değil. Sullivan da sıklıkla fiziksel kanıtın bazen hiçbir anlama gelmediğine işaret ediyordu. Yarattıkları kurguya inananların pek çoğu bu tip resimleri gördüklerinde "Hayır, bu imkânsız. Bu adamı tanıyorum. O Tanrı'nın yolunda ilerleyen biri. Böyle bir şey yapmasına imkân yok!" benzeri tepkiler verebiliyordu. Sullivan bu tip örneklerle onlarca kez karşılaşmış olsa da her seferinde başını ellerinin arasına alıp şaşkın bir şekilde düşüncelere dalmaktan kendini alıkoyamıyordu. "Bu tip şeyleri görmek ve hatırlamak hâlâ nutkumun tutulmasına sebep oluyor." Ustaca yerleştirilmiş bir inancı sarsmak neredeyse imkânsızdır.

Gazetelerde yer alan bazı haberleri hatırlayın. Alternatif bir dünya oluşturarak aristokratik bir aileyi yıllarca avucunun içinde oynatmayı başaran Thierry Tilly'i düşünün. Oscar Hartzell'i düşünün. Drake'in serveti hakkında öyle güçlü bir inanç oluşturmuştu ki dünya üzerinde takipçilerinin sadakatini yıkabilecek neredeyse hiçbir savcılık makamı yoktu. *Cazique* of Poyais'i, yeni bir hayat inancıyla deniz aşırı seyahatler yapıp büyük bir felaketle karşılaşan insanları hatırlayın. Glafira Rosales'i hatırlayın. Bu düzenbaz, kurbanlarını kandırmak için sıfırdan bir aile ve tarih yaratmış, kendini yirmi yıl boyunca bu aileyle sanat dünyası arasında oluşan bir köprü gibi gösterip milyonlarca doları cebe indirmişti. Burada tanıştığınız tüm düzenbazlar aynı yolu izlediler, inanca sahip olma dürtümüzü kullandılar. Ve bu inanç istismarıyla kendilerine büyük bir kazanç sağladılar. Yüksek sesle konuşmalar yapan bir vaiz ya da ruhani bir guru, basitçe bu durumun en güçlü vücut bulmuş hali olarak nitelendirilebilir: Onlar sadece küçük inançların peşine düşmezler, inancın varlığına doğrudan olarak saldırıya geçerler. "Biz hepimiz hür iradeye sahip olduğumuzu düşünürüz." dedi Stalvey. "Ama pek çok kez bunun doğru olmadığını görürüz. Herkesin bir zayıflığı vardır. Her

zaman daha yüce bir kişiyle ya da bir şeyle bağlantı kurmak isteriz. Ben ruhani konulara ilgiliyim ve işte karşımda bana daha iyi biri olma fırsatı sunan biri var. Tarikat işi sıradan bir düzenbazlıktan daha farklı bir seviyededir."

Sullivan 2014 yılında beklenmedik bir şekilde öldü. Tekrar eden bir karaciğer kanseri onu hazırlıksız yakalamıştı. Tabii ki onun ölümünden sonra ortaya bazı komplo teorileri atıldı. Acaba o intikam arayan kızgın bir tarikatın kurbanı mı olmuştu? Ölümünden önceki aylarında anılarını topladığını bir kitap yazmayı düşünüyordu. Bu kitabı yazarken ona yardımcı olacak kişi de gazeteci Joshua Jelly-Schapiro olacaktı. Josh ile 2015 yılının kış mevsiminde, David'in işleri, dünya görüşü, inanışlar ve aldanmalar üzerine fikirleri hakkında konuşmak üzere New York'ta West Village'de sessiz bir sokaktaki loş ışıklı bir barda bir araya geldik. "Seninle konuşmaktan büyük keyif alırdı," dedi Josh, bana. "Duruma bakışa şu şekildeydi: Ona göre tarikatlar dolandırıcılıkta zirveydi." Sullivan, tarikatın nasıl biri inanışın üzerine kurulu olduğunun önem taşımadığını düşünüyordu. "Onun için Vishnu, İsa ya da para kazanmak için bulunmuş farklı biri olması önemli değildi. Onun için bunun bir önemi yoktu," dedi Joshua. Teknik ve kullanılan temel psikoloji her zaman aynıydı. "Sinsice ama derinden, bazı durumlarda hayatları pahasına dahi manipüle ediliyorlar."

Bunun sıklıkla çok zeki insanların bile başına gelmesinin nedeni (Sullivan tarikat kurban profillerini genç, akıllı, sofistike ve kurnaz tanımlamalarıyla açıklardı) insan doğasının anlamsızlıktan anlam çıkarma eğilimi ve tüm şüphelere karşın inanca tutunmasıdır. "Hepimizin paylaştığı bazı açık özellikler vardır." der Sullivan. "İnanca karşı büyük bir arzuya sahibiz, yukarıdan birinin bizi izlediğine ve hayatımıza müdahale ettiğine inanmayı çok isteriz. Mantıklı bir dünya görüşüne sahip olmayı arzularız. Yaptığımız her şeyde bir ahenk ve neden ararız, insanların başına gelen tüm kötü olayların -ölüm, çocukların kan kanseri olması- arkasında bir neden sorgularken devreye bir guru girer ve "O nedeni bilen kişi *benim*!" der. Tüm düzenbazlıkların arkasındaki neden budur, en küçüğünden en büyüğüne kadar hepsinin altında bu yatar.

Dünyadaki büyük dolandırıcılıklar güçlerini inanç, hayatımıza bir anlam katma -mantığı unutun- ihtiyacımızdan alırlar. Oyunlar değişse

dahi besin kaynakları hep aynı kalır. Sullivan, eskiden tarikatları fark etmenin çok kolay olduğunu söylüyordu. Altmışlı yıllardaki ruhani hareketler kendilerini saklama ihtiyacı duymuyorlardı. Burnunuza gelen bir ruhani kokuyu takip ettiğinizde en yakın guruya ulaşabiliyordunuz. Ama modern dünyada, artık bu iş bir kamuflajın altında yapılmaya başlandı. Artık tarikat üyeleri takım elbiseler giyiyor, şirket buluşmaları düzenliyorlar. Amerika'da hepsi modern, kurumsallaşmış kişisel gelişim hareketleri olarak daha meşru bir çerçevede faaliyet gösteriyorlar. Jelly-Schapiro'nun bana söylediği, Landmark organizasyonu gibi. Sully onları tam bir tarikat olarak görüyordu ve bir çeşit dolandırıcılığa imza attıklarını düşünüyordu. Diğer dolandırıcılık olaylarındaki aynı "hoş olmayan" taktikleri kullanıyor, algılarınıza nüfuz ediyorlar ve dünyanızın ölçütlerini yavaş yavaş değiştirmeye başlıyorlar. "Hepsi anlam bulma, topluluk olma fikirleri üzerine kuruluyorlar, bunlar herkesin istediği şeyler."

