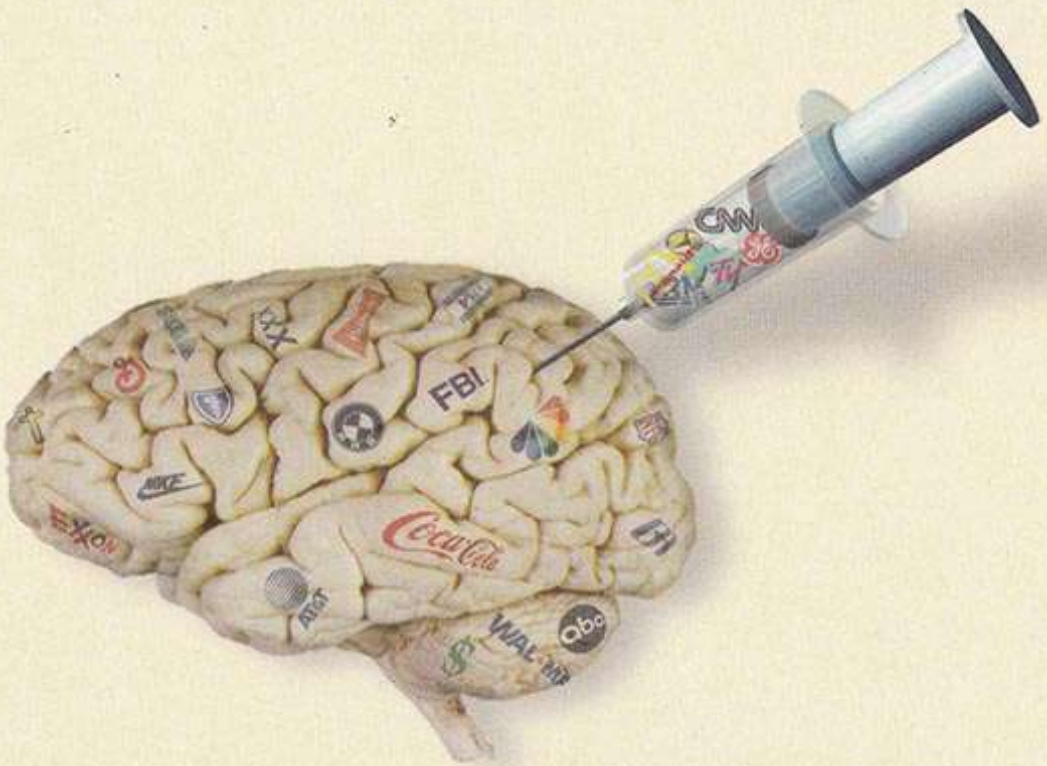
AMAZON.COM Bestseller 100 Listesinde 52 Hafta

AKIL VİRÜSÜ



Yeni Mem Bilimi

Richard Brodie

PEGASUS

Pegasus Yayınları: 791

Akıl Virüsü
Richard Brodie
Özgün Adı: Virus of the Mind

Kitap Editörü: İbrahim Şener
Yayınevi Editörü: Esengül Aydın
Düzelti: Dilara Anıl Özgen
Sayfa Tasarımı: Ezgi Gültekin
Kapak Uygulama: Pınar Yıldız
Film-Grafik: Mat Grafik

Baskı-Cilt: Alioğlu Matbaacılık
Sertifika No: 11946
Orta Mah. Fatin Rüştü Sok. No: 1/3-A
Bayrampaşa/İstanbul
Tel: 0212 612 95 59

1. Baskı: İstanbul, Şubat 2014
ISBN: 978-605-343-229-6

Türkçe Yayın Hakları © PEGASUS YAYINLARI, 2014
Metin © Richard Brodie, 2010

Bu kitabın Türkçe yayın hakları Onk Telif Ajansı aracılığıyla alınmıştır.

Tüm hakları saklıdır. Bu kitapta yer alan fotoğraf/resim ve metinler Pegasus Yayıncılık Tic. San. Ltd. Şti'den izin alınmadan fotokopi dâhil, optik, elektronik ya da mekanik herhangi bir yolla kopyalanamaz, çoğaltılamaz, basılamaz, yayımlanamaz.

Yayıncı Sertifika No: 12177

Pegasus Yayıncılık Tic. San. Ltd. Şti.
Gümüşsuyu Mah. Osmanlı Sk. Alara Han
No: 11/9 Taksim / İSTANBUL
Tel: 0212 244 23 50 (pbx) Faks: 0212 244 23 46
www.pegasusyayinlari.com / info@pegasusyayinlari.com

RICHARD BRODIE

AKIL VİRÜSÜ

Yeni Bir Bilim Dalı: Memetik

İngilizceden Çeviren:
ÖZGÜ ÇELİK

PEGASUS YAYINLARI

Düşünmemi sağlayan annem

Mary Ann Brodie'ye...



İÇİNDEKİLER

Giriş: Aklın Buhranı 11

BÖLÜM 1: Memler 23
BÖLÜM 2: Akıl ve Davranış 41
BÖLÜM 3: Virüsler 61
BÖLÜM 4: Evrim 75
BÖLÜM 5: Memlerin Evrimi 95
BÖLÜM 6: Seks: Tüm Evrimin Kökü 123
BÖLÜM 7: Hayatta Kalma ve Korku 149
BÖLÜM 8: Nasıl Programlandık? 167
BÖLÜM 9: Kültürel Virüsler 193
BÖLÜM 10: Dinin Memetiki 229
BÖLÜM 11: Tasarımcı Virüsler (Bir Kült Nasıl Başlatılır) 243
BÖLÜM 12: Virüslerden Arınma 259

Önerilen Kitaplar *281*
Teşekkür *285*
Yazar Hakkında *287*

UYARI: Bu kitapta canlı bir akıl virüsü bulunmaktadır. Eğer size bulaşmasını istemiyorsanız kitabı okumaktan kaçının. Eğer virüsü kaparsanız düşünme tarzınız hafifçe veya belirgin bir şekilde etkilenebilir—hatta dünya görüşünüz altüst olabilir.



"İnsanın aklını kaybetmesi ne acı,

akılsız olması ise ne büyük bir kayıp."

—Dan Quayle, United Negro College Fund'ın "Aklı boşa harcamak ne acı" düsturundaki memleri değiştirmiş.

Bu kitapta iyi bir haber yer alıyor. O yüzden, akıl virüslerinin bütün dünyaya yayılarak, Mikelanjelo bilgisayar virüsünün bilgisayarı çökerten talimatlar bulaştırması misali, insanlara istenmeyen yazılımlar bulaştırdığı bahsine geçmeden önce bu iyi haberle başlamak istiyorum.

İyi haberim şu ki, biyoloji, psikoloji ve kognitif bilimi birleştiren, uzun zamandır beklenen bilimsel teori bu kitapta yer alıyor. Bu alanlarda çalışan bilim insanlarının 20 yılı aşkın bir zaman süren –hatta süreyi 1859'a, Charles Darwin'e kadar çekebiliriz– disiplinlerarası gayretleri sayesinde *memetik* adlı yeni bir bilim ortaya çıktı.

Memetik bilimi, evrime dayanmaktadır. Darwin'in doğal ayıklanma ile türlerin evrimi kuramı biyoloji alanında büyük bir dönüşüme yol açtı. Şimdi ise bilim insanları modern evrim teorisini aklın çalışma

şekline, insanların öğrenme ve büyüme şekline ve kültürün gelişme şekline uyguluyorlar. Bu suretle, psikoloji de, Darwin'in biyolojiyi değiştirmesi gibi, memetiki inceleyen bilim adamları tarafından değişime uğratılacaktır.

Kendisini anlamak isteyen insanlar memetikten haberdar olunca büyük bir memnuniyet duyuyorlar. Ben ayrıca memetiki anlayan insanların özellikle yönlendirilmekten ve kullanılmaktan kaçınma konularında hayatta büyük bir avantaj elde edeceklerini düşünüyorum. Eğer aklınızın çalışma prensibini öğrenirseniz, en ince manipülasyonların kullanıldığı günümüzde rotanızı daha iyi belirlersiniz.

Şimdi sıra kötü haberde... Kötü haber şu ki, bu kitap cevap bulmaktan ziyade soru soruyor. Memetik *akıl virüslerinin* varlığını keşfetti ama bunlarla ne yapacağımız konusunda bize pek bir şey söylemiyor.

Akıl virüsleri tarihin başlangıcından beri bizimle birlikteler fakat devamlı surette değişip başkalaşıyorlar. Bunlar hızla topluma yayılarak insanların düşünce ve yaşantılarını değiştiren bulaşıcı kültür parçalarıdır. Akıl virüsleri mini etek, argo sözler gibi nispeten zararsız örneklerden, devlet yardımına muhtaç bekâr anneler, gençlik çeteleri ve sapkın dinî örgütler gibi insanların hayatlarını söndüren örneklere kadar her şeyi kapsamaktadır. Bu kültür parçaları bizim hoşumuza gittiğinde sorun yok. Fakat nasıl ki Mikelanjelo bilgisayar virüsü bilgisayarları kendi verilerini yok etmeye programlıyorsa, akıl virüsleri de bizi hayatımız için yıkıcı olabilecek şekilde düşünüp davranmaya programlayabilir.

Memetik biliminin en hayret verici ve derin anlayışı budur: Düşünceleriniz her zaman kendi düşünceleriniz değildir. Siz düşünceleri kaparsınız—düşünceler size, hem doğrudan diğer insanlardan hem de dolaylı olarak akıl virüslerinden bulaşır. İnsanların bu en basit fikri bile düşünmekteki isteksizliği bugüne kadar yapılan bilimsel çalışmanın

iyi bilinmemesinin en muhtemel sebebidir. İleride göreceğimiz gibi, insanların hoşuna gitmeyen fikirler pek tutulmazlar.

Belli bir akıl virüsünden bize bulaşan programlamanın faydalı mı yoksa zararlı mı olduğunu hemen anlayamamamız ise sorunu daha da vahim hale getirmektedir. Kimse beyni yıkansın diye, Guyana'ya taşınmak ve intihara kalkışmak için bir dinî örgüte katılmaz. Genç Bill Gates Harvard'da poker oynama alışkanlığına kapılmıştı. Bu onu derslerinden alıkoyduğu için zararlı bir alışkanlık mıydı yoksa okulu bırakıp Microsoft'u kurmasında ve milyar dolarlar kazanmasında etkisi olduğu için faydalı mıydı?

Paradigma Kayması

Bilim dünyası zaman zaman *paradigma kayması* denilen bir şeyi yaşar. Kabul edegeldiğimiz belli başlı varsayımlarımız değiştiği zaman olur bu. Mesela evrenin dünyanın etrafında döndüğünü düşünmekten dünyanın güneşin etrafında döndüğünü düşünmeye geçtik. Yine bir kayma da, Einstein zaman ile mekân ve enerji ile madde arasındaki ilişkiyi keşfettiğinde meydana geldi. Bu paradigma kaymalarının bilim dünyasına nüfuzu hemen olmadı elbette, hele genel kabulü daha da geç oldu.

> Akıl virüsleri ve memetik bilimi akıl biliminde büyük bir paradigma kaymasını temsil etmektedir.

Bu yeni bilimin anlaşılması insanların akıl ve kültür hakkındaki düşünüşlerinde ciddi bir değişikliğe yol açacağı için bunu kavramaları

zordur. Bütün paradigma değişikliklerinde olduğu gibi, memetik mevcut bakış açımıza, dünya anlayışımıza uymamaktadır.

Yeni bir paradigmayı öğrenmenin püf noktası, yeni bilgiyi mevcut modele uydurmaya çalışmaktansa, mevcut modeli bir kenara koymaktır. Ne kadar uydurmaya çalışsanız da fayda etmez! Eğer mevcut düşünce tarzınızı, bazıları sizin için yeni olabilecek dört kavramı öğrenecek kadar bir kenara koyabilirseniz, memetiki kavrayabilirsiniz. Bu kavrayış da ümit ederim ki insanlığın geleceğini önemseyen herkesi harekete geçirecek kadar kuvvetlidir.

—Birinci kavram –gösterinin yıldızı– 1. Bölüm'de anlattığım ve kitabın ana fikrini oluşturan **mem**dir. Nasıl ki gen hayatın yapıtaşıysa, mem de kültürün yapıtaşıdır. 2. Bölüm'de bahsettiğim gibi, memler sadece geniş anlamıyla kültürün yapıtaşları değil aynı zamanda, dar anlamıyla, zihnin de yapıtaşları, zihin "bilgisayarının" programıdır.

—İkincisi ise **virüs** kavramıdır. Virüslerin biyolojide ve bilgisayar dünyasında var oldukları bilinmektedir. Şimdi, onların akıl ve kültür dünyasında, memetik dünyasında nasıl ortaya çıktıklarını göreceğiz. 3. Bölüm'de, akıl virüslerinden gelecekte neler bekleyebileceğimizi göstermek için virüslerin yaşadıkları üç farklı evren arasında paraleller çizeceğim.

—Bu paradigma kaymasına katkıda bulunan üçüncü kavram **evrim**dir. Evrim, çoğu insanın aynı şeyden bahsettiğini sanarak aslında değişik manalar verdiğini fark etmeden kullandığı kavramlardan biridir. 4. Bölüm'de bilim insanlarının mevcut evrim kuramını ortaya koyacak, 5. Bölüm'de ise evrimin memlerle ilişkisini anlatacağım.

—Akıl virüslerini anlamak için bilmemiz gereken dördüncü kavram da yeni bir bilim dalı olan **evrimsel psikoloji**dir. Bu alan hayatta kalmayı ve üremeyi desteklemek üzere gelişen zihinlerimizin eğilim ve mekanizmalarını inceler. Bu eğilimlerin bazıları zihinsel

savunmalarımıza nüfuz etmek için basılabilecek psikolojik *düğmeler* haline gelmişlerdir. Kitabın bu bölümüne "Giriş" demektense "Aklın Buhranları" adını verdim çünkü kitap böyle daha çekici oldu ve daha fazla insan tarafından okunacak. Yine aynı sebepten ötürü kitabın adını da *Memetike Giriş* değil, *Akıl Virüsü* koydum.

Son zamanlarda sıklıkla tartışılan evrimsel psikoloji erkekle kadın arasındaki, özellikle de eş bulma konusunda, birçok tipik farklılıkları araştırır ve açıklar. 6. Bölüm evrimsel psikolojinin eşleşme / çiftleşme kısmını ele alıyor; 7. Bölüm ise hayatta kalma konusunu işliyor.

Memetik bu dört temel kavrama dayanarak kültürün nasıl evrim geçirdiğine ve geçirmekte olduğuna dair yeni bir paradigma oluşturuyor. Bu da insanlık için büyük bir karar noktasını ortaya çıkarıyor:

> Doğal seçilimin mutluluğumuzu, arzularımızı ve ruhumuzu göz ardı ederek bizi rastgele evrimleştirmesine müsaade mi edeceğiz? Yoksa evrimimizin dizginlerini elimize alıp kendimiz için bir istikamet mi belirleyeceğiz?

Memetik bize tarihte hiç olmadığı kadar kendi evrimimizi yönlendirme, idare etme bilgisi ve gücü vermektedir. Peki bu gücü nasıl kullanacağız?

İnsanlık İçin Büyük Tehdit

Akıl virüsü grip gibi hapşırmakla veya AIDS gibi cinsel yolla bulaşmaz. Fiziksel bir virüs değildir. Akıl virüsleri iletişim gibi basit bir şey vasıtasıyla yayılır. 8. Bölüm'de akıl virüslerinin bizi programlama şekillerini izah ediyorum. Akıl virüsleri bir anlamda en sevdiğimiz

özgürlüğün bedelidir: İfade özgürlüğü. Bu özgürlük sayesinde ne kadar çok iletişim kurulursa akıl virüslerine o kadar uygun ortam sağlanır.

Bazı akıl virüsleri kendiliğinden ortaya çıkar, bunu 9 ve 10. bölümlerde işliyorum; bazıları bilinçli bir şekilde yaratılır, bunları da 11. Bölüm'de anlatıyorum. Ama hepsinin bir ortak noktası bulunuyor:

> Bir akıl virüsü ortaya çıktıktan sonra yaratıcısından bağımsız bir hayat yaşamaya başlar ve süratle gelişerek mümkün olduğunca çok insanı etkiler.

Akıl virüsleri güneş patlaması veya dünyanın bir kuyrukluyıldızla çarpışması gibi uzak gelecekte beklenen bir dert değildir. Akıl virüsleri hâlihazırda mevcuttur –tarihin başlangıcından beri bizimledirler– ve bizi etkileme konusunda giderek daha becerikli oluyorlar. Bazı yeni yollarla (televizyon, pop müzik, reklam) etkilenmekle beraber, çok eski yollar da (eğitim-öğretim, dini öğretiler, hatta samimi arkadaşımızla konuşmak) hâlâ çok tesirlidir. Çocukken anne babamızın tesiri altında kalırız. Çocuğunuz varsa siz de muhtemelen onlara her gün virüs bulaştırıyorsunuz.

Gazete okudunuz. Bir akıl virüsü bulaşır. Radyo dinlediniz. Oradan da bir virüs kaptınız. Arkadaşlarınızla beraber vakit geçirip havadan sudan muhabbet ettiniz. Yine virüsler birbiri ardından beyninize girdi. Eğer hayatınız istediğiniz gibi gitmiyorsa, hiç şüpheniz olmasın ki bunda akıl virüslerinin büyük payı vardır. Sorunlu bir ilişkiniz mi var? Akıl virüsleri beyninizi ele geçirmiş ve sizi uzun vadeli mutluluktan alıkoymaktadır. İşinizde veya meslek hayatınızda sıkıntıda mısınız? Akıl virüsleri geleceğinizi gölgeler ve sizi *sizin* hayat kalitenizi değil *onların* amaçlarını destekleyen bir kariyere yönlendirir.

Kült dinler giderek güçlenen akıl virüslerinin bir neticesi olarak her yerde ortaya çıkıyor. Bu kültler insanların beyinlerini kontrol altına alıyor ve üyeleri garip ritüellerden toplu intihara kadar acayip davranışlara sevk ediyorlar. "Ben etkilenmem" diye düşünüyorsanız, şunu hatırlatırım: Üyeler de akıllarının kontrolünü kaybetmek için bu kültlere katılmadılar. Burada marifet hilebaz ve tehlikeli akıl virüslerindedir. Kültün kurucusu süreci başlattıktan sonra ise akıl virüsü bağımsız bir hayat sürmeye başlamaktadır.

Kitle iletişim araçları ve doğrudan seçimler yüzünden devletler akıl virüslerine yoğun bir şekilde maruz kalıyorlar. Bugün bir siyasetçi insanların dikkatini çekecek etkili bir imajla ortaya çıkıp oy alamadıktan sonra seçilemez. "Krizdeyiz, bunu ancak ben düzeltebilirim" derler, "Bütün sorunlar ötekiler yüzünden; ne olsa, bu halimizden iyidir!" derler. Siyasetçilerin ince elenip sık dokunmuş imajları günümüzde toplumu etkileyen en ince düşünülmüş ve ikna edici akıl virüslerinden bazılarının içine yerleştirilmişlerdir.

Hangi marka meşrubatı alıyorsunuz? Reklamsız market markalarının iki katı fiyatına satılanları. Fazladan ödediğiniz para, aklınızı kontrol altına alan ve size market arabasını onların rafına doğru itmeniz için baskı yapan daha bulaşıcı virüsleri gönderen reklamlara gitmektedir. Sizi bu markayı *sizin* tercih ettiğinizi düşündürecek şekilde programlayan reklam ajansları en arsız ve kurnaz akıl virüsü kışkırtıcıları arasında yer alırlar.

Akıl virüslerinin kontrolsüz yayılması günümüzde en çok çocuklarımızın durumunda görülmektedir. Çocuklara bulaşan akıl virüsleri yoksul semtlerden başlayarak ve süratle yayılarak onları umutsuzluğa, bekâr anneliğe ve çete savaşlarına sevk etmektedir. Pek çok genç değer duygusunu kaybederek son derece belalı yollara sapmaktadır. 12. Bölüm çocuklarımız ve kendimiz için enfeksiyondan kurtulma olanaklarını işliyor.

Amacım

İtiraf ediyorum, bu kitabı bir amaç doğrultusunda yazıyorum ve bu da, insanların hayatlarında bir farklılık meydana getirmektir. Kitabın içeriğinde yer alan bazı şeyler kişisel gelişim için *kullanılabilir*. Bilim hakkındaki bir kitabın kişisel gelişim alanıyla ilgili fikirler içermesini beklemezsiniz fakat memetik bilimi akılla, insanın hayatıyla ilgilenir. Memetiki anlamak doğal olarak insanların hayat kalitesini de yükseltecektir.

Öncelikle şunu belirteyim, yetişirken bilinçli olarak birçok memden arınıp sonra yeni memlerle yeniden programlanmasaydım ne bu kitabı ne de ilk kitabım *Getting Past OK*'i yazardım. Elinize fırsat geçseydi kendinizi hangi memlerle yeniden programlamak isterdiniz? Bu tamamıyla size bağlıdır. Bu araştırmaya başlarken ne *anlama geldiğini* bile bilmiyordum. Artık bildiğim için, kendimi, akıl virüslerinin gayelerini değil benim hayattaki değerlerimi destekleyen memlerle programlamayı seçiyorum. Siz de böyle veya başka türlü davranabilirsiniz. Fakat memetiki anlamadan böyle bir şey yapmanıza olanak yoktur.

Ben bu kitabı insanların hayatında farklılık yaratmayı çok *sevdiğim* için yazıyorum. Memetik bilgisinin önemli olduğunu düşündüğüm için bunu yaymaya çalışıyorum. Kitabı sırf zihin egzersizi olsun diye yazmıyorum. *Akıl Virüsü* bilim *hakkında* bir kitap olmasına rağmen, açık bir şekilde, bilimsel bir metin değildir. Bir amaç için yazıldı, o da, önemli olduğunu düşündüğüm memetik paradigmasını yaymaktır.

> Önemli bulduğunuz düşünceleri bilinçli bir şekilde yaymak akıl virüslerini yok etmenin yollarından bir tanesidir.

Günümüzde hayatın insana neden bu kadar karmaşık geldiğini –her geçen sene daha da karmaşıklaştığını– hiç düşündünüz mü? Bunun bir sebebi de, beyinlerimizi iyiden iyiye ele geçirerek bizi mutluluk arayışımızdan alıkoyan ve gelecek nesli daha çok kontrol altına alacak olan akıl virüslerinin her daim güçlenen ordusudur.

Hiç düşündünüz mü, neden teknoloji ilerledikçe hayat kolaylaşacağına tam tersine daha da zor hale geliyor? Yeni virüsler beyninize işledikçe, aklınız daha çok strese giriyor, daha çok karışıyor.

İnsanlar stresin ezici yükünden kurtulmak için psikoterapiden New Age hareketine kadar her şeyi deniyorlar. Doktorlar aşırı stresin baş katilimiz olduğunda hemfikirler ama uzmanlar strese neyin sebep olduğu ve nasıl tedavi edilebileceği konusunda görüş birliğine varamıyorlar. Tıp dünyası stresli "A tipi" ile rahat "B tipi" kişiliklerden bahsediyordu ancak bir insanın A veya B tipi kişilikte olmasına neyin yol açtığı kesin olarak bilinmiyordu. Ve B tipi kişilikler bile zaman zaman stres kaynaklı semptomlar gösteriyorlardı. Memetik bilimi stres sorununa derinlemesine bakmaktadır.

> Akıl virüsleri aklınızı parça parça ele geçirip sizi sağa sola çekiştirerek hayatta en önemli olan şeyden uzaklaştırır ve aklınızı karıştırır, strese ve hatta mutsuzluğa yol açar.

Akıl virüsleri aklınıza girerek sizi gitmek istediğiniz yerden başka konulara yönlendirir. Bu bilinçli olmadığı için bir gün bir bakarsınız yaşlanmışsınız, stresli, tatsız, sıkıcı ve anlamsız bir hayat yaşıyorsunuz. İsteğinizin kaybolduğunu hissedersiniz. Artık hiçbir şey sizi eskisi kadar heyecanlandıramıyordur. Bunlar bir akıl virüsünün bulaşmasının etkileridir. Bu öyle bir enfeksiyondur ki, doğduğunuz

andan itibaren izole bir yaşantınız olmadığı takdirde tamamıyla kaçınmanız mümkün değildir.

Yine de arınmaya *başlayabilirsiniz.* Ümidim o ki bu kitaptan alacağınız kavrayış arınma yolunda sizin için büyük bir adım teşkil edecektir. Fakat insanın yeni bir paradigmayı öğrenmesi için biraz çaba sarf etmesi gerekiyor.

Yeni bir Paradigmanın Doğuşu

Bilim insanlarının fikirlerini halka kabul ettirmesi daima zor olmuştur. Bilim, doğası gereği, *insanların sezgilerinden ziyade* titiz deneylere dayanan fikirlerin suni bir seçimidir. Örneğin, yeni bilimsel fikirler başlangıçta insanlar tarafından pek hoş karşılanmaz ve bazı belli tepkiler uyandırır. Charles Darwin 1859'da doğal ayıklanma kuramını ilk defa ortaya attığında halkın tepkisi birkaç aşamada ortaya çıkmıştı ki bütün devrim yaratan yeni bilimsel düşünceler bu aşamalardan geçmiştir:

1. Kayıtsızlık/Tecrit. Başta yeni kuram tuhaf bir fikir olarak görülür: Gariptir ama hâkim dünya görüşünü tehdit etmiyordur. Belki mevcut bir kuramın değişik bir biçimidir. Bunu yazdığım şu anda memetik bu aşamadan bir üst aşamaya terfi ediyor. 22 Ocak 1995 tarihli *The New York Times*'ın editörleri *mem* kelimesinin giderek artan kullanımını eleştirerek onu ötekileştirmeye çalıştılar: "Septik biri mem kavramının kültürel evrim paradigmasına ne kattığını merak edebilir. Belki de dünyada keşfedilmemiş hiçbir şey kalmamıştır." Kitabın sonuna yaklaşırken memetikin kültürel evrim paradigmasına katkıda bulunmaktan ziyade bizzat yeni ve güçlü bir paradigma oluşturduğunu keşfedeceksiniz.

2. Alaya alma. Yeni fikir yok olmamakta direnince, kendi doğrusuyla uyuşmadığını açıkça gören ve bu durumu komik karşılayan insanlar tarafından alaya alınır. Darwin'in çağdaşları, doğa bilimcinin seçimi Mutlak Yaratıcı'nın yapması gerektiğini anlayamamasına gülüyorlardı. Darwin bu yeni paradigmayı anlatamamanın sıkıntısını yaşıyordu. Memetikin benzeri şekilde alaya alınması da bu konunun tartışıldığı sayılı yerlerde görülür.

3. Eleştiri. Yeni fikir kabul gördükçe bir müddet karşıt dünya görüşünü savunmuş veya eski paradigmalara dayanan şöhretleri olan insanlar acımasızca saldırırlar. Bugün Darwinizm, yaratılışçıların saldırısına uğramaya devam etmektedir. Bu kitabın da ciddi bir memetik eleştirisine yol açması muhtemeldir. Ama endişeye gerek yok; paradigma kaymalarında bunlar olağandır.

4. Kabul Görme. Nihayet, yeni paradigma psikolojik ve entelektüel açıdan kabul görünce, insanlar da ona geçmeye başlarlar. Yeni fikirleri anlayan insanlar artık eskisi kadar –Kristof Kolomb'un Dünya'nın düz olduğunu düşünen insanlar tarafından karşılandığı gibi– yalnızlık ve nefretle karşılaşmıyorlar. Yeni dünya yeni paradigmada hemfikir. Emsal baskısı yeni paradigmanın lehine işlemeye başlıyor. İlkokullarda bile öğretilmeye başladı. Bilim insanları artık başka tezlere geçebilirler.

Zihinlerimiz kendilerinin nasıl çalıştığını anlamada yetersiz kalıyor. Bu yazıyı okurken başta kafanız karışmış, dikkatiniz dağılmış veya birdenbire yorulmuş olabilirsiniz; hatta belki kızmışsınızdır. Şimdi bu cümlenin saçma olduğunu düşünebilirsiniz ama bu duygu ve belirtiler aslında akıl virüslerinin savunma mekanizmasıdır. Beyninizden çaldıkları kısımları çok iyi korurlar ve bunlardan arınmaya yönelik her türlü teşebbüsünüz tepkilere yol açabilir.

Bu kitabı okurken bu türlü tepkileri tecrübe ederseniz korkmayın: Sonuna kadar okursanız tepkiler yok olacaktır. Eğer bunu yaparsanız, geleceğiniz için ve insanlığın geleceği için güçlü bir araç elde edeceksiniz.





BİRİNCİ BÖLÜM

MEMLER

"Mutlak doğru yoktur; bütün doğrular yarım doğrudur. Bunlara mutlak doğrular olarak muamele etmek insanı mahveder."

—Alfred North Whitehead

Mem kelimesini ilk defa birkaç sene önce Microsoft kafeteryasında sert bir siyaset tartışması sırasında işittim. O zamanlar yemek yerken yeni bir kelime işitmem çok sık olan bir şey değildi. İyi bir okur olduğum ve Harvard'da üç buçuk sene eğitim gördüğüm için bir kafeterya ortamında kullanılabilecek bütün kelimeleri bildiğimi düşünecek kadar kibirliydim.

Microsoft'un en saygın çalışanlarından Charles Simonyi ve Greg Kusnick ile beraber oturuyordum. Microsoft'ta çalışmamın gizli sebebi böyle zeki ve tahsilli adamlarla yemek yeme olanağıydı.

Charles 1981'de beni işe almış ve ertesi sene Microsoft Word'ün ilk versiyonunu yazmakla görevlendirmişti (Şimdi Word'ün iyi memleri olduğunu görüyorum).

Siyasetten ve hükümetten, neden seçim bölgesi ödeneklerinin verilmeye, kabiliyetsiz ve ahlaksız siyasetçilerin seçilmeye devam ettiğinden konuşuyorduk. Oy verenler aptal mıydı? (Microsoft'taki yaygın bir meme göre bir şey yapılması gerektiği gibi yapılmıyorsa, muhtemelen birinin aptallığındandır). Charles daima yediği kırmızı biberli Sezar salatasını çiğneyerek o Macar aksanı ve alıştığımız enerjisi ile şöyle dedi:

"Güzel memler."

Ben, "*Çok yaşa!*" dedim.

Charles, "Hayır, güüzel meemler," diye tekrarladı.

Ben ısrarla, "Güzel *neler*?" diye sordum.

"Meeem, *meeeeeem*!"

Kusnick araya girerek "Mem," dedi.

Charles hayretle, "Haydi canım," dedi. "Memi hiç duymadın mı?"

Kusnick de: "Memi bilmiyor musun?"

"Mem?" dedim kuzu gibi meleyerek. "Mem de ne?"

Charles, "Beethoven'in Beşinci Senfonisi gibi," dedi.

Kusnick itiraz ederek, "Buna katılmıyorum. Bence Beethoven'in Beşinci Senfonisi bir mem değildir. İyi memler *ihtiva edebilir* ama kendisi bir mem değildir."

Charles alnını kırıştırarak bu itirazı düşündü. "Eee, şey." Böyle dedi. Bu onun Xerox Palo Alto Research Center'daki (PARC) günlerinde kaptığı bir mem idi (öyle miydi acaba?). O, söyleyeceği şeyi sesli bir biçimde düşünürken, karşısındakinin onunla konuşmasına mani olmaya yarıyordu.

Charles, "Tamam, haklısın," diye kabul etti. "Beethoven'in Beşinci Senfonisi mem değil. *Da-da-da-DAM* mem."

Kusnick, "Hayır, *da-da-da-DAM* da mem değil bence. Öyleyse bile kelimenin çok dar anlamında bir mem. Ama bu zayıf bir örnek."

Benim merakım gitgide artıyordu. "İyi bir örnek verin o halde," dedim.

Kusnick: "Eğer *da-da-da-DAM* diye mırıldanmaya başlasaydın, bu iyi bir mem olurdu. Ama bence Charles'ın bahsettiği bu değil. Beethoven'in Beşinci Senfonisi'nin albüm ve CD'lerde milyonlarca kopyasının olması bunu iyi bir mem yapmaz."

Charles, "Sana katılmıyorum," dedi.

Kusnick: "Hımm. O halde sana göre bir kütüphane bir kitabın başka bir kitap meydana getirmesinden ibarettir." Ben *bu* özlü sözü anlamaya çalışırken o devam ediyordu: "Bana göre memler insanlarla alakalıdır—bu felsefi bir görüş olabilir. Yani bir belgenin fotokopilerini çıkarmak[1] ona iyi bir mem vermez. Ama bu fotokopileri dağıtırsan ve insanlar onu ezberleyip sağda solda söylerse, o zaman bu iyi bir memdir."

Charles bir müddet düşündü ki onun düşünürkenki hali harikulade bir manzaradır. "Eee, şey. Tamam. Haklısın."

"Teşekkürler."

Birkaç saniye kimse bir şey söylemedi. Ben onların konuyu kapattıklarını anlayarak paniğe kapıldım çünkü memin ne olduğunu

---

1 Kusnick ve Charles'la 1970'lerin sonlarında Xerox'da çalışıyorduk. Kusnick için daima soyadının kullanılmasının sebebi o sırada Charles'la beraber çalışan iki tane Greg olmasıydı. Charles'ın kafasını koridora uzatarak o karakteristik sesiyle "Kusnick!" diye seslenmesi akılda kalan bir mem idi. Her neyse, Xerox'un eleman oryantasyon/telkinine uygun olarak bize şirketin adını "fotokopi" cins adının yerine kullanmamamız öğretilmişti. Bu iki mem de bizde yer etmiştir.

henüz öğrenememiştim. Bilgiyle ilgili bir şey olduğunu anlamıştım. Konuyu sürdürmeye teşebbüs ederek bu tahminimi dile getirdim.

"Yani, mem dediğiniz bilgi mi?"

Charles ve Kusnick aynı anda ağızlarını açtılar ve Kusnick önce davranarak, "İzin verir misin?" dedi. "Teşekkür ederim. Taklit edilen her şey memdir. Taklidin en temel birimidir."

"Yani esnemek de mem olabilir," dedim.

"Hımm. Hayır. Şey, evet. Bilmiyorum. Bir şey söylemek zor. He he he."

Charles da, "Ha ha ha!" diye güldü. "Kendi tuzağına düştün."

Kusnick, "Hayır, düşmedim," dedi. "Esnemek eylem, halbuki bence memler düşüncedir."

Charles haykırdı: "Hadi canım! Yanlış soruyu soruyorsun! Esnemek mem olsun veya olmasın! Sorulması gereken soru şudur: 'İlginç memler nelerdir?'"

Kusnick, "Kesinlikle!" dedi.

Talimatlara daima uyan biri olduğum için, "İlginç memler nelerdir?" diye sordum.

Charles, "İyi soru," diye onayladı.

İki senemi bu soruya cevaplar arayarak geçirdim.

Memler ve Memetik

Mem insan davranışının gizli şifresidir, bize nihayet dinî, politik, psikolojik ve kültürel evrimi anlama olanağı veren bir ipucudur. Ancak bu ipucu, Pandora'nın kutusunu da açarak kitle güdümü için öyle ince

düşünülmüş teknikler ortaya çıkarır ki yakında günümüzde kitleyi güdümleyen televizyon reklamlarına, politik söylevlere ve televizyon vaizlerine eski güzel günlerin tatlı hatıraları olarak bakabiliriz.

Mem kelimesi Oxford'lu biyolog Richard Dawkins tarafından 1976 tarihli kitabı *Gen Bencildir*'de ortaya atıldı. O zamandan beri Dawkins ve diğer evrimsel biyologlar, Henry Plotkin gibi psikologlar ve Douglas Hofstadter ve Daniel Dennett gibi kognitif bilim insanları tarafından kullanılarak bu yeni bilinç ve düşünce modelinin biyolojik, psikolojik ve felsefi anlamlarının anlatılmasına çalışılmaktadır.[2]

Halihazırda hayat ve kültür biliminde meydana gelen paradigma kaymasında mem merkezi bir konuma sahiptir. Yeni paradigmada kültürel evrime bireysel veya toplumsal açıdan değil, mem açısından bakıyoruz.

Peki hayata bu yeni, aykırı, ters yandan niye bakalım? Kâşifler neden dünyayı düz değil de yuvarlak olarak görmeye başladılarsa ve astronomlar evrenin dünyanın etrafında döndüğünü düşünmekten neden vazgeçtilerse: Çünkü bu daha mantıklı ve dünyanın işleyişini izah etmek için daha iyi bir yol bulduğunuzda daha iyi işler başarabilirsiniz. Mem teorisi veya *memetik* de işte böyle bir modeldir.

> Memetik memlerin çalışmasını inceleyen bir daldır. Nasıl etkileştiklerini, türediklerini ve geliştiklerini araştırır.

Memetik bilimi, biyolojide genlerle ilgili araştırmalar yapan genetik biliminin akıldaki karşılığıdır.

---

2 Bu bilim insanlarının eserleri için kitabın arkasındaki referanslar kısmına bakınız.

Memin Tanımı

"Mem nedir?" sorusuna yanıt vermek zordur. Eğer bir biyoloğa sorarsanız ihtimal ki yanıt Dawkins'in orijinal tanımı tarzında olacaktır.

Dawkins'ten Memin Biyolojik Tanımı

Mem kültürel iletişimin temel birimidir yani taklittir.

Bu tanıma göre "kültür" dediğimiz her şey atoma benzer, birbiriyle yarışan memlerden meydana gelmektedir. Bu memler, genlerin sperm ve yumurtalar vasıtasıyla yayılması gibi, akıldan akla yayılmaktadırlar. Bu yarışı kazanan memler –en çok akla girmeye muvaffak olanlar– günümüz kültürünü oluşturan faaliyet ve eserlerden sorumludur.

Bir biyolog için en ilginç memler davranışla ilgili olanlardır. Dawkins'in orijinal mem örnekleri şunlardı:

. . . melodiler, fikirler, sloganlar, giyim modası, çanak çömlek yapma veya mimari kemer inşa yöntemleri.

Biyolojik tanıma göre kadınlar bir sene uzun etek giyerler, sonra nedendir bilinmez kısa etek memi moda olur, o zaman kadınlar kısa etek giyerler. Popüler şarkılar şarkı listelerine girmek için yarışırlar, bunların her biri bir veya birkaç memdir. Sonra insanlar akılda kalan melodileri mırıldanırlar ve bu memleri daha geniş çapta yayarlar. Mühendisler köprüleri konsol kirişli yaparlar; sonra asma köprü icat edilir ve bunun memi hızla yayılarak köprü inşasında yeni üslup halini alır.

Bu biyolojik tanım doyurucudur diyebiliriz çünkü bize bütün kültürü parçalara ayırma, bu parçaları sınıflandırıp nasıl etkileştiklerini ve geliştiklerini görme olanağı vermektedir. Fakat ne yazık ki

neden bazı memlerin yayıldığı, bazılarının ise yayılmadığı sorusuna cevap vermemektedir. O yüzden bu tanımı beklemeye alıp başka tanımlara da bakalım.

Psikolojik Bir Tanım

Eğer bir psikoloğa memin ne olduğu sorulursa, davranış öğelerinden ziyade aklın çalışmasını aydınlatan bir cevap verirdi. Psikolog Henry Plotkin'in *mem* tanımı şöyledir:

Memin Psikolojik Tanımı (Plotkin'den)

Mem, biyolojideki gene karşılık gelen, kültürel miras birimidir. Mem, bilginin içsel temsilidir.

Bu tanım DNA dizilerinde yaşayan minik kimyasal yapılar olan genlerle olan benzeşiklikten dem vurur. Nasıl ki bu minik DNA yapıları her türlü dışsal etkiye –göz ve saç rengi, kan grubu, hatta bir insan mı yoksa köpek mi olacağınız gibi durumlara– yol açarlar, kafanızın içindeki memler de davranış etkilerine yol açarlar. Aklı bilgisayara benzetirsek, memler programlarınızın yazılım kısmıyken, genlerin meydana getirdiği beyin ve merkezî sinir sistemi ise donanım kısmıdır.

Bu tanımdaki memler kültürün simgelerinde değil beyinde yaşarlar. Bununla beraber memlerin rekabet ettikleri yer de bireylerin beyinleridir. Bu tanıma göre, bir kadının beyninde, *Modayı takip etmek iyidir,* şeklinde bir mem; *Modayı takip eden kadınlar ilerleyebilirler,* şeklinde bir başka mem; ve *İlerlemek istiyorum,* şeklinde bir üçüncü mem bulunabilir. Moda olduğunda mini etek giymek bu memlerin beyinde işbirliği içinde çalışması sonucu ortaya çıkan bir davranıştır. Eğer bu memleri beyinlerinde taşıyan yeterli sayıda kadın olursa,

kısa eteğin yaygınlaşması için tek bir mem daha yeterli olacaktır: *Kısa etek modadır.*

Köprü inşa yöntemleri memler yüzünden değişir. Bir mühendis şu memlerle programlanmıştır: *Asma köprüler bu iş için en verimli köprü türüdür; İyi bir iş yapan mühendis patronunun takdirini kazanır; Patronumun takdirini kazanmam önemlidir.* Bu üç memden biri olmasaydı, mühendis asma köprü inşa etmeyebilirdi. Bir arada çalışan bu üç mem netice olarak dünyada bir şey kurdururlar. Tabii söz konusu mühendis, hepsi kendi memleri uyarınca hareket eden başka mühendis, işçi, kamyon şoförü vesaire ile beraber çalışır.

Bu tanım uyarınca, genlerimiz vücudumuz için ne ise memler de insan davranışı için aynı şeydir: Bilginin dışsal etkilere yol açan içsel temsilleri. Genler, çevresinin etkisiyle beraber, gelişmiş organizma olan insan ile *neticelenen*, bir embriyoda saklı gizli içsel bilgi parçalarıdır. Memler ise, yine çevre tesiriyle beraber, dışsal davranışlarla ve etek, köprü gibi kültürel olgularla *neticelenen*, gizli, içsel bilgi temsilleridir. Etrafıma bakıp kısa etekler görürsem bu benim zihnimde *Kısa etekler modadır* şeklinde bir memin doğmasına sebep olabilir. Fakat mem benim zihnimdedir, Meg Ryan'ın vücudunda değil.

Eğer bir insan hayatta zorlanıyorsa, bir mem psikoloğu hastanın zihnindeki hangi memlerin istenmeyen neticeler doğurduğunu tespit edebilir. Tespit edilen memler de değiştirilebilir.[3]

---

3 1950'lerde psikolog Albert Ellis ile psikiyatr Aaron Beck'in öncülüğünü yaptığı bilişsel (kognitif) terapide de buna yakın bir yöntem izlenmektedir. Bilişsel terapistler depresyon gibi istenmeyen ruhsal durumların hayat ve dünya hakkındaki yanlış düşünmeden (bilgi) ileri geldiğini farz ederler. Hasta yanlış bir gerçeklik modeliyle yaşadığı için doğal olarak hayatta başarılı olmakta zorlanmaktadır. Bilişsel terapist hastayla görüşür ve mantıksız, hatalı inançları sistemli bir biçimde ortaya çıkarıp "düzeltir", neticede hastaya hayatta nasıl ilerleyeceğine ve dolayısıyla refaha nasıl kavuşacağına dair daha kullanışlı bir model sunmuş olur.

Memlere bu şekilde bakarsak insanların nasıl çalıştığını anlayabiliriz. Bununla beraber, memetikin bilginin evrimi kuramı olarak hâlâ sorunları olduğunu söyleyebiliriz. Memetik insanın aklını merkez alır hâlbuki dünyadaki bütün bilgiler insanın aklında değildir. İnsanlar bilginin diğer şekilleriyle –coğrafya, her organizmanın DNA'sında bulunan genetik bilgi, evrenin astronomik bilgisi– de etkileşmektedir, o halde kültür ve davranış bundan nasıl etkileniyor?

Bilişsel Bir Tanım

O zaman kendimizi devreden çıkarıp *mem*in daha ziyade soyut bir tanımına göz atalım. Bu tanım kognitif (bilişsel) bilim adamı ve filozof Danile Dennett'ten:

Memin Bilişsel Tanımı (Dennett'ten)

Mem bir düşünce, kendini farklı, akılda kalıcı bir birim şekline sokan karmaşık bir düşüncedir. Memin fiziksel görünümleri olan araçlar tarafından yayılır.

Dennett'in dediği gibi:

> Telli tekerlekleri olan bir vagon sadece bir yerden bir yere yük taşımaz; telli tekerlekleri olan vagon gibi müthiş bir fikri de akıldan akla taşır.

Bu tanımlama bize evreni memin gözüyle göstermektedir. Burada memlerin "kendi kendilerini şekillendirme" melekelerine dikkatinizi çekmek isterim. Nasıl ki kaşıkların kalkıp masanmın üzerinde dans

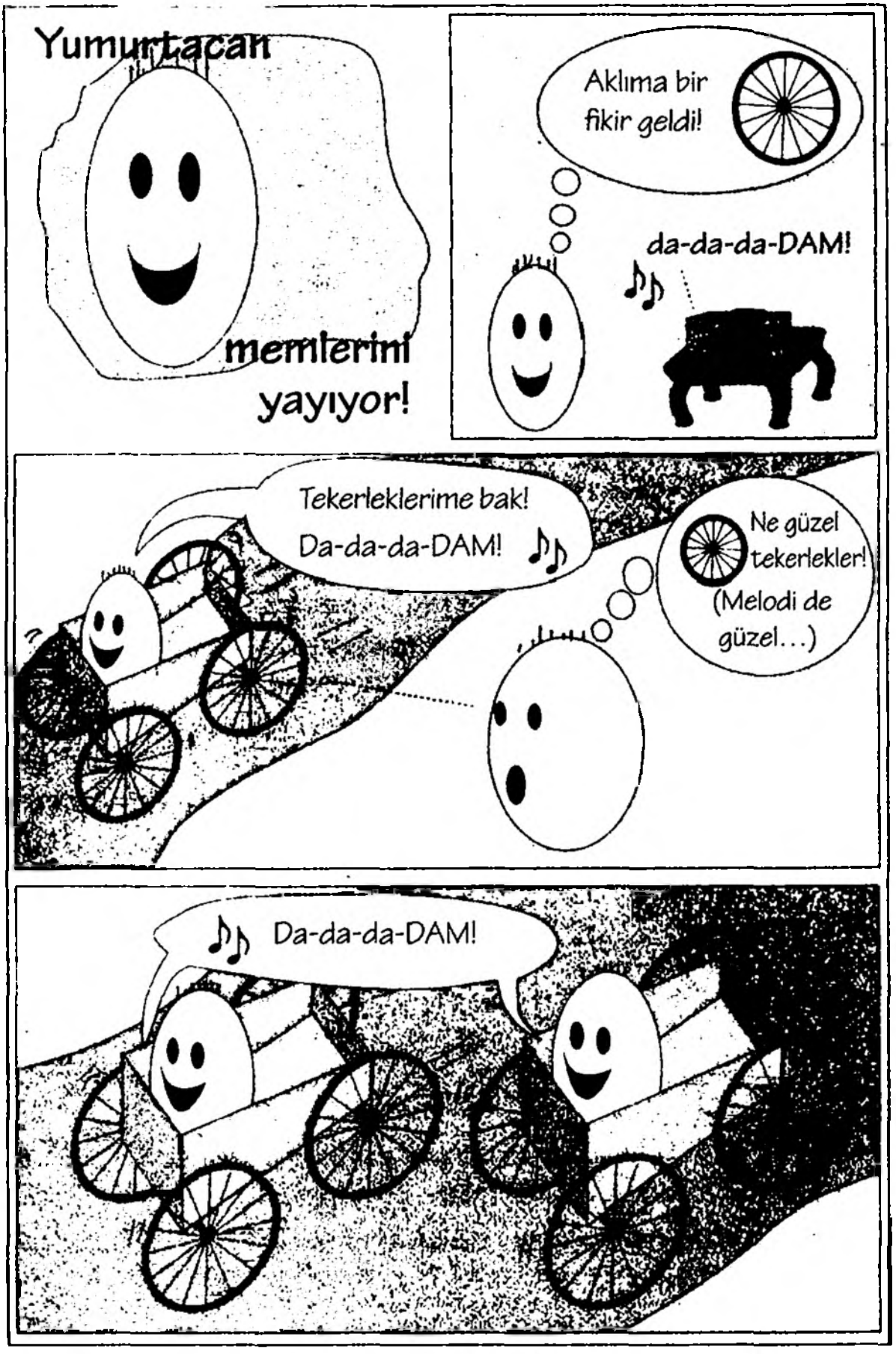
etmediklerini biliyorsak düşüncelerin kendi kendilerini şekillendirmediklerini de biliyoruz. Bu tanım bilimsel bir örnektir—ve gördüğümüz gibi, *mem* terimini çevreleyen böyle birçok örnek muhtemeldir. "Kendi kendini şekillendirmek" terimi dünyaya memlerin açısından bakmamız için kullanılmıştır. Belli bir meme bakıp etrafında olan bitenleri gördüğünüzde ilginç şeyler fark edersiniz: Nasıl yayılır, nasıl değişir ya da nasıl ölür.

Telli tekerlek memini taşıyan biri telli tekerlekleri olan bir vagon yapabilir. Başka biri vagonu görüp *telli tekerlek* memini "kapar" ve o da bir vagon yapar. Böylece süreç sonsuz kere tekrarlanır. Biyolojik tanımın aksine bu bakış açısı onları görünmezlerin alanına yerleştirir: Aklın yazılımı. Aklın yazılımı ise fiziksel dünyada, daha sonra kendi tohumlarını başka insanlara taşıyan neticeler üretmeye hazırdır.

Bilişsel tanım bir büyüteç çıkarıp özel dedektif gibi belli bir memin peşine düşmemize müsaade eder. Bulaştığı insanların davranışlarının nasıl değiştiğini görürüz, insanların bunu nasıl yaydıklarını fark ederiz; onu diğer memlerle karşılaştırırız. Bu suretle onun rakiplerinden daha fazla veya daha az aklı işgal etmesine sebep olan özelliklerini görebiliriz.

Bu tanımın bir muhtemel gizli tuzağı *araç* teriminin kullanılmasıdır. Mem taşıyan bir aracın ayırıcı özelliği, DNA'nın yayılması için organizmaların araç görevini üstlendiği biyolojideki kadar belirgin değildir. Her mem aktarımı akılda kalıcı bir melodiyi taklit etmek veya telli bir tekerleği fark etmek kadar basit değildir.

Memler bizim içsel programlarımız olduğu için nasıl programlandığımıza, memlerin zihinlerimize nasıl aktarıldıklarına bakmak için psikolojideki onlarca senelik araştırmalardan faydalanabiliriz. Bizler programlandığımızda memleri dolaylı olarak yayan karmaşık şekillerde davranırız.



Birisi bir telli tekerlek yaptığı veya Beethoven'in Beşinci Senfonisi'ni kaydettiği zaman bu fiziksel nesneler, memleri –bu örnekte *telli tekerlek* memi ile *da-da-da-DAM* memini– dolaylı yoldan başka akıllara yayan araçlar olarak iş görürler.

O yüzden, bir mem ile insanları etkileyebilecek davranış veya eseri *araç* sözcüğüyle tanımlamak bazen açıklayıcı olabilirken, ekseriyetle bir memin varlığı, o memin yayılmasına ancak dolaylı yoldan yol açan, Rube Goldberg karikatürlerindeki gibi hareketler dizisini tetikleyecektir. Vagon tekerleği ve televizyon programlarındaki reklamlar, mem yayıcı araçlar olarak istisna teşkil etmektedirler; kaide ise oldukça karmaşıktır.

Yeterli Bir Tanım

Bizi, biyolojik tanımda olduğu gibi, kültürel evrimi kavramaya ulaştıracak bir *mem* tanımı istiyoruz. Fakat psikolojik tanımda olduğu gibi, memlerin içsel temsiller olduklarını da açıkça belirtmek istiyoruz. Ayrıca memlere, bilişsel tanımdaki gibi, dış dünyada bir etki meydana getiren fikirler olarak -bizim yazılımımız, içsel programlanmamız olarak- bakmak istiyoruz. Netice olarak benim bu kitapta kullandığım tanım ortaya çıkıyor. Bu tanım Dawkins'in 1982 tarihli *The Extended Phenotype* (Genişletilmiş Fenotip) adlı kitabında kullandığı tanıma benzemektedir:

Mem'in Tanımı

Mem, zihindeki varlığıyla, başka zihinlerde kendi suretlerini oluşturmak gibi olaylara yol açan bir bilgi birimidir.

Şimdi bu tanımla, Microsoft'ta Charles Simonyi ve Greg Kusnick'e sorduğum sorulara yanıt verebiliriz. *Esnemek bir mem midir?* Hayır, esnemek bir eylemdir ve bildiğim kadarıyla, hiçbir bilginin içsel temsiliyle ilgisi bulunmamaktadır. Bu eylem kendi kendini üretir

gibi görünse de daha ziyade güvenilmez bir radyo yayını gibidir: Bir esneme görür, esnersiniz. Bu, bilginin suretlerinin artması gibi olaylara yol açmaz. İnsanlar birini esnerken görünce esnerler, fakat içlerinde onları esnemeye daha meyilli kılacak veya benim bildiğim bir şeye yol açacak bir değişiklik meydana gelmez.

Ya Beethoven'in Beşinci Senfonisi'nin meşhur motifi *da-da-da-DAM*? Benim beynimde, Charles'ın ve Kusnick'in beyinlerinde saklandığına göre, bu bir memdir. Şimdi size de bunun bir suretini bulaştırdım. Önümüzdeki günlerde Beethoven'in Beşinci Senfonisi'ni işitecek veya birinin bu müzikten bahsettiğini duyacak olursanız, mutlaka aklınıza bu tartışma da gelecektir. O zaman, "Ah, ne garip! *Akıl Virüsü* diye bir kitapta bu *da-da-da-DAM*'la ilgili bir şeyler okumuştum. Biliyor musun, bu bir memmiş?" diye bir sohbet açarsanız, bu kitaptan size bulaşmış olan bir memi yaymış olacaksınız.

Metamemler!

Bu kitap memlerle ilgili düşüncelerin bir koleksiyonudur. Kitabı okuyup anladığınız vakit, kafanızdaki memlerle ilgili memleriniz –metamemler– olacaktır. Memlerle ilgili bir kitap yazar, birine memetiki anlatır veya *Akıl Virüsü*'nü birine okutursanız, bu sefer zihninizdeki metamemler kendi kendini kopyalamış olacaktır.

Üzerinde durmak istediğim bir metamem şudur ki, Whitehead'in bu bölümün başında yer alan sözünde uyardığı gibi, bu sayfalardaki her şey bir yarım doğrudur. Bu sadece bu kitaba dair bir iddia değildir; Whitehead de ben de aynı şeyi bütün bilim kitapları için söyleyebiliriz. Demek istediğim, memetik bir bilimsel modeldir. Olaylara ve şeylere bir bakış açısıdır. Fikirlere –memlere– akıllarımızda kendilerine yer

edinmek için yarış halinde olan müstakil varlıklar olarak bakar. Bu fikirler zararlı ise ve bulaşıcı bir akıl virüsünün parçası haline gelmişse, bu modeli anlayarak enfeksiyonu nasıl geçireceğinizi göreceksiniz.

> Bunun Gerçek[4] olduğunu söylemiyorum. Bunun, Gerçekte Olan Şey olduğunu söylemiyorum. Akıla bakmanın Tek Yolu veya Doğru Yolu budur da demiyorum.

Bir sinir sistemi uzmanı, zihnimizde bir düşünce oluştuğunda beynimizin çeşitli kısımlarında *gerçekten* karmaşık bir elektrokimyasal değişiklikler ağı meydana geldiğini söyleyecektir; hatta bu kişi bunların beynin hangi kısımları olduğunu ve beyinlerinin bu kısımlarında hasar olan hastaların akıllarında o memin bulunamayacağına dair deneylere dayanan kanıtı gösterecektir. Bu da doğrudur; ama bu kitabın konusu değildir. Memetik değildir.

Bir psikolog ise bunu belli bazı tatmin edilmemiş arzular, rekabet halinde içgüdüler, geçmişe ait travmalar ve benzerlerinin insanların düşündüğü ve söylediği fikirlere etkide bulunduğunu söyleyecektir. Bu da doğru olmakla beraber bu kitabın konusu değildir, memetik değildir.

Son birkaç senede fizik felsefe ile ters düşmektedir. Artık kuantum fiziği -atomlardan küçük parçacıklar fiziği- hakkında o kadar çok şey biliyoruz ki, gerçekliği, gerçeği gözlemleyenden ayırmanın imkansızlığını anlamış bulunuyoruz. Bütün maddelerin atomlardan meydana geldiğinden çok emindik. Derken, atomların, proton, nötron ve elektronlardan oluştuğunu büyük bir heyecanla keşfettik. Atomların içinde bol miktarda boşluk bulunduğunu ama bu proton

4 Kitapta mutlak, sonsuz gerçek kavramını baş harfi büyük olan Gerçeklik veya Gerçek kelimeleriyle karşılayacağım.

ve nötronların maddenin, taştan daha sert, temel birimleri olduğunu keşfedince biraz garipsedik. Bugün protonla nötronu bile parçalamış bulunuyoruz. Fizikçilerin bu atom altı parçacıkların muhteviyatının davranışını tanımlayan denklemleri var. Fakat bunlar enerji gibi de davranmıyorlar. Asıl ilginç olan şey şudur ki, Werner Heisenberg'in meşhur belirsizlik prensibine göre bu atom altı parçacıkları değiştirmeden daha fazla ölçmek mümkün değildir. Sanki biz onları ölçmeye kalkışıncaya kadar belli bir zaman ve mekân düzleminde var olmuyor gibidirler.

Bu da bizim gerçeklik dediğimiz her şeyin memetik doğasına işaret etmektedir. Bizim şeylere verdiğimiz isimler Gerçeklik değil, memlerdir. Atom düşüncesi, antik Yunan'da keşfedilmiş bir memdir. Atom altı parçacıkları düşüncesi ve bunları tanımlayan karmaşık denklemler –kuantum fiziği– daha yeni memlerdir.

Eğer Yunanlar gibi dört element –*toprak*, *hava*, *ateş* ve *su*– olduğuna inansaydınız, bu gerçeklik modeliyle kurşunu altına çevirmeye uğraşarak epeyce vakit harcardınız. Gerçeklik modeliniz sabit ve parçalanamaz atomlardan meydana gelen onlarca madde olduğunu söylüyorsa, o kadar zaman harcamazsınız. Şayet gerçeklik modeliniz bu atomların parçalanabileceklerini kabul ediyorsa, atom enerjisi ve bombası üretebilecek deneyler yapabilirsiniz. Gerçekliği nasıl tanımladığınız –şeyleri sınıflandıran memleriniz– hayatta çok önemli bir yere sahiptir.

Nitekim bu kitapta memlerin önemli bir yeri bulunmaktadır. Nasıl ki Yunanlar periyodik cetveldeki hiçbir elementi bilmeden yaşayıp öldülerse, memetik hakkında hiçbir şey bilmeden de insan kolayca yaşayıp gidebilir. Bununla beraber, element bilgisi bize çelikten bilgisayar çiplerine kadar her şeyi verdi. Keza, memetik bilgisi de şu anda çözümsüz olarak gördüğümüz birçok meseleyi anlamada muazzam olanaklar sunmaktadır: Dünyadaki açlığı sona erdirmek,

insan hakları ihlallerini önlemek, bütün çocuklara eğitim ve öğretim görme ve mutlu olma imkânı sağlamak.

Bir türlü hallolmayan bu toplumsal meseleler –bu inatçı, bulaşıcı kültürel hastalıklar– hiç kimsenin arzu etmediği ama sürekli yaygınlaşan meselelerdir. Memetik, bu meseleleri akıl virüsleri olarak adlandırarak, bize, belki de ilk defa olarak, bunlarla mücadelede kullanabileceğimiz tesirli araçlar sunmaktadır.

"İyi Memler" ve Akıl Virüsleri

Charles Simonyi daima pasif politikacıları seçmemizin sebebini açıklarken "iyi memler" tanımını kullanmakla, pasifliğin iyi bir fikir olduğunu kastetmiyordu. O, insanların beyinlerinde bu adaylara oy vermelerini sağlayan memler bulunduğunu ve bir sebeple, bu memlerin *yayılma konusunda becerikli* olduklarını söylüyordu.

> İyi mem *veya* başarılı mem *dediğim zaman kastettiğim "iyi fikir" değil, bu herkese kolaylıkla yayılan bir fikir veya inançtır.*

Bazı memler doğrudan akıldan akla yayılır. Kalabalık bir gösteri salonunda "Yangın var!" diye bağırmak bu memi zihinden zihne süratle yaymanın mükemmel bir yoludur. Bazı memler ise daha dolaylı yollarla yayılır. Kendi annesinin katı eğitimi yüzünden mutsuz olmuş bir anne tepkisini, kızını çok gevşek bir disiplinle yetiştirerek verir—karşıt çocuk yetiştirme stratejisi için bir mem. Buna mukabil, torun, gevşek disiplinden duyduğu hoşnutsuzluğa anneannesinin sıkı

disiplinini benimseyerek tepki verecektir. Sıkı disiplin memi dolaylı yoldan aktarılmaktadır.[5]

Memler, bu örneklerdeki gibi gayet anlaşılır, basit şekillerde veya karmaşık bir neden sonuç dizisi halinde, adeta rastgele, kaotik bir biçimde yayılabilirler. Fakat zaman zaman kaostan durağan bir neden-sonuç ağı doğduğu da olur ve bu memler nihayet onları taşıyan insanların davranışlarına öyle tesir eder ki, bu şey tekrarlanır ve yayılır. Bu şey bir akıl virüsüdür.

Nazi inançları Hitler Almanyası'nda hızla yayıldı çünkü insanlara bu memleri başarıyla bulaştıran bir akıl virüsü ortalığa salınmıştı—sebep, asla bu memlerin "iyi memler" olması değildi. Aslında, Nazizm patolojik bir akıl virüsü idi—memlerin bulaştığı insanların davranışları neticesi dehşetli kötülükler üreten, klasik bir düşünce enfeksiyonu salgını idi.

> Akıl virüsü insanlara memler bulaştıran bir şeydir. Bu memler ise bulaştıkları insanların davranışlarına etki ederek virüsün yaşamasını ve yayılmasını sağlarlar.

*Bir şey*in çok muğlak bir kelime olduğunun farkındayım, ilerleyen sayfalarda hangi mem ve akıl virüslerinin yayılmakta becerikli olduğunu anlatacağım. Şimdilik, başarılı bir şekilde yayılan memlerin illa insanların hayat kalitesini yükseltmediklerini –aksine, ekseriyetle zararlı olduklarını– ve akıl virüslerinin varlıklarını sürdürmek için size bulaştırdıkları memlerin dikkat dağıtıcıdan yıkıcıya kadar sıralandığını söylemekle yetiniyorum.

---

5 Ya da belki, *Annem gibi olmak istemiyorum*, memi doğrudan aktarılmaktadır.

Bütün bilimler gibi memetik bilimi de insana evrenin bir yönüne ulaşma ve bu yöne hâkim olma imkânı vermek üzere tasarlanmış birtakım memlerden meydana gelmektedir. Unutmayın, "Memetik evrenin işleme tarzıdır" veya "Memetikin insan aklının işleyişine dair Gerçeklik olduğunu artık biliyoruz" demedim. Bu bir Gerçeklik değil, bütün bilimler gibi -bütün memler gibi- bir modeldir. Memlerin Gerçek olduğuna inandığınız zaman hangi memlerle programlanacağınızı seçme kabiliyetini kaybeder, akıl virüslerine daha çok maruz kalırsınız.

Memlerin ilginç yanı doğru veya yanlış olmaları değil, aklımızın yapıtaşları olmalarıdır.

Memetikin bize gösterdiği evrenin görünümü özellikle ilginçtir: İnsanların düşüncelerine ve davranışlarına neyin yol açtığı. Bu kitabın amacı, memetik denilen memler dizisini size öğretmektir—bulaştırmaktır. Bu bilgiyle zihinsel yeteneğinizi geliştirmekten, belki insanlık için yeni bir altın çağ açmaya kadar yapabileceğiniz birçok şey bulunmaktadır. Öncelikle, memlerin zihninizi nasıl şekilendirdiklerine ve davranışlarınıza nasıl etki ettiklerine bakalım.





İKİNCİ BÖLÜM

AKIL VE DAVRANIŞ

"İster edebiyatçı olsun, ister müzisyen, ister mimar, isterse başka bir şey, insanın mesleği daima kendi portresidir."

—Samuel Butler

Memler insanların zihinlerine ve dolayısıyla davranışlarına tesir ederek yayılırlar, böylece nihayet mem başkasına da bulaşır. Eğer bir mem beyninize girdiyse davranışınızı büyük ölçüde veya belli etmeden etkileyebilir.

Burada *bütün* davranışlarınız, DNA'nızdaki bilgiler ve yetişirken edindiğiniz zihinsel programlama tarafından, yani genleriniz ve memleriniz tarafından belirleniyormuş gibi yazacağım. Bazı insanlar bu noktada üçüncü bir etken olduğuna inanmaktadır: Onlara göre makineden başka bir şey olarak kabul edilmek isteyen bir ruh, bir

küçük "ben! ben! ben!" vardır. İnançlarınıza bağlı olarak bu "ben!" etkeni ya ilahi bir kıvılcım veya başparmak veya yüksek IQ gibi bir biyolojik özelliktir: Genlerle memlerin bir karışımı. Neyse ki bu felsefi meseleyi burada çözüme kavuşturmak mecburiyetinde değiliz, memetiki ve bu kitabı anlamak için iki inanç da uygundur.

İçgüdüler ve Programlama

Hepimizin belli bazı eğilimleri vardır zira hepimiz doğanın birer ürünüyüz. Bu eğilimler bizim hayatta kalmamızı ve üremezi destekler. Bunlar cinsel güdülerimiz ve nefes alma, beslenme, uyuma ve benzeri isteklerimizdir. Bilim insanları bu eğilimleri grup grup isimlendirmişlerdir ama ben onların hepsine *içgüdü* diyeceğim.

> Ne yazık ki insan içgüdüleri uzun zaman önce evrime uğrayarak hayatta kalmamızı destekler oldular ama bugün içinde yaşamakta olduğumuz dünyayı hesaba katmadılar.

