SELÇUK ŞİRİN

BAKIŞINIZI DEĞİŞTİRECEK 10 DENEY

İnsan

MUNDİ

SELÇUK ŞİRİN

BAKIŞINIZI DEĞİŞTİRECEK 10 DENEY

İnsan

Mundi Kitap

Bakışınızı Değiştirecek 10 Deney İnsan, Selçuk Şirin
© 2024, Can Sanat Yayınları A.Ş.
Tüm hakları saklıdır. Tanıtım için yapılacak kısa alıntılar dışında yayıncının yazılı izni olmaksızın hiçbir yolla çoğaltılamaz.

1. basım: Kasım 2024, İstanbul
Bu kitabın 1. baskısı 20000 adet yapılmıştır.

Dizi editörü: Merin Sever
Düzelti: Aylin Samancı Elmasdağ
Mizanpaj: Atahan Sıralar

Sanat yönetmeni: Utku Lomlu / Lom Creative (www.lom.com.tr)
Kapak tasarımı: Aylin Güler / Lom Creative (www.lom.com.tr)

Baskı ve cilt: MY Matbaacılık Sanayi ve Ticaret Limited Şti.
Maltepe Mah. Yılanlı Ayazma Sokak. No:8 Kat:2
Zeytinburnu, İstanbul
Sertifika No: 47939

ISBN 978-625-6324-63-3

MUNDİ KİTAP
Maslak Mah. Eski Büyükdere Cad. İz Plaza Giz, No: 9/25 Sarıyer/İstanbul
Telefon: (0212) 252 56 75 / 252 59 88 / 252 59 89 Faks: (0212) 252 72 33
mundikitap.com
bilgi@mundikitap.com
Mundi Kitap, Can Sanat Yayınları Yapım ve Dağıtım Tic. ve San. A.Ş.'nin tescilli markasıdır.
Sertifika No: 43514

SELÇUK ŞİRİN

BAKIŞINIZI DEĞİŞTİRECEK 10 DENEY

İnsan

MUNDİ

PROF. DR. SELÇUK ŞİRİN, New York Üniversitesi'nde (NYU) çocuk gelişim ve istatistik dersleri veriyor, eğitimden gelişime geniş bir alanda araştırmalar yapıyor. İlkokula Yiğitkonağı köyünde başladı, liseyi Göle'de bitirdi. ODTÜ'den lisans, SUNY'den yüksek lisans ve Boston College'dan doktora derecesi alan Şirin, 100'ü aşkın bilimsel yayına imza attı. Boston College ve NYU'dan Öğretim Üyesi Mükemmeliyet Ödülü, ABD Çocuk Gelişimi Vakfı'ndan Araştırmacı Ödülü, dünyadaki en büyük eğitim araştırmacıları derneği AERA'dan Araştırma Büyük Ödülü ve geliştirdiği projelerle Jacobs Vakfı'ndan 2018 Sosyal Girişimcilik Ödülü aldı. Selçuk Şirin 2015'te ABD Bilimler Akademisi Çocuk, Ergen ve Aile Komisyonu'na seçilmiş, Stanford Üniversitesi ve Elsevier tarafından 2020'den beri yıllık olarak açıklanan Top 2% Scientists sıralamasında dünyada çalışmalarına en çok atıf yapılan biliminsanları içinde yer almıştır. Akademik yayınlarının yanı sıra, aralarında son dönemde çoksatar kitaplar listesine giren *Yetişin Çocuklar: Bebeklikten Ergenliğe Çocuk Yetiştirme Kılavuzu*, *Yetişin Gençler* ve *Ya Adalet Ya Sefalet* adlı Türkçe kitaplar yazmış ve en son Mundi Kitap'ta yeni bir bebek ve çocuk kitap serisi başlatmıştır. Selçuk Şirin'in Proje Seti ve yeni doğan çocuklar için özel olarak hazırlanmış bebek kitapları bulunuyor. Şirin, 1 Milyon Kitap Projesi'yle evinde kitap olmayan çocuklara 1 milyonu aşkın kitabı ulaştırmış, gençlere ve eğitimcilere yönelik eğitim ve mentorluk programları geliştirmiştir. Şirin, haftalık yazılarına halen *Oksijen* gazetesinde devam ediyor.

İçindekiler

Teşekkür 13

Önsöz: Bilimi Her Yere Taşıyalım! 15

1. Karar Psikolojisi: Rasyonel mi, Duygusal mı?
Kahneman ve Tversky Düşünce Deneyleri 19

2. *Survivor* Psikolojisi: Gruplar Arası Çatışma ve
Dayanışma Nasıl Başlar ve Nasıl Biter?
Muzaffer Şerif ve Robbers Cave Deneyi 31

3. Sürü Psikolojisi: Mahalle Baskısı, Gözünüzle
Gördüğünüzün Önüne Geçer mi? Asch Uyum Deneyi 45

4. İtaat Psikolojisi: Emir mi Vicdan mı? Milgram İtaat Deneyi 61

5. İblis Etkisi: Vicdan mı, Ortam mı?
Zimbardo Stanford Hapishane Deneyi 69

6. Tabu Psikolojisi: Kimseye Zararı Yoksa Sana Ne?
Jonathan Haidt ve Zararsız Tabu Deneyleri 79

7. Zihniyet Meselesi: Zekâ ve Yetenek Doğuştan mı Gelir, Yoksa Geliştirilir mi? Carol Dweck Zihniyet Deneyleri.....93

8. Koku Psikolojisi: Genetik Benzerlik mi, Genetik Çeşitlilik mi? Claus Wedekind Deneyleri.....103

9. Kişilik Psikolojisi: Kişiliğin Temel Yapıtaşları Nelerdir? Beş Faktör Kişilik Modeli 111

10. Tutsak İkilemi: Bencillik mi, Dayanışma mı? Oyun Teorisi Deneyleri.....121

Bu kitabı, bilimi ve bilimsel düşünceyi her koşulda savunan cesur ve kararlı insanlara ithaf ediyorum.

Teşekkür

Hiçbir kitap tek başına yazılmıyor. Öncelikle bu *10 Deney* serisinin, ayakları yere basmayan bir hayalden gerçeğe dönüşmesinde yoldaşım olan, soru ve önerileriyle projenin gelişmesinde büyük emeği geçen Prof. Dr. Tülin Erdem'e içten teşekkürlerimi sunuyorum. Kendisi de dünya çapında bir biliminsanı olan sevgili Tülin Hoca'yı bu serinin "pazarlama" ve "markalama" kitaplarında yazar olarak da yakından tanıyacaksınız. Bu kitabın önemli bir kısmını sevgili Cüneyt Özdemir'le çıktığımız uzun yolculuklarda yazdım. Cüneyt'e, kitaptaki çalışmalara dair sorduğu sıra dışı sorularla kitabı daha okunur kıldığı ve dostluğu için teşekkür ediyorum. Yıllar evvel beni *Kafa Dergisi*'ne davet eden ve her daim bilimsel bakış açısına kıymet veren sevgili Candaş Tolga Işık'a ve her ay bilime sayfalarında yer açan sevgili yayın yönetmenimiz Ayça Derin Karabulut'a destekleri için çok teşekkürler.

Bu kitaptaki 10 bilimsel çalışmanın seçiminde pek çok uzmandan fikir aldım. Prof. Dr. Mary Brabeck, Prof. Dr. Richard Lerner, Prof. Dr. Philip Tetlock, Prof. Dr. Dan Cassino ve Prof. Dr. Yasemin Besen'a yaptıkları öneriler için özellikle teşekkür etmek isterim. Bu kitaptaki kaynakların literatür taramasını NYU'da yönettiğim EPIC Lab araştırma asistanları gerçekleştirdi. Başta doktora öğrencilerim Canan Tuğberk ve Scott Brauer olmak üzere tüm ekibe emekleri için teşekkürler. Çok genç yaşta NYU'daki araştırma ekibime katılan sevgili Yağmur Buyrukbi-

len'e kitabın taslağına çeviri ve düzeltileriyle katkıda bulunduğu için ayrıca teşekkür ederim. Dr. Ceylan Özdem Mertens, her zamanki titizliğiyle bu kitapta da bana yol gösterdi. On yılı aşkın bir zamandır birlikte yazmaktan onur duyduğum sevgili Orhan Murat Bahtiyar son dakikada yine imdadıma yetişti. Her ikisine yoldaşlıkları için teşekkür ediyorum.

Son olarak bu proje, Can Yayınları ve Mundi Kitap'ın vizyoner yöneticisi Ali Granit'in davetiyle gerçek oldu. Kendisine bu projeye inandığı ve tüm ekibi seferber ettiği için teşekkür ediyorum. Serinin ismini bir dokunuşuyla güzelleştiren sevgili Genel Yayın Yönetmeni Cem Akaş'a, projenin size ulaşmasında yoğun emeği olan Ezgi Sağır'a, kapakta sayısız revizyon taleplerime hayır demeyen Utku Lomlu'ya, kitaba özel mizanpaj tasarlayan Atahan Sıralar'a, kitabın düzeltisini titizlikle halleden Aylin Samancı Elmasdağ ve Ebru Aydın'a teşekkür ediyorum. En büyük teşekkürü en sona bıraktım. Sevgili editörüm Merin Sever'le bu ilk kitabım. Her sayfada onun titiz dokunuşları, somut önerileri oldu. Bu kitap onun sayesinde görece çok kısa bir zamanda size ulaştı. Mundi Kitap iyi ki var! Teşekkürler ekip...

Önsöz:
Bilimi Her Yere Taşıyalım!

Yıllardır hayalini kurduğum *Bakışınızı Değiştirecek 10 Deney* serisi, elinizdeki bu ilk kitapla artık gerçek oldu, bundan dolayı çok mutluyum. Önümüzdeki yıllarda bu seride çıkacak onlarca kitapla, inanıyorum ki, hep birlikte Türkiye'de bilimi gündelik hayata dahil edecek, bilimsel bakış açısını yaşamın her alanında kendimize rehber edeceğiz.

Önce bu serinin hangi ihtiyaçtan yola çıktığını anlatayım: Oldukça karmaşık bir zamanda yaşıyoruz. İnsan değişiyor! Ülke değişiyor! Dünya değişiyor! Bu hızlı değişimi anlamak, hepimiz için giderek zorlaşıyor. Bilimse tam da bu zorluğu aşmak için, bize "hakiki" bir "rehber" olmak için var. *İnsan neyi, niçin yapar? Eğitimde başarı nasıl sağlanır? Bir ekonomik kriz nasıl önlenir? Tüketicilerin satın alma kararlarını hangi duygular etkiler? Seçmen neye göre oy verir? Doğal felaketler neden artıyor? Neden bazı toplumlar diğerlerinden daha hızlı gelişiyor?* Bu ve benzeri soruları ya bilimsel yöntemlerle yanıtlayacağız ya da hurafelerle savuşturacağız. Yani ya bu sorulara sistematik bir şekilde yanıt arayan biliminsanlarına kulak vereceğiz ya da meydanı ağzı laf yapan şarlatanlara bırakacağız. Türkiye maalesef son yıllarda bu ikinciyi seçti. Her alanda bilimin yerine safsataya, biliminsanları yerine şarlatanlara öncelik veriliyor.

Türkiye'de bilimsel düşünce ciddi bir tehdit altında!

Okullar, bilimsel bakış açısını kazandırmakta yetersiz kalıyor. Uluslararası ölçme ve değerlendirme sistemi PISA'ya göre öğrencilerimiz bi-

lim ve fen alanlarında en sonda yer alıyor. Üniversiteler, gençlerimize temel bilimsel kaynakları ulaştırmakta yetersiz kalıyor. Okuduğu alanın klasik çalışmalarını öğrenmeden mezun olan milyonlar var. Medya, bilimi malumatfuruşluk sanıyor, her konuda ahkâm kesen birkaç profesörü biliminsanı olarak topluma sunmakta ısrar ediyor. Sosyal medya, safsataları öne çıkaran algoritmaları yüzünden, her gün yeni bir şarlatanı karşımıza çıkarıyor ve Türkiye giderek bilimden uzaklaştırılıyor.

Bakışınızı Değiştirecek 10 Deney serisi, işte böylesine çorak bir ortamda, bilimi geniş kesimlere ulaştırmak amacıyla yola çıkıyor. Biliyorum ki, bu yolda yalnız değilim. Türkiye'de, tüm eksikliklere rağmen, çocuklarımıza bilimi sevdirmek için çırpınan idealist öğretmenlerimiz var hâlâ. Üniversitelerimizde, her türlü baskıya direnerek, gençlerimize bilimsel bakış açısını kazandırmak için gecesini gündüzüne katan akademisyenlerimiz var. Medyada, "Bilim izlenmez," diyenlere inat, bilimsel düşünceye kıymet veren ve yer ayıran yaratıcı gazetecilerimiz var. En önemlisi, hâlâ bilime aç milyonlarca insanımız var. Bu seri, onlara yoldaş olmak için hazırlandı.

***Bakışınızı Değiştirecek 10 Deney* serisinde ne var?**

Elinizde ilk kitabını tuttuğunuz *Bakışınızı Değiştirecek 10 Deney* serisi, onlarca kitaptan oluşan bir dizi olarak tasarlandı. Bu ilk kitapta **konumuz insan, disiplinimiz psikoloji**. Sonraki kitaplarda çocuk yetiştirme ya da beslenme gibi uygulama alanlarını, ekonomi ve sağlık gibi temel disiplinleri kapsayacağız. Her kitapta, farklı biliminsanlarıyla işbirliklerimiz olacak. Amacımız, insanın olduğu her alanda, o alanın uzmanının muhakkak bilmesi gereken, o alana uzaktan merak duyanların da bilmesinde fayda olan 10 temel çalışmayı Türkçeye kazandırmak. Hayalim odur ki, bu seri tamamlandığında, elimizde yüzlerce klasik bilimsel çalışmanın kısa, anlaşılır bir özeti olacak.

Bilim merakla başlar. O nedenle her bir kitapta yer alan 10 bilimsel çalışma okurda merak uyandıracak sorularla başlıyor. Sonra her bölümde, araştırmayı yapan biliminsanlarına dair kısa, ilgi çekici bilgilere sıra geliyor. Ardından da esas noktaya geliyoruz, o biliminsanlarını tarihe mal eden araştırmaları herkesin anlayacağı şekilde anlatıyor, bu çalışmaların algımızda neyi değiştirdiğini, niye bu kadar ses getirdiğini belirtiyorum. Bunları yaparken gerçekten anlaşılır olmak için de çok uğraştığımızı bilmenizi isterim. Çünkü hedefimiz, bu kitaplarda yer alan çalışmaların ilkokul sıralarından üniversite amfilerine, gazete sayfalarından televizyon ekranlarına, sokaktan sosyal medyaya her yerde referans olarak kullanılması.

Çeyrek asırdır araştırma yöntemleri üzerine ders veren bir biliminsanı olarak, kitaba başlamadan önce, seriye ismini veren "deney" kavramı üzerine kısa bir not düşmeyi görev sayıyorum: Bir çalışmanın gerçek bir deney (*true experiment*) olması için bağımsız değişkenin araştırmacının mutlak kontrolünde olması gerekir. Ancak pek çok alanda, bilhassa insan psikolojisi ya da sosyal meseleler konu olduğunda, bazı etik ya da pratik nedenlerle bu mutlak kontrolü sağlamak imkânsız. O nedenle, kitaplarımızda zaman zaman deney yerine, yarı-deney (*quasi-experiment*) ve benzeri yöntemlerle yapılmış bilimsel çalışmalara da yer vereceğiz. Örneğin bu kitapta yer alan Asch, Dweck, Kahneman, Milgram, Şerif, Wedekind ve Zimbardo'nun yaptığı çalışmalar deney kriterlerine uyuyor, ancak Haidt'in kültür, Fiske'nin kişilik üzerine yaptığı çalışmalar teknik olarak yarı-deney statüsünde. Bu mesele, İngilizcede "deney" (*experiment*) yerine tüm bilimsel çalışmaları tek bir kelime çatısında toplayarak yani "çalışma" (*study*) denilerek aşılmış. Ancak malum, Türkçede "çalışma" denince akla ilk olarak bilimsel araştırmalar gelmiyor. Bizde, o terimi, "deney" kelimesi daha yaygın bir şekilde karşılıyor. Bu sebeple, başlıkta "deney" demeyi tercih ettik.

Birazdan birbirinden ilginç deneylerin dünyasına dalacaksınız, ancak sevgili okurum, sizden iki özel ricam olacak: Ben ve ekip arkadaşlarım, bir yılı aşkın bir zamandır üzerinde çalıştığımız bu seriyi büyük bir heyecanla size teslim ediyoruz. Sırada yayımlamayı planladığımız onlarca başka kitabımız var. Pek çok biliminsanı arkadaşımız o kitaplarda bizimle olacak. Haliyle, projenin bundan sonrası size bağlı... Bu serinin hedefine ulaşması, bilimin geniş kesimlere ulaşması ancak sizin aktif katılımınızla mümkün. Bu amaçla, ilk ricam, **bu kitabı okuduktan sonra bir başkasına verin!** Kitap okuma alışkanlığını yaygınlaştırmanın en etkin yolu, kitaplar üzerine sohbet etmektir. Okuyun ve birlikte üzerine düşünün, konuşun. İkinci ricam da şu, **lütfen bulunduğunuz her ortamda, sohbetinize bilimi de dahil edin.** Evde, okulda, işyerinde, sokakta ve en önemlisi de sosyal medyada bu kitapta yer alan bilimsel çalışmaları anlatın, etrafınızdaki insanlarla paylaşın. İşinizi kolaylaştırmak için, her bölümde bu amaca özel #10deney kutuları hazırladık.

Şimdiden, bilimi yaygınlaştırmak için çıktığımız bu yolda bizi yalnız bırakmadığınız için size teşekkür ediyorum. İyi okumalar.

1. Karar Psikolojisi: Rasyonel mi, Duygusal mı? Kahneman ve Tversky Düşünce Deneyleri



- İnsanlar nasıl karar veriyor? Rasyonel mi, duygusal mı?
- Önyargılar kararlarınızı etkiler mi?
- Sabit bir malın değeri, kayıp veya kazanç durumuna göre değişir mi?
- Karar verme sürecinde duyguların rolü nedir?
- Son soru: Bir raket ve bir topun fiyatı toplamda 110 kuruştur. Raketin fiyatı, topun fiyatından 100 kuruş fazladır. Topun fiyatı ne kadardır?

Ekonomistler yüzyıllardır, "İnsan rasyonel bir varlık mıdır? Günlük hayatımızda vermiş olduğumuz önemli kararlarda aklımızı mı, yoksa duygularımızı mı kullanıyoruz?" gibi sorulara cevap arıyor ve benzer sorulara klasik iktisatçılar yüzyıllardır hep aynı yanıtı veriyor: "İnsan rasyonel bir varlıktır." Sınırsız ihtiyaçların sınırlı kaynaklarla karşılanmasını inceleyen klasik iktisadın temelinde insanın rasyonel olduğu varsayımı yatar. Ekonomi 101 derslerinde temel bir bilimsel veri olarak sunulan bu yaklaşıma göre, bireyler farklı tercihler arasında seçim yaparken seçenekleri eldeki veriler ışığında inceler ve en doğru kararı rasyonel bir şekilde verirler. Ama acaba gerçekten öyle mi?



Amos Tversky ve Daniel Kahneman, 1970'ler. Fotoğraf: Barbara Tversky.

Bu bölümde deneylerini anlatacağım Daniel Kahneman ve erken yaşta ölen arkadaşı Amos Tversky, bu sorulara –adına "düşünce deneyi" dediğimiz– bir dizi zihinsel "bilmece"yle yanıt aradılar. Yürüttükleri araştırmayla insanın karar verme sürecine bakışımızı topyekûn değiştiren bu deneyler sayesinde Kahneman, ekonomi alanında Nobel Ödülü alan ilk psikolog oldu. Zira bu deneyler bize insanların hiç de iddia edildiği gibi rasyonel olmadığını, tam tersine en basit bir matematik sorusunda bile duygu ve önyargılara teslim olduğunu gösterdi.

Araba satın alırken, hisse senedi alıp satarken ya da yukarıdaki raket ve top sorusuna yanıt verirken, önümüzdeki verileri rasyonel bir şekilde değerlendirmek yerine, çoğu zaman önyargılarımıza teslim oluyoruz. Duygusal tepkilerimiz öyle bir noktaya geliyor ki, dünyanın en iyi üniversitelerinde matematik okuyan öğrenciler bile yukarıdaki çok basit top ve raket sorusuna çoğunlukla yanlış yanıt

veriyor. Eğer vaktiniz varsa isterseniz siz de o soruyu etrafınıza şöyle bir sorun: *Topun fiyatı ne kadar?*

Kahneman ve Tversky'nin yapmış oldukları bu deneyler ekonomi ile psikoloji bilimlerini yaklaştırmakla kalmadı, aynı zamanda adına Davranış İktisadı (*Behavioral Economics*) denilen yeni bir ekolü başlattı. Tesadüf olamayacak şekilde, son 20 yılda ekonomi alanında verilen Nobel Ödüllerinin pek çoğu da bu alanda çalışma yapan Robert Shiller ve Richard Thaler gibi davranışsal iktisatçılara verildi. Bugün artık pazarlamadan politikaya insanların vermiş oldukları tercihleri anlamak ve o tercihleri değiştirmek istiyorsak, önce Kahneman'ı okumamız gerekiyor.

Kahneman (1934-2024) ve Amos Tversky (1937-1996): Entelektüel bir aşk hikâyesi!

1969 ilkbaharında, Daniel Kahneman, Tversky'yi bir dersine misafir konuşmacı olarak davet eder. Amos Tversky, bu derste, insanların rasyonel olduklarını gösteren klasik çalışmaları ve kuramsal yaklaşımları anlatır. Sunumun sonunda Kahneman, Tversky'nin sunduğu tezlerin, "inanılmaz derecede aptalca" olduğunu ve insana dair temel psikolojik gerçekleri göz ardı ettiğini söyler. Kahneman, insan psikolojisinden yola çıkarak, insanların vermiş oldukları kararlarda duyguların da etkisi olduğunu savunur. İyi bir polemikçi olarak tanınan Tversky, Kahneman karşısında o seminerdeki tartışmayı kaybeder. Fakat seminerin ardından, alanda çığır açacak bir dostluk başlar. Her gün öğle yemeğinde buluşup saatlerce "düşünce deneyleri" üzerinden sohbet ederler. Birbirlerine bulmacalar, bilmeceler sorarak, insanların vermiş olduğu kararlarda duyguların ve aklın ne denli rol oynadığına dair çeşitli tezler geliştirirler.

Büyük Açık (*The Big Short*) ve *Kör Nokta* (*Blind Side*) gibi kitapları filme de çekilen ünlü yazar Michael Lewis, *The Undoing Project* (Tersyüz Etmek) adlı uluslararası çoksatar kitabında, Kahneman ve Tversky arasındaki dostluğu muazzam detaylarla anlatır. İkili, 1969 yılında İsrail'de tanıştıklarında, Kahneman son derece içine kapanık, kuramsal konulara meraklı genç bir psikologdur. Tversky ise

enerjik, karizmatik, esprileriyle hemen fark edilen dışadönük biridir. Kampüste herkes Tversky'nin kıvrak ve pratik zekâsına hayrandır, tıpkı Kahneman gibi... Tversky ise daha o dönemde Kahneman'ın derin düşünce yapısını ve titizliğini fark eder. Bu karşılıklı saygı, onları birbirine yaklaştırır ve çok iyi bir takım olmalarını sağlar. İkili arasındaki zıtlıktan doğan bu ilişki, entelektüel bir aşka benzetilir.