Sullivan bu yüzden diğer güven oyunlarına nazaran tarikatları daha sinir bozucu ve çileden çıkarıcı buluyor. Tarikatlar çok meşru bir arzu olan anlam arayışı üzerinden insanları ağlarına çeken topluluklar. Herkes inanmak istiyor, herkes hayatına bir anlam katmak istiyor, herkes hayatının bu uyumsuzluk içinde bir değere sahip olmasını istiyor. Kaos içinde bir anlam arıyor, rastgele süzülen geometrik şekillerden bir anlatım inşa etmeye çalışıyoruz. Bu aynı zamanda çok doğal, anlaşılabilir. Gerçeği aramamız, hayatın arkasındaki anlamın peşine düşmemiz kötü bir şey mi? Ruhani dolandırıcılıklar bizi en hassas olduğumuz noktadan yakalar. Süreç doğal ve sinsice ilerlediği için karşı durmak çok zordur. Kendinize rağmen, kendinizi bu oyunların içinde bulursunuz.

Bir bakıma, tarikattan ya da güven oyunlarının en iyisi olan ruhani düzenbazlardan kurtulabilmek adına yapabileceğimiz en iyi şey, onların büyüsüne daha geniş kapsamlı kapılmamanın yollarını aramaktır. Sullivan ve Stalvey defalarca pek çok tarikata sızdı ve bu tarikatların içinden sağ salim çıkmayı başardı. Onlar da bir bakıma kendi açılarından düzenbazlardı; düzenbazların en iyi yaptığı şeyi yapıyor; insanları kendi istedikleri şeye inandırıyorlardı. Ama Sullivan ve Stalvey'in amacı insanları bir dolandırıcılığın hedefi olduklarına ikna ederek faydalı olmaktı. Sullivan çoğunlukla kendi bilimsel yaklaşımı hakkında pek

konuşmayan bir adamdı, onları ticaret sırları olarak nitelendiriyordu. Diğer yandan onun da sürekli sıkıntı yaşadığı bir konu vardı. İkna taktiklerine ve manipülasyona karşı koymanın anahtarı, güçlü, kırılmaz bir benlik bilincine sahip olmaktır. Ne olursa olsun kim olduğunuzu bilmeniz ve benliğinize sahip çıkmanız gerekir. Bu çok kolay bir şey değil. Sullivan, Stalvey gibi uygun bir kadın dedektif bulmadan önce, böyle bir adayın çok istisnai bir durum olduğunu söylemişti. "Bir tarikatın içine konulacak birini bulmak çok zordur. Bir tarikata girip oradan yara almadan çıkmak için kim olduğunuzu gerçekten çok iyi bilmeniz gerekir. Ve bunu yapmak çok kolay değildir. Psikolojik teknikler artık sizi olduğunuzdan daha fazlası bir fenomen gibi göstermek üzerine kurulu."

Konuştuğumuz dönemde, Stalvey mentorunun ona öğrettiği yaklaşımı bir sonraki seviyeye çıkarmıştı. Stalvey en önemli şeylerden biri olarak objektifliği kaybetmemeyi görüyordu: Duyguları kontrol altına alacak bir mantığa sahip olmak. Çünkü büyük ya da küçük bütün dolandırıcılıklar duygu manipülasyonu üzerine şekillenirler. Hazırlık ve oyun süreci bu yüzden vardır. Ve bir kez duygusallaşmaya başladığınız an, mantığınız kısa devre yapmaya başlar. "Her zaman detaylara dikkat etmek gerekir." demişti bana. Psikolojik ve sübjektif hareket etmek yerine fiziksel ve objektif hareket etmenin tek yolu budur. Bu detaylar bazen sinir bozucu olabilir. Stalvey fiziksel istismardan çocuklara büyük bir utanç yüklenerek onların kafalarını duvarlara vurmalarına neden olunmasına kadar pek çok şey gözlemlemişti. "Bunu yaparken elinizden geldiğince çok duyguyu gözlemlediğinizden emin olmanız gerekir."

Pek çok güven oyunu, tabii ki bu kadar aşırı manipülasyonlara başvurmaz, ama hepsi bir şekilde duygu mekanizmine bel bağlarlar. Bu manipülasyona karşı koymanın en önemli noktası, sizi bu manipülasyona çekenlere karşı uyanık olmak ve kendinizi duygularınızı kontrol altında tutabilecek kadar tanımanızdır. Bizi neler provoke eder, nelere tepki gösteririz, bunu iyi bilmemiz gerekiyor. Detaylara hâkim olarak, gerçekleşebilecekleri tahmin etmek ve onlara direnme taktikleri bulmak büyük önem taşır. Stanford Üniversitesi'nde görevli psikologlardan Roderick Kramer sahte ikna tekniklerine karşı kendimizi korumanın en önemli yollarından biri olarak insanın kendini tanımasını görüyordu. Bu Sullivan'ın "çekirdek benlik" olarak nitelendirdiği yapıyı oluşturan

elementlerden biridir. Ne tip insanlara güvendiğinizi, pozitif ya da negatif nelerin ilginizi çektiğini, ne tip davranışlara başvurduğunuzu bilmelisiniz, bu sayede bu tip oyunlar içinde sürüklenip gitmekten kurtulursunuz. Kısacası, gözlem yeteneğinizi geliştirmelisiniz, tüm detayları not etmelisiniz, Stalvey'nin söylediği şekilde, diğerleri kadar önce kendinizi gözlemlemeli, kendinize ait detayları bilmeli ve tanımalısınız.