Modern zamanlarda bu tarih öncesi çağa ait içgüdüler, ancak üzerine gelen arabanın far ışığında donakalan geyiğinkiler kadar işe yarıyor. Neyse ki içgüdülerimizi kontrol edecek ve mutluluk yolunda bizi ileriye götürecek bilince sahibiz. Bundan dolayı, modern hayata ne kadar az uyumlu olduğumuzu ayrıntılı bir şekilde anlatan ileriki bölümleri okurken şunu unutmayın: İçgüdüler ve eğilimler yabana atılmamalıdır. Onları tanıdığınızda, eğer isterseniz, daha iyi idare edebilirsiniz.

6. ve 7. bölümlerde işlenen *evrimsel psikoloji* içgüdülerin evrimini ele almaktadır. İnsani içgüdüleri anlamak önemlidir çünkü onlar

memlerin evrimi üzerinde muazzam bir etkiye sahiptir. İnsanların içgüdülerine hitap eden memlerin kopyalanmasının topluma yayılma şansı diğerlerinden daha yüksektir.

Yaptığımız her şeyin içgüdüsel olmaması ise *programlanma*nın bir neticesidir. Eğer üniversiteye gittiyseniz, bunu öğrenim görmek yani hayatta başarı kazanmanıza destek olacak birtakım memlerle programlanmak için yapmışsınızdır. Üniversiteye giderek, içgüdülerle yaşadığınız takdirde sahip olmayacağınız düşünce ve davranışlara sahip oldunuz.

Bizi programlayan memleri çoğunlukla bilinçli bir niyetle edinmeyiz; onlar gelip bize bulaşırlar ve biz bunlarla programlanmış halde yaşarız. Bu programlanmanın içeriği şunlardır:

- Dine göre (veya ateist olarak) yetiştirilmeniz
- Ailenizin ilişkilerin nasıl olup nasıl olmaması gerektiğine dair size sunduğu örnek
- Seyrettiğiniz televizyon programları ve reklamlar

8. Bölüm'de ne şekillerde programlandığımız –programlanmanın, özellikle istenmeyen programlanmanın beyinlerimize nasıl girdiği– konusunu ele alacağım. Fakat öncelikle bu programlamanın doğasına bakalım. Memlerin doğasına bakalım.

Ne tür memler vardır? Ben memleri üç sınıfa ayırıyorum: *Ayırımlar*, gerçekliği dilim dilim kesen bıçaklar; *stratejiler*, hangi nedenlerin hangi neticelere yol açacağına dair inançlar; ve *ilişkiler*, hayattaki her şey hakkındaki tutumlar. Bunların her biri sizi farklı tarzda programlar. Neden bu üç sınıfı seçtiğimi size memlerin kökenlerine bir bakış atacağımız 5. Bölüm'de anlatacağım fakat sınıflara ayırmaktaki

amacım anlaşılmada kolaylık sağlamaktır yoksa bu sınıflandırma kesinlikle Doğrudur diyemem.

Ayırım Memleri

Evrende birçok şey vardır. Bununla beraber, bizim bu şeyler hakkında söylediğimiz her şey insanlar tarafından icat edilmiş birer kavramdan –birtakım memlerden– ibarettir. Bütün kavramlar memlerden meydana gelir. Örneğin, Birleşik Devletler adı üzerinde, devletlerdir zira biz bu bölgeyi kısımlara ayıran 50 bölüm –mem– icat ettik. Alabama bir gerçeklik değildir; Alabama vardır çünkü biz öyle söylüyoruz, çünkü Alabama için kullanılan bir memle kodlanmış bulunuyoruz. Eğer bizim bir Alabama memimiz olmasaydı, orası sadece bir toprak parçası olurdu.

Keza, toprak da bizim icat ettiğimiz bir ayırımdır –memdir– zira yaşadığımız yeri dünyanın kalan kısmından ayırmak için sınırlar koymak uygun bir harekettir. Yoksa, evren için burası da sadece bir yerdir. Diyebilirsiniz ki, "Ama sınırlar gerçekten var! Toprağın bitip atmosferin başladığı bir yer var veya atmosferin ötesinde uzay boşluğu başlıyor!" Bir kere daha düşünün. *Toprak, atmosfer, uzay boşluğu*— bunlar birer memdir. Eğer toprak topraktır, bizim kolaylığımız için icat ettiğimiz bir mem değildir diyorsanız, elinizde sadece toprak olur. Bunun Gerçek değil, bir mem olduğunu anlarsanız aynı şeyden bahsetmek için başka memlere de olanak tanırsınız. Unutmayın, bir elektron mikroskoptan bakılınca her şey büyük ölçüde boşluktur!

Hatta *siz* de icat edilmiş bir ayırımsınız –bir memsiniz– zira evrenin, bir çekiçle vurulduğunda acı duyan kısımlarını da ayırmak kolaylık sağlıyordu. Evren için *siz* diye bir şey veya insan, zürafa,

güneş sistemi veya galaksi diye bir şey yoktur. Bütün bunlar insan icadı ayırımlardır. Bunların hepsi birer memdir.

Şunu da belirteyim, nesnel gerçeklik ile kavramlar arasındaki ayırım hakkında söylediğim şeyler de birer kavramdır, memdir. Evren için kavram diye bir şey yoktur. Memetikten bahsederken daha kolay olduğu için böyle bir ayırım yaptım.

> Ayırımlar bir çeşit memdirler. Şeyleri sınıflandırarak veya adlandırarak dünyayı bölmelere ayırmaya yararlar.

Bir ayırım yarattığımızda bir şeye varırken başka şeylerden uzaklaşırız. Hangi ayırım memleriyle programlandığımızın bilincinde olmak ve sahip olduğumuz ayırımların gerçeklik değil, insan icadı olduğunu bilmek yararımızadır.

Yukarıda belirttiğim gibi, ayırımlar programlanmamıza katkıda bulunan türden memlerdir. Fransızcanın memleriyle eğitim görmüş (programlanmış) biri Fransa'da, bu dili bilmeyen birinden farklı davranacaktır—diğer kişiye sadece gürültü gibi gelen şeyin manasını onun aklı anlayacaktır. Coca-Cola ayırımıyla programlanmış biri başka bir markadan ziyade bu markayı satın alacaktır. Beyni beyaz çizgili kırmızı teneke kutuyu tanıyacaktır; diğer marka için bir ayırım memi olmadığından onu tanımayacaktır.

Bu arada, Coca-Cola bunu biliyor, bu yüzden yıllar içinde kocaman kola makinesinin ön yüzündeki kırmızı beyaz logosu büyüyerek bütün yüzeyi kaplar hale geldi.

Reklamcılar, politikacılar ve paranızı veya desteğinizi isteyen herkes sizi belli bazı ayırımlarla programlamakla ve dünyaya bakışınızı etkileyen ayırımları öğrenip onlardan istifade etmekle hayli ilgilidirler. Kahvaltı için hangisini almaya daha eğilimlisiniz: Bir

dilim çikolatalı kek mi yoksa "damla çikolatalı mafin" mi? Çok yağlı, çikolatalı, yuvarlak bir keke "mafin" denmesi, kahvaltılık yiyeceklerle ilgili ayırımlarınız arasında mafini avantajlı duruma getirir ve satışlar yüksek olur. Mahallemdeki kafede çörek şeklinde browniler satılmaya başladı! Tabii çoğu insan kahvaltıda browni yemez ama çörek...?!

Strateji Memleri

Diğer mem çeşidi ise bir *strateji*dir, uygun bir durumla karşılaştığımızda iyi bir netice almak için ne yapılması gerektiğini bize söyleyen pratik bir yöntemdir. Mesela, araba kullanırken, araba kullanmakla ilgili birtakım ayırım memi aklımızdadır: Trafik ışıkları, hız limitleri, şerit işaretleri vesaire. Ayrıca bize araba kullanma davranışını veren birtakım strateji memlerimiz bulunmaktadır:

- Kırmızı ışığa geldiğinde sağa dönmek istiyorsan önce dur ve sonra dön.
- Bir kavşakta senden öndeki bütün arabaların geçmesini bekle ve sonra geç.
- Bir göbek kavşağa geldiğinde, saat yönünün tersinde ilerle.
- Polis gördüğünde, yavaşla.

Bütün bu strateji memlerinin tesiri şudur ki, kazaların önünü alır, gideceğiniz yere gider, ceza yemekten kurtulursunuz. Bu strateji memlerinin her gün şuursuzca uygulandığını görürsünüz. İnsanların polis arabasının yanından geçerken yavaşladıkları sık görülen bir şeydir. Yabancı ülkelerdeki göbek kavşaklar yolun diğer tarafında

gitmeye alışkın insanlara özellikle zor gelir zira öğrendikleri birçok stratejiyi bilinçli bir şekilde çiğnemek zorunda kalırlar. Dört sürücünün aynı anda bir kavşağa geldiğini gördüyseniz bilirsiniz, insanların strateji memleri birdenbire işe yaramaz hale geldiğinde, davranışları kestirilemez.

Gelecek önceden bilinemeyeceği için strateji memleri hiçbir zaman mutlak Doğrular değildirler. Bütün strateji memleri, belli bir şekilde davranırsanız, belli bir netice elde edeceğiniz düşüncesine dayanan tahminlerdir.

> Stratejiler neden-sonuç bağlantısına dair inançlardır. Bir strateji memiyle programlandığınızda, belli bir şekilde davranmanın belli bir sonuç doğuracağına bilinçsizce inanırsınız. Bu hareket bu strateji meminin başka zihinlere yayılmasıyla sonuçlanan bir olaylar dizisini tetikleyebilir.

Dünya değişirken, biz değişir ve gelişirken, neden ile sonuç arasındaki ilişki de değişir. Örneğin, insan beş yaşma gelene kadar insanlarla iletişim stratejilerini öğrenir. Tabii bunlar yetişkinlikte işe yarayan stratejiler değildir.

Örneğin, iki yaşındaki bir bebek somurtmak için bir strateji memiyle programlanmış olabilir. Bu davranışı başka bir çocuktan kopyalamış veya deneme-yanılma yöntemiyle, somurtmanın daha fazla ilgi ve sevgi getirdiğini öğrenmiştir. Her durumda, bu strateji memi çocuğun zihinsel programında yer almakta ve harekete geçip tesirini göstermek için uygun bir anı beklemektedir. Annesi telefonda mı? Surat asar. Anne telefon konuşmasını bitirip yanına gelerek onunla ilgilenir. Başka anneler öfke nöbeti, tatlı söz veya tebessüme daha iyi karşılık verebilirler—onların çocukları da bu ortama uygun strateji

memleriyle programlanırlar. Yani, anne babamızın davranışları ilk programlanmamızı büyük oranda yönlendirir.

Otuz sene sonra, o iki yaşındaki çocuk işyerinde hak ettiği takdiri alamadığını düşünen otuz iki yaşında bir yetişkin erkektir. İki yaşında edindiği o strateji memi hâlâ zihinsel programında yer alıyor olabilir. Bununla beraber, bu yeni halde surat asmak iki yaşındaki kadar memnun edici neticeler vermiyordur. Maalesef o, bunu yaptığının farkında bile değildir.

Yetişkinler olarak başka insanları etkileme güç ve araçlarımız iki yaşındayken olduğundan daha fazladır. Mesele şu ki, kafalarımız eski strateji memleriyle, dolayısıyla da işyerlerimiz, karşılanmamış bir ihtiyacın tatmini için bilinçsiz ve boş bir çaba içinde surat asan, öfke nöbetleri geçiren, tatlı sözle ve tebessümle kandırmaya çalışan yetişkinlerle doludur.

> Strateji memleriyle, hem de işe yaramaz, boş strateji memleriyle programlanmış olduğumuzu genellikle bilmeyiz. Programlandığımız strateji memlerini anlarsak hangi stratejileri takip edeceğimizi, bütün beyin gücümüzü kullanarak, bilinçli bir şekilde seçebiliriz.

Bağlantı Memleri

Bağlantı memleri aklımızdaki iki ya da daha fazla mem arasında bağlantı kurar. Mesela, ben katran ruhu koklayınca –bunun katran ruhu olduğunu da katran ruhu için bir ayırma memine sahip olduğum için anlıyorumdur– çocukluğumda babamın beni özel günlerde götürdüğü Boston Limanı'nı hatırlarım. Bu kokuyu çok severim. Bana mutlu zamanları hatırlatır. Reklamcılar bu kokuyu sevdiğimi bilseler

ve başka insanlar da bu kokuyu benim kadar sevselerdi, bu ilişkiden faydalanmak için katran kokan tatil reklamları görmemiz olasıydı.

Bir başka deyişle, benim katrana karşı özel bir *tutumum* vardır. İşime, hayatımdaki insanlara, televizyona, memlere -her şeye- karşı tutumlarım vardır. Bunlar, diğer memler arasında ilişkiler kurarlar, böylece bunlardan biri zihnimize tesir ettiğinde bir diğeri de harekete geçer.

Reklamcılar bizim kendi bağlantı memlerimizi geliştirmemizi beklemez, televizyon aracılığıyla kendi memlerini bize yüklerler:

- Beyzbol, sosisli sandviç, elmalı çörek ile Chevrolet
- Çekici erkekler ile diyet kola
- Çekici kadınlar ile bira
- Çekici kadınlar ile bilgisayar, araba, bahçe aletleri, pervane kayışı...

Bağlantı memleriyle programlanmış olmamız davranışlarımızı etkiler. Bu Pavlov'un köpeği üzerinde uyguladığı klasik deneydir: Pavlov köpeğini besleyeceği zaman küçük bir zil çalardı. Kısa zamanda köpekte bir bağlantı memi oluştu: Zil ile yiyecek. Programlanma tamamlandığı zaman, zil çaldığında köpeğin salyası akar oldu. Reklamcılar da, ürünlerini gördüğünüz zaman salyalarınızı akıtmanızı veya bu hareketin cinsel dengini yapmanızı istiyorlar.

Burada, buna benzer bütün ilişkiler -hatta bütün stratejiler- mem midir yoksa bazıları bizim çok iyi bildiğimiz ve açıklamak için memetik gibi yeni ve güzel bir teoriye gerek olmayan eski davranış kalıpları mıdır diye sorulabilir. Bir ilişkiyle programlandığımızda davranışımızda bir değişiklik meydana geliyorsa, bu programlanmayı olası bir mem olarak görmek ve davranışımızdaki bu değişikliğin

benzerlerini başkalarında da yaratma ihtimalini gözlemek makul bir tutum olacaktır. Bir beyzbol maçına giderek, "Ken Griffey, Jr.'ın Chevrolet kullandığını biliyor musunuz?" derseniz, bağlantı meminizi başka birine aktarmış olursunuz.

> İlişkiler, memler arasındaki bağlantılardır. Bir bağlantı memiyle programlandığınız zaman bir şeyin varlığı başka bir düşünce veya duyguyu tetikler. Bu da davranışınızda, neticede memi başka zihinlere yayabilecek bir değişikliğe yol açar.

Bağlantı memleri göze çarpmazlar ve sinsice kullanılabilirler. Tarikatlar mensuplarını kendi öğretilerine karşı güzel duygularla bağlantısı olan bağlantı memleriyle programlar. Çok geçmeden insanlar refahlarının hatta yaşamalarının tarikata bağlılıkla mümkün olabildiğini –yaşadıkları için tarikata minnettar olmaları gerektiğini– düşünmeye başlarlar.

8. Bölüm'de tarikat mensubu olmayanların da işleri, kapitalizm, demokrasi, aileleri, dinleri veya hayat arkadaşları konusunda –o kadar radikal biçimde olmasa da– nasıl aynı tarzda programlanabileceklerini göreceğiz.

Programlanmanın Etkisi

Telif avukatlarının da onaylayacağı gibi, insanlar fikirlere sahip olamazlar. Sanatsal olsun veya olmasın, her türlü fikir *ifadesi*nin telif hakkını alabilirsiniz: Arzu ettiğiniz bir fikre dayanan bir tablo, roman, şiir veya senfoninin haklarına sahip olabilirsiniz; ama bir fikre sahip olamazsınız. Esasen, genellikle tersi geçerlidir: Bazen fikirler insanlara sahip olurlar. Ve fikirler memlerden meydana gelir.

Memler hayatımızı yönetebilirler, yönetiyorlar da, hem de tahminimizden de fazla.

Bir mem bize nasıl sahip olur? En kolay yol toplumumuzun kanun ve âdetleridir. Toplumda kadın ile erkeğin rolleri, mesela, yüz yıl önce şimdi garip, mütecaviz, hatta saçma gelen memler tarafından yönetiliyordu: *Kadının yeri evidir; Her başarılı adamın arkasında mutlaka bir kadın vardır; Kadın sorun çıkarmamalıdır* vesaire. Bu memler hem kadınlar hem de erkekler için kötüydü.

Bir avuç cesur insan bu memlere inanmadı ve bunları insanların zihinlerinden çıkarıp yerlerine yenilerini yerleştirmek için mücadele verdiler: *Eşit fırsat; Kadın ne isterse olabilir; Kadın erkeğe muhtaç değildir* vesaire. O eski cinsiyetçi memler, çoğu insan bunlarla programlandığı için, kadınların hayattaki rollerini büyük ölçüde kısıtlıyordu.

Hükmü altında yaşadığımız kanunlar da memlerin bizi nasıl yönettiklerine bir başka örnektir. Cinayet gibi suçlara karşı koyulmuş kanunlara pek fazla itiraz olmasa da diğer kanunlar biraz daha keyfîdir, fakat insanların yaşama biçimleri üzerinde müthiş tesirleri bulunur. Eski Sovyetler Birliği'nde insanlar devlet aleyhinde konuşmayı yasaklayan ve para kazananı cezalandıran kanunların hükmü altındaydılar; Birleşik Devletler'de ise marihuana yetiştirenler ve borsa kurallarını ihlal ederek "gizli şirket bilgileri" kullananlar hapse giriyordu.

Medenileşmenin bedeli uzlaşmadır. İrili ufaklı milyonlarca fikir üzerinde umumi bir anlaşma olmasaydı, kurduğumuz son derece karmaşık toplum çabucak dağılırdı.

Çoğunluk mülkiyet, akitler, trafik ışıklarının anlamları veya bankada para biriktirme veya çekme gibi memler üzerinde mutabık olmasaydı, neler olurdu, düşünün.

Paranın ayırım memine dikkatinizi çekmek isterim! Ya bir gün paranın kullanım amacına ve değerine dair fikrimizi değiştirir ve cebimizde bir deste kirli kâğıt parçası bulursak? Buna benzer bir şey II. Dünya Savaşı sonrası Doğu Avrupa'da, yüksek enflasyon döneminde olmuştu.

Bu büyük, toplumsal memler sayılamayacak kadar çoktur ve hayatlarımız üzerinde büyük tesirleri vardır. Hepsi cinsiyet rollerimiz gibi böyle bir iyi/kötü özelliğine sahip değilse de, hepsi sunidir, insan yapımıdır ve her zaman Birleşik Devletler Anayasası gibi bilinçli bir seçimin neticesi değildir. Bu memlerin çoğu, 20. asır cinsiyet rolleri gibi, pek öyle ciddi şekilde sorgulanmadan, bir şekilde değiştiler. Elbette toplum standartlarını sorgulamak yeni bir şey değildir. Tarih boyunca insanlar keyfî toplum kurallarının kafesinde yaşamanın aptallığını yazmışlardır. Fakat bu kuralları değiştirmek zordur.

> Bir toplumu teşkil eden hakim memleri değiştirmek mümkündür, akıl virüslerinin fikirleri yayma tarzı yüzünden, bunu yapmak kolay bir iş değildir.

Memetik, onu anlayanlara memlerin yayılmasına daha iyi etki etme olanağı verir.

Emsal Baskısı

Memlere kölelik ulusal seviyede kalmıyor. Birbirleriyle etkileşim halinde olan bütün insan toplulukları *emsal baskısı*na, her birey içinde bulunduğu topluluğun diğer üyeleri gibi düşünme ve davranma baskısına maruz kalır. Emsal baskısı genellikle çocukları sigara içmeye,

uyuşturucu kullanmaya ve çetelere katılmaya yöneltmekle suçlanır; ama yetişkinler de buna maruz kalırlar.

Tedavi olan alkolikler bazen ezici emsal baskısından kaçmak için içen arkadaşlarıyla ilişkilerini keserler ve Adsız Alkolikler Derneği'ne başvurarak kendilerini bile isteye daha yapıcı bir emsal baskısına maruz bırakırlar. Yıllarca çalıştığım Microsoft gibi firmalar devamlı surette belli bazı memleri kuvvetlendiren bir dâhili kültür üzerinde durur; seçkincilik, sorumluluk, baştan savmacılığı hoş görmeme ve çalışkanlık bu kültürün en önemli kısmını oluşturur.

İnsan güçlü memleri olan bir kültüre girdiğinde genellikle ya uyum sağlar ya da dışarıda kalır. Ya emsal baskısına boyun eğip yeni memleri benimseyerek düşüncenizi değiştirirsiniz ya da deli veya noksan olduğunuzu düşünen insanlarla çevrili olduğunuz hissiyle boğuşur durursunuz. Sizin de onlar için aynı şeyi düşünmeniz ise pek teselli edici değildir.

Diğer alt kültürlerin etikleri Microsoft'unkinden farklıdır ama sonuçlar aynıdır. Mesela, devlette çalışan birçok arkadaşım Microsoft'un hemen hemen zıddı bir kültürden bahsetmektedir: Kayıtsızlık, baştan savmacılığı hoş görmek, akşam 5'te paydos ve her yerde görülen "Hindilerle çalışmak zorundayken kartallarla yüksekten uçmak zordur" ifadesindeki vasatlık. Bu kültüre girmek de aynı tesiri yapar: Ya bu memleri benimser ya da emsal baskısıyla mücadele edersiniz.

Kişisel Programlanmanız

Şahsen programlandığınız memler, içinde bulunduğunuz kültüre bakmaksızın, hayatınızı hemen her açıdan etkiler. İşte bu yüzden akıl virüsü ciddiye alınması gereken bir şeydir. Akıl virüsleri zihninizi,

sizi hayatta istediğiniz neticelerden çok farklı neticelere götürebilen memlerle -düşünceler, tutumlar ve inançlar- doldururlar.

> Sizi programlayan memler kendini gerçekleştiren kehanet ile geleceğinizi muazzam bir şekilde etkileyebilmektedirler.

Bir şeyin olacağına inanmak genellikle o şeyin meydana gelme olasılığını artırır. Ailesi tarafından kendisine devamlı olarak ne isterse olabilecek kadar başarılı bir insan olduğu söylenen bir çocuk (en azından ailesinin standardında) başarıya programlanır; diğer yandan yoksul bir mahallede anne babası olmadan, sadece başarısızlık ve ümitsizlikten başka bir şey görmeyen bir çocuk ise başarısızlığa programlanır. Akıl virüsleri kafalarımızı, bizi hayatımızı en güzel şekilde yaşamaktan alıkoyan, nefsimize zarar veren tutumlarla -memlerle- doldurur.

Medyumların ve yıldız fallarının haklı çıkmalarının sebebi kendini gerçekleştiren kehanettir. Seattle'da bir restoranda çalışan Maxwell adında müthiş bir medyum vardır. "Müthiş" diyorum, zira onun iki kere haklı çıktığını gördüm. İki seferde de arkadaşlarım için açtığı tarot kartlarında sağlık, servet ve mutluluk gördü, ancak bunun için tutkularının peşinden gitmeleri ve ellerini çabuk tutmaları gerekiyordu.

Biraz amatör bir hokkabaz olarak, onun, falda "güç" anlamına gelen o üç kartı nasıl çıkardığını anlamıştım—müşteri kartları kendi özgür iradesiyle seçtiğini sanıyordu. Bu kart hilesi Maxwell'in kredisini artırıyor ve onu tavsiyesine uyulur biri haline getiriyordu. Ne kadar güzel, bu müthiş kendini gerçekleştiren kehanet insanı zengin, mutlu bir hayat için programlar!

Programlandığımız ayırma memleri geleceğimizi yönlendirmekten başka, içinde yaşadığımız çevrede bir *algı filtresi* meydana getirir. İnsanlar her an duyu organlarına çarpan bilgilerin küçük bir kısmından

fazlasını alamazlar. Hangi bilgileri alır, hangilerini almayız? Bilinçaltımız, programlandığımız ayırım memlerine bağlı olarak buna karar verir.

> Programlandığımız ayırım memleri hangi bilgiyi alacağımızı da belirlerler. Gerçekliği bize farklı şekilde gösterirler.

İnsanların çoğu zihinlerini bilinçli olarak kendileri için daha önemli olan bilgiye bakmak üzere eğitmemiştir –12. Bölüm'de ele aldığım bu süreç son derece zor ve uzundur– bu yüzden de seçim şansa ve akıl virüslerinin tesirine bağlıdır.

Algı filtrelerinin örnekleri pek çoktur: Hiç yeni bir araba aldığınızda, yolda daha önce hiç dikkatinizi çekmediği halde kendinizinki gibi onlarca araba gözünüze çarptı mı? Şayet bir arkadaşınız sizin ayırım meminiz dolayısıyla yeni aldığınız arabayı fark eder ve yolda sürekli aynı model arabalar görmeye başlarsa, bu meminizi bir başka zihne aktarmışsınız demektir.

Yeni bir kelime öğrendiğinizde birdenbire ona her yerde rastlamaya başladığınız oldu mu? O kelime hep oradaydı: Ama siz fark etmiyordunuz çünkü bu kelime için zihninizde bir ayırım memi bulunmuyordu. Şayet bunu kullanmaya başlar veya bir arkadaşınıza kelimeyi her yerde görmeye başladığınızı söylerseniz, bu memi bir başka zihne aktarmış olursunuz.

Pachelbel'in Re Majör Kanonu'nu dinlemeyi çok seven bir arkadaşım vardı, ta ki ben bu melodinin eski Burger King reklam melodisine çok benzediğini söyleyene kadar; şimdi ne zaman bu melodiyi duysa aklına "Al sana turşu, al sana marul..." sözleri geliyor. *Burger King melodisi* için ayırım memiyle programlandığından, eskiden çok sevdiği parçayı işittiğinde bu melodiyi hatırlaması kaçınılmazdır. Bu yüzden arkadaşım benden nefret etmektedir.

Reklamlar da, algı filtremizi öyle ayarlarlar ki ürünlere daha fazla dikkat sarf eder veya daha olumlu duygular besleriz. Politikacılar, slogan ve söylevleriyle, zihinlerimizi, onları oy verilecek kişiler olarak algılatan memlerle etkilemek isterler.

> Dünya, hepsi zihinlerimizi, algılarımızı, dikkatlerimizi ele geçirmek için yarışan akıl virüslerinin yaydığı memlerle doludur. Bizim iyiliğimiz umurlarında değildir, aksine kafamızı daha çok karıştırır, tatminsizlik hissini beslerler.

Geçmişe dair tutumumuz da hayatımızı etkiliyor. Şimdilerde Amerika'da pek moda olan bir şey de, giderek artan sayıda insanı geçmişlerindeki zalim, haksız veya ihmalkâr muamelenin "kurbanları" olarak etiketlemektir. Elbette bu da geçerli bir bakış açısıdır fakat kendilerini geçmişlerinin kurbanı olarak gören insanlar genellikle ızdırap ve acizlik duygularından kurtulamıyorlar.

Sağlam bir güçlenme kursunda insanları bütün hayatlarının, geçmişlerindeki haksız ve adaletsiz olayların dahi sorumluluğunu üstlenmek üzere eğitiyorlar. İnsan –memetik programlanmasında– bazen çok güç olan bu tutum değişikliğini yaptığında, genellikle gam ve keder safhası nispeten kısalıyor ve insan yaşadığı acı tecrübeyi geride bırakıp hayatına devam edebiliyor.

Gerçeklik Tuzağı

1. Bölüm'ün başında yer alan alıntının sahibi Alfred North Whitehead, *mutlak doğru yoktur, bütün doğrular yarım doğrudur* ifadesi ile ne demek istemiştir? Bu alıntıyı kullandım çünkü mutlak gerçek veya

yetki anlamına gelen *Doğru (Gerçek)* ayırım memi, yeni memetik paradigmasının bir parçası değildir.

Bütün savların doğruluğu bunları düşünürken kullandığımız varsayımlara -ayırım memlerine- göre değişir. Güneş doğudan doğar ve batıdan batar, diyebiliriz. Bu doğru mudur? Belki dünyanın güneşin etrafında döndüğünü söylemek daha doğrudur. Peki ama *bu* doğru mudur? Evrendeki her şey mutlaka diğer her şeyden belli bir dereceye kadar etkilenmektedir. Fakat şayet bir beyzbol sahası yapacaksanız ve kaleyi vuruşçunun gözüne gelmeyecek bir yere koymak istiyorsanız, güneşin batıdan battığını söylemek çok yerinde bir memdir—gayet faydalı bir yarı-gerçektir. Bu beyzbol sahasının inşaatından sorumlu olduğunuzu farz edelim, şayet işçilere izafiyet ve yerçekimi kuramından bahsederseniz, muhtemelen istediğiniz sonucu alamayacaksınız.[6]

---

6 "Güneş batıdan batar" yarı-gerçeğinin bile şüpheli varsayımları bulunmaktadır. 4 Temmuz'da Seattle'daki güvertemde durmuş güzel bir gün batımını seyrederken birdenbire fark ettim: *Hey! Güneş kuzeyde batıyor!* Sahiden de, güneşin batışını seyretmek için, batıya bakan güvertemde 90 derece sağa dönmem icap etmişti.

Bu ne demekti? Evvela, güvertemin batıya baktığı Doğru değildi. Seattle'da Puget Sound'm Elliott Körfezi'ni batı olarak alırız; fakat benim yaşadığım yerde kıyı şeridinde bir dirsek bulunuyor, yani suya bakan kısım daha ziyade güney batı oluyor.

İkinci olarak, güneş aslında daima batıda batmıyor! Kuzey Kutup Dairesi'nin kuzeyinde elbette güneşin hiç batmadığı yaz günleri vardır; güneş batmıyor, sadece biraz Kuzey Kutbu'na doğru alçalıyor, sonra tekrar yükseliyor. Şayet yaz gündönümünde, güneşin ufuk çizgisinin altına çok kısa bir süre girip çıktığı Kuzey Kutup Dairesi'nin hemen altında, diyelim ki Finlandiya'da -*tam kuzeyde*- iseniz, son derece kısa bir gece yaşarsınız. Seattle'da da, yaz gündönümüne yakın uzun gün ve kısa gecelerde güneş hayli uzak bir kuzey noktasında doğup batar. Bu iki yarı-gerçek birleşerek bana "kuzey günbatımı"mı verdi (Bu kuzey günbatımlarının aklıselim "kanıtı" için William Calvin'e teşekkürler).

Peki ya cevaplarına ebedi gerçekler denebilecek şu ebedi sorular? Ölümden sonra hayat var mıdır? *Hayat, ölüm* ... hatta *var* ile ne kastettiğinize göre değişir. Sorunun içindeki varsayımları düşünmeden cevaba sarılmak tehlikelidir. Ne zaman yeni birtakım ayırım memleri edinsek, bir de büsbütün yeni bir felsefe ediniriz.

Bir meme *Gerçek* demek, onu programlamanıza yerleştirir ve kendi memlerinizi seçme kabiliyetinizi ortadan kaldırır. Bir otorite sizi bir şeyin Gerçek veya Doğru veya yapmanız gereken bir şey olduğuna inandırdığında etkili bir şekilde programlanmış oluyorsunuz. Sadece yarı-gerçekler olduğunu –her memin gerçekliğinin içinde bulunduğu bağlama bağlı olduğunu– anladığınız vakit akıl virüslerinin programlamasına karşı elinizde güçlü bir silah olur.

Kurallara veya kendiniz dışındaki her türlü otoriteye riayet eder misiniz? Kanunlar, işteki üstleriniz, doktorlar, ebeveyn...? İnsanlara saygıyla yaklaştığınızı ümit ederim ama aynı zamanda umarım ki emir ve kurallara her uyduğunuzda, akıl virüslerinin suiistimaline açık hale geldiğinizin de farkındasınızdır. 3. Bölüm'de de göreceğiniz gibi, virüsler kurallara uyan mekanizmaları alıp onları asimile ederler. Şayet siz de kurallara uyan bir mekanizmaysanız şüphesiz asimile edileceksiniz.

Bu konuda ne yapabiliriz? Kendimizi kültür kurumlarına kapatmak fayda getirmemektedir. İş, ilişkiler, kulüpler ve yargı sistemlerine iştirak yaşamak için şart veya en azından kolaylık olarak görünüyor. Fakat akıl virüslerine köle olmanın önüne geçmek için seçici olmalıyız. "Otoriteyi Sorgula" bugüne kadar gördüğüm en iyi kamyon yazısıdır, "Otoriteyle Çatış" olarak anlaşılmadığı sürece: akıl virüsleri otomatik asilerle hem de otomatik boyun eğenlerle beslenirler.

Hem asiler hem de boyun eğenler memetik programlanmalarına göre belli şekillerde davranırlar.

Mesele memlerle programlanmış olduğumuzu anlamak ve akıl virüsleri hayatımıza müdahale ettiklerinde kendimizi yeniden programlamaktır.

Akıl virüsleri bizi memlerinin Doğruluğuna inandırmak için çabalarlar. İnsanlar programdıkları memleri canları pahasına korurlar! Bir akıl virüsü için bundan daha güzel bir ortam olamaz: Aklınızı ve sorun çözme kabiliyetinizi asimile etmiş, böylece kendini muhafazasını temin etmiştir.

Öğrenmek ve büyümek için tek yol inanç sistemlerimizi –memetik programlanmamızı– değiştirmektir. Fakat bunun aksinedir ki, biz herhangi bir memimiz hakkında yanılmış olmayı ölmekten beter bir şey olarak gördüğümüz için bu programlanmaya sıkı sıkıya sarılırız.

Kültür kurumları –ülkeler, işler, organizasyonlar– gelişirken mevcut bütün kaynaklardan faydalanan kültürel evrimin neticelerinden başka bir şey değillerdir. Biz öyle davranmadığımız müddetçe hiçbir kutsallıkları yoktur. Hayattaki amaçlarını bilemez hale gelmiş ve emir altında yaşamayı arzu eden insan kitlelerinin olduğu yerde, kültür kurumları ortaya çıkıp onları kullanır. Çok nadirdir ki, bir kurum, halkı tarafından hayatlarını zenginleştirmek amacıyla bilinçli bir şekilde seçilsin; insanları kendilerine hizmet eden memlerle programlayan kurumlar kazanırlar.

İnsanları kendine hizmet eden memlerle programlayan kültür kurumu bir akıl virüsüdür. Bu mutlaka kötü anlama gelmez fakat ben sizin yerinizde olsaydım hangi akıl virüslerinin hayatımı kullanmak için yarıştığını öğrenmek isterdim ki kendiminkini icat etmesem bile aralarında seçim yapabileyim.

Yeni memetik paradigmasına göre zihin, bir içgüdü ve memetik programlanmasının kombinasyonudur. Seçtiğimiz bir amaca daha iyi hizmet edecek, bize kendi hayatımızı yaşama imkânı verecek kendi memetik programlanmamızı bilinçli bir şekilde seçmemiz mümkündür. Fakat insanların memetiki anlamadan ulaşabildikleri programlanma daha önceki programlanmalarından pek farklı olmuyor. Bundan sonraki birkaç bölümde de göreceğiniz gibi, bu programlanmanın büyük kısmı akıl virüslerinin bulaşmasının neticesidir. Şimdi, bunu daha iyi anlayabilmek için bir virüs nedir ve nasıl çalışır, buna bakalım.





ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

VİRÜSLER

"Diyelim ki, barın birindeki bir otomatik bir pikapta
11-U tuşlarına basınca çalan şarkının sözleri şöyledir:

İstiyorsan bu şarkıyı, at bir tane daha beşlik,
Sonra tuşla 11-U'yu, işte sana müzik, müzik, müzik."

—Douglas Hofstadter, *Gödel, Escher, Bach*

Çok uzun zaman önce, belki de milyarlarca yıl önce, evrimle yeni bir organizma tipi ortaya çıktı—tabii buna bir organizma denilebilirse. Bu yeni şey, diğer organizmaların üreme imkânlarını ele geçirmek ve onları kendi kopyalarını çıkarmakta kullanmak gibi garip bir özellik taşıyordu. Bu mahlûka *virüs* diyoruz.

Virüsler bildiğimiz üç evrende yaşarlar:

— İlki **biyoloji** evrenidir, organizmalar . . . insanlar, bitkiler ve hayvanlar evrenidir. Virüsler ilkin bu evrende keşfedilmişlerdir: Tütün

bitkisi virüs kapar, biz de virüs kaparız. Yeryüzünde sayısız biyolojik virüs çeşidi ve her birinin sonsuz kopyası bulunmaktadır. Bunlar hâlâ basit soğuk algınlığından AIDS'e ve hatta daha beterine kadar bazı ölümcül ve tedavisi çok güç hastalıkların sebebidir.

— Virüslerin barındıkları ikinci evren insan yapımı **bilgisayar**, ağ, veri ve programlama dünyasıdır. Bu dünyada virüsler keşfedilmemiş, daha ziyade yaratılmış, programlanmışlardır.

Bilgisayar virüsü yaratma olaylarının en bilinenlerinden birinde, Cornell Üniversitesi öğrencisi Robert Morris, Jr., Kasım 1988'de, devlet destekli ülke çapında bir bilgisayar ağında izinsiz bir deney yaptı. Kendi kendini çoğaltan bir program yazarak ağdaki bütün bilgisayarlara birer tane yerleştirdi.

Ne var ki programdaki küçük bir hata yüzünden, program belli bir noktada durması gerekirken kendini kopyalamaya devam ederek ve ağı milyonlarca kopyasıyla tıkayarak saatlerce felç etti. Hükümet yetkilileri bu türden korsanlığı o kadar ciddiye aldılar ki şaşkın öğrenciyi federal suçla itham ettiler. Morris'in *İnternet kurdu* olarak tanınan programı bir çeşit bilgisayar virüsüydü. Morris ağa salınan bu virüsle sınırsız bir güce sahip olurken diğer yandan virüs üzerindeki kontrolünü kaybetmiş oluyordu.

Artık *bilgisayar virüsü* bilinen bir terimdir. Fakat bu elektronik virüs çeşidinin tedavisi de en az biyolojik olanınki kadar güçtür. Buradan bir antivirüs endüstrisi türeyerek bilgisayar programlarının DNA'dan daha kolay anlaşılmasından faydalandılar. Vaccine, Dr. Virus ve AntiVirus gibi virüs programlarının düzenli olarak güncellenmesiyle bilinen bütün virüsler bilgisayarlardan uzak tutulabiliyor fakat vandallar yeni virüsler üretmeye devam ediyorlar. Bilgisayarlar hızlı,

mükemmel iletişim ve geniş depolama kabiliyetleriyle genç suçlular için cazip bir hedef ve virüsler için elverişli ortamlardır.

— Üçüncü evren bu kitabın ana konusudur: **akıl**, kültür ve düşünce evreni. Bu, paradigma kaymasının meydana geldiği evrendir. Yenilik ve rekabete dayalı eski bir kültürel evrim modelinden, memetik ve akıl virüslerine dayanan yeni bir modele kayıyoruz. Akıl virüsleri hem keşfedilir hem de icat edilirler: Ya kendiliklerinden gelişirler ya da bilinçli bir şekilde yaratılırlar.

Biyoloji	**Bilgisayarlar**	**Akıl**
gen	makine talimatı	mem
hücre	bilgisayar	akıl
DNA	makine dili	bilginin dâhili temsili
virüs	bilgisayar virüsü	akıl virüsü
gen havuzu	bütün yazılımlar	mem havuzu
sporlar / mikroplar	elektronik ilanlar	yayınlar/yayımlar
türler	işletim sistemi	kültür kurumu
cins & daha yüksek sınıflandırmalar	makine yapı programı	kültür
organizma	"arka kapı" veya güvenlik deliği	davranış/yapay olgu
genetik sürdürülebilirlik	yapay hayat	psikolojik sürdürülebilirlik veya "düğme"
genetik evrim		kültürel evrim

Virüsler üç farklı evrende yaşarlar: Biyoloji, bilgisayarlar ve akıl (beyin). Bu tablo her üç evrende evrim ve virüslere dair konuşmalarda kullanılan kelimeler arasındaki ilişkiyi göstermektedir.

1978'de, Guyana'daki küçük bir köyde, kalabalık bir insan topluluğu siyanür, antidepresan ilaç ve şekerli bir içecekten oluşan bir karışımı içerek topluca intihar ettiler. Öleceklerini biliyorlardı. Başka ne bildiklerini ise ancak tahmin edebiliriz. Öteki dünyada onları çok daha büyük bir mükâfat beklediğini mi "biliyorlardı"? Liderleri Jim Jones'un emirlerine uymanın vazifeleri olduğunu mu "biliyorlardı"? İnançlarına uygun davranırlarsa, her şeyin daha iyi olacağım mı "biliyorlardı"? "Bildikleri" her neyse onlara zarar verdiği aşikâr: Bu zehiri içgüdüsel bir hareketle içmediler, onlar, ölümlerine yol açan birtakım memlerin programlamasına uygun olarak hareket ediyorlardı.

Neden Pepsi milyonlarca dolar harcayarak, ürünlerini içerken devamlı "a-ha" diyen insanları gösteren bir televizyon reklamı yaptı? Neden bazı garip hikâyeler devamlı olarak "şehir efsaneleri" olarak ebedileştirilir? Neden bazı zincirleme mektuplar sürgit dünyayı dolaşır?

Bu soruların cevapları hep akıl virüsleriyle alakalıdır. Tıpkı hücre ve bilgisayarda olduğu gibi zihinde de bir virüsün yaşaması için gereken ortam mevcuttur. Hatta, iletişimin hızlı ve bilgiye erişimin kolay olduğu bir toplum olarak, akıl virüslerine giderek daha çok elverişli varoluş koşulları sunuyoruz.

Bir Virüs Nedir?

Virüs kavramının her üç alana da -biyoloji, bilgisayar ve zihin- uygun olduğunu aklımızın bir köşesinde tutarak biyolojik virüslerin çalışma sistemlerine bir bakış atalım.

Virüslerden bahsederken kopyalamadan bahsetmemek olmaz. Nihayetinde virüsün yaptığı şey de kendi kendinin kopyalarını çıkarmaktır. Bu bilgi bizim için şu açıdan önemlidir: Virüs kendi

kopyalarını çıkarmak için bizi laboratuvar olarak kullanır ve ortalığı fena halde karıştırıp gider.

Virüs dediğimiz şey sadece bir parazit, bir casus, bir başıboş kopyalayıcı değildir. Virüs bunların hepsidir.

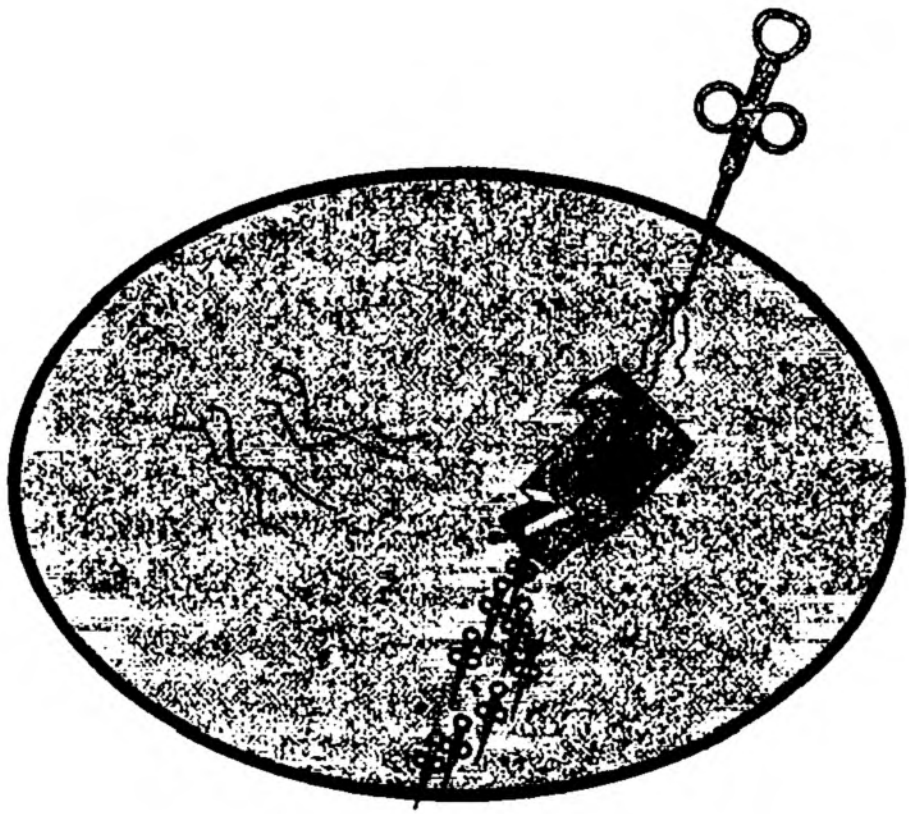
> Virüs, dışarıdan kopyalama teçhizatını alıp kendini kopyalamakta kullanan şeydir.

Virüsler, kendi kendini kopyalayabilmek dünyanın en etkili gücü olduğu için de çok önemlidirler.[7] Bir zamanlar 1'in olduğu yerde şimdi 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256, 512... var. İkiye katlanarak büyümeye, *üstel büyüme* deniyor ve bu büyüme, bulduğu her boşluğu çabucak doldurmaktadır. Atom bombasının çalışma prensibi de budur: Bölünen bir atom diğer atomların da bölünmesine yol açıyor ve hepsinden enerji açığa çıkıyor. Bombanın içindeki boşluk dolunca da—*gümmm*!

Tipik bir biyolojik virüsün el koyduğu teçhizat, saldırdığı organizmanın hücrelerinde bulunur. Hücreler normalde bu teçhizatı protein üretmek, nükleik asitleri kopyalamak ve ikiye bölünmeye hazırlanmak için kullanırlar. Virüs ise hücreye sızar ve kopyalama teçhizatını hücrenin kendi iş yüküne ilave olarak, daha doğrusu kendi iş yüküne rağmen, virüsü kopyalamak için kandırır. Ben daima kafamda şöyle bir manzara tasavvur etmişimdir: Şırınga şeklindeki bir virüs, iğnesini hücreye batırarak kendi genetik programını zerk ediyor ve hücre makinesi daha fazla şırınga üretmek üzere işe koyuluyor. Biraz artistik bir tasvir olmakla beraber hadiseyi anlamama yardım ediyor.

---

7 Tanrı'nın dünyanın tesirli kudreti olduğuna inanıyorsanız, unutmayın ki, O bizi Kendi suretinden yarattı. Kendini çoğalttı!



Bazı biyolojik virüsler bir şırınga iğnesinin deriyi delip geçmesi gibi, hücrenin duvarlarını delerek içeri girerler. Hücreye zerk ettikleri talimatlar sayesinde çoğaltma makinesi şırıngaya benzeyen virüsler üretir. Nihayet hücre patlar ve yeni virüs kopyaları diğer hücrelere yayılır.

Kopyalama makinesinin olduğu her yerde, virüsler de olabilir. Özellikle veri kopyalamak ve aktarmak için tasarlanmış modern bilgisayar ağları, kötü niyetli bilgisayar korsanlarının insan yapımı virüsler yaratmak için yöneldikleri doğal bir hedefti. Biyolojik muadillerinin aksine bütün bilgisayar virüsleri insan yapımıdır, bilgisayarlar özellikle *mutasyonları*, yani veri bozulmasını en aza indirmek için tasarlandığına göre, bu da akla yakındır.

Mutasyon kopyalamadaki bir hatadır. Orijinalin mükemmel bir kopyasından ziyade kusurlu –veya bir başka açıdan muhtemelen daha gelişmiş– bir kopyasını üretir.

İnsanlar bilgisayarları program yapmamızı kolaylaştırma niyetiyle tasarladıklarına göre, elbette bu vasıtada yaşayan virüsler yaratmak daha kolay olacaktır. Bu, mesela, DNA temelli bir organizma tasarlamaktan daha kolaydır. Fakat DNA insanlar programlansın diye tasarlanmadı: DNA'nın oransal komut kümesi, çok amaçlı kayıtlar veya uluslararası kabul görmüş girdi/çıktı arayüz standartları yoktur. Tahminim odur ki, bizim, bilgisayar programcılarının programlama dillerinden yola çıkarak yazılım yaratmaları misali DNA'dan yola çıkarak bir organizma yaratmamız için önümüzde daha çok uzun yol var.[8]

Bir virüs, kopyalama olan her yerde var olabilir. Milyarlarca yıl, tek önemli kopyalama hadisesi DNA ve ilgili moleküllerinkiydi. DNA'nın kopyalandığı fiziksel mekanizma hakkında çok şey öğrendik fakat DNA'daki *bilgi*nin nasıl bir insanın kendi kendine tek bir hücreden bir yetişkine dönüşmesine sebep olduğunu henüz anlayabilmiş değiliz. Bunu, *Ana Britannica*'nın nasıl basıldığını anlamakla ansiklopedilerinin ciltlerinde anlatılan dünyanın tam işlevini anlamak arasındaki farka benzetebiliriz.

Virüs DNA'nın kopyalanma şeklini değiştirmez; virüs bulunduğu ortamın geri kalan unsurlarıyla beraber veya onların yerine kopyalanacak yeni bilgi ekler. Bu yeni bilgiyi alan hücreye ne olur? Üç ihtimal vardır:

---

8 Fakat bu olduğunda da, C programlama dilinin bir bilgisayar programcısının maksatlarını, bilgisayarın uyguladığı esas komutlar demek olan *makine dilinde* toplaması misali, bir genetik mühendisinin maksatlarını DNA sarmalında "toplayacak" üst seviye dillerin kullanılmasıyla olacaktır. Bunu başardığımızda ise, geceleri evlerimizin içinde seğirterek yerlerden ve halılardan toz, çer çöp yiyen canlı "elektrikli süpürgeler" satıldığını görmeye başlayacağız. Ayrıca, ahlaki açıdan ne kadar rahatsız edici olsa da, yetişkin eğlence endüstrisinin olanakları sonsuzdur.

Bilgi hücre için anlaşılmazdır ve çalışmalarına tesiri pek azdır.

2. Bilgi hücrenin çalışmalarını karıştırabilir veya baltalayabilir ve bozulmasına yol açabilir. (Virüsün açısından yeni işleyiş iyi olabilir).

3. Yeni bilgi hücreye bir nevi yeni kabiliyet veya savunma mekanizması vererek hücrenin işleyişini geliştirebilir.

Emirleri Uygulamak

Virüs, kopyalama mekanizmasının, sadece istenilen veriyi kopyaladığından emin olmak için iyi bir takip sisteminin olmamasından istifade eder. Hücredeki kopyalama mekanizması hangi proteinlerin üretileceğine dair komutları hücrenin iç işleyişine kopyalar. Proteinlere gelince, onlar hücrenin hayatının seyrini planlayan çeşitli kimyasal tepkimeleri idare ederler: Şeker depolama zamanı, oksijen üretme zamanı, bölünme zamanı, ölme zamanı ve benzerleri. Virüsün sinsi taktikleri, *Dr. Strangelove*'daki deli subayın bombardıman filosuna durup dururken Moskova'ya saldırmasını emretmesine benzer: Hücre veya bombardıman ekibi sadece talimatlara uyar ve bombardımana geçer.

Virüsün verdiği talimatlardan biri de daha çok virüs üretmek ve bir bakıma bunları diğer hücrelere yaymaktır. Bu hususi talimat çok önemlidir, aksi halde virüs çabucak ölür. Yayılma doğrudan, hücrenin virüslerle tıka basa dolarak patlamasıyla olabilir; veya dolaylı olarak, bir virüsün hapşırmaya veya burun akmasına yol açmasıyla olabilir.

Bilgisayar virüsleri de aynı şekilde çalışırlar. Vandal programcı, virüs kodunu, hiçbir şeyden haberi olmayan kullanıcıların çalıştıracağı bir programa yerleştirir. Program çalıştırıldığında virüs kodu bilgisayarda saptadığı diğer bütün veya bazı programlara kendini kopyalar. Virüs bulaşan programlardan biri, insanlar tarafından veya

kendiliğinden başka bir bilgisayara kopyalanıp çalıştırıldığında bu bilgisayara da virüs bulaşır ve süreç tekrarlanır.

Bu tarz vandallığın toplumsal etkilerini bir kenara bırakarak biyolojik virüsler ile bilgisayar virüslerinin ortak unsurlarına göz atalım:

- Yabancı bir şey bir ortama girer.
- Kopyalama o ortamda meydana gelir.
- Bu ortamda bir tür emir uygulama söz konusudur.
- Yabancı yapı kopyalanır, muhtemelen yeni talimatlar verir ve yeni ortamlara yayılarak sürecin devamını sağlar.

İyi Bir Virüs Nasıl Olur?

Başarılı bir virüs ev sahibinin virüsü yayacak kadar yaşamasına izin vermelidir. Buna karşılık, en başarılı virüslerin ev sahibini mümkün olduğu kadar uzun süre canlı tutup onları yaymasına izin vermeleri gerekmez miydi? O zaman virüs sağlığımız onun yaşamaya devam etmesiyle bağlantılı olduğu için, genel olarak bizim tarafımızda olması gerekmez miydi?

Bu, "bizim tarafımızda" ile ne kastettiğimize göre değişir. Bir virüsün uzun vadedeki başarısı ev sahiplerini öldürmeden çoğalma kabiliyetine bağlıdır. Tabii henüz "başarılı" olamamış bir virüs tarafından öldürülürseniz, sizin için bu bilginin bir kıymeti yoktur. John Maynard Keynes'in dediği gibi uzun vadede hepimiz ölüyüz. On kişiye yayılan, bu süreçte sizi öldüren bir virüs kısa vadede hayli başarılıdır denebilir. Bütün ev sahiplerini derhal öldüren bir virüs başarılı olamaz, aynı şekilde, bulaştığı bütün bilgisayarları anında çökerten bir

virüs uzun yaşamayacaktır. Fakat ev sahibinin uzun ömürlülüğü bir virüsün görevi için ancak bir olasılıktır:

> Bir virüsün görevi mümkün olduğu kadar çoğalmaktır.

Bir dakika, neden bu virüsün görevi olsun? Virüslerin gerçekten böyle bir hayat gayeleri bulunabilir mi? Virüsün bir görevi olduğunu söylemek doğru mudur? Neden bir virüs sadece bir hücreye bulaşıp emekli olamaz, ömrünün kalanını endoplazmik retikulumu seyrederek rahatına bakamaz?

Kısa cevap: Şayet öyle yaparsa, burada tanımlandığı gibi bir virüs olmaz. *Virüs* kelimesini sadece nüfuz eden, kopyalayan, muhtemelen komut veren ve yayılan şeyler için kullanıyorum. Burada çok ince bir nokta var ki, kitabın başından sonuna sürekli kendisinden dem vurulduğu için anlaşılması çok mühimdir:

> Hayata bir virüsün açısından baktığımız zaman, virüs canlıdır, düşünebilir veya bir bakış açısı vardır, demiyoruz.[9]

Olaylara virüsün açısından bakmak virüslerin ilginç davranışlarını kavramamıza yardımcı olmaktadır: Nasıl ve neden yayılıyorlar?

Virüslerin yaşama amacının yayılmak olduğunu söylerken, virüsleri incelediğimizde yayılmalarını ilginç bulduğumuzu kastediyorum. Eğer yayılmasalardı, onlara virüs demezdik, ilgimizi de çekmezlerdi. Virüsler ilgimizi çekiyorlar zira nüfuz etmeleri, çoğalmaları, talimat

9 Bu viral bakış açısına evrimsel biyologlar *teleolojik safsata* diyorlar: Karmaşık evrimsel özellikleri aklı olmayan hayvan ve biyomoleküllere atfetmek. Burada söz konusu olan, bizimki gibi memetik düşünceler değil, milyarlarca yıllık evrimle bu canlıların yaradılışlarında bulunan "bilgiler"dir.

vermeleri ve bilhassa yayılmaları evrende etkin bir güçtür. Serbest bırakıldığında kendi başına hareket edebilen ve yaratıcısının çabasına gerek kalmadan dünyaya yayılabilen bir şeyi keşfetmek büyüleyici, heyecan verici, hatta korkutucudur.

Virüsün hayatta bir ödevinin olduğunu söylemek nasıl işlediğini daha kolay anlatmak için başvurduğum bir hiledir. Aksi taraftan bakmak da yanlış olmaz:

> Evrende bilgiyi kopyalamak ve yaymak için birçok mekanizma vardır ve virüsler sık kopyalanan ve yayılan şeylerdendir.

Bu kopyalama mekanizmalarının bazıları dosdoğru, bazıları ise dolaylıdır. En çok kopyasını gördüğümüz virüsler bu mekanizmaların rastgele tutunup çoğalttıkları virüslerdir.

Nitekim sadece başarılı virüsleri incelediğimize göre onlar hakkında bildiğimiz bir şey, yayılmakta usta olduklarıdır. DNA virüsleri hücrelerimizin kopyalama mekanizmaları yoluyla yayılmanın etkili yollarını bulmuşlardır. Bilgisayar virüsleri yaratanlar da bunları bilgisayarın kopyalama mekanizmaları yoluyla yaymanın etkili yollarını bulmuşlardır. Buradan en ilginç kopyalama mekanizmasına geliyoruz: İnsan aklı.

Akıl

Akıllarımız hem bilgi kopyalamakta hem de talimatları uygulamakta ustadır. Bir virüsün dört özelliğini hatırlayalım: Nüfuz, kopyalama, muhtemelen talimat verme ve yayılma. Bunun düşüncesi insanda

başta bir parça dehşet uyandırsa da, akıllarımız akıl virüsü kapmaya son derece müsaittir. Bunlar akıllarımıza *nüfuz edebiliyorlar* çünkü yeni fikir ve bilgiler öğrenmekte çok ustayızdır. Virüsler giderek ilerlettiğimiz iletişim vasıtasıyla *kopyalanmaktadırlar.* Akıl virüsleri bizi hareketlerimize etki eden yeni memlerle programlamak suretiyle *talimatlar verirler.* Bu yeni davranıştan doğan olaylar zinciri virüs kapmamış bir akla ulaştığında *yayılırlar.*

Akıl virüsü örnekleri moda akımlarından dinî kültlere kadar çeşitlilik gösterir. Her türden olabilecek bu kültür parçaları varlıklarıyla insanlara tesir eder, onların düşünüş ve dolayısıyla davranışlarını değiştirerek nihayet güçlenir veya yaygınlaşırlar. 9, 10 ve 11. bölümler akıl virüslerinden örneklerle doludur.

Burada, kendiliklerinden ortaya çıkan akıl virüsleri ile insan bilincinin icat ettiği akıl virüsleri arasında fark olduğunu belirtmek isterim. Kendiliklerinden ortaya çıkanlara *kültürel virüsler,* insan yapımı olanlara ise *tasarımcı virüsler* diyeceğim. Tasarımcı bir virüsün insanlara bulaştırdığı memlerin görevi virüsün her yere yayılmasını sağlamaktır.

Hem tasarımcı hem kültürel virüsler mutluluk arayışınıza aynı ölçüde zarar verebilir ama çoğu insan için çıkarcı bir beş para etmez tarafından kandırılmaktansa, hayatlarının doğal birtakım koşullar tarafından mahvolması evladır. Fakat algıdaki farklılığa rağmen, bu iki ayrı tür akıl virüsünün tesiri de aynıdır: Refahınız için yapabileceğiniz bir işten bilmeyerek alıkoyularak akıl virüsünün işine kendinizi adadınız.

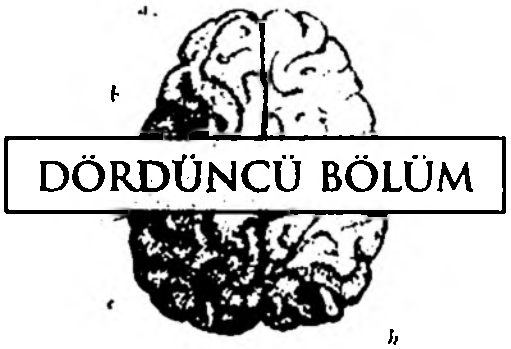
Memetik akıllarımız, toplumlar ve kültürlerin nasıl işlediklerine dair yeni bir bakış açısı sunmaktadır. Kültürün gelişimine birbiri üzerine kurulan fikirler ve keşifler silsilesi olarak bakmak yerine, onu kafamızdaki fikirlerin, akıl virüsleri de dâhil, birçok kuvvetçe

şekillenip aktarıldığı bir kültür havuzu olarak ele alırsak nasıl olur? Adı geçen virüslerin ne kadarı zaten kafamızın içindedir? Bunlar bize yardım mı ederler, zarar mı verirler? Bunları kontrol edebilir miyiz? Düşmanlarımız yenilerini yaratıp bize bulaştırabilirler mi?

Bu düşünce dizisinin varacağı yer karanlık ve korkutucudur. Yine de ben akıl virüslerini anlamakta zarardan çok yarar getirecek bir potansiyel görüyorum. Her şeye alışık olmadığımız açılardan bakmamız icap etse de, bence akıl virüslerini anlamak, terbiye etmek ve hem kendimiz hem de çocuklarımız –ve onların çocukları– için en iyi şekilde istifade edebilmek için ne gerekirse yapmalıyız.

Evvela, bütün bilimsel kuramların en yanlış anlaşılmış olanına, doğal seçilimle evrime bakalım.





DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

EVRİM

"Sanki insan beyni özellikle Darwin kuramını yanlış anlamak ve inanılması güç bulmak için tasarlanmıştır."

—Richard Dawkins

Evrim kuramı gibi bir kuram daha yoktur ki hem bu kadar çok tanınsın hem de bu kadar karşı çıkılsın. Belki evrim "kuramları" demeliyim zira en itibarlı bilim insanları arasında bile evrimin işleyişine dair önemli anlaşmazlıklar vardır. Tabii, bilimin dışında, inançları evrimci bakış açısıyla çatışan kökten dincilerden evrimi ruhun kemale ermesi için bir gayret olarak yorumlayan Yeni Çağcılara, evrimin yeryüzündeki zengin hayatı açıklamak için yetersiz olduğuna inananlara kadar, daha fazla anlaşmazlık ile karşılaşıyoruz.

Bence bütün bu anlaşmazlığın sebebi, evrimin ne olduğunun tam olarak anlaşılmamasıdır. Sezgilerimiz, milyonlarca veya milyarlarca

yıl boyunca neler olduğunu anlamak üzere tasarlanmamıştır, bu yüzden, bu kadar uzun bir dönem boyunca işleyen bir şeye şüpheyle yaklaşmamız normaldir. Bizim köktenci dinlerimiz belli bir inanç sisteminde inanca göre işlerler ve evrim şimdiye kadar bu inançlarla uzlaşması güç bir tarzda takdim edilmiştir. Bilim insanlarımız hayatlarını evrenin işleyişini açıklayan karmaşık modeller geliştirmek ve öne sürmekle geçirmişler ve doğaldır ki, bu modellere uymayan her şeye karşı çıkmışlardır. Evrimi anlamak için yeni bir düşünce tarzı gereklidir.

Evrim ve Entropi

Evrim en genel manasıyla, her şeyin zamanla değişmesidir. Her şey değişirken, çevrede barınmayı ve çoğalmayı bilenler bunu yaparken, bunu yapmayanlar da vardır.

Çevresinde barınmayı ve kendini çoğaltmayı bilenlere *çoğaltıcılar* denmektedir. Bugün evrendeki en ilginç –hem bizi de kapsadıkları hem de en hızlı surette evrime uğradıkları için en ilginç– çoğaltıcılar, biyoloji dünyasının temel çoğaltıcısı olan gen ile akıl dünyasının temel çoğaltıcısı memdir. Bilgisayar dünyasında da makine komutlarına veya programlara çoğaltıcı olarak bakabiliriz ama burada yazılım doğal seçilimle ortaya çıkan bir evrim ürününden ziyade insan aklının bilinçli olarak yarattığı bir üründür. Yazılım kendi kendine gelişmediği müddetçe bir mem olarak kalacaktır.[10]

---

10 Evrimi bilgisayarlarla örnekleme deneyleri *yapay hayat* olarak tanınan yeni ilginç bir alanda yapılmaktadır. Bu konuda daha fazla bilgi için Steven Levy'nin *Artificial Life* (Vintage Books, 1993) adlı mükemmel kitabını okuyun.

"Türlerin doğal seçilimiyle evrim"deki *evrim* sözcüğünü kullandığımızda, bu savaşın hâlâ hayatta olan galipleri ile yok olmuş mağlupları arasında bir ayırım yaparız. Doğal seçilim, doğa güçlerinin seçim yaptıkları anlamına gelir ki bu mesela seçimi insanların yaptığı, cins köpeklerin *yapay seçilimi*nden farklıdır. İçinde bulunduğu ortamda barınmasını bilmeyen şeyler nihayet *entropi*ye uğrayarak yok olurlar. Entropi ise, şeylerin zamanla azalıp yok olmasıdır, bir kumsaldaki kumdan kaleler veya çürüyen bir ağaç kütüğü gibi.

> Evrim, şeylerin giderek karmaşıklaşmasının bilimsel bir modelidir; entropi ise şeylerin basitleşmesini ifade eder. Bunlar, evrenin yaratıcı ve yok edici güçleridir.

Bu iki güç sadece fiziksel evrende değil, zihin alanında da iş başındadır. Mesela, İngiliz dili zaman içinde değişirken, belli bazı yeni sözcükler ve kullanımlar *evrime uğrayarak* yaygınlaşmış yeni ayırımlara neden olur. *Entropi* ile daha az kullanılan kelimeler genellikle anlam inceliği, kuralsız heceleme veya telaffuz gibi ayırıcı özelliklerini kaybederler.

Kopyalama

Evrim çalışması kopyalama çalışmasıdır. Kopyalanan her şeye çoğaltıcı denebilir. Bazen bir çoğaltıcı sadece edilgin bir surette "kopyalanmaktan" daha fazlasını yapar; daha etkin bir rol oynar. Buna belki "kendi kendinin kopyasını çıkarmak" denebilir. Aradaki fark sadece bir bakış açısı meselesidir. Bazen çoğaltıcının, hücrenin bölünmesi ve DNA'nın çoğalması gibi kendi kendisinin kopyasını çıkardığını

düşünmek daha doğal görünecektir. Bazen de çoğaltıcıyı, insanların bir melodiyi dillerine takmaları veya demokrasi düşüncesinin dünyaya yayılması gibi, kopyalanıveren bir şey olarak düşünmek daha akla yakın gelecektir. Her halde, kopyalama vardır, evrim için gerekli olan da budur.

> Kopyalanan her şey –kopyalama mekanizması ne olursa olsun ve kopyalama için bilinçli bir niyet olsun ya da olmasın– çoğaltıcıdır.