Kahneman ve Tversky arasındaki takımdaşlık ruhunu zedeleyen hiçbir olay olmadığı söylenemez elbette. Kahneman, yaşadığı dönemde kendisinden çok daha ünlü olan Tversky'nin karizması ve popülaritesi karşısında zaman zaman kıskançlık duyar. Tversky'nin akademik dünyada hızla yükselmesi ve bunun sonucu olarak çok prestijli MacArthur Dâhi Ödülü'nü kazanması, Kahneman'ın başarılarını gölgede bırakır. Zira aynı ödül Kahneman'a verilmez. Ancak bu kıskançlık, onları birbirlerinden uzaklaştırmak yerine daha da sıkı bir şekilde bağlar. Beklenenin tam tersine, son derece hararetli, zaman zaman kavgaya varan tartışmalar onların teorilerini keskinleştirir, zamanla görüşlerini daha sağlam temellere oturtmalarını sağlar. Bir keresinde, Tversky'nin ofisinde tartışırken Kahneman'ın sinirle kapıyı çarpıp çıkması, fakat geri dönüp, "Bu konuda hâlâ seninle konuşmam gerek," demesi, ilişkilerinin ne kadar derin bir entelektüel dayanağı olduğunu gösterir.

Kahneman ve Tversky, birlikte çalıştıkları dönem boyunca birçok önemli makale yazar ve en önemlisi, Beklenti Kuramı adını verdikleri yeni bir kuramsal çerçeve geliştirirler. Ancak Amos Tversky'nin 1996 yılında erken sayılacak bir yaşta kanserden ölmesi, Kahneman için büyük bir yıkım olur. Tversky'nin ölümü, Daniel Kahneman'ın hem çalışmalarında hem de yaşamında derin bir boşluk yaratır. Kahneman'ın arkadaşının ölümünden altı yıl sonra, 2002 yılında aldığı Nobel Ekonomi Ödülü ise arkadaşına olan sevgisini ifade etme fırsatı verir: Kahneman, bu ödülü aslında Tversky'yle birlikte kazandıklarını törende dile getirir. Gerçekten de, Tversky'nin yokluğunda bile, onun fikirleri ve katkıları Kahneman'ın çalışmalarında yaşamaya devam eder.

Kahneman Princeton'dan emekli olduktan sonra New York'a taşındı. Son yıllarda yazmış olduğu kitaplarla uluslararası çoksatar yazarlar listesine girdi. Size bu satırları yazdığım NYU kampüsünden birkaç yüz metre ötede, Tversky'nin eşiyle oturduğu evin önünde sıkça gördüğüm Kahneman, maalesef tam ben bu bölümü yazarken aramızdan ayrıldı. Sadece Beklenti Kuramı'yla değil insana dair pek çok sıra dışı yaklaşımıyla literatürde derin bir iz bırakan bu bilge insan kuşkusuz bize yol göstermeye devam edecek.

Beklenti Kuramı (*Prospect Theory*) nedir?

Kahneman ve Tversky'nin 1979'da ortaya koyduğu Beklenti Kuramı, ekonomik karar verme süreçlerinde insanların nasıl hareket ettiğini anlamaya yönelik önemli bir dönüm noktasıdır. Bu teori, bireylerin aslında rasyonel olmadığını ve risk altında karar verirken sistemik biçimde öngörülebilir hatalar yapabileceklerini öne sürer.

Klasik ekonominin temeli sayılan geleneksel rasyonel fayda teorisinin aksine, Beklenti Kuramı, insanların kazanç ve kayıpları iki farklı "çerçeve"de değerlendirdiğini ve bu durumun ekonomik kararları derinden etkilediğini iddia eder. Örneğin rasyonel yaklaşıma göre, aynı maddi değere sahip bir malı kazanmak için harcayacağınız parayla o malı kaybetmemek için harcayacağınız paranın aynı olması gerekir, ama pratik hayatta bu iki durum insanlar tarafından çok farklı biçimde değerlendirilir. Çünkü insanlar, kararlarını çoğu zaman duygusal faktörlerin etkisi altında ve irrasyonel bir şekilde alırlar. Beklenti Kuramı'nın bulgularına göre, insanlar genellikle *kayıplardan kaçınmak* için daha fazla çaba gösterir, *yani bir kaybın acısı, eşdeğer büyüklükteki bir kazancın getirdiği mutluluktan daha güçlüdür.* Bu, kaybetme korkusunun kazanma arzusundan daha etkili olduğu anlamına gelir.

Kahneman ve arkadaşlarının yapmış oldukları çalışmaların son derece popüler olmasının en önemli sebeplerinden biri, onların "düşünce deneyi" dediğimiz basit ve herkesin kendi başına uygulayacağı bir yöntemi kullanmış olmalarıdır. Bu tarz deneyler için laboratuvara ya da başka bir düzeneğe gerek yoktur. Deney doğrudan okur ya da dinleyici üzerinde uygulanır. Düşünce deneyleri her za-

man, her yerde, herkesin hemen uygulayabileceği deneylerdir. Aslında benim burada deney dediğim bizim gündelik dilde sıkça kullandığımız bilmece-bulmacalara benzer. Tıpkı ilk başta sorduğum top ve raket düşünce deneyinde olduğu gibi, okur, deneyin katılımcısıdır.

Şimdi dilerseniz Beklenti Kuramı'nı test etmek için kullanılan bazı düşünce deneylerini siz de doğrudan kendi üzerinizde uygulayın, bakın bakalım karar verirken ne kadar rasyonel davranabiliyorsunuz?

Toplam 2.000 liralık bahsin söz konusu olduğu bir kumar oyununda size iki farklı çerçeve sunuluyor.
Çerçeve 1: A şıkkını seçerseniz % 100 ihtimalle 1.000 lira kazanacaksınız.
B şıkkını seçerseniz % 50 ihtimalle 2.000 lira kazanacak, % 50 ihtimalle hiçbir şey kazanmayacaksınız.

Çerçeve 2: C şıkkını seçerseniz % 100 ihtimalle 1.000 lira kaybedeceksiniz.
D şıkkını seçerseniz % 50 ihtimalle 2.000 lira kaybedecek, % 50 ihtimalle hiç kaybetmeyeceksiniz.
Çerçeve 1'de hangi seçeneği tercih edersiniz? Çerçeve 2'de hangi seçeneği tercih edersiniz?

Dikkat ederseniz seçenekler her iki çerçevede de benzer biçimde formüle edilmiş, gerçekleşme ihtimalleri de aynı. Peki fark nedir? İlk çerçevede seçenekler kazanç çerçevesi üzerine kurgulanmıştır; ikinci çerçevede ise kayıp çerçevesi üzerinden. Araştırma sonuçları, insanların kazanma durumunda, yani çerçeve 1'de garantili küçük kazancı seçtiğini (A şıkkı) ancak kaybetme durumunda, yani çerçeve 2'de risk almayı (D şıkkı) tercih ettiklerini gösteriyor: Eğer risk almayı seviyorsanız ilk çerçevede B, ikinci çerçevede D şıkkını tercih etmeniz beklenir.

Riskten kaçan biriyseniz bu sefer ilk çerçevede A, ikinci çerçevede ise C'yi tercih etmeniz beklenir. Ama A'yı tercih eden bir kişi-

nin, aynı soru başka türlü sorulduğunda D'yi tercih etmesinin akılla veya mantıkla açıklanacak bir durumu yoktur. Peki burada olan nedir? İşte Beklenti Kuramı bu temel soruya yanıt verdiği için, normalde psikologların üzerinde durduğu duygular meselesi artık ekonomi kitaplarında da okutuluyor. Zira teorinin temelinde, insanların aynı miktardaki kazanç ve kayıpları farklı şekilde algıladıkları tezi yatıyor. Kazanç elde etmek (yani birinci çerçevede sunulan seçenekler) insanları mutlu ediyor. Fakat aynı büyüklükte bir kayıp (yani ikinci çerçeve) insanları ilkiyle kıyaslanmayacak biçimde çok daha mutsuz ediyor. Bir başka ifadeyle, bir kayıp yaşamanın üzüntüsü (çerçeve 2), aynı büyüklükte bir kazancın getirdiği sevinçten (çerçeve 1) daha büyük algılanıyor. Miktarın aynı olması da bu durumu değiştirmiyor! Yani matematik de bir hikâye... Tamam, rakamlar somut, ama o rakamları sizin nasıl algıladığınız çerçeveye göre değişebiliyor. İnsan karmaşık bir varlık!

Gelin başka bir örneğe daha bakalım.

Toplam 600 kişinin yaşadığı bir binada deprem kurtarma planı için size danışılıyor.
Çerçeve 1: A şıkkını seçerseniz 200 kişi kurtulacak, B şıkkını seçerseniz 1/3 ihtimalle 600 kişi kurtulacak, 2/3 ihtimalle kimse kurtulamayacak.
Çerçeve 2: C şıkkını seçersenize 400 kişi ölecek, D şıkkını seçerseniz 1/3 ihtimalle kimse ölmeyecek, 2/3 ihtimalle 600 kişi ölecek.
Çerçeve 1'de hangi şıkkı seçersiniz? Çerçeve 2'de hangi şıkkı seçersiniz?

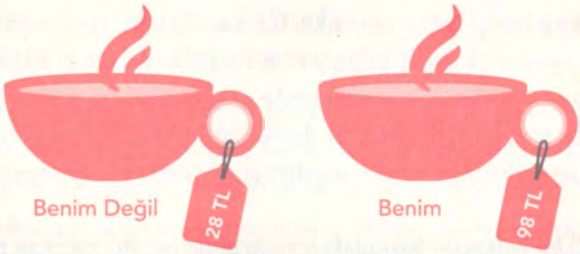
Araştırma sonuçlarına göre, çoğu insan çerçeve 1'de A şıkkını, çerçeve 2'de ise D şıkkını tercih ediyor. Oysa biraz durup seçenekler üzerine derinlemesine düşününce yine göreceksiniz ki, çerçeve 1 ile çerçeve 2 arasında olasılıklar bakımından hiçbir fark yok! Yani ilk çerçevede A'yı seçen kişi, ikinci çerçevede otomatikman C'yi seçmiş oluyor. Eğer rasyonel karar verme söz konusu olsaydı, kişinin seçimleri bakımından bu iki çerçeve arasında oransal bir fark olma-

ması gerekirdi, yani insanların çoğu ilkinde A'yı seçerken ikincisinde D'yi seçmezdi. İster risk sever olun ister riskten kaçan, ilk senaryoda A'yı seçen ikincide C'yi seçer; ilkinde B'yi seçen ikincisinde D'yi seçer. A'dan D'ye geçiş yapmak mantıkla açıklanacak bir durum değildir.

Peki, o zaman bu neyle açıklanabilir? Psikologların zaten öteden beri bildiği, Kahneman ve arkadaşlarının ekonomi literatürüne soktuğu bir değişkenle: Duygular! Belli ki, bir duygusal varlık olan insan, "600 kişiden 200'ü kurtulacak" cümlesini, "600 kişiden 400'ü ölecek" sözünden daha farklı kodluyor. Bu iki sözün mantıken aynı manaya geliyor olması, insanların yargılarında bir anlam ifade etmiyor, çünkü duygular akla hükmediyor!

İnsanlar, "600 kişiden 200'ü kurtulacak" cümlesini, "600 kişiden 400'ü ölecek" cümlesinden çok daha farklı algılıyor. Oysa bu iki ifade arasında bir fark yok! #10deney

Kahneman ve Tvorsky'nin Beklenti Kuramı'yla gösterdiği bir diğer etki, Mülkiyet Etkisi (*Endowment Effect*) denen bir olgu. Bu olguyu anlamak için yine iki farklı çerçeve uygulanıyor: Birinci çerçevede katılımcılara bir nesne veriliyor (örneğin, bir kahve kupası) ve bu nesnenin artık onlara ait olduğu söyleniyor. Daha sonra, katılımcılara bu nesneyi ne kadar fiyata satacakları soruluyor. İkinci çerçevede ise katılımcılara aynı nesne gösteriliyor ve bu kez, bu nesneyi satın almak için ne kadar para ödeyecekleri soruluyor. Rasyonel akıl yürütmeyle beklediğimiz, kahve fincanının değerinin her iki çerçevede de aynı olmasıdır. Ancak yapılan deneyler gösteriyor ki, insan-



lara bu soru birinci çerçeveyle sorulduğunda istenen fiyat (yani verilen değer) ikinci çerçeveye göre çok daha yüksek oluyor. Bunun nedeni de insanların kayıplardan kaçınma eğilimi. Yani eldeki bir kuş, daldaki iki kuştan daha değerli!

Ben burada ekonomiden örnekler verdim, ama aynı kuramsal çerçeveyi siyasal tercihlere ya da alışverişte yaptığımız seçimlere de rahatlıkla uygulayabilirsiniz. "Bu adayı seçmek size şunu kazandırır," demekle "Bu adayı seçmek size şunu kaybettirir," demek arasında önemli bir fark var. Aynı şekilde, "Bu ürünü satın almak size şunu kazandırır," demekle "Bu ürünü satın almamak size şunu kaybettirir," demek arasında da ciddi bir fark var.

Sistem meselesi!

Kahneman, Beklenti Kuramı'yla başlayan uzun soluklu yaşamının son çeyreğini, yapmış olduğu çalışmaları geniş kitlelere ulaştırmak için harcadı. Yazmış olduğu popüler kitaplar, katıldığı podcast ve TV programları ile bugün tüm dünyada adı en çok bilinen, okunan entelektüellerden biri oldu. Özellikle *Hızlı ve Yavaş Düşünme* adlı kitabı tüm dünyada bir başucu eseri sayılıyor. (Bu bölümün başındaki soru da o kitaptan alıntı.)

Hızlı ve Yavaş Düşünme kitabını yıllardır her yaz yayınladığım #okunacak10kitap kampanyamın başına koyarım. O nedenle lütfen fırsat yaratıp bu kitabı okuyun derim. Ancak ben burada kitabı henüz okumayanlar için o kitabın temelini oluşturan ve Beklenti Kuramı'nı anlamamızı kolaylaştıracak temel tezi aktarayım: Kahneman'a göre, insanlar karar verirken iki farklı sistemi kullanıyor: sistem 1 ve sistem 2. Yani, insanlar ya hızlı bir şekilde tepkisel bir karar alıyorlar

ya da yavaş bir şekilde mantıklı bir karara varıyorlar. Hızlı düşününce duygular ve önyargılar, yavaş düşününce akıl ve mantık devreye giriyor. Yukarıdaki örneklerde insanların iki farklı çerçevede kararlarını tutarsız bir şekilde değiştiriyor olmasının temelinde de onların hızlı düşünmeleri, yani duygu ve önyargılara teslim olması yatıyor.

Şimdi bu bölümün başındaki soruya dönelim: Bir raket ve topun fiyatı toplamda 110 kuruş. Raketin fiyatı topun fiyatından 100 kuruş fazla. Topun fiyatı ne kadardır?

Bu soruyu yanıtlarken eğer sistem 1'i kullandıysanız çok büyük bir olasılık soruya yanlış bir yanıt verdiniz demektir. Eğer sistem 2'yi kullandıysanız çok büyük ihtimal sorunun doğru yanıtını buldunuz demektir. Yani tepkisel bir şekilde karar verdiğiniz zaman genelde size sunulan verilere akılcı bir şekilde bakmak yerine o verilerin sizde çağrıştırdığı birtakım önyargılara dayandınız. Bu durumda 110 kuruş eksi 100 kuruş eşittir 10 kuruş deyip, topun fiyatı 10 kuruştur yanıtı hemen akla gelir. Soru bu haliyle çok basit göründüğü için düşünmeye bile değmez. Oysa biraz durup yavaş düşünseniz, size sunulan verilere odaklansanız göreceksiniz ki, topla raket arasında 100 kuruş varsa ve raket toptan 100 kuruş pahalı ise, topun fiyatı 10 kuruş olduğunda raketin 110 kuruş olması lazım, ki o zaman da ikisinin toplamı 10 kuruş artı 110 kuruş eşittir 120 kuruş olur. Yani bu hesapta bir yanlışlık var, zira soruda raket ve topun fiyatı toplamda 110 kuruş, diyor. Yani sizin ezberden yaptığınız hesap tutmuyor! Demek ki doğru yanıtı bulmak için biraz daha çok odaklanmak, biraz daha düşünmek gerekiyor. Belki de elinize kalem ve kâğıt alarak hesaplamak gerekiyor.

Zihnimiz iki vitesle çalışıyor: Hızlı ama hatalı, yavaş ama mantıklı. Peki sen karar verirken hangisini kullanıyorsun? #10deney

Kahneman ve Tversky Düşünce Deneyleri insana bakışımızı nasıl değiştirdi?

Kahneman ve onun açtığı yoldan ilerleyen davranış bilimciler sayesinde, bugün insanın tüm kararlarında duygularını da kullandığını; borsada yatırımcıların, mahkemelerde hâkimlerin, sahalarda hakemlerin, iş mülakatlarında işverenlerin, sandıkta seçmenlerin, markette tüketicilerin –özellikle belirsizlik anlarında– önlerindeki somut veri yerine sezgilerine dayandığını biliyoruz. O nedenle, hayatımızın her ânında bize sunulan tercihleri değerlendirirken, o tercihlerin sunuluş çerçevesine de dikkat göstermemiz gerekiyor.

Bu bölümü bitirirken şunu da eklemeden edemiyorum: Kahneman, insanların vermiş olduğu kararlarda zekânın oynadığı rolün yetersizliğini gösteren bir biliminsanı olarak yapay zekânın doğuşunu gördü. Ancak karar verme süreçlerinde yapay zekânın kullanımını inceleme fırsatı bulamadan aramızdan ayrıldı. O nedenle kendi adıma şunu merak ediyorum: Acaba önümüzdeki yıllarda, duygusal olduğu için hata yapan insanların verdiği kararlarda bu kez bir kontrolör olarak yapay zekânın devreye sokulması bizi daha rasyonel sonuçlara götürür mü? İnsanın sistem 1 ile yaptığı önyargısal hataların yerini, yapay zekâ sistem 2'yi kullanarak aşabilir mi? Yaşayıp göreceğiz...

Kaynakça:

Kahneman, D., *Hızlı ve Yavaş Düşünme*, çev. Filiz-Osman Deniztekin, Varlık Yayınları, İstanbul, 2017.

Kahneman, D. ve A. Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, Cilt 47, Sayı 2, 1979, s. 263-291. Kahneman, D. ve A. Tversky, *Choices, Values, and Frames*, Cambridge University Press, Cambridge, 2000.

Lewis, M., *The Undoing Project: A Friendship that Changed the World*, Penguin, Londra, 2016.

Tversky, A. ve D. Kahneman, "Advances In Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty", *Journal of Risk and Uncertainty*, Cilt 5, Sayı 4, 1992, s. 297-323.

2. *Survivor* Psikolojisi: Gruplar Arası Çatışma ve Dayanışma Nasıl Başlar ve Nasıl Biter? Muzaffer Şerif ve Robbers Cave Deneyi



- Televizyonda izlediğiniz *Survivor* yarışmasının klasik bir sosyal psikoloji deneyine dayandığını biliyor muydunuz?
- Peki, bu deneyin ilk olarak İzmirli bir psikolog olan ve komünistliği gerekçe gösterilerek Türkiye'den ve akademiden dışlanan Muzaffer Şerif Başoğlu tarafından, Amerika'daki Robbers Cave Parkı'nda gerçekleştirildiğini biliyor muydunuz?
- *Sineklerin Tanrısı* isimli ünlü romanda buna çok benzer bir sahne yer alır, ama bu deneyin, o romanda anlatılan durumun bir benzerini o kitaptan çok önce test ettiğini biliyor muydunuz?

Eğer bu üç soruya da, "Evet!" dediyseniz bu bölümü hızlıca geçebilirsiniz. Ama eğer bu üç sorudan birine hayır dediyseniz, sizi ancak filmlerde rastlanabilecek bir hayat hikâyesi ve o hikâyeyi taçlandıran bir deney bekliyor bu bölümde. Üstelik hikâye bizim topraklarda başlıyor.

Muzaffer Şerif Başoğlu tarafından Robbers Cave Parkı'nda gerçekleştirilen saha deneyi, çocuklar arasında yapay gruplar oluştu-

rur ve bu gruplar arasındaki çatışmayı gözlemleyerek insanların nasıl "biz" ve "onlar" ayrımı yaptığını gösterir. 1950'lerde gerçekleştirilen bu deneyde, iki grup çocuğun önce birbirleriyle rekabet etmeleri sağlanmış, ardından ortak hedefler verilerek işbirliği yapmaları istenmiştir. Robbers Cave Deneyi, okulda ya da işyerinde, köyde ya da mahallede, etnik ya da dinî temelde, kısaca insanların farklı gruplara ait olduğu her ortamda gruplar arası nefret ve dayanışmanın nasıl ortaya çıktığını anlamak için tasarlanmıştır. Deneyin üzerinden 70 yıl geçtikten sonra, deneye katılan çocuklardan şu an hayatta olanlarla yapılan söyleşileri içeren kitabın çoksatar olması bu deneyin hâlâ ne denli ilgi gördüğünü işaret ediyor.

Survivor yarışmasının da esin kaynağı olan bu deney, aynı zamanda *Sineklerin Tanrısı* adlı ünlü romanın da bir anlamda bilimsel kaynağı sayılabilir. (Sayılabilir diyorum, zira Robbers Cave Deneyi romandan bir yıl önce yayımlandığı için William Golding'in bu deneyden ne kadar haberdar olduğundan emin değiliz.)

Robbers Cave Deneyi de, tıpkı *Sineklerin Tanrısı* romanında olduğu gibi, bir grup çocuğun kendi başlarına bırakıldıkları bir ortamda gelişen grup dinamiklerini ele alır. Eğer hâlâ okumadıysanız bir uçak kazası sonucu ıssız bir adaya düşen bir grup çocuğun başından geçenleri anlatan bu romanı okumanızı salık veririm. Ro-



Muzaffer Şerif Başoğlu, 1960'lar.

manda yanıtı aranan soru, Robbers Cave Deneyi'ndeki soruyla aynıdır: İnsan insanın kurdu mudur? *Sineklerin Tanrısı*'nda bu soruya verilen yanıt, Robbers Cave Deneyi'nde çıkan yanıtın tam zıddı.

Muzaffer Şerif, bu deneyle sadece toplumsal çatışmanın sebeplerini ortaya koymakla kalmadı, birbirine düşmanlaştırılmış farklı sosyal grupların hangi koşullar altında nasıl bir araya gelebileceğini de gösterdi. Bu bakımdan Şerif yalnızca bir biliminsanı değil, aynı zamanda toplumsal sorunları ve çatışmaları çözmek isteyen, derdi olan bir aydındı. O nedenle, ülkemizdeki dine, siyasete, etnik kökene ya da mezheplere dayalı çatışmaların anlaşılması ve azaltılabilmesi için Şerif'i ve çalışmalarını çok daha yakından öğrenmeye ihtiyacımız var.

Muzaffer Şerif Başoğlu (1906-1988): Sürgünden sürgüne bir hayat

Dünyada sosyal psikolojinin öncülerinden sayılan Muzaffer Şerif, 20. yüzyılda sırf düşüncelerinden dolayı hapsedip yurtdışına kaçırdığımız Egeli bir biliminsanı. Onu dünya tanıyor, ama nedense bizde hâlâ ders kitaplarında pek adı geçmiyor. Kendi adıma, Muzaffer Şerif ismini ben de Türkiye'de aldığım derslerde duymadım. Onu ancak uluslararası literatüre vâkıf olunca tanıyabildim. Bunda elbette bir şans eseri olarak Muzaffer Şerif ve eşi Carolyn'in meslektaşlarından biriyle ortak kitap yazmış olmanın büyük bir etkisi var, zira Amerika'daki ilk kitabımda eşyazar olan Sosyal Psikolog Michelle Fine, hem Muzaffer Şerif hem de eşi Carolyn ile yakından tanışıyordu, hatta onlar hakkında anlattığı hikâyelerle bendeki kimi bilgi boşluklarını doldurdu. O yüzden şimdi de ben size Şerif'i tanıtmak isterim.