Stalvey ve Sullivan'ın cephaneliğindeki diğer önemli silahlardan biri de limit koymaktı. "Bir tarikata girmeden önce limitimin ne olduğunu, hangi fiziksel ve duygusal sınırları geçmemem gerektiğini bilirim." diyordu Stalvey. Stalvey, güvendiği kişilerin de bu limitleri bilmesini sağlıyordu, böylece eşiği geçmeye yakın olduğu bir an yaşandığında güvendiği insanlar ona yardım edebiliyordu. Tabii ki, gerçek hayatta bir düzenbazlığın içine girdiğinizde, oyun bir şekilde sonuçlanana kadar düpedüz kandırıldığınızı fark edemezsiniz. Ama prensip asla değişmez, sahip olduğunuz rahat ve geçemeyeceğiniz limitleri bilin. Bir düşünün, dolandırıcılıkların pek çoğu insanların duygusal davranış sonrası limitlerini aşmaları nedeniyle başarıya ulaşır. Frank Norfleet daha önce hiç böyle bir şey yapmamış olmasına karşın ikinci kez bir servet kazanma fırsatı karşısına çıkınca borç para almıştı. Franklin Miller'ın kurbanları, Miller ortada olmadığı dönemde daha fazla yatırım yapmaya başlamışlardı. Slyvia Mitchell'ın üzerine dikilen bakışlar altında para verdikten birkaç dakika sonra pişman olmuştu. Pişmanlık ortaya çıktığında artık her şey için çok geçtir. Olay çok açık. Kendini yeteri kadar tanı ve bir maceraya atılmadan evvel, önden sorular sor: Ne kadar şeyi riske atacağım? Ne kadar kaybetmeye hazırım? Ne kadar ileri gitmeye hazırım? Sorularını sor ve sakın kimsenin şu sözleri söylemesine izin ver, "Bir kez daha..."

Tabii ki limit koymanın nedeni sadece, ne zaman neler olacağını tahmin etmek değil, aynı zamanda oyundan nasıl ayrılacağını bilmektir: Eğer bir limitiniz olmasına karşın o limitinize uygulayacağınız bir mekanizmanız yoksa, limitleriniz hiçbir anlam ifade etmez, freni olmayan bir arabadan farkınız olmaz. Stalvey oyunu nasıl terk edeceğini her zaman biliyordu. Bu tip durumlarda kimi arayacağını ya da kendi imkânlarıyla oyunu terk edemezse kimin gelip onu alacağını biliyordu. Diğer potansiyel düzenbazlıklar ya da durumlar ortaya çıktığı zaman,

konfor seviyeniz rahatsız edici derecede yakın olduğunda yine aynı gerçek kendini gösterir. Aptal yerine konmamak için Kramer, bir kaçış rotası ya da saygınlığınızı zedelemeden kaçmanıza yarar sağlayacak bir ilişki kurulması gerektiği üzerinde duruyor. Pek çok zaman, oyundan nasıl kurtulacağımızı bilmediğimiz için kendimizi oyunun bir parçası olarak buluruz, sanki birini yüz üstü bırakıyormuşuz gibi hissederiz. Aslında yanıldığımızı, çok daha önce bu işten paçamızı kurtarmamız gerektiğini fark ettiğimizde iş işten geçmiş olur.

Saldırının, en son modu -Stalvey'e göre pek çok şekilde, temel olan- en saf ve basit haliyle bilgidir. "Neler yaşadığınızı bilmek size inanılmaz derecede yardımcı olabilir." dedi Stalvey ve devam etti "Bu tıpkı bir eğitim kampında olmaya benziyor, eğer on beş saat boyunca bir cehennemin içinde yaşadığınızı bilirseniz, kendinizi bu duruma hazırlayabiliriz." Stalvey yeni bir tarikata katılmadan önce elinden geldiğince o tarikat hakkında bilgi sahibi olmaya çalışıyordu. İçeri sızmadan önce tarikatın tarihini, amacını ve tekniklerini öğreniyordu. Bu sayede kendini sürpriz saldırılardan koruyor, gardını hep yukarıda tutuyordu. Tabii ki deneyimi, baştan planlamayı da içinde barındırdığı için eşsiz. Siz bir dolandırıcılığın içine düştüğünüzde onun hakkında bilgi sahibi olamazsınız, çünkü daha önce belirtildiği gibi dolandırıcılık sonuçlanana kadar sizi kandırmaya çalıştıkları anlamazsınız. Ama genel olarak dolandırıcılık yöntemleri hakkında bilgi sahibi olabilirsiniz: Tipler, yaklaşımlar, metotlar, teknikler vs. Örneğin büyükbaba ve büyükanne dolandırıcılığı hakkında bilgi sahibi olan insanların bu oyuna kanma oranlarının büyük ölçüde düştüğü görülmüştü. Bilgi sahibi olduktan sonra, biraz da şansın yardımıyla, bir oyuna kurban gitmeden kandırılmaya çalıştığınızı anlayabilirsiniz.

Tabii ki hiçbir şey, "aptal geçirmez" değildir. Ve sürekli direniş göstermek de kolay sayılmaz. Stalvey artık bir fotoğrafçı olarak hayatını sürdürmeye çalışıyor. Üç yılın ardından, bir de sekiz ay süren bir operasyona katılınca artık bu işten usandığına karar vermiş. Bana, "Buna artık dayanamadım. O tip bir yaşam sürmek istemiyordum." dedi. Bu işi hayatı boyunca yapan Sullivan bile bir dönem her şeyi bırakıp gitmek istemiş. "Herkesin bir kırılma noktası vardır. Ben eğitimliydim, hazırlıklıydım, bu tip şeyleri yüzbinlerce kez yaşadım. Programlanmaktan

uzak durmak için bazı teknikler kullandım." Bunları yapmasına karşın Sullivan'ın bile kırılmaya çok yaklaştığı anlar olmuş.