Bazen kopyalamada hatalar yapılır. Bu evrim için gerekli bir şeydir. Eğer kopyaların asıllarına sadakati çok yüksek olursa, hiçbir şey değişmez. Çok düşükse de bu bir çoğaltıcı değildir: Nasıl ki bir ofis bildirgesinin kopyasının kopyasının kopyası okunmaz hale gelirse, onu çoğalmada mahir kılan niteliği de kısa zamanda kaybolacaktır.

> Evrim için iki şey gerekir: Belli bir aslına sadakat ile çoğalma; ve yenilik yani belli bir derecede sadakatsizlik.

Uygunluk

Tabii, bir çoğaltıcıdan sadece iki, üç nüsha çıktıysa, bu çoğaltıcı evrimi anlama amacına pek uygun olmayacaktır. Bizim ilgilendiğimiz çoğaltıcılar, kendileri de çoğaltıcılar haline gelen yüksek sadakatli kopyalar üretmelidir ve çıkan üstel büyüme çabucak birçok kopya meydana getirmelidir. *En uygun olanın hayatta kalması*ndan kastımız, çoğalmakta –kendi kendini kopyalamakta– en usta olanın hayatta kalmasıdır.

Evrimde, uygunluk kopyalanma ihtimali anlamına gelmektedir. Daha uygun bir şeyin kopyalanma şansı daha yüksektir.

Evrimin işleyiş modelinde *uygun* sözcüğü bundan başka bir anlama gelmemektedir. Ne bir güç ne bir atiklik ne uzun ömür ne de üstün bir zekâya işaret etmektedir. Bir çoğaltıcı uygunsa, çoğalmada ustadır. Hepsi bu.

Dayanıklı, uzun ömürlü bir çoğaltıcının, kopyalanmakta daha usta olan daha kısa ömürlü bir çoğaltıcıyla rekabette üstün geleceği düşünülebilir ama matematik bunun böyle olmadığını gösteriyor. İki çoğaltıcı düşünelim: Meytuşelam yüz yıl yaşıyor ve her sene kendisinin bir kopyasını çıkararak 100 çocuk sahibi oluyor; Thumper ise sadece 1 yıl yaşıyor ve ölmeden önce kendisinden 3 kopya çıkarıyor. Aşağıdaki tablo iki adamın her sene sonunda toplam nüfuslarını gösteriyor:

	Meytuşelam	Thumper
1	2	3
2	4	9
3	8	27
4	16	81
...	...	...
100	$\sim 10^{30}$	$\sim 10^{48}$

Şimdi 10^{30} -yani 10'un yanında 30 tane sıfır- birçok Meytuşelam gibi görünebilir. Fakat 100 yıl sonra, çabuk üreyen Thumper'lar, uzun ömürlü Meytuşelam'lardan aşağı yukarı 10^{18} kat daha fazla olacaklar—bu da bir Meytuşelam başına 1.000.000.000.000.000.000

Thumper anlamına gelir. Tabii Thumper'lar akşam yemeği niyetine Meytuşelam'ları yemeye başlamadılarsa.

En uygun çoğaltıcılar kendilerini en çok çoğaltan ve böylece başkalarından sayıca daha fazla olanlardır. *En uygun olanın hayatta kalması* biraz yanıltıcı bir ifadedir; daha doğrusu *en uygunun bol olması* olacak. Elbette, eğer kaynaklar azsa en uygun çoğaltıcıların kazancı daha az uygun olanların kaybı demektir.

Bencil Gen

Bütün bunlardan Richard Dawkins'in *bencil genine* geliyoruz. Bencil gen kuramı şöyle bir derinlemesine bakışta, evrime ait o kadar çok zor soruyu ve kafa karıştırıcı ayrıntıyı cevaplıyor ki dünyanın evrenin merkezi olmadığını söyleyen astronomik keşifle karşılaştırılabilir.

Dawkins bencil gen kuramını *mem* kelimesini ilk defa kullandığı 1976 tarihli kitabıyla meşhur etmiştir fakat kelimeyi bir yayında ilk defa 1963'te İngiliz biyolog William D. Hamilton kullanmıştır. Hamilton'un çalışmasından önce çoğu bilim insanı evrimin "bizim" etrafımızda veya hangi türü tartışıyorsak onların *bireyleri* etrafında döndüğünü varsayıyorlardı. Darwinci düşünceye göre evrim hayatta kalan ve kendileri gibi bireyler üreten en uygun bireyler tarafından sürdürülüyordu. Darwin'in müthiş sezgisi –doğal seçilim yoluyla evrim kuramı– gerçekleri uzun zaman idare edecek kadar iyi açıklamıştı. Fakat Darwin DNA'yı bilmiyordu.

Bencil gen kuramı dikkatleri en uygun bireylerden en uygun DNA'ya çevirdi. Ne de olsa, nesilden nesile geçen bilgiyi taşıyan DNA'dır. Türlerin bireyleri, kendi kendilerini *çoğaltmazlar.* Ebeveynler kendilerinin tıpatıp kopyaları olan çocuklar üretmek için kendi kendilerini

klonlamazlar. Yaptıkları şey, DNA parçalarının kopyalarının yeni bir bireyde *çoğaltılmasına* neden olmaktır. Çoğaltılmakta en büyük başarıyı gösteren DNA parçaları sayıca en kalabalık olacaklardır ve "en uygun olanın hayatta kalmasına" katkıda bulunanlar da bütün bireyler değil, işte bu DNA' parçalarıdır.

Bu oyunu oynayarak bir şekilde çoğalan DNA parçalarına *gen* denilmektedir. Evrim bizden ziyade onların esenliği etrafında döndüğü için onlara *bencil genler* denilmektedir.

Fakat ne şaşırtıcıdır ki, bilim insanlarının bencil gen kuramını kabul etmeleri bir bakıma hayvanlardaki *bencil olmayan* davranışı keşfetmeleriyle mümkün olmuştur. Dişi işçi arılar bütün hayatları boyunca anneleri kraliçe arıya destek olmak üzere evrim geçirmişlerdir ve kendileri yavrulamazlar çünkü genetik bir gariplik yüzünden annelerinin yavrusundaki onlara ait DNA sayısı kendi yavrularındakinden daha fazladır. Böyle davranmaları bencil genleri için tek başlarına bozulmalarından daha iyidir.

Bütün hayvanlar âlemindeki anneler yavrularını korumak için büyük riskler alırlar. Bir annenin kendisinin kaçabileceği ama iki yavrusunun kaçamayacağı bir yırtıcı hayvanla karşılaştığını ve hem kendisinin hem de yavrularının öldürülmesi ihtimalinin yüzde 50, hem kendisinin hem de yavrularının kurtulması ihtimalinin de yine yüzde 50 olduğunu farz edelim. Her yavru annesinin DNA'sının en az yarısını[11] taşıdığına göre matematik bize bu eğilimden sorumlu DNA'nın, anneyi yavrularını bırakıp kendini kurtarmaya sevk edecek rakip DNA'ya üstün geleceğini söylüyor. Yırtıcıyla karşılaşmak ortalama olarak, dünyada *kendini kurtar* geninin kopyasından daha çok *yavruları koru* geninin kopyasını bırakacaktır.

---

11 Muhtemelen baba da aynı DNA'dan taşıdığı için çocuk aslında yarıdan daha fazlasına sahip olabilir.

Biyolojik evrim tamamıyla DNA parçaları arasındaki, hangi genlerin kendilerini daha çok kopyalayacağı yarışıdır.

> Genlerin tarafından bakarsak, insanlar sadece daha fazla gen üretmek için vasıtadır.

Bir Başka Bakış Açısı

O halde, genetik evrimi anlamanın püf noktası olaya çoğalma yarışındaki DNA'ların tarafından bakmaktır. Bunun için, hayata rastgele seçilmiş bir DNA çoğaltıcıların açısından bakalım. Bu DNA çoğaltıcının adı Dan olsun.

Şimdi Dan'den ve hayata Dan'in açısından bakmaktan bahsederken, Dan'in aklı, gözleri, ruhu veya bunlar gibi şeyleri olduğunu kastetmiyorum. Ben sadece, nasıl astronomlar güneş sistemimizin güneşin etrafında döndüğü bir modelin güneşin dünyanın etrafında döndüğü modelden daha kullanışlı olduğunu buldularsa, biz de, düşünen varlıklar olarak, Dan'i merkez alan bir evrim modeline bakalım diyorum.

Dan'in hayattaki konumu bir üniversite profesörününki gibidir: Yayımla ya da yok ol. Dan'in yayımı herkesin en sevdiği konunun yani kendisinin kopyalarıdır. Yayımlamak veya yok olmak Dan'in umurunda mıdır? Sadece gizemli, metafizik manada diyelim. Dan bir karbon parçası ve amino asitler halatıdır. Onun herhangi bir şeyi umursadığını söylemek yanlış olur. Ona isim de verdik ya, şimdi biz Dan'i umursayabilir, onu sevip üzerine titreyebiliriz, ama aslında Dan'in ölümü, evrenin atomlarının düzeninin bir parça değişeceğinden başka bir anlama gelmez. DNA çoğalma mekanizması Don,

Diane, Denis, Doug ve Arturo'nun kopyalarını yayımlayarak pat pat gidecektir. Hayat devam edecektir.

Fakat biz Dan'in çoğalmada çok becerikli bir DNA parçası olduğunu farz edelim. Hatta o kadar iyi ki Dan'i insanların yüzde 100'ünde görüyoruz, tabii birçok şempanze, babun ve gorilde de. Aslında Dan'in kökenini ta ilk memelilere, hatta balığa kadar dayandırabiliriz. Vay canına! Dan gerçekten çok önemli bir şeyin geni olsa gerek, değil mi? Dan, omurgamızın veya kan dolaşımımızın ya da merkezî sinir sistemimizin geni olmalı, öyle değil mi? Aksi halde, çok önemli bir şeyin geni olmasa, Dan bu kadar uzun zaman nasıl yaşasın?

Ah. Bir dakika. Ben kendi açımdan bakıyorum. Yine de kendimi mazur görürüm zira insan doğası böyle. O halde olaya bir de Dan'in açısından bakalım. Anlaşılan o ki, Dan'in tek yaptığı DNA zincirlerinin içine kendi kopyalarını eklemektir. Bu kadar. Dan sadece kendi işini koruyor (Burada üniversite profesörleriyle her türlü benzerlik tamamıyla tesadüftür).

Dan, insanların hayatta kalmasını destekleyen herhangi bir şeyin geni değildir. Nasıl ki güneşin her gün doğması için insanların bir şey yapmasına gerek yoktur, Dan'in de bizim için bir şey yapması gerekmemektedir. Dan bir DNA fabrikasında çalışmaktadır ve bu ortamda çoğalmasını sağlayan özelliklere sahiptir. Mevcut araştırmalar, kromozomlarımızdaki engin DNA alanlarının gelişimimizde hiçbir tesiri olmadığını göstermektedir. Evrimin bizim etrafımızda döndüğüne inanıyorsak, buna şaşırmalıyız, ama Dan'in açısından bakarsak bu, biz insanların yaptıklarının yeryüzünün yaşamasına hemen hiç katkı sağlamadığı gerçeğinden daha şaşırtıcı değildir.

Dan, kendi ortamında çoğalmakta usta bir DNA parçasından başka bir şey değildir. Bu çevre şu unsurlardan oluşuyor:

—Vücudumuzun hücreleri ve bu hücrelerde DNA çoğaltmaya ayarlı mekanizmalar.

—Dan'le aynı hücrede bulunan diğer DNA. Bazıları vücut ve beyinlerimizin gelişmesine ve çoğalmasına yola açan bu diğer DNA olmasaydı, Dan de bizimle yok olurdu.

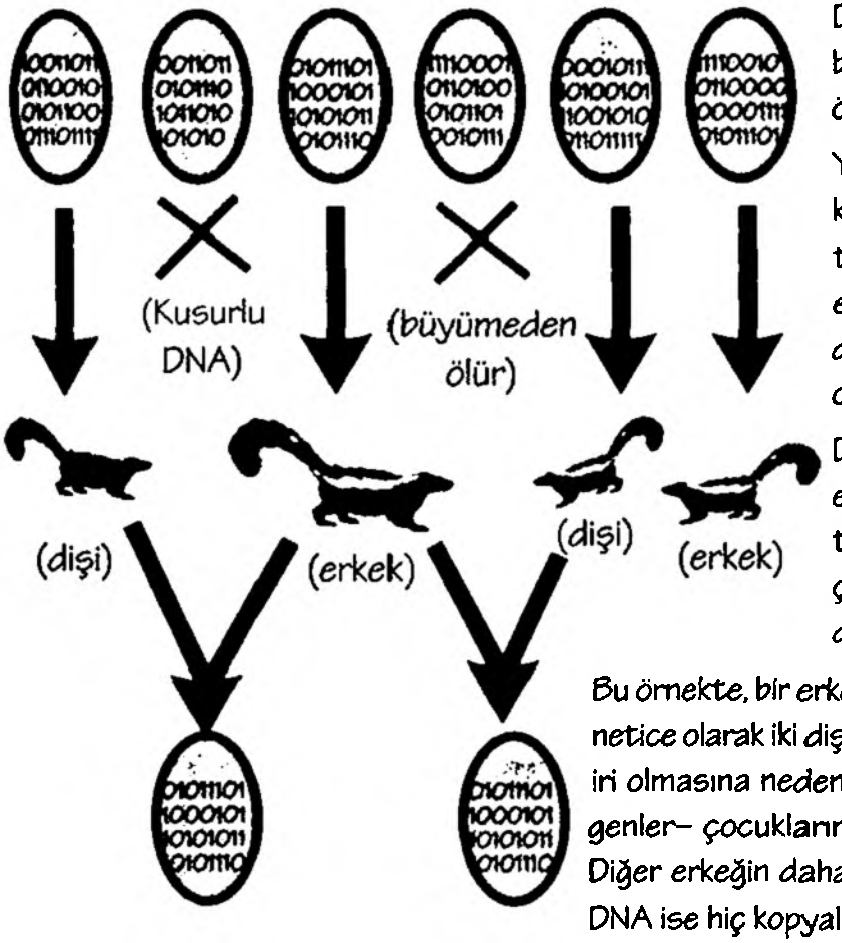
—Hayatımızı yaşayan bizler. Biz yine Dan'i vücudunda barındıran filler kadar uzun yaşamıyoruz ama onlardan daha üretkeniz... Ayrıca biz çok iyi ev sahipliği yapıyoruz, en azından kanseri tedavi edene kadar. Kanser Dan'in en çok sevdiği şeylerden biridir zira deli gibi çoğalmasına imkân verir.

—Çevremiz. Dan dinozorlarda çok başarılıydı ama orada bir terslik oldu. Neyse ki Dan o zaman başka organizmalarda da hisse edinerek önlemini almıştı fakat bazı arkadaşları yumurtalarını sadece bir sepete koydular ve dinozorlarla beraber yok oldular.

Bunların hepsi Dan için bir ortam yaratmıştır. Gerçekten de, bütün evren Dan'in ortamıdır; çoğaltıcı olarak yeteneği var olan her şeyle beraber az çok gelişmiştir. Şair John Donne'nin dediği gibi, hiçbir insan –Dan de dahil– bir ada değildir.

Son derece uygun bir çoğaltıcı olan Dan'e artık veda ediyoruz. Evrim ona iyi davranmıştır. Fakat bu evrim konusunu kapatmadan önce şu soruya da bir göz atalım...

Bencil Genlerle Evrim



Döllenen yumurtaların her biri kendine özgü DNA bilgisi örneğine sahiptir.

Yumurta hücresindeki makine DNA kodunu okuyor ve talimatları yerine getiriyor; eğer her şey yolunda giderse neticede bir yetişkin organizma meydana geliyor.

DNA'daki farklılıklar mesela ebat ve rengi etkiler ve neticede hayatı sürdürme ve çiftleşmede daha yüksek veya daha düşük başarı elde edilir.

Bu örnekte, bir erkek diğerinden daha iridir ve netice olarak iki dişiyle de çiftleşir. Onun daha iri olmasına neden olan DNA kodları –bencil genler– çocuklarının bazılarında kopyalanır. Diğer erkeğin daha küçük olmasına yol açan DNA ise hiç kopyalanmaz.

DNA'da kodlanmış bulunan genler bir hücrenin "donanım"ında çalışan bir bilgisayar programı olarak düşünülebilir. Program, "görevi" diğer benzeri organizmalarla çiftleşerek kendi DNA programının kopyalarını yaymak olan bir organizma "üretir."

. . . *Evrim Nereye <u>Doğru</u> Evriliyor?*

Lisede biyoloji dersi alanlarımız evrimin bizi, –ve tabii hayvanları– yeryüzündeki ve evrendeki hayat kalitesini durmadan değiştirerek, daha uygun (fitter) insanlar haline getirdiğini düşünürler. En uygun olanların hayatta kalacağını, üreyeceğini ve daha büyük, daha iyi ve daha güçlü bir insan ırkı yaratacağını düşünmekte ısrarla devam ediyoruz. Hayvanlar da gelişiyorlar ve Kentucky Yarışı'nın bir dakikanın altında koşulması veya köpeklerin kendi başlarına hırsızlık

yapacak kadar akıllanmaları yakındır. Kendi kendimize, "Ne harika bir dünya!" diyoruz.

Veya belki bu en uygun olanın hayatta kalması düşüncesi size sevimsiz görünüyordur. Evrim bizi niçin daha üretken ve güçlü kılacakmış? Neden cinselliğe aşırı düşkün ve aşırı kaslı bir ırk olacakmışız? Neden Stephen Hawking'lerin ve Helen Keller'lerin de bir şansı olmasın—ne de olsa, artık birçok sakatlığın üstesinden gelecek teknolojiye sahibiz. Belki evrim giderek daha yüksek zekâya destek olacak veya belki giderek dünyaya daha büyük katkıları olacak!

Bu iki savı da tartışmanın anlamı yoktur zira evrim ne birine ne ötekine hizmet etmektedir.

Genetik evrim en uygun DNA'nın çoğalmasını desteklemektedir. "En uygun" ile, çoğalmakta en usta olanı kastediyorum. Yani DNA çoğaltıcıları için iyi birer nefer olduğumuz ve çoğalıp yayıldığımız sürece genetik evrim de bize destek olacaktır. Ama evrim aynı zamanda, sayıca bizden çok üstün olan haşerata ve tabii bulabildikleri her türlü çoğaltma mekanizmasına parazit olarak giren ve bu işte pek becerikli olan virüslere de destek olmaktadır. Biz mi kazanıyoruz, haşerat mı, yoksa virüsler mi? Hangi çerçeveden baktığınıza göre değişir. Evrim geçiren, gelişen DNA'dır, biz sadece bunda bir rol oynuyoruz.

Mühendislik Değil, Evrim

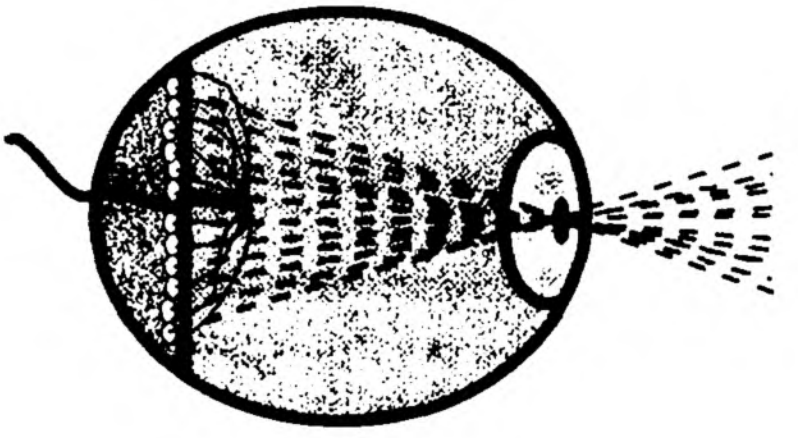
Ne genlerin ne de memlerin evrimi mühendislik harikasıdır. Sürgit bir mücadelenin rastgele ve şatafatlı neticesidir.

Evrim ile mühendislik arasındaki fark nedir? Mühendislik, bireysel amaçlarına uygun parçalardan bir bütün yaratmadır. Evrim ise, ufacık inkremental (artan) değişiklikler sürecidir ve bu değişim-

lerin her biri şeyin hayatını sürdürme ve üreme kabilinde az çok bir gelişme meydana getirir. İyi bir mühendis *kluge*den –amacına uygun olmayan bir parçanın kullanımı– kaçınır. Evrim ise *kluge*yi destekler hatta besler. Bir parça için eski işlevini çok fazla azaltmadan yeni bir amaç buluvermek evrim sürecinin esaslarından biridir.

Göz, evrimsel *kluge* için bir klasik örnektir. Işığı algılayan hücreleri beyne bağlayan sinirler retinanın arkasından ziyade *önünden* gelirler—"kablolar" gözün görüntü alanına doğru fırlar. Bırakın Tanrı'yı, bir mühendisin böyle bir şey tasarladığını düşünmek güçtür. Fakat evrim elinde mevcut malzemeyi aldı ve *kluge*lerle ilerleyerek bir göz yaptı. İlkel bir mahlûkun ışığı algılayan hücresinin milyonlarca sene içinde evrim geçire geçire daha iyi bir görüntü kaynağı haline geldiğini düşünebilirsiniz. Işık algılayan hücrenin basit olduğu zamanda onu herhangi bir yöne doğru çevirmenin hiçbir yararı yoktu. *Kluge*lerle gelişerek mercekli kompleks bir göz olduğu zaman ise sinirler arkaya geldiği için onu "yeniden tasarlamak" artık imkânsızdı.

DNA'nın şifresini çözmek işte bu *kluge*li yapısı yüzünden bu kadar zorlu bir iştir. Eğer DNA, milyarlarca "kod satırları" düzenli bir şekilde işlev ve altprogramlara bölünmüş bir bilgisayar programı gibi çalışsaydı tersine mühendislikle çoktan çözmüştük. Politikacılar bizim sıfırdan genetik olarak tasarlanmış canlılar üretmemizin ahlaki yönüne dair görüşleriyle oy toplamaya çalışırlardı. Eğer DNA bu şekilde çalışsaydı, genetik mühendisleri hayal edebildikleri her türlü hayvan ve organizmayı yaratırlardı (ve muhtemelen patentlerini ve haklarını da alırlardı): Tamamen sağlıklı gıda için kesilebilecek çiftlik hayvanı; damara zerk edilip kanserli tümörleri tamir edecek veya damarlardaki tıkanıklığı açabilecek özel bakteriler; hatta terliklerimizi getirecek, eve hırsız girdiğinde havlayacak, gazeteyi getirecek, yemek pişirecek ve benzeri için eğitimi tamamlanmış olan evcil hayvanlar yaratabilir veya bunların üretilmesini kanunla yasaklayabilirdik. Neyse ki ya da



Evrimin klugy doğasının klasik bir örneğinde, insan gözü bir mühendis tarafından yaratılmış gibi ışığı algılayan hücreleri beyne bağlayan sinirler retinanın arkasından ziyade *önünden* gelirler. Gözün karmaşık yapısı bir zamanlar doğaüstü bir yaratıcının kanıtı olarak düşünülmüştü, çünkü böylesine karmaşık bir organın doğal seçilim ile evrileceğine inanmak zor görünüyordu. Biyologlar artık gözün farklı türlerde, farklı zamanlarda doğal seçilim aracılığıyla bağımsız olarak evrildiğine dair kanıtlara sahiptir.

maalesef, bu üretilmiş biyo-aygıtlar hakkındaki ahlaki tartışmalara daha çok seneler var.

Zira DNA ve evrim bir yazılım mühendisinin bilgisayar programı yazmasına benzemez. DNA mutasyon ile gelişir; küçük parçaları geri döner, atlar, bir yere girer, başka bir yerden silinir, neticede embriyonun ve nihayet yetişkin organizmanın gelişiminde az çok bir fark yaratır. Fakat önemsiz istisnalar hariç, belli bir DNA parçası ile ortaya çıkan yetişkin organizmanın belli bir parçası arasında bire bir bağlantı bulunmaz. DNA meşhur metaforun aksine mavi kopya değildir. İnsan DNA'sında sağ el işaret parmağını, sol ayak serçe parmağını temsil eden bir yer yoktur.

Doğru, bilim insanları her bireyde değişecek ölçüde birkaç insan DNA'sının bireylerin görüntüsünde, göz rengi, kan grubu veya çeşitli hastalıklara karşı duyarlılık gibi değişiklikler planladığını buldular. Fakat bu DNA sarmallarının sayısı insan DNA'sının tamamıyla kıyas-

landığında çok azdır ve daha önce de yazdığım gibi, bilim adamları, insanlarda, ev sahipleri üzerinde hiçbir tesirleri bulunmayan genetik materyal takımları bulunduğunu düşünmeye başlamışlardır.

Bu şaşırtıcı mıdır? Sadece DNA'nın işlevine eski hayvan merkezli açıdan bakarsak. Şayet DNA'ya hayvanın çoğalması için bir vasıta olarak bakarsak, hiçbir işe yaramayan tomarla DNA sarmalını taşımak boşa hamallıktan başka bir şey değildir.

Fakat DNA'nın açısından bakarsak böyle bir şey gayet anlamlıdır. Genetik materyalin açısından, erkek ile dişi cinsiyet hücrelerindeki DNA'lardan meydana gelen insan, doğanın aynı şeyden en çok üretim yapmak için bulduğu en etkili yoldur. DNA ana rahminin emniyetli ortamını kullanarak kendi kopyalarını içeren hücreleri nihayet ortaya çıkmaya ve DNA'nın çoğalmasına yardımcı olmaya hazır yeni bir birey (ya da ikizler) üretir durur. Her hücrenin kullanmadığı bir DNA'nın kopyasını tam takım muhafaza etmesinin neden gerekli olduğunu anlamazdık. Ne mecburiyeti var? Ah, ne kadar benciliz!

> DNA'nın açısından bizim varlığımızın bütün amacı, onun çoğalmasına yardım etmemizdir.

DNA'lar arasında yiyecek için, eş için kıran kırana bir yarış yoktur –bu yarışı DNA için biz yaparız– nitekim doğanın DNA'nın kendisinden fazla yükleri alması için bir sebep yoktur. DNA –evrimin yeni bir aşamasına ulaşmış insanlar hariç olmak üzere– bütün hayatlarını taşıdıkları DNA'nın çoğalmasına yardım edecek uygun eşler bulmaya adayan emniyetli vücutlardaki emniyetli hücrelerde bulunan emniyetli çekirdeğinin içinde yaşayıp gider.

Bu tasvir size abartılı mı göründü? Fakat unutulmamalıdır ki, türler, milyonlarca yıldır tekrar tekrar seçilip kopyalanan en uygun

-çoğalmada en usta- DNA'nın bir neticesi olarak gelişmiştir. Bazı garip özellik ve davranışlar bencil gen evriminin bir sonucu olarak açıklanabilir.

Türlerin Evrimi

"Kitapların sonunda neden boş bir sayfa olur?" ve "Asansörlerdeki 'kapıyı kapatma' düğmesi neden bir işe yaramaz?" gibi sorulara cevapların yer aldığı bir kitabı[12] okurken, "İspermeçet balinasının başındaki yağ ne işe yarar?" diye bir soruyla karşılaştım. Yazar her biri inandırıcı cevaplar veren birçok otoriteden alıntı yapmıştı. Hepsi kendi tarzında yağ kesesinin balinanın hayatta kalmasına veya üremesine yarıyor olabileceğini öne sürerken, sanki yağ depolama mekanizması, DNA'nın doğal seçilimi yoluyla gelişmekten ziyade, bir mühendis tarafından tasarlanmış gibi izahat veriyorlardı.

Evrimle gelişen herhangi bir özelliğin genel amacı bir çoğaltıcının -bu özelliğin gelişmesine sebep olan DNA'nın- kopyalarını yapmaktır. Bu genellikle bu özelliğin hayvanın iki şeyi yapmasına yardım ettiği anlamına gelir: Hayatta kalmasına ya da üremesine. İspermeçet balinasının yağ kesesine gelince, mutlaka balinaya bir faydası vardır ve hatta belki yağ kesesi olmayan veya küçük bir yağ kesesi bulunan ya da vücudunun başka bir bölgesinde kesesi bulunan balinalardan türemiştir—bilemeyiz.

---

12 Fieldman, David, *When Did Wild Poodles Roam the Earth?* (HarperPerennial, 1992). Kitapların sonlarında boş sayfalar bulunur çünkü matbaalar birçok sayfayı *forma* denilen tek bir kâğıt üzerine basarlar. Eğer kitabın sayfa sayısı forma sayısına denk değilse, boş sayfalar kalır. Asansörlerdeki "kapıyı kapatma" düğmesi öncelikli olarak itfaiyecilerin acil durum operasyonlarında kullanmaları içindir.

Fakat başka ihtimaller de vardır. DNA çoğaltıcıları ile onları taşıyan hayvanlar arasında kuvvetli ama o kadar da mükemmel olmayan bir bağ vardır. Bazen DNA için en iyisi olan taşıyıcı için en iyisi olmuyor. İspermeçet balinasını hayali bir örnekte kullanalım.

İspermeçet balinasının seneler önce yağ kesesinin olmadığını farz edelim. Birdenbire, mutasyon veya varyasyon sonucu, bir erkek balina başında bir yağ kesesiyle doğuyor. Bu balinanın başı diğerlerinkine nispetle biraz daha büyük, beyni biraz daha küçüktür ve kendisi daha az hızlı yüzmektedir, nitekim yırtıcı hayvanlara karşı daha savunmasız, yiyecek bulmada daha az kabiliyetli, dolayısıyla tahmini ömrü daha kısadır.

Fakat bu yağ kesesi mutasyonunun ilginç bir yan etkisi vardır. Erkek balinanın dişi balinalara çekici gelen özelliklerinden biri daha ziyade büyük kafasıdır. Bu yağ kesesi ortaya çıktığında, o erkeğin hayatta kalmasına hafif bir mani oluşturmasına rağmen, kendi payına düşenden daha fazla dişiyi kendine çekiyordu. Netice olarak, ömrünü bol bol çiftleşerek geçirdi ve yağ kesesi genini çocuklarının yarısına aktardı.

Aynı şey çocuklarında da tekrarlandı ve daha küçük kafalı zavallı balinalar çok çabuk bekâr hayatına terk edilirken kocaman kafalı ama daha aptal ve yavaş olanlar bütün dişi balinaları kaptılar. Bu hayali durumda evrim, yağ kesesinin balina türlerinin hayatta kalma becerisinin gelişmesi üzerindeki etkisinden sorumlu bencil DNA çoğaltıcıyı desteklemektedir. Kimsenin balinalar hakkında böyle bir varsayım ortaya attığını işitmedim ve evrimsel biyologlarla herhangi bir tartışmaya girmemek için tamamıyla uydurma bir örnek kullandım ama bilim insanları cidden tavuskuşu tüylerine dair benzer kuramlar geliştirdiler.

Mesela, uygunluk bakımından görünürde hiçbir eksiği olmayan üretken bir yavrunun çok çeşitli örümceklerden herhangi biriyle çiftleşme sonucu elde edilmesi mümkünken, neden bazı örümcekler çiftleşecekleri karşı cinse ait doğru üyeyi tayin için zahmetli ritüeller yaparlar? Biz olaya yine örümceğin tarafından bakıyoruz ve bu bakış açısı evrim sürecinde olanları yansıtmamaktadır. Bu zahmetli titiz çiftleşme danslarıyla DNA, diğer örümceğin de, bu dans hareketlerini ortaya çıkaran aynı DNA sarmalına sahip olup olmadığını anlamaktadır.

Örümceğin dansı, Nintendo'nun oyun makinelerine, diğer şirketlerin oyun kartuşlarının kendi makinelerinde çalışmasını engelleyen özel bir cihaz koymasının evrimsel karşılığıdır. Sizin bir müşteri olarak tercih edebileceğiniz birçok başka oyun kartuşu markası bile olabilir. Fakat Nintendo'ya kâr getiren yalnızca bir marka vardır, organizma üretici –DNA'nın kendisi– için DNA çoğaltmayı garantileyen sadece bir türün bulunması gibi.

> Evrim daima bencil çoğaltıcıların yararına çalışır. Genellikle, bir hayvanın hayatta kalması ve üremesi de çoğaltıcının kopyalama ve yayılması gibi aynı amaca hizmet eder ama bir mücadele durumunda çoğaltıcı daima kazanır.

Bir Dönemin Sonu

Bizim sadece bir yardımcı rol oynadığımız *genetik* evrimin hikâyesi, DNA'nın başarı hikâyesi böyledir. Ama üzülmeyin, bizim günümüz de gelecektir! Bizi entelektüel açıdan etkilemesi dışında genetik evrimin günlük yaşantımızda pek bir etkisi bulunmamaktadır. Genetik evrim için endişe duymak biraz bir buzulun altında kalmaktan korkmaya benzer: Binlerce yıl yaşamak gibi bir planınız yoksa, pek fazla bir tesiri

olmayacaktır. Bireysel yaşantılarımız göz önünde bulundurulduğunda genetik evrim bitip gitmiştir. Neyse ki ne sizin DNA'nız ne de benimki kendi ömrü hayatımızda evrime uğrayacaktır.

Bu DNA döneminin sonudur ama hikâye burada bitmiyor. Bizim için bu sadece başlangıçtır. İnsanların daha yüksek bir evrim seviyesine ulaştıklarından bahsetmiştim. Söylemek istediğim sadece, bizim ahlaken daha üstün veya Tanrı'nın seçilmiş mahlûkları veya bunlar gibi bir şey olduğumuz değildir. Bunlar da doğru olabilir ama ben bizim akıl, hayat ve kültürlerimizin DNA'nın yanında başka bir şeyin daha evriminden etkilendiğini söylüyorum. Zira genetik evrim o kadar yavaş ilerliyor ki evrime inanmak gerçekten zor olabilir fakat yeni bir evrim çeşidi vardır ki hızıyla DNA'yı Darwinci toz duman içinde bırakmaktadır. Bu, bize DNA'dan daha yakın ve aziz olan bir şeyin evrimidir.

Birkaç bin yıl evveline kadar DNA bilinen evrende bilgi saklama ve çoğaltmanın başlıca yöntemiydi. İşte bu sebeptendir ki evrimden bahsedilen yerde DNA'dan da mutlaka bahsedilir: Evrim bilginin çoğaltılmasıyla ilgilidir ve yeryüzündeki hemen bütün bilgiler DNA içinde saklanır.

Bugün bilgiyi saklamak için elimizde başka bir vasıta daha bulunmaktadır ki bu vasıta DNA'dan çok daha hızlı çoğalıyor, mutasyon geçiriyor, ürüyor. Elimizdeki vasıta evrimde o kadar etkilidir ki, DNA için geçmesi gereken binlerce yıla karşılık, günler veya hatta saatler içinde yeni çoğaltıcılar yaratılıp, denenip yayılabiliyor. Yeni vasıta günlük hayatlarımız için DNA'dan çok daha ilginç ve önemlidir. Öyle ki genetik evrim için hemen hemen yoktur diyebiliriz. Bu yeni, olgun, verimli evrim vasıtasının adı nedir?

Onun adı *akıl*dır ve akıllarımızda evrim geçiren çoğaltıcıya *mem* denmektedir.



BEŞİNCİ BÖLÜM

MEMLERİN EVRİMİ

"Orduların işgaline direnebiliriz ama vakti gelmiş bir fikrin işgaline karşı koyamayız."

—Victor Hugo'ya atfedilmiştir

Beyinlerimiz fikirleri kabul edecek, depolayacak, değiştirecek ve bildirecek derecede geliştiğinde, birdenbire evrim için gereken iki özelliğe –kopyalama ve değiştirme– sahip yeni bir çevre ortaya çıktı. DNA taşıyıcılarının (yani bizim) hayatlarının ve üremelerinin devamını sağlama sürecinde artan kullanımdan ortaya çıkan beyinlerimiz birdenbire evrimin merkezine gelip yerleşti.

İnsan aklının bu yeni keşfi, evrim için hücrenin yanında sadece *bir başka* alan değil, sırf evrim daha hızlı gerçekleştiği için aynı zamanda *çok daha iyi* bir alandı. Beyinlerimizi akıl mertebesine ulaş-

tıran biyolojik güçler, düşüncelerimiz, toplumumuz ve kültürümüzü geliştiren yeni memetik güçler tarafından milyon kere geçildi. Memin evrimi temin edildi.

> Mem çoğalmak için akıllarımızı kullanan bir çoğaltıcıdır. Memler evrim geçiriyorlar zira aklımızın fikirleri, davranışları, melodileri, şekilleri, yapıları vesaire kopyalayıp değiştirmek gibi bir kabiliyeti vardır.

Akıllar İçin Bencil Gen

Bizler genetik evrime uğrayarak akıl sahibi olduysak aklımızın bencil geni sayesindedir. Bu avantajla hayatta kalıyor, çoğalıyor, aklın bencil genini çoğaltıyoruz.

Bizim akıl sahibi olmamızı sağlayan DNA elbette böcekleri küçük, hızlı ve sert kabuklu yapan DNA' kadar uygun değildir. İnsandan daha çok böcek vardır ve biz insanlar kimin nerede yaşayacağına dair mücadelelerimizde böcekleri alt etmiş değiliz. Fakat aklımız bizim için ve bizim DNA taşıyıcılığımız için mutlaka bir avantajdır, bu yüzden burada derin düşüncelerle meşgulüz ve ortamın hâkimi havalarındayız. Öyle olsun bakalım.

DNA'nın açısından bakarsak tabii bizim burada bulunmamızın amacı bir tanedir: Ortaya çıkıp çoğalmak. Fakat DNA'nın amacına ulaşmasının tek yolu da, bir fikrin bir cümleyi okuma süresinde değişebildiği mem evriminin baş döndürücü hızıyla kıyaslandığında son derece yavaş ilerleyen (20 senede bir adım) genetik evrimdir.

Memetik evrim bu kadar hızlı olduğu için, beynimizle yaptığımız şeylerin çoğunun genetik evrimle pek alakası yoktur. Dâhi olmak; bilim veya teknolojide ilerlemelere yol açmak, sanatsal yaratıcılık, oyun

yazmak, bütün bunlar beynin *kluge* kullanımlarıdır ve zeki insanların ortaya çıkıp çoğalmalarını sağlayan kullanımları bastırmaktadırlar.

Bundan sonra genleri tamamen yok sayabiliriz demiyorum. Daha zeki insanların daha az bebek sahibi olmaları yüzünden genel zekâ düzeyinin düştüğünü bildiren endişe verici raporlar bulunmaktadır.[13] Eğer insanlara bebek sayılarını kısıtlayan memleri alma eğilimi veren genler varsa, bunlar birkaç nesil içinde yok olarak, meydanı insanlara çocuk doğurma memleri edinme eğilimi veren rakip genlere bırakacaklardır.

Bu yüzden, arada bir genetik evrimin gelişimini takip için bir gözümüzü zihnimizin dikiz aynasından ayırmadan, kitabın bundan sonraki kısmında hızlı kulvara geçelim ve memlerle beraber koşalım.

Bencil Mem

Memlerin evrimini anlamak için biraz farklı düşünebilmek gerekir. Mesela, evrim söz konusu olduğunda, "Aklın evrimsel amacı nedir?" sorusundaki gibi bir *amaçtan* bahsetmek boşunadır, zira amaç bakış açısına göre değişir.

---

13 Toplumun en yüksek yüzde 2'lik kısmında yer alan IQ'ya sahip insanlar için kurulan uluslararası bir dernek olan Mensa'nın bir üyesi, yüksek zekâya yol açan DNA'nın uygunluğunu korumak amacıyla şöyle bir ilan vermişti:

Zekânızın yüksekliğiyle doğru oranda çocuk sahibi olmalısınız.

Böyle bir yaklaşım Hitler'in yeryüzünü üstün ırkla doldurmak şeklindeki ırkçı rüyasına benzemekle beraber, herhangi bir sebeple, seçilmiş insanların üremesini savunmaktan daha tartışmalı pek az konu vardır.

Evrim mekanizmasının bizatihi bir amacı yoktur; buradaki olay, çoğaltıcıların çoğaltma mekanizmaları ne için müsaitlerse ona erişmek için amansızca mücadele vermeleridir.

Şayet Minerva akıl ile akılsızlık arasındaki farkı meydana getiren DNA sarmalının adı ise o zaman Minerva'nın açısından, aklın amacı, Minerva'nın emniyeti ve çoğalmasını sağlama almaktır. *Bizim* açımızdan ise Minerva'nın amacı bize akıl vermektir. Bu bir bakış meselesidir.

Mem evrimine genellikle yaptığımız gibi kendi açımızdan bakmak yerine, sanki mem kendi çıkarı doğrultusunda hareket ederek çoğalıp yayılmak için ne gerekiyorsa yapıyormuş gibi, memin açısından bakmamız gerekir. Elbette "bencil mem" ifadesi meme bir bilinç veya güdü atfetmemekte; sadece, evrime memin açısından bakarak onu daha iyi anlayabileceğimiz anlamına gelmektedir.

Nasıl ki türlerin evrimi bencil gen ekseninde gerçekleşiyorsa, fikirlerin, kültürün ve toplumun evrimi bencil mem ekseninde gerçekleşir.

Tekrar ediyorum, bu Gerçeklik değil, sadece kullanışlı bir modeldir. Hayata bu açıdan bakmak yutulması zor bir acı ilaçtır –ne de olsa kendimizi memlerin oyunundaki oyuncular olarak değil, zeki, özgür düşünceli bireyler olarak görmeye alışmışızdır– fakat kültürün nasıl işlediğini anlamanın yarattığı baş ağrısını büyük ölçüde geçirecek olan da yine bu ilaçtır.

Bir Memin Bakış Açısı

Bir memin açısından bakılırsa, zihinlerimizin varoluş amacı sadece memin kopyalarını yapmaktır. Memin bir bakış açısı olduğunu söylemiyorum, sadece olsaydı böyle olurdu, diyorum. Bencil mem de en az bencil gen kadar bencildir ve kavram kelimesi kelimesine anlam taşımamaktadır. Dünyaya bu akılsız çoğaltıcıların açısından bakmamızın tek amacı bu karmaşık meseleye bir açıklık getirmektir.

Demek ki, bir memin açısından sadece akıllarımız ve beyinlerimiz değil, bütün vücutlarımız, şehirlerimiz, ülkelerimiz ve tabii televizyonlarımız da aynı bencil amaç için vardır. Bunu anlamak mühimdir. Eğer televizyonlar mem kopyalamaya yardımcı olmasalardı, televizyonumuz olmazdı! Bunlar elbette biyolojik evrim geçirmediler!

> Kültürümüzün en yaygın ve geçerli parçaları mem kopyalamada en etkili olanlardır.

Kültürümüzün, hayvan kültürlerinde gördüklerimizin ötesindeki her parçası –belki hatta hayvan kültürlerinde gördüklerimize benzeyen tarafları da– mem evriminin bir ürünüdür. En çok tutulan fikirler en kolay yayılanlardır. En yaygın sanat en uygun memleri olan sanattır. Televizyon mem evriminde çok mühim bir yere sahiptir: Sürekli seyircisi olmayan veya ağızdan ağza yayılmayan programlar çabuk yok olurlar ve yerlerine sonsuz bir mutasyonlar ve varyasyonlar arzı gelir. İş yapma, bütçe idaresi ve hayatı zenginleştirmeye dair fikirler faydalı olduğu için değil, yayılma becerisi yüksek olduğu için geçerli hale gelmiştir. Fayda ile geçerlilik zaman zaman birbiriyle bağlantılıdır ama her zaman değil.

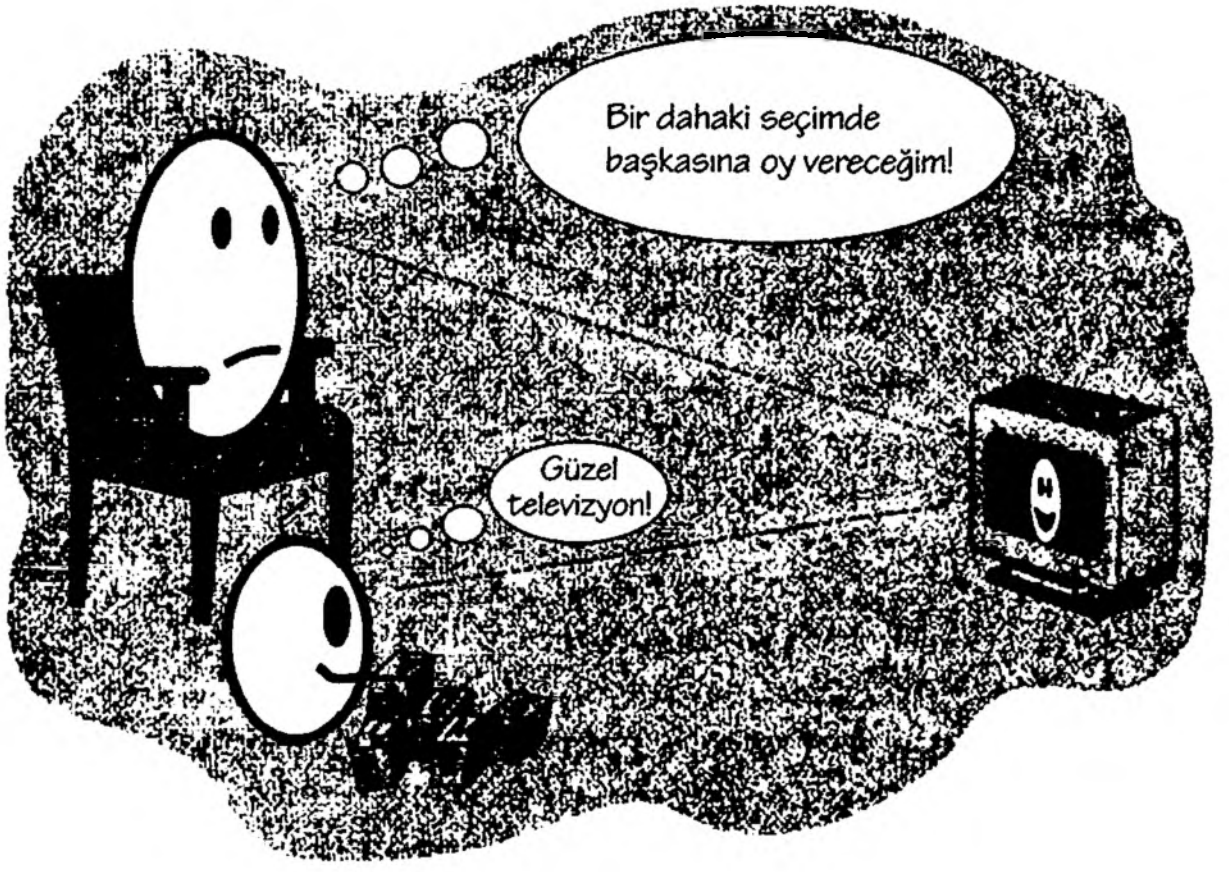
Bir meme yayılma becerisini veren –onu iyi bir çoğaltıcı yapan– nedir? Memleri birçok şekillerde yayabiliriz –konuşarak, yazarak, vücut diliyle, taklitle, televizyonla– ama neden bazı memler kötü haber gibi tez duyulur . . . buna karşılık, bazı memler, mesela tutulmayan televizyon programlarındakiler, çabuk ölür? Bu sorunun cevabını mem evriminin başlangıcını, genetik evrimin beyinlerimizin içeriğindeki etkisinin mem evriminden daha fazla etkili olduğu, doğal seçilimin zeki beyinlerin DNA'sını diğerlerine tercih ettiği zamanları düşünerek verebiliriz.

Beyinlerimizin Amacı

Başlangıçta, beynin tek amacı DNA'mızın kendi kopyalarını üretmesine yardım etmekti. Bu yardımı ise öncelikle, hayatta kalarak, o DNA'dan en çok taşıyan insanlarla çiftleşerek ve çoğalmak için mümkün olduğu kadar canlı çocuk dünyaya getirmek suretiyle yapıyorduk. Başta, beynimizin amacı aşağıda sıralananlardan bir veya ikisiydi:

- Üreme yaşına kadar ve daha uzun yaşama şansımızı artırmak
- Sahip olduğumuz çocuk sayısını artırmak
- İyi bir eşle, beyinden sorumlu DNA'nın en çok kopyasını üretmesi muhtemel biriyle çiftleşme şansımızı yükseltmek

Bir başka deyişle, beyinlerimiz bize hayvanlardaki dört temel güdüyü takipte yardımcı olur—kavga etmek, kaçmak, beslenmek ve çiftleşmek.



Televizyon memlerin kopyalanmasına yardım eder, buna *Bir TV edinin* memi de dâhil.

Bize bilinçli akıllar veren evrimsel adımdan önce dahi bu güdüler için çalışan birçok beyin mekanizması zaten mevcuttu. Bu mekanizmaları diğer hayvanlarla paylaşıyoruz: Korku, sözel ve görsel işaretler gönderip almak, hafıza ve bir gruba ait olma içgüdüsü. Bütün bu mekanizmalar DNA'nın çoğaltılmasında yardımcıdır.

2. Bölüm'de bahsettiğim üç mem sınıfı beyinlerimizin bazı çok erken kullanımlarından, hayatta kalmayı ve üremeyi destekleyen kullanımlardan gelmektedir. Hayvan beyinleri bile ayırıcı özelliklerle (bir annenin çehresi, bir yırtıcı hayvan, yiyecek); stratejilerle (kullanılacak yollar, yiyecek bulunan yerler) ve bağlantılarla (güzel veya tehlikeli tecrübelerin, kimin dost kimin düşman olduğunun hatırlanması) programlanabilmektedir. Memler bu temel beyin fonksiyonlarına dayanır; bu beyin fonksiyonları mem denilen yazılımlar için "donanım tasarımı"nın parçasıdır.

İletişimin Evrimi

Hayvanlar evrim geçirirken belli bilgileri aktarabilme kabiliyeti daha gelişkin olanların hayatta kalma ve üreme şansları diğerlerinden daha yüksekti. Peki, bu bilgiler ne tür bilgilerdi? Yukarıda bahsettiğimiz dört içgüdüye dönersek: Tehlike bildiren, yiyeceğin yerini bildiren ve çiftleşmeye hazır olduklarını bildiren bilgiler.

Akıllarımız fikirleri kopyalamamızı kolaylaştırırlar: Strateji memleri, ayırma memleri ve bağlantı memleri. Kültürümüzün ve bilgilerimizin evriminde kopyalamanın önemini ne kadar vurgulasak azdır. Eğer akıllarımızın birbirlerinden fikir kopyalama kabiliyetine sahip olmasalardı, hepimiz kendi başımıza edindiğimiz bilgilerimizle yetinmek mecburiyetinde kalırdık.

Bir noktada akıllarımız dil ortaya çıkaracak kadar gelişti. Dil mem evrimine müthiş bir hız kazandırdı. Yeni kavramlar, yeni ayırımlar yaratma; bir şeyi başka bir şeye bağlama; stratejileri paylaşma olanağı vererek iletişimi kökünden değiştirdi. Daha aşağı hayvanlar bunu yapamıyorlardı. Şimdi hayatta kalmayı ve üremeyi arttırmak için iletişimin sürekli gelişimi için mücadele başlamıştı.

İletişimi geliştirmek için iki ana yol vardır: Yüksek sesle konuşmak veya yakından dinlemek. Elbette doğal seçilimin, sözel olarak, görsel olarak ya da başka surette cinsel hünerlerini sergileyen hayvanları, köşesinde ürkek ürkek doğru kişinin gelip kendisini bulmasını bekleyen hayvanlardan daha çok desteklemesi anlaşılır bir şeydir. Fakat "bencil" seçilimin neden bağırarak etrafına tehlikeyi veya yiyeceğin yerini bildirme eğilimini desteklediğini anlamak biraz daha zordur ama "bağırma" geninin hem bağıranda hem de işitende olduğunu düşünürsek akla yakındır. Unutmayın genetik evrim bireyleri değil genleri seçer.

İşiten tarafında, doğal seçilim her şeyi bırakıp önemli bilgiye kulak kabartan hayvanı aldırmama eğilimindekine tercih etme eğiliminde olacaktır. Bir genin açısından bakacak olursak, önemli bilgi o geni koruyacak ve kopyalarının sayısını artıracak şeydir—tehlike, yiyecek ve seks hakkındaki bilgidir. Bambi'nin annesi eğer biraz daha erken kulaklarını açsaydı, bugün hayatta olur ve avcının ayağının altında kırılan dalın çatırtısını nasıl zamanında işittiğini anlatırdı.

İletişim çok belli başlı şeyleri iletmek için gelişmiştir: Tehlike, yiyecek ve seks. Bizler de hayvanlardan türediğimiz için tehlike, yiyecek ve seksi diğer konulardan daha çok konuşma ve önemseme eğilimindeyizdir.

Tehlike, yiyecek ve seks ile ilgili memler, biz bunlara daha çok dikkat etmeye programlı olduğumuz için, diğer memlerden daha çabuk yayılırlar.

Memlerin Kökeni

Hayatta kalmamız ve üremiz için bu kadar önemli olan, iletişen insanların hızla çoğalttıkları ilk memler nelerdi?

— **Kriz.** Korkunun çabuk yayılması insanları tehlikeye karşı hızla uyararak birçok hayat kurtardı. Bilinçsiz hayvanların –mesela izdihamlarda– *kriz* memini ilettiklerini görüyoruz ama ayırım memi *krizi*nin belli ayrıntılarla beraber iletimi daha hayati bir değer taşıyordu.

— **Görev.** Bir düşmanla kavga etmek, yuva yapmak veya yiyecek bulmak gibi bir görevi iletmek insanlara sıkıntı veya kıtlık zamanında

hayatta kalma imkânı veriyordu. *Görev* memini iletmekte veya almakta iyi olan insan grupları olmayanlardan daha uygun DNA'lara sahiplerdi çünkü onlar ortak bir hedef için birlikte çalışabiliyorlardı.

— **Problem.** Bir durumu –mesela kıtlık, potansiyel eşler için rekabet vesaire– çözülmesi gereken bir problem olarak tespit etmek her bireyi hayatta kalma ve çiftleşme konusunda daha donanımlı yapıyordu.

— **Tehlike.** Acil krizler olmasa bile özellikle potansiyel tehlikeler hakkındaki bilgi değerliydi. Yırtıcı hayvanların nerelerde avlandığını veya neredeki suyun zehirli olduğunu bilmek hayatta kalma şansını artırıyordu.

— **Fırsat.** Karşısına çıkan bir ödülü –tarihsel açıdan, yiyecek, av veya potansiyel eş– kaçırmamak için çabuk harekete geçmek insanların evrimi için fayda gösterdi.

Bütün bu memler bugün de hayatımızda mevcuttur. Aksi şaşırtıcı olurdu çünkü DNA-evrimi ölçeğinde, beynimizin evrime uğrayarak bize bilinç ve bu suretle daha geniş ölçekte mem iletme kabiliyeti vermesi henüz yeni bir olaydır. Ama bugün yeryüzünde krizlerle, görevlerle, problemlerle, tehlikelerle veya fırsatlarla ilgilenmeyen bir kültür veya alt kültür bulmak güçtür. Ancak bunların karakterleri üzerinde büyük bir anlaşmazlık bulunmaktadır.

İletişimimiz, tehlike, yiyecek ve seksle beraber genellikle bu konular hakkında mıdır, çabucak bir bakalım: Televizyonda birkaç kanala göz atın. Gazetenizin bir iki sayfasını çevirin. Bu sözleri yazdığım şu anda ulusal kurgu çoksatanlar listesi korku ve aşk hikâyeleriyle

kaynıyor; kurgu olmayan eserler listesinde ise ölümcül hastalıklar (virüsler!), cinsel hayata zenginlik katmak, sağlıklı beslenme ve politik krizler hakkında kitaplar, bir de tek tük kişisel gelişim kitapları yer almaktadır. Muhtemelen insanlar bunları okumazlarsa tehlikelerle karşılaşacaklarından korktukları için okuyorlar! Ben *Doktorun Çabuk Kilo Verme Diyeti* adlı kitabın sırf başlığındaki memlerden dolayı bir milyon nüsha sattığını düşündüm. İnsanın *güvendiği* birine *cinsel çekicilik krizini yiyecek* ile çözdürmesi ne büyük bir *fırsat*tır.

Kriz, görev, sorun, tehlike ve fırsat memlerinin tesirini tasavvur edebilmek için memler hakkında bir kitabın, ikisi de doğru olan şu iki tanımını okuyun. İlk paragrafta bu memler yer almıyor:

> Memetike Giriş memetik bilimi üzerine fikirlerin bir derlemesidir. Her bölümde bu alandaki farklı bir konu ele alınıyor. Memetikin insanların hayatlarına nasıl tesir ettiği, tarihî verileri açıkladığı ve gelecek için seçenekler sunduğu örneklerle anlatılıyor.

İkinci paragraf ise bu ana memlerle doludur:

> Akıl Virüsü, memetik adlı yeni ve tehlikeli bir teknolojinin muhtemel krizini ortaya çıkarıyor. Nedir bu kriz ve bunun zararlı etkilerinden nasıl korunabiliriz? Tek şansımız çok geç olmadan herkese Akıl Virüsü'nü okutmaktır!

Genel tepki ilk paragrafta esnemek, ikincisine daha fazla dikkat sarf etmek olurdu. Bu eğilime pek hükmümüz yoktur: Beynimiz bu şekilde cevap vermeye programlanmıştır. İkinci paragrafı okurken bir *şüphecilik* kokusu almış olabilirsiniz. *Şüphecilik* strateji memi aklınızın kabul ve tasdik ettiği mevcut memleri bir dereceye kadar korur. Maalesef ki faydalı meme de zararlı meme de aynı ölçüde direnir.

Damarına Basmak

Şimdi iş daha da karmaşıklaşıyor, sıkı tutunun. Hatırlarsanız, beynimiz belli bir amaç için tasarlanmamıştır; beynimiz doğal seçilimle "*kluge*" edilmiştir; çeşit çeşit şeyler denenip elenmiş, güçlendirilmiş, zayıflatılmış, birleştirilmiş ve nihayet ilginç bir şey olmuştur. Bu şeyin genleri ise çoğalmada diğerlerinden daha başarılı olmuştur.

İşte insan ve hayvan beyni bu şekilde evrim geçirerek tehlike, yiyecek ve seks içeren bilgilere daha çok dikkat eder hale gelmiştir. Mem evrimi başladığında, başlangıçta muvaffak olan memler arasında tehlike, yiyecek ve seks içerenler de vardı. Arasında mı? Evet, çünkü beynimizin başka şeylere de dikkat göstermeye doğal bir eğilimi vardır. Mesela kahkaha ile esneme bulaşıcı hareketlerdir ve beynimiz bunları gördüğü zaman kopyalama eğilimindedir.

Ama beynimizin dikkat ettiği şeylerin çoğu hayatımızı sürdürmemiz ve üremeniz için evrime uğramıştır. Karmaşa şuradan gelmektedir ki, genetik evrim bizim bir kaplanın bize doğru koşarak geldiğini, hazır bir yemeği veya göz kırpan bir karşı cinsi fark etmeye programlı olmamız noktasında durmaz.

> Evrim tabii ki tehlikeden kaçınmak, yiyecek bulmak ve karşı cinse kur yapmanın çeşit çeşit zekice, sinsi ve dolaylı yollarını seçmek üzere ilerlemiştir.

Bilinçten önce, bu stratejilere varmamızın mantıken veya aklen hiçbir yolu yoktu ama hayvanlarda da olduğunu tahmin ettiğimiz duygularımız, güdülerimiz ve dürtülerimiz vardı.

Bütün hayvanlarda dört temel içgüdüsel dürtü vardır: Savaşma, hissetme, beslenme ve çiftleşme. Yani beynimiz tehlike, yiyecek ve sekse

dikkat etmenin yanı sıra, hiçbir bilinçli düşünceye lüzum duymaksızın, tehlikeyle başa çıkmak için iki, yiyecek ve seks için ise birer çözüm yoluna sahiptir. Bu dürtüler beynimizin, biz bilincimizle müdahale etmezsek, ihtiyacı gidermeye sevk edecek ilgili yerlerini uyarırlar. Biz güdülerimize göre davranmaktan kaçınsak dahi, bu güdülerin son derece kolay uyanabildiklerini hissedebiliriz ve kavga etme, kaçma, beslenme ve çiftleşme güdülerine eşlik eden belirgin duygulara çeşitli isimler veriyoruz: *öfke, korku, açlık ve şehvet.*

Bu dört duygu beynimize o kadar doğrudan bağlıdır ki ne kadar medeni olursak olalım bir şey ya da biri bazen damarımıza basabiliyor. Bu tabir genellikle öfkeyi ifade etmek için kullanılsa da, korku, açlık ve şehvet damarlarımız da vardır ve bunlar da öfkeninki kadar hassas olabilirler. Elbette medeni insanlar olarak içgüdülerimize teslim olmak ve damarımıza basıldığında tepki vermek zorunda olmadığımızı biliyoruz ama bu olduğunda *dikkat etmekten* kaçınmak çok, çok zordur. Dikkatin olduğu yerde de, memler vardır.

Dikkat etmek düşüncesi memleri anlamada çok önemlidir. Birçok insanın dikkat ettiği bir mem daha az fark edilen bir memden daha başarılı olacaktır. O yüzden ana genetik evrimin vukuu için gereken milyonlarca yılda, biz de dâhil çoğu hayvanın genetik bir eğilimle, bugün bulunduğumuz yere gelmemizde önemli rolü bulunan şeylere –tehlike, yiyecek ve seks– dikkat ettiklerini görmek şaşırtıcı değildir.

O halde, akıl virüsleri araştırmamızda ilk adaylarımız bu dört damara –öfke, korku, açlık ve şehvet– basan ve nitekim dikkatimizi, kıymetli dikkatimizi, düşünce devreye girdiği vakit, onunla meşgul etmek istemeyeceğimiz bilincimizin bir kullanımına çeken durumlar olacaktır.

Bilinç

Gelişen iletişim insan evriminde hayati bir değere sahiptir. Fakat bizi insan yapan buluş bilinçtir. Aynı buluştur ki mem evrimi için fevkalade bir ortam meydana getirir. Başlangıçta bilinç de diğer bütün beyin mekanizmalarıyla aynı amaca hizmet etmiş olmalı: Hayatta kalmamıza ve üremeye yardım etmek. Bilinç nasıl yardım ediyordu? Tahmin etmek zor değildir. Birkaç tahmin:

- Yiyecek bulma ve öz savunmada insanlar arasında daha iyi bir iletişim ve işbirliği imkânı sağlıyordu.
- Geleceği planlama imkânı sağlıyordu.
- Sorun çözme yeteneği gıda ve eş bulmayı kolaylaştırıyordu.
- Dünyayı daha iyi anlama kabiliyeti hayatta her yönden artan başarıya götürüyordu.

Beynin özelliklerini anlamak önemlidir çünkü düşüncelerimiz doğal olarak bunlara eğilimlidir.

> Derin düşüncelerimiz ve seçkin entelektüel modellerimiz beynin bu gelişmiş yaşama ve üreme işlevlerinin üstünde kurulmuş birer *kluge*dir. Gelişmiş yaşama ve üreme işlevleri de ilkel yaşama ve çiftleşme işlevlerinin üstüne kurulmuş birer *kluge*dir.

İkinci Dereceden Damarlar

Genetik evrim bu dört güdü çerçevesine mi sıkışıp kalmıştır? Hayır, evrim devam etti. Beynimiz sadece yaşama ve üremede değil, aynı zamanda bu dört birinci dereceden dürtüleri tatminde de daha iyi olmamız için sayısız ikincil strateji geliştirmiştir. Bazı insanlarda bulunan, hepsi memlerin kullanabileceği fırsatlar olan, bazı ikincil içgüdüler şunlardır:

— **Ait Olmak.** İnsan sosyaldir, yani diğer insanlarla beraber olmayı sever. Bu güdü için birçok evrimsel neden bulunmaktadır: Birlikten kuvvet doğması, ölçek ekonomileri ve çok basit bir neden, potansiyel eşler. İnsanlara bir topluluğa ait oldukları hissini veren memler, diğerlerine karşı üstünlük elde eder.

— **Sivrilmek.** Yeni, değişik veya önemli bir şey yapmak bir bireye daha kolay yiyecek veya barınak bulma imkânı verir ve onu bir potansiyel eş olarak öne çıkarır.

— **Önemsemek.** İnsanların DNA'sının büyük bir kısmı ortak olduğundan, başkalarının iyiliğini istemek için bir güdü geliştirmiş olmamız akla yakındır.[14] İnsanların bu önemseyen yapılarından faydalanan memler aklımızda yer etme savaşında bir üstünlük elde ederler.

—**Onay.** Başkalarının veya kendinizin onayladığı bir şeyi yapma güdüsü. Hayvanlar ve insanlar topluluk halinde yaşamak üzere evrim geçirdikleri için, rollerinin gerektirdiğini yapan bireyler, kendi genlerini ve galiba topluluktaki diğer insanlarla ortak olan genleri yaşatmakta

14 Aslında, memelilerle birçok ortak DNA'mız olduğu için, *onları* önemsememiz akla yakındır. İnsanların çeşitli memelileri önemseme dereceleriyle o türlerle ortak DNA'larının miktarını karşılaştıran bir çalışma ilginç olurdu. Bence kedi ve köpek maymuna üstün gelirdi, hâlbuki maymunla ortak DNA'mız daha fazladır. Neden? Bkz. Bölüm 9, Evcil Hayvanlar.

rollerinin gereğini yapmayanlardan daha başarılıydılar. Başarılı memler insanların onaylanma güdüsünü hedef alır ve onaylanmadıklarında ortaya çıkan suçluluk, utanç ve incinme duygularından yararlanırlar.

—**Otoriteye Riayet.** Kendinden daha güçlü veya akıllı birinin otoritesini tanımak bireyin genetik çıkarınadır—yani onun DNA'sının çıkarınadır. Bu otoriteyle iyi geçinmek DNA'sının yaşama ve çoğalma şansını arttırırken, otoriteyle çatışmak ölmesine veya açıkta kalmasına yol açabilir.

Bu ikincil güdülerin çalışma şekli birincil güdülerinkiyle benzerdir: Güdünün bizi sevk ettiği şeyi yaparken bir nevi *güzel duygu* veya yapmadığımız zaman bir *kötü duygu* hissederiz. Bu ikincil duygular genellikle öfke, korku, açlık ve şehvet kadar kesin değildir; ayrıca herkesin bu türden güdüler için aynı duyguları taşıdığını da bilmiyoruz. Yine de ait olma veya sivrilme güdülerini taşıyan insanlar ne demek istediğimi anlayacaklardır. Önemli nokta şudur:

> İnsanlarda çeşitli güçlü duygularla bağlantılı birçok ikincil güdüler bulunur ve bu duyguları harekete geçiren memler evrim açısından üstünlüğe sahiptir.