Muzaffer Şerif Başoğlu, 1906 senesinde İzmir, Ödemiş'te dünyaya geldi. İzmir Amerikan Koleji'nden 1926 senesinde mezun olduktan sonra, İstanbul Üniversitesi'nden lisans, Harvard'dan da yüksek lisans diploması aldı. Burada gruplar arası ilişkiler alanında duayen hoca ve alanda zirve bir isim olan Gordon Allport'un öğrencisi olan Muzaffer Şerif, 1932 senesinde, Nazilerin iktidara yürüyüş sürecini yerinde görmek üzere araştırma ve gözlem yapmak amacıyla Berlin'e gitti. Almanya'da Gestalt kuramına ilgi gösteren Şerif, ertesi sene Harvard'a dönerek doktora eğitimine başladı, ancak doktorasını Columbia Üniversitesi'nde tamamladı.

Gelelim bu biliminsanının yurda dönüş hikâyesine... Dr. Muzaffer Şerif, 1935 senesinde genç bir araştırmacı olarak Türkiye'ye geldiğinde önce Gazi Üniversitesi Eğitim Fakültesi'nde, ardından da 1939 senesinde Ankara Üniversitesi Dil Tarih Coğrafya Fakültesi Felsefe Bölümü'nde psikoloji doçenti olarak ders vermeye başlar. Dönem, Avrupa'da faşizmin yükseldiği, Hitler ve Mussolini'nin popüler olduğu yıllar... Tüm dünyada ırkçılığın arttığı, Türkiye'nin de bundan nasibini aldığı bu devirde, Türkiye de yavaş yavaş rotayı o yöne kırar. Ülkede nasyonel sosyalizme ilgi arttıkça, aralarında Muzaffer Şerif'in de olduğu aydınlar, artan ırkçılığa karşı uyarılarda bulunmaya başlarlar. Nazileri Almanya'da inceleyen Muzaffer Şerif, o dönem kendisi gibi Nazizm karşıtlarının toplandığı Türkiye Komünist Partisi'ne yaklaşır. Şerif'in Türkiye'den ayrılma süreci de bu sebeple başlar: Dil-Tarih'te görev yaparken, 1944 senesinde fakülteden arkadaşları Behice Boran, Pertev Naili Boratav ve Niyazi Berkes'le birlikte gözaltına alınır. Suçu, komünizm propagandası yapmak!

Muzaffer Şerif'in gözaltına alındığını duyan Amerika'daki ilerici arkadaşları ve hocaları bir mektup kampanyası başlatarak onun serbest bırakılması için çaba harcarlar. Türkiye'nin İkinci Dünya Savaşı sonrası Amerika'yla yakınlaşma sürecinin de etkisiyle olsa gerek, bu çaba işe yarar ve Şerif hapisten şartlı tahliye edilir. Ancak fiiliyatta, kendisine ülkede çalışma olanağı verilmediği gibi, yurtdışına sürgün gitmesi dışında başka bir seçenek de bırakılmaz. O dönemde Amerika'dan aldığı iş teklifiyle, Muzaffer Şerif bir Amerikan askerî kargo uçağına binerek ülkeyi terk eder. Bir gönül sayfası böylece kapanır.

Muzaffer Şerif, komünist olduğu gerekçesiyle Türkiye'de akademiden atıldı ve sürgüne zorlandı. Ancak bu zorlu hayat, onu Robbers Cave Deneyi'yle sosyal psikolojide çığır açan bir biliminsanına dönüştürdü. #10deney

Muzaffer Şerif, bu ikinci Amerika serüveninde, akademideki arkadaşlarının da desteğiyle yeniden bilimsel araştırmalara başlar. O dönem Princeton Üniversitesi Yayınları'ndan çıkan kitabında, bireyci psikolojiye cephe alır, gruplar arası çatışmalarda bireyden ziyade toplumsal yapı ve sistemlere vurgu yapar. Bu yaklaşımıyla Marksist eğilimlerini yansıtmaktan da geri durmaz.

Şerif, Amerika'daki bu yıllarında bir yandan da Türkiye'ye geri dönmenin yollarını arar. Ancak ünlü psikolog, hiç beklenmedik bir engelle karşılaşır. Amerika'ya döndüğünde, ömrünün sonuna kadar birlikte yaşayacağı araştırmacı akademisyen Carolyn Wood'la evlenen Şerif, 1947 senesinde yurda dönmek için başvuru yaptığında, o dönemde çıkan bir yasayla eşi yabancı olanların devlet dairesinde çalışmasının yasaklandığını öğrenir. Üniversiteler de devlet dairesi sayıldığından, Şerif'in Türkiye'de üniversitede çalışması imkânsızdır. Muzaffer Şerif, böylece zoraki olarak geldiği Amerika'ya kalıcı olarak yerleşir.

İkinci Dünya Savaşı ortasında Amerika'ya giden Şerif, bir süre sonra komünistlik suçlamasıyla Türk vatandaşlığından çıkarılmıştır. Ancak Şerif, normal koşullarda Amerikan vatandaşı olan eşinden dolayı hak ettiği Amerikan yurttaşlığını da alamaz. Yani gruplar arası çatışma ve dayanışmaya ömrünü adamış bir biliminsanı olan Muzaffer Şerif, ne Türk ne de ABD vatandaşı olarak yaşamını sürdürür.

Şerif'in hikâyesinin trajik başka bir boyutu da var: Türkiye'de TKP sempatizanı olduğu için gözaltına alınan Şerif, ABD'de de komünistlik suçlamasıyla FBI tarafından sorguya çekilmiştir. Soğuk Savaş'ın başlangıcındaki McCarthy Cadı Avı'na denk gelen bu süreç, yurttaşlık güvencesinden yoksun olan Şerif'in politik düşüncelerini ifade etmesini zorlaştırır. Cadı Avı sürecinde FBI tarafından komünizm sempatizanı olarak fişlenen Şerif, 50'li ve 60'lı yıllarda çıkış yolunu bilimsel deneyler yürütmekte bulur. Kalan ömrünü sosyal kimliklerinden ve aidiyetlerinden dolayı kendisi gibi dışlanan bireylerin oluşturduğu grupları incelemeye ve farklı sosyal gruplar arası dayanışmayı artırmaya adar. Nitekim dikkatli okurlar, Şerif'in araştırmalarında, bireyden ziyade toplumsal sistemleri ön plana koyan çizgisini fark edecektir.

DTCF tasfiyesi

Muzaffer Şerif'in de içinde yer aldığı Dil Tarih Coğrafya Fakültesi (DTCF) tasfiyesi, okulun dekanı Prof. Dr. Enver Ziya Karal'ın, bu dört hoca hakkında Milli Eğitim Bakanlığı'na yazdığı şikâyet raporuyla başlar ve 1948'de hocaların okuldan tasfiyesiyle sonuçlanır. Muzaffer Şerif'in hikâyesini anlattım, ama yeri gelmişken bu hocaların akıbetine de bakalım.

Pertev Naili Boratav, Türk halk edebiyatı araştırmalarının öncülerinden biri olarak, 1950'lerde Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi'nden tasfiyesi sonrası ABD'de Stanford Üniversitesi'ndeki Hoover Kütüphanesi'nin Türkiye Bölümü'nü kurdu. 1952'de Fransa'ya giden Boratav, Centre National de la Recherche Scientifique'de çalıştı ve 1972'de Fransa'da Bilimsel Araştırmalar Ulusal Merkezi'nden ödül aldı. 1983'te *Folklor ve Edebiyat* adlı eseriyle Sedat Simavi Vakfı Edebiyat Ödülü'nü kazandı. Zengin bir halk kültürü arşivi oluşturan Boratav, 1998'de Fransa'da vefat etti.

Niyazi Berkes, Kanada'nın en saygın üniversitelerinden biri olan McGill Üniversitesi İslam Araştırmaları Enstitüsü'nde misafir profesör olarak görev yaptıktan sonra, 1956'da asli profesör oldu ve 1958-1959 yıllarında Hindistan'daki Aligarh Üniversitesi'nde dersler verdi. Emekli olduktan sonra İngiltere'ye yerleşerek çalışmalarına orada devam etti. Berkes, Türkiye'nin Osmanlı'dan günümüze geçirdiği toplumsal değişimler üzerine yaptığı araştırmalarla biliniyor ve Türkiye'deki ilk sosyolojik monografilerden biri olan *Bazı Ankara Köyleri Üzerine Araştırma* (1942) adlı çalışmasıyla yöntem olarak da öncüdür. Berkes, 1988'de İngiltere'de hayatını kaybetti.

Grubun en parlak üyesi ve doğal lideri, kuşkusuz Behice Boran'dı. Boran, döneminin en seçkin okulu olan Robert Kolej'den birincilikle mezun olmuş ilk Türk öğrenciydi. Dünyanın en saygın kamu üniversitelerinden biri olan Michigan Üniversitesi'nden Sosyoloji alanında doktora derecesi alan Boran, DTCF tasfiyesinin ardından bir daha derse giremedi. Öğrencilerinden ve araştırmalarından ayrı kalan Boran, diğer arkadaşları gibi yurtdışına gitmek yerine siyasete atılmayı tercih etti. Bir dönem Türkiye İşçi Partisi adına Urfa vekili olan Boran, 1970'te Türkiye İşçi Partisi'nin genel başkanı oldu. 12 Mart sonrası tutuklandı ve partisi kapatıldı. 1974'te genel aftan yararlanarak serbest kalan Boran, 12 Eylül'de yeniden gözaltına alındı. Yeni bir hapis cezası almak yerine mücadelesine yurtdışında devam etme kararı veren Behice Boran, Belçika'ya yerleşti. Yurda dön çağrısına uymadığı için vatandaşlıktan çıkarılan Behice Boran, 1987 senesinde Brüksel'de hayatını kaybetti.

İnsan doğal olarak merak ediyor: Cumhuriyet'in ilk dönemindeki kıt kaynaklarımızla yetiştirdiğimiz bu dört sosyal bilimciye ve onlar gibi, sırf dönemin iktidarına ters düştükleri için görevden alınan, hapse atılan, ülkeden sürgün edilen diğer akademisyenlere fırsat verilseydi bugün üniversitelerimiz nerede olurdu? Ülkemiz nerede olurdu?

Mahkeme, Behice Boran ve Niyazi Berkesin mahkûmiyetlerine, Naili Boratavın da beraetine karar verdi



Soldan sağa Pertev Naili Boratav, Niyazi Berkes, Behice Boran mahkemede

Ankara 10 (Telefonla) — Pertev Naili Boratav, doçent Niyazi Berkes ve Behice Boranın, Dördüncü Asliye Cezadaki duruşmaları bugün sona ermiştir. Davaya 18 haziran 948 de başlanmış, 32 oturum yapılmış ve 49 şahid dinlenmiştir. Bugünkü duruşmada yargıç, dosyada bulunan evrakı ve müşahidlerin ifadelerini anlatarak, bu hocaların Fakültedeki kürsülerinin muvakkaten kaldırılmasından sonra, talebeler arasındaki ikiliğin de ortadan kalktığını belirtmiştir. Yargıç, Rektörlüğün yazısından da, görevlerin kötüye kullandıklarına vicdani kanaat hasıl olduğunu kaydetmiş, Behice Boranla, Niyazi Berkesin üçer ay hapsi ve memuriyetten mahrumiyetlerine, Pertev Naili Boratav gelince, Türkçülük ve milliyetçilik aleyhinde bulunduğu iddiası delillerle tesbit edilemediğinden beraetine karar vermiştir. Mahkeme, b mahkûmiyetleri, temyiz yolu açık olmak üzere, tecil etmemiştir.

Robbers Cave Deneyi

İkinci Dünya Savaşı'ndaki büyük yıkımın ardından, dönemin önemli araştırmacıları gibi Muzaffer Şerif de insanın doğasına dair şu temel soruları sorar: İnsan insanın kurdu mudur? Çatışmayı ortaya çıkaran koşullar mıdır yoksa insanın doğası mıdır? Çatışmayı azaltmanın, dayanışmayı çoğaltmanın formülü nedir?

Şerif bu soruları yalnızca felsefi boyutta tartışmaz, o bu soruları o dönem henüz yeni yeni gelişmekte olan "sosyal deney" tekniğini kullanarak yanıtlar. Muzaffer Şerif, bir anlamda sadece sosyal psikolog olarak yaptığı deneylerde test ettiği hipotezlerle değil, aynı zamanda deney tekniğine yaptığı yeniliklerle de bilinir. Anlayacağınız, Muzaffer Şerif, bu kitapta okuduğunuz diğer deneylerden çok daha önce, bilimsel çalışmalarda sebep-sonuç ilişkisini anlamak için temel araç kabul edilen deney tekniğini geliştiren öncü bir isimdir. O sadece kapalı laboratuvar ortamında değil, sahada yani doğal ortamlarda da deneylerin yapılabileceğini göstermiştir. Bu anlamıyla Robbers Cave Deneyi, araştırma yöntemleri kitaplarında örnek teşkil eden çalışmalardan biri olarak kabul edilir.



Robbers Cave Deneyi'ne katılan 22 oğlan çocuğunu gösteren fotoğraf.

Robbers Cave Deneyi'nin üç aşaması

Adını Oklahoma'daki Robbers Cave Eyalet Parkı'ndan alan bu deney üç aşamadan oluşur. Deneye, 22 erkek çocuk katılır. Katılımcılar, rasgele atama kuralı gereği, iki gruba ayrılır. Bu iki grup, sonrasında iki farklı kimliğe sahip olacak izcilik grupları şeklinde tasarlanmıştır. Tıpkı *Sineklerin Tanrısı*'nda ya da *Survivor* yarışmasında olduğu gibi, katılımcılar deney süresince bir dizi yarışma, çatışma ve dayanışma senaryosundan geçirilerek test edilirler.

İlk aşamada birbirlerinden haberi olmayan iki gruba ayrılan çocuklar, kendi gruplarının içinde sosyalleşir ve kaynaşırlar. Parkın ıssız bir tarafında bir grup, diğer tarafında ötek grup yer aldığından, henüz gruplar birbirinden haberdar değildir. Çocuklar deneyin amacını da, parkta kendilerinden başka katılımcılar olup olmadığını da bilmezler. Deneyin bu aşamasında amaç, grup aidiyeti oluşturmaktır. Çocuklar kendi gruplarıyla dağ tırmanışı, yüzme ve benzeri aktiviteler yaparak arkadaş olurken grup içi kaynaşma ve dayanışmayı artıran etkinliklere ağırlık verilir. Bir süre sonra çocuklar artık kendilerini ait oldukları grubun parçası olarak görür ve kendi gruplarına da bir ad koyarlar: İlk grup "Çıngıraklılar", diğeri de "Kartallar" ismini alır. Böylece deneyin ilk hedefine ulaşılır. Çocuklar ait oldukları kimliğe sıkı sıkıya bağlanmış, kendi grubuna yüksek bir aidiyet duygusu geliştirmiş ve parkın iki yanında birbirinden farklı iki sosyal grup ortaya çıkmıştır.

Deneyin ikinci aşamasında iki grup arasındaki ilk temas gerçekleşir; Çıngıraklar ve Kartallar parkın orta yerinde birbirleriyle karşılaşır. Şerif, bu aşamada iki takım arasında bir dizi yarışma düzenler. Amaç, iki farklı grubun kıt kaynaklar için çatışma içine girmesini sağlamaktır. Tıpkı gerçek dünyada farklı gruplar ya da ülkeler arasında olduğu gibi, deneyde de iki grup arasında bir çıkar çatışması başlar. Pek çoğunuzun *Survivor* yarışmasından bildiğiniz bu yarışmalar sonucu, Çıngıraklar ve Kartallar kendi grupları adına çeşitli ödül ve ayrıcalıklar elde etmek için rakip grupla mücadele eder.



Deneyde Kartallar grubundan iki oğlan, grup bayraklarıyla.

Gruplar arası yarışmaların sonunda kazanan grup, zafer bayrağını kendi çadırlarının tepesine asar. Ancak deneyin bu noktasında diğer grup gelip o bayrağı yakar ve çadırı ateşe verir. Bu düşmanca davranışı gerçekte karşı grup mu yapmıştır, yoksa Şerif ve asistanları mı, bu konu hâlâ tartışmalıdır, ama sonuçta amaç hasıl olur: Gruplar birbirlerine düşman kesilir. Böylece deneyin ikinci aşamasında hedefe ulaşılmış olur. Gruplar arası çatışma ve nefret duygusu yerleşir. Öyle ki, ikinci haftanın sonuna doğru, gruplardan biri diğerinin yemeğini çalmaya kadar götürür işi.

İşte tam bu noktada, gidişattan emin olmak için, çocuklara kendi grubundaki ve rakip gruptaki insanları tek tek değerlendirmesi için bir anket doldurtulur. Tahmin edeceğiniz gibi, herkes kendi grubundaki kişileri son derece pozitif bir şekilde değerlendirirken karşıt gruptakileri son derece negatif bir şekilde tarif eder. Bir başka ifadeyle söylersek, ikinci haftada gruplar arası çatışmanın arttığı ortamda, insanlar kendi grubundakileri gereğinden fazla sevmekte, rakip gördüğü gruptaki insanlardan ise gereğinden fazla nefret etmektedir.

Araştırmanın üçüncü ve son aşamasında gruplar arası çatışma ve düşmanlığın sona erdirilmesi için, bu sefer grup bazlı yarışma yerine gruplar arası dayanışma ön plana çıkarılır. Bu aşamada Şerif,

iki grubun ancak işbirliği yaparak üstesinden gelebileceği birtakım engeller yaratır. Amaç, birbirinden nefret eden iki grubun ortak bir engeli aşmak için bir araya gelmesini sağlamaktır. Parktaki çocuklar suyu ortak bir kaynaktan alır. Şerif ve arkadaşları ilk önce kamp alanına gelen bu suyun vanasını kapatır. Bir süre sonra bir krize dönüşen susuzlukla mücadele etmek için çocuklar ya ellerinde tükenmekte olan su stoğu için kavga edecek ya da su vanasını açmak için işbirliği yapacaktır. Çocuklar bir süre ellerindeki su stoğu için kavga eder ama o stok da biter.

Rekabet nefret doğurur, ortak hedefler dayanışma yaratır. İnsanları iki gruba bölüp birbirine düşman edebileceğiniz gibi, onları aynı hedef için birleştirebilirsiniz de. Muzaffer Şerif, Robbers Cave Deneyi'nde bunu başardı. Peki biz toplum olarak hangisini başarıyoruz?
#10deney

Deneyin bu son aşamasında, çocuklar yoğun gruplar arası müzakerelerden sonra parkta vanayı hep birlikte aramaya koyulurlar. Kamp yerinden iki kilometre uzaktaki vanayı bulmak, gruplar arası nefreti bir nebze de olsa azaltır. Bir başka gün, bu sefer çocuklardan izlemek istedikleri sinema filmlerini seçmeleri istenir. Ancak iki grup iki farklı film seçer ve çocuklar ellerindeki parayla ancak tek bir film alabilecek durumdadırlar. Onun için de herkesin parasını ortak havuza atması gerekir. Çocuklar bu aşamada da dayanışmayı seçerler, herkes parasını ortaya koyar ve ortak kararla bir film alınır.

Benzer diğer tüm senaryolarda da kendilerine ortak bir hedef sunulan çocuklar çatışma yerine dayanışmayı seçerler. Öyle ki, araştırmanın son günlerinde parkta yemek için toplanan çocuklar, artık gruplar arası dayanışmayı sosyal ilişkilerine de yansıtır haldedirler: Son gün yemekte tüm çocuklar kendi gruplarına ayrılan yere göre değil, karmaşık bir şekilde oturur.

Araştırma sonunda çocuklara daha evvel doldurdukları anket tekrar verilir ve yine kamptaki tüm çocukları değerlendirmeleri istenir. Bu sefer çocuklar, hem kendi grubundaki hem de karşı gruptaki çocukları benzer bir şekilde değerlendirirler, yani kendi grubunu olduğundan fazla iyi, rakip grubu da olduğundan fazla kötü değerlendirmezler. Tahmin edileceği üzere, birlikte engelleri aşan farklı gruptaki çocuklar artık birbirlerini düşman olarak görmezler. Gruplar arası çatışma yerini gruplar arası dayanışmaya bırakınca, gruplar arası nefret de yerini gruplar arası diyalog ve anlayışa bırakır.

Robbers Cave Deneyi insana bakışımızı nasıl değiştirdi?

Robbers Cave Deneyi, özünde İkinci Dünya Savaşı'nı ortaya çıkaran insani zafiyeti anlamak için tasarlanmış bir deneydi, amaç farklı gruplar arasında gelişen dostluk ya da düşmanlığın kaynağını açıklamaktı. Bu deney, gruplar arası çatışmanın kaynağını insanın doğasında değil, toplumsal yapıda aramamız gerektiğinin altını çizdi: Görüyoruz ki, katı ve sorgusuz grup aidiyetinin arttığı, gruplar arası ortak hedeflerin azaldığı ortamlarda gruplar arası çatışma kaçınılmaz olarak artıyor. Grup aidiyetlerinin sorgulandığı, gruplar arası ortak çıkarların arttığı ortamlarda ise gruplar arası çatışma azalıyor. Bu deney sayesinde, hem devletler arasında hem de farklı dinler, etnik gruplar ya da mezhepler arasındaki çatışma ve nefretin sıkı grup aidiyetinden kaynaklandığını tespit edebiliriz. Yine bu deneyden yola çıkarak, çözümün çatışan gruplara ortak hedef koymaktan geçtiğini görebiliriz. Nitekim bu manada İkinci Dünya Savaşı'ndan ders çıkaran ülkelerin, savaş sonrası barışı tesis etmek için Avrupa Birliği ve NATO gibi ortak ekonomik ve askerî hedefleri olan birlikler kurmaya özen göstermiştir.

Ulusal ölçekte de, bir ülkede yer alan farklı sosyal, siyasi, etnik ve dinî gruplar arası çatışmanın sebebinin sıkı kimlik aidiyetinden kaynaklandığını söyleyebiliriz, dolayısıyla gruplar arası çatışmaları azaltmanın yolu yine bu grupları birleştirecek bir ortak hedef belirlemekten geçer. Hatta bu durum, mikro ölçekte, örneğin bir okul ya da işyerinde gözlemlenen farklı sosyal gruplar arası çatışmaların giderilmesinde de kullanılabilir.

Sonuç olarak, Robbers Cave Deneyi üzerinden onlarca yıl geçmesine rağmen geçerliliğini koruyor. Bu çalışma sayesinde araştırmacılar, eğitimciler, barış ve diyalog arayan politikacılar –ve tabii ki televizyon yapımcıları!– gruplar arası dayanışma ve çatışmayı anlayabiliyor, ona göre lehte ya da aleyhte çalışacak durumlar üretiliyorlar. Biz, bilimsel bilgiyi lehimize kullanalım... Gerek Türkiye'de gerekse dünyada yaşadığımız toplumsal çatışmaları değerlendirirken Robbers Cave Deneyi yanı başımızda dursun ve bizi ayrıştıran kimlikler yerine, bizi birleştiren hedeflerde buluşmak için bu deneyden ilham alalım. Çünkü buna hâlâ çok ihtiyacımız var.

Kaynakça:

Haslam, A., "War and Peace and Summer Camp, *Nature*, Sayı 556, 2018, s. 306-307.

Golding, W., *Sineklerin Tanrısı*, Çev. Mîna Urgan, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 2001.

Sherif, M., ve C.W. Sherif,, *Groups in Harmony and Tension: An Integration of Studies of Intergroup Relations*, Harper & Brothers, New York, 1953.

Sherif, M., "Experiments on Norm Formation: The Auto-kinetic Effect", *The American Journal of Psychology*, Cilt 67, Sayı 1, 1954, s. 43-56.

Sherif, M., "Experiments in Group Conflict", *Scientific American*, Sayı 195, 1956, s. 54-58.

3. Sürü Psikolojisi: Mahalle Baskısı, Gözünüzle Gördüğünüzün Önüne Geçer mi? Asch Uyum Deneyi



- Kendi gözünüzle gördüğünüze mi inanırsınız, yoksa çoğunluğun söylediğine mi?
- Sırf grubun genel kanaatine uymak için kendi doğru bildiğinizi söylemekten çekindiğiniz oldu mu?
- Etrafınızdaki insanların yargıları sizin kararlarınızı ne kadar etkiler?
- İnsan, bağımsız bir birey olarak kendi gördüğünü söyleyen bir varlık mı, yoksa ait olduğu grubun ortak kararlarına biat eden bir sosyal hayvan mı?