O akşamüstünü dün gibi hatırlıyordu. Soğuk hava, dökülen yapraklar, eğitim odasının duvarlarında yankılanıp kapıdan dışarı süzülen sesler. Karın üstü toprağa uzanmış bekliyordu, etrafı çalılıklarla çevriliydi, şarjı bitmek üzere olan bir telefona fısıldıyordu. Hattın öbür ucunda, son operasyonu için onu tutan avukat vardı. Sullivan onu, "Ne istediğini ve istediği şeyi almayı bilen bir avukat" olarak tanımladı. "Sözlüğünde başarısızlık kelimesi yoktu." Ve umutsuz bir şekilde bu adama vermek istediği tek bir acil mesaj vardı: Dışarı çıkması gerekiyordu. "Artık buna dayanamıyorum. Sanırım beni öldürmek istiyorlar. Benim kim olduğumu anladılar." dedi Sullivan. Birkaç gündür ne yemek yiyebiliyor ne de uyku uyuyordu. Cezalıydı, su ve yemek olmaksızın bir köşede dikiliyor, sadece ona yeni adı olan "Anal- Kraniyal Evrilme" ile seslendiklerinde karşılık verebiliyordu. Otel odası yerle bir edilmişti, arabası sabote edilmişti. Daha önce hiç böyle bir yorgunluk ya da susuzluk hissetmemişti. Ve bunların üstüne öldürüleceğinden de emindi, en azından canını daha çok yakacaklardı çünkü partnerinin programdan kaçmasına yardımcı olmuştu. Korkularında haklıydı, bu tip şeyleri organize edenlerin sonu pek hayırlı olmuyordu. Tek yapmak istediği fırsatı varken kaçmaktı.

Avukat hiç tereddüt etmedi. "Ne demek kimliğin açığa çıktı? Biz sana ne için para veriyoruz. Hemen oraya geri dön."

Sullivan ısrar etti. "Beni anlamıyorsun. Sınıra geldim artık. Bunu yapabileceğimi sanmıyorum."

Avukatta ısrarcıydı. "Beni dinle. Sully, beni dinle. Hemen oraya geri dön. Daha yeniden doğmadın bile."

Tam o anda, cep telefonunun şarjı bitti. Ve Sully penceresiz odaya yeniden girmeye hazırlandı, tarikatlara sızan adam olarak sürdürdüğü kariyerinin sona ermek üzere olduğunu hissediyordu. "Başımın büyük bir belada olduğunu biliyordum."

Ama belki de herkesten daha iyi bildiği bir şey daha vardı. Bu bildiği şeyi tarikat liderleri bile bilmiyordu. O bu düzenbazlıkların neden bu kadar güçlü olduğunu gayet iyi biliyor, ayrıca onlar gibi kendisi de bu

manipülasyon gücünü gayet başarılı bir şekilde kullanabiliyordu. "İkinci planım kendi tarikatımı kurmaktı." diye şaka yaptı, Sullivan. Jelly-Schapiro onu "O bu adamları anlayabiliyordu. O gücünü kullanmayı bilen, karizmatik ve iyi bir hikâye anlatıcıydı." sözleriyle anlatmıştı. Böylece Sullivan eve döndü. Evin içinde liderin en sevdiği müzik olan 2001: A Space Odyssey'in film müzikleri çalıyordu. Sully eve döner dönmez planlara başladı.

Organizasyonda her gün aynı şekilde ilerliyordu: Önce bir doz negatif enerji alınıyordu. Bu negatif enerji dış dünyaya yöneltiliyor, (bugünün teması: ebeveynlere duyulan nefretti) bunu liderin yolladığı bir mesaj takip ediyordu. Seans esnasında, Sullivan bütün sinirini dışarı kustu. Bağırdı, sağı solu yumrukladı, ağladı. Seans sonunda elleri morarmış ve şişmişti. Elleri o kadar kötü bir hale gelmişti ki hastaneye gitmek zorunda kaldı. Sesi bağırmaktan kısılmıştı. Daha sonra, kefaret bölümü geldi. Önlerine kurulan bir sahneye, lider elinde mikrofonla çıkıyordu. Onu dinleyen insanlara ne kadar aşağı düşmüş olurlarsa olsunlar, bir çıkış yolu olduğunu söylüyordu. Çıkış yolu oydu, bu programdı, burada verilen eğitimdi. Tek yapmaları gereken onun elini tutmaktı ve beraber el ele yeni bir hayata yürüyeceklerdi. "Çok etkileyiciydi." dedi Sullivan. Lider onlara bazen gırtlak kanseri olan ve konuşmakta zorlanan birinin şarkı söyleyecek kadar düzelmesi gibi sahte mucizeler de sunuyordu.

Sullivan tam o anda oturduğu yerden fırladı. "Evet, evet, biliyorum. Ne demek istediğini anlıyorum. Bunu hissediyorum!" diye bağırdı. "Oh, efendim, içimden geçenleri herkese aktarmayı deneyebilir miyim?" Lider, tepeden Sullivan'a doğru küçümser bir tavırla baktı. "Tabii ki, Anal- Kraniyal Evrilme..." diyerek ona söz verdi lider. Sullivan izin aldıktan sonra, mikrofonu eline aldı, birileri onu durdurmadan önce aceleyle kendini sahneye attı. Tüm gücüyle, vücudundaki hayatı seven tüm hücrelerle, şarkı söyleyeme başladı. Söylediği şarkı, o anı çok iyi yansıtan bir şarkıydı: "İmkânsız Rüya." "Evde bir tane bile kuru göz yoktu. İmkânsız rüyayı görmek. Yenilmez denilen düşmanla savaşmak. Dayanılmaz denilenle mücadele etmek... Şarkıyı baştan sona söyledim. Herkes gözyaşlarına boğuldu." diyerek anlattı Sullivan yaşananları. "Lider, yaşlı gözlerle bana sarıldı. Ve hep beraber şarkı söylemeye başladık.

An ve an kalabalığın sesi yükseliyordu. Herkes şarkıya kendini kaptırdı, bağıra bağıra eşlik etmeye başladılar. Artık arınmıştım. Artık gözlerinde sapasağlamdım. Artık mezun olmuştum. Yeniden doğmam gerekiyordu. Kendime yeni bir isim edinmiştim. Artık Anal-Kraniyal Evrilme olarak çağılmamak çok hoş bir duyguydu." Ve Sullivan sadece kendini arındırmadı. Kefareti bastırdı. Programın sonunda, lider ve yardımcıları, "melekler" (Sullivan onlara gestapo demeyi tercih ediyordu) onunla özel bir odada konuşmak istediler ve ona sadece programdan mezun olmadığını ayrıca yeni gelenlere yol gösterecek bir eğitimci olduğunu söylediler. "Benim yeni gelecek insanların beynini yıkayacak güce sahip olduğuma kanaat getirmişlerdi."