Damarımıza basan memlere daha fazla dikkat edeceğiz çünkü bu bizim doğamızda vardır. Bu memlere özel dikkat harcama eğilimi onların çoğalma ve kültürümüzde yer edinme şanslarını artırır. Birincil ve ikincil güdülerimizi uyandıran memler, diğerlerine karşı evrimsel üstünlüğe sahiptir. Diğer memler daha doğru olsalar ve hayat kalitemizi daha çok artırsalar da durum budur. Unutmayın:

Doğal seçilimin hayatın *kalitesi* ile bir ilgisi yoktur; onun ilgilendiği, kopyanın *niceliği*dir.

DNA, yarattığı organizma yaşadığı ve ürediği zaman çoğaldığı için memler sebep oldukları davranış dikkat çekince çoğalırlar. Bir memin dikkati kendine çekmek için yapabileceği en doğru hareket damarımıza basmasıdır, bu yüzden bizi rahatsız eden, baştan çıkaran, sinirlendiren ya da korkutan memler daha çok yayılma eğilimdedirler.

Daha Uygun Memler

Mem evrimi çok hızlı olmuştur ve olmaktadır. Memler hemen hemen onları kopyalayabildiğimiz andan itibaren evrim geçirmeye başladılar. Beynimizin yaymak üzere tasarlandığı o basit tiplerden uzaklaşıp nedense yayılmada daha başarılı olan tiplere dönüştüler. Daha uygun memler oldular. DNA nasıl yeryüzü ortamındaki organizmalarla evrime uğradıysa, memler de insan aklı toplumunun ortamındaki kültürel "organizma"larla evrim geçirdiler.

Hâlâ bizimle olan yaşamaya odaklı memlere ilaveten, yaşamamıza hususi olarak bir yardımı ya da zararı olmayan fakat yapıları etkili bir şekilde yayılmaya uygun olan bazı mem çeşitleri de vardır—bunlar, sırf *Bu memi yay* fikrinin varyasyonları oldukları için uygun olan memlerdir:

— **Gelenek.** Geçmişte yapılana veya inanılana devam edecek bir strateji memi otomatik olarak kendi kendini yenileyebilen bir memdir. O geleneğin iyi ya da kötü olması, önemli ya da önemsiz olması mesele değildir. Diyelim ki iki tane yetişkin hizmet kulübünüz var, Kanguru Kulübü ve Sümüklüböcek Kulübü. Sümüklüböcek bildirgesi geleneğe

vurgu yapıyor—cumartesi sabahları buluşmalar tertip ediyor, öğle yemeğinden önce tuzlukları boşaltarak küçük bir ritüel düzenliyor vesaire; Kanguru bildirgesi ise yenilik ve çeşitlilik üzerinde duruyor. 20 yıldır Sümüklüböcekler'in *gelenek* memi, *Cumartesi sabah buluşması* memiyle *Tuzluk boşaltma* memini koruyarak varlığını sürdürüyor. Kangurular'ın orijinal memleri ise çeşitlilik uğruna ölmüşlerdir.

Bir gelenek başladığı zaman ondan daha güçlü bir şey tarafından durdurulana kadar kendiliğinden varlığını sürdürür. *Gelenek* memleri kapmış insanlar "bu memi gelecekte *tekrarlamaya* ve *bu memi* gelecek nesillere *yaymaya*" programlanmışlardır. Gelenekler zor ölürler.

— **Evanjelizm.** İçinde belirgin bir kendini insanlara yayma özelliği bulunan memlerin diğer memlere karşı üstünlüğü vardır. Evanjelizm genellikle *görev* memiyle birleşerek daha da güçlenir. Yayılan şeyin doğru ya da yanlış, iyi ya da kötü olması o kadar önemli değildir; Evanjelizm o kadar iyi işlemektedir ki yeryüzündeki en yaygın memlerden biri haline gelmiştir. Evanjelizm bize "*bu memi* elinden geldiği kadar çok *yay*!" demektedir.

Bunlardan başka, insanların zihinlerinde yer eden ve saldırıya karşı çok dirençli olan memler vardır:

— **İnanç.** Kendisine körü körüne inanmayı icap ettiren bir memi hiçbir saldırı veya ikna çabası inanç sistemimizden söküp atamaz. İnanç, *evanjelizm* ile beraber, içine her türlü şey doldurulabilecek çok kuvvetli bir akıl virüsü zarfı meydana getirmektedir.

— **Şüphecilik.** Yeni fikirleri sorgulamak yeni memlere karşı bir savunmadır. *İnanc*ın zıddı olan *şüphecilik* bununla programlanan

bir zihne esasen çok benzer bir şekilde tesir eder. İnançlı bir insanla şüpheci bir insan ne kadar tartışsalar da asla bildiklerinden şaşmazlar.

Diğer memler iletişimin doğasından dolayı uygunluk özelliğini taşırlar. "Kulaktan kulağa" oyunu oynayan bir insan topluluğu düşünün. Bir oyuncu yanındakinin kulağına bir cümle fısıldayarak başlar. O da dinlediği şeyi yanındakine aktarır, yanındaki yanındakine... Nihayet cümle sahibine ulaştığında tanınmayacak hale gelmiştir ve onu kahkahalara boğar. Bu mikro ölçekte bir mem evrimidir! Bu çetin sınavda hangi memler ayakta kalır?

— **Aşinalık.** Alışılmadık kelime ve kalıplar çabucak aşina olunan kelime ve kalıplara dönüşürler: *Vladimir* bir bakarsınız *Veli Demir* olmuş. Aşina olunan şeyler diğerlerinden çok daha kolay yayılırlar zira insanların aşina oldukları şeyler için hazır ayırma memleri vardır, nitekim bunları daha çok fark ederler.

— **Akla Yakınlık.** Akla yakın memler daha çabuk yayılırlar. İnsanlar anlaşılması güç ama doğruluk arz eden şeylerden ziyade akla yakın ama yanlış olan açıklamaları daha kolay kabul ederler. Meşhur sözler evrime uğrayarak değişik bir hal aldıklarında da bunun olduğunu görürüz: Ya bu gece gel ya da *delirecem* mi yoksa *gelir ecel* mi? Şarkıcı Yaşar ikincisini söylemiştir.

"Kulaktan kulağa" oyunundaki mem evrimine en bayıldığım örnek, Emerson'un *Özgüven* adlı makalesindeki bir sözüdür: "Saçma bir tutarlılık küçük beyinlerin saplantısıdır." Bu söz o kadar büyük bir şekil bozukluğuna uğramıştır ki bendeki yanlış bilinen sözler ve şeyler

hakkındaki bir kitap güya Emerson'un bu sözünün yanlış anlaşılmış halini düzeltirken kendisi de sözü yanlış veriyor.[15]

Emerson'un sözü *Doğruluk Tuzağı*na düşme tehlikesine işaret ediyor. Küçük beyinlerin saplantısı –ki insanları hayatlarını yaşamaktan alıkoyar– doğduğumuzdan beri bize tesir eden rastgele memetik programlamanın kendisiyle tutarlı bir şekilde hayatımızı idare etmesine izin vermektedir. Memetiki anlamak bize hangi programların beynimizi istila ettiklerini görme, eğer istersek, hayatımızı arzu ettiğimiz tarafa doğru yöneltmek için kendimizi güçlü ve bilinçli bir şekilde yeniden programlama şansı verir.

Tabii o zaman nasıl programlandığımızı değerlendirirken bizi hangi programların yönlendirdiğine, istediğimizi düşündüğümüz şeyi hangi programların yönlendirdiğine, sonra kendimizi yeniden programlamaya bizi sevk eden şeyleri hangi programların yönlendirdiğine de bakmalıyız. Bu böyle sürer gider. Sonra da kendinizi felsefeye dalmış bulursunuz. Memetik bilimi hayatımızı nasıl yaşamamız *gerektiğine* dair bir değer yargısı taşımaz; ancak hayatımızı istediğimiz gibi yaşama konusunda bize çok büyük güç verir.

Memetik kuramı –*memetik* metamemi– onlarca yıl önce icat edilmiş olsa da, yayılmakta güçlük çekmektedir. *Akıl Virüsü*'nü yazmaktaki maksadım, mümkün olduğu kadar çok uygun memi *memetik* metamemiyle beraber paketleyip onun en çabuk surette yayılmasını sağlamaktır. Akla yakın, değil mi?

---

15 Deane Jordan, *1,001 Facts Somebody Screwed Up* (Longstreet Press, 1993). Yazar şöyle belirtmiştir: "Emerson 'Tutarsızlık küçük beyinlerin saplantısıdır' dememiştir. 'Saçma bir tutarsızlık küçük beyinlerin saplantısıdır' demiştir. Arada büyük fark var." Evet.

Eski Beyin, Yeni Dünya

Memetik kitleler tarafından bilinmeyen tek bilimsel düşünce değildir. İnsanların bu türden birçok düşünceyi kavraması zor oluyor. Aslında memetik de dâhil bilim, beyinlerimizin anlamakta yetersiz kaldıkları modern kültürün sadece bir yönüdür. Fakat beynimizin modern kültürle başa çıkabilmesini niçin isteyelim? Bir bilgisayarın kendi "programını" anlamasını bekler miyiz? Hayır! Bilgisayar programı çalıştırmakla yükümlüdür, anlamakla değil. Beynimiz de kendini anlamak üzere değil, belli görevleri yerine getirmek üzere gelişmiştir. Bilimi anlamak amacına yönelik tasarlanmamış olan beyinlerin bu iş için kullanılmaları çok büyük bir gayret ister.

Beynimizdeki "kablo bağlantıları" milyonlarca yıl içinde gelişmiştir. Bu süre zarfında çevremizde çok az değişiklik olduğunu arkeolojik buluntuları incelediğimizde görüyoruz. Genetik evrimin ancak çok geç döneminde çevremiz, günlük rutinleri tek bir ömür zarfında büyük başkalaşımlara uğratacak kadar süratli değişmeye başlamıştır.

Mem evrimi en çok dikkat harcadığımız ve en sesli şekilde yaydığımız fikir, inanç, davranış ve söylenceleri seçer. Dikkat harcadığımız ve yüksek sesle yaydığımız şeyler, yaşamamıza ve çiftleşmemize yardım etmek üzere geliştirdiğimiz duygu, güdü, arzu ve korkulardan oluşan karmaşık bir ağ tarafından, *bilinçli olmayan bir müdahale ile* belirlenir.

"Dikkat harcamak"taki *harcamak* kelimesi gayet yerindedir. Bizler bilinçli varlıklar olduğumuz için dikkat bizim en değerli malımızdır. Dikkat bilincimizin bir parçası, insani hayatımızın bir bölümüdür. Dikkatimizi bir şeye yönelttiğimizde, bilinçli hayatımızın bir parçasını harcıyoruz. Kaçımız dikkatimizi bizim için en önemli olan şeylere bilinçli bir şekilde yöneltiyoruz? Ben dikkatimin hayvani geçmişimin kalıntıları olan yaşama ve üreme damarlarıma basan insanlar

ve olaylar tarafından çekilmesinden özellikle nefret ediyorum. Bu damarlar benim bilinçsiz bir şekilde hayatımın büyük bir kısmını harcamama sebep oluyorlar.

Demek istediğim şu ki, tehlike, yiyecek ve seks, bizim hususi önceliklerimiz olmasa da, *genlerimizin* önceliğidir. Dikkatimiz bizim için en önemli şeyden bir krize, çok lezzetli bir pizzaya veya yanımızdan geçen çekici birine çekildiği zaman genlerimiz en değerli varlığımızı, bilincimizi çalmak için plan yapıyordur.

Fikirler bulaşıcıdır. Fikirleri başka insanların davranışlarından, içinde yaşadığımız kültürden kaparız. Kaptığımız fikirler iyiyse –hayatta ne istiyorsak bizi onlara ulaştıran fikirlerse– ne âlâ! Mesele şu ki, az önce de dediğimiz gibi, fikirler, faydalı ya da doğru olmalarına göre değil, memleri iyi olduğu nispette yayılıyorlar.

> Evrimin bizi daha iyi, daha medeni, daha merhametli bir dünyaya kavuşturacağını hayal etmek ne kadar güzel olsa da, aslında evrim bizi üremede usta olan mem ve akıl virüsleriyle dolu bir dünyaya götürmektedir.

Hayat bazen neden bu kadar zor oluyor, hiç merak ettiniz mi? İnsanlar ideal hayat denen şeyin sadece huzurlu olmak ve kendiliğinden geleni yaşamak anlamına geldiğini zannederler. Kimsenin tatlı hayalini bozmak istemem ama *kendiliğinden gelen*, yersiz bir şey olarak görülüp modern hayatımızdan çıkarılmış bulunmaktadır. Kültür, teknoloji ve toplumun hızlı evrimi yüzünden, artık, *kendiliğinden gelenin* genlerimizi mümkün olduğu kadar çok kopyasını üretmeye yönelttiğini de söyleyemiyoruz. Günümüzde, *kendiliğinden gelen*, beyinlerimizin tarih öncesi zamanlar için olan eski kablo ağı ile modern dünyanın tamamıyla farklı mesele ve imkânları arasında dehşetli bir uyuşmazlıktır.

Beynimiz tarih öncesi zamanlarda bizim için -genlerimizin mümkün olduğunca çoğalmasına yardım etmeleri açısından- önemli olan durumlara hâlâ dikkat harcamakta ve duygular üretmektedir. En kolay yayılan ve toplumu istila eden fikirler Taş Devri beyinlerimize de en kolay nüfuz eden fikirlerdir. Bilimin bütün çabası beyinlerimizin o Taş Devri fikirlerinin doğal seçilimini *önlemek*, bunun yerine faydalı, işe yarar, gerçekliğin tam modellerini oluşturan fikirleri seçmektir. Fakat beyin bu anlamda kültürün çok önündedir.

Uzun Vadede

Bir dakika! Memler insanların bir evrimsel uyarlamasıdır. Yani yöntemleri ne kadar çılgınca olursa olsun, memler özünde bizim çıkarımıza mıdır? Memlerin nihayet bizim daha iyi olmamıza ve çevremize daha iyi uyum sağlamamıza katkıda bulunacakları bize temin edilmedi mi? Uzun vadede bu mem işinde ne olursa olsun biz kârlı çıkacağız zira, malum, türler çevre koşullarına kendiliğinden uyarlar. Öyle değil mi?

Güzel bir düşünce ama evrim, memleri ve beraberinde bizi de topyekûn temizlemezse, bu şekilde olmayacak. Memlerin kendilerine ait bir evrim yolu vardır. Memler genlerimizin çoğalmasını desteklemek üzere evrim geçirmezler. Bana inanmıyorsunuz belki, ama en ileri kültürlerin nüfuslarını artırmazken buna karşılık kültürel emperyalizmi çok etkin bir şekilde uyguladıklarına dikkatinizi çekmek isterim. Onlar genleri değil, memleri yayıyorlar.

Mem evrimi kendiliğinden cinsel hayatımıza veya ailemizin boyutuna katkı sağlamıyormuş, peki. Ama en azından hayatta kalma-

mıza katkı sağlayacaktır, değil mi? Öyle olması gerekmez mi? Kaldı ki memler bizim zihnimizde yaşarlar, öyle değil mi?

Hayır. Bilgi her an çoğalmak ve hayatta kalmak için daha fazla yollar buluyor. Birdenbire hiçbir iz bırakmadan kaybolacak fikirlere artık bilgi kurtarma sistemleriyle hemen ulaşılabiliyor. Bilgisayarlar artık kendi kendilerine bilgilerini kopyalayabiliyorlar. E-posta zincir mektubu hem bilgisayarların hem de zihinlerin taşıdığı virüsün ilk örneklerindendir.[16]

Bilgisayarlar akıllanırken, bilgisayar tabanlı kopyalayıcılar da yaygınlaşacaktır—sadece yaymakla kalmayan evrim de geçiren, mutasyona uğrayan kopyalayıcılar. Nasıl ki zamanında memler küresel çevrenin şekillendiricileri olarak DNA'ları geride bıraktılarsa bilgisayar tabanlı kopyalayıcılar, bilginin birincil depo ve aktarıcıları olarak, zihin tabanlı memleri geride bırakınca da, bu yeni kopyalayıcılar dünyayı şekillendirmede memlerden daha etkin olacaklardır. Belki insan-dışı tabanlı kopyalayıcılar bizi geride bırakacak kadar ilerleyecekler. Ve DNA-tabanlı kopyalayıcıların yolumuza çıkıp varlıklarını tehlikeye atarak yok olmaları gibi, bu bilgisayar tabanlı çoğaltıcıları engellemeye çalışırsak biz de mi yok olacağız?

Eğer hayatta kalırsak hayatımızın kalitesi ne olur? Daha mı iyi olur daha mı kötü? Bazıları, kültürel evrimi doğal akışına bırakırsak bütün birbirine rakip siyasal, dinî, ticari ve bilimsel fikirlerin zihnin

16 Zincir mektupların evrimi kendi içinde ilginç bir çalışmadır. İnternet bilgisayar duyuru panolarında yeni çıkan bir gönderi, virüslü olduğu için *okunmaması gereken* bir mesajın ortalıkta dolaştığını bildiriyor. Elbette, yazar insanların başkalarını da tehlikeden korumak için uyarıyı kopyalayıp göndermelerini istiyor. Düşünceli internet kullanıcıları bir mesajın nasıl bilgisayar virüsü içerebileceğini merak ederler—bilgisayarın virüs kapması için sadece bir metni açması yeterli değildir, bir programı çalıştırması gerekir. Ama bir haftada uyarı mesajının kopyaları her yere dağılmış vaziyettedir! Hangi elektronik mesaj virüs içermektedir?

bir nevi serbest girişim sistemi içinde eriyip birbirine karışacağını, ütopik bir durumun ortaya çıkacağını, adeta bir Cennet, bir Nirvana yaratılacağını düşünebilir. Soyguncu iş adamlarının devrinde ortaya çıkan yaygın bir siyasi felsefe olan sosyal Darwinciliğin ardındaki düşünce bu idi.

Diğer yandan, mem evriminin insanların genetik evrimine kıyasla ışık hızıyla olmasına bakarsak, kontrolsüz mem evriminin bizi zihinsel kaynaklarımızın daha büyük bir kısmını memleri çoğaltma işine adamaya sevk edeceği sonucuna varabiliriz. Giderek daha etkili akıl virüsleri türemesinden ve bunların bizi hayatlarımızı onlara hizmete adamış, muhakeme yeteneğinden yoksun ve mutsuz taşıyıcılar haline getirmesinden korkabiliriz. Böyle akıl virüslerinin bizi istemeyerek yaşatıp iletişim halinde tuttuklarını farz edersek, hayattan zevk almamıza yardım etmek veya bizi acıdan korumak gibi bir istekleri de olamaz. İnsan kitleleri sessiz bir umutsuzluk hayatı sürerler.

Mem evrimi bizi nereye götürüyor? Nirvanaya mı? Cehennem gibi bir hayata mı? Hiçbir yere mi? Bunu yönlendirmek için yapabileceğimiz bir şey var mı? Varsa, yapmalı mıyız?

Konu: HIZLI NAKİT

Gönderen: Anonim

Aşağıdaki talimatları AYNEN uygularsanız, 20-60 gün içinde elinize 50.000 dolar NAKİT para geçecek.

[1] Aşağıdaki listede yer alan ilk beş isme 1'den başlayıp sırayla ilerleyerek 1'er dolar gönderin. SADECE NAKİT GÖNDERİN. (Toplam yatırım: 5 dolar) Her mektuba şu notu iliştirin: "Lütfen adımı posta listenize ekleyin." Adınızı ve posta adresinizi yazın (İstediğiniz hizmet yasaya uygundur ve bu hizmet için 1 dolar ödüyorsunuz).

[2] Listenin 1 numarasındaki ismi silin. Kalan 9 ismi birer basamak yukarı alın (2 numara 1 numara oluyor, 3 numara 2 numaraya çıkıyor...) Adınızı ve adresinizi 10 numaraya yazın.

[3] 10 numarada isminizin bulunduğu BÜTÜN dosyayı 15 (on beş) farklı duyuru panosuna gönderin. BBS'nin mesaj tabanına veya dosya kesimine gönderebilirsiniz. Dosyaya HIZLI NAKİT.TXT adını verin, dikkatleri dosyaya ve dosyanın hepimiz için büyük potansiyeline çekmek için dosya tanımı açıklamalarını kullanın.

[4] 60 gün içinde elinize 50.000 dolardan fazla NAKİT para geçecektir.

Bu dosyanın bir kopyasını saklayın ki paraya ihtiyaç duydukça kullanın. Bu mektupları postalar postalamaz kendiliğinden postayla ticaret işine girmiş olacaksınız. İnsanlar posta listenize girmek için SİZE 1'er dolar gönderecekler. Düzenli bir ek gelir için bu listeyi yaşadığınız bölgeye ait sarı sayfalardan bulacağınız bir borsacıya kiralayabilirsiniz. Liste isimler arttıkça daha değerli hale gelecektir.

NOT: Bilgisayardan veya basılı kopya olarak size gönderilmiş BÜTÜN isim ve adresleri saklayın ama insanların size gönderdikleri isim ve adresleri atmayın. Bu sizin gerçekten bir hizmet verdiğinizin KANITIDIR ve vergi dairesi veya başka herhangi bir kurum sorduğunda, onlara bu kanıtı sunarsınız!

Unutmayın, her gönderi yüklendiği ve talimatlar özenle takip edildiği zaman Liste Geliştirici her birine 1 dolar verdiği için beş üyeye katılım parası geri

ödenmiş olacak. Sizin isminiz de yavaş yavaş ilk beşe tırmanacak ve binlerce dolar nakit alacaksınız. UNUTMAYIN – BU PROGRAM ANCAK DÜRÜST DAVRANMADIĞINIZ TAKDİRDE AKSAR – LÜTFEN!! LÜTFEN DÜRÜST OLUN... İŞE YARIYOR! TEŞEKKÜRLER.

[isim listesi silinmiştir]

Aşağıdaki mektup bu programa katılan birisi tarafından yazılmıştır.

****

Bu kolay para fırsatına iştirak eden SAĞDUYU sahibi kişilere: Aşağı yukarı altı ay önce yukarıdaki mektup elime geçti. Ciddiye almadım. Takip eden iki hafta içinde aynı mektuptan beş tane daha aldım. Onları da ciddiye almadım. Elbette, mektupta söylenenleri yapmak istedim ve binlerce dolar kazanma hayalleri kurdum ama bunun bir aldatmaca olduğunu ve işe yaramayacağını düşünüyordum. Yanılmışım! Yaklaşık üç hafta sonra aynı mektubun Montreal'deki bir yerel duyuru panosuna postalandığını gördüm. Bilgisayarımda bu işi denemeye karar verdim. Fazla bir beklentim yoktu çünkü başka insanlar da benim kadar şüpheyle yaklaşıyorlarsa kolay kolay 5 dolar vermezlerdi. Ama HER HAFTA PİYANGO BİLETİ ALIYORUM AMA BUGÜNE KADAR BİR ŞEY KAZANMIŞ DEĞİLİM! Bu hafta bunu haftalık piyango harcamam olarak görmeye karar verdim. Belirtildiği gibi zarflara adresleri yazdım ve her birine 1 dolar koyup postaladım. İki hafta geçmişti ama gelen giden yoktu. Dört hafta sonra inanılmaz bir şey oldu! 50.000 dolar aldım diyemem ama 35.000 dolardan fazlaydı! 10 yıldır ilk defa borçtan kurtuluyordum. Tabii kazandıklarımı harcayıp bitirmem uzun sürmedi, o yüzden bu müthiş para kazanma fırsatını bir kere daha kullanıyorum. TALİMATLARI İZLEYİN VE GÖRÜN BAKIN NELER OLUYOR!

Lütfen bu mektubu da diğer mektuba iliştirin ki bunun gerçekten işe yarayacağından şüphe duyanları beraberce ikna edelim!

Hem bilgisayarlar hem de zihinlerin taşıdığı bir kopyalayıcıya örnek olarak ısrarcı bir internet elektronik zincir mektubu.

Bu soruları yanıtlamanın bir çaresi de yeni tartışmalı *evrimsel psikoloji* alanında yatmaktadır. Bu alanda zihnimizin nasıl ve niçin bugünkü halini aldığı araştırılmaktadır. Dört temel güdümüz ve iletişimin doğası konularında evrimsel psikolojiyi incelemeye başlamıştık. Şimdi, evrimsel psikolojiyi oluşturan ve insanların daima en sevdiği konulardan biri olan sekse derinlemesine bir bakış atalım.





ALTINCI BÖLÜM

SEKS: TÜM EVRİMİN KÖKÜ

"Bilim sekse benzer. Ondan zaman zaman faydalı bir şey çıktığı olur ama bilimi de seks gibi bunun için yapmıyoruz."

—Richard Feynman

Evrimsel psikoloji alanının en şaşırtıcı keşfi seksin modern davranış ve kültürümüzü şekillendirmede oynadığı ana roldür. Evrimsel psikoloji Freud, erkek şovenizmi, püritenlik ve çapkınlığı birbirine bağlayan karmaşık bir ağ örerek, insan davranışındaki karmaşıklığı ve çelişkiyi daha yeni bir biçimde açıklamaktadır.

Bunları okurken şunu unutmayın: Evrimsel psikoloji eğilimlere –evrimin temayülleri ve tarihi eserlerine– dairdir. Erkeklerin Mars'tan,

kadınların Venüs'ten geldikleri doğru olabilir ama bu oralarda yaşamak zorunda olduğumuz anlamına gelmez. İnsanlar istedikleri tarafa yönelebilirler. Okuyacağınız şeyler ne insanların geleceğine dair kaderci bir takdirdir ne de hayvan gibi davranmanın bahanesidir. Ama şu var ki, bugüne nasıl geldiğimizi öğrenmek ilginç. Hepimiz buraya başarılı çiftleşmelerin sonucunda geldik.

Bu apaçık kavrayıştır ki ondan yeni ve güzel teori doğar:

> Biz hepsi de bir eş bulmada başarılı olmuş binlerce kadın ve erkek neslini kapsayan sürekli bir zincirin neticesiyiz.

Meseleye böyle baktığımızda cinsel güdülerimizin bu kadar güçlü olması bizi şaşırtmaz. Hatta insanların seks için yalan söylemesi, aldatması ve çalması da öyle. Birleşik Devletler senatörlerinin genç stajyerlerle cinsel ilişki kurarak mesleki hayatlarını riske atıp kaybetmeleri de bu yüzdendir. Kadınların çocuklarının potansiyel koruyucusunu kaybetmemek için kötü davranan eşlerini terk etmemeleri de. Düşündüğümüzde bunlar ne kadar kötü kararlar olarak görünseler de seksle ilgili son derece güçlü genetik eğilimlerimiz yüzünden yine aynı şekilde davranırız.

Cinsel birleşmeyle üremenin başlangıcından beri, insanlara –ve onlardan önce hayvanlara– emsallerine karşı bir çiftleşme üstünlüğü veren genler, aktarılan genlerdi. Aynı şekilde, doğal seçilim, seçim veya kader sonucu, başarılı bir şekilde çiftleşemeyen bireylere acımasız davrandı. DNA'ları onlarla beraber öldü.

Seks İçin Savaş

Seks için savaş DNA'nın kendini kopyalama savaşındaki ilk savaş alanıydı. Biz de dâhil olmak üzere, cinsel birleşmeyle çoğalan bütün canlılar için doğal seçilim inanılmaz bir hızla çalışarak taşıyıcısının çocuk sahibi olma şansını azaltan bütün DNA'yı yok edip taşıyıcısının üreme olanağını arttıran bütün DNA'yı güçlendirmiştir.

DNA'nın, taşıyıcısının çiftleşmedeki başarısını etkilemesinin sayısız yolu vardır ama dolaysızı karşı cinse çekici geleni geliştirmektir: Olumluyu vurgula, olumsuzu çıkar. En çekici bireyler diğerlerinden daha çok üreyeceği için çekiciliğin bir seçim meselesi olduğunu düşünebiliriz—çekicilikten kastım sadece görünüş değil, karşı cinse çekici gelen bütün özelliklerdir.

> Genetik evrimin neticesi olarak bireylerin cinsel cazibeleri gittikçe artar.

Ne kadar güzel! Keyfiniz yerine mi geldi? Bu evrim işinden arada bir iyi bir şey de çıksın canım! Oturup keyfinize bakın, gelsin birbiri ardına potansiyel eşler! Ahh. İsterseniz, kitabınızı biraz kenara koyun da biraz hayal kurun. Hayat güzel.

Ama maalesef bir bütün olarak insanlık için geçerli olan şey her birey için geçerli değildir. Türler harikulade bir surette gelişseler de, herkes ancak kendi payına düşen DNA'yı alır ve onunla yetinir. Hepimiz elimizdekiyle yetiniriz! İnsanların cinsel çekiciliğini ve albenisini artırmak için ortaya çıkan endüstriler muazzamdır: Moda, kozmetik, diyet programları ve spor kulüpleri insanların cazibelerini artırmak için ortaya çıkmış kültür kurumlarından sadece birkaçıdır. Mevcut üreme sistemimizin yerine test tüpleri ve klonlamayı koymaktan başka

yapabileceğimiz bir bu var: Cinsel yeniden üretim en zinde genlerin hayatta kaldığı asıl meseleye ulaştığı yerdir.

Yani biz istesek de istemesek de, doğuştan gelen genetik eğilimlerimizin çoğu cinsellik ve çiftleşme ile ilgilidir. Şimdi şöyle bir bakalım ve genetik evrimin bugün bizi bulunduğumuz yere nasıl getirdiğini anlamaya çalışalım. İnsanların tarih öncesi çağlarda nasıl davrandıklarına dair elimizde fazla bir tarihi veri olmadığı için benim düşüncelerim de tahminden ibarettir ama hepsi bencil gen kavramını kavramaktan ileri gelmektedir.

Seks: İlk Dönemler

Düşünün ki hayvanlarda üremenin ilk günleridir. Erkeklerle dişiler birbirleriyle rastgele, kim uygunsa onunla çiftleşiyorlar. Hatta erkekler erkeklerle, dişiler de dişilerle çiftleşmeye çalışıyorlar zira henüz aradaki farkı anlayamamışlar (Bunların ilk günler olduğunu hatırlatırım). Kayayla, ağaçla, mantarla, diğer türlerle, ne bulurlarsa çiftleşiyorlar. Tıpkı bitki spor ve polenlerinin rüzgârda dağılarak tohumların saçılması ama bir parçacık tohumun dişi bitkiye doğru yere düşerek döllenmeyi meydana getirmesi gibi. Çok verimli bir sistem olmasa da işliyor.

Zaman içinde eş seçiminde biraz daha seçici olan hayvan genleri –kaya, ağaç ve diğer türleri bırakıp– çoğalmakta biraz daha başarılı olma eğilimindedirler. Bu suretle hayvanlar daha seçici hale gelirler. Bunu nasıl yaparlar? Unutmayın, bu bilinçli bir süreç, hatta daima gelişen bir tasarımın süreci de değildir. Bu *kluge*lerle dolu bir rastgele süreçtir. Bir türün yırtıcı hayvanlara karşı keskin bir koku alma duyusu geliştirdiğini farz edelim. Kendi türleriyle kayaları birbirinden ayırt

etmek için bu koku alma duyusunu kullanan bireylerin üstünlüğü vardır. Bu tür, üyeleri erkekle kadın arasındaki farkı hâlâ bilmemekle beraber, bu koku alma duyusunu kısa zamanda eş seçmede kullanmaya doğru geliştirecektir.

Şimdi düşünün ki kadınlarda erkeklerde olmayan bir hormon var ve bu hormon özel bir koku salgılıyor, bu kokuyu da bir tek erkekler alabiliyor. Eşlerini seçmede bu kokuyu esas alan erkekler diğer erkeklerden daha başarılı oluyorlar ve kısa süre sonra bu hayvanlar daha seçici oluyorlar.

Bu adım adım, milim milim olgunlaşma sürekli devam eder, daha seçici erkekler üremede daha başarılıdır ve böylece gen havuzunu kendi DNA'larını taşıyan kopyalarıyla doldururlar.

Şimdi bir de dişi tarafına bakalım. Gen havuzu dişileri koklayan koku erbaplarıyla dolu olduğuna göre, dişiler bu kokuyu ne kadar çok üretirlerse erkekleri cezbetme şansları o kadar artacaktır. Bu noktada erkekler dişilerle erkekler arasındaki başka farkları ayırt etmek üzere evrime uğrayacaklardır: Renk, boyut, şekil *vesaire-vive la différence*[17]! Daha seçici erkekler gibi, bu özelliklerini vurgulayan dişiler de daha başarılı olacaktır. Buradan, tartışmanın başlangıcına yani bireylerin cinsel açıdan daha çekici olmalarına geliyoruz.

Bunu aksi yönde düşünmek de mümkündür: Fiziksel olarak onların ilerlemelerine dayanabildikleri müddetçe dişiler de erkekler için çok sıkı standartlar koyabilirler; bu sefer dişiler daha seçici hale gelir, erkekler ise cinsel cazibelerini daha vurgulayacak şekilde evrime uğrarlar.

Cinsel özelliklerin bu evriminin planlı bir şekilde olmadığını, rastgele değişimin kaotik gücü ve evrimin düzenleme gücü arasındaki

17 (fr.) Yaşasın farklılık. (ed.n.)

etkileşimi ile olduğunu unutmamak gerekir. Evrim kendi kendini kuran bir saat gibi, çevredeki düzensiz hareket ve değişimleri yavaş fakat sürekli ilerleme için kullanırken, dişli çark mandalı kurma aracının hareketini ebediyen ileri yöne kilitlemiştir.

Evrimin ilerleme kaydettiği bir taraf da kadınla erkeğin rollerini ayırmak olmuştur. Buna *cinsel ayırım* deniyor. Evrimsel psikoloji kadınla erkek dürtü ve eğilimleri arasında –genel olarak– gerçekten önemli farklar olduğunu göstermektedir. Bu farklar kalıplaşıp bireylere karşı silah olarak kullanıldığı zaman pek hoş olmayan bir terim kullanıyoruz: *Cinsiyetçilik.*

Cinsiyetçiliğin Kökeni

Erkekle kadın arasındaki psikolojik farklar memeliler bütün yumurtalarını aynı sepete –yani dişinin içine– koymak üzere evrim geçirdiğinde başladı. Aslında cinsel farklılık bundan da önce, hemen hemen cinselliğin başlangıcında, bir başka deyişle, dişiler nispeten pahalı, büyük yumurtalar, erkekler ise küçük, ucuz spermler üretmek üzere evrim geçirdiklerinde başladı. Dişiyle erkeğin davranışlarını birbirinden ayırma, dişi DNA'sının döllenmiş her bir yumurtasına büyük bir sadakat besler ve yatırım yaparken, erkek DNA'sı, taşıyıcısına önüne çıkan bütün dişileri dölleme, sonra da başka dişiler bulmak için etrafı kolaçan etme eğilimi vermekle hiçbir şey kaybetmez, aksine kazanacak çok şeyi vardır.

Bu size yüzeysel bir karikatür gibi geldiyse şunu hatırlatırım: Güdü ve eğilimlerimizin çoğunu, evlilik ve tekeşlilik gibi kavramlar ortaya çıkmadan evvel, hayvanlardan ve tarih öncesi insanlardan miras aldık. Sadece bir dişiyle çiftleşen erkeğin DNA'sı çok büyük bir

dezavantaja sahipti: DNA'larını etrafa saçan diğer erkekler çok daha fazla çocuk sahibi olacaktı. Erkekler başka etkenleri düşünmeden mümkün olduğu kadar çok üremek üzere evrimleşmişlerdir. Unutmayın: Her şey DNA'da bitiyor.

DNA'larını aktarmak için ömründe sadece birkaç şans elde eden fakat birçok arzulu talibi olan dişinin evrimleşmesi ise onu biraz daha seçici hale getirmiştir. Dişi nasıl seçerdi? İki etken önemliydi. Birincisi, DNA'sı "iyi" olan bir erkek istiyorlardı. Bu, doğacak çocuklara geçecek ve onların yaşama şansını kuvvetlendirecek, güçlü, sağlıklı bir vücut anlamına gelebilirdi. Benzer vücut organları veya davranışlar halinde oluşan, ikisinde ortak bir DNA olması anlamına da gelebilirdi. Böylece çocukların da bu DNA'yı taşıma şansları ikiye katlanacaktı.

İkincisi, henüz büyümemiş ve korunmasız olan çocuklara zamanını ve olanaklarını harcayarak yaşama şanslarını yükseltecek bir erkek istiyorlardı. Tabii genetik babanın çocuklarla kalıp onları yetiştirmesi şart değildi; hatta tarih öncesi bir dişi için ideal durum, iyi genleri olan he-man tipinde bir erkeği biyolojik baba, çocukları yetiştirmek isteyen bir erkeği de, eğer kandırabilirse, çocuklarına bakacak baba olarak kullanabilmekti.

Erkeklerin de mücadele vermesi gerekiyordu. Kadınların öncelikleri doğrultusunda erkekler iki yönden birine doğru bir evrim geçirdiler: Ya daha güçlü ve daha yakışıklı oldular veya iyi bir aile babası. İkisi de mümkün olduğu kadar çok seks yapabilirken, he-man bu konuda daha açık olabiliyor hatta isteksiz dişileri fiziksel olarak zorlayabiliyordu zira onun çocuklarının yaşama şansı, o yanlarında olmasa dahi, daha çoktu. Aile babası tip ise onu aldatmayacak bir dişi bulmak üzere evrimleşti. Hatta biyolojik baba olma şansını artırmak için daha az çekici ya da he-man tipi erkeğe o kadar cazip gelmeyen dişiyi tercih edebiliyordu. O da mümkün olduğu kadar çok seks yapabilmek istiyor ama daha gizli hareket ediyordu—iri ve güçlü

he-man buna seyirci kalmazdı, ayrıca dişiler başkasına bağlanmış bir erkekle beraber olmayı tercih etmezlerdi.

Mola!

İki tane hatırlatma yapmalıyım:

1. Burada belli bireylerden değil, evrimdeki genel eğilimlerden bahsediyorum. Belirli bireylerin ilerleyen sayfalarda bahsedeceğim *stratejik nişleri* olabilir. Herkes böyle değildir! İnsanlar farklı farklılıdır ve farklı koşullarda, farklı tipte eşleri cazip bulabilirler. Hem eşcinseller de var (Evrimin eşcinselleri nasıl üretebildiğine dair bilim insanları arasında bir fikir birliği bulunmamaktadır ama daha sonra bir tahminde bulunacağım).

2. Bütün bunlar *bilinçsizce* oluyor. Şüphe yok ki insanlar bu sayfaları merakla okuyor ve her sayfada kendi kendilerine, "Saçmalık! Ben böyle düşünmüyorum! O da böyle düşünmüyor!" diyorlar.

> Bu bir düşünce meselesi değildir. Eş seçiminin bu zekice ve *kluge*li süreci bilinçsizce işlemektedir. Bilinçsiz hesap kitabın neticesinde siz birine karşı çekim duyuyorsunuz.

Elbette belli düşüncelere sahip olmak çiftleşme şansınızı arttırsaydı, evrim sizin bu düşüncelerinize göre seçim yapardı. Dünyada başka hiçbir şey yoktur ki bu cinsel seçim süreç kadar karmaşık olsun. Milyonlarca nesil boyunca evrim geçiren bu süreci karşısına çıkan hiçbir *klugeyi* de kullanmadan geçmemiştir.

Seksin Evrimine Dönersek...

Çok uzun süreler geçer ve cinselliğin evrimdeki merkezî rolü her şeyi daha karmaşık ve birbirine dolaşmış hale getirir. Bu iki rol –heman ve aile babası– erkek egemenliği sıradüzeni (hiyerarşi), kadın hâkimiyet alanı kavgası ile beraber birçok alt role bölündü ve bu esnada her türlü hile ve aldatma sırf işe yaraması sebebiyle yaygınlaştı. Cinsellikle ilgili davranışlar, memlerin ortaya çıktığı çok yakın bir zamana kadar, miras alman DNA' yüzünden böyleydi. Genetik evrimin katı gerçekliğinde aşk, duyarlık, adalet gibi kavramlara yer yoktu; önemli olan tek şey ne kadar çok çocuğunuz olduğuydu—ve o çocukların büyüyüp çoğalmasıydı.

İşte size bir bomba daha: İnsanların hayatla ilgili ortak bir paradigmasına göre cinselliğin değerler, ahlak yasaları, gelenekler ve Tanrı vergisi haklara dayanan büyük bir kültürde küçük ama karmaşık bir rolü vardır.

> Memetik açıdan bakınca bütün değerler, ahlak yasaları, gelenekler ile Tanrı ve haklarla ilgili düşünceler mem evriminin bir neticesidir. Mem evrimi ise, cinsellik çerçevesinde evrimleşen genetik eğilimlerimizle ilerlemektedir.

Zaman zaman *ataerkil* denilen, erkek egemen sıradüzeni çok güzel bir örnektir. Bazı feminist yazarların, kadınları bu sistemi desteklememeleri konusunda uyarmaları boşuna değildi: Her şey erkek DNA'sı gelecek nesillere en iyi şekilde aktarılabilsin diye evrimleşti. Bu bir teşkilat kurmanın yolu mudur?

Neden erkekler egemenlik ilişkilerine, güç merdiveninde kimin ondan aşağıda kimin yukarıda olduğuna bu kadar kafayı takıyorlar?

En iyi teori şudur: Bu hangi erkeklerin hangi kadınlara cinsel hakları olduğunu sürekli kavga etmeden (ki bunun hiç kimseye faydası olmaz) belirlemek için bir adaptasyondu. Bu yüzden, erkekler adeta, onlara her koşulda diğer erkeklere göre konumlarını bildiren bir altıncı hisse sahiptir. Kadınlarda ise konum egemenlikten ziyade cazibe veya genel zevke hitap etmesine göre belirlenir.

Birçok iş, devlet, ordu, hatta Katolik Kilisesi açık bir sıradüzenine göre düzenlenmiştir—kimin kime rapor verdiği, kimin emir alıp verdiği son derece açıktır. Görünüşte bu düzenlerin kadınlara ulaşmada pek etkisi yoktur ama buralardaki erkeklerin davranış ve duyguları hâlâ aynıdır. Hiyerarşinin açık ve net olması konum için birebir mücadeleleri önlemektedir; buna rağmen, beyinleri sıradüzeninde üst sıralara tırmanmak -daha fazla ve daha iyi kadına ulaşmak- için ellerinden geleni yapmak üzere evrimleşen fakat konumlarını iyileştirmenin hiçbir yolunu bulamayan erkekler için bu son derece sinir bozucudur.

Peki, gücü güç için seven erkekler (ve kadınlar) yok muydu? Kaderlerinin kontrolüne sahip olmak, hayatlarını özgürce yaşamak ve tabii sırf güç hissi hoşlarına gitmiyor mu? Evet, bunlar doğru. Fakat gücün bu kadar heyecan verici olmasının sebebi beynimizin, o gücü çok arzulamamıza yol açan şekilde evrimleşmiş olmasıdır.

> Evrim sırasında, güçten zevk alan ve güce, egemenlik sıradüzeninin en üst seviyelerine aç erkekler bunun için daha fazla gayret göstermiş ve dolayısıyla daha fazla eş bulmuşlardır!

Daha fazla eş bulmakla kalmamış, çocuklarına, üreme şanslarını artırmak için, daha fazla imkân da sağlamışlardır. Genetik evrimdeki en amansız güç -cinsel üreme- gücü sevmeyen erkekleri elemiştir. Onlar diğerleri kadar üretememiş, çocuklarının üreme şanslarını ar-

tırmamışlardır ve güç düşkünlüğünden sorumlu genler daha yaygın hale gelirken onların genleri yok olmuştur. Erkekler bilinçli olarak, *Tanrım, güç elde edip sergileyeyim de kadınları benimle beraber olmaya kandırayım*, diye düşünmezler. Evrim onları içgüdüsel olarak güç ister ve sergiler hale getirmiştir.

Kadınların Medenileştirici Etkisi

Tarih boyunca erkek kültürü yayılma, istila etme ve gücü arttırma yönüne iterken, buna karşılık, kadın emniyet ve güvenlik için çabalayan, medenileştiren güç olmuştur. Bu güdüler erkek ve kadın genlerinin farklı önceliklerinin dolaysız dallarıdır: Erkeğin genleri taşıyıcısını mümkün olduğunca çok dişiyle çiftleşmeye teşvik ederek kazanmaya eğilimliyken, kadının genlerinin eğilimi taşıyıcısına çocuklarını yetiştirmek için emin ve güvenli bir ortam yaratma eğilimi vererek kazançlı çıkma yönündedir.

Neden? Çünkü erkek belli bir yavruya nispeten daha az zaman ve enerji harcarken, kadın senede birden fazla çocuk üretemez ve genetik sermayesini korumaya ihtiyacı vardır. Erkeğin yaşama ve üreme şansı olan bir çocuğa yatırımı oluyor muydu? Elbette. Yatırımı kadınınki kadar büyük müydü? Eğer egemenlik sıradüzeninin, istedikleri kadar kadını hamile bırakacak kadar üst seviyesindeyse, hayır. İşte böyle adamlar en çok geni kendilerinden sonrakilere aktardılar. Nitekim, yatırımını korumak için, kabul edilebilir erkek davranışlarının standartlarını belirlemek kadına düşmüştür.

Kadınların genleri eş seçiminde seçici olmakla daha kazançlı çıkacağı için evrim kadınları genellikle talipleri arasında seçim yapan taraf kıldı. Erkeklerin seçilmek için rekabet etmesi gerekiyordu.

Yani kadınlar erkeklerden daha seçici olma imkânına sahiplerdi. Erkeklerin ilişki konusundaki ciddiyetlerini ölçmek için onları deneyebiliyorlardı. Bir erkek tatmin edici miktarda zaman ve imkânını ona harcayana kadar sabırla bekleyerek taliplerinin sadece onların duygularıyla oynama olasılığını azaltıyorlardı. Adamın ucuz heyecan aramayıp hakikaten aile babası rolünü oynaması olasılığını artırıyorlardı.

Bunlar size son derece soğuk ve hesaplı davranışlar olarak göründülerse, kadınlardaki "erkeği sınama" davranışının da *mutlaka bilinçli olmadığını* hatırlatırım. Bizler evrimle bu hale geldik: Kadınlardaki bu sınama eğilimini destekleyen genler sonraki nesillere geçmede, desteklemeyen genlerden daha başarılıydılar. Netice olarak, çiftleşmeden önce bir erkeğin niyetinden belli bir dereceye kadar emin olmak *fena bir his değildir.*

Aldatma

Sakın bütün kitabı buna ayırsam, erkekle kadının cinsiyet rollerini tam ve eksiksiz olarak açıklayabileceğimi sanmayın. He-man, aile babası ve talip sınayan rolleri kadınlar ve erkeklerin birbirlerine karşı bazı temel davranış tarzlarını tarif etmektedir. Yoksa, evrimde her şey olabilir! Hatta bazı bireyler, genlerinin durmak bilmeyen çoğalma talebi yüzünden suiistimal etmek, kandırmak, yalan söylemek, aldatmak ve çalmak üzere evrilmiştir.

Bu türden kandırmanın bir çeşidi de kaçamak çiftleşmedir. Erkekler için bu genellikle evlilik dışı seks şeklini alır. İlginçtir, kadınlar için bu meselede, erkeğin diğer kadına âşık olup karısını ve ailesini bırakması ihtimalinden başka müteessir olmalarını gerektirecek pek bir genetik neden yoktur.[18]

Kadınlar için aldatmanın sebebi, aile babasının haberi olmadan, daha iyi genleri olan bir he-man'den hamile kalmak olabilir. Kadının aldatmadaki kazancı erkeğin aldatmasındaki kadar cazip değildir zira çocuğun yaşama mücadelesine yapabileceği ufak bir katkıya karşılık kocanın terk etmesi riski vardır. Nitekim kadındaki aldatma dürtüsü o kadar güçlü değildir. Netice olarak, maalesef erkeğin başka kadınlarla aldatmasının kazancı, dolayısıyla motivasyonu çok daha güçlüdür. Onlar için her hamilelik, babaya hiçbir yük getirmeden, potansiyel bir gen taşıyıcı çocuk anlamına gelmektedir.

Bir Mola Daha: Evrim "Motivasyonları"

Mola, mola, mola! Durun! Yasak ilişki kuranlar hamilelik *istemezler*, değil mi? İnsanlar yasak ilişkilerinin neticesinin bebek olmasını istemezlerken, ben nasıl aldatmanın tek amacının daha fazla bebek sahibi olmak olduğunu söyleyebiliyorum?

---

18 David Buss, *The Evolution of Desire* (Basic Book, 1994) kitabında, kadın ve erkeklerin kıskanma konusundaki çarpıcı farklılıklarını gösteren birçok çalışmaya yer vermiştir. Buss tarafından yapılan bir çalışmaya göre, erkeklerin yüzde 60'ı eşinin evlilik dışı bir ilişki yaşamasındansa bir erkeğe derin bir duygusal ilgi duymasını tercih ediyor. Bunun aksine, kadınların yüzde 83'ü cinsel aldatmayı duygusal aldatmaya tercih ediyor.

Daha önce de söylediğim gibi, bugünkü bilinçli düşüncelerimiz tarih öncesi zamanlardaki DNA seçimini yönlendiren doğal güçlerden farklıydı. Belli koşullarda yasak ilişkilere girme *bilinçsiz* eğilimi insanların zihninde evrimin bir neticesi olarak –atalarımızın bu eğilimlerle eş bulup bizleri dünyaya getirmelerinin bir sonucu olarak– yerleşmiş durumdadır. Günümüzün ahlaki kuralları, değerleri veya düşünceleri ne olursa olsun, bizi belli insanlara çekerek, sevdalandırarak, âşık ederek işleyen bir tarih öncesi programlama hâlâ beynimizdedir. Doğal seçilimin bir neticesi olarak inanılmaz derecede güçlü cinsel güdülere sahibiz.

İnsanlar bu kuvvetli cinsel güdülere sahip olunca yeni *kluge* kullanımları da gelişti. Mesela, antropolojik çalışmalar kadın sadakatsizliğinin ana hedeflerinden birinin he-man'den hamile kalmak değil başka yardımlar –mesela çocukları için daha fazla et– almak olduğunu gösteriyor. Diğer taraftan, he-man bu yüzden ava çıkıyor. Asıl maksadı et yemek değil, köyde et karşılığında seks yapabilmek.

Sonra insanlar serbest zamanlarında zevk için de seks yaparlar. Doğal seçilim üreme amaçlı seksi öyle zevkli hale getirdi ki, yaşama ve üreme işine mâni olmadığı müddetçe zevk için seks de gözde bir faaliyettir.

Aldatmanın Evrimi

Çiftleşme stratejilerinin taktik ve karşı taktiklerinin evrim sürecinde aldatanlar aldatma konusunda ustalaşırken, eşler de bunu tespit ve önlemede ustalaştılar. Fakat genetik açıdan elde edilen sonuç o kadar muazzam ki aldatma, genlerin aktarılmasında hâlâ önemli bir etkendir.

Rol yapmak da insanın genetik karşılık şansını artırmasının bir yoludur. Bir erkeğin çevresi ondan daha baskın erkeklerle doluyken he-man rolü oynaması zordur, çünkü ona derhâl haddini bildirirler, ama kendinin çevresindeki en baskın erkek olduğunu fark eden bir erkek genetik olarak kazanmak için "saldırganlaşabilir."

Aile babası rolü oynamak ise erkeğe daha çok yaratıcılık imkânı sunar. Bir kocada en sık karşılaşılan kurnazlık çiftleşecek başka eşler bulmak için evli değilmiş gibi davranmaktır. Bekâr erkek için klasik aldatmaca, sonsuza kadar sevgi ve bağlılık sözü verip bir iki beraberlikten sonra çekip gitmektir. Elbette şüphelenip bu davranışı keşfeden kadınlar avantajlı durumdadır, yani yine diyebiliriz ki aldatanlar ile keşfedenlerin stratejileri çok uzun zamanda evrimleşmiştir.

İşte bu yüzden kuşların çiftleşme dansları bu kadar uzun sürüyor ve iki tarafın da dermanı kalmayıncaya kadar devam ediyor. Dişi kuş evli bir erkeğin bir seferlik ilişki için, başka yerdeki ailesini riske atmayacağını ve bu kadar zahmete katlanmayacağını (evrimsel anlamda) "biliyor", bu yüzden erkeğin bütün enerjisini harcamasını talep ederek gerçekten bekâr olduğunu ispatlamasını istiyor.

Bir Niş Bulmak

Eğer herkes aynı çiftleşme stratejisini gütseydi daha az çekici olan insanlar daima açıkta kalırdı—onlar asla çiftleşemezlerdi. Bu yüzden bazı talipler daha kısıtlı sayıda potansiyel eşi (ki bunlar için rekabet de azdı) cezbedebilecek *niş* stratejiler geliştirdiler. Daha küçük bir pazarda daha büyük bir pazar payı elde ettiler fakat genel olarak niş stratejisi onların DNA'sının gelecek nesillere aktarılması şansını artırıyordu.

Niş çiftleşme stratejileri zevklerin kişiden kişiye değişmesini açıklamaktadır. Erkeklerin çoğu, genetik olarak çocuk doğurma olasılığı en yüksek olan 30 yaşın altındaki kadınların peşindeyken, bazı erkekler daha yaşlı kadınları tercih ederler. Çoğu insan, benzer DNA'ya işaret eden, benzer yüz hatlarını tercih ederken, bazıları yabancıl görünüşlü eşleri cazip bulur. Çoğu dişi seks yapmadan evvel taliplerini sınava tabi tutarken bazıları son derece gevşektir, bu da çocukların en azından çok miktarda potansiyel babadan birtakım imkânlar elde etmesine vesile olabilir. Niş çiftleşme stratejisi nitelikten çok niceliği ön planda tutar ve hedefi DNA'yı mümkün olduğunca çok yaymaktır.

Ahlak ve İkiyüzlülük

DNA için insan-üreme oyununda kazanmanın, kendi taşıyıcısının üremesini sağlamak için her türlü şeyi yapmanın dışındaki diğer bir yolu da başkalarının üremesini zorlaştırmaktır. Memlerin hâkimiyetinden önce, güçlü erkekler diğer erkekleri fiziksel olarak sindirebiliyor ve birçok dişiyi kendilerine ayırabiliyorlardı. Hâkimiyet merdiveninin daha alt basamaklarında yer alan erkekler muhtemelen daha baskın erkeklerin hareminin kutsallığına saygı gösteriyormuş gibi davranıp bulabildikleri her çiftleşme fırsatından gizlice faydalanmak suretiyle DNA'larını aktarıyorlardı.

Memler sahneye çıktıkları zaman erkeklerin, başka erkeklerin çiftleşme ihtimallerini azaltacak memler yaymaları genetik açıdan çıkarlarına oldu. Taliplerde düzgün davranışları teşvik eden memleri yaymak da kadınların DNA'larının çıkarınaydı. Torunlarının iyi yetişmesiyle neticelenecek memler yaymak büyük anne ve büyük babaların çıkarınaydı. *Cinsel ahlak* kavramı böyle ortaya çıktı.

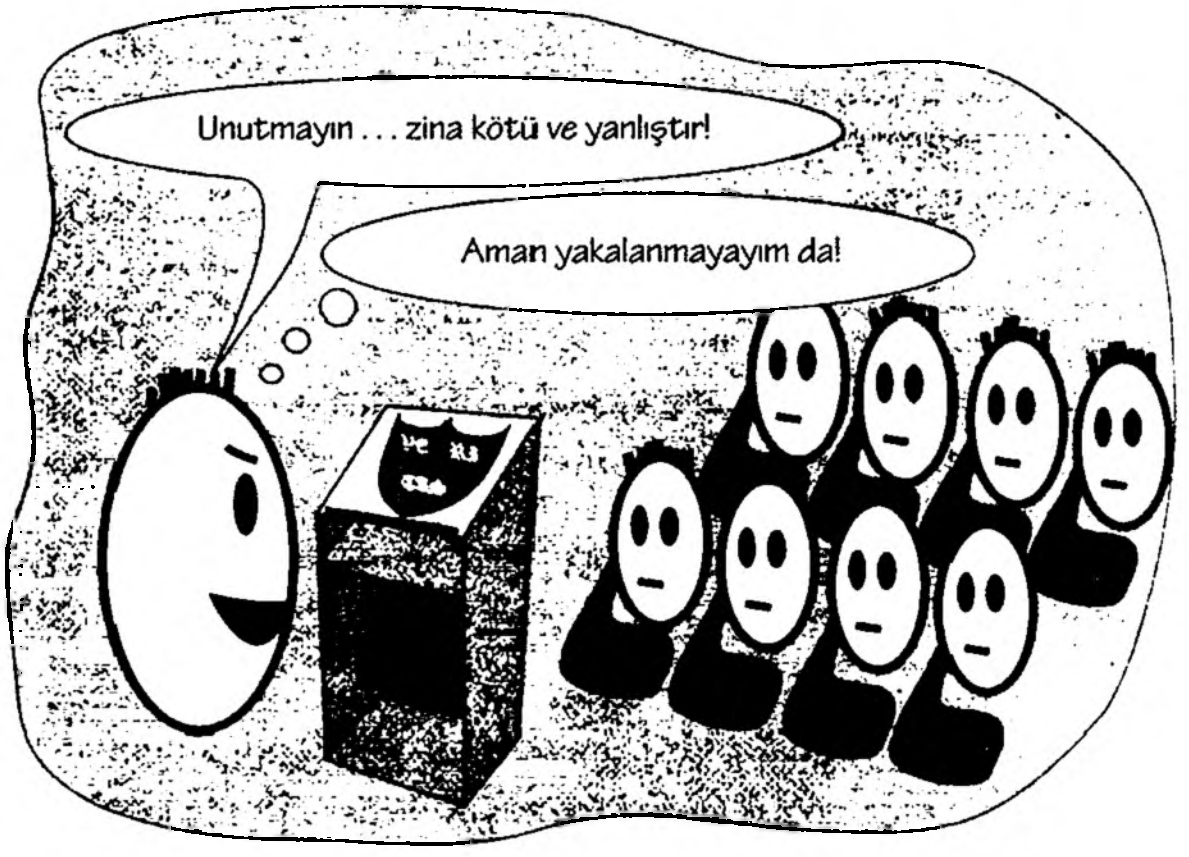
Cinsel ahlak oyunun kuralları demektir. Bunlar, *Arzu ettiğin bu şeyi yapma*, diyen strateji memleridir. Bizi bir potansiyel eş sınıfıyla çiftleşmekten alıkoyarlar. İnsanlar yetişirlerken bu memlerle programlanırlar.

> Cinsel ahlakın ilginç tarafı şudur ki, bu nevi bir memle programlandığımız vakit kendi bencil DNA'mızın zararına davranabiliriz.

DNA'mızın ne istediğini anlamak için bize cinsel olarak çekici gelen kişiye bakmamız yeterlidir. Bu o kişiyle çiftleşmenin DNA'mızı gelecek nesle aktarmamızda genetik açıdan faydalı olabileceğinin iyi bir göstergesidir.

Bilinen ilk cinsel yasaklar –On Emir'dekiler– bu modele bütünüyle uyarlar. Emir'lerden ikisi bir erkeğin başka bir erkeğin karısıyla seks yapmasını hatta onu arzulamasını dahi yasaklar. Bir yuvaya ve aileye büyük yatırım yapan ve aldatılan erkeklerin evrim oyunundaki kayıpları büyük olur, nitekim başka erkekleri onların karılarıyla ilişki kurmaktan men eden memleri yaymaları beklenebilir.

Fakat cinsel ahlak kurallarını takip ederek kendi DNA'mızın değil başkalarınkinin çıkarına hareket etmiş oluruz. Nitekim, insanlar bilinçlenip DNA'larını yaymaktan başka bir şeyle uğraşabilecekleri bir hayat yaşama imkânı bulmadan önce, optimal bencil gen stratejisi, cinsel ahlak kurallarını yaymaya iştirak etmek ama aynı zamanda karşılarına bir çiftleşme fırsatı çıktığında bu kuralları gizlice çiğnemekti. Bu ikiyüzlülüğün evrimsel izahıdır. Hem seks karşıtı memler yayıp hem de bunları bencilce göz ardı etmek herkesin DNA'sının çıkarına olduğu için en çok ikiyüzlülüğü sekste görmekteyiz.



Evrimsel psikoloji insanların seks konusundaki ikiyüzlülüğünü açıklamada yardımcı olabilir. İkiyüzlü, başkalarının önüne gelenle beraber olmalarını önlemek için *Zina kötüdür* gibi memler yayarken, karşı olduğu bu çiftleşme fırsatlarından bizzat yararlanmaktadır. Böyle yapan insanların DNA'ları dürüst insanların DNA'larından daha hızlı yayılır.

Ayrı Gezegenlerden

Bazen kadınlarla erkeklerin birbirlerini anlamakta ne kadar zorlandıklarına bakılırsa ayrı gezegenlerden gelmiş gibi görünseler de temel farklılıklar hemen daima yukarıda bahsettiğim bu cinslerin savaşından doğmaktadır. Erkekler genellikle güçle, sıradüzenindeki yerleriyle, mümkün olduğu kadar hızlı ve etkili bir şekilde seks fırsatları yakalamakla ilgilenirler. Genellikle üreme potansiyeli yüksek olan –genç ve sağlıklı– kadınlar cezbedici gelir. Tipik bir şekilde, kadınlarını sahiplenir, aldatılmaya karşı önlem alırlar.

Kadınlar ise genellikle emniyete, bağlılığa ve onlara yatırım yapmaya istekli olan adamlara değer verme eğilimindedirler. Söz konusu erkek güçlü kuvvetli, kendini adamış ve cömerttir. Kadınlar erkeklerinin başka kadınlarca kapılmasını engellemeye gayret ederler ve erkeğin ilgisini kaybettiğine dair belirtileri gözleyip durumu düzeltmek için ellerinden geleni yaparlar.

Erkeklerin çekici kadınlara neden gizlice baktıklarını hiç merak ettiniz mi? Erkekler için çiftleşme fırsatlarını çabucak ölçüp değerlendirmek evrimleri açısından önemlidir. Aynı nedenden ötürü görsel uyaranlardan çabucak tahrik olurlar, bu yüzden bugün pornografi kadınlardan ziyade erkekler arasında yaygındır.

> Erkekler doğaları icabı kadınlan güç ve kuvvetleriyle etkilemeye çalışırlar. Muvaffak da olurlar.

Erkek kadını bir hafta aramadığında kadın neden bozulur? Ona göre bu hareket onun genetik olarak ona uygun olan günlük ilişkinin emniyet ve güvenliğini tehlikeye atmaktadır ve savunma mekanizması harekete geçer. Ne kadar olgun ve özgüveni yüksek bir kadın olursa olsun, kendini kötü hissedecektir.

> Kadınlar erkeklerin bağlılıklarının hakiki olup olmadığını doğaları icabı sınarlar. Onlar da muvaffak olurlar.

Son birkaç asırda, bu cinsiyet rolleri mem evrimiyle epey değişti, nitekim evrimle içinde yaşamaya muvafık olduğumuz ilkel toplumlar yerini son derece karmaşık ve kuvvetli kültürel güçlere bırakırken, üremede o kadar başarılı olamayan, ilişkilerinde daha çok hüsrana uğrayan ve her yönden kafası daha ziyade karışık kadın ve erkekler buluyoruz.

Bugün farklı kültürler farklı cinsel ahlak kuralları geliştirmiş durumdadır ve bu kadın ve erkek davranışlarında farklılığa yol açmaktadır. Kadınların büyük ekonomik özgürlüğe sahip olduğu bir toplumsal demokrasinin hüküm sürdüğü İsveç'te kadınlar arasında son derece büyük bir cinsel serbestlik olduğunu görüyoruz. Emniyetleri için erkeklere ihtiyaç duymayan İsveçli kadınlar potansiyel eşlerini bağlılık ve cömertlik testine tabi tutmaya o kadar ihtiyaç duymuyorlar. Netice olarak kadınlar daha serbestçe ilişkiye girebiliyorlar: Bir çalışmaya göre İsveçli erkekler potansiyel eşin bekâretine diğer kültürlerin erkeklerinden daha az değer vermektedir. Buna karşılık, İsveçli erkekler diğer kültürlerin erkeklerinden daha az saldırganlar: Kadınlara daha kolay ulaşılabildiği için erkeklerin, sıradüzeninde yükselebilmek, dolayısıyla kadınlara daha çok ulaşabilmek amacıyla, şiddet içeren, riskli he-man davranışına başvurması gerekmiyor. Şiddet için ağır cezaya gerek kalmıyor.

Cinselliğin sıkı kurallara bağlı olduğu Suudi Arabistan'da ise bunun tersini görüyoruz. Kadınlar maddi olarak erkeklere bağımlılar. Suudi kadınların seks yapması büyük ölçüde kısıtlanmış. Erkekler potansiyel eşlerinde bekâret arıyorlar. Yüksek oranda şiddet görülüyor -erkeğin böyle bir davranış sergilediğinde çiftleşme şansının arttığı tarih öncesi zamanlara ait bir olgu- ve buna tepki olarak şiddet suçunun cezası çok ağır.

Sekse ulaşmak kültürün birçok unsurunun ardındaki itici güçtür.

Bir neden sonuç zinciriyle, erkekler için çiftleşecek kadınların bulunması bir kültürde hâkim gelenekleri, şiddetin miktarını ve kanun ve cezaları belirleyebilir. Çocuk patlamasının yaşandığı, genç kadınların cinsel açıdan "canlarının istediği gibi davrandığı" 1960'ların serbest-aşk döneminden genç kadınlara "hayır" demenin ve seksten

uzak durmalarının tembihlendiği AIDS korkusunun hâkim olduğu 90'lı yıllara Birleşik Devletler'deki cinsel geleneklerde bir değişim meydana gelmiştir. Bu değişim beraberinde bu modelden tahmin edileceği gibi, erkekler arasında şiddet suçunun artışını getirmiştir.

Cinsel Uyaranlar

Çiftleşme güdüsü ile onunla ilgili rollerden kaynaklanan cinsel uyaranları yeniden gözden geçirelim. İlk üçü esasen erkek uyaranlarıdır, son üç tanesi ise daha ziyade kadınlarda görülür; fakat evrim *klugeye* yatkın karakteri ile niş çiftleşme stratejilerinin önemi bunları zaman zaman birbirine karıştırabiliyor. Nitekim "dişi" uyaranlarından etkilenen erkekler ile "erkek" uyarılarından etkilenen kadınlar görmek de mümkündür. Ne de olsa, hepimiz aynı türün üyeleriyiz!