Bu zor sorulara, sosyal psikolojinin kurucularından Solomon Asch, deneysel metodlarla yanıt verir. Kendisi, yapmış olduğu deneyler kadar, kendisinden sonra gelen pek çok araştırmacının yetişmesindeki rolüyle de bilinir, nitekim bu kitapta okuyacağınız diğer bir araştırmacı olan Milgram da onun öğrencisidir. Her biri bugün artık klasik mertebesine ulaşan deneyleriyle bize sürü psikolojisinin kodlarını gösteren Asch, tıpkı Muzaffer Şerif gibi, İkinci Dünya Savaşı'nın getirdiği yıkımı anlamak için grup psikolojisini çözmeye çalışmıştır.

Asch'ın deneylerinin gücü yalınlığından kaynaklanır: Deneyde size önce bir çizgi gösterilir. Sonra, içlerinden biri bu çizgi boyutunda, diğer ikisi ise farklı boyutta olan üç çizgi gösterilir. Sizden ilk çizgiyle aynı boyda olan çizgiyi göstermeniz istenir. Yani deneyde son derece basit, cevabı gözle görünen bir soru soruluyor. İşin içinde "psikoloji" yok. Ama Asch'in yaratıcılığını gösterdiği konu, bu basit deneyi farklı grup ortamlarında yapmış olması. Tek başına hangi çizginin diğerine eşit olduğunu seçmek kolay. İş, bunu grupta farklı bir kanaat oluştuktan sonra dillendirmekte.

Düşünün: Odada sekiz kişi var. Sıra size gelinceye kadar, odadaki herkes, sizin doğru olduğundan emin olduğunuz çizgi yerine yanlış bir çizgiyi seçiyor. Sıra size geldiğinde ne yaparsınız? Doğru olduğundan emin olduğunuz, gözünüzle gördüğünüzü mü söylersiniz, yoksa grubun ortak yargısına mı katılırsınız?

Tek bir doğru ses, koca bir grubu yanlışa sapmaktan alıkoyabilir mi? Asch Uyum Deneyi'ne göre, bazen tek bir farklı ses her şeyi değiştirebiliyor. #10deney

Hepimiz evde, okulda, işyerinde farklı farklı sosyal grupların içinde yaşamımızı sürdürüyoruz. Hatta son yıllarda bu grupların bir kısmı dijital evrene taşındı, dolayısıyla artık gerçek hayattaki gruplara ek olarak dijital hayatta da pek çok grubun üyesiyiz. WhatsApp grupları, Facebook grupları ve diğer platformlarda oluşturduğumuz grupların her biri, bizden grup normlarına uyumu şart koşuyor. İşte Asch, yapmış olduğu deneylerle, literatüre "sosyal konformite" olarak geçen, bizim Türkçede "sosyal uyum" olarak çevirebileceğimiz bu olguyu, kuramsal çerçevede inceliyor. Bu çalışmalar da, bizim hangi koşullarda neden bireysel bakış açımızı bırakıp grup normlarına uyduğumuzu açıklıyor.

Solomon Asch (1907-1996): Sosyal psikolojinin kutupyıldızı



Solomon Asch, 1950'ler.

Deneyleriyle çığır açan ve 1996'da vefat eden Solomon Asch, 1907'de Polonya'nın başkenti Varşova'da doğmuş, ama 13 yaşında New York'a göç etmiş, göçmen bir aile çocuğudur. Bir sonraki bölümde okuyacağınız diğer iki psikolog (Zimbardo ve Milgram) gibi, Asch de New York Belediyesi'ne bağlı bir kamu üniversitesi olan CUNY'den lisans, yine şehirdeki bir başka üniversite olan Columbia'dan doktora derecesi alır. Çalışmalarına farklı üniversitelerde devam eden Asch'in Princeton'ın seçkin araştırma enstitüsü olan ve bir dönem Einstein, Oppenheimer gibi pek çok farklı alanda zirveye çıkan biliminsanını ağırlayan Institute of Advanced (Studies/ İleri Çalışmalar Enstitüsü) yerleşkesinde çalışmalarını sürdürür. Bir sonraki bölümde okuyacağınız Stanley Milgram da o dönem Asch'in asistanlığını yapar.

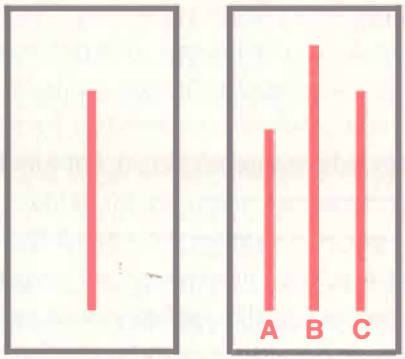
Her ne kadar bu bölümde Asch'in sosyal itaat deneylerine yoğunlaşacak olsak da, Asch'in literatürde aynı zamanda "ilk izlenim etkisi" üzerine yaptığı çalışmalarla bilindiğini de söylemem gerek. Asch, bir insana dair edindiğimiz ilk bilgilerin, o kişi hakkında sonradan edindiğimiz bilgilerden çok daha derin ve kalıcı bir iz bıraktığı gerçeğini ilk defa deneylerle ortaya koyan araştırmacılardan biri oldu. Özellikle İkinci Dünya Savaşı'na giden süreçte yaygın olarak kullanılan propaganda tekniklerinin işleme mantığı üzerine de çalışmalar yaptı. Asch'in grup etkisinin insanların görüşlerini ne derece değiştirdiği üzerine yaptığı çalışmalar, bu ön çabaların sonucu olarak ortaya çıktı.

Asch'in deneylerini psikoloji kitaplarının olmazsa olmazı yapan bir faktör de, kuşkusuz, bu deneylerde kullanılan yöntemlerdir. Tıpkı düşünce deneylerinin Kahneman ve Tversky'nin çalışmalarının yaygınlaşmasına katkıda bulunması gibi, Asch'in deneylerinde kullandığı basit düzeneğin de çalışmalarının yaygınlaşmasında önemli bir etkisi oldu. Bugün halen pek çok belgesel ve televizyon programında Asch'in konformite deneyinin farklı versiyonlarını görmek mümkün. Birazdan sizin de incelemeniz için örneklerini sunacağım bu deneylerin değişik versiyonlarının YouTube'da milyonlarca insan tarafından izlenmeye devam etmesi de, hem konunun güncelliğini koruduğunu gösteriyor hem de deneylerde kullanılan yöntemin yaratıcılığını bir kere daha ortaya koyuyor.

Konformite Deneyi

Bir deneye davet aldınız. Gönüllü olarak bir laboratuvara gittiniz. Sizi karşılayan araştırma asistanı, önce bir görme testini tamamlamanız gerektiğini söyledi. Test için bir odaya girip masanın etrafındaki boş sandalyeye oturdunuz. Masada sizin dışınızda başka pek çok katılımcı da var. Onlar da sizin yaşlarınızda; sizinle benzer sosyal ortamlardan geldiklerini kıyafetlerinden anlıyorsunuz. Derken içeri beyaz önlüklü bir görevli giriyor ve odadaki herkesin göreceği şekilde duvara bir görsel yansıtıyor. Bu görselde, aşağıda solda gördüğünüz tek çizgi var. Çizgiye bakıyorsunuz. Sonra duvara ikinci bir görsel yansıtılıyor. O görselde de sağdaki kart içinde yer alan üç farklı çizgi var. Görevli, ikinci karttaki hangi çizginin, soldaki çizgiye en yakın çizgi olduğunu tek tek odadakilere soruyor. Yani tek yapmanız gereken, soldaki kartta yer alan çizginin, sağdaki kartta yer alan üç çizgiden hangisine denk geldiğini bulmanız. Cevap sizce A mı, B mi, C mi?

Ne dersiniz? Soldaki çizgi, sağdaki üç çizgiden hangisine daha yakın?



Asch'in deneyi işte bu basit düzenekten ibaret. Tıpkı iyi bir teoride olduğu gibi, iyi bir deneyde de kural aynı: Ne kadar yalın, o kadar etkili!

Şimdi, siz bu deneyi tek başınıza evde yaptığınız zaman, tabii ki doğru yanıtın C olduğunu kolaylıkla fark edeceksiniz. Hatta iddia edebilirim ki, çok ciddi görme sıkıntısı olmayan katılımcıların hemen hepsi, tek tek bu soru sorulduğunda doğru yanıtın C olduğunu söyleyecektir. Peki aynı soruyu size tek başınıza değil de, herkesin toplu olarak grup içinde A dediği bir ortamda sorsam ne yaparsınız? Hangi yanıtı verirsiniz? Grup içinde cevap vermeniz gerektiğinde kendi doğru bildiğinizi mi ifade edersiniz, yoksa sürüye dahil olup herkesin ortak fikrine mi uyum sağlarsınız? Solomon Asch, işte tam da bu soruya yanıt vermek için 1950'lerde gerçekleştirdiği bu bir dizi deneyle bize, zaman zaman popüler kültürde "sürü psikolojisi" dediğimiz sosyal uyum olgusunun somut bir örneğini verilerle sundu.

Asch'in klasik deneyinde katılımcılar iki farklı gruba ayrılır: Kontrol grubundaki katılımcılara yukarıdaki iki kart gösterilir ve doğru yanıtı bulmaları istenir. Tıpkı benim size sorduğum gibi, kontrol grubundaki katılımcılar, bu soruyu tek başlarına yanıtlarlar. Deney grubundaki katılımcılar ise aynı soruyu odada yedi başka katılımcının olduğu bir grup içinde yanıtlarlar. Ancak burada katı-

lımcıların bilmediği bir şey vardır, o da, gruptaki katılımcı dışında yer alan tüm grup üyelerinin gerçekte başka katılımcılar değil, araştırma asistanı olarak deneyde rol yapan birer "aktör" olduğudur.

Gerçek katılımcı, kurulan deney düzeneğinden şüphe etmesin diye, deney için laboratuvara geldiğinde kalabalık bir bekleme odasına alınır. Daha sonra bekleme odasındaki herkes deney odasına davet edilir. Deney odasına geçen gerçek katılımcı, diğer grup üyeleriyle birlikte bir masanın etrafına dizilir. İki kart sırayla gösterilir. Deney grubunda yer alan aktörler, önceden belirlenmiş olan yanlış bir yanıtı tutarlı bir şekilde yinelerler. Yani gerçek katılımcıya sıra gelmeden önce, grupta yer alan herkes sırayla ve tutarlı bir şekilde yanlış bir yanıt verir. Örneğin, yukarıdaki ilk kartta yer alan çizginin benzeri ikinci kartta C olduğu halde, gruptakilerin hepsi A yanıtını verir. Çünkü amaç, gerçek katılımcının grubun ortak kararına ne derece uyacağını gözlemlemektir.

Deney sonucunda, kontrol grubunda, yani katılımcıların grup baskısı olmadan tek başlarına karar verdiği durumda hata oranı sadece yüzde 0.7 olarak kaydedilir. Yani katılımcıların neredeyse tamamı doğru yanıtı C olarak verir. Ancak deney grubunda, yani kişinin bir grup içinde karar verdiği koşulda, katılımcıların yüzde 64.3'ü yine doğru cevabı söylerken, katılımcıların yüzde 35.7'si doğru yanıtı vermek yerine grubun ortak kararına uyar. Bir başka ifadeyle, her üç katılımcıdan biri, doğru yanıtı bildiği halde sırf sürüden ayrılmamak için yanlış olduğunu bildiği yanıtı söyler. Yukarıdaki örnekten gidersek, tek başına iki görsele bakınca doğru yanıtı C olarak veren katılımcıların üçte biri, grup ortamında herkes A dediği için A demiştir!

Bu sonuçlar, bize grup itaatinin boyutları hakkında fikir veriyor, ancak katılımcıları bu itaate sürükleyen koşullar hakkında bir şey söylemiyor. O yüzden şimdi gelin, insanların gruba itaatini etkileyen faktörleri inceleyelim.

Asch Deneyi'nin farklı versiyonları bize ne söylüyor?

Asch'in bu deneyinin pek çok farklı versiyonu sayesinde, hangi koşullarda insanların gruba uyum sağladığını ve hangi tarz insanların daha çok sürü psikolojisine girdiklerini anlamak için önemli veriler elde etmiş durumdayız.

Asch, Deneyi'nin diğer versiyonlarında farklı kartlar kullanır ve farklı sayıda aktörle aynı deneyi yeniler. Bu versiyonlardan biliyoruz ki, deney birkaç kere tekrar ettiğinde katılımcıların yüzde 74'ü *en az bir kere* kendi doğrusunu bir tarafa bırakıp grubun ortak kararına uyum gösteriyor. Yani, yukarıda verdiğim yüzde 35,7 iyimser bir oran. Farklı koşullarda, farklı sebeplerle, insanların neredeyse dörtte üçü, sürüden ayrılmamak için bile bile yanlış cevap veriyor! Kulağa çok moral bozucu geliyor değil mi? Ama insana dair bakışınıza illa iyimser bir boyut katmak istiyorsanız, o halde şu önerme de doğru: İnsanların dörtte biri, hiçbir koşul altında kendi doğrularından vazgeçmiyor! Bu insanlar çoğunluk görüşü ne olursa olsun, kendi görüşünü ifade etmekten asla geri durmuyor. İnsanlığa dair bir umut arıyorsanız bu istatistiği bir kenara not etmenizde yarar var; zira grup ne kadar baskın olursa olsun, her zaman doğruyu söylemeyi tercih eden azımsanmayacak bir grup var.

Ancak, Asch deneylerinin ortaya koyduğu başka bir gerçek daha var. Uyum deneylerinin farklı versiyonları, katılımcıların yüzde 12'sinin her koşulda grubun ortak kararına uyduğunu gösteriyor. Yani, neredeyse her 10 kişiden biri, grup ne derse her zaman onu aynen tekrar ediyor; hiçbir şekilde kendine ait bir görüş beyan etmiyor.

Kişisel farklılıkların bir önemi yok mu? Asch, deney sürecinde bu soruya da yanıt arıyor. Deney sonrasında katılımcılarla yapılan mülakatlardan yola çıkarak, insanların uyum ve uyumsuzluk sebeplerini anlamaya çalışıyor. Bu verilere bakınca, grup normuna uymayıp her koşulda kendi bildiğini çekinmeden söyleyen bireylerin genellikle ya kendilerine çok güvenen ya da çatışma yaşamaktan korkmayan kişiler olduğunu görüyoruz. Kendine güvenen bireyler, doğru bildiklerini grup baskısına rağmen ifade etmekten çekinmi-

yor. Aynı şekilde, çatışmadan çekinmeyen bireyler, gruptan ayrı düşeceklerini görseler bile kendi doğrularını ifade edebiliyor. Buna karşılık, grup normlarına uyarak kendi bildiğini söylemekten çekinen katılımcılar genelde özgüvenleri zayıf ve çatışmadan çekinen bireyler arasından çıkıyor. Herkesle iyi geçinmeyi her şeyin üstünde gören bu bireyler, deneyden sonra niçin yanlış cevap verdiği sorulduğunda kimi zaman görme algılarının bozulduğunu iddia etmiş, kimi zaman da çoğunluğun haklı olduğuna inandıkları için cevaplarını değiştirdiklerini ifade etmiş. Deney sonrası yapılan mülakatların gösterdiği bir başka nokta ise grup kararına uyup yanlış yanıt veren katılımcıların ezici çoğunluğunun gerçeğin ne olduğunu pekâlâ bildiği, ama sırf grubun huzuru bozulmasın diye bu gerçeği dillendirmediğidir. Yani, bir şeyin doğrusunu bilmek her zaman o doğrunun grup içinde ifade edileceği anlamına gelmiyor.

Çoğunluğun baskısı, gerçeği saptırabilecek kadar güçlü. Çünkü insan denen varlık doğruyu bilse bile grup normlarına uyma eğiliminde. #10deney

Grup baskısı oluşturmak için sihirli sayı: 3

Asch'in 1951'deki deneyinin ardından, hem kendisi hem başka araştırmacılar, gruba uyumu etkileyen faktörleri belirlemek için yeni deneyler yaptılar. Bu çalışmalar da bize şu üç faktörün sürü psikolojisini anlamada önemli bir rolü olduğunu gösterdi: a) Grubun büyüklüğü, b) Grupta ortak fikir beyan edenlerin sayısı ve c) Gruba verilen görevin zorluğu.

Asch, öncelikle gruptaki kişi sayısının gruba uyum üzerindeki etkisini saptamak için birçok farklı deney yapar. Bu deneylerde,

grupta katılımcıdan önce fikir beyan edenlerin sayısı bir kişiden 15 kişiye kadar değiştirilir. (Ama unutmayın, bu sayı kaç olursa olsun hepsi yine birer aktördür. Yani gerçek katılımcının, kendisi gibi katılımcılar olduğunu sandığı, ama gerçekte araştırma asistanlarından oluşan bir gruptan söz ediyoruz.) Deneyin farklı versiyonlarında, gruplarda önce katılımcıdan evvel bir aktör, sonra iki aktör, sonra üç aktör sırasıyla artarak on beş kişiye kadar ulaşan sayıda aktör aynı yanlış yanıtı verir. Her seferinde katılımcıya aynı soru sorulur. Sonuçlar gösteriyor ki, bir grupta sadece tek bir kişi yanlış cevap beyan ediyorsa, gerçek katılımcılar yalnızca yüzde 3 oranında o kişinin yanlışına ortak oluyor. Grupta yanlış cevap beyan eden aktör sayısı ikiye çıktığında katılımcıların yüzde 12.8'i bu yanlışa ortak oluyor. Grupta yanlış beyan eden aktör sayısı üçe çıktığında ise katılımcıların yüzde 32'si bu yanlışa ortak oluyor. Hatırlarsanız, bu son oran Asch'in orijinal deneyindeki oranla aynı! Bu sonuç bize gösteriyor ki, bir grupta "baskı" oluşturmak için sadece üç kişinin bir fikri beyan etmesi geriye kalanların üçte birinin sürüye katılmasına yetiyor. Yani, eğer bir grupta başkalarının fikrini kendi lehinize çevirmek istiyorsanız, ihtiyacınız olan yalnızca üç kişi!

Tek farklı ses, sürüden ayrılmak için yetiyor!

Şimdiye kadar öğrendiklerimize bir bakalım: Asch'in orijinal deneyinde, işbirlikçilerin hepsi aynı yanlış cevabı veriyor ve gerçek katılımcının o yanıta uyumu ölçülüyordu. Ancak Asch ve başka araştırmacılar daha sonra bu deneylerin farklı versiyonlarını yapmış, katılımcıdan önce kaç kişinin yanlış cevap verdiğine göre katılımcının tepkisinin değiştiğini görmüşlerdi. Deneylere göre, eğer grupta üç aktör yanlış cevap veriyorsa, bu sayı gerçek katılımcının görüşünü değiştirmesi için maksimum etkiyi yaratmaya yetiyordu.

Bu noktadan sonra araştırmacılar, bu kez de aktörlerin doğru cevabı verme oranlarının, katılımcının tavrını nasıl etkileyeceğini ölçer. İlk senaryoda, deneydeki aktörlerin yalnızca biri doğru yanıtı verirken, diğerlerinin hepsi yanlış yanıtı söyler. Yani tıpkı orijinal deneydeki gibi grubun ezici çoğunluğu yine yanlış yanıtı savunur.

Ama bu yeni versiyonda görüyoruz ki, eğer grupta sadece bir kişi doğru yanıtı vermişse, grubun kalanının tamamı yanlış bir yanıtta uzlaşmış olsa dahi, katılımcıların o grubun yanlış yanıtına katılım oranı yüzde 5'e düşüyor! Yani tek bir kişinin grup içinde doğruyu söylemesi, ondan sonra gelenlerin ezici bir kısmının doğruyu söylemesine yetiyor!

Yine deneyin başka bir varyasyonunda, aktörlerden biri, çoğunluğun verdiği yanlış cevaptan farklı, ama yine de yanlış olan bir cevap verir. Örneğin, yukarıdaki örnekte doğru cevap C iken, tüm aktörler A cevabını verir, fakat yalnızca bir aktör B'yi savunur. Bu senaryoda da katılımcının yanlış ama yaygın olan grup görüşüne uyum oranı yüzde 9'a düşüyor. Bu demektir ki, grupta eğer yalnızca bir kişi, sizden önce grubun ortak kararına karşı çıkıp, yanlış da olsa farklı bir ses çıkarırsa, geriye kalanların kendi görüşünü ifade etme olasılığı yüzde 91'e çıkıyor!

Bu sonuçlar, bize grubun oybirliği bozulduğunda, bağımsız bireylerin kendi yargılarını ifade etme ihtimalinin çok ciddi oranda arttığını gösteriyor. Eğer grupta sizin gibi düşünen tek bir kişi varsa, siz de o kişiden aldığınız cesaretle grup çoğunluğunun yanlış yargısına direnebiliyorsunuz. Bu sonucu hayatımızın farklı yerlerine uyguladığımızda görüyoruz ki, herhangi bir toplulukta doğruyu söyleyen tek bir kişinin varlığı, doğrunun yayılması için yeterli olabiliyor.

Zor sorular ve sözlü beyanlar grup baskısını artırıyor

Asch'in orijinal deneyinden sonra yapılan farklı çalışmalarda, gruba verilen görevin zorluğuyla da oynandı. Gruba verilen görev, başta bahsettiğim çizgi kartlarındaki farkları görmek kadar basit olmadığında, örneğin çalışmada kullanılan çizgiler arasındaki fark azaltıldığında doğal olarak doğru yanıtı bulmak zorlaşır. Bu zorluk seviyesi arttıkça gruba uyum oranı da artar. Yani grup, doğru yanıtın çok belirgin bir şekilde net olmadığı bir konuda ortak bir karar beyan ettiğinde, gruptaki diğer insanların bu karara uyma oranı çok daha yüksek oluyor. O nedenle, grup içindeki konsensusu yıkmak

her zaman çok da kolay olmuyor. Çoğu meselede "doğru" ile "yanlış" arasındaki fark, çizgiler üstünden yapılan görsel deneydeki kadar akla kara meselesi olmadığından, gruba itaat çok daha yüksek oranda gerçekleşiyor.

Zorluk seviyesi kadar, beyan yöntemi de bize grup psikolojisini anlamak için önemli bir ipucu veriyor. Asch Deneyi'nin farklı başka versiyonlarında, katılımcıların yanıtlarını sözlü değil de yazılı olarak sunmaları istendiğinde, gruba uyum oranının önemli ölçüde azaldığı gözleniyor. Bu da bize, grup baskısının sözlü ve kamuya açık ortamlarda çok daha etkili olduğunu gösteriyor. O yüzden, bir grupta baskıyı azaltmanın, sürü psikolojisinin oluşmasının önünü kesmenin en kestirme yolu, oylamaları sözlü değil, yazılı yapmaktır.

Biat, bir kültür meselesi mi?

İnsana dair olguları incelerken neyin kültürel, neyin evrensel olduğu meselesi, hem psikolojide hem antropolojide sıkça sorulan bir sorudur. İnsanın doğasının mı, yoksa yaşadığı ortamın mı daha belirleyici olduğu sorusuna, biz de bu kitapta yer alan pek çok deney üstünden giriyoruz. Bu bağlamda, gruba uyum ya da sürü psikolojisinin ne kadar evrensel bir olgu olduğu sorusu önemli bir soru.