Sullivan, inanç oyununu bir sonraki seviyeye taşımayı başarmıştı. Oyunun nasıl işlediğini gayet iyi biliyordu ve lideri bu sefer kendi taktikleriyle vurmuş ve hatta bu taktikleri daha da güçlü bir şekilde kullanmıştı. Hikâyelerin nasıl bir güce sahip olduğunu, bir hikâyeyi nasıl anlatması gerektiğini biliyordu. Kelimeler ruhunun derinliklerinden gelirken onun gerçek bir inanan olmadığını kim bilebilirdi ki?

* * *

David Sullivan asla gerçek bir inanan olmadı. O, bu terimi kurtarmaya çalıştığı insanlar için kullanmaktaydı. Ama o, Jelly-Schapiro'nun deyimiyle, gerçeğin takipçisiydi. O ruhani biriydi. Gerçeği öğrenmek istiyordu. Sullivan Sioux Yerlileriyle yaşamıştı ve onların şifacısının yanında eğitim almıştı. Budizm ve altmışlı yılların politik komünleri üzerine çalışmalar yapmıştı. Sullivan hep ruhani toplulukların ne kadar derinlere ineceklerini ve ne gibi imkânlar sunabileceklerini öğrenmeye çalıştı. "Bu olaylar onu kendine çekiyordu." dedi Jelly-Schapiro. "O insanlığın iyiliğini düşünmeyen, dünyevi bir adam değildi. İnsanların inançları üzerinden kandırıldığını gördüğü an olayı kişisel algılamaya başlıyordu. Onları bu şekilde kandıran organizasyonlardan ve sözde liderlerden tiksiniyordu." Ruhani dolandırıcılıklara ve onların sahte vaatlerine karşı bu kadar öfkeli olmasının sebebi de aslında buydu. Çünkü o, inancın ne kadar güçlü bir şey olduğunu biliyordu. Dünya görüşlerimizi oluşturan, algılama şeklimizi etkileyen böylesine güçlü bir yapıtaşının kişisel çıkarlar için kullanılmasını tiksindirici buluyordu.

Anlamsızlığın kendisi de bir o kadar anlamsız... İnsanın ruhunu parçalayan, depresyona sokan, cesaretini kıran, bir şey. Düzen bozucu ve rahatsız edici olduğundan da bahsetmek gerek. Kimse gerçekliğinin Kafka'nın gerçekliğini andırmasını istemez. Ve gerçeklik bazen Kafka vari bir hale geldiğinde, neyin, neden ve nasıl meydana geldiğini anlayamadığımız zamanlarda, ne olursa olsun elimizden gelenin en iyisini deneriz. Şoktan kurtulur kurtulmaz, yaşananları bir dolandırıcılığa uyacak şekilde kendimize açıklarız. Joseph K. bile tutuklanmasının ve yargılanmasının açık anlamsızlığına dayanamaz. Bir şeyler yapması gerektiğini bilir ve sürekli tekrarlanan olaylarda kendinin bir parmağı olmadığını gösterme adına anlamlı bir görünüş sergilemek için elinden gelenin en iyisini yapar.

İnsanlar, alet edevat yapmayı öğrenmeden, tarımla uğraşmadan, yazı yazmaya başlamadan önce birbirlerine hikâyeler anlatıyorlardı ve bunlar sıradan hikâyeler değildi. Bunlar derin anlamlara sahip hikâyelerdi. Canavarı yakalayan adam sadece güçlü değildi. İşaretler onun başarılı olacağını gösteriyordu. Avcının ruhu o gün ona gülümsüyordu. Nehirler sadece hava döngüleri yüzünden gür akmıyordu. Çünkü nehrin hâkimi, kralı, ruhu, tanrısı o zamanlar çok mutluydu. Tarih boyunca bakıldığında, farklı toplumlarda, farklı gruplarda, dini inanışın spontane bir şekilde ortaya çıktığı görülmektedir. Açıklanamayan tüm şeyler için tek bir açıklama yolu bulunmuş. Bu tip şeylerin arkasına bir anlam yüklenmiş ve insanlar çoğu zaman bu anlamı kendilerinden çok daha büyük bir varlıkta aramıştır. Daha büyük bir güç, insanların açıklayamadığı her şeyi açıklayabilecek büyük bir güç...

Modern bilimin sıkça dile getirilen görüşü, tanrının çatlaklarda yaşamasıdır. Yani, dünya giderek daha fazla anlaşılabilir olgularla açıklandıkça, bilginin içerisindeki tüm çatlaklarından sonra o kadar ilahi olmadığı ortaya çıkar. Açıklama imkânı bulamadığımız hali hazırdaki boşluklar, açıklama ihtiyacı hissetmeyen gücün bulunduğu yerlerdir. Bu boşlular, artık ufalmalarına karşın, her zaman varlıklarını sürdüreceklerdir. Ortada açıklanması gereken bir şey olduğunda ve bunu açıklamak güç olduğunda, inancın gücü yükselmeye başlayacaktır.

Dini deneyimler dünyasında çok fazla dolandırıcılık faaliyetinin yaşandığını görmek hiç şaşırtıcı değil. Gerçekten de bağnazlık, her zaman

dolandırıcılığın, duyarlılığını öngören birkaç faktörden biri olmuştur. Bir mucizeye inanmakla bir başkasına inanmak arasında ince bir çizgi vardır. Dünyadaki Bebe ve C. Thomas Patten gibi kimseler, işlerini kendilerini en iyi gösterebilecekleri alana taşırlar: Din güven oyununun en rahat beslenebileceği doğal alanlardan biridir. İnancın eşiği uzun bir süre önce aşıldı. Artık tek ihtiyacınız olan evvelce bilinmeyen doğru bir anlamı gözler önüne seren doğru vaizi bulmak.

Adam Lord Gifford 1887'de öldüğünde arkasında sıra dışı bir miras bıraktı. Mirasının, İskoçya üniversitelerinde Doğanın İlahiyatını en geniş anlamıyla tanıtan, diğer bir deyişle Tanrı'nın bilgisini yayan bir dizi konferanslar için kullanılmasını istedi. Önceleri bu konferanslar büyük bir onur olarak görülüyordu ve konferansı verecek kişi olarak seçildiğini duyduğunda William James yöneltilen bu teklifi düşünmeden kabul etti.