— **Güç.** Erkekler güç fırsatlarına bilhassa dikkat ederler. Buna toprak hâkimiyeti de dâhildir. Bu fiziksel bir toprak parçası da olabilir, yazılım piyasası veya ABD Senatosu gibi fikrî bir alan da. Tarih öncesi zamanlarda kadınlar erkeklerde bunu çekici bulurlardı. Tarih öncesi kadınlar hayatta kalma becerilerini geliştirmek için güç isteyebilirken, cazibeleri öncelikli olarak genç ve sağlıklı olmalarından –üreme potansiyellerinden– kaynaklanırdı, bu yüzden, *güç* uyaranı geliştirmek için büyük bir seçim baskısı duymuyorlardı.

— **Egemenlik.** Erkekler egemenlik sıradüzenindeki yerlerini ciddiye alırlar. Tarih öncesi zamanlarda sıradüzeninin yukarılarında bir mevki, her iki talibe de pahalıya mal olan fiziksel kavgaya lüzum

olmadan kadınlara erişim sağlardı. Kadınlar, seçen taraf oldukları için bu güdüye fazla ihtiyaç duymuyorlardı.

— **Fırsat kapısı.** Erkekler mümkün olduğu kadar çok çiftleşme imkânını kullanmakla DNA açısından zararlı değil kazançlı çıkarlar. Bu fırsat kapısını görüp aralayabilmek onu başka alanlara taşır. Kadınlar içinse, bebek sahibi olmak dokuz aylık bir yatırım olduğu için, onlar sabırlı olmak üzere evrimleşmişlerdir.

— **Emniyet.** Kadınlar emniyette olmak isterler. Eski çağlarda bu güdü çocuklarının yaşayıp üremeleri ihtimalini yükseltiyordu. İlginçtir, kadınlar oy verme hakkı kazandıklarından beri, insanların emniyetleri için para desteği öneren ABD hükümet programları nispeten kısa zamanda onaylanmıştır. Erkekler de emniyete önem verirler ama sıradüzenindeki mevkilerini yükseltmek için risk almaya daha çok yatkındırlar.

— **Bağlılık.** Kadınları bağlılık gösteren -belli bir süre zarfında tekrar tekrar boy gösteren- erkekler daha çok cezbeder. Bu uyaranı reklamcılar marka güvenilirliği oluşturmak için insafsızca kullanırlar. Erkekler çeşitli kadınlarla çiftleşmek istemek üzere evrimleşmişlerdir.

— **Yatırım.** Kadınlar onlara yatırım yapan erkeklerle ilgilenirler. Çiçekçileri ihya eden de bu durumdur. Erkekler kadınların genel olarak yavrularını besleme eğilimine çok güvendikleri için, kadında böyle bir şey aramazlar.

Cinsel üreme genetik evrimin ardındaki bir numaralı güçtür. Daha kültürümüz ilerlemeye başlamadan evvel çiftleşmede en üst

seviyede başarıyı destekleyen içgüdü ve eğilimler geliştirdik. 21. yüzyılı yaşadığımız günümüzde bile mağara insanı günlerimizdekinden farklı değiliz. Kitapçıların kişisel gelişim raflarının kitaplarla dolup taşması boşuna değildir!

Seksin Geleceği

Bütün bu içgüdü ve dürtüler kadınların hamile kalıp çocuk doğurmaları ihtimalini artırmak için gelişmiştir. Ama daha önce de bahsettiğim gibi, bilincimiz genellikle aksi tarafa yönelir! Erkekler sadece seks yapmak istiyorlar, değil mi? Kadınları hamile bırakmak istemiyorlar. Bu modele göre, insanlar neden doğum kontrol yöntemlerini kullanırlar? Erkekler neden vasektomi yaptırırlar? Bu şekilde DNA'larımızı destekleyemeyiz!

Yanıtı:

> Bu içgüdüleri üreten milyonlarca yıllık genetik evrim bizim seks yapıp hamile kalmamayı öğrenebileceğimize güvenmedi.

Genetik işlere elimizde kocaman bir İngiliz anahtarıyla –veya daha doğrusu bir kauçuk kılıfla– karışmış bulunuyoruz. Bebek yapmadan seks yapmayı öğrendik ve neticede çiftleşme eylemi eskiden olduğu gibi bir genetik ödül değil. İçgüdülerimiz hâlâ çiftleşmeyi üremeyle bir tutuyor ve bu yüzden cinsel güdülerimiz hâlâ bu kadar kuvvetli.

Ama artık her şey değişti. Artık bencil DNA'mıza gerçekten fayda sağlayan şey *bebek yapma* güdüsüdür: Bebek yapmayı seçmek. Gelecek nesillerde, genetik evrimle, bebek yapmayı istemek giderek

daha baskın olacak. Eğer *gerçekten* doğum kontrolü kullanabiliyor ve istenmeyen hamilelikleri asla yaşamıyorsak, artık işe yaramayan seks güdüsü körelecektir!

Fakat ben buna o kadar güvenmezdim! Doğal seçilim üreme eksikliğini cezalandırmakta gecikmez. Artık bütün çocukların sağlık ve esenliğini emniyet altına alan hükümetler olduğu için, doğum kontrolü kullanmayan bir nüfus yetişmesini bekleyebiliriz. Buna iyi genlere sahip olduklarını düşünen ve onları çoğaltmak isteyen insanlarla beraber sorumsuz ve eğitimsizler de dâhildir. Ayrıca bazı dinler doğum kontrolünü yasaklıyor: Genetik açıdan kazanmaya yönelik bir strateji!

İnsan ömrü birkaç sene ve çocuk yapmamayı tercih edenlerin DNA'ları onlarla beraber yok olup gidecek. Birkaç çocuğu olanlar ise çok çocuk yapmışlar tarafından yenilecek.

Nitekim şayet bilinçsizce yaşasaydık, içgüdülerimiz davranışlarımızı DNA'larımızın yayılma şanslarını en üst seviyeye çıkarmaya yöneltirdi. Toplum gelenekleriyle programlanmış halde yaşarken böyle bir şey olamıyor. Ya çocuk sahibi olmayanlarımız? Eşcinsellere ne demeli? Eşcinsellik doğal seçilime nasıl dayanabiliyor? Evrimsel biyologların Darwinciliği insanlara uygularken karşılaştıkları en zor sorulardan biri budur.

Bir kurama göre evrim şu anda belirsiz bir durumdadır. Memler son zamanlarda genlerden daha önemli hale gelirken DNA henüz yetişememiştir. Şayet gerçekten öyleyse, yakında yetişecektir ve o zaman nüfusun büyük bölümünde daha yüksek doğum oranları göreceğiz.

Bir başka olasılık ise şudur: Çocuk sahibi olmayanlar çocuk sahibi olanların genetik kölesi haline gelmişlerdir. Çocuk taşıyanlar doğru

mem kombinasyonları yayarak bize doğru akıl virüslerini bulaştırmak suretiyle bizi dünyayı *onların* çocukları için daha iyi bir yer haline getirmek için gönüllü olarak çalıştırmışlardır. Hayata yayılan DNA'nın açısından bakarsak bu da bir olasılıktır.

Ama hayat DNA yaymaktan ibaret değil ya.

> Bütün bu uyaranlar ve eğilimler tanınıp aşılabilir. Hayat daha farklı bir anlam kazanabilir. Ama nasıl güdüldüğümüzü anlamadan kendimizi hayatta istediğimiz yönde ilerlemeye programlayamayız.

Cinsel güdümüzün karmaşık ve değişken evrimi bize, akıl virüslerinin bizi programlamak için kullandıkları en güçlü dürtü ve eğilimleri vermektedir. Şimdi de akıl virüslerinin kullandığı bir başka dürtü grubuna bakalım.





HAYATTA KALMA VE KORKU

"Şimdi varoluş çabasının ayrıntılarına girelim."

—Charles Darwin

Tarih öncesi zamanlarda hayatta kalmanın en etkili yolu iki şeyle iyi, sağlıklı bir ilişki kurmaktı: Yiyecek ve tehlike. Beynimizin tehlikeye dikkat etmek için gelişmiş kısmı, günlük yaşamda canımıza kasteden birçok tehlikeyle karşı karşıya geldiğimiz zamanlarda muazzam bir yardımcıydı. Fakat merak ediyorum dilin icadından ne kadar zaman sonra ilk dalavereci bir tehlike yalanıyla ilk safi yiyeceğinden ayırdı: "Hey, Og! Yemek bıraktığın mağaraya kılıç dişli bir kaplanın girdiğini gördüm! Sakın içeri girme! He he he."

Bütün efsane ve dinlerde tanrı veya tanrıları tarafından cezalandırılma korkusu vardır ve öğretileri çeşitli yasak şeyleri yapmanın tehlikelerine karşı uyarır. Neden? Çünkü tehlike içeren memlere dikkat ederiz! Sözlü gelenek ilerledikçe beynimiz tehlikeleri büyütmeye ve onlara diğer şeylerden daha fazla önem vermeye programlandı.

Bir daha tekrarlamakta fayda var, mem evrimi, tehlike iletişimi başladığı an harekete geçti. Bugün, canımıza kasteden çoğu günlük tehdidi ortadan kaldırmış olduğumuz halde, hayatımızın hâlâ tehlike memleriyle dolu olduğunu görüyoruz. Tehlike ne kadar büyükse, biz de o kadar çok dikkat harcıyoruz. Korku filmlerine ve zarara karşı sigortalanmaya harcadığımız dikkate ve bunlar için kurulan endüstrilerin boyutuna bakın. Emniyete dair filmler de var elbette ama kim gidip onları seyretmek ister? Lisedeki sürücü eğitim kursundaki en etkili "emniyet filmi"nin adı *Mekanize Ölüm* idi. Normal, güvenli sürüş alışkanlıklarını anlatan sıkıcı filmlerin aksine *Mekanize Ölüm* dikkatsiz araba kullanmanın getirdiği tehlikeyi açıkça ortaya koyan birçok korkunç kaza sahnesi gösteriyordu. Muhtemelen tehlike aklımı lise çağımdaki normal önceliklerimden yani yemekten ve kızlardan kendisine çekebilecek kadar güçlü tek şey olduğu için, o kadar dersin arasından bir bunu hatırlıyorum. Tehlike, yemek ve seks.

Korkunun Evrimi

Evrim emniyeti desteklediği için bize lazım olandan fazla korku taşırız. Evrim emniyeti *neden* bu kadar destekler? Çünkü emniyet üremede öncelikli bir etkendi. Emniyette olduğumuz sürece üremek için yaşardık, emniyette değilsek üremezdik. Genetik evrim hayatımızın niteliğiyle değil ancak çocuklarımızın niceliğiyle alakadardı.

Doğal olarak -doğal seçilimin seyrinde, gerçek anlamda *doğal olarak*- emniyet hem bizde hem de diğer hayvanlarda giderek artan bir önem kazandı. Diğer güdüler gibi emniyetin de bağlantılı olduğu bir duygu vardır: Korku.[19]

Korku mevcut duruma uyum sağlayabilir. Gene Kelly'ye ilham vererek yağmurda şarkı söyleten karanlık caddede başka bir insanın yürümeye korkması bazı korkuların insanlar arasında genelgeçer olmadığını gösterir. Hatta ben eskiden topluluk önünde hiç konuşamazken, şimdi buna bayıldığım için, korkuların bir insanın ömründe bile değişebileceğini söyleyebilirim.

İnsani korku hayata memetik "yazılım" programlamasından bakan "donanım" içgüdülerinden doğar. Bu programlama yaşadığımız, duyduğumuz, düşündüğümüz veya bize öğretilen her şeyden aldığımız bütün ayırım memlerini, strateji memlerini ve bağlantı memlerini içerir.

Bu, ancak biz doğduktan ve genlerimiz sabitleştikten sonra öğrendiğimiz tehlikelere karşı kendimizi korumamıza izin veren müthiş bir genetik sıçramadır.

Korkunun evrimiyle neticelenen genetik evrimi düşünün: Diyelim ki, *tehlike* kavramını nasıl aktaracaklarını öğrenmiş Benek

19 Emniyetle alakalı bir başka duygu da *iğrenme*dir. Evrimin *klug*elere açık doğasına bir diğer örnek olarak, belli bir sebep olmaksızın, bazı tehlikelerden korkarken bazılarından iğrenmemizi verebilirim. Tahminimce, iğrenti korkudan daha eski, daha basit bir mekanizmadır. Böyle söylüyorum zira iğrenme eğiliminde olduğumuz şeyler çok eski tehlikelerdir. Mesela, görünür hastalıklı vücutlar, zehirli dumanlar ve tatlar. Doğa tek başına olmaktan emniyete yönelik güdü geliştirmiştir: En gelişmiş tek hücreli organizmalar bile düşman çevrelerden uzak durma ve daha verimli çevrelerde bulunma eğilimindedir.

ve Gezgin adında iki tane tarih öncesi hayvan var. Benek ötedeki mağarada bir kaplan görüyor. Aksi yöne doğru deli gibi koşarken Gezgin'e, "Gezgin *–of, pof–* sevgili dostum, şuradaki mağarada *–of, pof–* tehlike var," diyor. O zaman Gezgin tıpkı bir kaplan gördüğünde yapacağı gibi deli gibi koşmaya başlıyor. Bu onun av olma riskini azaltmaktadır ve genel olarak olumlu bir evrimsel izlenimdir. Bu arada, sadece Benek'in bu şekilde koştuğunu fark etmek yeterli bir iletişim olabilir.

Ama koşmak biraz boşuna enerji sarfiyatıdır zira Benek'i yoracak, acıktıracak, Benek yemek aramaya mecbur olacaktır. Zavallı Benek daha tehlikeyi fark edemeyen atalarından muhtemelen daha iyidir ama daha da gelişmesi gerekir.

Benek'in eşi beş altı yavru doğurur ve bu yavrulardan birinin –küçük Benek– tepkisi biraz farklıdır: Tehlikeye karşı yüksek bir dikkat gösteriyor, ama iyi bir neden olmadıkça koşmuyor. Kendini yormadan ve dolayısıyla acıkıp susmadan, kendini saldırıya daha açık hale sokmadan da Benek'le aynı sonuca ulaştığı için, dünyadaki küçük Beneklerden sorumlu genler zamanla Benek'in genlerinin yerini alacaktır.

Zaman geçti, genler evrim geçirdi ve kendimizi tehlikeyle alakalı birçok teşhis edilebilir duyguyla bulduk. Belirsiz bir tehlikeye yönelik bu yüksek bilince *endişe* deniyor. Tipik *korku* ise bizim içgüdüsel olarak kaçtığımız bir tehlikeyle alakalıdır. Eğer tepkimiz kaçmayıp mücadele etmek olursa, *öfke* hissediyoruzdur. Sonra bir de bu duyguların karışımları ve gölgeleri vardır ve bunların hepsine ayrı ayrı isimler vermişiz: Asabiyet, kaygı, şüphe, telaş vesaire. Eskimoların *kar*a birçok isim vermiş olmaları gibi, bizim *tehlike*yle ilgili kelime haznemizin genişliği bu kavramın hayatımızda önemli bir yeri olduğuna dair evrimsel hakikate işaret eder.

Bir Aksaklık Var

Korku –tehlikeye verilen bu harika, karmaşık, uyumsal karşılık– neden modern hayatta bir yük halini aldı? Neden birçok insan, hayatları istenmeyen korkuyla dolu olduğu için tedavi görüyor, bir o kadarı kişisel gelişim kitapları okuyor ve daha fazlası sessizce acı çekiyor? Neden genetik evrimimiz süresince o kadar işimize yarayan tehlikeye karşı tepkilerimiz birdenbire aleyhimize işler oldu ve hayattaki tam kapasitemizi keşfetmemizi engeller hale geldi?

Bu konu biraz karışıktır, hayatımızın her alanıyla sıkı ilişkisi vardır dolayısıyla da belki cinsellikten bile daha karmaşıktır. Fakat yaygın düşünce şudur ki, bizler şu anda genlerimizin evrim geçirdiği binyıllardan öyle uzak bir çevrede yaşıyoruz ki korku / öfke / tehlike mekanizması artık işe yaramıyor.

Bugün hayatımız iş, toplum ve fikirlerden oluşuyor, aslanlar, kaplanlar, ayılar yok. Fakat insanlar kültürel başarısızlığı fiziksel başarısızlık –yem olmak– kadar kötü kabul ediyorlar. Evrimin bizi donattığı içgüdüsel tepki ve duygular, hayatta kalmaktan daha ilerisini arzu edenler için gerçekten bir sıkıntıdır. New Age aksiyomu "İçgüdülerinize güvenin" bu alanda bizi yanıltmaktadır.

> Hayattaki başarı başarısızlık karşısında gösterilen sabra bağlıdır, fakat kültürel tehlikelerle ilgili içgüdülerimiz bizi tam aksi yöne göndermektedir.

Günümüz çevresi büyük ölçüde zihinlerimizin bir icadıdır. Korku alıcılarımız sapıtmış haldedir! Zihnimizin korku üreten kısmının kafamızın içine yerleştirilmiş bir süpermarket barkot okuyucusu gibi olduğunu farz edin. Korkutucu olarak bellediği bir şey gördüğü zaman ötüyor ve bir fiyat –bir vaziyetten ne kadar korktuğumuzu– gösteriyor.

Bir milyon yıl önce, bu okuyucular mükemmel çalışıyordu: Baktığımız her şeyin üstünde okunabilir bir barkot bulunuyordu. Ama okuyucuların tanıdığı durumlar artık yok—artık barkot okuyucularımızı çizgili kravatlara, Jackson Pollock tablolarına ve halüsinojen ışık gösterilerine doğrultuyoruz. Bu kadar iyi idare etmemiz şaşılacak şeydir!

Aslında o kadar iyi idare edemiyoruz. Büyük bir kafa karışıklığı ve stres çağında yaşıyoruz. "Bütün bunlardan kaçma" arzusundaki herkes daha basit, daha az karışık bir çevreye yöneliyor: Duyularımızın algılayıp anlamlandırabildiği bir çevreye.

Korku ve Akrabalık

Sadece kendi tehlikelerimize dikkatimizi vermeyiz. Genlerimiz akrabalarımızla ortak olduğu için dikkatimizin genlerimizi paylaştığımız insanlara yardım edebileceğimiz durumlara da çekildiğini görüyoruz. Buna *özgecilik* diyoruz ve ilginçtir, toplum bencillikten hoşlanmadığı nispette özgeciliği seviyor. Fakat her ikisi de en uygun genlerin yaşamasıyla gelişmiştir. Aşağıda özgecilikle ilgili bazı tetikleyici memler yer alıyor:

— **Çocuklara yardım.** Bencil genleriniz için yaşamak ve üremek haricinde yapabileceğiniz en hayırlı iş kendi çocuklarınızın veya o genleri paylaşan başka çocukların yaşayıp üremelerine yardım etmektir. Bilim insanları kişilerin, başka ırkların çocuklarına yardımdan kendi çocuklarını öldürmeye kadar varan bir çeşitlilik gösteren, çocuklara yönelik davranışlarına ilişkin araştırmalarını henüz neticelendirebilmiş değiller. Fakat genel olarak çoğu insan *çocuklara yardım etme* içgüdüsüne sahiptir.

— **Huyu suyu aynı olanlar.** Birlikte yaşayan ve birbirlerine yardım eden, benzer genler taşıyan insanların yaşama şansı ve tabii gen havuzlarının yabancılar tarafından kurutulması riskinden korunma şansları daha yüksektir.

Nihayet güzel memlere rastlıyoruz! Demek o kadar da basit, boş mahlûklar değiliz! Fakat genlerin bireylerden ziyade kendilerini düşünmek üzere evrim geçirmiş olmalarının kötü bir tarafı da vardır. Şimdi şu memlere bakalım:

— **Irkçılık.** Açıkça farklı genlere sahip insanları dışlamak hatta onlarla savaşmak gen havuzunun mevcut durumunu muhafazaya yarar. Günümüzde Amerikan kültürünün genel olarak yadsıdığı bir şeyse de, 20. yüzyıla kadar, başka ırklara maruz kalan çoğu kültürde kabul görmekteydi.

— **Elitizm (Seçkincilik).** Başkalarından daha iyi imkânlara, ayrıcalıklara veya muameleye layık olduklarını düşünen grupların yaşama ve kıtlık zamanı genlerini yayma şansları daha yüksektir.

Çocuklara yardım, huyları benzeşmek, ırkçılık ve *elitizm* hep bizi tetikleyen memlerdir. İleriki sayfalarda *kriz, tehlike* gibi korku temelli karmaşık memlerle beraber, bu tetikleyici memlerin, akıl virüslerinin dikkatimizi çekmek ve savunma kalkanlarımızı delmekte kullandıkları birincil adaylar olduklarını göreceğiz. Tehlikenin gerçek olmasına bile gerek yok—öyle olduğunu düşünmemiz yeterli.

Modern hayatta idare edebilmek için içgüdülerimizi belli bir ölçüde yok saymalı ve sadece zihinlerimizde yer alan düşünce, âdet ve inançlara göre yaşamalıyız. Fakat korku tepkisi yok sayılması en zor olan içgüdülerden biridir. Nitekim, bir korku tepkisi uyandıran ve böylece dikkatimizi çeken memlerin yerleri hakikaten sağlamdır.

Memlerin korku tetikleyicilerinden faydalanmak için ne şekillerde evrim geçirdiklerine bakalım:

Çocukları Koruyalım!

Çok geç olmadan...

Çocuklar bütün dünyada tehlike altında! Memetiki dosdoğru anlayamadıkları için çocuklar *akıl virüslerine* açıktırlar. Bu virüsler çocuklara bulaştıkları vakit hayat kalitelerini *tam manasıyla mahvedeceklerdir.* Nasıl yardım edebilirsiniz? Onlara memetiki öğretin. Ama vakit kısıtlı. *Derhal* yardım etmelisiniz. Eğer tanıdığınız liseli veya üniversiteli çocuklar varsa, başkasının yardım etmesini beklemeyin. Onların güvenebilecekleri bir arkadaş olun. Hem onların hem de gelecek nesillerin hayatlarında bir fark yaratın. Geleceklerine yatırım yapın. Bugün onlara *Akıl Virüsü* kitabının birer nüshasını hediye edin.

Reklamcılar bir şeyi kültürel "tehlike" olarak tanımlamakla en azından insanların dikkatini reklamlarına çekebiliyorlar. Akıl virüsleri genellikle korku yaratan memler taşırlar.

Kumarın Psikolojisi

Aklın çalışma tarzıyla ilgilenmeye başladığımda beni en çok büyüleyen konuların başında kumar psikolojisi geliyordu. İnsanlar neden kumarhanenin kazanacağını bile bile kumar oynarlar? Daha önemlisi şuydu ki, para kazanmak için insanların bazen kötü bahisler oynamalarından nasıl istifade edilebilir?

İşin sırrı, kumarbaz içgüdülerin tarih öncesi zamanlardan gelmesinde ve kumarbazlara kasten onları kandırmak için hazırlanmış bir dünyada kötü tavsiyeler vermesindedir. Bu yanlış içgüdülerin bazıları şunlardır:

— **Kazandırma ihtimali az olan bir girişime fazla değer vermek.** Tarih öncesi zamanlarda, yiyecek aramak gibi riski düşük, ödülü büyük faaliyetler, ödül sadece arada bir ele geçse de, değerliydi. Loto ve piyango gibi büyük ikramiyeli kumar oyunlarında ise kazanma ihtimali kesinlikle çok düşüktür. Düşük risk ve yüksek ödülden dolayı insanlar yine de oynarlar.

— **Ucuz sigorta.** Bir diğer düşük riskli, yüksek ödüllü mem de "ucuz sigorta"dır. Bu, uyumadan önce mağaramızın girişini kamufle etmek gibi, tehlike riskini düşürmek için az bir gayret sarf etmek anlamına gelmektedir. 21 oynadığım senelerde, elinde 21 varsa daima "sigorta satın al" -kasanın elinde 21 olduğuna dair bir bahis daha oyna- tavsiyesini sık duyardım. Oyunun analizi sigortanın, kasanın ne 21 açması halinde ne de aksi halde, iyi bir bahis olmadığını gösteriyor; ama *ucuz sigorta* memi bunu içgüdüsel olarak cazip kılıyor.

— **Denenmiş yoldan gitmek.** Hayatta, bazı yatırım ortaklığı reklamlarının yalanlamalarına rağmen, geçmişteki performans genellikle gelecekteki neticelerin çok iyi bir göstergesidir. Eğer geyikler geçen hafta her gün seher vakti pınar başında toplandılarsa, yarın da orada toplanmaları yüksek bir ihtimaldir. Fakat çoğu şans oyununda her oyun öncekilerden bağımsızdır. Önceki benzer olaylar rastgeledir fakat insanlar bunların sanki bir ehemmiyeti varmış gibi oynarlar.

— **Denenmemiş yoldan gitmek.** İnsan ırkının tutarsızlığına mükemmel bir örnek olarak, bazı insanların içgüdüleri onları genel düşüncenin aksine davranmaya, denenmemiş yoldan gitmeye sevk eder. Rekabeti azalttığı için bu tarzın yiyecek ve eş bulmada büyük avantajları olduğunu görmek zor değildir; buna karşın, kumarda denenmemiş yoldan gitmek de en az denenmiş yoldan gitmek kadar faydasız bir stratejidir.

— **Elin kötüyken cimri, elin iyiyken cömert olmak.** Kısıtlı imkânları korumak ve imkânlar genişken daha savurgan olmak şeklindeki hayatta kalma içgüdüsü optimal para idaresinin tam tersidir. Bilgisayar modeli göstermektedir ki geride olduğunuzda daha fazla, ileride olduğunuzda ise daha az bahis ortaya koyarsanız iflas etmeden evvel en uzun siz dayanırsınız.

— **Önseziyle hareket etmek.** Arada bir yeni bir strateji veya yaratıcı bir yaklaşım denemek hayatta kalmak için eskiden de faydalıydı şimdi de öyle. Ama çoğu kart oyunu özellikle de 21 için faydalı değildir: Her elde kazanma şansının en yüksek olduğu oynama şekli bir tanedir. Kumarhaneler kumarbazların bu biraz sıkıcı stratejiden sapan önsezileri sayesinde milyonlar kazanıyor.

Mesele sadece insanların bu yanlış içgüdüler yüzünden kötü kumar oynamaları değildir: Şans oyunları bu eğilimleri kullanmak üzere *gelişme kaydetmiştir.* Kumarhaneler, 21 gibi bizi en güzel kandırabildikleri oyunlarla para kazandılar ve bunları çoğalttılar. Zaman içinde, faro gibi, kumarhaneye fazla kâr bırakmayan, nispeten zayıf oyunlar kaldırıldı.

Bir Oyuncu 21 Yaptığında 10 Dolarlık Bir Bahsin Tahmini Karşılığı					
Bahsin miktarı	Kasa 21 yaptığında alacağı para	Kasa 21 yapmadığında alacağı para	Kasanın 21 yapma ihtimali	Kasanın 21 yapmama ihtimali	Toplam tahmini para
10 dolar + 5 dolar sigorta	20 dolar	20 dolar	15/49 = 0.31	34/49 = 0.69	20.00 dolar
10 dolar, sigorta yok	10 dolar	25 dolar	15/49 = 0.31	34/49 = 0.69	20.41 dolar

Kartları saymadığınız ve destede çok fazla onlu kaldığını bilmediğiniz sürece 21'de sigorta yapmak kötü bir bahistir. Ama *ucuz sigorta* memi insanlara yine de bu sigortayı yaptırıyor.

Bu eğilimleri kullanan memler kültürümüze de bu şekilde girmişlerdir. Bu eğilimlerin farkında olmak sizi bir kumarbaz olarak geliştirmekle kalmaz, aynı zamanda hayatınızın diğer alanlarına da olumlu katkıda bulunur.

Şehir Efsaneleri

Masal, atasözü, efsane ve sözlü geleneklerin doğru oldukları veya hayatta geçerlilikleri olduğu için uzun zaman dayandıklarını düşünebiliriz. Fakat memler konusunda uzmanlaşırsak, uzun zaman dayanan hikâye, masal ve genel görüşlerde iyi memler olduğunu biliriz.

Bazı şehir efsanelerine, kaç kere çürütülürse çürütülsün ölmeyecek hikâyelere bir göz atalım. Bunlar neden ölmeyecekler? Çünkü

"ilginç veya tehlikeli hiçbir şey olmadığını" söyleyen sıkıcı bir gazete haberi ilginç memlerle dolu ürpertici bir şehir efsanesiyle rekabet edemez. Aşağıda okuyacağınız benim en sevdiğim şehir efsanelerinde memlerin kullandıkları içgüdülerimiz parantez içinde gösterilmiştir:

Bir çocuk lösemi hastalığına yakalanmış durumda *[kriz]*. Ölmeden önce en fazla geçmiş olsun kartı toplama rekoruyla *[kendini ayırma] Guinness Rekorlar Kitabı*'na girmek istiyor *[görev]*. Lütfen çocuğa bir kart göndererek *[düşük risk, yüksek kazanç]* yardım edin *[çocuklara yardım]*.

Bir çift bir indirimli satış mağazasına gider ve eski bir koltuğu 5 dolara satın alıp almamayı tartışır *[fırsat]*. Almaya karar verirler. Eve gittiklerinde köpek koltuğu koklayıp tırmalamaya başlar *[tehlike]*. Koltuğun yırtılan köşesini kaldırdıklarında döşemenin içinde 100 dolarlık banknotlar halinde 38.000 dolar bulurlar *[düşük risk, yüksek ödül]*.

Sabun devi Procter&Gamble, asırlık aydaki adam logosunun şeytanı simgeleyen bir sembol *[tehlike]* olduğunu duymuş ve Tanrı aşkı için *[görev]* bu logoyu değiştirmelerini isteyen insanlardan yıllarca şikâyet mektupları almıştır.

Birisi en sevdiği restoranda *[aşinalık]* en sevdiği yemekte *[yiyecek]* en çok iğrendiği şeyi *[tehlike]* bulmuştur. Bu restorana dava açarak 2 milyon dolar kazanmıştır *[düşük risk, yüksek kazanç]*.

Batıl İnanç

Batıl inancınız var mıdır? Yoksa bile, iyi veya kötü şans getirdiğine inanılan birkaç şeyi bir çırpıda sayabilirsiniz. Bu iddiaların gerçek hayatta bir geçerlilikleri olmadığını farz edersek (tahtaya vurun), bu kadar çok batıl inancı neden biliyoruz?

- *İpucu:* Bu da korku ve memlerle ilgili.

Çoğu batıl inanç *ucuz sigorta* memine dayanmaktadır. Kara kedilerden uzak durmamak, ayın 13'üne denk gelen cuma günlerinde evden çıkmamak veya sol omzun –ille de sol omzun– üzerinden arkaya bir tutam tuz atmak gibi düşük bedelli şeylerle gelecek kötülüklere karşı ucuz bir sigorta yaptırıyorsunuz.

Bazı batıl inançlar diğer memleri de kullanır, özellikle de *denenmiş yoldan gitmek* memini. Zar oyunu oynayanlar iyi bir atıcının (zarları atan kişi) seri galibiyeti bitene kadar devam etmesini isterler. Her rastgele zaferde daha da heyecanlanırlar. Sporcular galibiyet elde ettikleri süre boyunca giydikleri iç çamaşırlarını değiştirmezler. Beyzbol oyuncusu Wade Boggs her maçtan önce tavuk yerdi. Bir kere yemediğinde üçüncü köşede üç hata yaparak vuruş hakkını kaybetmiş. Şimdi bu adamı suçlayabilir miyiz?

Memleri ilk defa duyduğum Microsoft kafeteryasındaki sohbetten hatırlayacağınız arkadaşım Greg Kusnick'in her sabah kalkıp evden çıkmadan önce gazete başlıklarına göz atma alışkanlığı vardır. Bunu bir gün yapmamış ve Papa ölmüş. Elbette Papa, Kusnick gazetelere bakmayı ihmal etmeden çok önce ölmüştü ama batıl inançta mantıklı düşünce ne arar! Kusnick şöyle anlatıyor:

"Papa'nın benim yüzümden öldüğünü düşünmekten kendimi alamıyordum. Görevimi yerine getirmedim . . . ve Papa öldü."

Batıl inançlar kötü müdür? Şu açıdan kötüdür, bütün dikkatinizi tuza ve kediye yöneltirseniz, daha önemli şeyleri gözünüzden kaçırabilirsiniz. Veya geçen sene kırdığınız ayna yüzünden şanssızlığa uğradığınıza inanırsanız, bu inanç gerçek nedenleri araştırıp halletmenize engel olabilir. Belki nefesiniz kokuyordur!

Batıl inançlar nasıl ortaya çıkarlar? Değişik değişik şekillerde. İnsanlar bunları şaka veya latife olarak ortaya atarlar, biri tesadüfi olaylarda sözde bir benzerlik bulur—olayın baştaki orijinal hali, sürekli hale gelmesi kadar önemli değildir.

> Batıl inançlar süreklilik arz ederler zira bir memin bakış açısından gereken şey onlarda mevcuttur: Batıl inançların ucuz sigorta unsuru bizi cezbeder.

Batıl inançlara dikkat ederiz. Tehlike dışında konuşmayı sevdiğimiz pek az şey olduğu için de bu batıl inançları serbestçe çevremize yayarız. Böylece batıl inançlar akıl virüsleri halini alarak dikkatimizi çeker, davranışlarımıza tesir eder ve onu başkalarına da yaymamız için bizi programlar.

İlk kitabımın tanıtımı için memleketi dolaşırken yeni bir batıl inancın belki de başlangıcına tesadüf ettim. Üç ayrı şehirde, gençlik çetelerinin yeni bir kabul töreni yapmaya başladıklarına dair bir söylenti duydum. Bir grup çete üyesi hava kararınca farları kapalı bir arabayla dolaşıyorlar. Onları uyarmak için farlarını yakıp söndüren ilk yardımseveri yakalayıp öldürüyorlar.

Tehlike! Kriz! Ve tabii ucuz sigorta: Farlarını yakmayınca güvendesin. Hikâye, ülke çapında birçok radyo ve televizyon kanalına gönderilen faksların bir neticesi olan bir oyuna benziyor ama iyi bir şehir efsanesi veya batıl inançta olması gereken bütün unsurları

taşıyor. Bundan 50 sene sonra insanların kaldırımda çatlağın üzerine basmaktan kaçındıkları gibi farlarını yakıp söndürmekten de kaçındıklarını görsem şaşırmam. Üstelik söz konusu batıl inancın nasıl başladığını dahi bilmeden...

Tehlikeli durumları etrafa bildirme genetik eğilimi uzun zaman önce çok işimize yaradı. Fakat bu mekanizma kurulduğunda, batıl inançların zihinlerimizi mesken edinmelerine de imkân verdi.

Korkuya ve onunla ilgili memlere karşı bu eskiden kalma saygımızla yaşamanın büyük bir tehlikesi bulunuyor: Korku yüzünden kötü kararlar vermek. İçgüdüsel tepkimiz bu duyguya modern hayatta hak ettiğinden fazla değer vermek olduğundan genellikle büyük fırsatları kaçırırız.

Korkuyu Aşmak

Kültürel "tehlikeler"e aşırı tepki verme eğilimimiz sadece batıl inançlarda değil aynı zamanda günlük hayatta korktuğumuz başka birçok şeyde de ortaya çıkar: İnsanların yadsıması, bir hedefe ulaşamamak, reddedilme vesaire. Buradan, korku mekanizmalarımızın hâlâ dünyanın hayatımız ve üremeyimiz için gerçek tehlikelerle dolu olduğu bir zamana ayarlı oldukları sonucu çıkıyor.

> Eskiden korkulacak pek çok şey vardı. Artık yok.

Korkunun üstesinden gelmek için her korku duyduğumuzda içgüdüsel olarak tepki vermekten ziyade düşünmek üzere kendimizi eğitmeliyiz. Benim düşünce sürecim şu şekildedir:

Korkuyorum. Bu fiziksel bir tehlike midir? Hayır. Korkuyla karar verirsem muhtemelen kötü bir karar vereceğim, o zaman korkuyu bırakıp kendime, "Bu durumda benim amacım nedir?" diye soracağım. Korkudan kaçmak için duyduğum içgüdüsel arzuya dayanan bilinçsiz bir karardan ziyade amacıma ulaşmama yardım edecek bir karar vereceğim.

Belki bunlar size budalaca geliyor. Bu mantıki düşünce süreci benim sahne korkusunu yenerek insanların karşısına çıkan bir konuşmacı olabilmem için gerekliydi. Bir süre sonra artık kelimeleri bir bir tekrar etmeme gerek kalmadı zira düşünceyi benimsemiştim; tarih öncesine ait bir DNA'nın değil benim amacımı destekleyen yeni bir bilinçaltı düşünce örneği –bir strateji memi– yaratmıştım. Mantık ne güzel şey. Başarı seminerlerinde pek öğretilmeyen sıkıcı bir gerçek vardır: Açık, mantıklı düşünce ve bir plana göre ilerlemek hayatta başarılı olmak için çok önemli araçlardır.

Genetik evrim bize belli bazı memlere dikkat etme eğilimi vermiştir. Dikkat ederseniz, "emir" değil, "eğilim" dedim. Bilinçli bir şekilde genetik programımızı iptal etmeye, hatta, başka şeylerin önemli olduğunu düşünüyorsak, zamanla kendimizi başka şeylere bilinçsizce dikkat etmek üzere yeniden programlamaya gücümüz vardır.

Nitekim hayvani mirasınızın üzerinizdeki etkisi artık sona ererse, fena olmaz. Hayatta istediğiniz yönde ilerlersiniz, arada bir dikkatinizin bu genetik yönlere saptığını fark ettikçe de gülersiniz. Bilincinizin bir kısmını heba etmekte olsanız bile evrime katkıda bulunduğunuzu bildiğiniz için içiniz rahat olurdu. Tabii hayatta sadece yaşamaktan başka şeylere de önem verdiğinizi farz ederek bunları söylüyorum. Aksi halde, haliniz mükemmel –ölene kadar yaşayacaksınız, öyle değil mi?– ve kitabı elinizden bırakabilirsiniz. Doğal seçilim sizin genlerinizi

ya seçecek ya da seçmeyecek, artık onun keyfine kalmış. Bu arada, hayatınızı genlerinizin hizmetine adamayı seçiyorsanız size bir tüyo vereyim: Genler sizden mümkün olduğunca çok çocuk istiyorlar.

Fakat diğerleri için hikâye burada bitmiyor. Bizim şu akıl virüslerini halletmemiz gerekmektedir. Memlerin hangi zayıf noktalarımıza saldırdığını artık öğrendiğimize göre nasıl programlandığımızı da inceleyebiliriz.





SEKİZİNCİ BÖLÜM

NASIL PROGRAMLANDIK?

"Bu dünyada iki tip insan vardır: Odaya girip televizyonu açanlar ve odaya girip televizyonu kapatanlar."

—*The Manchurian Candidate* filmindeki ana karakter Raymond Shaw

İşte beklediğiniz bölüm. Mesele memleri ve genetik eğilimleri kullanarak insanlara her istediğinizi yaptırmaktan ibarettir. Heh-heh.

Memin ne olduğunu biliyorsunuz—zihninizin başka insanların zihinlerine yayabileceği veya onlardan alabileceği bir düşünce, inanç veya tutum. Bildiğiniz gibi biz insanlar memlerin evrimi için aracız. Evrimin doğal seçilimle –en uygun olanın hayatta kalmasıyla– meydana geldiğini anladınız. Kendi genetik evrimimizin bize *eğilimler* verdiğini de gördünüz: Tarih öncesi zamanlarda bize hayatta kalma

ve üremede yardımcı olan belli şeylere –özellikle tehlike, yiyecek ve sekse– daha fazla dikkat etme eğilimleri.

Şimdi işin korkutucu, sinir bozucu kısmından bahsedelim.

> Memler bizim iznimiz olmadan zihinlerimize girerler. Zihinsel programlanmamızın parçası haline gelir ve biz farkında olmadan hayatımızı etkilerler.

Bu bölümde, yeni memlerle nasıl programlandığımızı gösterecek ve istenmeyen programlanmadan etkilenmeyi önlemek için neler yapabileceğimizi anlatmaya başlayacağım.

Memlerin Bulaşması

Memler bize üç şekilde bulaşır. Bunları şimdilik kısaca anlatacağım, daha sonra üçünü de ayrı ayrı inceleyeceğiz.

— Memleri kapma şekillerimizin birincisi **şartlanma** yani tekrarlamadır. Bir şeyi çok sık duyarsak bu bizim programlanmamızın parçası haline gelir. Reklamcılar ve satıcılar bunu iyi bilirler. Bütün iyi pazarlama kitapları size çoğu müşterilerin altı yedi kez sorulmadan ürün satın almadıklarını söyleyecektir. Tekrarların *Beni al* memini müşterinin zihnine yerleştirmesi gerekmektedir.

— İkincisi **bilişsel uyumsuzluk** denilen bir mekanizmadır. Bir konuda bir mantıksızlık varsa, zihnimiz onu mantığa uydurmaya çalışır.

Diyelim ki, bir arkadaş size kızmış ama siz bunun sebebini bilmiyorsunuz. Çelişen iki meminiz var: *Arkadaşınız* ve *size kızmış*

olması. Çelişkiyi yeni bir mem yaratarak, memetik programlanmanızı meseleyi bir mantık çerçevesine oturtacak şekilde yeniden ayarlayarak çözüyorsunuz. *Ah, Bill üç seferdir yemek hesabını ödediği için kızmış*, gibi bir sonuç çıkarabilirsiniz. Doğru veya yanlış, şimdi elinizde gelecekteki tavrınızı belirleyecek bir Bill ve yemek memi var.

Dâhilerin en parlak orijinal düşüncelerini kendi kendilerine dayattıkları bilişsel çelişkiyle geliştirdiklerini duymuştum. O zaman, tahmin edeceğiniz üzere, bu bir programlama yöntemi olarak özellikle zeki insanlar üzerinde etkili, çünkü yeni memin kendi fikriniz olduğuna inanıyorsunuz.

— Memlerin zihnimize girme yollarından üçüncüsü, genetik eğilimlerimizden **Truva atı** tarzında faydalanmaktır. Doğamız icabı, tehlike uyarıları, çocuk ağlamaları ve cinsel cazibe gibi belli bazı şeylere daha çok dikkat etme eğiliminde olduğumuzu gördük. Dikkatimizi çekmek ve kendileriyle beraber başka memleri de kafamızın içine sokmak için bu eğilimlerimizi kullanan çok sayıda meme karşı hassasız.

Sadece yeni memlerle programlanmak tam evrimleşmiş bir akıl virüsünü kapmakla aynı şey değildir fakat akıl virüsleri zihinlerimize akınlarını yapmak için bu yöntemlerin en az birinden faydalanırlar. Bu bölümün sonunda hepsini toparlayacak ve çeşitli içeriklerin nasıl bir araya gelerek akıl virüsleri meydana getirdiklerini göstereceğim.

Şartlanma

Şartlanma –tekrar ederek programlama– hiçbir eğiliminize hitap edemeyen memler edinmenin en kolay yoludur. Mesela, Fransızca

öğrenmek istiyorsanız, bu dili konuşan insanları elinizde sözlükle dinlersiniz. Başlangıçta insanlar sadece boğazlarını temizliyor ve inliyor gibi gelecektir ama birçok tekrardan sonra ayırım memleriyle programlanırsınız. Daha önce manasız sözler gibi gelen Fransızca kelime ve cümleleri kısa zamanda tanır hale gelirsiniz.

İlkokulu hatırlıyor musunuz? Okuyup yazmayı öğrenişinizi? Çarpım tablosunu ezberleyişinizi? Birinci sınıfa ait unutamadığım iki hatıram vardır. Birincisi durmadan aritmetik problemleri çözmekten çok sıkılmamdı. Diğeri de öğretmenin okuma kitabının aynı sayfasını defalarca okutmasına çok kızmamdı. İster sıkılalım ister kızalım, tekrar yoluyla şartlanma işe yarıyor.

İlkokuldaki şartlanmayla programlama okuma, yazma ve aritmetikle sınırlı değildi. Her sabah Amerika Birleşik Devletleri bayrağına bağlılık yemini ettik. Tekrar. Şartlanma. Ve doğma büyüme Amerikalı herkesin bildiği bir şey: Birleşik Devletler herkes için özgürlük ve adaletin olduğu bölünemez bir ulustur.

Bu vatanperverlik içimizde durup dururken yeşermedi. Bize makul ve mantıklı bir görüş olarak da sunulmadı: Defalarca söyleyip işitince bir inanç, bir değer, bir mem haline geldi. Uzun zaman hapis yatmış mahkûmlar hapishaneyi ev gibi benimseyebiliyorlar. Serbest kaldıktan sonra tekrar içeri girmeye çalışıyorlar. Kötü bir iş veya kötü bir evliliğin uzun vadeli şartlamasının da aynı etkiyi göstermeyeceğini söyleyebilir miyiz?

Çocuklar tekrarlamayla şartlanarak dinî inançlarla programlanırlar. Hangi din olursa olsun, çocukların sıfır inançtan tam –ya da "olduğu kadar"– inanca doğru giden yolda Tanrı'nın kutsallığı o kadar çok söylenir ki nihayet gerçek hale gelir—o memler yerleşir.

Dinî konuşmaları tekrar tekrar dinlerseniz belli sayıda tekrardan sonra daha önce kaos olarak gördüğünüz hayatta Tanrı'yı ve onun

eserlerini görmeye başlarsınız. Daha önce şans olan şey mucize olur. Izdırap artık yazgıdır. İnsanın doğası günahtır. Ve bu dinî memler ister Gerçek ister mecazi masal olarak sunulsun, aynı şekilde şartlanırsınız.

> Tekrarlama aracılığıyla yeni ayırım memleri edinmek için şartlanabilirsiniz, böylece hakikat size olduğundan farklı görünür ve bu ayırımların yerleşmesini sürdürerek pekiştirme bulguları sağlarsınız.

Psikolojide *şartlanma* kelimesi genellikle bağlantı memleri yerleştirmeye işaret eder. Pavlov'un köpeği zil sesiyle yiyecek arasında bağlantı kurmak üzere *şartlanmıştı*. Coca-Cola şirketi mayolu gençlerin onların ürününü içerek eğlendiklerini göstererek sizi markalarıyla güzel duygular arasında bağlantı kurmaya *şartlandırıyor*. Bu reklamın tekrarı zihninizde bağlantı memleri yaratarak markette gazlı içecek reyonuna geldiğinizde nedensizce kola alma isteği duymanıza sebep oluyor. Bilinçli bir niyet veya diğer memlerin daha güçlü olması sayesinde bu isteği yenmek mümkündür ama bu istek onların kâr/zarar bilançolarının yekûnunda bir fark yaratmaktadır.[20] Böyle olmasa o kadar para yatırmazlardı.

Strateji memleri yaratmak için tekrarın kullanılmasını ifade eden bir terim de vardır: *Edimsel şartlanma*. Reklamları izlemek veya çanların çalmasını dinlemek edilgendir; herhangi bir faaliyet veya strateji içermez. Bir tarzda davrandığınızda ve bu hareket ödüllendirildiğinde bu edimsel şartlanmadır. Ödül, strateji memlerini yaratır ve pekiştirir.

---

20 En azından onlar bir fark yarattığını *düşünüyorlar*. Kendi memetik programlanmalarına aldanıyor da olabilirler! Bu konu 9. Bölüm'de daha ayrıntılı bir şekilde işlenecektir.

Edimsel şartlanmanın klasik örneği fareye labirentte koşmayı öğretmektir. Fare önce sadece dolaşır. Ama sonra bir yerde saklı bir peynir –ödül– olduğunu keşfeder. Bu sefer fare aylak aylak dolaşmaktansa çabucak peynire koşmayı öğrenir.

Edimsel şartlanmayı çocuklarımızda sürekli kullanırız: Okuldaki çalışmalarına not veririz, hoşumuza giden şeyler yaptıklarında ödüllendiririz. Bu ödüllerin tekrarlanması çocukları belli bir şekilde davranmaya şartlandırır. Eğer bizler iyi ebeveyn ve öğretmenlersek, çocuklarımıza yetişkinliklerindeki mutluluk arayışlarında faydalı olacak strateji memleri yaratır ve pekiştiririz.

Gelgelelim edimsel şartlanma mutlu hayat arayışında insanı eğitmekten başka birçok amaç için de kullanılabilir. Ucunda ödülü olan bir tekrarlayan durumda daima şartlanırsınız.

Bir hareketinizden dolayı ödüllendirildiğiniz bir durumdaysanız bu edimsel şartlanmanın sizi hangi memlerle programladığını düşünün. Sizin hayattaki amacınıza hizmet ediyorlar mı?

Bilişsel Uyumsuzluk

Bir diğer programlama tekniği de zihinsel baskı yaratıp bunu çözmektir—*bilişsel uyumsuzluk*. İnsanlar bunlardan nefret etmelerine rağmen baskıcı satış teknikleri neden uygulanmaktadır? Memetik dünyasındaki bütün "neden"li soruların cevabı aynıdır: *Çünkü bunun memi yayılmakta ustadır.* Pazarlamacılar *baskıcı satış* memini kapmışlardır ve ellerindeki en etkili araç olup olmamasına bakmaksızın onun güdümünde davranırlar.

Baskıcı satış bilişsel uyumsuzluk yaratarak zihninizi karıştırır. Satın almaya direnmenizi sağlayan birtakım strateji memleriyle duruma girersiniz: Bunlar *Hemen her şeye atlama* veya *Önce başka yerlere de bak* gibi şeylerdir. Satıcı ise sizi satın almayı hemen cazip kılan bir memle programlar: *Hemen şimdi satın almazsam, çok büyük bir fırsatı kaçıracağım* veya daha basiti, *Hemen şimdi satın alırsam, satıcı beni sevecek.*

> Bu yeni memler eski memlerinizle çelişkilidir ve bir zihinsel gerilim meydana gelmiştir. Zihniniz bu çatışmayı çözmek ister. Bunu yaparken yeni bir mem yaratır.

Bilişsel uyumsuzluğun sebep olduğu baskıdan kurtulmanın iki yolu vardır: Ya satın alın ya da kefaleti ödeyip kurtulun. Eğer kefalet ödeyerek kurtuluyorsanız muhtemelen uyumsuzluğu *Bu satıcı ahmağın teki* gibisinden bir mem yaratarak hallettiniz. Fakat bazı insanlar *Bunu gerçekten almak istiyorum* gibi bir mem yaratarak satın alırlar. Siz bu memi yarattıktan sonra benimsersiniz ve akıllı bir satıcı da size ne kadar iyi bir seçim yaptığınızı söyleyerek, hatta birkaç gün sonra telefon edip sizi kutlayarak bu memi pekiştirir.

Bilişsel uyumsuzluk uyumsuzluğu yaratan otoriteye yönelik bir teslimiyet ve sadakat memi yaratmak için kullanılır. Cemiyetlerin yeni üyelerine muameleleri, acemi birlikleri ve kimi dinî ve ruhani eğitimler baskıyı kaldırmadan evvel insanları zor sınavlara tabi tutarlar ve sadakat gösterileri talep edebilirler. Bu da sadakat gösterisi ile baskının kalkmasının yarattığı güzel his arasında bir bağlantı memi yaratır.

Bilişsel uyumsuzlukla insanlar değerli, sadakate layık bir şey aldıklarına inanırlar, halbuki aslında onlara eziyet edenler yalnızca eziyet etmeyi bırakmışlardır, olan budur!

Savaş mahkûmları bu yöntemle esir alanlara boyun eğmeye ve sadakate programlanırlar.

Edimsel şartlanmanın insanlar üzerindeki etkisi üzerine yapılan bir araştırmanın ilginç bir sonucu da, her seferinde ödül vermektense, arada bir ödül vermenin daha iyi olmasıdır—daha güçlü memler yaratmasıdır. Bunun sebebi, ödülü esirgemenin edimsel şartlanmaya bilişsel uyumsuzluk eklemesi olabilir. Yani hakikaten hilekâr bir mem programcısı, özne kusursuz davransa bile, daha güçlü bir programlama için genellikle ödülü vermeyebilir.

Bu araştırmanın ilginç alt bölümleri de var. İnsanlar öğrenim hayatlarında en çok etkisi olan öğretmenlerin notu kıt –tam notu genellikle esirgeyen– öğretmenler olduğunu söylüyorlar. Nadiren verilen tam not *çok çalışmak* memini sürekli verilen tam nottan daha fazla kırbaçlıyor zira nadiren verilen tam not bilişsel uyumsuzluğu güçlendiriyor. Televizyon programları gönül ilişkilerinin berbat olduğunu söyleyen insanlarla doludur. Belki berbat bir ilişkideki nadir ödüllerin şartlanma ve uyumsuzluğu, *beraberliği sürdürme* strateji memini genellikle iyi olan bir ilişkidekinden daha ziyade güçlendiriyordur!

Truva Atları

Truva Atı programlama yönteminde dikkatiniz bir meme çekilir, sonra bununla beraber bir çuval mem de hissettirmeden zihninize

sokulur. Akıllı, tahsilli bir insansanız *Vay! Buna aldanmak için keriz olmak gerek!* diyebilirsiniz. Siz Truvalıları tanımıyorsunuz.

Memleri paket haline getirmek için birçok mekanizma vardır. Mesela, bir Truva Atı sizin içgüdüsel eğilimlerinizi kullanarak hissettirmeden başka bir gündemi zihninize sokabilir. Eğilim odaklı Truva atına en basit örnek "Seks satar" şeklindeki reklam gerçeğidir. Seks neden satar? Çünkü seks içgüdüsel eğilimlerinize hitap eder, dikkatinizi çeker ve reklamın içine gizlenmiş memler için bir Truva Atı görevi görür. Elbette *tehlike, yiyecek, kriz, çocuklara yardım* ve diğer eğilimler de satar ama seks kadar değil. 9. Bölüm'de bu konuya daha geniş yer vereceğim.

Bir Truva Atı aynı zamanda daha önce edindiğiniz öğrenme veya inanmayla ilgili strateji memlerinden de faydalanabilir. Mesela *Birine güvenirsem, söylediği her şeye inanırım*, strateji memini taşıyan insanlar güvendikleri insanlardan gelen yeni memetik programlanmaya daha duyarlıdırlar. *Bilgilerinle tutarlı şeylere inan; başka her şeye şüpheyle yaklaş* şeklindeki strateji memini taşıyan insanlar bilgileriyle tutarlı yeni memetik programlanmaya daha duyarlıdırlar. *Tanrı'nın sesi olduğu için X'in dediği her şeye inanmak* üzere programlanmışsanız X'den gelen her memle kolayca programlanırsınız (Burada X bir kişi, bir kitap veya hatta meditasyon gibi bir uygulama olabilir).

Politikacıların ve dava avukatlarının kullandıkları en basit paket tekniği memleri en inanılırından en inanılmazına doğru birbiri ardına söylemektir. İlk memlerin inanılırlığı, zayıf memleri de destekleyecektir. Mesela:

Hepimiz özgürlük istiyoruz!

Herkes için özgürlük istiyoruz!

Her Amerikalı için Amerikan Rüyası'na kavuşma fırsatı istiyoruz!

Ve buna imkân tanıyan bir ulusal sağlık sistemi istiyoruz!

Tabii ulusal sağlık sistemiyle özgürlük, demokrasi veya Amerikan Rüyası gibi kavramlar arasında bir bağlantı kurmak zordur ama cümleleri böyle ardı ardına dizmek insanların şüpheciliğini yok ediyor.

> Paketin sonundaki şüpheli memler başta yer alan kabul edilebilir memlerin oluşturduğu Truva Atı'nın içinde zihninize giriyor.

Cümlelerin bu şekilde bir araya getirilmesi *yerleştirme* olarak bilinen bir *Nöro Linguistik Programlama* (NLP) tekniğidir.

Bununla bağlantılı bir NLP tekniği de *sabitleme*dir. Bir resim, hayal, ses veya his alınır ve alakasız bir düşünceye bağlanır. Mesela, pembe bir gelecekten bahsederken kendini, karanlık bir gelecekten bahsederken rakibini gösteren bir siyasetçi güzel duyguları kendine, kötü duyguları rakibine sabitlemektedir. Güzel ve kötü duyguların devamlı olarak jestlerle beraber sunulması zihninizde daha sonra vereceğiniz oyu etkileyen bağlantı memleri yaratır.

Sabitlemeyi kendinizi çabucak iyi veya coşkulu bir ruh haline sokmakta kullanabilirsiniz! Gözlerinizi kapatarak heyecanlı ve hareketli olduğunuz bir zamanı zihninizde canlandırın. Net bir zihinsel resim yaratın. Şimdi bu hareketli ruh haline girdiğiniz zaman işaret parmağınızın içini başparmağınızla hafifçe kaşıyın. Bu ruh halini bu hisse sabitliyorsunuz.

Gözlerinizi açın ve mevcut halinize dönün. Birkaç gün veya hafta bunu arada bir tekrarlayın, zamanla, bu ruh haline hızla girdiğinizi göreceksiniz.

Bu bölümdeki tekniklerin çoğu gibi yerleştirme ve sabitleme de kurnaz satıcılar tarafından sık sık kullanılır. Satışın bütün amacı doğrudan ekonomik kazanç için insanların inançlarını etkilemektir—onlara belli memleri bulaştırmaktır. Birçok tesirli mem yayma

tekniğinin satıcılarca kullanıldığını görmemiz doğaldır; bu sebepledir ki bu bölümde genellikle pazarlamayla ilgili örnekler veriyorum.

Pazarlama ve Programlama

Pazarlamada sıklıkla kullanılan etkili bir yerleştirme şekli de soru sorma tekniğidir. İyi bir pazarlama eğitimi dersinde öğreneceğiniz şeylerden biri de şudur: Soru soran siz olmalısınız. İletişimi yönlendirerek müşteriye doğru soruları sormalı ve onu satın almaya teşvik etmelisiniz. Niçin?

Bir dava avukatı nasıl ki bir tanığa, "Eee, iddia edilen suçla ilgili bize söylemek istediğiniz bir şey var mı?" demeyip çok özel bazı sorular soruyorsa, satışçı da bunun için soruları soran taraf olmalıdır. Avukatın ispat etmek istediği bir iddiası vardır ve bu iddiayı destekleyecek bir çerçeve oluşturmak için mümkün olan her şeyi yapar. Dava dizilerini izlediyseniz belki fark etmişsinizdir, avukatları bu çerçeveyi oluştururken fazla ileri gitmekten men eden bazı mahkeme kuralları vardır. Bir yargıç, "Çalıların arasına saklanmış, kendi kendine, *Hey bu ev ne de güzel soyulur*, diye düşünen mendebur sanığı gördünüz mü?" diye bir soru sorulmasına müsaade etmez.

Neden? Böyle bir soru fazla yönlendirici olur. Avukat bu tarz bir soruyla jürinin zihninde hayaller ve tutumlar yaratmaktadır. Yerleştirme tekniğini kullanarak başka birinin kafasında o farkına varmadan memler yaratmaktadır. İspat kurallarıyla kısıtlanmayan satıcının size yaptığı da aynen budur.

> Soru sormak insanlara mem yerleştirmek için bir Truva Atı yöntemidir.

Emlak satıcılarına ikinci tekil veya çoğul şahıs iyelik ekini mümkün olduğu kadar çok kullanmaları öğretilir. "Yukarı çıkıp ana yatak odanızı görmek ister misiniz?" diye sorarlar. Bu soruyla zihninizde evin sahibi olduğunuz düşüncesi yaratılır ve kuvvetlendirilir. Sizi bir bağlantı memiyle programlarlar. Ne kadar kurnazca!

Tabii bu zihinsel resimleri kuvvetlendirmek için soru sormak şart değil. "Ah, bakın, bakın . . . şömineniz." "Bu duvarı yıktırıp çocuklarınıza kocaman bir oyun odası yaptırabilirsiniz." "Bu kapıdan da iki arabanız için bir garaja geçiliyor." Bunlar da yerleştirme tekniğine girer. Bunların hepsi mem yaratmaya yardımcıdır ama akıllı satıcılar sorular sormanın, özellikle de cevabınızın evet olacağı sorular sormanın satış için çok yararlı olduğunu bilirler. Bir başka teknik de bu cümlelerin sonuna sizi evet deme strateji memiyle programlayacak küçük sorular eklemektir:

"Bu yatak odası harika, değil mi?" "Tam aradığınız gibi, değil mi?" "Bu manzaraya bayılıyorum, muhteşem değil mi?"

> İnsanlara bir soru sormak zihinlerinde bir mem yaratmalarına veya bir memi kuvvetlendirmelerine yol açabilir. Yeterli sayıda doğru soruyu sorarak bir insanın inanç sistemini değiştirebilir ve böylece o insanın davranışını etkileyebiliriz.

İnsanların davranışlarını etkilemek elbette satışın amacıdır: Birini sattığınız şeyi alması için etkilemek istiyorsunuz. Eğer bir satıcıysanız, muhtemelen bu teknikleri yıllardır kullanıyorsunuz, hem de her zaman neden işe yaradıklarını bilmeden.

Değer Yaratmak

Etkili satışın püf noktası müşterinin ürününüzün nesini değerli gördüğünü anlayıp onun zihnindeki memi güçlendirmektir. *Müşterinin* değerli bulduğu şey *satıcınınkiyle* hiçbir şekilde aynı olmayabilir. İyi bir satıcıysanız, bir Picasso tablosunu sırf porselen takımına uyduğu için beğenen müşteriye, tablonun böyle bir sebeple beğenilemeyeceğini söylemezsiniz. Ona bir de masa örtüsüne uyduğu için Picasso'nun Mavi Dönemi'nden bir tablo satarsınız.

Satıcının işi müşterinin kafasında *Ben bunu alayım*, diyen bir mem yaratmaktır. İyi satıcılar satışa düşmanca bir ilişki değil, iki tarafın da kazanacağı samimi bir durum olarak bakarlar. Müşteri istediği bir şeyi alır, satıcı da komisyonunu. Bu yüzden satıcı sizin o ürünü neden istediğinizi anlamanızı sağlamaya ve ürünün değerine olan inancınızı kuvvetlendirecek memler yaratmaya çalışacaktır.

Soru sorma tekniği burada da işe yaramaktadır. Dükkânı şöyle bir gözden geçiren biri dolaşıp hiçbir şey almadan dışarı çıkabilir. Ama bir satıcı yanına gelerek, "Aradığınız bir şey var mı?" diye sorarsa, müşterinin aradığı bir şeyi görmesi ihtimali yüksektir. Sadece, "Lambalara bakıyorum" demesi bile müşterinin kafasındaki bir lamba *istediği* düşüncesini kuvvetlendirir.

Şimdi satıcı, "Ayaklı bir lamba mı bakıyorsunuz, masa lambası mı yoksa duvar apliki mi?" diye sorar. Cevap ne olursa olsun, müşterinin şimdi ne istediğine dair daha belirgin bir düşüncesi vardır ve bir şey satın almayla ilgili değer duygusu artmaya devam etmektedir.

Sorular daha özel bir nitelik kazandıkça ve müşteri ne istediğini giderek daha iyi anladıkça satış ihtimali yükselmektedir. Şimdi satıcı diğer değer parçalarını aramaya başlayabilir. "Lambayı hangi oda için

düşünüyorsunuz?" "Eskisiyle mi değiştireceksiniz?" "Hoş lambaları olan erkeklerin güzel kadınları cezbettiğini fark ettim, sizce de öyle mi?"

Bir keresinde bir radyo istasyonundan beni arayarak bir araştırma yaptıklarını söyleyerek şu soruları sordular:

"70'ler, 80'ler ve 90'ların müziğini sever misiniz?"

"Evet."

"KXYZ'nin 70'ler, 80'ler ve 90'ların en sevilen parçalarını çaldığını biliyor musunuz?"

"Hayır, ama öğrenmiş oldum."

"70'ler, 80'ler ve 90'ların en sevilen parçalarını dinlemeyi sevdiğinize göre, bundan sonra KXYZ'yi daha sık mı, aynı sıklıkta mı yoksa daha seyrek mi dinleyeceksiniz?"

"Daha sık dinleyebilirim."

"Sevdiğiniz radyo istasyonlarını arkadaşlarınıza tavsiye eder misiniz?"

"Evet, bazen. Hey, ne tür..."

"Artık KXYZ'nin 70'ler, 80'ler ve 90'ların en sevilen bütün parçalarını çaldığını bildiğinize göre, KXYZ'yi bütün arkadaşlarınıza tavsiye edecek misiniz?"

"Eee... olabilir..."

"*Seattle Times* gazetesindeki, KXYZ'nin ne kadar harika olduğunu ve herkesin sürekli onu dinlemesi gerektiğini iddia eden tam sayfa bir reklamı kesip alır mıydınız?"

"Hey, durun bir dakika..."

"İyi günler." Çat.

Vay be! Ne güzel, değil mi? *Akıl Virüsü*'nü aldığınıza memnunsunuz değil mi? *Akıl Virüsü*'nü okumak hayatınızın kalitesine kalite

katabilir, değil mi? Gördüğünüz herkese *Akıl Virüsü*'nü öveceksiniz, değil mi? *Akıl Virüsü* güzel bir hediye olur, değil mi? Heh-heh.

Kapama: Altın Soru

Satış müşterinin kafasında memler yaratma işi olduğu için –yani müşteriyi bir miktar programlamak olduğu için– satış yöntemlerini incelemeye devam edelim. Bir satışçının en sevdiği mem elbette "Evet, bunu alayım"dır. Bu memin meydana gelmesiyle sonuçlanan bir soru sormaya *satışı kapama* denmektedir. Kapama için her türlü farklı ve kurnaz yöntem mevcuttur. Bunlar üçe ayrılır: *Doğrudan, yerleştirilmiş* ve *varsayımsal kapama.* Hepsinin amacı aynıdır: Müşteride *evet* memi yaratmak.

Doğrudan kapama satış için belirsiz veya cüretkâr, bütün doğrudan talepleri içerir:

- Tanıdığınız birine *Akıl Virüsü* kitabını almayı düşünüyor musunuz?
- On kişiyi arayıp onları akıl virüslerinin tehlikelerine karşı uyarmak ister miydiniz?
- Hemen *Akıl Virüsü*'nü okuması *gereken* tanıdıklarınız vardır. *Derhâl* kitapçıya gidip onlara birer *Akıl Virüsü* alın. Olur mu?