Türkiye'de toplumsal değerlendirmeler yapılırken, insanların grup normlarına uyumlu davranışı genelde "biat kültürü" kavramıyla açıklanıyor. "Kültür" deyince, ister istemez yerel dinamikler devreye giriyor. Nitekim "mahalle baskısı" kavramı da bu yerelliği ifade etmek için yaygın bir şekilde kullanılıyor. Bütün bu tartışmalarda, insanların kendi fikirlerini beyan etmek yerine grup normlarına sadık kalması, bizim kültüre özgü bir olgu olarak kabul ediliyor. Asch'in deneyi bize bu tezi de test etme fırsatı sunuyor. Bu deneyin farklı ülkelerdeki uygulaması acaba farklı sonuçlar gösteriyor mu? İnsanların grup normlarına uyum oranları ülkeden ülkeye değişiyor mu?

Asch deneyleri pek çok ülkede tekrarlandığı için onları burada tek tek anmak olanaksız. Ancak size hızlıca bir özet sunmak isterim. Bond ve Smith tarafından gerçekleştirilen sistematik değerlendir-

mede, Asch'in çizgi deneyi meta-analiz boyutunda incelenerek, uyum düzeylerinin zaman içinde değişip değişmediğine ve gruba uyum oranının bireyci-toplumcu (kolektivist) kültürlerle ilişkisine bakılmış. Toplam 17 ülkede gerçekleştirilen 133 deneyin incelendiği bu çalışmaya göre, ABD'de yapılan deneylerde 1950'lerden bu yana uyum düzeyinin az da olsa düştüğü gözlemlenmiş. Ayrıca bu analiz, bize toplumcu ülkelerde uyum düzeyinin, bireyci ülkelere göre daha yüksek olduğunu gösteriyor. Amerika'nın en bireyci ülkelerden biri olduğunu düşünürsek, Çin, Japonya ve Hindistan gibi daha toplumcu ülkelerde gruba uyum oranın Asch'in orijinal çalışmasındakinden çok daha yüksek olacağını söyleyebiliriz.

Bu genel değerlendirmede Türkiye yok. Siz, "Biz 1950 Amerika'sına mı, yoksa modern zamanların Asya ülkelerine mi daha çok benziyoruz?" sorusunu düşünedurun, ben doğrudan bizden bir deneye geçiyorum. Zira Asch'in klasik deneyleri, ülkemizde de farklı zamanlarda yapılmış. En son 2018 yılında Bayburt Üniversitesi'nde yapılan bir deneyde, kontrol grubunda yer alan katılımcıların yüzde 99'u, tıpkı Asch'in 1951'deki orijinal deneyinde olduğu gibi, bütün sorulara doğru cevap vermiş. Yani kişiler tek başlarına olduklarında neredeyse daima doğru yanıtı sunmuş. Ancak katılımcılar aynı soruyu bir grubun içinde yanıtladığında, bu oran yüzde 65'e düşmüş. Türkiye'de yapılan deneyde hiçbir şekilde grubun baskısına uymadan kendi bildiğini ifade edenlerin oranı yüzde 35 seviyesinde gözlemlenmiş.

Kendinizin de görebileceği gibi, bu oranlar Asch'in bulgularıyla neredeyse birebir örtüşüyor. Gruba uyum gösterme konusunda Amerikan ve Türk kültürleri arasında anlamlı bir fark yok. Kabul etmesi bazen zor olsa da, insan her yerde insan ve grup her yerde bireyin aklını çeliyor.

12 Kızgın Adam

1957 senesinde, Sidney Lumet'in çektiği *12 Kızgın Adam* (*12 Angry Men*) filmi, bize Asch'in deneyine farklı bir gözle bakma fırsatı veriyor. Tıpkı Asch'in deneyinde olduğu gibi, bir odada oturan 12 jüri üyesinin birbirini ikna sürecini anlatan bu başyapıtı eğer izlemediyseniz lütfen izleyin!

Tek bir odada geçen bu siyah-beyaz filmde, cinayetle suçlanan bir sanığın suçlu olup olmadığına karar verecek olan jürinin karar verme toplantısına baştan sona tanık oluruz. Filmin başında yapılan ilk oylamada, sadece bir kişi (8 no'lu jüri) sanığın suçsuz olduğuna inandığını söyler, geriye kalan 11 kişi ise sanığın suçlu olduğu yönünde oy kullanır. Sonraki 90 dakikada, Amerikan yasaları gereği ortak karar vermesi beklenen bu halk jürisinin kavga gürültü birbirini ikna etme çabasını izleriz. Ama film bize yalnızca insanların nasıl ikna edileceğini göstermez; insanların –Asch'in deneyinde olduğu gibi– grup halinde karar verirken nasıl kendi doğruları kadar başkalarının doğrularını da hızlıca benimseyebileceğini gösterir. Filmde, 8 no'lu jüriyi oynayan Henry Fonda'nın muazzam performansı da eşsiz... Ancak baştan sona tek bir odada geçen filmdeki diğer 11 oyuncu da, toplumun çok farklı kesimlerini çok başarılı biçimde yansıtıyor. Her oyuncu, farklı bir sosyal sınıfı, farklı bir kültürel kesiti yansıtırken bize de tanıdık gelecek farklı özellikleri sunuyor.



Madem film sohbetine girdik, bir kişisel detay vereyim: Bu filmi ben ilk defa Ziraat Bankası Bankacılık Okulu'ndaki değerli hocamız Üstün Ergüder'in verdiği seminerde izlemiştim. Hocaların hocası Üstün Hoca, filmin başını bize izletmiş, sonra da filmi durdurup tüm sınıfa ilk ikna olanın hangi oyuncu olacağını sormuştu. Hepimiz jürideki insanların grup içinde birbirlerini nasıl ikna edebileceğine dair tezler geliştirmiş, kimin niçin ikna olacağına dair varsayımlarda bulunmuştuk. O dersin üzerinden 30 yıl geçmiş, ama bakın, bende etkisi hâlâ devam ediyor. Görüyorsunuz, iyi bir öğretmen gibisi yok!

Asch Uyum Deneyi insana bakışımızı nasıl değiştirdi?

Aileden okula, işyerinden sokağa, doğumdan ölüme hayatımızın her ânını farklı grupların içerisinde yaşıyoruz. O nedenle insanı anlamak istiyorsak, yalnızca bireyin tek başına neyi nasıl yaptığına değil, aynı zamanda bireyin grup içinde nasıl karar verdiğine de bakmamız gerekiyor. Asch'in deneyleri bize gösteriyor ki, koşullar ne olursa olsun, insanların bir kısmı grup baskısını hiçe sayarak kendi doğrusunu her zaman ifade etmekten çekinmiyor. Ama yine aynı deneyler bize gösteriyor ki, bazı insanlar, doğruyu gayet iyi bildikleri halde grubun ahengi bozulmasın diye kendi doğrusunu ifade etmekten kaçınıyor.

İnsanların ne zaman gruba biat edip ne zaman gruba itiraz ettiğini anlamak için, hem bireyin kişiliğine hem de bireyin içinde bulunduğu grubun dinamiklerine bakmak gerek. Kendine güveni yüksek olan, doğruları için çatışmayı göze almayı göze alan bireyler, içinde bulundukları gruptan bağımsız olarak kendi doğrularını ifade edebiliyor. Sürüden ayrılmayı göze alan bu insanların bir grupta yer alması sadece onların değil grubun tamamının da çıkarına. Zira, Asch'in gösterdiği gibi grupta tek bir farklı sesin çıkması tüm grubun kendi doğrusunu ifade etmesini kolaylaştırıyor. Grupta üç kişinin hemfikir olması grubun geri kalanını bir yanlışa itmeye yeterken, grupta tek bir özgüveni yüksek bireyin farklı ses çıkarması, başkalarına da kendi fikirlerini ifade etmek için bir pencere açıyor.

Kaynakça:

Asch, Solomon, "Effects of Group Pressure on The Modification and Distortion of Judgments", *Groups, Leadership and Men: Research in Human Relations*, yay. haz. Harold Guetzkow, Carnegie Press, 1951, s. 177-190.

Asch, Solomon, *Social Psychology*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1952.

Asch, Solomon, "Opinions and Social Pressure", *Scientific American*, Cilt 193, Sayı 5, 1955, s. 31-35.

Asch, Solomon, "Studies of Independence and Conformity: A Minority of One Against A Unanimous Majority", *Psychological Monographs*, Cilt 70, Sayı 9, 1956, s. 1-70.

Battal, F., Ş. Yıldız, Ş. Kılıçaslan ve E. Çınar, "Solomon Ash Uyumluluk Deneyi Kapsamında Bireylerin Karar Verme Tarzları (Türkiye Örneği)", *Turkish Studies*, Cilt 13, Sayı 26, 2018, s. 185-198.

Bond, R. ve P.B. Smith, "Culture and Conformity: A Meta-Analysis of Studies Using Asch's (1952b, 1956) Line Judgment Task", *Psychological Bulletin*, Cilt 119, Sayı 1, 1996, s. 111-137.

4. İtaat Psikolojisi: Emir mi Vicdan mı? Milgram İtaat Deneyi



- Sırf otorite öyle istedi diye başka bir insana işkence yapar mısınız?
- Yaptığınızın yanlış olduğunu bilseniz de, otorite tarafından size söyleneni harfiyen yerine getirir misiniz?
- Siz yapmasanız bile, acaba insanlar sırf bir otorite figürü onlara emir verdi diye hiç tanımadıkları insanlara işkence eder mi, ne dersiniz?

Stanley Milgram, psikoloji okuyan herkesin ezbere bildiği İtaat Deneyi'nde bu sorulara yanıt arar. Bugün açtığınız herhangi bir psikolojiye giriş kitabında bu deneyi okuyabileceğiniz gibi, deneye ait fotoğraf ve video kayıtlarını internette her yerde görebilirsiniz. Deneyin orijinal video kayıtlarının YouTube'da milyonlarca izlenmeye ulaşmış olması bile deneyin konusunun halen güncel olduğunu gösteriyor. Bu yaygın bilinirliğine ve Stanley Milgram'ın bir üniversite laboratuvarında yaptığı bu deneyin üstünden geçen onca zamana rağmen onu bu kitaba almak istememin nedeni, bu deneyin hâlâ insanın otorite karşısındaki itaatkârlığını anlamamızı sağlaması...

Milgram, tıpkı hocası Asch ve Muzaffer Şerif gibi, İkinci Dünya Savaşı'nı yakından takip eder, tüm dünyayı kasıp kavuran bu şiddet fırtınasının sebeplerini anlamak ister. Bu niyetle, Yale Üniversitesi kampüsünde o güne kadar kimsenin aklına gelmeyen bir deney tasarlar. Bu deneyde amaç, Almanya'da ve başka ülkelerde insanların, emir-komuta zinciri içinde nasıl başkalarına işkence yapar hale geldiğini anlamaktır. Deneyde beyaz önlüklü bir otorite figürü, "müdür" rolüyle deneye katılan gönüllüleri laboratuvarın girişinde karşılar ve deneye katılanlara birtakım direktifler verir. Bu direktiflerin içinde, kalp hastası olduğu bilinen bir kişiye elektrik şoku uygulamak da vardır. Deneyin sonucunda ortaya çıkar ki, katılımcıların çoğunluğu, kalp hastası olduğunu bildikleri ve hiç tanımadıkları bir kişiye, sırf müdür söyledi diye, ceza olarak elektrik şoku uygulamaktan geri durmaz. Yan odadan yükselen çığlıklar bile deneye katılanların çoğunluğunu durdurmaz.

Stanley Milgram (1933-1984): İtaatin karanlık yüzünü ortaya çıkaran psikolog

Stanley Milgram, 1933 yılında, daha çok göçmen, azınlık ve dar gelirli ailelerin yaşadığı bir New York muhiti olan Bronx'ta doğar. Doğu Avrupa'dan göç etmiş bir ailenin çocuğudur; babası pasta şefi, annesi ise ev hanımıdır. Bu ortamda büyüyen Milgram'ın göçmen kimliği, onun dünya görüşünü şekillendirir.



Stanley Milgram, 1960'lar.

Milgram, yoksul bir çevrede yetişmiş olmasına rağmen, ailesi eğitimine büyük önem verir. Liseyi, bir sonraki bölümde okuyacağınız bir başka klasik deneyin mimarı olan Philip Zimbardo'yla aynı okulda okur. O dö-

nem, daha ziyade yoksul ve orta sınıf çocuklarının gittiği bir belediye üniversitesi olan CUNY bünyesindeki Queens College'dan ekonomi alanında lisans diplomasını alır. Doktora için Harvard'ı seçer ve çalışmalarına sosyal psikoloji alanında devam eder.

Milgram, Harvard'da doktora eğitimini tamamlarken, bir önceki bölümde okuduğunuz Solomon Asch'ın asistanlığını yapar. Asch'tan sosyal etkileşim ve otorite üzerine yeni bir perspektif kazanan Milgram, özellikle Asch'ın klasik grup baskısı deneylerinden etkilenir. Doktorasını tamamladıktan sonra Yale Üniversitesi'nde akademik kariyerine başlayan Milgram, (birazdan okuyacağınız) o klasik otoriteye İtaat Deneyi'ni gerçekleştirir. Daha sonra Harvard'a geçse de, deney yürütmenin etik sınırları zorladığı yönünde çıkan tartışmaların etkisiyle buradan ayrılır. Mezun olduğu okula geri dönen Milgram, burada sosyal psikoloji bölümünü kurar. *Obedience to Authority* (Otoriteye İtaat) adlı kitabı 1974'de yayımlanan Milgram 1984 senesinde, henüz 51 yaşındayken kalp krizi geçirerek hayata veda eder.

Milgram İtaat Deneyi

Stanley Milgram, İkinci Dünya Savaşı'nı çocukluğundan itibaren yakın bir ilgiyle takip eder. Nazilerin yükselişini ve düşüşünü görür. Savaş sonrası kurulan Nürnberg Mahkemeleri'nde Nazi subaylarının savunmasını merakla izler. O mahkemelerde yargılanan pek çok subay ve asker, işledikleri insanlık suçlarını kişisel bir eylem olarak kabul etmemektedir. Tüm sanıklar, kendilerini, "Emirlere itaat ettik," diye savunur. Elinde milyonların kanı olan Nazi SS subayı ve Holokost'un en büyük mimarlarından Adolf Eichmann bile, "Sadece emirleri yerine getirdim," diyerek kişisel sorumluluğu üstünden atar. Milgram, işte bu savunmalardan yola çıkarak insanların otoriteye itaatinin sınırlarını anlamak ister.

Milgram, tasarladığı İtaat Deneyi'ni yapmak için 1961 senesinde çalıştığı Yale Üniversitesi'nin bulunduğu şehrin gazetesine şu tarihî ilanı verir: "Sosyal Etkileşim Araştırması İçin Gönüllüler Aranıyor. Öğrenciler ve profesyoneller arası etkileşimin dinamiklerini incelemek amacıyla gerçekleştirilecek deneyimize katılmak isteyen gönüllüler aranmaktadır. Katılımcılar için maddi bir ücret sağlanacaktır. Detaylı bilgi için lütfen aşağıdaki numarayı arayın."

İlanda belirtilen bilgiler, birçok insanın merakını cezbeder ve çok kısa sürede deney için gereken sayıda gönüllü bulunur. Başvuranlar içinde öğrenciler ve çeşitli mesleklerden sıradan insanlar vardır.

Deney günü geldiğinde katılımcılar, Yale kampüsündeki deney laboratuvarına alınır. Deney için Hollywood filmlerini andıran bir düzenek kurulmuştur: Katılımcılar içeri girdiklerinde, kendilerini oldukça resmî bir ortamda bulur. Masalar askeriyede ya da devlet kurumunda görülen düzendedir. Ortamın bir yöneticisi vardır, ki ona deneyde Müdür (*Manager*) diye hitap edilir. Müdür, her katılımcıyı ayrı ayrı karşılar ve onlara bir öğrenme deneyine katılacakları bilgisini verir. Amaç, Müdür'ü bir otorite figürü olarak konumlamaktır.

Deneye katılan gönüllülere bu deneyde iki farklı rol olduğu söylenir: "Öğretmen" ve "öğrenci". Öğretmen, Müdür'ün yanındaki masaya oturur. Öğretmene, hemen yan odada bir öğrencinin oturduğu söylenir. Öğrencinin sesi, deneyin yapıldığı odadan rahatça duyulabilmektedir. Öğretmenin görevi, öğrenciye bazı kelime çiftlerini öğretmek ve öğrenci hata yaptığında elektrik şoku uygulayarak onu cezalandırmaktır. Öğretmenin masasında, elektrik şokunun voltajını gösteren bir düzenek vardır. Bu düzenekte voltaj, sıfırdan başlayarak 450 volta kadar çıkar. Öğretmenin görevi, her yanlış yanıttan sonra öğrenciye şok uygulamak ve hata sayısı arttıkça, şokun voltajını da artırmaktır.



Stanley Milgram ve ekip arkadaşları, deneyi gerçekleştirdikleri laboratuvarda, 1961.

Her bir deney seansından önce, "öğretmen" rolündeki gönüllü katılımcı ile "öğrenci" rolündeki kişi, bekleme odasında karşılaşır. "Öğretmen" rolü verilen kişi, "öğrenci" rolündeki kişinin de gönüllü bir katılımcı olduğunu sansa da, aslında o deneye yardım eden bir asistandır. Öğrenci rolündeki asistan, öğretmen rolündeki kişiye birtakım sağlık problemleri olduğundan, kalbindeki sorun yüzünden yüksek voltajın onu öldürebileceğinden söz eder. Amaç, öğretmen rolündeki kişinin deney esnasında ne kadar ileri gideceğini görmektir.

Deney başlayınca, öğretmen rolündeki gönüllü katılımcı, öğrenciye soruları sorar ve gelen her yanlış yanıtta şok vermek için düğmeye basar. İlk başta hafif bir rahatsızlık sesi duyulsa da, şokların voltajı arttıkça yan odadan çığlık sesleri gelmeye başlar. (Aslında tüm bu sesler, daha önceden kayda alınmış sahte çığlıklardır.) Öğrenci, sağlık sorunlarını hatırlatır ve, "Çok acıyor, dayanamayacağım," diyerek deneyin durmasını ister. Voltaj seviyeleri daha da yükselince, öğrenci nefes almakta zorlandığını ve göğsünde sıkışma hissettiğini söyler: "Kalbim çok çarpıyor, durmam lazım."

Tahmin edebileceğiniz gibi birçok katılımcı, deney esnasında ahlaki ikilemlerle karşı karşıya kalır. Vicdan azabı duyan, öğrencinin hayatını riske attığını idrak eden katılımcılar, araştırmaya son vermek ister. Ancak bu noktada "Müdür", katılımcıya deneye devam etmesi gerektiğini hatırlatır. Deney protokolüne göre, müdür öğretmene sırasıyla şu ifadeleri kullanır:

- "Deneyin devam etmesi gerekiyor."
- "Kesinlikle devam etmeniz gerekli."
- "Başka seçeneğiniz yok, devam etmek zorundasınız."
- "Şoklar acı verici olabilir, ancak kalıcı bir doku hasarı yoktur."
- "Öğrenci istese de istemese de, tüm kelime çiftlerini öğrenene kadar devam etmek zorundasınız."

Deneyin amacı, beyaz önlük giymiş otorite figürü rolündeki Müdür'ün sözlü talimatlarını, öğretmen rolündeki katılımcının ne dereceye kadar takip ettiğini ölçmekti. Deneyin sonunda yapılan analizde görülür ki, deneye katılanların yüzde 65'i, deneydeki en yüksek voltaj seviyesi olan 450 voltluk şoku yan odadaki öğrenciye uygulamıştır!

İtaat, vicdanın önüne geçebilir mi? Milgram'ın deneyi, otorite karşısında insanların yüzde 65'inin itaati seçtiğini gösteriyor. #10deney

Bu yüksek itaat oranı, sıradan bireylerin hiç tanımadıkları ve hasta olduklarını da bildikleri bir kişiye, sırf bir otorite figürü öyle istiyor diye işkence edebileceğini gösteriyor. Bu deneye göre, insanların çoğunluğu, otoriteye itaat söz konusu olduğu zaman, kendi vicdanının sesini duymak yerine otoritenin direktiflerini yerine getirmeyi tercih ediyor.

Milgram İtaat Deneyi'nin bugüne etkileri nelerdir?

Milgram İtaat Deneyi'nin etik sınırlar içinde kalan farklı versiyonları, sonraki yıllarda pek çok ülkede gerçekleştirildi. Bu çalışmaların sonuçları, aradan geçen zamanda değişen pek bir şey olmadığını gösteriyor: Toplumun çoğunluğunun otoriteye itaat ettiği gerçeği, maalesef bugün halen geçerli. Örneğin, Burger tarafından 2009 yılında yapılan Milgram İtaat Deneyi replikasyonu, tıpkı ilk deneyde olduğu gibi, katılımcıların yine yüzde 65'inin otoriteye harfiyen itaat ettiğini gösteriyor.

Peki otoriteye itaat kültürden kültüre değişiyor mu? Deneyin farklı kültürlerde yapılan replikasyonlarını inceleyen Blass, sonuçların kültürden kültüre anlamlı bir şekilde farklılık arz etmediğini gösteriyor. Almanya, İtalya ve Güney Afrika'da zaman zaman yüzde 90'lara varan itaat oranı, başka ülkelerde yapılan çalışmalarda daha düşük çıksa da, genel tablo değişmiyor. Dünyanın farklı coğrafyalarında, farklı dönemlerde yapılan deneylerde görüldüğü üzere, insan bir yerden emir gelince itaat etmeyi itiraz etmeye tercih

ediyor. Yani, insanların çoğunluğu, bir otorite karşısında kendi vicdanlarının sesini dinlemek yerine itaat etmeyi seçiyor. Evde, okulda, işyerinde, sosyal hayatta ve tabii ki devlet yönetimi ve politik tercihler söz konusu olduğunda, insanların çoğunluğu, düzen bozulmasın diye otorite saydığı kişilerden gelen direktifleri kendi kişisel tercihlerinin önüne koyuyor. İnsanlar, kendi başlarına bırakıldıklarında belki başka birine zarar verecek bir davranışta bulunmuyorlar, ama bir otorite aynı davranışı onlara yapmalarını emrettiğinde uyguluyorlar. Bunu yaptığı davranışın ahlaken ya da vicdanen yanlış olduğunu bilse bile, "Vardır otoritenin bir bildiği..." diyerek emre uyuyorlar.

Yalnız bu deney söz konusu olduğunda, insana dair iyimser bir noktanın da altını çizmeliyiz: Tüm deneylerde, katılımcıların üçte biri, tüm telkin ve zorlamalara rağmen emre itaat etmiyor ve deneye son veriyor. Tabii bu rakam umutlu olmak için yeterli mi bilemiyorum. Zira sırf beyaz önlük giydi diye otorite sayılan ve apaçık bir şekilde bir insanın hayatına kastedilen bir deneyde bile emre itiraz edenlerin azınlıkta olması düşündürücü.

Otoriteye itaat, insan doğasının zayıf noktası. Milgram, insanların çoğunluğunun emir verildiğinde vicdanını susturacağını kanıtladı. #10deney

Milgram, bize insan doğasının bir zafiyetini gösteriyor: İnsan genelde itaatkâr bir varlık. O nedenle, toplumsal sözleşmeyi inşa ederken bu gerçekten yola çıkıp, kime "emir verme yetkisi" vereceğimizi ve o kişinin bu emir yetkisini hangi koşullarda, nasıl kullanabileceğini çok iyi bir şekilde tarif etmemiz gerekiyor. Evlerden uluslararası arenaya kadar, insanın insana kötülüğünü hayatın her alanında azaltmak istiyorsak, bireysel gelişim kadar toplumsal sözleşmeye de önem vermemiz, yani güç ve iktidarın sınırlarını belirleme-

miz gerekiyor. Toplumlar, ancak otorite konumunda olanların gücünü sınırlayıp karar verme süreçlerini şeffaflaştırdığı zaman "kötülüğü" sınırlamış oluyor.

Milgram İtaat Deneyi'nin bize gösterdiği en önemli gerçek de bu: Kişisel bazda vicdan sahibi insanların, otoriter bir düzende bile her zaman doğru karar vereceğini varsaymak, insanın doğasına aykırı bir durum. Zira kontrolsüz otoritenin varlığı, her halükârda bireysel vicdana galebe çalar.