1901 ve 1902 yıllarında James Gillford konferans tarihinin en ünlü turlarından birini gerçekleştirdi. Ama bu çok yorucu bir deneyimdi. İlk konuşma serisinin ardından James sinirsel bir yıkım yaşadı, ardından o yılın sonlarında başlayacak ikinci turu erteledi ve daha sonra bütün turu iptal etmeye çalıştı. (Bu çabası başarısızlıkla sonuçlandı.) Ama sonuç kariyerindeki en önemli kitaplardan biri sayılan *Ruhani Deneyim Çeşitleri: İnsan Doğası Üzerine Çalışma* kitabına kaynak oldu.

James bu kitapta sadece dininin kökenine inmedi. Aynı ailenin içine o günün bilim insanlarının asla düşünemeyeceği bir şeyi yerleştirdi: medyumluk, batıl inançlar ve gizemcilik. Ona göre bunların hepsi aynı damardan besleniyordu. James kesinlikle bir Ateist değildi. O aynı David Sullivan gibiydi hem bir takipçiydi hem de bir inanan. Ama aynı zamanda o bir bilim insanıydı. Onun için bu unsurlar arasında bir paralellik vardı. İnsanlar sadece dine inanmıyordu. Eğer onları destekleyecek bazı deliller varsa tüm mistik fenomenlere inanıyorlardı. Sadece uygun olana değil, delillerin onları yönlendirdiklerine inanıyorlardı. İnsanlar kaçınıyorlardı. Din saftı. Değerli inanç *buydu.* Fizik saçmalıktı. Gerçek din bunların hiçbirini kabul etmiyordu. James'in duruşuna karşın, İngiliz filozof ve psikolog James Ward dini doktrinlere karşı aşırı liberal görüşlerinden dolayı kiliseden ayrılmış biriydi. Ayrıca James'ten önce Glifford Konferansları vermişti. Söz konusu konferans kaynağını

körü körüne kabul etmiyor, fiziksel araştırmalarla "lekelendiğini" söylüyordu. O ortalama bir insan gibi açık fikirliydi ama James bir sınırı geçmişti.

James için gerçek anlamda bir sınır *yoktu*. "Herkes biliyor." yazmıştı Harvard'da eskiden öğrencisi olan ve daha sonra fiziksel araştırmalarda ona asistanlık yapan Elizabeth Glendower Evans'a. "Dinin gerçek yaşamı insan doğasının mistik katmanı adını verebileceğimiz bir yerden kaynaklanıyor." Bu mistik katman tüm inançların temelini oluşturuyor. Asıl soru hangisinin kabul edilebilir hangisinin kabul edilmez olduğudur. Bu âdeta bir yargı çağrısını andırıyor; meşru olduğu kadar etik şüpheler nedeniyle istismar edilebilecek bir yargı çağrısı.

James son konferansında, herkes kendi inançlarından sorumludur ve neredeyse herkesin bir inancı vardır, herkes için "en ilginç ve değerli şey" budur, demişti. İnanca olan eğilim, karşı konulmazdır ve sık rastlanan bir durumdur. "Kendi ekstra marjinal benliğimizden yola çıkarak en uzak yerlere, olabilecek en olası dünya lideri düşüncesine varmak tabii ki çok aşırı bir inanç. Yine de aşırı inanç hemen hemen her dinin en önemli konusu." diye yazmıştı James. "Pek çoğumuz kendi felsefemize göre hareket ediyormuş gibi davranırız, ama aslında felsefemizin dayandığı şey bu inançtır."

Her şey bir inanç meselesiydi. İnancın derecesi asıl konuydu. "Olayı bu kadar bulanık bir şekilde işaret etmemin nedeni, akademik çevrelerin benim aleyhimde çalışmaları. Şu an sırtımı açık bir kapıya vermem gerektiğini düşünüyorum, eğer kapıların üzerime kapanıp kilitlenmelerini istemiyorsam, bunu yapmak zorundayım." diye devam etti. "Hüküm süren entelektüel tercihler için şok edici görünmesine karşın, adım adım doğaüstücülük ve tüm metafizik yönelimi üzerine kapsamlı bir tartışmanın, en meşru gerekliliklerin karşılandığı bir hipotez olduğunu göstereceğine inanıyorum."

Bir başka deyişle hepimiz içgüdüsel ve doğal olarak inanıyoruz. Sadece "meşru" ve "meşru olmayan" şeyler arasındaki sınırlarımız farklı oluyor. Bir insanın düzenbaz olarak nitelendirdiği kişiyi bir başkası ruhani lider olarak değerlendirebiliyor.

Bu endişelenecek bir durum değil. Bu son derece normal, hatta bu arzulanan bir durum. James, "İnsan doğasındaki hiçbir gerçek şans eseri yaşama arzusundan daha karakteristik değildir." diye tamamlıyor sözlerini. "Edmund Gurney'in de dediği gibi, vazgeçme ve umudun esas nokta olduğu bir dünyada asıl fark yaratan şansın varlığıdır."

Sullivan'ın da sık sık ve vurgulayarak belirttiği gibi, kimse tarikata katılmaz. Onlar sadece hayatlarına anlam kazandıracak bir gruba dâhil olurlar. "Dünyaya huzur ve özgürlük getireceğini düşündükleri gruplara katılırlar. Bu gruplara katılarak hayvanları kurtaracaklarını, öksüzlere yardım edeceklerini, bu tip şeyler yapacaklarını düşünürler. Ama kimse bir tarikata girmez." Kimse sahte inançlara sarılmaz, çok gerçek olduğunu düşündüğümüz şeylere sarılırız. Kandırılmaya değil, sadece kendimizi daha iyi bir insan yapmak için çalışırız.

En kötü anlarda da en iyi anlarda da düzenbazlar bize bir anlam kazandırır. Onların sunduğu gerçekliği takip edersek daha iyi bir hayata kavuşacağımızı düşündüğümüz için onlara kanarız. Bize bir anlam, bir değer, bir yön verirler.