Satış kapamanın bir diğer yolu da *yerleştirilmiş* kapamadır. Yerleştirilmiş kapama müşterinin baskı dedektörünü atlatarak baskı ona yönelik değilmiş gibi gösterir:

- *Akıl Virüsü*'nü okuduğunuzda, onu herkese tavsiye etmek istediğinizi göreceksiniz.
- Bir çift gelmişti, kadın kocasına, "Noel'de herkese bir *Akıl Virüsü* almalısın," dedi.
- Geçen gün köpeğimi severken şöyle düşündüm: *Şehirdeki birkaç kitapçıya uğrayıp vitrinlerinin görünür bir yerine* Akıl Virüsü'*nü koydurtayım.*

Bir satışı neticeye bağlamanın üçüncü yolu da *varsayımsal kapama*dır. Varsayımsal kapama müşterinin çoktan kararını verdiğini *varsayar* ve *evet* memini yaratmak için aklını çeler:

- *Akıl Virüsü* nüshalarını size hangi kargo şirketiyle göndermemizi istersiniz?
- Kredi kartıyla mı nakitle mi ödeyeceksiniz?
- *Akıl Virüsü*'nü kendinizden başka almak istediğiniz biri var mı?

İnsanlar satış kapama tekniklerini ürün ve hizmetler dışındaki şeyleri satmakta da kullanırlar. Eski bir Mormon misyoneri olan bir arkadaşım "Altın Soruyu patlatma" dedikleri bir uygulamadan bahsetmişti. Onların Altın Sorusu, "O zaman, İsa'yı Kurtarıcınız olarak kabul etmek istiyor musunuz?" idi. İnsanlara bir kavramı –bir mem paketini– satmakla hayatlarını, onlara çok iyi bir elektrikli süpürge satmakla etkilediğinizden daha fazla etkilersiniz.

İnsanlara bir mem paketi satmakla, onları ömürlerinin geri kalanında sizin istediğiniz gibi davranmaya programlayabilirsiniz.

Evlilik de genellikle bir Altın Soruyla içine girilen böyle bir mem paketidir. Evliliğin fiziksel bir gerçekliği yoktur. Evlilik bazı yeni memlerle kendini programlamaktır. *Evli çift* ve *aile* için ayırım memlerini benimsemektir. Evliliği sürdürmek için *Beraber kalma*, *Birbirinin ihtiyaçlarını karşılama*, *Fedakârlık* vesaire gibi strateji memlerini benimsemektir. Çeşitli duygu ve düşünceleri evlilik, bağlılık ve aileye bağlayan bir dizi bağlantı memini benimsemektir. Bu günlerde, evlenen iki bireyin evlilik hakkında birbirine zıt fikirleri –çatışan strateji memleri veya farklı ayırım memleri– olmasına sık rastlanmaktadır. Bir memetik evlilik danışmanı bunları tespit eder ve çiftin kendini uyumlu memlerle yeniden programlamalarını sağlardı.

Uyum ve Yansıtma

Güven vermeyen bir ikinci el arabayı satın alır gibi, güven vermeyen bir memi, bir arkadaşınızdan almanız ihtimali hiç tanımadığınız birinden almanız ihtimalinden daha yüksektir, değil mi? İyi bir satıcı bunu bilir ve zihninizde bir *ahbap* memi yaratmak için mümkün olan her şeyi yapar.

Satışla ilgili en popüler kitaplarda ve seminerlerde en çok tartışılan konulardan biri de müşteriyle güven ve dayanışma bağının nasıl kurulacağıdır. Şimdilerde bilinçli aklı atlayıp dayanışma yaratmak için NLP teknikleri kullanmak gözde bir yaklaşımdır. Çoğu insan, satışçılar bu yöntemi onlara uygularken, farkına bile varmaz, ama eğer ne yaptıklarını bilirseniz, onlarla eğlenebilirsiniz.

Temel tekniklerden biri *yansıtma* olarak bilinir. Böyle bir şeyi ilk defa okuyorsanız, aptalca gelecektir ve kimsenin böyle saçma bir şey

yapıp da muvaffak olabileceğine inanmayacaksınız ama bana inanın ki, yapıldı ve işe yarıyor.

> Yansıtma karşınızdakinin vücut diline uyum sağlamaktır.

Eğer karşınızdaki bacak bacak üstüne atıyorsa, siz de bacak bacak üstüne atın. Kollarını bağlıyorsa, siz de kollarınızı bağlayın. Başını yana eğip burnunu kırıştırıyorsa, siz de başınızı yana eğip burnunuzu kırıştırın. Eğlenceli, değil mi?

İyi bir yansıtıcı, sadece vücut pozisyonlarını yansıtmaktan başka, insanların hareketlerinin ritmini, konuşma hızlarını, konuşma tarzlarının özelliğini de hissedecektir. Şayet bütün bunlara uyum sağlayabilirseniz mükemmel bir dans partneri gibi olur ve genellikle *kimya* olarak bilinen o anlık uyumu oluşturursunuz.

Evet, bunu potansiyel eşleri cezbetmekte de kullanabilirsiniz. Tarih boyunca en çok satan ürün daima *kendiniz*sinizdir.

Güven Oyunları

Anlık güven ve uyum yaratma ustaları *güven oyunları* oynayan insanlardır—üçkâğıtçılar. Üçkâğıtçılar önce güveninizi kazanır sonra sizi aldatırlar. Zihninizde *Ona güveniyorum* memi yaratırlar.

Bu memi yaratmanın birçok yolu vardır: Naif veya masum bir tavır takınmak, özgecil biri gibi davranmak, tanınmış bir organizasyonun parçası gibi görünmek. Fakat en doğrudan yol, size güvendiklerini göstermeleridir. Size güvendiklerini göstermekle sizin de aynı şekilde karşılık vereceğinizi umarlar. Sonra da sizi avuçlarına alırlar.

En bilinen aldatmacalardan biri de sokaktaki üç kart oyunudur. Oyun çok basit görünür. Üç tane ters çevrilmiş iskambil kartı –iki as ve bir kız– masanın üstünde yan yana durmaktadır. Kartları gözün görebileceğinden daha hızlı hareket ettirebilen tecrübeli bir hokkabaz kartların sırasını değiştirir. Oyuncular kızı bulabilecekleri iddiasıyla ortaya belli miktarda para koyarlar.

Fakat burada asıl oyun, akılladır. Bu oyunun bir şekli şöyledir:

Oyunun oynandığı yere yaklaşırken, bir oyuncunun kartları dağıtana karşı sürekli kazandığını görürsünüz. Her seferinde kızı bulmakta ve parasını ikiye katlamaktadır. Kartları dağıtan kişi bu oyuncuya fazla iyi olduğunu, artık onunla oynayamayacağını söyleyerek oyunu sonlandırır. Hatta belki tezgâhı alıp biraz uzaklaşırlar.

Siz merakınız artarak izlemeye devam edersiniz. Nihayet, az önce kazanan kişi yanınıza yanaşarak kulağınıza "kızı nasıl bulacağını" bildiğini söyler, ama artık onun oynamasına izin vermiyorlardır. Size parasını vermeyi teklif eder ve eğer onun adına oynarsanız kazancın yarısının sizde kalabileceğini söyler. O size kızın yerini fısıldayacaktır—kaybetmeniz mümkün değildir!

Bir iki kez kazandıktan sonra, yanınızdaki yakalanmak istemediğini ama sizin bir el daha oynayabileceğinizi söyler. Üzerinizde ne kadar var? Haydi sizin parayla onunkini birleştirin ve bu adamları soyup soğana çevirin!

Eh, neden olmasın? O size güvenmedi mi? Haydi şansınızı deneyin!

Bütün paranızı kaybettiğiniz zaman bu arkadaş şok ve şaşkınlığını nasıl ifade edeceğini bilemez. Çok üzülmüştür. Tam o sırada biri, "Polis!" diye bağırır ve bunlar tezgâhı toplayarak kayıtsız bir edayla yürüyüp gider. Paranızı geri istemek gibi bir düşünceniz varsa,

eskiden hapishane futbol takımında savunma oyunculuğu yapmış iri bir adam size dik dik bakmaktadır. Üçkâğıda getirildiniz, dostum.

> Birinin güvenini kazanmak o kişinin şüpheciliğini aşmanın ve onu yeni memlerle programlamanın etkili bir yoludur.

Akıl Virüsleri

Kitabı dikkatli bir şekilde okuduysanız, artık akıl virüslerinin ne şekilde çalıştıklarını öğrenmiş olmanız gerekir. 11. Bölüm'e geçip tarikat kurmanın inceliklerinden bahsetmeye başlamadan evvel, buraya kadar anlattıklarımızın derli toplu bir özetine göz atalım.

3. Bölüm'de görmüş olduğumuz gibi, bir akıl virüsünün veya herhangi bir virüsün üç koşulu vardır: Bir nüfuz yöntemi, kendini aslına sadık bir şekilde çoğaltmanın bir yolu ve diğer akıllara yayılmanın bir vasıtası. Bütün bu şartları sağlayan bir kavram veya bir alt kültür veya öğretiniz olduğunda bir akıl virüsünüz de var demektir.

> Eğer bu şartları yerine getiren herhangi bir kavram veya alt kültür veya öğretiye inanıyorsanız ve bu memlerle programlanmayı bilinçli bir şekilde istemediyseniz, bir virüs kapmışsınız demektir.

Hâlihazırda böyle bir şeye inanmadığınızı düşünseniz bile bu sizin virüssüz olduğunuz anlamına gelmez; sizde virüs vardır ama siz farkında değilsinizdir. Akıl virüsü kapmışsanız şöyle bir tablodan söz edebiliriz:

Nüfuz

Üç adet nüfuz etme yöntemine bakmıştık: Tekrarlama, bilişsel uyumsuzluk ve Truva Atı. Bir akıl virüsü size bulaştığında, şu ihtimallerin birinden söz edilebilir:

— **Tekrarlama.** Bir memi aşinalık yaratana ve programlanmanızın bir parçası haline getirene kadar tekrarlamak akıl virüsünün nüfuz etme yöntemlerinden biridir:

- Televizyon haberleri, reklamlar, radyo programları ve benzeri bir mesajı sürekli işitmek.
- Her buluşmada, mesela bir tüzük veya yeminin tekrarlandığı bir grup veya organizasyonda yer almak.
- Örneğin, silah kontrolü veya kürtajla ilgili bir görüş veya fikri sürekli işitmek.

— **Bilişsel uyumsuzluk.** Çelişik veya zihinsel huzursuzluk yaratan bir durumda kalmak zihinsel gerilimi rahatlatacak yeni memlerle programlanmaya yol açabilir:

- Bir kabul merasimi veya bir dizi sınavdan geçmek.
- Sonunda büyük bir rahatlık hissi veren, çatışmacı veya rahatsız edici bir seminer veya kurs almak.
- Bir mücadelenin veya yetersiz olduğunuzun söylenmesinin ardından bir hedef veya ödüle ulaşmak.

— **Truva Atı.** Cezbedici olmayan memleri cazip memlerin arasına katmak:

- Genellikle doğru görünen fakat hoşunuza gitmeyen bir iki yönü olan görüşü dinlemek.
- Çocuklara yardım, bir krizi çözme, aç insanları besleme ve benzeri çağrıları dinlemek.
- Garip bir şeye sorgusuz sualsiz inanmanızın istenmesi.
- Kimi yeni inançları edinmekle daha fazla veya daha iyi seks yapma veya ilişkiler kurma fırsatı elde etmek.

Akıl virüsleriyle nüfuz yöntemleri aslında bu kadar sınırlı değildir. Fakat hangi akıl virüslerini kapmış olduğunuzu anlamak istiyorsanız, bu ihtimallerin hangisinin sizin için geçerli olabileceğini düşünmek faydalı olabilir.

Aslına Sadık Kalarak Üremek

Akıl virüsü kendisini aynen –bozulma veya eksilme olmadan– üretmelidir. Bunun birkaç yolu bulunmaktadır:

- Geleneğin önemli olduğu inancını telkin etmek. Her şeyin geçmişteki söylenme ve yapılma şekli gelecekte de sürdürülecektir.
- Belli bir mem dizisinin Gerçeklik olduğunu söylemek. Tıpkı birçok dinin kendi kutsal metinleri için söyledikleri gibi. Niçin gerçeği değiştiresiniz veya eksiltesiniz?
- Tamı tamına kopyalamayı ödüllendiren ve/veya değiştirmeyi cezalandıran bir yapı kurmak. Askeriyede insanları politika ve prosedürleri olduğu gibi kopyalamaya şartlandırmak üzere kurulmuş yapılar mevcuttur.

İngilizcenin ayrıksı telaffuzu, kelimelerin doğru ve yanlış telaffuzları olduğunu söyleyen yaygın bir mem sayesinde korunmaktadır. Sözlükler, bilgisayar yazım denetim programları ve okullardaki dil öğretimi gibi destekler mevcuttur. Fakat *Sözlük kullan* meminin 18. ve 19. yüzyıllarda yaygınlaşmasından önce insanlar sözcükleri istedikleri gibi telaffuz ediyorlardı. Bir kelimenin bir tane doğru söylenişi olduğu doğru değildir, bu sadece bir memdir. Mark Twain'in dediği gibi, "Ancak kısıtlı bir zekâ kelimelerin sadece birer söylenişini bilir."

Bunun doğru olduğunu düşünürüz zira hayatımız boyunca insanlar yanlış hecelememiz yüzünden bizi eleştirmişlerdir—yani programlanmışızdır. Tutarlı hecelemenin kötü bir tarafı yoktur –nihayetinde, iletişimi geliştirir– ama bizim Gerçeklik olarak düşündüğümüz her şeyin memlerden meydana geldiğini ve bu memlerin çoğunun, bizim bilinçli tercihimizin dışında, programlama ile geldiğini görmeye başlamak önemlidir.

Her şeyi yapmanın bir *doğru* ve bir *yanlış* yolu olduğuna dair bütün inançlarınız akıl virüsleri tarafından aslına sadık üreme makinelerinin bir parçası olarak seçilebilir ve seçilecektir. "Aptalca bir tutarlılığı" hatırlayın! Tutarlılık için tutarlılık anlamsızdır. Tutarlı olmak temel gayenize mesela etkili iletişim kurmaya mı hizmet ediyor, yoksa siz akıl virüslerine maruz bırakan bir *Tutarlı ol* memiyle mi programlandınız, diye kendinize sorun.

Yayma

Akıl virüslerini yaymak nüfuz etmenin diğer yüzüdür. Bu bölüm özellikle dünyayı hareket ettiren ve sarsanları hedeflemektedir. Etkili ve konuşkan bir insansanız, televizyon programları yapıyorsanız, bü-

yük gruplara konuşma yapıyorsanız, çocuk yetiştiriyorsanız... hangi memleri yaydığınıza dikkat etmenizi istiyorum.

Elbette, açıkça kendisini yaymayı teşvik eden memleri insanlara bulaştıran bir akıl virüsü, kendini yaymak için sadece şansa dayanan bir akıl virüsünden daha hızlı ve fazla yayılacaktır. Akıl virüslerinin yaymayı teşvik etme yollarından bazıları şunlardır:

- *Kriz* ve *fırsat penceresi* eğilimlerinizi kullanarak sizi *Çok geç kalmadan haberi yay* gibi bir memle programlamak.
- Sizi, *Bunu çocuklarımıza öğretmemiz onlar için iyi olur*, diye düşünecek derecede etkileyecek bir memle programlamak.
- Sizi virüsü *yaymaya* (*to evangelize*) programlamak. *Evangelize* ile eşanlamlı bazı kelime ve ifadeler *propaganda, kendini yenileme, iyiliği aktarma* ve *kaydetme*dir.

Evanjelizm kimi çevrelerde pek sevilmez. Evanjelizmin çelişkisi şudur ki, akıl virüslerini yaymak için kullanılan mekanizma olmaktan başka bir de insanların dünya üzerinde olumlu bir etki bırakabilmelerinin başlıca yoludur. Müthiş bir fikriniz olabilir ama bunu duyuramadığınız, yayamadığınız zaman, neye yarar? *Akıl Virüsü* benim memetik olarak bilinen mem paketini bilinçli bir şekilde yayına girişimimdir ki bunu çocuklarımızın bir özgürlük, yaratıcılık ve kişisel güç dünyasında yaşamalarını temin etmek için gerekli görüyorum. Sizi benimle beraber bunu yaymaya davet ediyorum!

Evanjelizm memlerin kasıtlı bir şekilde yayılması işidir. Yaydığınız memlerin, çoğalmasını istediğiniz memler olmalarına özen gösterin.

Bir akıl virüsü bütün bu içeriğe sahip bir kültür kurumudur. Nitekim, kendi kendini devam ettirir ve kendi kendini kopyalar. İnsanların sürdürme ve yayma gibi özel amaçlarla tasarladıkları kuruluşlara *tasarımcı virüsleri* adını veriyorum. Ama daha bu Makyavelci kavram ortaya atılmadan çok önce akıl virüsleri kendi kendilerine güçlü kültürel donanımlar haline gelmişlerdir. Kendi kendilerini devam ettirmek üzere evrim geçiren kuruluşlara ise *kültürel virüsler* diyorum.





KÜLTÜREL VİRÜSLER

"Toplum, her yerde, üyelerinin her birinin insanlığına karşı bir komplodur. Toplum, bir anonim şirkettir ve üyeleri, her hissedarın ekmeğini daha iyi emniyete almak için yiyicinin özgürlüğünden ve kültüründen feragatini kabul etmektedir. En çok aranan meziyet uyumdur."

—Ralph Waldo Emerson

Kulaktan kulağa oyunundan da bildiğimiz gibi, istesek bile, memleri yüzde yüz aslına uygun olarak kopyalamak zordur. Çoğaltıcıda ufak tefek değişikliklerle çoğalmanın meydana gelmesi ve o değişen çoğaltıcıların uygunlukları sebebiyle seçilmeleriyle evrim gerçekleşir. Bir akıl virüsünün bütün özelliklerini taşıyan bir kavram ortaya çıktığında, o zaman topluma yayılırken bu kavramı oluşturan memler de evrime uğrar.

Neye evrilirler? Şimdi paradigma kaymasının esasına geldik: Bu memler ve meydana getirdikleri kavramlar ile kültür kurumları için

ben, siz, çocuklarımız onların çoğalmaları için araç olmaktan başka bir anlam taşımıyoruz. Onların varlık sebebi bizim hayat kalitemizi artırmak veya mutluluk arayışımızda bize destek olmak değildir. Onların amacı ne pahasına olursa olsun üremek ve yayılmak, yayılmak ve üremektir.

> Bütün kültür kurumları, başlangıçtaki tasarımları veya (varsa) niyetleri ne olursa olsun, ancak bir amaca doğru evrilirler: Kendilerini devam ettirmek.

Çok mu acımasızca? Olabilir, ama anlattığımız her şeyden bu sonuç çıkıyor. 100 tane kültür kurumunuz olduğunu varsayın—mesela kâr gütmeyen organizasyonları ele alalım. Yerine getirmeleri istenen hayır işlerinde çeşitli derecelerde verim gösteriyorlar ve ayrıca çeşitli derecelerde para kaynaklarını ve gönüllüleri çekiyorlar. Varlıklarını sürdürmeleri ve işlevlerini yerine getirmeleri para kaynaklarını ve gönüllüleri çekmedeki etkililiklerine bağlıdır.

Bir süre sonra –mesela beş sene sonra– bunların yarısı fon ve eleman bulmadaki etkilerinin azlığı yüzünden kapanırlar. Diğer yarısı ise ya zaten fon ve elemanları çeken memlere baştan beri sahiptir ya da bu beş sene zarfında onları geliştirmiştir.

Dünyanın sınırlı kaynakları ve sürekli ortaya çıkan yeni organizasyonlar düşünülecek olursa, ayakta kalan organizasyonlar, ayakta kalma işinde ustalaşmalılar. Para ve enerjilerini ayakta kalmaktan başka bir şeye –*hatta kuruluş amaçları olan hayır işi için dahi*– kullanmakla rakiplerine karşı zayıf duruma düşecektir.

Bir arkadaşım bir süre önce bir vahşi hayatı koruma organizasyona bağış yapmayı bıraktı. İlk bağıştan sonra gruptan aldığı postanın hacminden ürkerek hızlı bir hesaplama yaptı. Gördü ki bağış istemek

için ona gönderdikleri mektupların maliyeti onun yıllık bağış miktarını aşıyordu! Arkadaşım gruba bir mektup yazarak bağışı neden kestiğini açıkladı.

Günümüzde bir kültür organizasyonu kuracaksanız memetiki bilmelisiniz. Eğer bunu, ilk günden itibaren kendi kendini devam ettiren bir nitelik katan iyi memlerle kurmazsanız, ya çabucak ölecek ya da kendi kendini devam ettirme niteliğini zamanla kazanacaktır. Mesele şu ki, organizasyon bu evrimleşme esnasında kuruluş amacından sapabilir.

Bu bölümde çeşitli kültürel virüs tiplerinden –kuruluş amaçlarından saparak kendi kendini sürdürme niteliği kazanan kurumlardan– bahsedeceğim. Bundan sonraki bölümde ise en büyük kültür virüslerinin, dinlerin evrimini işleyeceğim.

Televizyon ve Reklam

Televizyon mem evrimi için özellikle etkili bir araçtır. Yeni program ve reklamlar aynı anda yüz milyonlarca insana ulaşabiliyor. Programlar tutarsa –iyi memleri varsa– yapımcılar oluk oluk akan sponsor parasıyla ödüllendirilir, reklam ajanslarının işleri artar, sponsorlar da ürünlerini daha çok satarlar. Bütün bunlar kültürün genellikle, onyıllar veya yüzyıllar zarfında birbirleriyle ticaret yapan ve birbirlerini işgal eden ülkeler tarafından yayıldığı eski günlere nazaran daha kısa, belki haftalar veya aylar içinde olur.

Bilinçaltına yönelik reklamların çoğaldığına dair korkular son yıllarda arttı. Vicdansız pazarlamacıların insanları ürünlerini almaya sevk etmek için reklamlarına gizli şekiller, sesler veya semboller koydukları düşünülüyor. Mesela, bir alkollü içecek şirketi bir sanatçıya reklamlarında yer alan bardağın içindeki buzlara seks kelimesini

yazdırmış, bir sigara üreticisi *ölüm* kelimesini bir şelaleye gizlemiş, birtakım nesnelerin görünüşte masum dizilişlerinden çıplak veya baştan çıkarıcı bir kadına benzeyen bir şekil ortaya çıkıyormuş.

Şüpheli reklamlara dikkatlice baktığınızda bu şekilleri görüyor musunuz yoksa görmüyor musunuz diye sorulabilir.[21] Fakat varsayılan gizli şekil ve yazıların gerçekten var olduklarını düşünürsek, bunlar oralara nasıl girmişlerdir? Gerçekten beyinlerimizi yönlendirip köleleştiren, kötü niyetli dâhiler mi vardır yoksa bu şekillerin hiçbir anlamı yok mudur?

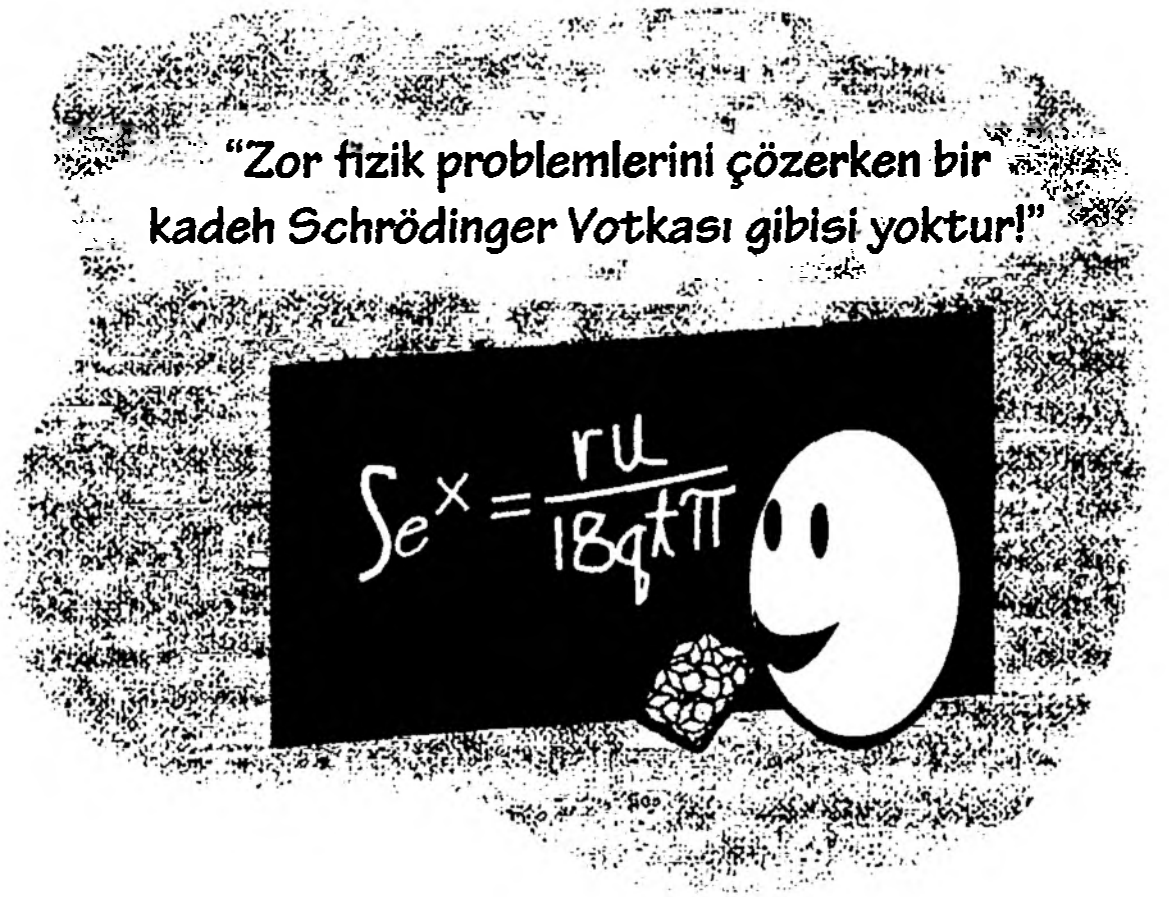
Tabii ki bilmiyorum. Fakat bu soruya takılıp kalırsak, kültürel evrimi anlamada en büyük tuzağa düşeriz. Bu komplo teorisyenlerinin düştüğü tuzaktır ve komplo teorilerini küçümseyenlerin düştükleri tuzağın aynısıdır. Karmaşık her şeyin bilinçli niyet ürünü olduğu yanlış inancıdır.

> Karmaşık şeyler evrim güçlerinden doğal bir şekilde doğarlar. Bilinçli niyete gerek yoktur.

Bilinçaltı reklamları işe yarıyor mu? Elbette! Reklamların sizin fark etmediğiniz ama bilinçaltında dikkatinizi çeken kısımları bulunur. Eğer reklam bilinçaltına hitap eden içeriğiyle daha fazla içgüdüsel eğiliminizi kullanıyorsa, ona daha çok dikkat harcarsınız. Daha fazla dikkat harcamak, daha fazla para harcamanın ilk adımıdır. Tersi de olabilir: Bazı fast-food restoranları duvarlarını turuncuya boyarlar zira bunun bilinçaltında huzursuzluğa yol açtığına inanırlar; yemeğinizi yedikten sonra orada uzun uzun oturmayıp kalkacaksınız, böylece başka müşterilere yer açılacak.

---

21 Ben şahsen bilinçaltı reklamcılığını duyduğumdan beri içki bardağındaki buzlarda *seks* yazdığını görüyorum—artık bunun için bir ayrım memim var!



"Bilinçaltı" reklamları biz fark etmeden memleri zihnimize sokmaktadır.

Fakat bilinçaltı reklamlarının tek mesele olduğunu sanmayın: Son birkaç senede bile televizyon programlarının geçirdiği evrimi takip eden herkes farkındadır ki, dikkatimizi çekmek için gösterilen çabalar bilinçaltıyla sınırlı değildir.

Televizyon gece gündüz bize bütün baskın içgüdüsel eğilimlerimizi kullanan memlerle *bağırıyor*: Tehlike! Yiyecek! Seks! Otorite! Dikkatimizi çekmesi için gerçek olduğuna inanmamıza dahi gerek yok. Hani bir öksürük şurubu reklamında diyordu ya: "Doktor değilim ama televizyonda bir doktoru oynuyorum."

Sadece reklamlar değil programlar da beynimizin büyük bir kısmını kumanda etmek üzere gelişiyorlar ve bunların bilinçaltına yönelik çalıştıklarını söylemek adeta gülünç bir abartı olurdu. Amerikan televizyonlarında ilk çıplak kadın göğsü *NYPD Blue* adlı dizide yayınlandı. Konusu olmayan ama sürekli çıplak ten gösteren *Sahil*

Güvenlik dizisi dünya tarihinin en çok izlenen televizyon dizisi oldu. Çıplak olsun veya olmasın, kadın göğsü erkeklerin dikkatini çeker, bu yüzdendir ki çok etkili bir evrim aracı olan televizyonda göğüsler hızla çoğalmaktadır. Sıradan bir izleyici daha ziyade erkeklere yönelik reklamlarda kadın anatomisinin diğer uzuvlarıyla beraber göğüslerin dâhil edilmesinin pek öyle üstü kapalı yapılmadığını fark edecektir.

Reklamcılar bizim eğilimlerimizi kullanmayı öğrendiler. Bizi her türlü memle programlamayı da öğrenmiş bulunuyorlar. Asıl korkmamız gereken bilinçaltını hedef alan reklamlar değil, reklamcıların artık reklamlarıyla tam gelişmiş tasarımcı akıl virüslerini ortalığa salmayı öğrenmiş olmalarıdır. Bunun ne gibi tesirleri olacağı ise tahmin edilememekte ve bundan korkulmaktadır.

Reklamın Evrimi

1960 yılını düşünün. Televizyon reklamcılığı henüz emekleme çağındadır. Larry Tates'in işlettiği, hepsi müşterilerinin ürünlerini başarılı bir şekilde tanıtmak için farklı farklı strateji ve kampanyalar deneyen reklam ajanslarında çalışan Darrin Stephens'lar New York ve Los Angeles'ı doldurmaktadır. Hepsi fikirlerini sunmakta ama sadece birkaçı başarı, terfi ve sektördeki herkes tarafından arsızca kopyalanmak için gereken takdiri alır. Bu bir kurtlar sofrasıdır ve saçma sapan reklam müziği sözlerinin seyircinin zihninde yer etmek için rekabet edebildiği günler hiç de seyrek değildi.

Bazı kampanyalar tutar; bazıları tutmaz. Tutmayanlar çabucak ortadan kalkar, zira reklamcı müşterilerin dikkatini ve dolayısıyla paralarını çekmeye yaramayan pahalı bir reklamı sürdürmeye para harcayamaz. Başarılı olanlar, bilerek veya bilmeyerek –zira kopyalayan

orijinal reklamın nesinin etkili olduğunu anlamamıştır– yapılan çeşitli yaratıcı değişikliklerle kopyalanarak daha uygun reklamların yeni bir nesli ile sonuçlananlardır. Bu adeta bazı hayvanların kendilerini saklamak için genetik olarak kamuflaj geliştirmelerinin tersidir: Renkli çiçeklerin polen taşıyıcıları kendilerine çekmek için evrim geçirmeleri gibi bu reklamlar da *daha* görünür olmak ve *bizi* daha çok cezbetmek için memler dünyasında evrim geçirmişlerdir.

Çok seneler sonra ve Amerikan halkını manipüle etmenin yollarını arayan kötü niyetli patronlar olmadan, birçok reklam ajansı içinde içgüdüsel eğilimlerimizi kullanan memlerin bulunduğu reklamlar yapıyor: *Tehlike, yiyecek* ve *seks*. Sonra, yine otomatik ve art niyetsiz mem evrimi süreci ile bunlara hassas ayar yapmaya başlarlar: Çocuklara yardım, otoriteye itaat, aidiyet vesaire. Reklamlar, ajans yöneticileri bu memlerin insanlar üzerindeki harekete geçirici tesirinin farkına varmasalar bile sadece doğal rekabet süreci sayesinde yine bugünkü haline gelirdi.

Elbette içgüdüsel eğilimleri kullanmanın tesiri biliniyordu. Esasen, reklamcılık, kitleleri hesaplı bir şekilde yönlendirmesi bakımından politikayla birbirine çok yakındır. Yöneticilerin durumun farkında olmalarının neticeye ne kadar etkisi olduğunu bilmiyorum ama onlar zaten fazla göze batmak istemezler. Bu böyle olsa bile, reklamcılıktaki mem teorisinin geçerliliğine zarar vermez. Joe Camel'in yaratıcıları, ölüm araçlarını içen sevimli bir çizgi karakter sunarak, çocukları Camel sigarasına alıştırmayı mı planlamışlardı? Kim bilir? En azından bir çalışmaya göre böyle bir etkisi var, ama bu dahi bilinçli bir niyeti ispatlamaz.

İnsanların kültürümüzün yozlaşması olarak gördüğü şey için bir suçlu arama hatasına düşmek kolaydır. Kültür daha kuvvetli memlerin idaresinde evrimleştiğinde, kişileri suçlamak pek işe yaramaz. Biliyoruz ki, bu doğal bir süreçtir.

Eğer kültür yozlaşmasından sorumlu akıl virüslerini yok etmek istiyorsak kendimizin nasıl programlandığımızı bilmeli, bizi istediğimiz yöne taşıyacak memleri bilinçli bir şekilde benimsemeliyiz.

Memlerle Her Şey Daha Güzel Olur

Reklamcılıkta mem evriminin bir diğer etkisi de reklam içeriğinin ürün içeriğinden ayrılmasıdır. Çocukken, Coca-Cola şirketinin sloganını "Coca-Cola için"den "Coca-Cola'nın tadını çıkarın"a, bundan da, "Coca-Cola'yla her şey daha güzel olur"a çevirdiğini fark etmiştim. Demek bir noktada birisi ürünün kendisini anlatmaya lüzum olmadığını, asıl insanların gördüklerinde dikkatini çekecek ve onlara güzel duygular hissettirecek cazip unsurlarla dolu bir hava yaratmak gerektiğini anladı—müşteride bir bağlantı memi yarattılar.

90'ların bir diyet Pepsi reklamında ünlü kişiler ve dansçı kızlar 30 saniye boyunca gülümsüyor, hoplayıp zıplıyor ve "A-ha!" diyordu. Bu, ürünün içeriğinin ve faydalarının akla yakın bir tarifi değildir. Eskiden "lastik ayakkabı" dediğimiz spor ayakkabılarının reklamında artık anneler ayakkabıların dayanıklılıkları için yemin etmiyorlar; artık meşhur sporcular, şiirsel sözler ve rap müzik ve görsel efektler eşliğinde arz-ı endam ediyorlar. Müzikten söz etmişken, sevdiğiniz bir şarkıyı bu muhabbetinizi bir Truva Atı olarak kullanarak berbat eden bir reklam izlediniz mi hiç? Mesela "İstikbal Alana LCD Bedava, Ay İnanmıyorum!"

Reklamcılar bir duygu satıyorlar; güzel duygularımızı uyandıran Truva Atı teknikleriyle dikkatimizi çekerek mem paketlerini zihinlerimize yüklüyorlar. Bazı vakalarda, reklamların güçlü duyguların doğrudan ileticilerine bu dönüşümü onları yeniden sanatın alanına getirmektedir.

Fazla televizyon izlemeyen çok arkadaşım var. Nadiren özel bir programı izlemek için bir araya geldiğimizde onların programdan ziyade reklamları izlediklerine şahit oldum! Sanki televizyon reklam yapımcıları ürünlerini satmak için, reklamın ürünü etraflıca tanıttığı, televizyonun o ilk zamanlarına dönmüşler gibi. Günümüzün birçok reklamları, sattıkları ürünle tamamen alakasız, ancak ya ismini söylemekle ya da çabucak resmini göstermekle yetindikleri minyatür dramlar, komediler, müzik videoları, hatta deneysel sürrealizm içermektedir. Dünya içinde dünya.

Bira reklamları bu tür bir tutum sergilemekle meşhurdur. "Eti değil ızgaradaki cızırtısını sat" der bir reklamcılık klişesi. Eh, neden olmasın? Başlıca tesirleri beyni uyuşturmak, karnınızı şişirmek ve geğirtmek olan çürük otlardan yapılmış bir ürünü itelerken elbette ürünün özelliklerinden değil cızırtısından bahsedeceksiniz. Çocukluğumdan doğrudan ürünü tanıtan bir bira reklamı hatırlıyorum:

Schaefer'dır biranın adı
Niyetiniz birden fazla içmekse!
Schaefer'ın ağızda kalır tadı
Susuzluğunuz geçse!

İşte ürünün asıl rekabet edebilecek avantajını tanıtan güzel bir reklam. Güzel de bir melodisi var. Meraklılarının ilgisini çekecek bir şey, öyle değil mi? Değil.

Anheuser-Busch dikkat çekmeyen Budweiser'ını "Biranın Kralı" ilan etmeye karar verdiğinden beri eğilim, ürünün, gerçek olsun veya olmasın, rekabet edebilecek avantajlarını öne sürmekten uzaklaşarak, daha ziyade bir imge veya ruh hali yaratmaya doğru yaklaştı.

Reklamcılar insanları ürünle karşılaştıklarında kendilerini iyi hissetmek ve dikkat etmek üzere programlamak istiyor.

İnsanların güdülerine hitap eden reklamlar başarılı oluyor. Cinselliğin bira reklamlarında büyük bir rol oynadığını anlamak için reklam alanında doktora yapmanıza gerek yok. Fakat rekabet o kadar büyük ve kazanç o kadar yüksek ki bira reklamları diğer bazı eğilimlerimizi de kullanan şaşırtıcı nişlere sahip. Budweiser ile Bud Light'ı temsil eden ajans her sene Super Bowl zamanı animasyon teneke kutularla şişelerden oluşan iki takım arasında geçen uydurma bir "Bud Bowl" futbol maçında bu ikisini kapıştırmaktadır çünkü belki de gerçek futbola ilgi duyan insanların belirgin rekabet eğilimleri olduğunu, dolayısıyla reklamlara da ilgi duyacaklarını düşünüyordur.

Stroh birası bir adamın köpeğiyle ilişkisini kullanan bir dizi reklam yayınlamıştır. Seattle'da satılan Rainer birası halkta ürüne dair güzel duygular doğuran komik bir reklam dizisi yayınladı. Rainer'in yeni sahibi reklamları kaldırdığı zaman halkın tepkisiyle karşılaşmıştı. Henry Weinhard'ın birası, kuzeybatıdaki yüz yıllık geçmişlerinden bahsederek *gelenek* memini kullanan bir reklam dizisi yayınladı. Bir diğer Anheuser-Busch reklam sloganı olan "Bud'ınız olmaktan gurur duyuyoruz" insanların aidiyet ve kimlik duygularını hedef almaktadır. Ürünün faydalarından bahseden tek tük reklamlar da vardır, mesela Miller Lite'ın yenilikçi "Müthiş tat, az şişkinlik" reklamı. Ama bira endüstrisi büyük oranda biradan ziyade, bir bakıma, biranın köpüğünü satmaktadır.

Bunlar sizin ve benim için ne anlama geliyor? Bu, televizyon reklamlarını izlersek, yayınlanan memlerin hem düşüncelerimizi hem davranışlarımızı etkilemesinin kesin olduğu anlamına geliyor. Bu kötü müdür? Bilmiyorum. Ama televizyonun kültürümüzü şe-

killendirmediğini iddia eden biri ya saftır ya da yanılıyordur. Eğer televizyonun davranışlarımız üzerinde şüphe edildiği kadar etkisi olmasaydı reklamcılar satın alma alışkanlarımızı şekillendirmek için senede milyarlarca dolar harcamazlardı. Bizler hem reklamlar hem de program içeriklerinin tesirinde kalıyoruz.

Televizyon Programları

Ticari televizyon programcılığının evrimi seyircilerin içgüdüsel eğilimlerini kullanan memlerle insanların tanıtmak istedikleri memlerin bir birleşimine doğru oldu.[22] Bu birleşim talk show (sohbet programı) fenomeni suretinde de ortaya çıkmıştır.

Sıradan seyirci bunu göremeyebilir ama talk show'larda uzman ve ünlü olarak boy gösteren çoğu insanın amacı ya kendilerini ya da işlerini tanıtmaktır—mem yaymaktır. Bunun ne kadar önemli olduğunu şöyle ifade edeyim, bir ciltli kitabın *New York Times* çok satanlar listesine girebilmesi için genellikle haftada 5.000 nüsha satması gerekmektedir. Bir yazarın, Amerika'nın en çok seyredilen talk show'u *Oprah*'ta bir kere görünmesi kitabını genellikle 100.000 adet sattırır. Fakat Oprah'ın programında tanıtmak isteyeceği bir kitap yazmanız lazım. Bu da sizin yazmak isteyeceğiniz kitap olmayabilir.[23]

---

22 Douglas Rushkoff'un *Media Virus!* (Ballantine, 1994) adlı kitabı bu konuyu ayrıntılı bir biçimde işliyor. Onun kullandığı *virüs* terimi daha ziyade benim Truva Atı dediğime benziyor.

23 Düzeltmenlerimden bir tanesi buraya not düşmüş: "Dikkat et, Oprah'ı küstürürsün!"
Küstürmedim, değil mi? ☺

Görsel medyanın yayın piyasasını etkilediğine şüphe yoktur. Büyük paralar edebi değeri olan kitaplara değil, ilgi çekebilecek olanlara gitmektedir çünkü bunlarda insanların içgüdüsel eğilimlerini sömüren içerikler vardır. Çok satan roman yazarları gitgide senaryoya benzer metinler kaleme almaya başladılar. Kitabın görsel uyarlaması ise yazılı versiyonundan çok daha kârlı ve çok daha fazla insana ulaşmaktadır.

Kötümserler sürekli neden hayatın ve özellikle kültürün sanatsal düşünceli içerikten çok değersiz ve aşağılık şeylerle dolduğunu sorarlar. Çünkü değersiz ve aşağılık şeyler daha iyi kopyalayıcıdırlar.

> Medyayı sanat ve edebiyatla dolduracaksanız bunların kopyalayıcılık özelliklerini kuvvetlendirmelisiniz.

Bir şeyin kopyalayıcılık özelliğini kuvvetlendirmenin iki yolu vardır: Ya çevreyi daha iyi kullanması ya da çevreyi kendisine göre düzenlemesi sağlanmalıdır.

Birinci yöntemle, insanların güdüsel eğilimlerini kullanan sanat ve edebiyat yaratabilirsiniz. Buna örnek olarak, Robert Mapplethorpe'un erotik fotoğraflarını veya MTV müzik videolarını verebilirim.

İkinci seçenek olarak, atmosfer için seçim sürecini değiştirmeye çalışabilirsiniz—Birleşik Devletler kültüründe serbest piyasanın ne kadar temel olduğunu düşünürsek ABD için yakın zamanda böyle bir şey mümkün görünmüyor. Reklam yayınlamayan PBS kanalı ile ticari kanallar kıyaslandığında program içeriğindeki farklılık seçici çevrenin hangi kültürel çoğaltıcıların ayakta kalma savaşını kazanacaklarını belirlemede ne büyük bir fark yarattığını göstermektedir.

"My So-Called Life" düşük reyting yüzünden yayından kaldırıldı

PASADENA, Kaliforniya

11 Ocak 1995 – 10 milyon seyirci, sezonun ilk yarısında 116 program içinde sondan 16. olan ABC'nin kült dizisi "My So-Called Life"ı kurtarmaya yetmedi.

Programın 26 Ocak'ta yayından kaldırılacağını söyleyen ABC başkanı Ted Harbert eleştirmenlerin övgüsünü alan diziye "sanat eseri" dedi fakat dizinin on milyon seyircisinin "az olmamakla beraber, onların standartlarında çok fazla da olmadığını" belirtti.

Diziyi tekrar yayınlayabilmenin bir yolunu bulmayı çok istediklerini söyleyen Harbert şöyle devam etti: "Hâlâ sık sık reklamını yaparak ocak ayındaki son birkaç bölümüne seyirci çekmeye çalışıyoruz."

Harbert, dizinin hayranlarının ve eleştirmenlerin güçlü desteği nedeniyle sonbaharda televizyona dönüp dönmeyeceğine dair tahmin yürütmeyi reddederken, kararını mayısta vereceğini ama esas ölçünün reyting olduğunu söyledi.

Eleştirmenlerin beğendiği bir televizyon programı, ticari televizyonun seçim ölçütü olan reyting beklentisini karşılamıyorsa zayıf bir çoğaltıcıdır.

Sanatı daha iyi bir çoğaltıcı yapmanın su götürür bir yöntemi de eski siyah beyaz filmlerin renklendirilmesidir. Renklendirilerek görsel cazibesi artırılan filmleri daha çok seyirci seyredecek –veya en azından *Renklendirme daha fazla seyirci yaratır* memi doğru insanlara yayılmıştır– ama renklendirme, özellikle de yönetmenlerinin

izni alınmadan filmlerin değiştirilmesine kızan gelenekçileri rahatsız etmektedir. Onlara göre, yönetmen belli bir sanatsal mesajı aktarmak için siyah beyazı seçmiştir.

Bir sanat eserinin izleyicilerini artırmak için üzerinde yapılan oynamanın benim gördüğüm en kötü örneği her reklam arasının başında filmin sonraki kısmında yer alan ilgi çekici bir sahnenin fragmanının gösterilmesidir. Evet, reklamlar esnasında filmi terk etmeyelim diye bize filmin henüz görmediğimiz kısmından bir sahne gösteriyorlar!

Demek istediğim şudur ki, televizyon kurumu, başlangıçta eğlence olarak yaratılmış olmasına rağmen, en çok merak uyandıran, güdüleri harekete geçiren ses ve görüntüleri yayınlamaktan başka pek seçeneği bulunmayan kendi kendini devam ettiren bir kültürel virüse dönüşmüştür. Bu, televizyonun eğlence kısmı için olduğu kadar haber kısmı için de geçerlidir.

Gazetecilik

Anayasayı yapan beyinlerdeki ifade özgürlüğünün arkasındaki düşünce şu idi: Eğer bütün düşüncelere aklın bir nevi serbest piyasasında rekabet edebilmesi için eşit fırsat tanınsaydı, gerçeklik muzaffer olurdu. Ne yazık ki o iş öyle değildir. Bencil memlerini yayarak zafer kazanan, başarılı akıl virüsleridir.

Gerçeklik güçlü bir mem seçici değildir.

Akla uygun olmak bir seçicidir, zira insanlar içgüdüsel olarak her şeyi akla uydurma eğilimindedirler. Ama bildiğimiz gibi, bu her

zaman gerçeğe uymaz. Varlığımızı hangi yasalar idare eder? Herkes astrolojinin esaslarını anlar, ama tabii herkes astrolojiye inanır diyemeyiz—ama doğum gününüze göre 12 burçtan birini seçmek anlaşılması kolay bir şeydir. Bu mem, temel parçacıkların insanların doğum günleriyle kolayca eşleşmediği kuantum fiziği gibi nispeten daha zor anlaşılır bir bilimsel kuramdan daha iyi yayılır.

Bütün bunlar gerçeğin elçileri ve koruyucuları, Benjamin Franklin'in öğrencileri, haber medyası için hayatı zorlaştırmaktadır. Bu asil mesleğin sürekli taraf tutmak ve taraflı haber yapmakla suçlanan üyeleri sürekli olarak gerçeklikle tarafsızlığı insanların ilgisini çekecek -eğilimlerine hitap edecek- ilginç bir şey söylemeye karşı savunurken zorlanıyorlar.

Bazı gazeteciler tarafsız haber yaptığını iddia etmez. Talk show sunucusu Rush Limbaugh gibi "savunucu gazeteciler" yayın saatini belli bir görüşü tanıtmaya, desteklemeye ayırmaktadır. P. J. O'Rourke gibi gazete yazarları aynı şeyi yazılı basında yapmaktadırlar. Bu insanlar kendi görüşlerini ispatlamak için kanıt toplar, sonra da bunu eğlenceli ve güdüleri harekete geçiren bir tarzda sunarak hem yandaş bulmaya hem de seyircilerini artırmaya çalışırlar. Elbette ne kadar çok güdüyü harekete geçirirlerse, insanlar onlarla o kadar çok ilgilenir. Bu kitabı yazdığım sırada *kriz* güdüsü çok rağbette, *çocuklara yardım* güdüsü ise yazılı basında sürekli revaçtaydı.

Gazeteler besbelli "taraflı" yazılarla gazetenin güya "tarafsız" yazıları arasındaki ayırımı tanıttıkları Karşıt Görüşler adlı bölüme köşe yazarları koyarlar. Asıl mesele gazetenin bu "tarafsız" addedilen kısmında başlar. Zira çoğu köşe yazarının saygıdeğer ve iyi insanlar olduklarını kabul etsek bile, tarafsız olunabileceği varsayımı yanlıştır. Ülkede tarafsız olduklarına inanan gazetecilerin ve yine tarafsız gazeteciler olduğuna inanan gazete okurlarının olması birçok soruna yol açmaktadır. Daha önemlisi şudur ki:

Her gün milyarlarca bilgi kopyası yayan haber verme mekanizması akıl virüslerinin başlıca üreme zeminidir.

Gazetecilikte, karşıt görüşler sayfası haricinde de, taraflı haberciliği önlemek için, karşıt bakış açılarına eşit yer ve zaman tanımak dürüstlük olarak görülmektedir. Mesele şudur ki, bir şeyi etkili bir şekilde bildirmek için, habercinin bunu anlaması önemlidir. Fakat kendininkinden farklı bir görüşü, hele de habercilerin haberi yazmaları gereken çok kısa süre içinde gerçekten anlayabilmek güç veya imkânsızdır. Bu yüzden de kasıtlı yapılmamakla beraber, karşıt görüş eksik verilecektir.

Her halde, ülkedeki her birinin kendine ait bir görüşü olan binlerce haberci her türlü görüşe yer verecektir, diye düşünebilirsiniz. Ama pek öyle değil. Gazetecilik kültürü belli önyargıları -belli memleri- yayan akıl virüsleri ile doludur. Bu iyice yerleşmiş önyargılar gazeteciler tarafından bilinçli bir şekilde sorgulanmadan benimsenir. Bu nasıl oluyor, bakalım.

Tarafsız kelimesi haberin habercinin kendi hayat görüşünden ayrı bir tarafsız seviyede verilmesinin mümkün olduğunu belirtir. Bu uygulanabilir midir? Haber medyası hiçbir şey yapmasa bile, neyi haber yapacağına karar vermektedir ki bu yargı birçok açıdan taraflıdır.

Evvela, bütün başarılı gazeteciler statükoya karşı önyargılıdır. Neden? Çünkü kimse gidip her gün, "Her şey yolunda. Can sıkacak bir şey yok" diyen bir gazeteyi almaz. *Her şey yolunda* memi hiçbir güdümüzü harekete geçirmediği için çok zayıftır. Onu dikkate almazdık; gazete iflas ederdi; muhabirler açlıktan ölürdü. İşte bu haber olurdu!

Reagan ile baba Bush'un başkanlıkları sırasında haber medyasındaki bir "liberal eğilim"in gümbürtüleri, daha liberal Clinton

seçildiğinde hemen "muhafazakâr nifakçılık"ın şikâyetlerine dönüştü. Hangisi doğrudur? Hiçbiri.

> Aslında medya da ne liberal ne de muhafazakar taraftadır—onların derdi bizim güdülerimizi harekete geçirerek gazetelerini aldırtmak, programlarını dinletmek ve böylelikle sektörde ayakta kalmaktır.

Reagan dönemindeki statükocu birkaç sesten biri CNN'deki *Crossfire* programıydı. Zekice düşünülmüş programda soldan ve sağdan sesler arasında bir tartışma sergilenerek bizim *tehlike* ve *kriz* düğmelerimize basılıyordu. Savunma kalkanımızı delen bu memlerle hem liberal hem de muhafazakâr görüşleri dinliyorduk.

Liberal denilen taraf hiç de "liberal" bir taraf değildi—statükoyu destekleyene karşı olan taraftı. Sebep de statükoyu desteklemenin sıkıcı olmasından başka bir şey değildi! Bunun insanların temel güdülerine hitap eden bir yanı yoktur. Haber medyası değişimi destekleyen, kendi kendini devam ettiren bir kültürel virüs haline gelmiştir. Bu süreç "değişime karşı olma" manasına gelen *muhafazakârlık* sözcüğünün bazı çok yenilikçi fikirleri ifade ettiği noktaya kadar devam etmiştir! *Her şeyi olduğu gibi korumayı savunmak da* iyi bir mem değildir.

Komplo Teorileri

İnsanların akla aykırı şeyleri *akla uygun hale getirme* güdüsü *komplo teorisi* denilen bir kültürel virüs tipine yol açar. İnsanlar yıllarca John F. Kennedy suikastından Amerikan Tıp Birliği'nin bizi ilaçlara bağımlı kılmak için piyasadaki vitaminlerin gücünü azaltmak şeklinde bir komplo kurduğu zannına kadar her konuda komplo teorileri üretmişlerdir.

Böyle komplolar genel alanda gerçekten var mıdır yoksa o kadar çok insanın arasında bir sırrın tutulması zor olduğu için ortaya çıkması mukadder olan Watergate[24] gibi uç olaylar mıdır?

En sevdiğim talk show sunucularından Larry King tek bir soru sorarak seyircinin komplo balonlarını devamlı patlatır: *Bu kadar çok insan bu kadar büyük bir sırrı bu kadar uzun zaman nasıl saklasın?* Nihayet, "Efendim, mümkün değil," der.

King iyi memleri sır olarak saklamanın güçlüğü konusunda haklı olsa da işin başka tarafı da var.

> Bir inanç sistemi memler vasıtasıyla, pay sahiplerinin bilinçli müdahalesi olmadan, bir komplo gibi görünecek şekilde yayılabilir.

Yüksek yağ içeriğinin sağlığımıza zarar vereceği bilinerek et ve süt ürünlerini bize yüklemek için Amerika'nın çiftçileri ve hükümeti arasında bir gizli tertip bulunmakta mıdır? Hayır, çiftçiler sadece piyasada ayakta kalmak için ürünlerini bize satmak istemektedirler. Çiftçilerin lobicileri kendi görüşlerine yakın politikacıları desteklerler ve sonra da yumurtanın ve beyaz etin faydalarını anlatan reklam ve devlet programlarıyla karşılaşırız.

Çiftçilerle lobicilerin gizlisi yoktur; onlar sadece paralarını kazanmaya bakıyorlar. Fakat o kültüre bulaşmamış birine et ve süt ürünlerini yeme mesajı tehditkâr ve hatta kötü görünecektir.

Gelelim Amerikan Tıp Birliği'ne. Birlik yıllık toplantısında işlerini artırmak için Amerikan halkını nasıl hasta edeceklerini tartıştıkları gizli oturumlar yapıyorlar mı? Hayır, eğitimli sağlık uzmanları olarak onlar sağlık sistemini düzenleme ve uygulamada en iyi vasıfları taşı-

24 1974 yılında ABD başkanı Richard Nixon'ın istifa etmesiyle sonuçlanan siyasi skandal. (ed. n.)

dıkları memiyle programlanmışlardır. Reçetesiz vitaminler ve besin takviyelerinin düzenlenmesi konusundaki tutumları gibi kararları bu temel inançtan ileri gelmektedir.

Ama komploların gizli kalmalarının imkânsız olduğu sonucunu çıkarmayın. Aslında hemen bütün ilginç komploları gizli tutmak, sırf onlarla ilgili haber iyi memleri yoksa yayılmayacağı için, son derece kolaydır. Birkaç sene önce en büyük üç plastik yemek takımı üreticisinin gizlice bir fiyat ayarlaması tertibi yaptıkları söylentisi çıktı. Bu şüphe *Seattle Times*'taki bir makalede dile getirilmişti. Ne? Siz duymadınız mı? Bu komplo gizli kaldı çünkü kimse dinlemedi—hikâyenin memleri iyi değildi.

Sesini duyurmak son derece zor bir şeydir. Şirketler halkla ilişkiler ve reklam ajanslarına milyarlarca dolar harcayarak mesajlarını duyurmaya çalışıyorlar. Neden bir komplocunun tek bir sızıntısı geniş yankı uyandırsın? Watergate skandalının en ilginç kısımlarını bulup çıkarmak için kaç kişi aylarca uğraştı ve bu bütün ülkenin merakla takip ettiği bir olaydı.

Eğer Nixon yaptığı kanunsuz işleri kaydetmeseydi, bu bile ortaya çıkmazdı. Nixon neden böyle bir şey yaptı? O da et ve süt üreticileri gibi kendi inanç sistemine o kadar inanmıştı, yeniden seçilebilmesi onun o kadar önemliydi ki, yanlış bir şey yaptığını düşünmüyordu. Ona göre bu bir komplo değildi; sadece bir strateji toplantısıydı.

İnsanların ayinde kurban edildiği dinlerin üyeleri gibi Watergate skandalına karışanlar da, onları Amerika'daki hâkim görüş tarafından kınanacak şeyler yapmaya iten inançlara sahipti.

İnsanın kendi memetik programlanmasının dışına çıkması, kendini başkalarının gözünden görmesi zordur.

Watergate olayında *Washington Post* tarafından bilgilendirilen Amerikan halkı gazetenin bunu yapmasına yardım etmiştir.

İnsan aslında gördüğü ve işittiği her şeye dikkat etmez. Dünya görüşüne uymayan ve komplo içeren şeyleri kendiliğinden eler. Tabii eğer komplo teorisine merakınız varsa, bu sefer her yerde böyle şeyler görürsünüz. Bu sizin hayat görüşünüze, şartlarınıza bağlıdır.

Adam Köpeği Isırıyor

Eski bir habercilik özdeyişidir: Köpek adamı ısırınca haber olmaz ama adam köpeği ısırınca haber olur. Anlatılmak istenen, herkesin köpeklerin insanları ısırdığını zaten bildiğidir: Bu olayın bir kere daha tekrarlanmış olması insanların ilgisini çekmez. Fakat sıra dışı ve aykırı bir şey olduğunda insanlar bunu öğrenmek isterler.

Bu da medyada yeni bir eğilime sebebiyet verir: Sıra dışı ve aykırı olana eğilim. Bu çok doğaldır çünkü insanlar böyle şeyleri merak ederler. Fakat medyanın büyütücü etkisi insanlara çarpık bir dünya izlenimi verir çünkü medya nadiren olağan ve sıradan şeyleri bildirir. Televizyon izliyoruz; suç, felaket ve insanüstü sportif beceriler görüyoruz ve günlük yaşantımızla pek alakası olmayan bir dünya resmi oluşturuyoruz.

Mesele şu ki hayatı çarpık bir dünya resmiyle yaşamak bizi engelliyor.

1992'de Birleşik Devletler'de 37.776 insan silahla öldürüldü. 40.982 kişi trafik kazasında öldü.[25] Ancak haberlere şöyle bir göz atıldığında

25 Kaynak: "Advance Report of Mortality Statistics, 1992", *Monthly Vital Statistics Report, Vol. 43, No. 6, Supplement*, 22 Mart 1995 (düzeltilmiş yeni baskı). ABD Sağlık ve Halk Hizmetleri Dairesi, Halk Sağlığı Hizmetleri, Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezleri, Ulusal Sağlık İstatistikleri Merkezi.

silahlı ölümlerin, bunların hemen hemen yarısı (18.169) intihar olsa bile, medyada kazalardan çok daha geniş yer bulduğu görülecektir. Silahlı ölümlerin daha az yer alması gerektiğini söylemiyorum. Fakat insanlar söz konusu tehlikelerle ilgili çarpık bir izlenim ediniyorlar.

Basit bir hesap yaparsak, bir insanın ABD'deki bir otomobil kazasında ölme ihtimali 6.224'te birdir; intihar hariç bir silahla ölmesi ihtimali ise bunun yarısından daha azdır: 13.005'te bir. Eğer suçlu veya polis olarak kendinizi yüksek risk grubuna sokmazsanız ihtimaller daha da düşer. Ama insanlar hangisinden daha çok korkarlar: Silahlardan mı, arabalardan mı?

Eğer siz de çoğu insan gibiyseniz, silahlar cevabını vermiş olacaksınız, bu da ihtimal ki çarpık medya haberciliği yüzündendir. Bu nevi çarpık habercilik halk arasında protestolara, bu da politikacıların soruna "çözümlerle" hazırlıksız iş görmelerine yol açmaktadır.

6.500'de 1 veya 13.000'de 1 ölüm ihtimalinin anlamına bir bakalım. Diyelim ki Güney Pasifik'te 650 nüfuslu bir adada yaşıyorsunuz. Cennet gibi adanızı çevreleyen masmavi denizde yüzerek yemek için zıpkınla balık avlıyorsunuz. Her on yılda bir yolunu kaybetmiş bir köpekbalığı sizin kıyıya gelip denizde bulduğu birini yiyor. Bu o ada halkından birinin bir köpekbalığı tarafından yenilmesi ihtimalinin 6.500'de 1 olduğu anlamına gelir. İşte ABD'de 1992 yılında bir otomobil kazasında ölme ihtimali de bu kadardı.

Ayrıca, her 20 yılda bir iki adam bir balık veya kadın yüzünden kavgaya tutuşuyor ve biri diğerini zıpkınıyla öldürüyor. Yani bir tartışmada öldürülme ihtimali de, ABD'de 1992 yılında başka biri tarafından silahla öldürülme ihtimali gibi, 13.000'de birdir.

Bunlar çok üzücü olaylar ve muhtemelen günlerce sofrada konuşulur ama hayattaki en önemli konu değil. Neyse ki ıssız bir adada yaşadığınızdan, bu olaylar gelir geçer ve hayat devam eder.

Ama düşünün ki hepsi televizyon ve Ada Haber Kanalı tarafından birbirine bağlı bu adalardan 392.000 tane var. Bu da 254 milyon nüfus demektir ki bugün ABD'nin nüfusu daha fazladır. AHK her gece *o günkü* 107 köpekbalığı saldırısı ve 54 zıpkınla ölümün en kanlılarını vermektedir. Birdenbire insanların dünya resimleri değişir. Sadece birkaç senede meydana gelen bir trajediyle kesintiye uğrayan huzurlu bir dünyadan suç ve dehşetin kol gezdiği, korkuyla dolu bir cehenneme geçiyorsunuz.

Ne ilginç, değil mi? Televizyonun eklenmesi dışında hiçbir şey değişmedi. Fakat siz şimdi cennet gibi bir adada değil tehlikeli bir dünyada yaşadığınızı düşünüyorsunuz. Aynı sayıda köpek balığı saldırıyor, aynı sayıda zıpkınla ölüm oluyor. Ne olmuştur?

Televizyon haberi. *Tehlike* güdümüze hitap eden memleri yaymanın yeni ve güçlü bir aracıdır haberler.

> Tehlike güdümüze hitap eden memlerden özellikle etkilenmekteyiz, çünkü bu daha televizyondan önce, hayatta kalma ve üreme şansımızı artırmak için tehlikeye daha hızlı tepki verdiğimiz zaman önemliydi.

Fakat televizyonun karşısına oturup dünyanın bizden uzak bir köşesindeki tehlikeden korkmak pek faydalı değildir ve bunun hayat kalitemize pek bir katkısı yoktur. Bu bir bağımlılık, bir uyuşturucu gibidir. Tehlike gördüğümüzde uyanan çok gerçek güdülerimiz vardır. Kendimizi bundan koparmak için sağlam zihinsel çaba gerekir.

Eskiden cennet gibi olan adamıza dönersek, insanlar devletin bu yeni fark edilen tehlike konusunda bir şey yapmasını talep etmeye başlarlar. Politikacılar zıpkın satın almaları için beş günlük bir bekleme süresinden bahsetmeye başlarlar. Girişimciler köpekbalığı savarlarla ilgili yarım saatlik tanıtım filmleri yayınlamaya başlarlar. Ama işin asıl

trajik yanı insanların hayattan eskisi gibi zevk alamamasıdır. Televizyon haberinin getirdiği bir korkunun kuşatması altına girmişlerdir.

Bu böyle mi olmak zorundadır? Peki televizyon haberciliğini icat etmiş insanlar korku salan, tehlikeli haberlerden ziyade güzel, iç açıcı haberler aktarmaya karar vermiş olsalardı ne olurdu?

Bir kere, sektörde tutunabilmek için haber medyası insanların ilgisini çeken şeyleri bildirmeye mecburdur. Bunlar da bizim güdülerimizi harekete geçiren memlerden başka şeyler olamaz. *Tehlike, kriz, güç, alan* gibi aptal güdülere sahip olduğumuz için kendimizi ayıplayabiliriz. Ama gerçek şu ki,

> Bu güdülere hitap etmeyen bir kanal kitlelerce takip edilmeyeceği için yok olacaktır.

Diyelim ki Huzur Kanalı adlı başka bir kanal günbatımları, mutlu insanlar ve meltemin hafifçe salladığı palmiye ağaçlarını göstererek AHK ile rekabete girişti. Kanalın yöneticileri kısa zamanda bazı programların diğerlerinden daha fazla izlendiğini fark edeceklerdir. *Tehlike* güdüsüne hitap etmeme prensipleri yüzünden diğer güdülerle, belki yiyecek ve cinsellik güdüleriyle bir niş bulmak zorunda kalacaklar. Böylece bir süre sonra *Ada Gurmesi* AHK'nin *Haftanın Köpekbalığı Isırığı* ile başa baş gitmeye başlar. Erkeklerin ilgisini çekmesi kesin ve onları kendi eşlerinden soğutan kusursuz ada kadınını aramaya başlarlar.

Eğer bu tutar ve HK, AHK'den birkaç reyting puanı kapmayı başarırsa, çok geçmeden bir rakip bir üçüncü kanal açarak, sadece *yiyecek* ve *cinsellik* güdülerini değil, *tehlike* güdülerini de harekete geçirecek programlar yayınlamaya başlar. Sonra da ada pembe dizileri ve *Yanardağ Bakirelerinin Savaşı* gibi reytingleri altüst edecek ve zihin-

lerimizin huzuru ve doğru bir dünya görüşü pahasına dikkatlerimizi çekecek programlar gelecektir.

Mutlaka haberlere ve diğer medya uyaranlarına bağımlı insanlar tanıyorsunuzdur. Bu, dikkatimizi çeken ama karşılığında pek bir şey vermeyen bir beyin uyuşturucusudur.

Televizyonu kapatın.

Evcil Hayvanlar

Televizyon kesinlikle kültürel virüslerin ardındaki tek itici güç değildir. Aslında bir kültürel virüsün ille kötü bir şey olması gerekmez. Evcil hayvanlara bakın.

> Sevgili kedi, köpek, iguanalarımız vesaire ile onlar için kurulmuş olan dev endüstriler evcil hayvanlar diye bilinen büyük bir kültürel virüsün parçasıdır.