Kaynakça:

Blass, T., "A Cross-cultural Comparison of Studies of Obedience Using The Milgram Paradigm: A Review", *Social and Personality Psychology Compass*, Cilt 6, Sayı 2, 2012, s. 196-205.

Burger, Jerry, "Replicating Milgram: Would People Still Obey Today?", *American Psychologist*, Cilt 64, Sayı 1, 2009, s. 1-11.

Milgram, Stanley, "Behavioral Study of Obedience", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, Cilt 67, Sayı 4, 1963, s. 371-378.

Milgram, Stanley, *Obedience To Authority: An Experimental View*, Harper & Row, New York, 1974 (*Deney*, çev. Melis Olçum, Kafekültür Yayıncılık, İstanbul, 2015).

5. İblis Etkisi: Vicdan mı, Ortam mı? Zimbardo Stanford Hapishane Deneyi

- İnsanın kendisi mi kötüdür, yoksa içinde bulunduğu koşullar mı onu kötü yapar?
- Şiddet bir kişilik zafiyeti midir, yoksa her insan uygun ortam oluştuğunda şiddete başvurabilir mi?
- İyi bir insan bile, belli şartlar oluştuğunda şeytanlaşabilir mi?
- Normal koşullarda yapmayacağınız korkunç bir şeyi, koşullar sizi zorladığında yapar mısınız?

"Psikolojik deney" denince pek çok insanın aklına muhtemelen ilk gelen isim olan Philip Zimbardo, Stanford Hapishane Deneyi'nde bu sorulara yanıt arar.

Zimbardo, tıpkı lise arkadaşı Milgram gibi, İkinci Dünya Savaşı'nda sıradan insanların nasıl "şeytanlaştığını" anlamak için bir deney tasarlar. Sonradan adına *Şeytan Etkisi* (*Lucifer Effect*) diyeceği tezlerin başlangıcı olan bu deneyde Zimbardo, ders verdiği bölümün bodrum katında bir hapishane ortamı yaratır. Araştırmaya katılan gönüllü öğrenciler, deneyde rasgele bir şekilde mahkûm ve gardiyan rollerine atanır. Deney de, insanların atanmış olduğu bu yeni rollere göre davranıp davranmayacağını ölçer. Ancak çok kısa

bir süre içinde deney durdurulur, zira katılımcılar yeni rollerine fazlasıyla hızlı uyum sağlarlar! Gardiyan olarak atanan katılımcılar giderek otoriter ve zalim davranışlar sergilerken, mahkûm olarak atanan katılımcılar giderek çaresizlik ve stresin içine düşerler.

Ortam kötüyse, en vicdanlı insan bile zalimleşebilir. Zimbardo'nun Stanford Deneyi, gücün insanı nasıl zehirlediğini tüm dünyaya gösterdi. #10deney

Durumun kontrolden çıkmasıyla planlanandan önce sona erdirilse de, bu deney, sadece insanları kötülük ve şiddete iten koşulları anlamamızı sağlamadı, aynı zamanda psikolojik araştırmalarda etik standartların geliştirilmesine de büyük katkıda bulundu. Zimbardo, bu deneyle literatürde en çok atıf yapılan kişilerden biri oldu; deneyin dramatik hikâyesi ise pek çok makaleye, kitaba, belgesel ve filme ilham verdi. YouTube'da *Stanford Prison Experiment* diye aratttığımda on milyonlarca izlenmeye ulaşan videoları görmek o nedenle beni hiç şaşırtmadı.

Philip Zimbardo (1933-): Sicilya'dan Stanford'a, şeytanın peşinde bir psikolog

Philip Zimbardo, psikolojik deneyler alanında dünyanın en ünlü isimlerinden biri olan Stanley Milgram'la New York şehrinin aynı semtinde ve aynı yıl dünyaya gelir. Sicilyalı göçmen bir ailenin çocuğu olan Zimbardo, çocukluk döneminde yaşadığı yoksulluğun izlerini bir ömür taşıyan bir isimdir. Liseden mezun olduktan sonra, Milgram ve Asch gibi, orta ve alt sınıfların o dönem devam ettiği belediye üniversitesi CUNY'nin Brooklyn College kampüsüne devam eden Zimbardo, burada Psikoloji Bölümü'nden mezun olur.

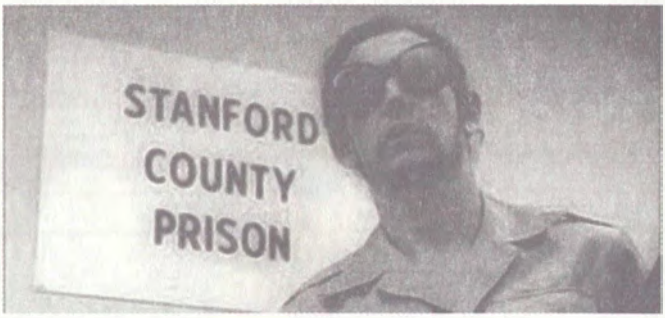


Philip Zimbardo, 1970'ler.

Doktorasını Yale Üniversitesi'nde Sosyal Psikoloji alanında yapar ve mezuniyetinin ardından kısa bir süre Yale'de ders verir. Akademik araştırmalarına benim size bu satırları yazdığım kampüste başlayan Zimbardo, NYU'da profesör olduktan sonra Stanford Üniversitesi'ne geçer ve oradaki ilk senesinde, bu bölümde okuyacağınız ünlü deneyini gerçekleştirir.

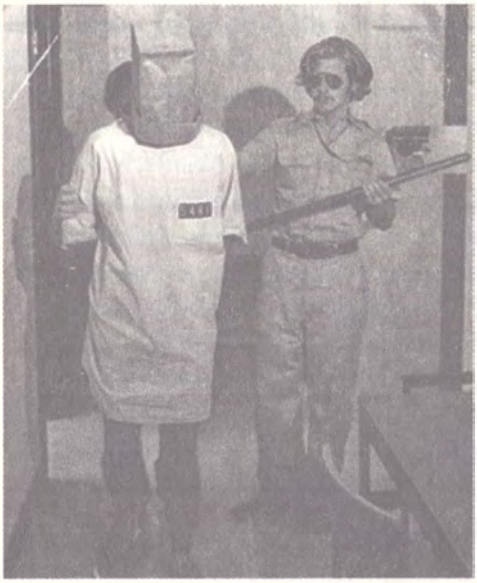
Zimbardo, sadece akademik dünyada değil, aynı zamanda popüler kültürde de geniş etki yaratmış bir isim. Bir kamu aydını olarak yapmış olduğu deneyleri kadar, tarihî olayların gerçekleştiği dönemlerde yaptığı konuşmalar ve yazdığı popüler kitaplarla sokaktaki insanın da bildiği biri haline geldi. Amerikan toplumunda görünen toplumsal linç ve şiddet olaylarında dikkatlerin sürekli sapkın kişilik özelliklerine yönelmesini eleştiren Zimbardo, her olayda, kişilerden ziyade o kişileri bu sapkın şiddet eylemlerine iten koşulların üzerinde durmayı seçer. Bu bakımdan, gerek 11 Eylül sonrası gerekse de Irak Savaşı sırasında ABD askerlerinin yapmış olduğu işkenceleri eleştirirken, ABD hükümetinin işkenceyi kurumsallaştıran adımlarını eleştirmekten de geri durmaz. Nitekim, o dönemde yazdığı ve çıktığı zaman çoksatar olan *Şeytan Etkisi* adlı kitabında da, insanın özünde iyilik ve kötülük aramak yerine, insanı şeytanlaştıran iyi ve kötü ortamların ve koşulların varlığına dikkat çeker.

Stanford Hapishane Deneyi



Deney alanındaki "gardiyan"lardan biri, 1971.

Stanford Hapishane Deneyi, 1971'de, Philip Zimbardo ve ekibi tarafından kötülüğün insanın karakterinden mi, yoksa yaşadığı ortamdan mı kaynaklandığını anlamak için tasarlandı. Mesela, gardiyanlarda sıkça görülen şiddet eğilimi onların kişisel özelliklerinden mi kaynaklanıyordu, yoksa hapishane ortamından mı? Zimbardo, işte bu soruyu yanıtlamak için kendi ders verdiği binanın bodrum katına bir "hapishane" kurdu ve "olaylar gelişti"...



Deney alanındaki bir "mahkûm" ve bir "gardiyan", 1971.

Stanford Hapishane Deneyi, koşulların birey üzerindeki gücünü ortaya koyarak şiddetin kaynağının birey değil, ortam olduğunu gösterdi. #10deney

Zimbardo, bu hapishane deneyi için önce gönüllü 24 öğrenci bulur. Bu öğrenciler rasgele iki gruba ayrılır: 12 katılımcı "mahkûm" rolüne, 12 öğrenci de "gardiyan" rolüne atanır. Deneyin gerçekçiliğini artırmak için, yapılan kura sonucu rasgele "mahkûm" rolünde yer alan katılımcılar, evlerinde polis tarafından tutuklanıp üniversiteye getirilirler. Burada kimlikleri alınır, kendilerine mahkûm üniforması giydirilir ve bodrum katındaki hapishane hücrelerine yerleştirilirler. Gardiyanlar da aynı şekilde üniversiteye getirilir ve gardiyan üniformaları giyerek kendilerine verilen güneş gözlüklerini takarlar. Böylece mahkûmlarla gardiyanlar arasında göz teması kurulmasının önüne geçilir. Zira unutmayın ki, katılımcıların tamamı aynı okulda okuyan öğrencilerdir.

Deneyin başında, gardiyan rolündekilere, görevlerinden kaynaklanan güçlerini nasıl kullanacakları konusunda hiçbir direktif ya da bilgi verilmez. Gardiyanlardan sadece hapishanedeki düzeni sağlamaları istenir. Deney süresi iki hafta olarak planlanmıştır. Bu süre boyunca Zimbardo ve asistanları hem gardiyanları hem de mahpusları gözlemler ve onların davranışlarındaki değişimleri not ederler. Deneyin ilk birkaç günü oldukça sakin geçer. Ancak ilerleyen günlerde gardiyanlar, giderek artan bir hızla, ellerindeki gücü kötüye kullanmaya başlarlar. Gardiyanların mahkûmlara psikolojik baskı uygulaması sonucu, mahkûmlarda bir isyan hareketi başlar. Bazı mahkûmlar isyan edip daha fazla ceza alırkan başka mahkûmlarda psikolojik olarak çöküş belirtileri görülür. Depresyon ve intihar riski ortaya çıkar. Deneyin daha ilk haftası bitmeden, hem gardiyanların uyguladığı şiddetin boyutu artar hem de mahkûmların isyanı kontrol edilemez noktaya gelir. Böylece toplamda iki hafta sürmesi planlanan deney altıncı günde sonlandırılır.

Zimbardo, kendi deneyi yarıda kalmış olsa da, sonraki dönemlerde pek çok benzer olayda tezlerini test etmek için farklı araştırmaların içinde yer aldı. Örneğin, ABD askerleri Abu Garib'de Iraklı mahkûmlara akla vicdana sığmayacak işkenceler yaptıklarında, o dönem bu konu üzerine ilk araştırma yapan ve bulgularını en geniş kesimlere ulaştıran, yine Zimbardo oldu. 2006 senesinde American Psychological Society'nin (Amerikan Psikoloji Derneği) New York'taki kongresinde yaptığı sunumu dinlediğimde Zimbardo'nun işkenceyi, işkencecilerin psikolojisi ile açıklayan dönemin psikologlarına olan öfke ve itirazını salonda bilfiil hissetmiştim. Zimbardo, o dönemde televizyonlara çıkarak, "Birkaç çürük elmaya bakmak yerine çürük varillere bakalım," demiş ve meslektaşlarını, insanlardaki şeytani davranışları ortaya çıkarıp çoğaltan koşullara odaklanmaya davet etmişti.

Şeytan Etkisi kitabında da anlattığı üzere, Zimbardo işkenceci askerlerle uzun uzun mülakat yapmış ve onların tekil olarak "sadist" ya da "hasta ruhlu" insanlar olmadığını, normal sıradan kişiler olduğunu ortaya koymuştu. Askerlerde gözlemlediği en önemli fark, onların, sıradan insanlara göre "tertip ve düzen"e çok daha fazla önem vermesiydi. Ancak bu sıradan askerleri, tıpkı Stanford Hapishane Deneyi'nde olduğu gibi, sıra dışı bir ortama koyduğunuzda, her biri kendi kişiliklerinin ve değerlerinin gereğini yerine getirmek yerine, bulundukları konumun gereğini yerine getirmiş ve birer işkenceci olmuştu. Abu Garib Hapishanesi, Saddam tarafından kurulmuş bir işkencehaneydi. ABD askerleri, burada günde 12 saatlik vardiyalar halinde, hiçbir düzen ve denetimin olmadığı bir ortamda çalışıyordu. Ortamdaki kaos ve dönemin başkanı Bush ve Cheney'den gelen işkenceye yeşil ışık yakan açıklamalar, bu sıradan askerlerin içinden birer "şeytan" çıkmasına yardımcı olmuştu. Tıpkı Stanford Hapishane Deneyi'nde olduğu gibi, Abu Garib Hapishanesi'nde de sıradan insanları işkenceye uygun bir ortamda bırakmak, herkesin şeytanın etkisine girmesiyle sonuçlanmıştı.

BBC Hapishane Deneyi

Stanford Hapishane Deneyi, bilim dünyasında "etik sınırları zorladığı için yarım kalan bir deney" olarak tarihe geçer. Ancak 2001 senesinde BBC televizyonu, iki psikologdan bu deneyi tekrarlamasını ister. Alex Haslam ve Steve Reicher, bir belgesel olarak deneyin tekrarını yaparlar. BBC'nin sponsorluğunda gerçekleşen bu yeni deneyde yer almak için başvuran 322 kişi arasından, kişilik bo-

zukluğu olmayan 15 erkek seçilir. Katılımcıların 10'u mahkûm, 5'i de gardiyan olarak atanır. Ancak Stanford Hapishane Deneyi'nin aksine, bu çalışma etik sınırlar içinde gerçekleştirildiği için gardiyanların gücü sınırsız değildir, belirli sınırlar vardır.

BBC Hapisane Deneyi'nde, Stanford Hapishane Deneyi'nden farklı bir sonuç ortaya çıkar: Gardiyanlar, beklenenden daha az otoriter davranışlar sergilerler. Orijinal deneye kıyasla, BBC Deneyi'ndeki gardiyanlar, rollerine tam anlamıyla adapte olamazlar. Mahkûmlar ise bu yeni deneyde daha fazla dayanışma gösterir ve gardiyanlara karşı ortak bir güç oluştururlar.

2018 yılında Philip Zimbardo ve onunla birlikte orijinal deneyi yapan Craig Haney ile BBC Deneyi'ni yapan Alex Haslam ve Stephen Reicher ortak bir bildiri yayımlayarak deneyler arası farklılıklara dikkat çekerler. Araştırmacılar, bu bildiride, her iki çalışmanın da insan davranışındaki toksik eğilimleri, otorite ve gücü kötüye kullanımı anlamak açısından kritik olduğunu belirtirler. Yöntemsel sınırlamaları olduğunu kabul etmekle birlikte, her iki çalışmanın da değerli kaynaklar olduğunu vurgularlar. En önemlisi de, değişen etik kurallardan dolayı, Stanford Hapishane Deneyi ile BBC Hapishane Deneyi'nin arasında önemli farklılıklar olduğunu, bu yüzden BBC Deneyi'nin doğrudan bir tekrar sayılamayacağını belirtirler. Meraklı okuyuculara, hem Stanford Deneyi'ni hem de BBC'nin belgeselini incelemelerini öneriyorum.

Stanford Hapishane Deneyi insana bakışımızı nasıl değiştirdi?

İnsanda iyilik ve kötülüğün kaynağının ne olduğu sorusu, felsefenin başlangıcından itibaren tartışılan bir mesele. Zimbardo, kurgulamış olduğu bu deneyle ilk defa koşulların insan davranışı üzerindeki etkisini herkesin rahatça anlayabileceği basit bir düzenekle ortaya koydu. İnsanın özünde iyi ya da kötü olarak nitelendirilmesinin ne denli yetersiz bir bakışı açısı olduğunu gösteren Zimbardo, asıl bakılması gereken noktanın çevre, yani koşullar ve sistem olduğunun altını çizdi. Stanford Hapishane Deneyi, tıpkı Milgram'ın deneyinde olduğu gibi, sıradan insanların da belli koşullar yaratıldığı zaman zalimleşeceğini göstermesi açısından çok önemli.

İnsan, doğası gereği bulunduğu ortama kolayca uyum sağlayan bir varlık. Bu, evrimsel tarihimizin kaçınılmaz bir sonucu: Yaşamak için etrafımıza uyum sağlamak zorundayız. Eğer ortam, insana başkalarına şiddet uygulayabileceği bir güç veriyorsa, o zaman insanlar da o ortamın dayattığı şekilde kendilerinden bekleneni yapıyor ve kişisel değerlerinden uzak da olsa, gerektiğinde kötülük ve şiddete başvuruyor. Bu anlamda deney "Güç zehirler, daha çok güç daha çok zehirler" sözünü de doğruluyor. Bugün insanlar arası şiddeti araştırırken bireysel özelliklerden ziyade şiddeti doğuran ortama bakıyorsak, bunda Philip Zimbardo'nun yapmış olduğu hapishane deneyinin büyük bir rolü var.

Zimbardo sayesinde biliyoruz ki, iyi niyetli, ahlaklı, vicdanlı insanların bile eline sınırsız güç verip onların başka insanlara kötülük yapmasına yeşil ışık yakarsanız, şiddet kaçınılmaz şekilde ortaya çıkar. Kurallar ve kurumlar tarafından sınırlandırılmayan güç, eninde sonunda insanların içindeki iyiliği yok eder. Evde, okulda, trafikte ya da hayatın başka alanlarında insanlar arası şiddeti anlamak istiyorsak, bakmamız gereken nokta, o şiddeti mümkün kılan ortamdır. Şiddetin bir ortam meselesi olduğunu kavramamız, şiddetin azaltılmasında da kilit bir öneme sahip. Eğer kadınlara yönelik şiddetin, çocuklara yönelik şiddetin, hayvanlara yönelik şiddetin, akran zorbalığının, trafik magandalığının ve işyerindeki mobbingin azaltılmasını istiyorsak, meseleye insan psikolojisinden değil, bu ortamları düzenleyen toplumsal sözleşmelerden başlamamız gerekir. Ortamı değiştirmedikten sonra, tek başına insanları değiştirerek sonuç almaya çalışmak, en azından Zimbardo'nun deneylerine göre, beyhude bir çaba... Buradan yola çıkarak şunu da not etmeliyiz ki, bir şiddet olayında sorunu şiddet uygulayanın psikolojisi meselesine indirgemek, şiddeti doğuran ortamı ve o ortamı yaratan sistemi görmemizi engeller. Yapmamız gereken, hem bireysele odaklanmak hem de toplumsalı gözetmektir.

Bölümü kapatırken yine iyimser bir not düşmek isterim. BBC Hapishane Deneyi'ni gerçekleştiren Haslam ve Reicher'in 2012'de yazdığı iki önemli makalede vurguladıkları bir gerçek var: Gerek Zimbardo gerek Milgram, güç ilişkileri söz konusu olduğunda bize genel eğilimin "itaat ve gücün gereğini yerine getirmek" olduğunu

gösterdi. Ancak Zimbardo'nun deneyi, gardiyan olarak gücü kötüye kullanmayanların ve mahkûm olarak bulundukları konumu reddeden insanların varlığı nedeniyle iki hafta yerine altıncı günde bitirildi. BBC Hapishane Deneyi ise mahpusların işbirliği ve isyanla bitti. Milgram'ın deneyi de katılımcıların yüzde 30'unun itaat etmediğini gösteriyordu. Yani bütün bu çalışmalarda, bir grup insanın, koşulların bütün dayatmalarına karşı gelip vicdanlarının sesini dinlediğini görüyoruz. Sistemin her türlü baskıcı çabasına rağmen, bir grup insan, kendi ahlaki duruşlarını davranış ve tercihlerine yansıtıyor. Tıpkı koca bir stadyumu dolduran sıradan insanın Nazi selamı verdiği o meşhur fotoğrafta selam vermeden, yani sürüye katılmadan tek başına duran o Alman gibi, her daim bir kahraman çıkıyor. Tarihin her döneminde, direniş göstererek değişim ateşini yakan bu kahramanlardan görüyoruz, tıpkı Spartacus gibi.

O nedenle, Haslam ve Reicher'in uyarısını hatırlayalım: İnsanı anlamak istiyorsak, bir taraftan onu başkasına şiddet uygulamaya iten koşullara bakmamız, diğer taraftan ise –azınlıkta da olsa– o koşulları dönüştürmek için direnen insanların varlığını hatırlamamız gerek.

Kaynakça:

Haney, C., W.C. Banks ve P.G. Zimbardo, "Interpersonal Dynamics In A Simulated Prison", *International Journal of Criminology and Penology*, Sayı 1, 1973, s. 69-97.

Haslam, S.A. ve S.D. Reicher, "Contesting The 'Nature' of Conformity: What Milgram and Zimbardo's Studies Really Show", *PLoS Biology*, Cilt 10, Sayı 11, 2012.

Haslam, S.A. ve S.D. Reicher, "When Prisoners Take Over The Prison: A Social Psychology of Resistance", *Personality and Social Psychology Review*, Sayı 16, 2012, s. 154-179.

Zimbardo, Philip, "On The Ethics of Intervention in Human Psychological Research: With Special Reference To The Stanford Prison Experiment", *Cognition*, Cilt 1, Sayı 2, 1973, s. 243-256.

Zimbardo, Philip, *The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil*, Random House, New York, 2007 (*Şeytan Etkisi*, çev. Canan Coşkan, Say Yayınları, İstanbul, 2023).

6. Tabu Psikolojisi: Kimseye Zararı Yoksa Sana Ne? Jonathan Haidt ve Zararsız Tabu Deneyleri



- Zararsız tabuların ahlakla ne alakası var?
- Kimseye zararı olmayan bir davranış, sırf size tiksinti veriyor diye ahlaksız sayılabilir mi?
- Akıl ve mantığın doğru ile yanlışı ayırt etmekteki rolü nedir?
- Bir davranışı niçin ahlaksız saydığınızı açıklayabilir misiniz?

Son dönemlerde yazdığı kitaplarla oldukça popüler hale gelen Jonathan Haidt, araştırma kariyerine bu sorulara yanıt veren yarı-deneysel çalışmalarla başladı. Yaptığı çalışmaların en dikkat çekenlerinden biri de, Haidt ve ekibinin, Brezilya ve Amerika'da gerçekleştirdiği kıyaslamalı bir saha çalışmasıydı.

İnsanların ahlaki yargılarda bulunurken rasyonel argümanlara mı, yoksa sezgisel tepkilere mi dayandığını araştıran bu çalışmada, katılımcılara "zararsız ama tiksinti uyandıran" birtakım senaryolar okundu ve her senaryonun ardından, onların bu anlatılan hikâyede ahlaki bir mesele görüp görmediklerini anlamak için bir dizi mülakat sorusu yöneltildi. Bizim de Türkiye'de tekrarını yaptığımız bu

çalışma, kimseye zarar vermeyen ve kişinin kendi özel hayatı içinde kalan davranışların, hangi koşullarda "ahlaksızlık" olarak görüldüğünü ortaya koyuyordu. Evet, bu çalışmayı Türkiye'de de yaptık, anlayacağınız bu kitapta benim de "araştırmacı" şapkamla bir çalışmam yer alıyor!