Sonuçta bu inancın gerçek gücüdür. Bize umut verir. Gerçek anlamda iyi bir hayat sürmek zorundayız, inanca açık olmalıyız, birbirimizin inancına açık olmalıyız. Bu sebepten dolayı güven oyunu en eski mesleklerden biridir ve diğer meslek alanları yok olup gittiğinde ayakta kalacak tek meslek yine o olacaktır.

Düzenbaz umut satar. Daha mutlu, daha sağlıklı, daha zengin olacağımıza duyduğumuz umut... Kabul edileceğimize, daha iyi ve genç görüneceğimize, daha zeki olacağımıza, daha insan gibi olacağımıza duyduğumuz umut. Bu oyuna girdikten sonra daha üstün bir varlık olarak çıkacağımıza dair umudumuz.

NOTLAR

GİRİŞ

Giriş bölümünde ve onu takip eden diğer bölümlerde anlatılan Ferdinand Waldo Demara'nın "Büyük Sahtekâr" referansları, dört ana kaynaktan alındı. Robert Crichton'ın *Büyük Sahtekâr* ve *The Rascal and the Road* kitapları, Crichton ailesi ile yapılan özel röportajlar ve Crichton ailesi tarafından, özenle hazırlanmış birkaç kutuda bulunan mektuplar, kağıtlar ve notlar kullanılmıştır. Bu mektupların arasında Demara'nın bizzat kaleme aldığı mektuplar, dolandırıcılıklarının kurbanı olmuş insanların mektupları da bulunmaktadır. Bunun yanında Crichton'ın kitaplarında yer almamış, ellili, altmışlı ve yetmişli yıllara ait tarihi kayıtlara da başvurulmuştur.

Bahsi geçen dolandırıcılık ve üçkâğıtçılık faaliyetlerine ait istatistikler 2011-2014 yılları arasında AARP ve FTC tarafından yapılan araştırmalardan alınmıştır. Tarihi dolandırıcılıklar hakkındaki bilgi *New York Times*'da yayınlanan 1898 tarihli, An Old Swindle Revived adlı makale kullanıldığı gibi aynı zaman David Maurer'in dolandırıcıların konuşma tarzları ve adetleri üzerine yazdığı *The Big Con* kitabına da başvurulmuştur.

-BÖLÜM 1-

Demara'nın hikâyesinin yanı sıra, birinci bölümde ve diğer tüm bölümlerde birçok orijinal psikolojik çalışmadan yararlanılmıştır. Bu çalışmalara ait bilgilere yazarların isimlerinden ve konu adlarından kolaylıkla ulaşabilirsiniz. Bu bölümle ve gelecek bölümle ilgili tüm belirli referanslara, www.mariakonnikova.com/books adresinden ulaşabilirsiniz. Slate yazarının sözleri bizzat onun ağzından alınmıştır. Psikopatlarla alakalı, istatistikler ve bilgiler, Robert Hare'nin araştırmasından alınmıştır. Bunun yanında Hare'nin popüler kitapları *Without Conscience: The Disturbing World of the Psychopaths Among Us* ve *Snakes in Suits: When Psychopaths Go To Work*'ten de yararlanılmıştır. James Fallon'un sözleri kitabı *The Psychopath İnside* ve 2014 yılında *The Atlantic*'de yayınlanan, "Life as a Nonviolent Psychopath" makalesinden alınmıştır. Araştırma bilgileri ise AARP, FTC ve Investor Protection Trust'tan alınmıştır.

Ayrıca bölümde bahsi geçen sahtekârlıklar, yazarın 2013-15 yılları arasında Michael Shermer, Preet Bharara, Jason Hernandez, Robin Lloyd, Renee, Leanne then Brinke ve diğer pek çok anonim kaynakla yaptığı orjinal araştırmalardan alınmıştır. Kullanılan diğer dolandırıcılık hikâyeleri gazete haberlerinden alınmıştır.

-BÖLÜM 2-

Slyvia Mitchell'in hikâyeleri pek çok kaynaktan alındı; mahkeme kayıtları ve tutanakları, bunlara ek olarak da o dönemde çıkan haberler. Demara'nın hikâyesinde yine giriş bölümünde listelenen orijinal kaynaklara başvuruldu. Bunlara ek olarak yer verilen diğer hikâyeler, yazarın 2013-2015 yılları arasında yaptığı orjinal röportajlardan alıntılandı. Bu röportajlardan bazıları anonim kaynaklarla yapılırken, diğerleri Sandip Madan ve Moran Chef ile yapıldı. Diğer hikâyelerde kaynak olarak haberler kullanıldı.

-BÖLÜM 3-

Samantha Azzopard'inin hikâyesinde farklı yıllarda çıkan uluslararası haberlere yer verildi. Joan ve Katie'nin hikâyesinde kaynak olarak yazarın 2014 yılında yaptığı görüşmeler kullanıldı. Diğer hikâyeler yine haberlerden alındı.

-BÖLÜM 4-

Matthew Brown'un hikâyesinde kaynak olarak haberler kullanıldı. Bu haberlerin yanı sıra, hikâyeyi desteklemek için yazarın 2015 yılında Brown'u çocukluk yıllarında tanıdığını iddia eden kişilerle yapılan röportajlara yer verildi. Bu kişilerin geçmişe yönelik anlattıkları hikâyeler o kadar şüpheliydi ki, yazar aslında Brown tarafından oluşturulan sahte karakterle görüştüğünü düşündü. Bir keresinde yazar görüşmelerden birini Skype üzerinden yaptı, bu röportajı yaptığı kişi görüşme esnasında güneş gözlüklerini hiç çıkarmamıştı ve e-posta üzerinden yapılan görüşmeler de tutarsızlık gösteriyordu. The Cacique of Poyais, pek çok kitaptan ve haberden alındı. Nijeryalı Prens ve Cassie Chadwick olayları kitapta ki en eski numaralardı ve bu hikâyeler Jay Robert Nash'in *Hustlers and Con Men* hikâyesinden alınmıştı. Glarifa Rosales ile ilgili yazılan tüm bilgilerin kaynağı Ann Freedman ve Rosales'in savunma avukatı ile yapılan görüşmelerdi. Rudy Kurniawan hikâyesinde kaynak olarak Wilf Jaeger, Michael Egan ve Jason Hernandez ile yapılan görüşmeler kullanılmıştı. Bu görüşmeler bizzat yazar tarafından 2014 yılında yapılmıştı. Bu bölümde ayrıca yazarın 2013 ve 2014 yılında Apollo Robbins ve Tyler Alterman ile yaptığı görüşmeler de yer verilmişti. Diğer hikâyeler, haberlerden ve Herbert Brean'in 12 Nisan 1954'te yayınladığı ve Martin Hewitt'in hayatını deşifre ettiği *Life,* Marvin Hewitt, Ph(ony) D." adlı kitabından alınmıştır.