Ne? Evcil hayvanlar virüs mü? Hayır, şaka yapmıyorum. Evet, bizim benmerkezcil bakış açımıza göre evcil hayvanlar hayatın mutluluklarından biri, hoşa giden dost ve oyun arkadaşları, insan olmanın güzelliklerinden biridir. Onların açısından ise biz onların kölesiyiz. Bakalım, bu nasıl oluyor.

Bir akıl virüsü varlığıyla insanların davranışlarını değiştirerek kendisinin kopyalanmasını sağlayan bir şeydir. Evcil hayvanlarda bir akıl virüsü olmak için gerekli bütün özellikler mevcuttur:

— Hayvanlar dikkatimizi çekerek zihinlerimize *nüfuz ederler.* Onların dikkat çeken nitelikleri "tatlılık", "sevimlilik" gibi bir şeydir.

— Hayvanlar bizi onlara çeşitli şekillerde bakmamız için *programlarlar*. Bizim bebeğimize bakma güdülerimizi kullanırlar. Evcil hayvan virüsünün bir parçası olan evcil hayvan *endüstrisi* televizyon ve reklamları kullanarak pahalı mamalara ve veteriner faturalarına çok para harcamaya programlar.

— Evcil hayvanlar kendi DNA'larının ve bizim onlara adadığımız imkanların yardımıyla *aslına sadık bir biçimde ürerler*. Fakat bir de evcil hayvan gösterileri ve köpek kulüpleri formunda birçok evcil hayvan türü için çalışan bir *gelenek* memi vardır. İnsanlar bir cinsi aslına sadık kalarak ürettikleri için ödüllendirilirler.

— Tabii bir de evcil hayvanlar doğal bir şekilde *yayılırlar*. Bunu öyle etkili bir biçimde yaparlar ki biz insanlar bunu fark ettik ve istenmeyen yavrulamaları önlemek için kısırlaştırma kampanyaları başlattık. Tabii istenmeyen yavrulamayı engellemek evcil hayvan piyasasında satılan, aslına sadık kalınarak üretilmiş hayvanların değerini de yükseltmektedir.

Evcil hayvanlar giderek daha sevimli oluyorlar. Nasıl? Sevimli olmayanlar –bizi kendilerine esir edemeyen, imkânlarımıza hükmedemeyenler– öldüler! İşte size doğal seçilim: Sevimli olanlar ise birbirleriyle çiftleştiler ve bugünkü evcil hayvan virüsü kapmış halimize geldik.

Tabii bu işin şakası: Kimse evcil hayvanların kölesi olmaktan şikâyet etmiyor. Fakat bir karınca cinsi var ki başka bir böceği, yaprak bitini basbayağı köleleştirmek üzere evrimleşmiş. Karıncalar yaprak bitlerinin hareketlerini kontrol eden gizli kimyasalı salgılayarak tıpkı

bizim sığır, inek, koyun, keçi gibi hayvanlara yaptığımız gibi yaprak bitlerini güdüyor, otlatıyor ve sağıyorlar.

Evcil hayvanlar gizli bir kimyasal madde salgılamıyorlar ama aynı görevi gören karşı koyulmaz bir sevimlilikleri var. O yüzden, bir dahaki sefere bir kedi veya köpek gördüğünüzde, bir dakika için olaya hayvanın açısından bakın. Evcil hayvanların çok rahat hayatları var, değil mi?

Dilenmek

Büyük şehirlerde insanlar artık dilencilere pek fazla sadaka vermiyorlar. Dilenen insanların gerçekten ihtiyaç sahibi insanlar olmadıkları düşüncesi hâkim. Dilenme "işi" de diğer kurumlar gibi memetik evrime tabidir. Beceriksiz dilenciler –muhtemelen gerçekten ihtiyacı olanlar– bu işte ustalaşmış dilencilerce piyasanın dışına itildiler. Dilencilik mem evriminde ilginç bir çalışmadır: Ormanların devamlılığı gibi, dilencilik de, ne zaman dilencilerin türeyebileceği yeni bir ortam doğsa yeniden evrim geçirmektedir.

Zaten bu kitapta dilencilik "becerisi" bağış toplamak için doğru memlere sahip olmak anlamını taşımaktadır. Saldırgan dilenciliğe karşı çıkarılan yasalar *Saldırgan ol* strateji meminin başarılı olduğunu göstermektedir. Dilencilerin işine yaradığını gördüğüm diğer strateji memleri şunlardır: *Yanında çocuk veya hayvanla dilen; İşlek bir kavşaktaki trafik lambasında dur* ve *"Yemek karşılığı çalışırım" yazısıyla dilen.* Radyoda dinlediğim bir dilenci teknikleri karşılaştırıyor, bu üç tekniğin son ikisini bilhassa tavsiye ediyordu. Kendisinin yemek karşılığı hiç çalışmadığını, insanların, özellikle orta yaşlı kadınların, arabalarının camından ona para uzattıklarını anlatıyordu.

Bu nevi etkili memleri kullanan "profesyonel" dilenciler varken amatörlerin ilgi, dolayısıyla bağış toplaması zordur. Dilencilik, utanç verici ama mecburi bir hayat tarzından, artık kitle iletişim araçlarına bile yayılmış daha etkili yöntemlerle kendi kendini devam ettiren bir kültürel virüs haline gelmiştir.

> Bu virüsün en etkili katılımcıları, kendi ifadelerine göre, dürüst bir biçimde hayatlarını kazanmakta ve gerçekten ihtiyacı olanları saf dışı bırakmaktadırlar.

Mem evriminin başlangıçtaki niyetinden uzaklaşan ve sistemin suiistimaline doğru yaklaşan bu gücü, sağlık programları olsun, vergi indirimleri olsun, devlet yardımlarında da aynı nispette çalışmaktadır.

Hükümet

Erk çöküyor. Buna şüphe yok. Federal bürokrasiler semirip müsrifleşiyor; politikacılar kişisel çıkar güden gruplara veya daha kötülerine hizmet ediyorlar; büyük işler beceriksiz yöneticileri yüksek maaş ve imkânlara boğuyor. Biz bütün bunları biliyoruz ve çoğumuz artık bezmiş ve toplumun bu kara lekelerini istemeyerek kabullenmiş durumdayız.

Eskiden karamsarlık dediğim şeyin mem evriminin doğal sonucu olduğunu şimdi anlıyorum. Akıl virüsleri komutlara uyan mekanizmaları kullanırlar. Eğer erk, başkalarına komutlarını uygulatabilme yeteneği ise evrimsel güçlerin neden her türlü erk yoğunlaşmasına saldırıp çökerttiğini anlamak zor değildir.

Hayatlarımızın üzerinde müthiş bir gücü olan bir bürokrasi, bir devlet veya bir büyük iş kurduğumuz anda çöküş başlar. Organizasyonun ilk zamanlarında mevcut olan iyi niyetler yavaş yavaş bastırılır, boğulur hatta yayılmayı becermekten başka bir iddiaları olmayan birtakım evrimleşmiş memlere yerlerini kaptırırlar.

Mem evriminin güçleri inanılmaz derecede kuvvetlidir. Devletin sarsılmaz esasına bakın: ABD Anayasası. 1788'de onaylanmış ve büyük bir merkezî devletteki çöküşü bizzat görmüş bazı bilgili insanlar tarafından kurulmuş ABD Anayasası, bu çöküşün yeni memleketlerinde de olması tehlikesine karşı korunmak için kullanılan birçok hükümleri içerir.

Fakat zamanla ve daima iyi amaçlarla erk, insanlardan ve eyaletlerden federal devlete geçmiştir. İlk Anayasa'nın, federal devletin insanları doğrudan vergiye bağlamasını yasakladığını biliyor muydunuz? Devlet Gelirleri Dairesi anayasaya aykırıydı! Anayasanın kurucuları, merkezîleştirilmiş verginin merkezîleştirilmiş erk ve merkezîleştirilmiş çöküşü, yozlaşmayı getireceğini anlamışlardı. Memetik sayesinde görüyoruz ki böyle bir merkezî erk hayırsever bir amaçtan uzaklaşıp kendini kopyalamaya yönelmeye mahkûmdur.

ABD şimdiye kadar bireysel sorumluluk ve eyalet hakları fikrinden o denli uzaklaşmıştır ki artık insanlar Onuncu Ek Madde'nin manasını anlayamıyorlar. Onuncu Ek Madde, federal devlete özel olarak verilmemiş bütün hakların insanlar veya eyaletlere verileceğini söylüyor. Bu ek madde hâlihazırda Anayasa'da bulunmaktadır. Mem evriminin gücü bizi federal devletin ulusal hız sınırını belirlemek, sağlık hizmetine ulaşmayı kontrol etmek ve insanların hangi ilaçları kullanmaya mahkûm edileceklerini ve hangi ilaçların vergilerle destekleneceğini belirlemekte sakınca görmediği bir çağa getirmiştir.

Karaborsa

Hükümet ne zaman belli bazı ekonomik faaliyetleri yasaklasa, bu *karaborsa* denilen bir kültürel virüs için potansiyel yaratmaktadır. Bir alt kültür, ödülleri kazanmak için *İlaç sat* gibi strateji memleriyle dolup taşar. Karaborsa memleri, 6. Bölüm'de anlatılan, erkeklerde daha çok görülen güdüleri –*güç* ve *fırsat kapısı*– harekete geçirir, bu yüzden daha çok erkekler karaborsa faaliyetine girerler.

Daha önceki alkol yasağına paralel olarak, ilaçlarla ilgili savaş da bir grup insana muazzam bir erk nişi açmıştır. Bunlar şimdi ister istemez suçlu olan karaborsa ilaç satıcılarıdır.

Devlet yasak uyuşturucu maddelerin teminini zorlaştırdıkça ilaçların karaborsa fiyatları yükselmektedir. Uyuşturucu satıcılarına verilen cezalar sertleştikçe de, satıcılar ticaretlerinin onlara verdiği toplumsal ve mali gücü sürdürmek için diğer yasa dışı işlere yöneliyorlar. Zaten suçlu oldukları için kaybedecekleri fazla bir şey yoktur: *Düşük risk, yüksek ödül.* Devletin baskısı artıp uyuşturucu maddelerin temini zorlaştıkça, bireysel satıcıların para ve güç potansiyelleri de artacaktır. *Fırsat kapısı* ve *güç* dürtüleri daha şiddetli uyarılacaktır.

İçki yasağı sırasında gördüğümüz gibi devletin uyuşturucu maddelere sınırlama getirmesinin yararı bu karaborsaya hizmet eden suç örgütlerinin desteklenmesinin zararı yanında zayıf kalıyor. Bundan başka, devlet kendi grup ahlakını herkese dayatarak bireysel özgürlüğü kısıtlamış oluyor.

Peki devlet yarattığı karaborsayı ve onun beraberinde getirdiği daha birçok suçu bildiği halde neden uyuşturucu maddelerle ilgili bu savaşa giriyor? Bu, demokratik devletin en büyük dezavantajıdır, özellikle de ulusal yönetim merkezlerini televizyon haberlerinin belirlediği bir çağda.

Liderler seçilmek için mevcut en güçlü memleri kullanarak kendi reklamlarını yapmaya mecburdurlar.

Son zamanlarda bu işte bir *krize* (uyuşturucu madde sorunu, bütçe açığı, sağlık sistemi, bozuk eğitim sistemimiz) işaret etme mecburiyeti de vardır. Ne yazık ki, görsel kampanyadaki güdülere yönelik memlerin kuvvetli olması, önerilen çözümlerin bu meselelerin halledilmesinde gerçekten işe yarayacağı anlamına gelmez.

Demokratik Cumhuriyet

ABD Anayasası'nı oluşturanlar bu sorunu anlamışlardır ve bu yüzden, gerçek bir demokrasi değil fakat bir cumhuriyet kurmuşlardır: Vatandaşlar temsilcilerini demokrasiye uygun olarak seçerler, sonra da onlar –muhtemelen seçkin düşünürler, en saygın insanlar– ülke için en iyi kararları verirler.

Ne oldu? Mem evrimi bu sefer devleti, mutlak güç sahibi olan halkın doğrudan kararına dönüştürdü. 1913'te Anayasa'nın bir maddesi daha, yine iyi niyetle iptal edildi. Kaldırılan bu maddeye göre eyalet yasama meclisleri senatör adayları sunabiliyorlardı. Şimdi bunu halk yapacak, böylece kurucuların, halkın sesi olan Temsilciler Meclisi ile eyaletlerin sesi olan Senato'dan oluşan iki meclis sistemi arasına koydukları ayırım ortadan kalkacaktı.

Adayların öne sürüldüğü o dumanlı odalar doğrudan seçim sevdasıyla teker teker bütün eyaletlerde ortadan kaldırıldı ve böylece bütün başarılı adayların mesajlarını birçok güdüye hitap eden kısa bir reklam şekline sokması sağlandı. Şimdi başkanlık seçimlerinde etki

sahibi olmak için eyaletlerin elinde kalan son güç olan Seçmenler Kurulu'nun yerini doğrudan ulusal seçime bırakması için ortalık yaygaraya veriliyor.

1. Madde, 3. Bölüm

Birleşik Devletler Senatosu, her eyalet (yasama meclisi) tarafından altı yıl için seçilecek ikişer Senato üyesinden oluşacak; ve her Senatörün bir oyu bulunacaktır.

17. Ek Madde (1913)

Birleşik Devletler Senatosu, her eyalette, o eyaletin halkı tarafından altı yıl için seçilen iki Senatör'den oluşacak ve her Senatör'ün bir oyu olacaktır.

*

1. Madde, 9. Bölüm

Yukarıda açıkça belirtilen nüfus sayımı ile orantılı olmadığı takdirde herhangi bir baş vergisi veya başka bir doğrudan vergi alınmayacaktır.

16. Ek Madde (1913)

Kongre, eyaletler arasında bir paylaştırma yapmaksızın ve herhangi bir nüfus sayımını ya da hesaplamayı dikkate almaksızın, hangi kaynaktan sağlanırsa sağlansın, bütün gelirlere vergi koyma ve toplama yetkisine sahip olacaktır.

ABD Anayasası'nda eskiden devlet güç ve yetkileri üzerinde bulunan sınırlamalar zamanla aşındırılarak, yasama meclisleri ve eyaletlerin gücü azaltılıp federal devletin güç ve yetkileri arttırıldı ve halk oylamasına ağırlık verildi.

Devletin gün geçtikçe merkezîleşmesinin kötü bir şey olduğunu söylemiyorum—gerçi kendi hayatlarının kontrolünü ellerinde bulundurmak isteyen insanlar için bu kötü bir şeydir. Ben sadece, sistemlerin nasıl güçlüyü daha güçlü hale getirdiklerini göstermek için bir örnek daha veriyorum. Bir kurum gücü arttıkça memlerini daha iyi yayabilir. Memlerini daha çok yaydıkça da gücü artar.

> ABD'de mutlak güç halk oylamasındadır, bu nedenle, çoğunluğun zulmü denilen şeye doğru yavaş ama dikkat çekici bir evrim görüyoruz.

Gücün el değiştirmesi başlangıçta iyi bir amaç için gibi görünür. Mesela, insanların istedikleri kişiyi seçme hakkı devletin cinsiyetçilik ve ırkçılığın kökünü kazıma girişiminin etkisinde kalmıştır. Kısa vadeli sonuçlar, kadınların ve azınlıkların daha adil muamele görmesi, halkın sempatisini kazanırken, devlette hayatın diğer yönleri üzerindeki kontrolün uzun vadeli artışı pek cazip değildir.

Amerikalıların ülkelerine "özgür" diyebilmelerini sağlayan en kıymetli haklardan bir tanesi de devletin bir mülke el koymadan önce uygulanması gereken kanuni süreç hakkıdır. Şüpheli ilaç satıcılarına karşı mevcut devlet politikası, daha şüpheliler mahkemeye çıkarılıp mahkûm edilmeden, suç işlenmiş araba, tekne ve evlere el koymaktır. Bu iyi bir politika mıdır yoksa merkezî gücü artırarak kısa vadeli bir *krize* verilen tepkinin bir başka örneği mi?

Tıkanıklığın Kökenleri

Devletteki bu yozlaşma güçlünün bilinçli, art niyetli düşüncelerinden kaynaklanmaz. Eğer öyle olursa -güçlü bir lider yasa dışı işlere teşebbüs ederek ona olan güveni suiistimal ederse- sorunu kolayca tespit

edebilir ve suç ortaya çıktığında derhâl cezasını verebiliriz. Hâlbuki bugün bütün dünyada görülen durumla mücadele daha zordur: Bütün güç kültürü, gücü başta hedeflenen amaçlardan uzaklaştıran memlerle yavaş yavaş enfekte oluyor.

ABD Kongresi'ni ele alalım. Özgün düşünce akıllı insanların yeni kurulan ülkenin kaderiyle ilgili kararlar almasıydı. Ne kadar vergi ödeneceğine, vergi gelirlerinin ne için harcanacağına ve hangi kuralların koyulacağına bu insanlar karar verecekti.

> Bu güç yapısı kurulduğu an kendini akıl virüslerinin saldırısına açık hale getirmeye başladı.

Kongre üyelerine bulaşarak önceliklerini değiştiren her türlü memin çok güçlü bazı sonuçları olmuştur. Politikacılar bu düşüncelere tesir etmeye muktedir çok güçlü insanlar olmalarının yanında, aynı zamanda ünlü konuşmacılardır ve konuşmalarıyla ya da diğer araçlarla destekledikleri görüşleri yayma eğilimindedirler.

Başlangıçta meclis üyeleri fikirlerini okuduklarından, dinlediklerinden, hatta belki sosyal ortamlardaki rastgele konuşmalardan ediniyorlardı. En iyi memleri taşıyan –kongre üyesine herhangi bir sebepten cazip gelen (*kriz, çocuklara yardım, akla yatkın olmak* veya başka bir kişisel baskın güdü olabilir)– politik görüşler benimsenen görüşlerdi. Ama bir süre sonra, kongre üyelerinin kulaklarında vızıldayan mem kalabalığı yüzünden, onların dikkatini çekebilmek için amansız bir rekabet başladı.

Özellikleri ne olursa olsun memlerin, kongre üyelerinin dikkatini çekebilmek için hep daha güçlü paketler getirmeleri icap eder. Güçlü paketlerden biri de para paketidir: Kongre üyesinin iki senede bir seçilmesi için kampanya katkıları. Katkı yapan grupların memlerine

dikkat etmek daha kolaydır ve dikkat mem nüfuzunun ilk adımıdır. Kongre üyesi çok dürüst olsa bile, katkı yapanın memlerinin nüfuz edici etkisi vardır.

Bir şirket lobicisi veya bir özel çıkar grubu[26] memleri kongre üyesine aktarmada üstünlük elde etmek için *tekrar* tekniğini kullanarak meseleyi sürekli olarak gündeme getirir. Günümüzde kongre üyelerinin etrafı, tek işleri belli memleri kongre üyelerine aktarmak –onları şekillendirmek, memlerle programlamak– olan lobicilerle çevrilidir. Buna karşılık kongre üyeleri de gelen bilgiyi düzenlesin ve süzgeçten geçirsin diye kalabalık bir kadro çalıştırır. Bu sefer lobiciler kongrenin uyguladığı bu yeni savunma katmanına nüfuz etmenin yolunu bulmak zorundadırlar.

Burada kongre üyesinin işi özel çıkar teklifleri arasından en iyi fikirleri seçmek *değil*, ülke için en iyi olanı seçmektir! Kongre üyelerinin bombardımana tutulduğu memlerin çoğunu doğrudan veya dolaylı olarak bir çıkar sağlayan talepler oluşturmaktadır. Onların bu meseleleri ele almak için *bir şey* yapmak, *bir şey* çıkarmak, *bir şey* düzenlemek taraftarı olmamaları hemen hemen imkânsızdır.

İyi İnsanların Kötü Memleri Olursa

Özel çıkar gruplarının bombardımanı ile politik işleyişimizi birleştirirsek, kongrede bulunabilmek için özel çıkar memlerini kabullenmenin şart olduğu sonucuna ulaşmak kolaydır. Bu o insanların kötü veya zararlı olduğu anlamına gelmez. Burada benim belirtmek istediğim nokta mem evriminin gücüdür.

---

26 Aynı siyaset veya iş hedeflerini taşıyan ve bu hedeflere ulaşabilmek için hükümeti etkilemeye çalışan insanlardan oluşan grup. (ç. n.)

Bir politikacının kendini mem saldırısından korumak ve daima ülke için en iyisini yapmak ilkesiyle hareket ettiğini düşünelim. Bu hareket tarzını oy verenlere cazip gelen memlere çevirmediği müddetçe oy verenlerin çoğunluğunun faal güdülerine hitap eden bir rakibine karşı seçilme şansı bulunmamaktadır.

Bir müddet sonra göreve gelen yegâne politikacılar oy verenlerin güdülerine hitap eden memler yayınlayanlar olacaktır. Ve bunlar bilinçli bir kandırma ve aldatma amacı olmadan, mem evrimi aracıyla olacaktır.

> Politikacılar geçerli tek bir etkene dayanarak seçim kazanırlar: Oy vereni cezbederek yani iyi memler kullanarak.

Seçimle iş başına gelen hükümette insanların duymaktan hoşlandığı şeyleri söylemekte usta politikacılar seçilir. Ve politika reklamcılığında televizyonun önemi arttıkça bu politik imaj ile gerçek kişi arasındaki uçurum büyür. Bugün ancak çok cesur ve pervasız bir Başkan adayı en etkili şekilde halkın karşısına çıkma konusunda bir "imaj danışmanı"ndan tavsiye almadan televizyona çıkar.

Devletin Büyümesi

Thomas Jefferson'a atfedilen *En iyi devlet en az yöneten devlettir*, öğüdüne rağmen demokratik politika sistemleri zamanla evrim geçirerek daha çok yöneten devletler olmuşlardır. Bu evrim oy verenlerin dikkat ettiği memlerin bir neticesidir.

Ödül memini fark etme –oy verenin yararına bir şey yapacağını vadeden politikacılara oy verme– eğilimi vardır. Öğrenciyken, dev-

letin eğitim ve öğrenci kredisi harcamalarını artıracağını vadeden politikacıları destekleyen eylemciler vardı. Kongre üyelerinin onların bölgelerine ayıracakları ödenek oy getirecek ama devletin omuzlarındaki yükü ve merkezin gücünü artıracaktı.

Bir görevliyi mevkiinden etmek için o görevlinin mesajından daha etkili memleri olan bir mesaj göndermek gerekir. Bu mesaj genellikle daha büyük veya daha pahalı bir devleti kapsar. Bu eğilim, kampanyalarda kullanılan memlerin incelmesine, adileşmesine ve güçlenmesine, buna karşılık ABD hükümetinin sürekli büyümesine, semirmesine, pahalanmasına ve randımanının düşmesine yol açmıştır.

Fakat mem evrimini önceden haber vermek zordur. 1994 ABD seçiminde Cumhuriyetçiler *görev* ve *tehlike* ile dolu bir mesaj ile Demokratlar'ın *yola devam* mesajını alt ederek Temsilciler Meclisi ile Senato'yu ele geçirdiler. "Kriz var!" diyorlardı. "Bunu biz düzeltebiliriz!" Cumhuriyetçiler, "Amerika'yla Sözleşme" platformunu, muhtemelen Demokratlar'ın 1992'de zamanın sıcak tartışması "sağlık hizmetleri krizi" için kendi çözümlerini tanıtmakta kullandıkları Truva Atı'nın aynısıyla beraber paket ettiler.

> Politikacılar güdülere hitapta ustalaştıkça seçimin sonucu onların asıl hedefledikleri amaçlardan uzaklaşıyor.

Oy verenlerin çoğunluğu memetiki anlarsa, birdenbire bir dönüşüm olabilir mi? En azından kampanya tiplerinde ve belki devletin etik anlayışında da iyiye doğru bir değişim olacaktır.





ONUNCU BÖLÜM

DİNİN MEMETİKİ

"Ben İsa'nızı seviyorum, Hıristiyanlarınızı sevmiyorum.
Sizin Hıristiyanlarınız İsa'nıza hiç benzemiyor."

—Mohandas Ghandi

Derler ki, bir Hıristiyan tanrısına inanmak açık bir seçimdir: Eğer Tanrı varsa, inanmayanların cezası büyük olacaktır; eğer Tanrı yoksa, kimse zarar görmeyecektir. Bu görüş bizim *ucuz sigorta* eğilimimize hitap ediyor, kendimizi emniyette hissediyoruz. Fakat ben gerçekten yana olduğum için utanmadan taraf tutarak dini inançların aslında yukarıdan inmedikleri, evrendeki çok güçlü bazı akıl virüslerinin neticesi oldukları ihtimalini araştıracağım.

Şu anda dinî öğretiler hakkında yazıyorum. İnsanların neden dinî Gerçeklere inandıkları, bu inançların nereden geldikleri ve varlıklarını

nasıl idame ettirip yayıldıkları meselesini ele alıyorum. İnsanların kutsal kitapla münasebetleri iflah olmaz bir inançsızlıktan Tanrı kelamı köktenciliğine kadar varan bir yelpazede değişiklik gösteriyor; böyle bir kutsal kitabın yayılmasının ardındaki memetik aynı olmakla beraber öğretileri Gerçeklik olarak görmeye programlanmış birinin davranışıyla aynı öğretilere bir masal, bir mitoloji gözüyle bakanın davranışı arasında çok fark vardır.

Hayatta ne yapmak istiyorsanız size yardımcı olacak memlerle kendi kendinizi programlayabilirsiniz. Bu memetik paradigmasındaki ana strateji memlerinden bir tanesidir. Dinî öğretilere hayatımıza destek olsun diye bilinçli bir seçim olmadan inanmak stratejiye aykırıdır. Dinî memlerin veya herhangi bir memin, belli bir bağlamda kullanılışlı olan yarım gerçeklerden ziyade Gerçeklik olduğuna inanmak da memetik paradigmaya ters düşer.

> Bugün hâlâ var olan, uzun zaman ayakta kalmış dinî memler memetik evrimden geçerken hayatta kalabilmiş memlerdir. Her mem gibi, bu memlerle de kendimizi programlamanın hayattaki amacımıza destek mi yoksa köstek mi olduğunu anlamalıyız.

Dinin Kökeni

Dinî memler nereden gelirler? Olası senaryolardan biri budur: Taş Devri'dir ve sorun çözme becerileri en uygun olanın hayatta kalması oyununda büyük bir avantaj sağlamaktadır. Hayatta kalıp üreyen mağara insanları şu gibi sorulara cevap verebiliyorlardı:

- Bu sivri dişli kaplandan nasıl saklanırım?

- Yiyecek nerede?
- Kendime uygun eşi nasıl bulabilirim?

Gelişmiş mağara sakininin günlük işlerini biliyoruz.

Sorun çözme iyi bir hayatta kalma becerisiydi. Ama bu mekanizma kurulur kurulmaz, ilk insanlar bunu doğal olarak büyük bir soruna, filozofların yüzyıllardır boğuştukları sorunlardan birine dönüştürdüler:

- Nereden geliyoruz?
- Neden buradayız?
- Ne yapacağız?

Bu soruları yanıtlamak tehlike, yiyecek ve cinsellik içeren daha pratik soruları yanıtlamaktan daha zordu ama Taş Devri insanlarının tahmin yürütemeyecekleri kadar da zor değildi. Bu soruları zihinde taşımanın yol açtığı bilişsel uyuşmazlık akla yakın cevap görevi gören bazı memleri ortaya çıkardı. Bu tahminlerden de mitoloji, felsefe ve din ortaya çıktı.

Bu evrim nasıl çalışıyordu? Her zamanki gibi, en uygun memin hayatta kalması hadisesi. Din tarihine hiç girmeden hayalî Taş Devri senaryomuza devam edelim. Düşünün ki, Çakmaktaşlar ve Moloztaşlar hep beraber bu nereden geldik sorusu üzerinde kafa yoruyorlar. Hepsi birer tahmin yürütüyor: Wilma bizi Tanrı'nın yarattığını düşünüyor ama düşüncesini dile getirmiyor. Barney bu meseleyi senelerdir düşünmesine rağmen kafası az çalıştığı için bir cevap bulamıyor. Meseleyi müthiş bir sezgi ve derinlikle ele alan

Betty bizim tek hücreli organizmalardan geldiğimizi savunuyor. Tabii Betty'nin fikri pek tutulmuyor.

Fakat bu zor soruyu çözdüğü için halinden fazlasıyla memnun olan Fred bizim kelamını yaymamızı isteyen yoksa bizi cehennemde yakacak[27] olan Tanrı tarafından yaratıldığımızı bulmuştur. Yaba daba duuu!

Fred meselenin çözümüne dair tahmininde bir dizi uygun mem ortaya atmıştır. Bunu bilinçli olarak mı yapmıştır? Elbette hayır. Ama düşünün ki milyonlarca insan zaman zaman bu mesele üzerinde kafa yoruyor ve kabul edilen cevabı oluşturan inançlar devamlı "gelişerek" daha geniş alana ve daha hızlı bir şekilde yayılan daha iyi memlere sahip oluyorlar, ta ki inanç sistemi topluma hâkim olarak bir din haline gelene kadar.

Bir kültürel virüs olarak bu şekilde şekillenen bir dinin evrimi gerçeğe doğru, hatta inananlarının düzelmesi yönünde değil *daha etkili memlere* doğru olur. Kitabımızın en önemli ana fikri budur:

> Mem evrimi bireylerin çıkarı için tasarlanmamıştır.

Yani dinler bir tasarlanmış akıl virüsü yaymak için bilinçli olarak bireylerce yaratılmadıkları için inanç sistemleri için kesin olarak

27 Mevcut din tarihi *cehennem*in icadına Romalıların baskısı altındaki Yahudilerle beraber yer verir. O zamanlar bu evanjelizme bağlanmıyordu; bunun Tanrı'nın neden Seçilmiş Kişi'nin durumunun Yahudi olmayanlardan daha kötü olmasına izin verdiğini açıkladığına inanılıyordu—Romalılar şimdi iyi durumda olabilirler ama daha sonra cezalarını ödeyecekleri bir cehennem onları bekliyor. Cehennem Yahudi inancının yalnızca küçük bir parçasıdır. Evanjelizm strateji memiyle birleşerek, Hıristiyanlığı yaymak ve böylece inanmayanları korumak zorunlu hale geldiğinde Hıristiyanlar arasında rağbet gördü.

Gerçektir veya hayatı yaşamanın iyi birer yoludur denebilir. Fakat kendi kendilerini sürdürmeleri garantidir.

Bir tasarlanmış virüs başlatmak için bilinçli bir girişim olmadığını söylerken, iyi bir hayat sağlayacak memler yaymak için hiçbir bilinçli teşebbüs olmadığını kastetmiyorum. Budha'dan İsa'ya birçok dinî önderin bilinçli bir niyeti vardı. Fakat bu memler kurucuları memetiki bilmedikleri için ya yok oldular ya da insanların hayat kalitesinden ziyade kendi varlıklarını düşünen, kendi kendini devam ettiren kurumlara dönüştüler. Çoğu din de kurucusunun niyetine aykırı bir yol izlediği halde, kendi memlerinin Doğru memler olduğunu iddia etmiştir.

Mutlak Gerçek

Gençken aklımı kurcalayan tipik ergenlik sorularından biri, *Yeryüzünde Gerçek olduğunu, hatta yegâne Gerçek olduğunu iddia eden bu kadar din var, hangisinin doğru olduğunu nasıl bileceğim?* idi. Dünya dinlerinin çoğu genellikle kendilerinden başka inançların mensuplarına karşı yok saymadan acımaya, küçümsemeye kadar varan tutumlar takınırdı ama genellikle kibir ve kendi yollarının Doğru yol olduğu mutlak inancıyla. Bu iddiada bulunmayan bir iki din de vardı. Acaba doğru olan onlar mıydı? Kime inanmalıydı?

İnsanların hayatta düştükleri en büyük hatalardan biri, birtakım sorunları çözmeye çalışırken onlar için daha önemli olan şeylerden feragat etmeleridir. İnsandaki *sorun çözme* eğilimi öyle güçlüdür ki kendi ferdî önceliklerimizi tespit ve idrak etmeden, hayatımızı bizi hiçbir yere götürmeyen sorunları çözmeye adıyoruz. Nasıl daha çok para kazanacağız, nasıl sevgilimizin, karımızın, kocamızın davranışla-

rını düzelteceğiz, korkularımızı nasıl yeneceğiz: Bu sorunlar her gün karşımıza çıkmakta ve bu yüzden her biri sayısız çok satan kitaba, televizyon programına ve seminere konu olmaktadır.

Ama en eğitimli, en zeki insanların bile yakalandıkları en büyük sorun çözme tuzağı Mutlak Gerçek Arayışı'dır.

> Etrafımızdaki dünyayı anlamak için muazzam bir açlık duyarız. Dünya basit ve daha ziyade ödül ve tehlikelerden oluşuyorken bu çok faydalı bir şeydi. Fakat mem toplumlarında bizler devamlı surette hiçbir anlamı olmayan şeyleri anlamlandırmaya çalışıyoruz.

Bunların anlamlı olduklarını düşünüyoruz zira beynimiz bu kültürel, psikolojik alanların henüz var olmadığı zamanlardan bu yana pek gelişme fırsatı bulamamıştır. Dolayısıyla anlamsız sorunları anlamaya ve çözmeye çalışarak çok büyük zaman, para ve enerji harcıyoruz.

Anlamsız sorunların en büyüğü ise budur: Hangi din Doğru? Bu, şu gibi yan sorunlara ayrılır: Tanrı var mıdır? Varsa nasıl bir Tanrı'dır? Cennet, cehennem var mıdır? Hazreti İsa Tanrı'nın Oğlu mudur? Tanrı benden ne ister? Bunlar daha da saçma soruları getirir: Tanrı kadın mıdır, erkek mi? Beyaz mıdır, siyah mı, kızıl mı, sarı mı?.. Nerededir? Ona mektup gönderirsem ne kadar tutar? Tatildeyken mektupları eline geçiyor mudur? Bir topluiğne başında kaç melek dans edebilir?

Bu gibi soruların içine gömülünce din nedir, nereden gelmiştir, bunları anlayabilmek zordur. Fakat memetik model esas alınırsa, bütün doğal gelişmiş dinler –kültürel virüsler– memlerden oluşur. Dinler bizim zihinlerimizin birer ürünü, hayatlarımızı genel olarak tehlikeden kaçıp yiyecek ve seks arayarak geçirdiğimiz zamanlardan bu yana evrimleşerek gelmiş *kluge*lerdir. Dinler beyinlerimizin alışık olduğu tarihöncesi dünyayla günümüz ahlak, kültür ve toplum dün-

yasını eşleştirmeye çalışan kavram yığınlarıdır. Kendi dinimizi –belli bir amacı olan bir tasarlanmış virüs– *icat* etmediğimiz sürece de bu kavram yığınlarının nasıl şekil alacaklarını mem evrimi belirler: Dinler zamanla iyi memler geliştirirler.

Bu kadar! Bu kadar açık! Dinlerin hiçbiri Doğru din değildir: Hepsi bir temanın –veya memin– çeşitlemeleridirler. Hangi memlerin başarılı bir din yarattıklarını görelim.

Din Memleri

Eğer dinlerin uygun memler geliştirmek üzere evrim geçirdikleri ve Tanrı'dan gelmedikleri teorim doğruysa, en başarılı dinlerde en gözde memlerimizin bulunması şaşırtıcı değildir. Şimdi bu memlere göz atalım. Önce, memetik yasaları dolayısıyla başarılı olan yapısal memlere bakalım:

— **Gelenek.** *Gelenek* strateji memi insanları –bir arada paketlenmiş diğer birçok memle beraber– onu devam ettirmeye programladığı için çoğalır. Dinler bütün kültür kurumlarının en güçlü geleneklerine sahiptir. Mekke'den, eski kiliselerden ve Doğu manastırlarından koşer kurallarına, İncil'in dikkatle muhafazasına kadar gelenekler birçok dine hükmeder. Ne demiştik: Gelenekler, dinler doğru veya iyi olduğu için sürdürülmüyor—neden ve sonuç ilişkisi tersine işlemektedir. Dinler bir bakıma belli bazı gelenekler içlerine yerleştiği için yaşadılar. Kuvvetli gelenekleri olmayan dinlerin ayakta kalma şansları düşüktür.

— **Karşıt düşünce.** *Geleneğin* zıddı olan *karşıt düşünce* ayırım memi mikropla savaşan beyaz hücre gibi bulaşıcı yeni memleri saptar

ve yok eder. Karşıt düşünce içinde şayet karşıt düşünceye inanır (onu zihnimize kabul eder) veya karşıt düşünceden bahseder (onu yayar) isek bize ne olacağını söyleyen bağlantı memleri taşır.

— **Evanjelizm.** *Evanjelizm* strateji memi çoğalır, "Beni her gördüğünüz insana yayın!" diye bağırmaktadır. Bu mem ilginçtir zira bütün dinler, köşe başlarında bekleyip risaleler dağıtma anlamında evanjelistik (yayılmacı) değildir. Fakat mensuplarının çocuklarına aktarılmayan büyük bir dini bulmak da zordur. Bu mem, Papa, Mormonlar ve mevcut sağlık sistemimizin desteklediği *Mümkün olduğunca çok çocuk yapın* memiyle birleşince daha etkili olur.

İnsanların samimiyetleri, evanjelizm için makul gerekçelerinin olması konumuzun dışındadır: "İsa / Scientology / Forum / Amerikan Hayat Tarzı hayatımda öyle büyük bir değişiklik meydana getirdi ki herkesin bunu tatmasını istiyorum." Evanjelizmi teşvik eden –hatta inanları evanjelizme *koşullayan*– kurumların, dinin insanların hayatları üzerindeki etkisi ne olursa olsun, memetik avantajı vardır. Din başarılıdır *zira* evanjelizm dinin öğretilerinin parçası haline gelir. İnsanlara mutluluk veren ama onları dini yaymaya programlamayan bir din o kadar başarılı olamaz.

— **Akla yakınlık.** İnsan aklının doğası gereği, akla yakın olan fikirler olmayanlardan daha iyi çoğalırlar—"kulaktan kulağa" oyununu hatırlayalım. O zor sorulara sarih ve pratik cevaplar veren dinler, Zen gibi insanları düşünmeye zorlayan dinlerden daha yaygındır. Elbette zor soruların bu yanıtlarının *doğru* olması şart değildir. Kolay anlaşılır olmaları yeterlidir.

— **Tekrarlama.** Çoğu dinde Pazar Kilisesi'nden yemeklerden önce edilen duaya kadar birçok tören vardır. Bir hareket, fikir veya

inancı tekrar ettikçe, ona alışır ve güveniriz: Yani onun tarafından koşullanırız, bir başka deyişle, programlanırız. Başarılı dinlerde bulunan bir özellik vardır ki bütün reklam müdürleri bunu size söylerler: Tekrarlama satar.

O memlerden güçlü birer doz tek başına başarılı bir din kurmak için yeterlidir ama mem evrimi orada bitmez. Şimdi temel insani doğamızdan istifade ettikleri için muvafık olan memlere bakalım:

— **Emniyet.** Çoğu din korkuya dayanır: Tanrı gazabının korkusu, cehennemde yanma korkusu, toplumdan dışlanma korkusu. Suni tehlikeler yaratıp onlardan uzak, emniyetli bir cennet olduğunu iddia etmek bir inanç düzeninin çok kuvvetli bir parçasıdır. Toplumdan dışlanma meselesinde tehlike suni bile değildir: Amişler birbirine bağlı toplumlarından hayat boyu uzaklaştırılma korkusuyla yaşarlar. Dinin bütün inanç düzeni içinde yaşamak sözde kurtuluştur.

— **Kriz.** Birçok din *akla yakınlık* eğilimine hitap etmemelerini krizle telafi eder. Dinî liderler Jim Jones ve David Koresh'in devamlı surette yaklaşan tehlikenin borazancılığını yaptıkları söylenirdi, hem Tanrı'nın gazabından hem de dışarıdaki düşmanlardan kaynaklanan tehlikenin. Bu krizde kurtuluşun anahtarını bir tek onlar ellerinde tutuyorlardı.

— **Yiyecek.** Evet, yiyecek! Ziyafetler ve oruçlar insanların en temel güdülerine hitap ettikleri için bir dini daha çekici kılarlar. Ben, 19 günde bir ziyafet yapmanın müthiş bir şey olduğunu düşündüğümden, az kaldı Bahaî dinine katılacaktım.[28] Paskalya yemekleri,

28 Yiyebilmek için inanmanız şart: Ziyafetler sadece Bahaîler içindir.

Hamursuz yemekleri ve Ramazandaki iftarlar hep dinin cazibeleridir. Oruç ise uğruna oruç tutulan memleri kuvvetlendirmek için bilişsel uyumsuzluk yaratır.

— **Cinsellik.** Cinsellik hakkında söyleyecek sözü olmayan din yok gibidir. Fakat bir inanç düzeninin etkili bir unsuru olmak için cinsellik de inanç düzeninin bütünüyle uyuşmalıdır. Dinlerin bu konuda, kilise dâhilinde tekeşlilikten eski Roma'daki tapınak fahişelerine, Rajnişçiler gibi serbest aşk kültlerine çok çeşitli yaklaşımları vardır. Oregon'daki Rajnişçi yerleşim bölgesi otobüsler dolusu ağzının suyu akan erkek ziyaretçiler almaya başlayınca dinin kurucusu Bhagwan Şri Rajniş yeni gelenlerin seks yapmadan önce on gün beklemeleri şartını koyarak bir bakıma kapandaki yemi kapmayı biraz zorlaştıran küçük bir mem değişikliği yaptı.

— **Sorun.** Bu, özellikle zeki, eğitimli insanlara kancayı takmada çok etkilidir. Bir ömür sorun çözmekle ulaşılabilen gizemli bir irfan olduğu düşüncesi çok güçlü bir tuzaktır. Mensupları inkâr etseler de Zen ve Taoculuk gibi Doğu dinlerinin esasıdır. (Onları bu kadar gizemli yapan bu ulaşılacak bir bilgi olduğu inancıdır!) Hıristiyanlık diniyle ilgili o kadar çok şey yazılmıştır ki okumaya ömür yetmez. Ama birçok Hıristiyan için dinî araştırma yaşama tarzlarının çok büyük bir parçasını oluşturmaktadır. Tanrı'nın doğrudan kelamı olduğuna, biraz daha anlayabilirlerse aydınlanacaklarına inanarak İncil'i incelerler.

— **Egemenlik.** Tırmanacak bir statü merdiveninin olması insanları *güç* eğilimine hitap eden memlerle yakalar. Burada çoğunlukla erkeklerden söz ediyorum zira bu eğilim evrimsel açıdan kadınlara

ulaşmakla da bağlantılıdır. Derece ve aşama fikri Erkek İzciler ve masonlar gibi yarı dinî örgütlerde bile vardır. En kısa hiyerarşi merdivenlerinden birine sahip olan Katolik Kilisesi'nin –sıradan halktan Papa'ya sadece beş derece vardır– bile özellikle erkeklere hitap etmesi ve basamakları tırmanabilmek için bekârlık talep etmesi ilginçtir. Belki bekârlık zihnî basamakları tırmanma güdüsünü kuvvetlendirmeye sevk ediyordur.

— **Aitlik.** Çoğu insanda bir topluluğa ait olma güdüsü vardır. Birçok yalnız insan için tek başına bu mem önlerine çıkan dine mensup olup toplantılarına aksatmadan katılması için yeterlidir. Birçok Üniteryan tanıyorum ki Tanrı'ya inanmadıklarını itiraf ediyorlar; sadece kiliseye gidip cemaatleriyle buluşmak hoşlarına gidiyor.

Bilim ile Din Kıyaslaması

Memetik dinlerin nasıl evrim geçirdiklerini çarpıcı bir şekilde ortaya koysa da, buradan dinin kötü bir şey olduğu sonucuna varmak zorunda değiliz. Memlerin dinî öğretilerin ardındaki itici güç olduğunu keşfettiklerinde insanlar refleks olarak bu sonuca varıyorlar ama bu çok yüzeysel bir sonuçtur. Bilakis, memetik asırlarca süren ayrılıktan sonra din ile bilimi bir araya getirebilir.

Din ile bilim arasındaki boşluk bilimin ortaya çıkışıyla başlamıştır. Dinî öğretiler asırlardır bilimsel teorilere aykırıdır. Bilim her yeni keşfiyle dinî tarihi ve açıklamaları daha çok sorgular olmuştur. Zihni bilime yatkın birçok insan bir insanın doğru olmadığı besbelli olan bir şeye neden inanmak istediğini veya kâinatın düzenini açıklamak için inanılmasına lüzum olmayan bir şeye neden inandığını anlayamıyor.

Tanıdığım zeki insanların çoğu din konusunda ikiye bölünmüş durumdadır: Bir taraf ya agnostik ya ateist oluyor, olanaksız hikâyeler olarak gördükleri doğaüstü güçler, bakire anneler, denizlerin ayrılması ve diğer mucizelere inanmak istemiyorlar. Diğer taraf, bir dini benimsiyor ve bu öykülerin "gerçekliğini"[29] rasyonelleştirmede ustalaşıyor veya bunları Gerçeklikten ziyade alegorik mitoloji olarak görüyorlar.

Yani biraz kördüğüm vaziyetindeyiz. Dindar insanların çoğu inançlarından değer aldıklarını biliyorlar: Hayatlarındaki somut sonuçları görüp hissedebiliyorlar. Dinden uzak duranlar da haklı olduklarını biliyorlar: Onların dünya görüşlerine göre bu mitolojilerin masallardan ibaret olduğu aşikârdır, insan niçin masala inansın ki? İki grup bir uçurumun iki kıyısında durmuş ya birbirlerine bağırıyor ya da sırtlarını dönüyorlar ama nadiren karşı tarafa atlıyorlar.

---

29 Dünyayı dolaşarak, evrim teorisinin yanlış olduğunu anlatan bir adam bile var—bir nevi dini dezenformasyon! Bir keresinde televizyondaki bir konuşmasını dinlemiştim de savında ne kadar çok açık vardı. Şöyle şeyler söylüyordu:
"Kuşların güzel renklerine bir bakın! Bunların bilimsel bir gerekçesi yoktur! O renkler sebepsizce güzeldir! Tanrı'nın işi!"
"Gözün ne kadar karmaşık olduğunu biliyor musunuz? Evrimle böyle olamaz! Tanrı'nın işi!"
"Dinozorlar durup dururken dünya yüzeyinden silindiler! Bilim bunu açıklayamıyor! Bana Tanrı'nın işi gibi görünüyor: İhtimal ki Nuh Tufanı'nda yok oldular!"
(Herhalde Nuh'un gemisine sığmadılar.)
Eğer bu iddialardaki mantık boşluklarını göremediyseniz ve yaratışçılığa karşı yıpratıcı saldırılardan hoşlanıyorsanız, Richard Dawkins'in *Kör Saatçi* (1987) kitabını okuyun.

Öteki Dünyaya Hazırlık

Dindarlara hayatın amacının ne olduğu sorulduğunda genellikle bu dünyadaki hayatı Tanrı'nın daha muazzam cenneti için hazırlık olarak gördüklerini söylerler. Bu ne demektir? Bu evvela, hayatın bir amacının olduğuna inandıkları anlamına geliyor. Çoğu inançsızın ise bu konuda şüpheleri çoktur.

Ama ne fark eder? Rasyonel, bilimsel topluluğun ağır olduğu kadar tipik de bir tepkisi şöyle bir şey olabilir: "Başı kesilmiş tavuklar gibi çırpınan şu dindarlara ne kadar acıyorum, var olmayan bir tanrının gözüne girmek için hayatlarını adıyorlar." Tabii inançlı taraf da tanrıtanımaz ampiristlere Tanrı sevgisini hiç tatmadıkları için acıyarak bakıyorlar.

Bilimsel zekâlı insanların dinle ilgili genellikle karşı çıktıkları şey aşırı *inanç*tır—bir şeye kanıt olmadan, hatta aksi kanıta karşın inanmaktır. Bilimsel olmayana inancın ne kadar yıkıcı olabileceğine örnek olarak Haçlı Seferleri'ni ve İspanyol Engizisyonu'nu gösterirler. Bunu anlayamıyorum zira onların bilim insanları olarak bir teorinin iki tane örnekle ispatlanamayacağını bilmeleri gerekir, hele de insanların inançlarının bir neticesi olarak yarattıkları birçok güzellik, inançsızların –hatta bilim insanlarının– yarattıkları birtakım kötü şeyler varken. Resmen tanrıtanımaz Sovyetler Birliği ve savaş silahları hemen akla gelen bir örnektir. Silahlar üzerinde çalışan bütün bilim insanlarının inançsız olduklarını söylemiyorum, ama onların inançları işlerinin arkasındaki itici güç değil.

Ama inancın bir sonucu olan bazı şeylere bakalım: Tarihteki muazzam mimari, sanat ve müzik eserlerinin çoğunluğu! Sistine Kilisesi, *Son Yemek* veya Bach'ın "Jesu" adlı eseri olmasaydı biz daha fakir olurduk! Amerika Protestan çalışma ahlakı temeli üzerinde ku-

rulmuştur ve Birleşik Devletler'i yaratan devrim Tanrı vergisi hakların tanınmasına dayanmaktadır. Fakir ve yardıma muhtaç insanlara el uzatan hayır kurumlarının çoğu dinî organizasyonlardır ve bunlar devletin yardım organizasyonlarından daha başarılıdır. En katı bir ampirist bile inancın *neticelerini* yadsıyamaz.

> Tanrı inancının iyi neticelere yol açmasının sebebi şudur ki insanlar hayatlarının bir amacı olduğuna inandıkları zaman aksi takdirde yapamayacakları şeyleri başarıyorlar.

İnançlarımız (memlerimiz) beynimizi belli şekillerde çalışmaya programlıyor, tıpkı bilgisayara bir program yükleyince bilgisayarın belli işlemleri yapması gibi. Eğer kendimizi hayatın anlamsız ve tesadüfi olduğu inancıyla programlarsak, muhtemelen anlamsız ve tesadüfi bir hayat yaşarız. Öte yandan, kendimizi hayatımızın bir amacı olduğu inancıyla programlarsak, bu amacı gerçekleştirmeye bakarız.

Kendini gerçekleştiren strateji memi adını verebileceğimiz bir hayat gayesi sahibi olmak dinin olumlu yanlarından biridir. Daha doyurucu bir varoluş için o kadar masala inanmayı kabul etmeyenleri suçlayamam. Ama kendi dünya görüşlerinin doğru olduğu varsayımıyla boşuna çabalamasınlar. Hepimiz belli ölçüde kuruntu yapıyoruz ve kendimizi aldatıyoruz; asıl mesele belki de bu kuruntuları istediğimiz hedefe ulaşmakta kullanmayı bilmektir.





TASARIMCI VİRÜSLER
(BİR KÜLT NASIL BAŞLATILIR)

"Bir parça toprağın etrafını çevirerek 'Burası benim,' diyen ve ona inanacak kadar saf insanlar bulan ilk insan, sivil toplumun asıl kurucusudur."

—Jean-Jacques Rousseau

Tarih boyunca seks, para ve güç için başkalarını kandıran insanlar olmuştur. Henüz bu devri ardımızda bırakmış değiliz. Yeni memetik bilimi manipülasyon için son derece tesirli araçlar sunmaktadır: Kendi kendine çoğalan ve insanların hayatlarını da kendi kendine hizmet eden bir amaca doğru yönlendiren tasarımcı virüsler. Kendilerini çoğaltmak üzere evrim geçiren kültürel virüslerin aksine bu sinsi, tasarımcı virüsler tasarımcılarının amaçlarına hizmet ederler.

Bunları bir tek ben bilseydim, buraya yazmayabilirdim. Kötü adamların eline neden daha çok imkân vereyim? Tarihe yeni Makyavelli

olarak geçme fırsatını neden tepeyim? Bu yeni teknoloji iyice tanındıktan sonra olacaklardan korkan insanlardan birkaç uyarı aldım bile.

Ama tasarımcı virüsler zaten var. Benim bunların nasıl çalıştığını anlatmaktaki amacım koşulları eşitlemektir. Nasıl bir saf bakire, kadın düşkünü bir adama karşı uyarılırsa, ben de tasarımcı virüslerin gizli işleyişlerini ortaya çıkarmayı kendime görev biliyorum. Amacım insanları kullanılmaya karşı, tasarımcı virüs memleriyle bilmeden programlanmaya karşı uyarmaktır.

Bizi programlayan memler davranışlarımızı yönlendirirler. Akıl virüsleri bu yüzden çok korkutucu ve güçlüdür. Mesele sadece *Ay, peynirden yapılmıştır* gibi aptalca bir memle programlanıp hatta bu bilgiyle zengin ve mutlu bir hayat yaşamak olsaydı, çok önemli değildi. Nihayetinde, Ay'a gidip peynirden olmadığını görerek, "Ah, ne ilginç," diye şaşırırdınız. Bu bir şey değil.

Ama memlerimiz davranışlarımıza yön veriyor ve akıl virüslerinin bize mutluluğumuza engel olan davranışlar sergileten memleri bulaştırması ciddi bir sorundur. *Akıl Virüsü* insanları bu tehlikeye karşı uyarmak için yazılmıştır.

Bu bölümde bu yeni tasarlanmış virüs çağında hayatın nasıl olacağını inceleyecek, tasarımlardaki unsurları ele alacak ve çoktan kapmış olabileceğimizi düşündüğüm bazı virüslere değineceğim.

Geleceğin Virüsleri

Çok uzak olmayan bir gelecekte kültürümüz tamamen tasarımcı virüslerden oluşacak. Neden? Artık nasıl yapacağımızı bildiğimiz için onları tasarlayacağız. Vahşi tabiatı nasıl fethettiysek, kavram tabiatını da öyle fethedeceğiz. Evvela, tasarımcı virüsler zihnimizde

kendilerine yer edinebilmek için kültürel virüslerle rekabet edecekler. Derken, kültürel virüsler yenilecek çünkü onların evriminde yer alan doğal seçilim tasarımcı virüslerin zekânın idare ettiği yaratım süreci kadar süratli değildir. O düşünce tarzları tamamen kaybolmayacak ama Mennonitler gibi, eski kültürel virüsleri taşıyan insanlar da büyük oranda müstakil, kimseyle görüşülmeyen yerleşim bölgeleriyle sınırlı olacaklardır.

Bu savaştan sonra, tasarımcı virüsler de birbirleriyle müsabakaya başlayacak ve akıl savaşında bir galip yaratmak için giderek daha gelişmiş teknolojiye ihtiyaç olacaktır. Ortalığa salmadan önce memlere ince ayar çekmek için gelişmiş memetik kalıplar çıkaran bilgisayar programları göreceğiz.

Gelecekte ne tür tasarımcı akıl virüsleri görülecek? Bu, virüslerin yaratıcılarının niyet ve becerilerine –ve kaptıkları memlere– göre değişir. Ben gelecekte birçok kâr-amaçlı virüs, birçok güç-odaklı virüs görmeyi bekliyorum. Belki insanlık için daha iyi bir gelecek hayal eden birinin yaydığı birkaç virüs de çıkar.

Kâr Virüsleri

Bugün çoğu yasal olan kâr amaçlı tasarımcı virüslerin kökleri dolandırıcı saadet zincirlerine dayanmaktadır. Meşhur saadet zinciri kurucusu Charles Ponzi 1919'da Boston'da Tahvil Borsa Şirketi adında bir iş kuran bir İtalyan göçmeniydi. İnsanlara yatırımlarını 90 gün içinde yüzde 50 kârla geri ödemeyi teklif ediyordu: 10 dolarlık bir yatırım üç ayda 15 dolar olacaktı.

Ponzi'nin hikâyesi şöyleydi: Avrupa'da uluslararası posta kuponları satın almış ve bunları Amerika'da, dövizdeki dalgalanmalar

sayesinde kârla satmıştı. Bir gazete Ponzi'nin şirketine sekiz ayda 15 milyon dolar yatırıldığı halde bütün dünyada sadece 360 dolarlık posta kuponu satıldığını keşfedince insanlar şüphelenmeye başladılar.

Ponzi'nin dolandırıcılığı basitti: Yatırımcı tabanı büyüdüğü müddetçe, ilk yatırımcıların paralarını sonrakilerin getirdiği nakitle ödeyebiliyordu. Gazete haberi patlatıp da insanlar para yatırmayı kesince Ponzi'nin 7 milyon dolar borçlu olduğu, ama sadece 4 milyon dolar varlığının olduğu ortaya çıktı. Geç dönem yatırımcılar şanssızdı.

Saadet zincirindeki akıl virüsünün dolandırıcılığın kendisiyle hiçbir alakası yoktur. Burada olay *Ponzi ile yatırım yap* meminin yayılmasıdır. Güçlü *fırsat kapısı* ve *ödül* odaklı güdüler -bir *Kısa yoldan zengin ol* memi- ile paketlenen Ponzi'nin dolandırıcılığı o kadar çok dikkat çekti ki Massachusetts ve çevre eyaletlerdeki halk arasında çok çabuk yayıldı.

Görünüşe göre Ponzi'nin atılımları sahtekârcaydı: İnsanlara yatırım yaptıkları şey konusunda yalan söylüyordu. Fakat ilgili *piramit* için yatırımcılara yalan söylemek gerekmiyordu—piramidin memleri tam bir dürüstlükle çalışıyordu. Tipik bir piramitte üçgen şeklinde bir organizasyon şeması vardır. Bu piramidin tepesinde bir isim bulunur, onun altında iki isim, bu iki ismin altında ikişerden dört isim. En altta da bunun iki katı yani sekiz isim yer alır.

İsmi şemanın en tepesinde bulunan oyuncu yeni üyeler için bir "piramit partisi" düzenler. En alt sıradaki sekiz yer boştur ve ev sahibi buraları doldurmayı ümit etmektedir. Oyuncular diyelim ki 1.000 dolar karşılığında üyelik satın alırlar. Bu paranın 500 doları piramidin tepesindeki kişiye, 500 doları yeni oyuncunun hemen üstündeki sırada yer alan isme gider. Sadece iki oyuncu getirerek yatırımınızı çabucak tazmin edersiniz.

Sekiz boş yerin hepsi dolunca 1.000 dolarını uzun zaman önce, dördüncü sıradayken tazmin etmiş olan ev sahibi 4.000 dolarlık bir kâr ile emekli olur. Bundan sonra piramit ikiye ayrılır ve iki kişilik sıradaki kişiler birer ev sahibi olarak 4.000 dolar kâr ederler. Güzel iş!

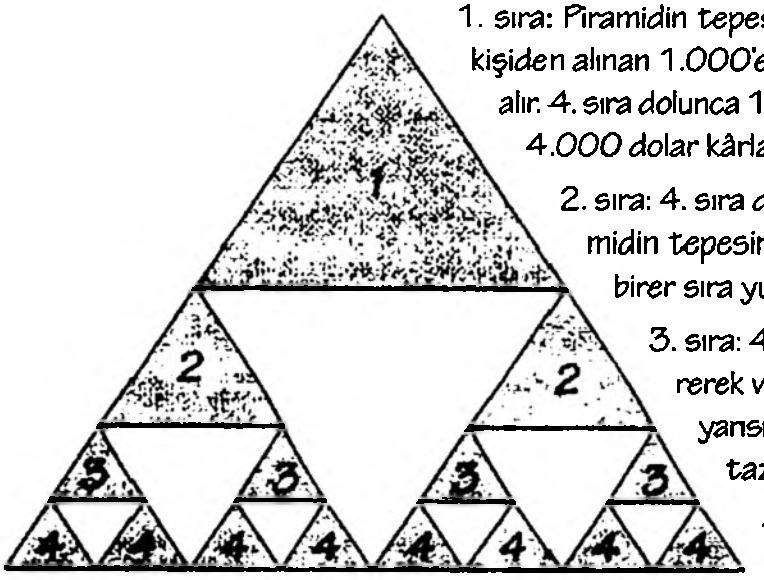
Piramit yatırımları da saadet zinciri gibi insan güdülerini kullanan memlere dayanır, buna bir de *evanjelizm* kuvvetini ekler. Virüsü kapmış insanlar piramit virüsüne yeni oyuncular kazandırınca pay aldıkları için ödül yanılsamasının saadet zincirindeki kadar büyük olmasına gerek yoktur.

Piramit virüsünün yayılma mekanizması saadet zincirininkinden farklı olduğu halde iki kurum da aynı sebepten dağılır. Katlanarak büyüdükleri için oyuncuların desteğini çabucak tüketirler. Piramidin başlatıcısının 4.000 dolar kâr etmek için sadece on dört kişiyi üye yapması gerekmektedir. Piramit on kere bölündükten sonra sekiz kişilik sıranın yeni üyelerinin emekliye ayrılmadan önce 14.336 yeni oyuncu, dolayısıyla toplamda 14.336.000 dolarlık yatırım getirmesi gerekmektedir.

"Kâr virüsleri"ni görünce aklınıza doğrudan Amway mi geldi? Amway *çok katmanlı pazarlama* (MLM) olarak bilinen, çabuk çoğalan kâr virüslerinin şu andaki örneklerinin en başarılısıdır. Çok katmanlı pazarlama bir piramitten farklıdır ve yasaldır. MLM'de size üyelik satma hakkı vermekten başka hiçbir değeri olmayan üyelikler satmak yerine, bir ürünün dağıtıcılarının oluşturduğu piramit şeklinde bir ağ vardır.

Dürüst bir MLM işinin yürümesi için, üyelerin ödüllerinin hem ürünü satmadaki hem de yeni üyeler bulmadaki başarılarına dayanması gerekir. Büyük kârlar nispeten, istikrar ve satış kabiliyetiyle büyük ve başarılı bir organizasyon kurabilenlere gitmektedir. Mali ödülleri organizasyona katılan, bir miktar enerji harcayan ve bu işin onlara göre olmadığına karar veren birçok insan pahasına gelmektedir.

Bir Piramit Örneği



1. sıra: Piramidin tepesindeki oyuncu 4. sıradaki sekiz kişiden alınan 1.000'er dolarlık üyelik ücretinin yarısını alır. 4. sıra dolunca 1.000 dolarlık yatırımla elde ettiği 4.000 dolar kârla oyundan ayrılır.

2. sıra: 4. sıra dolunca bu iki oyuncu 2 yeni piramidin tepesinde yer alırlar. Bütün oyuncular birer sıra yukarı çıkmış olur.

3. sıra: 4 oyuncu ikişer yeni oyuncu getirerek ve 1.000 dolarlık üyelik ücretinin yarısını alarak başlangıçtaki yatırımlarını tazmin eder.

4. sıra: 8 yeni oyuncu piramide katılmak için 1.000'er dolar öder.

Bunun gibi bir piramit kâr virüsüne örnektir.

Bu, eşit fırsatın sunulduğu ve en uygun olanın ayakta kaldığı bir iştir! Ahlaki açıdan MLM'i, nispeten daha sabit bir yapısı olan sıradan işlerden daha üstün görmek de mümkündür. Geleneksel şirketlerde en tepedekiler yerlerini bırakmazlar ve ilerlemek için nispeten daha az fırsatı olan alt seviyedeki çalışanlar pahasına çok büyük paralar kazanırlar.

Çok katmanlı pazarlama geleceğin mesleğidir. Yayın araçları ve tüketicinin zihninde yer edinmek için rekabet giderek pahalandığı, kalabalıklaştığı için birçok katmanlı ağ ile doğrudan ve daha ucuza satış yapmak daha cazip hale geliyor.

> Başarılı bir kâr virüsünün püf noktası yeni insanlara öğretmek veya onları üye yapmaktır.

Birkaç yıl önce MCI telefon şirketi "MCI Dostlar & Aile" adlı müthiş başarılı bir kâr virüsünü tanıttı. Aboneler aile ve arkadaşlarına

yaptıkları aramalarda çok büyük bir indirim alıyorlardı, ama onları programa *kaydetmek* şartıyla. Çok zekice! Programı tanıtmak için ufak bir reklam kampanyası ile büyük bir kitleyi ikna etme potansiyeline sahipti.

MCI Dostlar & Aile programı AT&T'nin sonradan gelen yanıtı yüzünden başarısız oldu. Telefon devi milyon dolarlar harcayarak anti-MCI reklamlarla medyayı işgal etti. Bu reklamlar MCI'nın programıyla ilgili olumsuz bağlantı memleri yarattı ve insanları kaydettirip kaydettirmemenize bakmadan indirim yapan AT&T'nin kampanyasını destekledi.

Buna mukabil MCI yeni bir atılım yapmaya yöneldi. Ama eğer memetiki anlasalardı bu kampanyadan vazgeçmez hatta onu daha da memlerle donatırlardı. O zaman AT&T'nin devamlı surette, MCI'nın kendi kendini devam ettiren kâr virüsüne karşı reklam yapması gerekecekti. AT&T daha iyi bir teklif sunsa bile, evrendeki en etkili güç olan katlanarak çoğalma gücünü MCI kadar iyi kullanmış olamayacaktı.

Güç Virüsleri

Bir gün biri kültün henüz yeterince insan toplayamamış bir din olduğunu söylemişti. Ben bu görüşe katılmıyorum ama katılmadığım nokta başka: Bence kült, bir din olmak zorunda değildir. Bir kült için iki şart vardır:

1. Bireyler kendi bilinçli düşünceleriyle seçmedikleri bir göreve veya yüksek amaca kendilerini adarlar.

2. Kültten ayrılmanın ciddi neticeleri vardır.

Bu iki mem -*göreve bağlılık* ve *ayrılmanın neticeleri*- insanların hayatlarını ve emeklerini bir külte bağlamak için yeterlidir. *Evanjelizm*in bir neviyle birleştirildiğinde kuvvetli bir akıl virüsü, nüfusa kendiliğinden yayılan bir *güç virüsü* ortaya çıkar.

Kült de bir çeşit güç virüsüdür. Kültün bütün amacı kült liderine paraya, sekse veya insanların enerjilerine ulaşma gücü vermesidir.

> Kült üyeleri hayat enerjilerini kendilerinin dışındaki bir amaca hasrederler ki bu söz konusu dış amaca güç verir.

Kült kelimesi genellikle toplum tarafından kötü veya zararlı olarak görülen organizasyonlar için kullanılır ama organizasyonun amacı ister ahlaklı, ister ahlaksız isterse ahlak dışı olsun, güç virüslerinin işleyiş tarzı birbirinin aynıdır.

Kültler genellikle uğruna çalıştıklarını söyledikleri bir görev üstlenmişlerdir—bu kutsal bir görev dahi olabilir. Üyeler bu görevin hayatlarının en önemli amacı olduğuna ve yüce amaç için her şeylerini seve seve feda etmeleri gerektiğine inanmaya programlanırlar. Bu mem bir kere kişiye programlandı mı, artık o kişinin köleleştirilmesi işten bile değildir.