Ahlak üzerine düşünmeye yeni başlamadık elbette, ama ahlakın kökenine dair temel soruları aslında tarih boyunca ilk felsefeciler sormuş. Sokrates, Platon ve Aristo, ahlak üzerine etkisi bugün hâlâ devam eden farklı düşünceler ortaya atmış, 18. yüzyılda Kant ve Hume, modern zamanlarda da Nietzsche ve Sartre başta olmak üzere pek çok felsefeci, insan ahlakı üzerine farklı tezler geliştirmiş. Davranışbilimciler ise bu konuya ancak son iki yüzyıldır araştırmalarında yer vermeye başladı. Jean Piaget ve Lawrence Kohlberg, ahlaki davranışın gelişimi üzerine yarattıkları tezlerle bu konuyu ölçülebilir ve gözlemlenebilir bir zemine taşıdı. Uzunca bir süre psikoloji içinde "evrensel" olduğu varsayılan ahlaki gelişimin kültüre ve döneme göre farklılaşacağı tezi üzerinden ilerleyen çalışmalar ise görece yeni. Kültürel antropolog Richard Shweder ise bu çalışmalarda başı çeken isimlerden biri. Bugün pek çok araştırmacı, ahlakın sosyal ve kültürel bağlamını ortaya koyan önemli gözlemsel çalışmalar yapıyor. Shweder'in mentörlüğünü yaptığı Jonathan Haidt, işte bu zengin arka plandan esinlenerek geliştirdiği son derece yaratıcı yarı-deneysel yöntemlerle bize ahlakı belirleyen temel faktörün akıl mı, yoksa kültürden kültüre değişen tabular mı olduğu noktasında çok önemli fikirler veriyor.

Haidt'in çalışmalarının hem bilim literatüründe hem de popüler kültürde son derece büyük bir ilgiyle karşılanmasının temel nedeni, bu çalışmaların, ahlakın akılla açıklanabilecek bir kavram olmadığını bize göstermesi... Ahlakın, rasyonel akıldan ziyade kültürel tabularla belirlenen bir olgu olduğunu fark etmek, özellikle farklı kültürlerden insanların davranışlarını yargılarken göz önünde bulundurmamız açısından çok önemli. Malum, bu çağda artık tek bir kültürün içinde yaşamıyor, hatta genelde doğduğumuz yerde ölmüyoruz. Hepimiz, evden çıktığımız anda, başta okulda, sonra işyerinde ve sosyal hayatın her yerinde farklı kültürlerde yetişmiş

insanlarla bir arada yaşıyoruz. Heidt ve arkadaşlarının çalışmaları, işte bu yeni dünyada karşılaştığımız, bizden farklı yetişmiş insanların kişisel seçimlerini değerlendirmeden önce iki kere düşünmemiz gerektiğini bize hatırlatıyor.

Yarı-Deney (*Quasi-Experiment*) Nedir?

Farkındaysanız Haidt'ten bahsederken, "Yarı-deneyler yapıyor," dedim. Haliyle merak etmiş olabilirsiniz, yarı-deneyin deneyden farkı nedir?

Çalışmaların detayına girmeden önce, araştırma tasarımına dair bu teknik açıklamaya değinmek isterim. Gerçek bir deneyde (*true experiment*), bağımsız değişken araştırmacı tarafından değiştirilebilir ve deney yapılan koşullar kontrol altında tutulur. Bu şekilde, o bağımsız değişkenin, bağımlı değişken üzerindeki etkisi doğrudan incelenir ve ikisi arasında bir sebep-sonuç bağı kurulur. Örneğin Robbers Cave Deneyi'nde Muzaffer Şerif'in bağımsız değişkeni "çatışma" ve "dayanışma" koşullarıdır. Şerif, parkta yarattığı deney ortamında bu iki koşulu değiştirebiliyordu. Tıpkı *Survivor*'da hangi yarışmalar yapılacağına yapımcının karar verebilmesi gibi... Aynı şekilde, Zimbardo da yaptığı deneyde katılımcıları rasgele gardiyan ya da mahkûm rolüne atayabiliyordu. Eğer araştırmacı, bu örneklerde olduğu gibi, bağımsız değişkenle oynayabiliyorsa o zaman gerçek manada bir deneyden söz edebiliyoruz. Ancak pek çok alanda araştırmacılar, bağımsız değişkenle bu kadar rahat bir şekilde oynayamıyor. O nedenle, deney tekniğine en çok laboratuvar ortamında, her şeyi kontrol edebildiğimiz temel bilimlerde rastlıyoruz. Uygulamalı bilimlerde bu şekilde değişkenlere müdahale etmek her zaman etik ve pratik olmayabiliyor.

Şimdi, bu bölümde bahsettiğim yarı-deneye gelelim... Ben araştırmacı olarak kültürün ahlak üzerindeki etkisini araştırmak istiyorum, ancak insanları rasgele farklı kültürlere atayabilme gücüne sahip değilim. Oysa gerçek bir deney yapabilmek için, "kültür" bağımsız değişken, ahlak ise bağımlı değişken olmalı; yani mesela 100 çocuğu doğumdan hemen sonra alıp, iki farklı kültürel ortamda yetiştirip, sonra bu iki grup arasında ahlaki davranışlar bakımından bir fark olup olmadığına bakmam lazım. Bu da tahmin edeceğiniz gibi ne etik ne de pratik bakımdan olası değil. O nedenle bu tür soruları yanıtlamak için sebep-sonuç ilişkisini doğrudan deney yoluyla gözlemleyemeyiz,

ancak buna yakın bir yöntem olan başka yöntemler kullanabiliriz. İşte yarı-deney, içlerinde deneye en yakın olan ikinci yöntem. Bu yarı-deney yönteminde insanları gruplara rasgele atamıyorsunuz, bunun yerine gidip zaten farklı nedenlerle farklı gruplarda yer alanları karşılaştırıyorsunuz. Yani, insanları rasgele farklı kültürlere/ortamlara atayamıyorsak, o zaman kültürün insan davranışları üzerindeki etkisini bilimsel olarak araştırmak için zaten var olan gruplar arası farka bakıyoruz. Bu tarz çalışmalarla, doğrudan bir sebep-sonuç ilişkisi gözlemi yapamayacağımız durumlarda, ona yakın bir etki-tepki ilişkisi verisi toplamış oluyoruz. Bu, bir deneyin sunacağı kesin sebep-sonuç bağından biraz daha zayıf olabilir, ama elimizde veri olmadan korelasyon kurmaktan çok daha sağlam bir durumdur.

Jonathan Haidt: Bilimi popülerleştiren isim



New York Üniversitesi'nden meslektaşım olan Jonathan Haidt, *Foreign Policy* dergisi tarafından "Çağımızın En Etkili 100 Global Düşünürü" arasında gösteriliyor. Popülaritesini biraz da bilimsel çerçeveyi herkesin anlayacağı bir şekilde güncel meselelere uygulamasına borçlu olan Haidt, bugün siyasal kamplaşmadan ekran bağımlılığına kadar pek çok farklı alanda çoksatar kitapların yazarı. Dünyanın en çok izlenen programlarından biri olan *Oprah Winfrey Show* dahil pek çok TV programına çıkan, Amerikan başkanlarıyla ortak politika platformlarına katılan Haidt, bilimi kamusal alana taşıyan en etkin isimlerden biri olarak biliniyor. Jonathan Haidt'in araştırma alanları, ahlak psikolojisi, kültürel psikoloji ve siyasi psikoloji gibi geniş bir yelpazeye yayılıyor, özellikle Ahlaki Temeller Teorisi'yle (*Moral Foundations Theory*) tanınıyor. İnsanların ahlaki yargılarının evrensel ve kültürel temellerini açıklayan bu teoriye göre, insanların ahlaki yargılarının temelinde beş prensip yatı-

yor: dayanışma, adalet, özgürlük, geçmişe sadakat, otoriteye itaat ve kutsal değerlere saygı. Haidt ve meslektaşları, bu teoriyi kullanarak insanların ahlaki yargılarında nelerin öne çıktığını araştırıyor ve kişilerin politik kimliklerinin de ahlaki temellerini tespit ediyor. Teoriye göre, örneğin dayanışma, adalet ve eşitliğe önem veriyorsanız siyaseten ortanın soluna yöneliyorsunuz. Eğer sizin için geçmişe sadakat, otoriteye itaat ve kutsal değerlere saygı daha önemliyse o zaman ortanın sağına yöneliyorsunuz. Haidt'in bu çerçeveyi sunduğu *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion* (Adil Zihin: Neden İyi İnsanlar Politika ve Dinle Bölünmüşlerdir, 2012) adlı kitabını özellikle politikayla uğraşanlara tavsiye ederim.

Yazdığı blog üstünden geniş bir kesime ulaşan Jonathan Haidt'in son iki kitabı *The Coddling of the American Mind* (Amerikan Zihniyetindeki Şımartıcılık) ve *The Anxious Generation* (Endişeli Nesil) de ABD'de çoksatar oldu. Haidt, önceki çalışmalarından farklı olarak, bu son iki kitaptan ilkinde, çocukları aşırı korumacı ortamda yetiştirmemizin negatif sonuçlarına odaklanıyor. İkinci kitapsa ekran çağında yetişen çocukların giderek artan bir oranda psikolojik sorunlar yaşadığını gösteriyor.

Haidt hakkında biraz bilgi edindiğimize göre, şimdi gelin onun literatüre girmesinde en önemli etken olan klasik yarı-deneyine bakalım. Ne dersiniz, sizce ahlakın yapıtaşlarını tabular ve önyargılar mı, yoksa akıl oluşturuyor?

Richard Shweder'in Üç Ahlak Teorisi

Jonahtan Haidt'in çalışmasının temelinde, Richard Shweder'in Üç Ahlak Teorisi yatıyor. Antropolojiyle psikolojinin kesişiminde kurulan "kültürel psikoloji"nin duayenlerinden biri sayılan Shweder, yaptığı çığır açan kuramsal açılımlarla ben dahil pek çok psikoloğun kültürü bir "dışsal faktör" olarak değerlendirmek yerine, bir "içsel süreç" olarak kavrayıp üstüne çalışmamızı sağladı. Bundan çeyrek asır evvel, yani mesleğe ilk başladığım dönemde, Chicago'da bir konferansta tanıştığımda bana rahmetli Çiğdem Kağıtçıbaşı hocamızı sormuş ve Türkiye üzerine epey ilginç tespitlerini paylaşmıştı. O dö-

nemde çok yaygın bir kullanım olan "bireyci toplumlar" ve "kolektivist toplumlar" kategorilendirmesinde, Türkiye ve ABD'yi bu iki ucun dışında gördüğünün altını çizmişti.

Shweder'in Asya ve Güney Amerika başta olmak üzere pek çok farklı kültürde yaptığı gözlemlerden yola çıkarak geliştirdiği Üç Ahlak Teorisi, insanların bulundukları kültürel ortama göre farklı ahlak anlayışları geliştirdiğini ortaya koyar: a) Otonom, yani bireysel ahlak anlayışı, b) Toplumsal, yani kolektif ahlak anlayışı ve c) Kutsal, yani uhrevi ahlak anlayışı. Teoriye göre kişiler, içinde bulunduğu kültürel ortama göre bu yaklaşımlardan birine daha yakın olur.

Otonom ahlak anlayışı, insanın her şeyden önce bağımsız bir birey olduğunu varsayar. Bu ahlak anlayışında her bir birey kendi muhakeme yeteneğini kullanarak kendi ahlak anlayışını geliştirir. Hangi davranışın doğru, hangi davranışın yanlış olduğuna kişi aklını kullanarak kendi karar verir. Bu yaklaşımda, her bireyin kendi inandığı ve içselleştirdiği ahlaki değerleri vardır. Otonom ahlak anlayışına sahip bireyler, başka insanların da kendi hür iradelerini kullanarak kendi ahlak anlayışlarını geliştirebileceklerini kabul eder. Burada tek kural, eylemlerin başkalarına zarar vermemesidir. Bu yaklaşıma sahip kişiler, karşısındakinin tercihleri hoşuna gitmese de, kişi kimseye zarar vermediği sürece kendi tercihlerini yapmakta hür olduğunu düşünür. Bu yaklaşım, daha çok kişisel özgürlüklerin hukuksal teminat altına alındığı toplumlarda görülür.

Kolektif ahlak anlayışı, insanın her şeyden önce sosyal bir varlık olduğunu varsayar. Kişi, kendi muhakeme yeteneğini kullanarak neyin doğru, neyin yanlış olduğuna tek başına karar veremez. Bu yaklaşıma sahip bireylere göre toplumsal normlar, ahlakı belirleyen temel kurallardır. Toplumun bekaası için, herkesin üzerinde hemfikir olduğu ortak kurallara uyulması gerekir. O nedenle bu yaklaşımda bir davranış kimseye zarar vermese de, ahlakdışı olarak görülebilir. Örneğin kimseye zararı olmayan kişisel bir tercih, "milli değerlere ve ortak simgelere saygısızlık" olarak algılanabilir ve "toplumun ahengini bozduğu" düşünüldüğü için yargılanabilir, ayıplanabilir. Bu yaklaşım, daha çok geleneklerin ağır bastığı toplumlarda görülür.



Kutsal ahlak anlayışı, insanın her şeyden önce kutsal bir varlık olduğunu varsayar. Neyin doğru neyin yanlış olduğuna kişiler ya da toplumsal normlar değil, kutsal kaynaklar karar verir. Bu yaklaşım, dinî kurum ve kuralların güçlü, dinsel değerlerin yaygın olarak kabul gördüğü kültürlerde görülür. Bu yaklaşıma sahip kişilere göre, tabular neyin doğru neyin yanlış olduğunu gösterir; "günah, murdar" kavramlar da saflık ve kirlilik ölçütlerini belirler. Kişisel özgürlüğün, bireysel aşırılıkların ya da bireye özgü hazcılığın yaygın olduğu kültürlerde kutsal ahlak anlayışı daha az görülür.

Haidt'in zararsız tabu çalışmaları

Jonathan Haidt ve arkadaşları, Shweder'in Üç Ahlak Teorisi'ni test etmek için kültürlerarası karşılaştırmalı bir saha araştırması yapar ve 1993 senesinde yayımlarlar. Çalışma, Brezilya'da iki, ABD'de bir şehir seçilerek toplam üç şehirde gerçekleştirilir. Araştırmada, bu üç kentte yaşayan, iki farklı yaş grubundan (çocuklar ve yetişkinler) ve iki farklı SES seviyesinden (düşük ve orta gelirli) katılımcıların ahlaki yaklaşımları test edilir.

Haidt, araştırmada yaratıcı bir "vinyet tekniği" kullanır. Bu teknikte katılımcıya vinyet olarak bir senaryo sunulur ve ona bu senaryo kendi başına gelmiş olsaydı nasıl davranacağına dair birtakım sorular yöneltilir. Araştırmanın temel sorusu, kişilerin bir meseleyi irdelerken kültürlerine, farklı eğitim ve gelir seviyelerine, son olarak da yaş gruplarına göre hangi ahlaki çerçeveyi baz aldığını ortaya çıkarmaktır. Burada "mesele" olarak araştırılan konular rasgele değil, farklı kültürlerde tabu sayılabilecek birtakım örnekler seçilir. Amaç, katılımcıların "zararsız fakat rahatsız edici" bir senaryoda kendi duruşunu hangi ahlaki yaklaşıma yakın şekilde tarif edeceğini anlamaktır. Haidt ve arkadaşlarının bu amaçla katılımcılara sorduğu altı farklı senaryodan üçü şöyledir:

- *Bayrak*: Bir kadın dolabını temizlerken, ülkesine ait (ABD veya Brezilya) eski bir bayrak bulur. Bayrağı çok yıpranmıştır, artık o halde asamayacağı için onu parçalara ayırır ve banyosunu temizlemek için kullanır.

- *Anneye verilen söz*: Ölmekte olan bir kadın, ölüm döşeğindeyken oğlundan her hafta mezarını ziyaret edeceğine dair söz vermesini ister. Oğlu, annesini çok sevdiği için bu sözü verir, ancak annesi öldükten sonra çok meşgul olduğu için sözünü tutmaz.
- *Köpek*: Bir ailenin köpeği, evlerinin önündeyken bir araba tarafından ezilerek öldürülür. Köpek etinin lezzetli olduğunu duyan aile cesedi parçalar, pişirir ve akşam yemeğinde yer.

Bu ve benzer insanı tiksindirici senaryoların her biri tek tek okunduktan sonra katılımcılara bu senaryolarla ilgili şu tarz sorular sorulur: Siz bu senaryoda geçen olayları nasıl karşıladınız? Size bu eylem yanlış geldi mi? Ne kadar yanlış geldi? Size göre bu eylemde zarar gören kimse var mı? Varsa kim ve nasıl bir zarar gördü? Siz bu eylemi yapan birini görseniz ne yapardınız? Size göre bu eylemleri yapan insanlar durdurulmalı mı? Peki, cezalandırılmalı mı? Son olarak, bu eylemin yaygın olduğu bir ülkede yaşamak ister miydiniz?

Siz yukarıdaki sorulara nasıl yanıt verirdiniz?

Bu sorulara verdiğiniz yanıtlar, sizin Shweder'in üç farklı ahlaki çerçevesinden hangisine daha yakın olduğunuzu gösteriyor. Eğer, "Ortada çok da ahlaken değerlendirilecek bir durum yok, kimse zarar görmüyor, her birey kendi davranışından sorumlu," tarzı bir açıklamanız varsa bireysel ahlaki çerçeve sizin dünya görüşünüzü daha iyi yansıtıyor demektir. Eğer, "Bu eylem geleneklerimize, toplumsal normlarımıza uymuyor," diyerek bir davranışı kabul edilmez buluyorsanız, toplumsal bir ahlak anlayışına sahipsiniz demektir. Yok eğer, "Bu eylem kutsal değerlerimize aykırıdır," diyorsanız, o zaman da adı üstünde kutsal ahlak anlayışına sahipsiniz demektir.

Haidt'in saha çalışmasının sonuçlarına bakarsak, tek bir evrensel ahlaki çerçeveden söz etmek mümkün değil, zira insanların yaşadığı ortama göre farklı ahlaki yaklaşımları oluyor. Örneğin ABD'deki katılımcılar, Brezilya'ya göre daha yüksek oranda otonom yani bireysel ahlaki açıklamalara başvuruyorlar. Brezilya'daki katılımcılar, ABD'dekilere kıyasla daha yüksek oranda toplumsal yani kolektif ahlak anlayışına sahipler.

Ancak sosyoekonomik seviye de ahlaki davranışları belirlemede kültürel bağlam kadar önemli bir rol oynuyor. Hem ABD'de hem

de Brezilya'da yüksek sosyoekonomik seviyeden katılımcılar, daha yüksek oranda bireysel, yani otonom etik çerçeveyi kullanıyorlar. Kişilerin eğitim seviyesi ve geliri yükseldikçe, zararsız tabuları değerlendirirken rasyonel akıl daha çok devreye giriyor. Ancak düşük sosyoekonomik seviyede insanlar, kendi kişisel etik çerçevelerinden ziyade toplumsal normlara ve kutsal değerlere referans veriyorlar. Yani, bir kişinin ait olduğu sosyal sınıf, tıpkı kültür gibi, o kişinin ahlak anlayışını belirlemede etkili.

Haidt'in deneyleri, ahlakın kültürel normlar ve sezgilerle şekillendiğini gösteriyor. Rasyonel düşünce genellikle ikinci planda kalıyor. #10deney

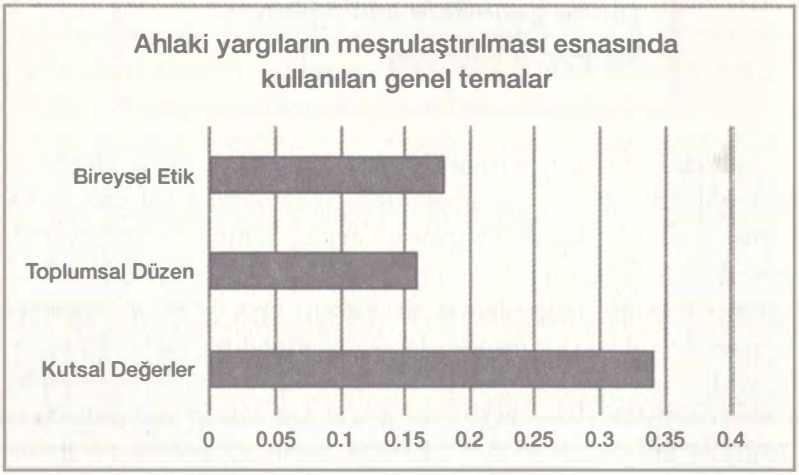
Haidt'in bu çalışmasının benzerleri pek çok farklı ülkede de gerçekleştirildiği için, çalışmalardan çıkan sonuca bakarak özetle şunu diyebiliriz: Ahlaki yargıların kaynağı kültüre ve sosyal sınıfa göre değişir. Gelişmiş ülkelerde yaşayan bireyler ve genelde yüksek eğitim ve gelire sahip olanlar, tiksindirici olsa da zarar vermeyen davranışları ahlaki bir mesele olarak değerlendirmiyorlar. Bu kişiler açısından, insanı tiksindiren ama kimseye zarar vermeyen eylemler, kişisel özgürlük alanında kalıyor. Ancak kolektivist toplumlarda ve düşük eğitim ve gelire sahip tabakada, insanı tiksindiren bir davranış, kimseye zarar vermemiş olsa dahi ahlaki bir mesele olarak ele alınıyor. Bu bulgular da bize ahlaki yargıların evrensel olmadığını, aksine kültürel ve sosyal bağlamlara göre şekillendiğini gösteriyor.

Türkiye'de neyin doğru, neyin yanlış olduğuna nasıl karar veriyoruz?

Yıllar evvel Türkiye'ye bir yıllık araştırma izniyle gelmeden önce Jonathan Haidt'le buluşmuş, çalışmasını Türkiye'de tekrarlamak için desteğini almıştım. O da bize araştırma için gerekli detay-

ları vermişti. Araştırmayı sahaya dökmek için, o dönem İstanbul'daki bir üniversitede 1. sınıflara verdiğim psikoloji dersinde bir anons yaptım. Zeynep Ecem Piyale ve Beyza Tepe, sınıftaki pek çok arkadaşını da projeye katarak, sonuçlarını birazdan paylaşacağım önemli bir makaleye imza attı. Şimdi her ikisi de başarılı birer akademisyen olan Ecem ve Beyza'nın oldukça prestijli bir dergide yayımlanan bu çalışması, Haidt'in hipotezlerindeki yöntemlerin aynısını kullanarak deneyi Müslüman bir ülkede test eden ilk çalışmaydı.

Türkiye saha çalışmasının en önemli sonucu, bizde kutsal değerlerin diğer ülkelere göre çok daha yaygın biçimde göz önüne alındığını göstermesi oldu. Aşağıdaki grafikte de göreceğiniz gibi, Türkiye'deki üniversite öğrencilerinden toplanan verilerde bile, katılımcılar ahlaki yargılarının temeline en çok kutsal değerleri oturtuyorlar.



Tepe ve arkadaşlarının çalışmasında yer alan araştırma sonuçlarını gösteren grafik.

Bizim verileri Haidt'in araştırmalarından ayıran bir diğer nokta da, ahlak konusunda sosyoekonomik statünün Türkiye'de ciddi bir belirleyici olmaması gerçeğiydi. ABD ve Brezilya'nın aksine, bizde sosyoekonomik statü, insanların ahlaki yargılarını belirlemede önemli bir etken değil. Yani bizde, ABD ve Brezilya'nın aksine eğitim ve gelir seviyesi arttıkça insanların bireysel etik çerçevesini kullanma oranında anlamlı bir artış olmuyor. "Peki, ya ne oluyor?" derseniz

hemen söyleyeyim: ABD ve Brezilya'nın aksine, bizde ahlaki yönelimi belirleyen temel etkenlerin başında dindarlık, sonra da politik kimlik ve cinsiyet geliyor.