-BÖLÜM 5-

Paul Frampton'ın hikâyesinde kaynak olarak, o dönemde Birleşik Krallık'ta, Birleşik Devletler'de yayınlanmış haberler kullanılmıştır. Bunun yanında İspanyolca kaynak olarak Buenoa Aires'teki kaynaklar kullanılmıştır. Ayrıca UNC Chapel Hill'den belgesellere de yer verilmiştir. Thierry Tilly'nin hikâyesinde İngiliz ve Fransız haber kaynakları kullanılmıştır. Dave ve Debbie'nin ifadeleri yazarın 2013 yılında yaptığı röportajlardan alınmıştır. Ve aynı zaman güneşte sıçrama da kaynak olarak pek çok haber kullanıldığı gibi, Matthew Goodman'ın *The Sun and The Moon* çalışması da kullanılmıştır.

-BÖLÜM 6-

William Franklin Miller'ın hikâyesi, o dönemde çıkmış gazete haberlerinden, özellikle de *New York Times* gazetesinden alınmıştır. Bölümde yer verilen diğer hikâyeler, haberlerden alınmıştır. Lustig'in hikâyesinde ayrıca *Hustlers and Con Men* kitabından alıntılar yer almaktadır. Ayrıca bu bölümde yer alan Simon Lovell'in kumarbazlık ve dolandırıcılık teknikleri üzerine söylediği sözlere yer verilmiştir. Ayrıca Charles Mackay'in *Extraordinary Popular Delusions* ve *Madness Of Crows* eserinden de alıntılar yapılmıştır.

-BÖLÜM 7-

Frank Norfleet'in hikâyesi Norfleet'in 1924 yılında yayınladığı otobiyografisi Norfleet'ten alınmıştır. Diğer dolandırıcılık hikâyeleri haberlerden alınmıştır.

-BÖLÜM 8-

Glafire Rosales ve Ann Freedman hikâyesi oluşturulurken, yazarın 2014-2015 yılları arasında Ann Freedman, Freedman'ın avukatı Lukas Nikas, Glafira Rosales'in avukatı, Jimmy Andrade'nin avukatı, IFAR'ın başında bulunan Sharon Flescher dâhil olmak üzere, pek çok sanat uzmanıyla yapılan yüz yüze görüşmeler, olayla ilgili çıkan haberler ve mahkeme kayıtları kullanılmıştır. Teton Dam olayı kaleme alırken, devlet arşivlerinden ve felaketle ilgili yetkililerin yayınladığı raporlar kullanılmıştır.

BÖLÜM 9-

Oscar Hartzell'in hikâyesi yazılırken, *Hustlers and Con Men* ve haberler kullanılmıştır. Dolandırıcılık hikâyeleri birçok haberden ve 2014 yılında yazarın Ivan Oransky ile yaptığı orijinal bir röportajdan alıntılanmıştır. Bu bölümdeki psikolojik araştırmalara ait bilgiler, 2014 yılında yazarın Robin Dunbar ile yaptığı orijinal bir röportajdan alınmıştır.

-BÖLÜM 10-

Bebe ve C. Thomas Patten'ın hikâyesi tarihi belgelerden ve Bernarde Taper'in 17 Ocak 1959'da *New Yorker*'da yayınlanana "Somebody Is Going To Get It" adlı makalesinden alınmıştır. Ayrıca bunun yanında *Hustlers and Con Men* adlı kitabına da başvurulmuştur. David Sullivan'ın hikâyesi, kendisinin 2010 yılında Commonwealth Club'ta yaptığı konuşmaya dayandırılmaktadır. Bunun yanında 2015 yılında yazarın, Joshua Jelly-Schapiro ve Jennifer Stalvey ile yaptığı orijinal röportajlara da yer verilmiştir. Bu bölümde ayrıca William James'in *The Varieties Of Religious Experience* kitabından da yararlanılmıştır.

BİR SAHTEKÂR GİBİ DÜŞÜNMEK

"Gerçek bir sahtekâr sizi bir şey yapmanız için zorlamaz, sizi kendiliğinizden suç ortağı olmaya teşvik eder. Bir şey çalmaz, biz veririz. Bizi tehdit etmek zorunda kalmaz, hikâyeyi biz kendi ellerimizle destekleriz. Biri bizi zorladığı için değil, kendimiz bunu istediğimiz için inanırız. Böylelikle ne istiyorlarsa -para, ün, güven, meşruluk, destek- onlara sunarız ve iş işten geçmeden neler olduğunu fark etmeyiz."

Sahtekâr için herkes potansiyel bir kurbandır. Kendimize olan inancımıza karşın hepimiz bu numaraları yutabiliriz. Büyük sahtekârların dehası burada gizlidir, ikna edici cazibeleriyle en zeki ustaları bile etkileyebilirler. Onlar için bir kuantum fizikçisi ya da büyük bir holdingin CEO'su ömrünü bir devlet dairesinde geçirmiş emekliden farklı değildir. Zeki bir yatırımcının dolandırılma olasılığı pazara yeni girmiş bir acemiyle aynı oranda olabilir. Peki, bunu nasıl yapıyorlar? Onlara inanmamızı nasıl sağlıyorlar?

Bu kitap, sahtekârlık tarihiyle ilgili değil. Diğer yandan tarihin tüm dolandırıcılarına yorucu bir bakış da atmıyor. Bu kitap, daha çok en basitinden en zorlusuna kadar her bir düzenbazlık numarasının altında yatan psikolojik prensiplerin adım adım incelenmesi.

Nasıl yapıyorlar? Neden başarılılar?
Ve neden tekrar tekrar onlara inanmaya devam ediyoruz?

"Sahtekârlar, hikâyeleri ve insanoğlunun inanma ihtiyacı üzerine mükemmel bir araştırma."
-NEIL GAIMAN

t24
ISBN 978-605-9144-84-1