Eğer hayatınızı bir göreve veya yüce amaca adamış vaziyetteyseniz, şu üç testi uygulayarak bu adanmışlığınızı yeniden gözden geçirmenizi tavsiye ederim:

1. "Hayatınızın en büyük amacı nedir?" diye sorulduğunda cevabınız bu görev mi oluyor?
2. Sizin bu gruba katılmanızın bu görevi yerine getirmenin en etkili yol olduğunu ispatlayabilir misiniz?

3. Bu grupla günlük münasebetlerinizden şahsi bir tatmin duygusu elde ediyor musunuz?

Eğer bu sorulardan herhangi birine hayır cevabını verdiyseniz, orada ne işiniz var? Soruları cevaplaması güç bulduysanız, bence iyi durumdasınız. Eğer üç soruya da hemen evet dediyseniz, siz programlanmışsınız ve bu işe bir ara verip gidip biraz temiz hava almalısınız.

Daima büyüyen mega şirketler de güç virüsleridir, bunlar güçlerine güç katmak için tasarlanmış virüs teknikleri kullanmaya başlıyorlar. Bir serbest piyasa ekonomisinde şirketlerin ekonomik hedeflerini geliştirmek için memleri giderek daha mahirane kullandıkları görülüyor. Bütün mem evrimi gibi bunda da bilinçli bir niyet olmayabilir.

> Memleri akıllıca kullanan stratejiler deneyen şirketler daha başarılı oluyorlar ve diğer şirketlerce taklit ediliyorlar.

Tüzel Amerika'da şirketlerin *misyon beyanları* hazırlayarak çalışanlarından bunlara katılmalarını istemeleri moda oldu. Bunlar, "kaliteye bağlılık" ve "müşteriye hizmet aşkı" gibi açık ve zararsız şirket değerleridir.

Peki, bu misyon beyanlarının amacı nedir? Herkesi aynı doğrultuya yönelterek çalışanların emeklerini birleştirmektir. Böyle aynı hizaya getirilmedikçe insanlar daha ziyade karşıt amaçlar için çalışma eğilimi gösterirler. Fakat bu şirket eğitimi ne zaman eğitim olmaktan çıkıp şekillendirmeye, programlamaya, beyin yıkamaya başlar? Böyle bir külte veya şirket kültürüne dâhil olduğunuzda grubun misyonunun sizin hayatınıza gerçekten bir katkısı olup olmadığını anlayabilmek zordur. Katkısı var mı? Kendi kendinize bu soruyu mutlaka sormalısınız.

Şirketlerin istifade ettiği bir başka mem kullanan strateji *altın kelepçe*dir. Bu kelepçenin yapıldığı altın, çalışanın şirkete uzun vadeli iştirakine bağlanmış, genellikle hisse senedi opsiyonları formundaki bir mali ödüldür.

> Altın kelepçe, kültlerde de insanları bağlamak için kullanılan ayrılmanın neticeleri meminden başka bir şey değildir.

Bir diğer insanları bir organizasyona bağlama yöntemi de organizasyona kabul testinin bilişsel uyumsuzluk etkisidir. Böyle bir testte şu iki şeyden biri olur: Ya yeni üye acıya dayanamayarak gider ya da üyenin zihninde organizasyona aidiyetin kıymetini temsil eden bir mem doğar veya güçlenir.

Kabul edilen üye organizasyonla arasında bir bağ hisseder, oraya ait olmakta bir kıymet duygusu bulur. Bu o testi geçmek zorunda olmasaydı bu denli güçlü hissetmeyeceği bir aidiyet duygusudur.

Şirketler test yöntemini pek uygulamasalar da, birçok meslekte daha güzel bir mevkiye ulaşmadan önce katlanılması gereken, angarya ve zor işlerin yapıldığı bir dönem, bir *acemilik dönemi* kavramı vardır. Bu da insanın bulunduğu mevkinin değerini gözünde abartmasına yol açmaktadır.

Gençlik çeteleri aralarına birini kabul etmek için ciddi bir suç işleme şartını koyarlar. Bu iki amaca hizmet eder: Bilişsel uyumsuzluğun programlayıcı, yani beyin yıkayıcı etkisi ve yeni üyenin çete kültürünün yasa dışılığını desteklediğinin teminatı.

Eskiden çok televizyon seyrederdim. Artık seyretmiyorum ama en sevdiğim program *Aile Bağları* dizisinin, aşırı muhafazakâr genci Alex'in liberal eylemci bir kıza âşık olduğu bölümüydü. Delikanlı kıza yanaşmak için onun organizasyonunun toplantılarına katılır, hatta

daha önce savunduğu her şeye karşı çıkan bir konuşma hazırlayacak kadar ileri gider.

Alex nihayet kıza gerçeği açıklıyordu ama acaba kaçımız benzeri nedenlerden politik görüşlerimizi değiştiririz?

> İnançlar keçi yolu gibidir. Bir yolu sıklıkla kullandığınız vakit o yol size doğru yol gibi görünür.

Birkaç sene liberal düşüncelerle meşgul olarak kararlarınızı bunlara göre verirseniz, liberal oldunuz demektir! Her konuya sıfırdan başlayıp enine boyuna düşünmek çok zor ve meşakkatli bir iştir. Belli bir inanç düzenine uymak ise çok daha kolaydır.

Burada Ralph Waldo Emerson'un sözünü bir kere daha hatırlatmak isterim: "Saçma bir tutarlılık küçük beyinlerin saplantısıdır." İnsanları genellikle görüşlerimin tutarsızlığıyla şaşırtırım. Bu hoşuma gider. Demek ki keçi yollarından uzak duruyorum!

Kennedy veya Dole gibi insanlar, mucizevi bir şekilde ömür boyu Senato'da kalma hakkı kazansalar ve sağ ya da solun sözcülüğünü yapmak zorunda olmasalar ne yaparlardı acaba? Aslında bu olmayacak bir şey değildir. Ömür boyu göreve getirildikten sonra başkanlıktaki onları atayan kişilerin beklediğinden daha liberalce veya daha muhafazakârca oy vererek herkesi şaşırtmış nice Yargıtay hâkimleri olmuştur. Onları ideolojilerine hapseden sınırlar kalkmıştı ve kendi fikirlerini üretmekte serbestlerdi.

> İnsanları bir inanç sistemine bağladığınızda ve fikirlerini değiştirmelerine engel olduğunuzda onların hayat ve enerjilerini verimli bir şekilde kullanabilirsiniz. Buna bir de evanjelizmi eklerseniz bir amaca ulaşmak için insanların hayatlarını kullanarak kendi kendini yayan güç virüsleri yaratırsınız.

Amaçların uyuşması mutlaka kötü bir şey değildir, önemli olan amacın sizin bilinçli olarak katıldığınız, söylemini dürüstçe gerçekleştiren ve sizi tatmin eden bir amaç olmasıdır. Uzun süre çalıştığım Microsoft baştan beri net bir misyona sahipti. Bu misyonu öngörü sahibi, dâhi Bill Gates şöyle dile getiriyordu: Her masada bir bilgisayar ve her bilgisayarda bir Microsoft yazılımı. Bu büyük misyonun altında herkesin paylaştığı birtakım değerler[30] bulunuyordu: Teknik üstünlük, kalitesizliğe tahammülsüzlük, yüksek kalite ve hepsinden önemlisi bir numara olmak.

Virüs Kılıfları

Bir kült veya başka bir akıl virüsü başlatmak istiyorsanız, neler yapmanız gerektiğini öğrenmiş bulunuyorsunuz. İnsanları çekecek memler bulup onları emirlerinizi uygulamaya programlamanız yeterlidir. Buna kültü yaymak da dâhildir. Ama dikkat edin! Burada güç sahibi olan siz değilsiniz, akıl virüsüdür. Jim Jones ve David Koresh'i hatırlatırım.

İlginçtir, akıl virüsüne bir kılıf bulduğunuz zaman, bu kılıfı istediğiniz gayeye geçirebiliyorsunuz. Yeter ki bu kılıf virüsün birincil işlevi olan kendini çoğaltmayı engellemesin. Modern hayattan bu virüs kılıflarına birçok örnek gösterilebilir:

30 Microsoft'ta çalışmak uzun yıllar hoşuma gitti çünkü bu değerlere inanıyordum. Yaptığım işi seviyordum. Fakat Microsoft öyle muazzam bir başarı sağladı ki artık bana ihtiyaçları olmadığını düşünmeye başladım. Amaç duygusunu kaybetmem orada çalışma isteğimin kaybolmasına ve nihayet yazar ve öğretmenliğe geçmeme vesile oldu. Fakat ayrılmadan önce, yeni tüketici bölümünün yönetimine geçmeyi düşündüm çünkü burada sıfırdan başlayıp piyasa lideri haline gelme fırsatı yeniden ortaya çıkıyordu.

— **Politik kampanya organizasyonları.** Bunlar genellikle aynı basit formülü kullanırlar: Ofis alanından oluşan bir boş kılıf kiralar ve insanları arayarak gönüllü olmalarını isterler. Bu gönüllüler de başka gönüllüler bulurlar. Gönüllüler çoğalır ve siz de buraya istediğiniz politik gayeyi sokabilirsiniz.

— **Çok katmanlı pazarlama şirketleri.** Bu bölümün başında bahsettiğimiz bu şirketlerde ürünün satılması işin yapısı için ikinci derecede önemlidir. Elbette bu işi kanuna uygun yapmak için bir ürününüz olmalı ama işin yürümesi esas olarak üyeleri daha çok üye getirmeye programlamasına bağlıdır.

— **Sözlü seminer dizileri.** Katılımcılar birkaç gün süren yoğun bir semineri takip ederler. Seminer süresince mutludurlar. Seminer konusunun içeriğine şartlama, bilişsel uyumsuzluk ve Truva Atı teknikleri yerleştirilerek insanlar iki şey için programlanırlar: Bir dahaki oturuma yeni katılımcılar getirmek; ve seminer dizisinde yer alan bir sonraki, daha pahalı seminere kayıt yaptırmak.[31]

Bütün akıl virüsü kılıflarındaki ortak özellik evanjelizmdir. Doğrudan veya dolaylı olarak, siz yeni üyeler getireceksiniz, getirdiğiniz üyeler de başka üyeler getirecekler, o gelenler de başka üyeler... Elinizde iyi bir virüs kılıfı varsa içine istediğiniz gayeyi yerleştirebilirsiniz. Gerisi şansa kalmış.

---

31 Buradan bütün seminerlerin kandırmaca olduğu anlamı çıkarılmamalıdır. Şunu da söyleyeyim, bu virüs kılıfını kullanan bir seminer hayatımın en değerli öğrenme deneyimlerinden biri olmuştur. Maalesef, hakikaten kült olan birkaç tanesine de rast geldim. Size tavsiyem şudur: Böyle seminerlere katılmadan önce güvendiğiniz, yaşayışını beğendiğiniz ve en az üç senedir organizasyonla ilgisi olmamış birine danışın.

Hayat Kalitesi Virüsleri

Akıl virüslerinin hızla çoğaldıkları bir gelecekte, benim şahsen başarılı olduklarını görmek istediklerim, insanların hayatlarının kalitesini yükselten cinsten virüslerdir. Bu cins virüslerin başarısı için dikkat edilmesi icap eden iki hassas nokta vardır:

1. Evanjelizm, evanjelizm, evanjelizm! Hoşunuza giden memlerle karşılaştığınız zaman onları bilinçli bir şekilde yayın! Sessizlik memler için ölümdür!

2. Hayat kalitesini yükselten memlerle bütün güdülere seslenen memleri mümkün mertebe birleştirmeyi ilke edinin. Çocuklarımıza ne kadar faydalı olduğuna işaret edin! Bunun bir kriz olduğunu insanlara hatırlatın! Yiyecek ikram edin! Seks teklif edin! Şaka bir yana, akıl virüsleri dünyasında kayıtsızlık, rahatlık mağlubiyet anlamına gelir—bizi tarih öncesi çağa geri götürmek için tasarlanmış o kendi kendine çoğalan memlerle mücadele ediyorsunuz.

Tavsiye ettiğim bu evanjelizm ve güdülere hitap etme taktiği size çok mu sinsice geliyor? Bunu ikiyüzlülük mü addediyorsunuz, sanki insanları aldanmaktan korumak için aldatmak gibi mi geliyor? Niyetim böyle bir şey değil elbette. Yalan söylemenizi istemiyorum, tek istediğim mem yayarak ne büyük bir tesir yapabileceğinizi anlamanızdır. Hepimiz sürekli akıl virüslerine iştirak ederiz. Ben sizden sizin için en önemli olan şeyi göz önünde bulundurarak, hangisini bilinçli olarak yaymak istediğinizi seçmenizi istiyorum.

James Redfield'in *The Celestine Prophecy* adlı çoksatan kitabı etkili bir akıl virüsüdür. Yazarın insanlık için güllük gülistanlık bir geleceğin reçetesine sahipmiş gibi görünen eski bir elyazması keşfinin bir kurmaca öyküsüdür. Bilmiyorum, Redford bunu bilinçli mi

bilinçsiz mi yaptı veya belki farkında bile değildi, ama kitaba bir akıl virüsü koydu—hem de iyisinden!

Celestine elyazmasının derslerinden bir tanesi şudur: Tesadüf diye bir şey yoktur. Görünüşte tesadüf olan her şey gelişme için fırsattır. Özellikle, insanlarda tesadüfi bir şey bulduğunuzda göreviniz odur ki onlarla konuşup ya siz bir ders alın veya siz onlara bir ders verin. *Celestine Prophecy*'yi okuyan insanlar bu memi öğreniyorlar ve böyle fırsatlar kollamaya başlıyorlar. Tabii bu genellikle kitabı tavsiye etmeye -yaymaya- dönüyor. Buyurun size bir akıl virüsü!

Redfield'in tavsiyesi bir yönden müthiştir ve benim kitabımın ana fikrine benzemektedir:

> Hâkim olmasını istediğiniz memleri yaymak için hiçbir fırsatı kaçırmayın.

Bu kitaptaki memlerin hepsine özellikle bayılmıyorum ama ne zaman *The Celestine Prophecy* konusu açılsa bunu insanlara memetikten bahsetmek için bir fırsat olarak kullanıyorum. "Gerçekten çok ilginç," diyorum. "Bu kitapta bir akıl virüsü olduğunu biliyor musunuz?" Böylece akıl virüsleriyle ilgili hararetli bir tartışma başlatmış oluyorum.

Bilinçli yaratıldığı bilinen bir hayat kalitesi virüsü de The Hunger Project'tir. Werner Erhard'ın yine birer tasarımcı virüs olan kişisel gelişim grupları *est* ve *The Forum*'un yan organizasyonu olan The Hunger Project kendi memlerini yaymaktan başka bir şey yapıyormuş gibi bir yapmacıklığa hiç kalkışmıyor. Yaptığı tek şey dünyada bir açlık sorunu olduğu konusunda insanları eğitmek ve onlardan bunu sona erdirme girişiminde bulunmalarını istemektir. Bu grup ne yiyecek alır ne fakirlere para gönderir ne de pirinç eker. Sadece

seminerler düzenleyerek insanları projeye üye yapar ve daha çok üye için para toplarlar.

Başta bu lüzumsuz bir çaba olarak görünebilir. Ama mem yaymanın etkilerini küçümsemeyin. Dünyadaki açlığa son vermek için milyonlarca insanı üye yapmak çok önemli olabilir—bunlar kendi başlarına yola çıkıp olumlu neticelere varabilirler.

Her halde, bu tasarımcı virüs çoğalma açısından şimdiye kadar bu şekilde başarılı olmuştur: Kuruluşundan beri milyonlarca insan bir Hunger Project etkinliğine gitmiştir.

Dünyadaki açlığı bitirmek güzel bir amaçtır ama ben daha da hırslı olmayı diliyorum. İnsanları akıl virüslerinden kurtaran ve onların mümkün olan en doyurucu hayatı yaşamalarına yardım eden bir virüs tasarlayamaz mıyım? Böyle bir virüs nasıl yerleştirilir? Bunun daha sonra arzu etmediğim bir şekle dönüşmeyeceğini nasıl bileceğim? Son bölümde virüslerden arınmayı anlatacağım.





ONİKİNCİ BÖLÜM

VİRÜSLERDEN ARINMA

"Keşke dehasını iyilik, güzellik için kullansa..."

—*Get Smart* adlı televizyon dizisindeki başkarakter Maxwell Smart

Bilimsel devrimler genellikle beraberinde derin felsefi sorular getirirler. Memetik devrim de istisna değildir. Çok önemli iki etik soruyu sormadan kendimizi ve toplumu virüslerden temizlemekten bahsedemeyiz.

Birincisi: Bu bölüme "virüslerden arınma" adını verdim ama zihinlerimizin genetik donanım ile memetik yazılımdan meydana geldiğini düşünürsek, virüslerden arınma ne demektir? Elbette bütün memlerimizden temizlenmek değildir! Hangi memlerle programlanmak istiyorsunuz? Bu klasik felsefi sorudur: *Nasıl davranmalıyım?* yeni bir seviyeye ulaşmış bulunuyor: *Kendimi nasıl programlamalıyım?*

İkinci etik soru ise hâlihazırda psikologların ve NLP pratisyenlerinin kafa yordukları bir sorudur. Diğer insanları hangi memlerle programlamak istiyorsunuz? *Hangi memleri yaymalıyım?* Yaydığınız memlerle diğer insanlar üzerinde muazzam tesire yol açabileceğinizi bilmek size aynı zamanda büyük bir sorumluluk duygusu da yükleyecektir.

Memler mi Bizi Yönetecek, Biz mi Memleri Yöneteceğiz?

Birçok insan bu konulara kafa yormak bile istemeyecektir. Kimisi, "Aman ne kadar yapay," der. "Ben doğallıktan yanayım," der içgüdüler. Fakat "içgüdüler"in neye hizmet ettiğini unutmayın!

> İçgüdülerimiz tarih öncesi çağda DNA'mızın çoğalma şansını azamiye yükseltmek üzere evrimleşti.

Elbette bu etik soruları hiç düşünmemek de bunlarla başa çıkmanın bir yoludur. Böyle yaparak evrimi, Taş Devri'nde bencil genlerimizi desteklemek için geliştirdiğimiz eğilimlere uygun olarak evrimleşen bencil memlerin ellerine bırakıyorsunuz. Mem evriminin mutluluğumuzu temin eden bir teşvik edeni kesinlikle bulunmamaktadır. Eğer müdahalede bulunmazsak, bizi bilgi terminallerine zincirleyerek bilgi kopyalanmasına deli gibi yardım eden akıl virüslerinin istilalarına yenik düşebiliriz.

İnsanların bir bilgisayar ırkının kölesi olmasının ancak gelecekte yaşanabilecek, inanması güç bir senaryo olduğunu mu düşünüyorsunuz? Büyük ofislere bakın ve kaç insanın günde sekiz saat gözlerini bozma, ellerini zedeleme derecesinde bilgisayar ekranındaki talimatları

yerine getirdiğini görün. Bunların çoğu ne yapıyorlar? Bilgi yani mem giriyor, kopyalıyor, eşleştiriyor ve analiz ediyorlar. Çalışmadığımız zamanlarda birbirimize genellikle tehlike, yiyecek veya seksle ilgili olan son haberleri aktarıyoruz. Yine mem.

Hayır, memler *kendiliğinden* evrim geçirerek yaşamamızdan ve tabii mutluluğumuzdan faydalanmayacaklar. Mem evrimi gen evriminden büsbütün farklı bir zamanda bulunuyor—çok daha hızlı bir zaman. Ya bununla yüzleşeceğiz ya da hayatımızı yönetmesine izin vereceğiz. Şayet memleri insanlığa, hayata ve bunun gibi şeylere fayda sağlamada kullanmak istiyorsak, bu meseleye cesaretle yaklaşmalıyız. Bu iki etik sorudan kaçmak –yenilgiyi kabullenmek– enfeksiyonu yaşatır.

> Ya tatminkâr bir hayattan ve güzel bir dünya umudundan vazgeçeceğiz ya da hangi memlerle programlanacağımızı ve hangilerini yayacağımızı bilinçli bir şekilde seçeceğiz.

Elbette çoğu insan bu etik sorulardan kaçıyor; çoğu da bunların farkında bile değil. Henry David Thoreau demiştir ki: "İnsanların çoğu hayatlarını sessiz bir çaresizlik içinde yaşar." Neden? Bu akla yakın görünmüyor—bira içicilerinin bildiği gibi, hayata bir kez geliyoruz, o zaman neden tadını çıkarmayalım?

Çünkü kendinizi akıl virüslerinin beyinlerinize soktuğu bu programlara uymak zorunda hissediyorsunuz! Bunlardan kurtulana kadar hayatın başka türlü olabileceğini, sizin gözünüzde neyin daha önemli olduğunu anlayıp hayatınızı buna adayabileceğinizi görmek zordur.

Hem kendimizde hem başkalarında bu enfeksiyonu iyileştirmek için bilinçli bir çaba sarf etmek gerekiyor. Sadece uzanıp televizyon seyredersek ne sizin ne de benim onaylayacağımız bir evrim gerçekleşir. Siz, ben iyileşsek bile bu tedaviyi başka insanlara da yaymadıkça

nihayet biz ve çocuklarımız, insanların giderek daha manasız birer hayat sürdükleri bir dünyada yaşayacağız. İnsanlar hayatlarının çok daha fazlasını adayarak akıl virüslerinin şuursuz köleleri haline gelecekler. Hemen harekete geçmeliyiz.

Bahsettiğimiz etik sorulara kendi cevaplarınızı verin. Bu bölümde vereceğim virüsten arınma yollarından bazılarını deneyin. İsterseniz, çocuk eğitimine eğilin, çocuklara enfeksiyondan nasıl korunacaklarını öğretmeye başlayalım. Düşünün, çocuklar hayatın fırsatlarını anlayabilselerdi, dünyada ne yaratıcılık ve iştirakler mümkün olurdu!

Bu bölümde ilk etik soruyu ele alarak başlayacağım: *Kendimi hangi memlerle programlamalıyım?* Sonra mevcut programlanmanızı teşhis için bazı yöntemlerden bahsedeceğim, böylece taşıdığınız akıl virüslerinden temizlenebilirsiniz. Son olarak da, topluma, özellikle de gelecek nesil çocuklara yerleştirmek istediğimiz memlere değineceğim.

Gerçeği Arayış

Artık imkânınız olduğuna göre kendinizi hangi memlerle programlayacaksınız? Bu soruya verilen en yaygın cevaplardan biri de *gerçekler ile*'dir. Kendinizi doğru memlerle programlamanızda bir sakınca yoktur. Ama Alfred North Whitehead'in sözünü hatırlayın: Bütün hakikatler yarım hakikatlerdir.

Kendimi gerçeklerle programlayacağım strateji memi çok sorunludur. Evvela, evrenin bütün hakikatini bilemezsiniz. Beyniniz bütün evreni eksiksiz kopyalayacak kadar geniş bir depolama kapasitesine sahip değildir. Yapabileceğiniz en iyi şey genellikle işe yarayan bazı basit modellerle yetinmektir. Whitehead'in dediği gibi, bu modellerin doğru olduklarına inanmak zararlıdır.

İkinci olarak, belli bir noktayı geçtikten sonra gerçeği bulmak genellikle rahatsız edici ve zaman tüketen bir şeydir. Amerikan Futbol Ligi'nde (NFL) anında tekrar oynatma (instant replay) kolaylığının kullanılması buna mükemmel bir örnektir. En iyi hakemlerin bile hata yaptığını kabul eden NFL yetkilileri birkaç sene önce ilave bir hakemin maçı televizyondan izlemesine karar verdi. Tartışmalı bir kararda oyunu durdurup geriye sarabilir ve gerekirse saha hakemine kararını değiştirtebilir. Oyunu yavaş ve değişik açılardan seyretme imkânı olan televizyon hakeminin doğru karar verme -gerçeği bilme- ihtimali daha yüksektir.

1995'te NFL sahipleri anında tekrar oynatma deneylerini sona erdirmek istediler. Bu işlemle elde edilen gerçeğin oyunu durdurarak fanatiklerin keyfini bozmaya değmeyeceğine karar verdiler. Gerçeği bilmek için eğlenceden fedakârlık etmek istemediler. O gün bugündür de anında tekrarları daha sınırlı bir alanda kullanıyorlar.

Gerçeği arama memiyle programlanmış insanlar zamanlarını genellikle geçmiş olayları düşünmek, kimin haklı kimin haksız olduğunu, insanların gerçek niyetlerinin ne olduğunu anlamaya çalışmak ve türevi şeylerle geçirirler. Anında yeniden oynatmalar için futbol maçını durdurmak gibi "gerçeği" bulmak için sürekli durmak da hayattan zevk almanıza mani olabilir.

Nihayetinde, "gerçek" daima bazı varsayımlara -memlere- dayanır. Memetik programlanmanızı ciddi olarak programlamadığınız müddetçe size bazı şeyleri gerçeklik gibi gösteren memlere bile sahip olduğunuzu fark etmezsiniz. Benim tecrübeme göre, insan kendi memetik programlanışını kavradıkça hayattaki hiçbir şeyi Mutlak Gerçek olarak görmemeye başlıyor.

Kendi kendini programlamada, *dizginleri virüslere kaptırma* ve *gerçek* meta-stratejilerinden başka ne var, ona bakalım.

DNA'ya Hizmet Etmek

Hayatınızı DNA'nızı kopyalamaya adayabilirsiniz. Bu benim için hiçbir zaman cazip bir seçenek olmamıştır, ama siz *Genlerinize hizmeti* mem programlama stratejiniz yapabilirsiniz. Kadınlar için bu bakabileceği kadar çocuk doğurmak demektir ki çoğu medeni memleketlerde bu fiziksel dayanıklılıkla alakalıdır. Erkekler için ise, döllemek, döllemek, döllemek! Atın prezervatifleri! Telefon rehberindeki bütün sperm bankalarını arayın! Sık sık seyahat edin ve üç dört yerde gizli aileleriniz olsun! Tabii, şayet DNA'nıza hizmet konusunda ciddiyseniz.

Ama neden sadece kendi vücudunuzdaki DNA'ya hizmet edesiniz? Neden bütün insanlığın DNA'sına hizmet etmeyesiniz? Hatta bütün hayvanat, böcek ve bakterilerin, bütün . . . virüslerin?

DNA'nıza hizmet edecekseniz şunu unutmayın: *Dizginleri virüslere bırakmak* artık işe yaramaz. Düşünmeniz gerekecek. Düşünmek zorunda olmak daima hoş bir şey değildir. Bunu hayatınızın amacı yapmak ve kendinizi bu amaca göre programlamak istediğinizden emin olmalısınız. Fakat bana sorarsanız, hayatta DNA'ya hizmet gibi bir amaç edinmek aptalcadır.

Hayatın Gayesi

Tanıdığım insanlar arasında en mutlu görünenleri hayatta bir gayesi olanlardır. Hayatın birçok gayesi olabilir; aslında size kendi gayelerine hizmet eden bir amaç vermeye can atan birçok kült, şirket ve başka akıl virüsleri vardır. Ben kendinize hayatta tatmininizi ve mutluluğunuzu en üst seviyeye çıkaran bir "yüksek" gaye seçmenizi tavsiye ederim.

Abraham Maslow ve Viktor Frankl gibi psikologlar ve psikiyatrlar insanların hayatta kalmak ve yaklaşan kriz gibi konularda tasalanmayı bırakmak istedikleri veya buna mecbur oldukları zaman, "yüce amaç," "görev" veya "kendini gerçekleştirme" gibi isimler verilen başka güdülere sahip olduklarını fark etmişler. Bu güdüler nereden gelir? Bazıları Tanrı'dan geldiğini söylerken, bazıları da yüksek güdülerin evrimin yapay eserleri olarak zaten beynimizde bulunduklarına inanmaktadır. Hêr iki görüş de bu güdülerin memlerle ilişkisini incelemede fayda sağlamaktadır.

Bu güdüler 5. Bölüm'de anlatılan ikinci dereceden güdülerden daha çeşitli olabiliyor. İnsanlara hayattaki görevlerini veya amaçlarını bulmada yardımcı olmak benim için son derece değerli ve ilk kitabım *Getting Past OK* ile *Your Life's Work* adlı seminerimin de hedeflerinden biridir. Bu güdüler bazılarınca maneviyat denilen şeyi meydana getirirler; bunlar özünde, bireyin hayatını bu dünyadaki zamanını en anlamlı şekilde geçirecek şekilde yaşamaya sevk eden güdülerdir.

> İnsanlar hayatın günlük telaşının ötesini görecek zekâya sahip olduklarında kendi hayat gayeleri ne ise ona ulaşmak için büyük bir arzu hissederler.

Zen ve Virüsten Arınma Sanatı

Zen üstatları *mem* kelimesini hiç duymamış olsalar da insanı programlayan memlerin farkında olmak Zen disiplininin esasıdır. İstediğiniz zaman kendinizi düşüncelerin esaretinden ve akıl programlarından nasıl kurtaracağınızı öğrenmek çok faydalıdır.

Zen pratisyenleri *koan* denilen muamma-dersleri derinlemesine düşünürler, zihinlerini yalnızca bunu yapmak için eğitirler. Sadece duyularının algıladıklarını alıp insani düşünce ve kavramların yapay ayırım memlerini hariç tutmayı öğrenirler. Bütün Zen inananlarının söyleyeceği gibi, bunu yapmadan anlamanın imkânı yoktur. Zeni gereğince yaptığınızda müthiş bir huzur ve berraklık hissi uyanır. Bu da akıl virüslerinden kurtulmanın bir yöntemidir fakat bunun eğitim süresi 20 yıldır (veya bir Zen öyküsündeki gibi, aceleniz varsa, 30 yıl).

Fakat Zen tek başına hayatınızı en iyi şekilde nasıl değerlendireceğinizin cevabı olamaz. Virüsten arınmanın neticeleri de yıllarını bu disipline ayıran bireyler için geçerlidir, bütün toplumu kapsamaz, ayrıca hep orada yaşamalısınız. Elbette çoğu Zen keşişinin hikâyesi hayatlarının geri kalanını sükûnet içinde geçirmek için ya bir dağ tepesine ya da bir köprü altına taşınmalarıyla son bulur. Zihninizi arındırdıktan sonra, bütün dünyanın başı koparılmış tavuklar gibi gayesizce oradan oraya koşuşturduğu düşüncesine kapılmak kolaydır.

Şayet Zen yapmanın veya sadece düşüncelerinizin farkında olmanın bile size fayda sağlayıp sağlamayacağını merak ediyorsanız, şu basit testi uygulayın: İçsel sohbetinizi kolayca bitirip *olabiliyor* musunuz? Bu kitabı şu dakikada bir kenara bırakıp hiçbir şey düşünmeyin.

Şayet bunu kolayca yapamadıysanız –kafanızın içindeki sesle konuşmayı durduramadınız veya düşünceler sürekli kafanızın içine sızarak sizi çevrenizi algılamaktan alıkoyduysa– muhtemelen düşüncelerinizi fark etme becerisi geliştirmişsiniz. Bundan sonra canınız sıkılıp da televizyonu açmaya davranmadan önce bunu deneyin: Çok faydalı bulduğum bir "mistik olmayan" meditasyon (derin düşünce) tekniği. Rahat bir şekilde oturun ve zihninizi düşüncelerden arındırın. Eğer düşünceler zihninize girmeye çalışırlarsa engel olmayın. Onları tespit edin ve bırakın. Beş dakika böyle devam edebiliyor musunuz, bir bakın, sonra kendinizi nasıl hissettiğinizi kontrol edin.

Eğer içsel diyaloğunuzu kesmeyi öğrenirseniz, kendinizi akıl virüslerinin hükmünden kurtarma yolunda ilk büyük adımı atmış olacaksınız. Hangi programları hayattaki amacınızı desteklediği için, hangilerini bir akıl virüsü taşıdığınız için çalıştırdığınızı henüz bilemeseniz de en azından istediğiniz zaman hepsini kapatmayı öğrendiniz. Bundan başka, zihninize dinginlik geldiği vakit, sezgilerinizi daha iyi kullanabilir, böylece alıştığınız düşünce yollarının dışına çıkarak gitmek istediğinizi bile bilmediğiniz yerlere ulaşabilirsiniz.

Zen disiplini içsel diyaloğu nasıl susturabileceğinizi öğrenmekle sınırlı değildir. Zen öğrencisi, olaylara ustasının ona koanlar şeklinde verdiği birtakım farklı açılardan bakarak yaşar.

> Hayata bu farklı perspektiflerden bakarak öğrenci er ya da geç gerçekliğe dair sorgulamadan kabul ettiği inançların çoğunun kendi hayalinin icatları olduğunu anlayacaktır.

Zen'e göre bu süreç er ya da geç bütün yapay inançların yok olup dünyayı yeni bir düzlemde anlamakla neticelenecektir. Bir Zen manastırında 20 sene geçirmemiş olsam da ben de yetişkin olarak en büyük gelişme ve öğrenme sürecini, olaylara farklı açılardan bakmanın ve bazı inançlarımda yanıldığımı anlamamın neticesinde tecrübe ettiğimi söyleyebilirim. Bu noktada, insanlar durup dururken bana değişmeme ne kadar sevindiklerini söylemeye başladılar. "Neden daha önce söylemediniz?" diye sordum. Hepsi ağız birliği etmişçesine, "Denedik," dedi.

Bakış açınızı esnetmenin etkili yollarından biri de biriyle aranızdaki anlaşmazlıktan faydalanmaktır. Tartışmayı kazanmaya veya tartışmadan çekilmeye çalışmak yerine, olaya karşınızdakinin gözünden bakmaya çalışın. Tartıştığınız kişi, "Evet! Ben de bunu demek

istiyorum!" dediğinde başarılı olduğunuzu anlayacaksınız. Hatta belki karşınızdakinin tek istediğinin anlaşılmak olduğunu göreceksiniz.

Bu yeni bakış açısını öğrendikten sonra birkaç gün boyunca karşılaştığınız durumlara bu açıdan bakmaya çalışın. Bu bakış açısını benimsemeseniz bile, bazı insanların olaylara sizden farklı tepkiler verdiklerini anlayacaksınız. Hayatta yapmak istediğiniz ne olursa olsun, bu anlayış sizin için değerli olacaktır.

> Çoğu insanın kafası akıl virüsleriyle, dışarıdan alınan zihinsel programlarla doludur, bu yüzden hayatta yapmak istedikleri şey için fazla zaman ve enerji ayıramazlar.

İşin aslı şudur ki, çoğu insan hayatta ne istediğini bile tam olarak bilmemektedir. İnsanın düşüncelerinin farkına varıp bakış açısını esnetmesi, kim olduğu ile nasıl programlandığı arasındaki farkı anlamasının benim bildiğim en iyi yoludur. Deneyin, hoşunuza gidecek!

Öğrenme Piramidi

Akıl virüsleri insanların öğrenme tarzlarından yani sezgilerinden faydalanırlar. Doğuştan sahip olduğunuz hayatta kalma ve üreme sezgilerinden öğrendiğiniz yöntemi geliştirerek akıl virüslerine karşı da tam bir bağışıklık kazanabilirsiniz.

Hayatınızda sezgileri öğrenmenin, birbiri üstüne piramit gibi yükselen çeşitli seviyelerini geçersiniz. Piramidin seviyelerini tırmanmak için yalnızca farklı bir konu öğrenmek yetmez, büsbütün yeni bir öğrenme tarzına, hatta yeni bir dünya görüşüne sıçramak gerekir.

Kelebeklerin kozalarından çıkmaları gibi insanlar da inanç sistemlerini terk edebilirler.

Bir inanç sistemini terk etmek o inancın yanlış veya kötü olduğu anlamına gelmez. Bir işletim tarzında ustalaşmak da kıymetlidir. Çocuklara tamsayıları öğretiriz ve kesirli sayıları veya reel sayılara geçmeden evvel bunlarda ustalaşmalarını bekleriz. Bu, tamsayıların kötü olduğu anlamına gelmez.

İnanç sisteminizden uzaklaşmanız inkârdan ziyade aşkınlıktır. Daha önce nasıl davrandığınızı yine hatırlayacak fakat oynayacak daha büyük bir oyunun olduğunun da farkına varacaksınız. Göreceksiniz ki, 3. Seviye oyunun ödülünü –özgür, gayesi olan, tatminkâr ve anlamlı bir hayat yaşamak– 1. ve 2. seviyelerde elde etmek mümkün değil.

Piramidin birinci seviyesi doğuştan gelen genetik programlanmadır. Bu seviye sizin adınıza evrimin seyri boyunca öğrenilmiştir; bunun nimetlerinden faydalanmak için yaşamaktan başka bir şey yapmanıza gerek yoktur.

Bu seviye sizde ve bütün hayvanlarda mevcut olan içgüdülerden oluşur: Kavga, kaçma, yiyecek ve seks. Bu seviye, doğada ayakta kalma ve üreme imkânı sunar. Çekim ve iğrenme ile, açlık, öfke, korku ve şehvet ile, başka bir şey öğrenmeye gerek kalmadan yaşanabilir. Kreşten üniversiteye kadar bütün geleneksel eğitim öğretim, 1. Seviye'yi aşmak için tasarlanmıştır.

Bazı insanlar burada kalırlar, 2. Seviye'de ustalaşacak öz disiplini hiçbir zaman edinemezler. 1. Seviye insanları basiretsiz, disiplinsiz ve ahlaksız olurlar. Kaotik hayat sürerler, ne bir işte tutunabilirler ne de bir ilişkiyi sürdürebilirler. Belki 2. Seviye'deki insanlardan daha mutlu olabilirler ama kuvvetli bir şekilde yaşamazlar.

Öğrenme piramidinin 2. Seviye'sini bütün akademik konular, kazanılmış beceriler ve çalışma alanları oluşturmaktadır. Okuma, yazma ve aritmetik 2. Seviye'ye dâhildir (bilgisayar programlama, siyaset bilimi, psikoloji ve dini öğretiler de öyle).

Çoğu insan burada durur. Sağlıklı bir 2. Seviye oluşturan bilgi ve inançları edinmek öyle çok zaman ve çaba harcatır ki insana, bütün bunları aşarak 3. Seviye'ye atlama işi çok zor, hatta saçma görünür. Bundan başka, hayatın 2. Seviye'de, 1. Seviye'dekinden çok daha iyi yürüdüğünü hatırlayan insanlar onları oraya ulaştıran inanç sistemini terk etmek istemeyeceklerdir.

> 2. Seviye'de kalan insanlar bir saplanıp kalma, tükenme hissi veya hayatlarının bir anlamdan yoksun olduğu hissini taşırlar.

Ya kabullenirler ya da alaycı olurlar. Bunlar Thoreau'nun "sessiz çaresizlik hayatları"nı yaşayanlardır. Bu insanlar dinî inançlarına veya o anda gözde olan hayatın anlamdan yoksun olduğunu savunan din karşıtı inanca hesapsızca bağlanabilir, Mutlak Gerçek olduğunu sandıkları inançlarının er ya da geç her şeyi düzeltmesini ümit ederler. Geçmiş tecrübeleri tekrara, yeniden okula gitmeye, yeni konular öğrenmeye veya din değiştirmeye teşebbüs ederler ama inanç sistemlerinin Gerçekliğine dayanmayı bırakmadıkları sürece 2. Seviyede kalacaklardır.

Şimdi siz hangi seviyede olduğunuzu merak edebilirsiniz. Çoğu insanın 2. Seviye'de olduğunu söylemiştim. Kimse gelip de size 3. Seviye'ye çıkma zamanının geldiğini söyleyecek değil. Aslında, 3. Seviye'nin var olduğunu veya eğer varlığını kabul ediyorsanız, zaten bu seviyede olmadığınızı düşünmeye bile müthiş bir dirençle karşı çıkacaksınız. Eğer hayatınız sessiz bir çaresizlik içinde geçiyorsa, siz

2. Seviye'desiniz. Eğer sıklıkla sıkılıyor, motivasyonunuzu kaybediyor, kafa karışıklığı, küskünlük, suçluluk, güçsüzlük hissi duyuyor veya hayatın anlamsız olduğunu düşünüyorsanız, yine 2. Seviye'desiniz. Eğer hayattan ne istediğinizi düşünmeden daima yaptığınız şeyi yapıyorsanız da 2. veya 1. Seviye'desiniz.

3. Seviye hakkında bir şey söylemeyeceğim. Şayet 2. Seviye'deyseniz, ilk tepkiniz ihtimal ki söylediğim şeyi daha önce düşünmüş olduğunuz bir şeyle karşılaştırıp buradan bir neticeye varacaksınız. Bu, 3. Seviye'de işe yaramayan bir 2. Seviye öğrenme stratejisidir. Sizi, burada bildiklerinizden farklı bir şeyden bahsediyor olmam ihtimalini göz önünde bulundurarak okumaya ve bir müddet böyle devam etmeye davet ediyorum.

3. Seviye hayata, bir bilgi, inanç, hedefler ve zorluklardan meydana gelen, fare gibi bir oraya bir buraya koştuğunuz bir labirentten ziyade kişisel programlanmanız ve gayenizden *meydana gelmiş* bir şey olarak bakmayı öğrenmektir. Tastamam bir kişisel özgürlüktür—toplumsal baskıdan, suçluluk hissinden, akıl virüslerinden temizlenmektir (Fare labirentte çıkışı bulsa bile yine faredir).

3. Seviye'de hayatınız için bir amaç seçer ve bu daima en büyük meşgaleniz olur. Bu amaca sıkıca bağlandığınız vakit, onu desteklemeyen eski memlerin yarattığı bilişsel uyumsuzluk yeni bir programlanma ile neticelenecektir. Zamanla yaşama şekliniz amacınıza daha uygun hale gelecektir. Çabaya değer, şevk veren, anlamlı ve topyekûn tatminkâr bir amaç seçmeniz yönündeki tavsiyemi tekrar etmek isterim.

Memleri Başkalarına Yaymak

Eğer seçtiğiniz amaca başkalarını etkilemek de dâhilse kendinize ikinci etik soruyu soracaksınız: *Hangi memleri yaymak istiyorsunuz?* İlk soruda olduğu gibi bunda da birçok olası cevap vardır.

Bir yaygın felsefe de, *Yaşa ve Yaşat*tır. Benim kendi inançlarım var, senin de kendine ait inançların var, herkesin inancı kendine. Bu, *her şeyi olduğu gibi kabul etme* strateji meminin bir ürünüdür ve haddizatında evrimi hayat kalitesine katkısı olmayan bencil kopyalayıcıların ellerine bırakmaktadır. Bu çok cazip bir pozisyon, özgür bir memleketin tahammüllü insanları için adeta mecburi bir pozisyondur. Fakat devletin totaliter inançları zorla benimsetmesi ile bireylerin önemli olduğuna inandıkları memleri yayması aynı şey değildir. Eğer toplum üzerinde olumlu bir etkimiz olmasını istiyorsak, evanjelizm nefretimizi unutmalıyız; aksi halde evanjelizmi kullanan akıl virüsleri insanların beyinlerini ele geçirme savaşını kazanacaktır.

Bu yüzden, bilinçli bir şekilde mem yayarak insanların hayatına olumlu etkide bulunabileceğinizi düşünürsek, hangi memleri yayacaksınız? Bunu size bırakıyorum. Bu kitabı ve *Getting Past OK*'i okuduktan sonra, insanların açık ve doğru bir dünya görüşüne sahip olmalarından ve hayattan zevk almalarından yana olduğumu anlamak zor değildir. Nasıl bir dünyada yaşamak istiyorsunuz? Kolları sıvayıp işe koyulun!

Yetişkinlerin inançlarını etkilemenin -bilinçli bir şekilde mem yaymanın- etik olup olmadığını bir kenara bırakırsak, çocukların inançlarını etkilemenin, onları eğitmenin değerini kimse yadsıyamaz. Memetik bize çocuk eğitimi hakkında hangi yeni anlayışları vermektedir? Çocuklarımızın akıl virüsleri kaparak zarar görmelerini önlemek veya onları kaptıkları virüslerden temizlemek için memetiki kullanabilir miyiz?

Çocuklarımızın Virüslerden Arındırılması

Eğitime dair görüşlerden biri, bir nesilden diğerine bilgi aktarmaktır. Mem kopyalamak. Aslında eğitim toplumun meyilli olduğu akıl virüslerinin hepsine maruzdur, hatta daha fazlasına, zira birincil amacı olan kopyalamakla çok meşguldür.

Eğitimde *gelenek* memi vazgeçilmezdir. İlkokul eğitim sistemimizin 2.500 sene önce Platon'un icat ettiğiyle aynı yapıda olmasına şaşmamak gerek. Çiftliğe bakmak için elverişli süre olmasının üzerinden uzun zaman geçtikten sonra bile hâlâ çocuklarımıza 3 aylık yaz tatili vermemiz şaşırtıcı mıdır? Hele şu: Kaç senedir dinleyerek öğrenmenin en düşük etkili öğrenme yöntemi olduğunu bilmemize rağmen dersleri hâlâ en çok bu yöntemle vermemiz hayret verici midir?

Eğitimin ana amacı fikir ve bilgi kopyalamak mıdır, öyle mi olmalıdır? Unutmayın, kendimize ait bir bilinçli çabamız olmadan memlerin zihin köleleri konumuna düşerek en güçlü memler hangileriyse onları sürdürmek ve yaymak için yaşar hale geliriz.

> Eğitimde sadece çocuklarımızın zihinlerini memlerle doldurmaktan daha iyi bir amacı bilinçli olarak seçebilir miyiz?

"Onlara Daha Ne Düşüneceklerini Söylemediniz!"

Lisede Rusça öğretmenim bana bir hatırasını anlatmıştı. Bir öğretmen değişim programının ikinci dönemini henüz tamamlamış ve Sovyetler Birliği'nden dönmüştü. Rusya'daki ders neredeyse bütünüyle ezber ve

alıştırmalardan oluşuyordu. Öğretmen bir şey söylüyor, öğrenciler de bunu tekrarlıyordu.

Sovyet öğretmenlerin Amerikalı öğretmenlerin öğretme yöntemlerine hayret ettiklerini söyledi. Amerikan sisteminde öğrenciler öğretmenin belirlediği bir konuyu tartışıyorlardı. "Nasıl düşüncelerini dile getirebiliyorlar?" diyordu şaşkınlıkla. "Onlara daha ne düşüneceklerini söylemediniz ki?"

Kadının şaşkınlığı geçen yüzyılda eğitimdeki büyük ilerlemeye işaret ediyordu: Öğrenmek ve beceri geliştirmekten düşünerek öğrenmeye geçilmişti. 60'ların "yeni matematik"i, öğrencilere sadece metot ve formülleri ezberletmekten ziyade bütün matematik sistemi hakkında soyut düşünebilmeyi öğretmek üzere tasarlanmıştı. Öğrenciler bu alanda düşünmeyi öğrendikten sonra bu beceriyi hayatlarının diğer alanlarında uygulayarak bir Einstein nesline dönüşeceklerdi.

Benim görüşüme göre, bu yöntem en azından okula öğrenmeye gelen çocuklarda işe yaradı. Tahsilli genç erişkinler bugün politikadan kendi zihinlerine kadar her konuda soyut düşünmeye hazırdırlar, bu da *talk-show* ve zihin sağlığı sahalarında bir patlamaya yol açmıştır. *Ne düşünüleceğini öğretmekten nasıl düşünüleceğini öğretmeye* geçiş sorgulayan bir nesil yarattı. Olayları, hayatlarını, isteklerini sorguluyorlar. Hoşnutsuzlar.

Eğitimin Yeniden Yapılandırılması

18 yıllık eğitim sürecinde çocuklara öğrettiklerimiz ile öğretebileceklerimiz arasında hâlâ çok büyük bir uçurum vardır. Bu 18 yılı neden daha iyi değerlendirmiyoruz? Onlara ne öğretmeliyiz? Ve kararı kim veriyor?

İlk soruya üzücü cevap, yani "filan şey neden böyledir" sorusunun cevabı, bu kitabın ana konusudur. Toplum, kültür, güç dengeleri—bunların hiçbirine anlam vermek mümkün değildir zira bunlar insanlığın kendi iyiliği için tasarladığı şeyler değil, mem evriminin birer neticesidir. Fakat çocuklarımız için istediğimiz eğitimi icat edebileceğimizi farz edelim. Bu nasıl bir eğitim olurdu?

Yeni bir toplum kurmakla görevli olduğunuzu düşünün. Gayretli öğretmenler, gözlerinin içi parlayan ve okula yeni başlamış öğrencilerle dolu bir okulunuz var. Toplumunuza en iyi şekilde gelişme şansı, bireylerine zengin, dolu hayatlar yaşama fırsatı vermek için bu çocuklarla 12 sene boyunca ne yapılacağına siz karar vereceksiniz. Ne yapardınız?

Mevcut eğitim sistemimizin sorunu böyle soruların pek sorulmamasıdır. Sorulduğu zaman da mühim değişikliklerin öngörüldüğü her türlü teklif yerleşik güç yapıları ve insanların değişim korkusunun gazabına uğruyor. Sınıfta özgüven ve hedef temelli eğitime dair mevcut konuşmalar en azından birilerinin sorunu düşündüğünü gösteriyor.

Gücü yetenin devlet okullarından kaçması, evde eğitime ilginin artması ve yeterlilik sınavlarından alınan puanların sürekli düşmesi eğitim krizimizin acilliğini ve vahametini göstermektedir. Peki bunu nasıl düzeltiriz? Nasıl düzelteceğimizi bulduk diyelim, insanları buna nasıl ikna edeceğiz?

En Önemli Şey

Çabuk: Saati kurun! Şimdi doğdunuz. Hayatı yaşamak için bilmeniz gereken her şeyi öğrenmek için bir tane ömrünüz var ve onu yaşayın. Hazır mısınız? Başlayın!

Ne tür şeyler öğreniyorsunuz? Diller? Dünya başkentleri? Matematik? Müzik? Ne olursa olsun, bir şeyler öğrenmek zorundasınızdır. Bilgi ve tecrübe aktarımı yok maalesef. Böyle şeylere inanıyorsanız bir medyumla görüşüp geçmiş hayatlardan birkaç ilginç şey öğrenebilirsiniz ama bunda da diğer bütün öğrenmeler gibi zaman ve enerji harcamak gerekliliği vardır.

Basılmış 1.4 milyon kitap ve kütüphanelerdeki baskısı kalmamış ciltler ve her sene basılan 100.000 kitabın hepsini okumaya vaktiniz yetmez. Nasıl seçeceksiniz?

Yeryüzünde hemen hemen 7 milyar insan yaşıyor. Kiminle konuşacak, kimi seyredecek, kimden öğreneceksiniz? Hangi okula gideceksiniz? Hangi işleri yapacak ve kafelerde takılmak, partilerde sarhoş olmak veya hayatın diğer gayri akademik dersleri için hangilerini ihmal edeceksiniz? Unutmayın ki evlilik dünyanın en iyi (ve muhtemelen en pahalı) kişisel gelişim atölyesidir. Ama ancak birkaç insandan öğrenmek için vaktiniz vardır. Çabuk seçin!

Genetik evrim ile tıp ve teknolojideki modern ilerlemeler sayesinde fiziksel dünyada varlığını sürdürmek artık zor bir şey değildir. Fakat zihin, toplum ve kültür dünyası bambaşkadır. Doğduğunuz andan itibaren her şeyi sıfırdan öğrenmeniz gerekmektedir. Öğrenmezseniz de yine yaşarsınız—ve belki de aradaki farkı hiç anlamazsınız bile, nelere sahip olurdunuz, hayatınız nasıl olurdu, hiç bilmezsiniz. Acı ama gerçek.

Eğitim sistemimizin yanlışları hakkında çok şeyler söyleniyor. Eleştirenler genellikle bizim sistemimizi çocukların okulda bulundukları saat ve gün sayısının buradakinden daha fazla olduğu Japonya'yla karşılaştırma hatasına düşüyorlar. Japonya'daki daha yoğun eğitimle çocukların daha iyi ve üretken birer işçi olarak yetişmelerini örnek gösteriyorlar. Eğitimin amacı çocukları daha iyi ve üretken işçiler olarak mı yetiştirmektir?

Bana göre, hayır. Eğitimin amacı, mümkün olduğu kadar çok insanın özgürlük, mutluluk ve tatminle dolu harikulade hayatlar yaşadığı gelişmiş bir toplum meydana getirmektir.

Hayatın anlamıyla ilgili diğer sorulara cevap vermek isteyecek insanlar ve kuruluşlar bulmak kolaydır. Gelgelelim, cevapların hepsi ya şahsi ya da insanı bir dinî inanç sistemine çekmeye hazır bir akıl virüsünün parçasıdır. Fakat bu manevi soruları okul müfredatından çıkarma modası da mezunlarda manevi bir boşluk bırakmakta ve bu mezunlar birkaç sene sonra hayatlarında anlam açlığı duymaya başlamaktadırlar.

Okulda öğrencilere manevi değerler öğretilmesi uygun mudur? Birçok sebepten ötürü, bence uygun değil. Öncelikle, *güç* yozlaştırır. Hangi değerlerin öğretileceğini belirleyen kişi ya da gruplar mevcut her türlü kurnaz ve tehlikeli akıl virüsünü çabucak kapıyorlar, bundan başka yeni virüsler türüyor. Devletle kiliseyi ayırmamızın en büyük faydası budur.

Belki çözüm okul ile devletin ayrılmasıdır. Devlet okulları fikrini bırakmanın, pes edip böyle yürümediğini itiraf etmenin zamanı geldi mi? Belki merkezî öğretim, büyük bir güç yoğunlaşmasının söz konusu olduğu bir kültürel kurum, virüsler için aşırı müsait bir ortamdır. Teoride, devlet okullarını kaldırmak ve okul kapılarını rekabete açmak cezbedici bir düşüncedir.

Kim Karar Veriyor?

Kim karar veriyor? Çocuklarımızı yuvadan uçurmadan önce vereceğimiz temel eğitimi kim kontrol ediyor? Şu anda bu iş son derece plansız. Günümüzde okullar o kadar zayıf ki çocuklar genellikle tele-

vizyonla programlanıyorlar. Artık okulda çocuklarımızın hayatlarını yönlendirmek için fazla bir bilinçli gayretimiz yok. Çok çalıştırılan öğretmenlerimiz sadece kendilerinin çabaladığını, sorumluluklarının çok ağır olduğunu söylüyorlar. Neticede, çok güçlü bir aile yaşantısı olmayan çocukların güçlü memlerle gençliği hedefleyen altkültürlere yani çetelere kaydıklarını görüyoruz.

Çocuklara değer ve yön vermenin ailelerin işi olduğunu söylemek boştur zira aileyi bilmeyen çocuklar var. Bu çocuklara yön verecek, değer kazandıracak yer okuldur.

Bu Seferki Büyük Değişim

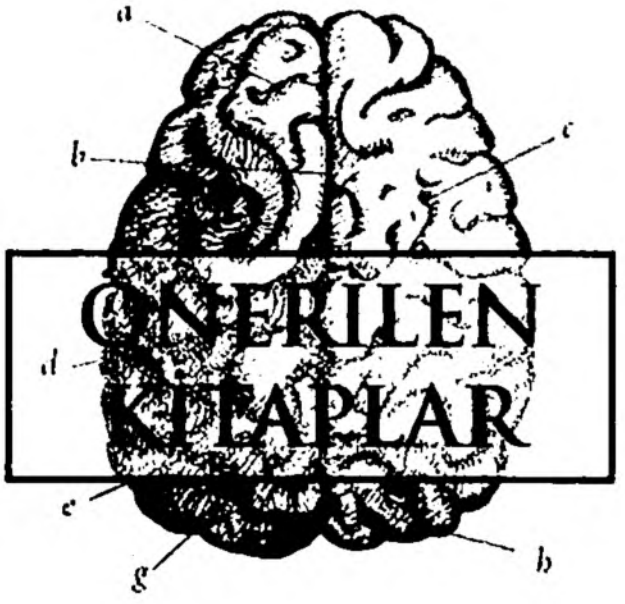
Hangi metotla olursa olsun, eğitimde bu seferki büyük değişimin, ezbercilikten düşünmeyi öğrenmeye geçiş kadar büyük bir değişim olması gerekmektedir. Eğitimde bir sonraki adım öğrencilere hayatlarında en çok neye önem vereceklerine kendi başlarına karar vermeyi öğretmektir—öğrenme piramidinin 3. Seviye'sine sıçramalarını kolaylaştırmaktır.

Bunun için onlara heyecan, şevk veren, öz değer duygularını kuvvetlendiren, hayatlarına anlam katan şeyleri keşfetmelerini teşvik etmeliyiz. Yani onlara hayatın amacının bunlara erişebilmek olduğunu, rastgele bir kültürün kendi kendini devam ettiren mekanizmasında bir çark dişi olarak yaşamak olmadığını söylemeliyiz. Bu öyle çocuklara "otoriteyi sorgula" rozetleri veya "baskın paradigmayı boz" çıkartmaları dağıtarak kendi otoriteleri olma ve kendi paradigmalarını yaratma yetkisi vermekle olmaz. Çocuklara bilinçli olmayı öğretmeliyiz! Bilinç! Bilinç! Bilinç!

Korkutucu mu? Elbette. Ama evrimimizin gidişatını memlerin rastgele seçiciliğinden kurtarıp bireylerin ellerine vermenin tek yolu her bireyin yaşama, özgürlük ve mutluluk için çalışma hakkına olan inancımızın sarsılmasına müsaade etmemektir. Şu anda çocuklarımıza sadece not ve takdir için çalışmayı öğretiyoruz. Takdir için çalışmak virüsleri kırmızı halıyla karşılamak demektir. Burada da güdülerle hareket etmek söz konusudur. Çocuklara kendi değerlerini kavrayıp yaşatmak öğretilmelidir.

Bütün çocukları özgür ve mutlu bir hayat için çalışmaya sevk edecek sağlam bir müfredat ortaya koymak gerçekten çok zordur. Bunu okullara kabul ettirip uygulamaya koymak daha da zordur. Adeta imkânsız görünür ama başka ne yapabiliriz? Ben bunları yazarak minik bir adım attım. Gerisi size kalmış. Elinizi çabuk tutun. Ortada hakikaten bir kriz var.





Dawkins, Richard. *The Blind Watchmaker* (Norton, 1986). Doğal seçilimle türlerin evrimini savunuyor ve yaratılışçılar ile diğer Darwinci olmayan tanrıtanımazlara amansızca saldırıyor.

Dawkins, Richard. *River Out of Eden: A Darwinian View of Life* Bir Darwinci Dünya Görüşü (Basic Books, 1995). Evrimsel biyolojide teknolojik ve bilimsel gelişmenin özeti. Evrimi öğrenmek için ancak birkaç saatiniz varsa kitap tam size göre.

Dawkins, Richard. *The Selfish Gene, Yeni Baskı* (Oxford University Press, 1989). Bencil gen kavramının mükemmel bir anlatımı. Mem kavramını anlatan ilk kitap.

Dennett, Daniel C. *Darwin's Dangerous Idea: Evolution and the Meanings of Life* (Simon & Schuster, 1995). Genel Darwinizmin

anlaşılır, kapsamlı ve harikulade bir izahı: Doğal seçilimle evrimin evrenin bütün yönlerine uygulanışı.

Plotkin, Henry. *Darwin Machines and the Nature of Knowledge* (Harvard University Press, 1993). Bilgi ve öğrenmenin evrimsel temelinin özlü ve entelektüel bir incelemesi. Bu alan evrimsel epistemoloji olarak tanınmaktadır.

Bilgisayar Evrimi

Levy, Steven. *Artificial Life* (Vintage Books, 1992). Bu yeni bilgisayar alanındaki teknolojik ve bilimsel gelişmelerin mükemmel bir özeti.

Memlerin Evrimi

Csikszentmihalyi, Mihaly. *The Evolving Self* (HarperCollins, 1993). Memetik evrim teorisinin merceğinden geleceğe ilişkin düşünceler.

Evrimsel Psikoloji

Buss, David M. *The Evolution of Desire* (Basic Books, 1994). Evrimsel psikolojinin çiftleşme stratejisi yönünün, etkileyici akademik çalışmalarla desteklenmiş anlaşılır bir açıklaması.

Dennett, Daniel C. *Consciousness Explained* (Little, Brown, 1991). Memlere dair harikulade bir bölüm içeren, insan düşünce yapısı hakkında bir başyapıt.

Wright, Robert. *The Moral Animal: Why We Are the Way We Are: The New Science of Evolutionary Psychology* (Pantheon, 1994). Kadın ve erkek çiftleşme stratejilerinin farklı evrimine dair sert bir inceleme. Kitapta Darwin'in biyografisi de yer alıyor.

Kadın ile Erkeğin Rolleri

Gray, John. *Men are from Mars , Women are from Venus* (HarperCollins, 1992).

Kültürel Virüsler

Bulgatz, Joseph. *Ponzi Schemes, Invaders from Mars & More Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds* (Harmony Books, 1992).

Rushkoff, Douglas. *Media Virus!* (Ballantine Books, 1994).

Kültler ve Programlama

Cialdini, Robert B. *Influence: The Psychology of Persuasion, Yenilenmiş Baskı* (Quill, 1993).

Mc Williams, Peter. *Life 102: What to Do When Your Guru Sues You* (Prelude Press, 1994)

Zen

Cleary, Thomas. *No Barrier: Unlocking the Zen Koan* (Bantam, 1993).

Hofstadter, Douglas R. *Gödel, Escher, Bach: An Eternal Golden Braid* (Vintage, 1979).

Pirsig, Robert M. *Zen and the Art of Motocycle Maintenance* (Bantam, 1974).

Hayat Gayesi

Brodie, Richard. *Getting Past OK: A Straightforward Guide to Having a Fantastic Life* (Warner Books, 1995)

Frankl, Viktor. *Man's Search for Meaning* (Wahington Square Press, 1984).

Maslow, A. H. *The Farther Reaches of Human Nature* (Penguin, 1971).





TEŞEKKÜR

Susan Goplen, Greg Kusnick, Bill Marklyn ve Steven Salta *Akıl Virüsü*'nün içeriği ve üslubu konusunda bana yardımcı olmak için çok büyük zaman ve düşünce sarf ettiler. Katkıları sadece fikir düzeyinde kalmadı, beni gayrete getirmeleri de büyük bir yardımdı.

Marc de Hingh, Bob Matthews ve Lloyd Sieden kitabın taslağı hakkında ayrıntılı izlenimlerini aktararak metnin akıcılığı konusunda yardım ettiler. Onların sağduyulu soru ve eleştirilerine dayanarak bütün bölümleri baştan yazdım.

George Atherton, Jon Bazemore, Robin Burchett, Dan Dennett, Ashton MacAndrews, Holly Marklyn, Elan Moritz, Richard Pocklington, Peter Rinearson, Matthew Senft, Charles Simonyi, Brett Thomas ve Eric Zinda da değerli vakitlerini ayırarak taslak hakkındaki fikirlerini belirttiler. Her birinin kitabın içeriğine çok değerli katkıları oldu.

Kardeşim Mike Brodie de Güneydoğu Asya'dan tam zamanında dönerek son dakika okumasını ve moral desteğini benden esirgemedi.

Liz Greene bu baskının düzeltisini yaptı.

Son olarak, daha önce bir makalesinde ("Akıl Virüsleri") kullandığı başlığı bilmeden "aşırdığımı" öğrenince yüce gönüllülük gösteren Richard Dawkins'e teşekkürlerimi sunarım.

Genlerim size teşekkür ediyor. Memlerim size teşekkür ediyor. Akıl virüslerim size teşekkür ediyor. Ben de size teşekkür ederim.





Richard Brodie en çok Microsoft Word'ün orijinal yazarı olarak tanınmaktadır. Kişisel gelişim kitabı *Getting Past OK* uluslararası bir çoksatandır. Richard *Oprah Winfrey Show* dâhil birçok televizyon ve radyo programına çıkmıştır.

Richard çok çeşitli ilgi alanlarına sahiptir.

Blogunu *www.liontales.com* adresinden takip edebilirsiniz.

Akıl Virüsü

"Gerçeği söylemek gerekirse Brodie bulaşıcıdır fakat onun virüsü hakikati türetmektedir. Bu kitabı okuyanlar gerçekte neler olup bittiğini görme konusunda büyük risk altındadırlar."

—Douglas Rushkoff

Bu bir kitap değil, zihinsel bir maceradır. *Akıl Virüsü* gördüğünüz ve duyduğunuz şeyler konusunda gerçekleri görmeniz için sizi harekete geçirir, eğitir ve canlandırır. Satın alın ve üzerinde çalışın."

—Jeffrey Gitomer

"Dehanın gerçek işareti, karmaşık bir kavramı ele alıp bunu (benim gibi insanların anlayabileceği şekilde) basitleştirmesi ve daha da önemlisi insanların ondan faydalanmasını sağlamasıdır. Eğer mem gerçekten davranışlar için temelse (çocuk çocuğu taklit eder, çocuk yetişkini taklit eder, dünya lideri dünya liderini taklit eder...), bu durumda herkesin çok daha anlamlı memler yayması gerekmektedir. Bu konuya özen gösterin! Brodie'nin mizahi yaklaşımı bu kitabı eğlenceli, sürükleyici, eğitici ve zaman zaman tartışmalı bir hale sokuyor. Bu kitabı alın, sevdiğiniz birine verin ve gerçekten değerli bir virüsü yayın!"

—Kevin Hogan

"*Akıl Virüsü* Carl Sagan'ın *Kozmos* ile astrofizik ve astronomi için yapmış olduğu şeyi memetik için yapabilir."

—Elan Moritz, Memetik Araştırmalar Enstitüsü direktörü



Akıl Virüsü kitabını okuduğunuz zaman şu soruların yanıtlarını öğreneceksiniz:

- Fayda sağlayan virüsler nelerdir ve hangi işletmeler onları kendi rekabet alanlarında rakiplerini sersemletmek için kullanmaktadır?
- Dünya yönetimlerine hâlihazırda bulaşmış olan güç virüsleri nelerdir?
- Hangi memler kelimenin gerçek anlamıyla insanları bir şeyler satın almaya esir etmede reklamcıları kullanır?
- İnsanlar neden işe yaramayan diyetleri yapmayı sürdürürler?
- Cinsel dürtülerimize neler oluyor?

UYARI: Bu kitapta canlı bir akıl virüsü bulunmaktadır. Eğer size bulaşmasını istemiyorsanız kitabı okumaktan kaçının. Eğer virüsü kaparsanız düşünme tarzınız hafifçe veya belirgin bir şekilde etkilenebilir—hatta dünya görüşünüz altüst olabilir.

www.pegasusyayinlari.com