Beklenebileceği gibi, çok dindar katılımcılar, araştırmada sunulan senaryolardan daha fazla rahatsızlık ve tiksinti duyduklarını ifade ettiler ve senaryolarda ifade edilen durumlara karşı daha fazla müdahale talep ettiler. Fakat sürpriz bir şekilde, kendilerini "Seküler" olarak tanımlayanlar da, tıpkı kendilerini siyaseten "İslamcı" olarak tanımlayanlar gibi oldukça ahlakçı çıktılar. Siyaseten zıt uçlarda yer alan her iki grup da, senaryolardaki eylemlerden ciddi rahatsızlık duyup müdahale edilmesini talep ederken, siyaseten kendisini bu grupların dışında tanımlayanlar daha özgürlükçü bir tavır sergiliyor ve dünyayı bireysel etik anlayışa göre yorumlamayı tercih ediyordu.

Özetlersek, başka kültürlerde zararsız olarak görülen ve kimseye zarar vermediği için kişisel özgürlükler dairesi içinde hoş görülen eylemlerin, bizim kültürde "ahlaksızlık" olarak görülüp toplumsal ya da kutsal değerlere saldırı olarak algılanması daha yaygın. Bizim verilerde biraz daha net bir şekilde ortaya çıkan, ancak başta Hindistan olmak üzere başka kültürlerde de belirgin olarak görülen bir diğer önemli nokta, insanların hissettikleri tiksinti duygusunun ahlaki yargıların belirlenmesinde önemli bir rol oynadığı gerçeği. Araştırmalara göre, bizden ve bu gibi ülkelerden pek çok katılımcı, hissettiği tiksinti duygusundan yola çıkarak her senaryoda farklı bir mağdur taraf "icat ediyor" ve o mağduriyetin sonlandırılması ya da cezalandırılması çağrısında bulunuyor.

Ahlaki afallama ve "murdar" kavramı

Hem bizim hem Haidt'in araştırmasında ortaya çıkan ilginç ortak sonuçlardan biri de şuydu: Katılımcılara tek tek senaryoda zarar gören bir taraf olup olmadığı sorulduğunda, genelde yanıt, "Hayır," oluyordu. Yani tiksinti uyandıran bir eylemde, katılımcı durumdan zarar gören bir taraf olmadığını sorunca söylüyordu. Ancak buna rağmen, tiksinti hissiyle hareket ederek ahlaki bir değerlendirmede ve müdahale talebinde bulunmaktan da kendini alamıyordu. Bu

durumu rasyonel olarak açıklamakta zorlanıyor ama vardığı yargıdan vazgeçmiyordu. Haidt, bu olguyu "ahlaki afallama" olarak tarif ediyor. Buna göre kişi, eylemin "yanlış" ya da "doğru" olduğuna dair bir hisse sahipse, ancak niçin böyle hissettiğini rasyonel akıl yürütmeyle bir türlü açıklayamıyorsa o zaman "ahlaki afallama"ya düşer. Haidt çalışmasında bu kavramı, ahlaki kararlarının rasyonel argümanlara dayanmadığını ve daha çok sezgisel tepkilerle şekillendiğini göstermek için kullanır.

Ahlaki afallama: Yanlış olduğuna inandığınız bir şeyi niçin yanlış bulduğunuzu açıklayamıyorsanız, aklınız değil duygularınız ve sezgileriniz devrede demektir.
#10deney

Ben, Haidt'in ahlaki afallama kavramını bizdeki "murdar" olgusunu açıklamak için de kullanabileceğimizi düşünüyorum: İnsanlar neyin murdar olduğunu biliyor ama niçin murdar sayıldığını rasyonel olarak açıklamakta zorlanıyorlar. Örneğin bizim köylerde hemen her evin kapısında bir köpek bulunur, yani köpeklerin yaygın ve saygın bir konumu vardır. Buna rağmen, pek çok yerde köpeklerin değdiği bir mutfak malzemesi, örneğin bir tabak, murdar sayılır ve o tabağın deterjanla yıkanması, hatta kaynatılması bile pek çok insanın gözünde o tabağı murdar olmaktan çıkarmaz. Ailenin yoksul olması da bu denklemi değiştirmez. Aile deterjanla ya da çamaşır suyuyla o tabağın temizleneceğini bilir, ama buna rağmen o tabağı yine de murdar saymaktan kendini alamaz ve onu artık mutfağında kullanmaz. İşte bunun sebebi, akılla açıklanamayan ama kabul gören bazı tabuların kişilerin zihninde güçlü oluşudur.

Haidt'in çalışmaları insana bakışımızı nasıl değiştirdi?

Haidt ve arkadaşlarının yapmış olduğu saha çalışmaları, bize ahlakın kültürden kültüre, ortamdan ortama değişen bir ölçüsü olduğunu gösteriyor. Bazı kültürlerde bireysel özgürlükler, bazı kültürlerde toplumsal normlar, bazı kültürlerde de kutsal değerler neyin doğru neyin yanlış olduğuna karar veriyor.

Haidt'in çalışmaları, bize aynı zamanda "tiksinti" duygusunun insanların aklını başından alan güçlü bir faktör olduğunu da hatırlatıyor. İnsanlar, bir olayda tiksinti uyandıran bir taraf gördüğünde, akıllarından ziyade duygularının esiri oluyor. Bu durumu rasyonel olarak açıklamakta zorlansalar da, tiksinti hisleri baskın geliyor, yani rasyonelite ile doğru ve yanlışın ayırt edilemeyeceği pek çok durumda aklın yerini kültürel önyargılar ve sezgiler alıyor.

Tahmin edebileceğiniz gibi, insana dair bu önemli bulgu sadece ahlaki arenada değil, sosyal ve politik olaylara yaklaşımda da önemli bir rol oynuyor. Bir nesne, kişi, grup ya da varlığa karşı geçmişten gelen "tiksinti" duygusu bir kere harekete geçirildi mi, sizin o nesne, kişi, grup ya da varlık hakkında vereceğiniz hiçbir bilgi ve açıklama, o tiksinti duygusunu azaltmaya yetmeyecektir, zira ortada bir ahlaki afallama vardır. Ahlaki afallama işte tam da bu durumu açıklamak için kullanılıyor.

Tiksinti duygusunun devreye sokularak insanların kararlarının akıldan duygulara havale edildiği en önemli alan politika. Haidt'in yazı ve kitaplarında detaylıca anlattığı üzere, insanlar tıpkı ahlaki yargılarda olduğu gibi politik yargılarda da akıl ve muhakeme yerine duygu ve sezgilere yaslanıyor, hem de tahmin edilenden çok daha fazla! O nedenle, tarih boyunca siyasi propagandanın en önemli unsurlarından biri, ötekileştirilen grupların "murdar" olarak sınıflandırılması. Burada amaç, ötekileştirilen kişi ve gruplar hakkında bir tiksinti duygusu oluşturmak. Bu yüzden, dünyada herhangi bir ötekileştirilen gruba ve onlar hakkında yayılan hurafelere baktığınızda ortak temaları görürsünüz. Şaşırtıcı olmayan şekilde, "hijyen" bu öğelerin başında gelir. Ötekileştirilen grupların mikrop yaydığı, hastalık taşıdığı söylentisi her zaman ilk başta kullanılan argümanlar-

dandır. En keskin örneğinin Hindistan'daki kast sisteminde "dokunulmazlar" için kullanıldığını gördüğümüz bu yaklaşımın, modern politik kampanyalarda rakiplerini "pislik" olarak tarif eden siyasetçilerin elinde hâlâ etkili bir silah olduğunu görüyoruz.

Özetlersek, zararsız tabular üzerine yapılan araştırmalar bize ahlakın bir ortam meselesi olduğunu gösteriyor. Kişiler içinde bulundukları kültürel, sosyoekonomik ve politik ortama göre kendi ahlaki yaklaşımlarını benimseyip geliştiriyor. Bu ahlaki anlayış da onların başkalarının davranışlarını yargılamasında etkin bir rol oynuyor. Ahlak doğuştan gelen, katı kuralları değişmez bir olgu değil, ortama göre şekillenen ve zamanla değişen koşullarda dönüşen bir olgu. Eğer amacımız insanların ahlaki yaklaşımını değiştirmekse bunun yolu ortamı değiştirmekten geçiyor.

Kaynakça:

Haidt, J., S.H. Koller ve M.G. Dias, "Affect, Culture, and Morality, Or Is It Wrong To Eat Your Dog?", *Journal of Personality and Social Psychology*, Cilt 65, Sayı 4, 1993, s. 613-628.

Haidt, J., *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion*, Pantheon, New York, 2012.

Shweder, R.A., M. Mahapatra ve J. Miller, "Culture and Moral Development", *The Emergence of Morality In Young Children*, der. J. Kagan ve S. Lamb, University of Chicago Press, Chicago, 1987, s. 1-83.

Shweder, R. ve J. Haidt, "The Future of Moral Psychology: Truth, Intuition, and The Pluralist Way", *Psychological Science*, Sayı 4, 1993, s. 360-365.

Tepe, B., Z.E. Piyale, S. Şirin ve L. Rogers-Şirin, "Moral Decision-making Among Young Muslim Adults On Harmless Taboo Violations: The Effects Of Gender, Religiosity, and Political Affiliation", *Personality and Individual Differences*, Sayı 101, 2016, s. 243-248.

"Top 100 Global Thinkers", *Foreign Policy*, 26 Kasım 2012, https://foreignpolicy.com/2012/11/26/the-fp-top-100-global-thinkers/

7. Zihniyet Meselesi: Zekâ ve Yetenek Doğuştan mı Gelir, Yoksa Geliştirilir mi? Carol Dweck Zihniyet Deneyleri



- İnsanların zekâsı doğuştan belli midir, yoksa sonradan değişir mi?
- Yeteneklerin varlığı sabit midir, yoksa geliştirilebilir mi?
- Zekâ mı, yoksa çaba mı başarıda daha büyük bir role sahiptir?
- Bu sorulara verdiğimiz cevap, değişme konusundaki başarı veya başarısızlığımızın da anahtarı olabilir mi?
- Siz bir insanın zekâ seviyesinin değişebileceğine inanıyor musunuz?

Stanford Üniversitesi'nden Carol Dweck, uzun yıllara yayılan araştırmalarında bu sorulara yanıt aramış bir psikolog. Her ne kadar akademik literatürde (İngilizcede *nature vs. nurture* olarak geçen) "Doğuştan mı, sonradan mı?" tartışması yüzyıllardır devam ediyor olsa da, bu alanda ortaya çıkan tezleri deneysel çalışmalarla test etme fırsatımız bulunmaz. Haidt bölümünde bahsettiğim gibi, deney yapabilmek için üzerinde "oynayabileceğimiz" değişkenlere ihtiyaç duyarız, ama aynı insanı yeniden doğurup farklı çevrelerde ve farklı yetişme koşullarında büyütüp sonuçları kıyaslayamayız.

Zaten zekânın doğuştan ve sabit olduğu inancı baskın olduğu için, tersi yönde bir tezi test etmek pek de akla gelmemiş. Carol Dweck, bu anlamda bir öncü.

Zekâ doğuştan verili ve sabit değil, çabayla geliştirilebilen bir beceri. Zekânın değişmez olduğuna inanmaksa başarıya giden yolda en büyük engel! #10deney

Dweck, insanların zekâsının değişebileceğine dair bir inancı çocuk yaştan itibaren taşımış. Yıllar sonra bir biliminsanı olduğunda da, zekâya dair insanların farklı görüşleri olabileceği gerçeğini kuramsallaştırmış. Dweck'in bu kuramsal çerçevesine göre, insanların zekâya dair zihniyetleri iki öbekte toplanıyor. **Sabit zihniyet** fikrini benimseyen insanlar, zekânın doğuştan geldiğine ve sabit olduğuna, sonradan değiştirilemediğini varsayıyor. **Gelişen zihniyet** fikrini benimseyenlerse zekânın değişken olabileceğine, doğuştan sonra da çaba gösterilerek geliştirilebileceğini varsayıyor. Ancak Dweck, yaptığı deneylerde yalnızca katılımcıların bu konuda iki farklı zihniyete sahip olduğunu ortaya koymakla kalmamış, aynı zamanda kişilerin bu zihniyetlerini de değiştirebileceğini göstermiş. Bu ikinci nokta, yani zekâya dair zihniyetimizin değişebileceği olasılığını deneylerle göstermesi, Dweck'in çalışmalarının popülerleştiren temel sebep.

Carol Dweck'in öncülük ettiği Zihniyet Deneyleri, bugün eğitimden sağlığa, spordan sanata pek çok alanda "gelişen zihniyet" yaklaşımına dayalı programların ortaya çıkmasını sağladı. Okullar, bu yaklaşım sonrası, artık çocuklara matematik ve fen derslerini daha etkili bir şekilde öğretiyor, spor kulüpleri bu yaklaşımla oyuncularından daha yüksek bir performans elde ediyor, ticari işletmeler çalışanlarının moralini ve verimliliğini bu yaklaşımla artırıyor. Öyle ki, OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development)

ve dünyanın en kapsamlı eğitim ölçme-değerlendirme sistemi olan PISA (Programme for International Student Assessment) da artık Dweck'in ölçeklerini tüm dünyada kullanıyor. O nedenle, konu ister çocuk yetiştirme olsun ister doktora yapmak, her alanda bir beceriyi kazanmanın ilk adımı "zihniyeti değiştirmek" olarak tarif ediliyor.

Carol Dweck (1948-): İnsan potansiyelini yeniden tanımlayan psikolog



Gelişim ve sosyal psikoloji alanlarında yaptığı araştırmalarla tanınan Dweck, üniversiteyi Barnard College'da bitirdikten sonra doktorasını Yale Üniversitesi'nde yaptı. Illinois, Harvard ve Columbia gibi dünyanın en saygın üniversitelerinde çalıştıktan sonra, 2004 yılında Stanford Üniversitesi'ne geçti. Ancak Dweck'i akademik alanda yaptığı çalışmalardan sonra esas meşhur eden olay, 2006 yılında yayımladığı *Aklını En Doğru Şekilde Kullan* kitabının çoksatara dönüşmesi ve 2014 yılında yaptığı TED konuşmasıyla geniş kitlelere ulaşması oldu.

Dweck, zekânın sabit ve değişmez olduğunu iddia eden bir dönemde dünyaya gelmiş biri. Onun döneminde, okullarda standart zekâ testleri uygulanıyor ve zekânın doğuştan belirlenen –tıpkı saç rengi, göz rengi gibi– bir özellik olduğu varsayılıyordu. Dweck'in belirttiğine göre, kendisinin okuduğu ortaokulda, öğrenciler IQ testinden aldığı puana göre sınıflandırılıyor ve düşük IQ puanına sahip olanlara hiçbir sorumluluk verilmezken IQ puanı yüksek olanlara birçok sorumluluk veriliyordu. Bu durum, genç yaşına rağmen onu rahatsız etmiş ve daha o yaştayken zekânın sabit ve değiştirilemez olduğu varsayımını sorgulamaya başlamıştı. Doktora eğitimi sonrasında Dweck, çocukluğundan gelen bu deneyimini, zihinsel esnekliği ortaya koyan yeni çalışmalarla harmanladı.

"İnsanların zihinsel becerilere dair zihniyeti, onların performansını nasıl etkiler?" sorusu, Dweck'in araştırmalarının temelini oluşturur. Nitekim bu araştırmalarda zekânın geliştirilebilir olduğuna inanan insanlar, zekânın sabit ve değişmez olduğuna inanan insanlara göre çok daha yüksek performans sergiler. İlk başta bu tezlerini eğitim alanında yaptığı deneylerle test eden Dweck, sonraki yıllarda iş ve spor dünyası dahil pek çok farklı alanda bu tezlerini test edip uygulamaya geçirme fırsatı bulur. Bu çalışmalar da Dweck'in örtük zekâ teorisinin temellerini oluşturur.

Gelişen Zihniyet Deneyleri

Zekâ, gerek psikoloji gerekse eğitim alanında üzerine en çok araştırma yapılan ve tartışılan konuların başında geliyor. Zekâyı ölçen testler, ölçme ve değerlendirme alanının gelişmesinde önemli bir yere sahip. Ancak gerek kuramsal olarak gerekse de ölçme tekniği bakımından bu çalışmaların ilk yüzyılında, zekâ genel olarak "sabit ve değişmez" kabul ediliyordu. Dweck ise işte bu genel kabulü test etti. Bu bölümde, Dweck'in bu kabulü test etmek için yaptığı deneylerden tek birini paylaşmak yerine o deneylerden bir seçki sunacağım. (Dilerseniz, Dweck'in deneylerine tek tek makalelerden ulaşabilir veya deneylerini anlattığı kitabına bakabilirsiniz.)

Dweck, 5. sınıf öğrencileriyle yaptığı bir dizi saha deneyinde, önce öğrencileri bir başarı testine tabi tutar (Mueller & Dweck, 1998). Deneye katılan öğrenciler, bu ilk testin ardından rasgele iki gruba atanırlar: "Sabit Zihniyet" ve "Gelişen Zihniyet". Katılımcılara bu ikinci aşamada zorluk seviyesi yüksek sorular verilir ve her bir öğrenciye aldığı puan bildirilir. Sonra katılımcılara iki farklı geribildirim yapılır. "Sabit zihniyet" grubundaki öğrencilere, "Sen çok zeki olduğun için başardın," denir ve onların değişmez olduğu varsayılan zekâlarına vurgu yapılır. Ancak "gelişen zihniyet" grubundaki öğrencilere, "Sen çok çalıştığın için başardın," denir ve çabaya, yani değiştirilebilecek, geliştirilebilecek bir etkene vurgu yapılır. Bu geribildirimlerden sonra her iki gruptaki öğrencilere yeni ve zor bir test daha verilir. Amaç, iki zihniyet grubu arasında bir fark olup olmadığını ölçmektir.

Sonuçlara bakıldığında görülüyor ki, gelişen zihniyet grubundaki öğrenciler, bu ikinci testte sabit zihniyet grubundaki öğrencilerden

daha yüksek başarı gösteriyor. Bunun da tek bir sebebi var: Gelişen zihniyet grubundaki öğrenciler, performansın çabadan geldiğini öğrendiğinden, daha zor soruları çözmek için daha çok çaba harcar ve sonuçta daha yüksek puan alırlar. Sabit zihniyet grubundaki öğrencilerse zekânın sabit olduğu bilgisine sarıldıklarından, ikinci testte zor soruları görünce hiç denemeden vazgeçerler. Yani, zekâsına güvenmesi gerektiğine ikna edilen öğrenciler zaten bildikleri alanlarda başarılı olup, bilmedikleri bir soruyla karşılaştıklarında pes ederken, çabasına güvenmesi gerektiğine ikna edilen öğrenciler zorluklarla karşılaştıklarında pes etmek yerine daha çok çaba harcamayı seçerler.

Dweck ve arkadaşlarının (Yeager vd., 2019) ulusal çapta gerçekleştirdikleri başka ve çok daha geniş kapsamlı bir çalışma olan "National Study of Learning Mindsets" deneyi, bu alanın en önemli yayınlarından biri olan *Nature* dergisinde yayımlandı. Toplam 65 devlet okulundan, 9. sınıfa giden 12.490 öğrenciyi kapsayan bu ulusal deney, çevrimiçi gerçekleştirilen kısa (bir saatten az süren) bir eğitimin, akademik performansı artırdığını ortaya koyuyordu.

Araştırma için katılımcılar, yine daha evvelki deneylerde olduğu gibi, rasgele bir biçimde "gelişen zihniyet" ve "sabit zihniyet" gruplarına atanırlar. *Gelişen zihniyet* grubundaki öğrencilere 20 gün arayla 25 dakikalık iki online eğitim verilir. İlk oturumda, gelişim zihniyetinin temel fikri olduğu üzere, bireylerin zihinsel yeteneklerinin çaba, kapasiteyi artırmaya yönelik çalışmalar, öğrenme stratejilerinin geliştirilmesi ve uygun yardımlarla gelişebileceği vurgulanır. İkinci oturumda, öğrencilere bu fikirleri daha derin biçimde keşfetme ve hayatlarına nasıl uygulayabileceklerini öğrenme olanağı verilir. Toplam bir saat bile sürmeyen bu eğitimde insan beyni, tıpkı antrenman yaptıkça güçlenen ve dayanıklılığı artan kas kütleleri gibi, zorlu öğrenme deneyimlerine maruz kaldıkça güçlenen ve daha akıllı hale gelen bir kas metaforu üzerinden anlatılır. Bu gruptaki öğrencilere, bir konuda çok çaba göstermenin ya da zorlandığında yardım istemenin zekâ veya yetenek eksikliğine işaret etmediği, tam tersine başarı için gerekli bir adım olduğu telkin edilir; başarısızlığın düşük yetenekten kaynaklanmadığı çeşitli örnekler ve metaforlarla anlatılır. Ayrıca, "Bu zihniyeti, zorluk yaşayan başka bir öğrenciye nasıl aktarırdınız?" sorusu üstüne düşünmeleri istenir. *Sabit zinhiyet* gru-

bundaki öğrencilere ise genel beyin fonksiyonları anlatılır, ancak bu gruba zekânın dönüşebileceğine dair bir bilgi verilmez. Böylece ortaya zihniyet bakımından iki farklı grup çıkar: Bir tarafta zekânın değişebileceğine inanan "deney grubu", diğer tarafta zekânın genelde değiştirilemez olduğuna inanan "kontrol grubu" vardır.

Bu geniş ulusal deneyin sonucu, daha evvel Dweck ve arkadaşlarının daha küçük çaplı deneylerde elde ettiği sonuçları teyit eder: Zihinsel becerilerin geliştirilebileceğine dair sadece bir saatlik online bir eğitim alan öğrencilerin sene sonundaki not ortalaması, bu eğitimi almayan akranlarından daha yüksektir. İkinci bir analizde araştırmacılar, bu deneysel müdahalenin genel not ortalamasının yanı sıra, özellikle matematik ve fen derslerindeki etkilerine bakarlar, zira malum, bu derslerde başarılı olmak genellikle "sabit bir zekâ ve başarı" göstergesi olarak kabul edilir. Ancak sonuç değişmez: Beklendiği gibi, bir saatlik gelişim zihniyeti müdahalesi alan öğrencilerin notları, matematik ve fen derslerinde de diğer gruba göre daha yüksektir!

Dweck'in zihniyet deneylerinin geçerliliği yalnızca gençlerle ve eğitim alanıyla sınırlı değil, yetişkinlerle ve spordan iş dünyasına kadar çok geniş bir alanda tekrarlanan deneyler, bize performansın çabayla ortaya çıkan bir sonuç olduğunu gösterdi. Örneğin, iş dünyasından profesyonellerle yapılan bir deneyde, gelişim zihniyetine sahip yöneticilerin sabit zihniyete sahip yöneticilere kıyasla çok daha iyi bir çalışma ortamı yarattıkları ve bunun sonucu olarak da, kurumlarında üretkenliği artırdıkları ortaya çıkmıştır. Gelişen zihniyete sahip yöneticiler, birlikte çalıştığı insanlara geribildirim verirken onların çaba ve emekle kendilerini geliştirebileceklerine vurgu yaparken; sabit zihniyete sahip yöneticiler, birlikte çalıştıkları kişilerin değişip dönüşeceğine inanmadıkları için onlara daha az pozitif geri dönüş yapma eğilimdedirler, dolayısıyla iş ortamları da bu tutumdan etkilenir.

Türkiye'de sabit zihniyet hâkim

Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı, 1997'den bu yana, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı'na üye olan ülkelerdeki 15 yaş öğrencilerinin eğitim durumunu değerlendirmek için her üç yılda bir ölçümler yapıyor. PISA, her ülkeyi kendi ulusal örnekle-

miyle anadilinde test ediyor ve okuduğunu anlama, matematik ve fen bilgisi alanlarındaki temel becerileri ölçüyor. Ancak OECD, son yıllarda bu temel alanların yanına "yaratıcı problem çözme becerileri" ve "küresel yetkinlik" gibi farklı alanları da ekledi. 2018 yılında, Dweck'in fikirlerinden yola çıkarak, yine onun geliştirdiği bir dizi soru üstünden "gelişim zihniyeti" de ölçülen alanlar arasına girdi ve 78 ülkede 600 bin öğrenci üzerinde ölçüldü. Bu verilere baktığımda ilk dikkatimi çeken sonuç, tüm dünyada genel bir eğilim olarak zekânın gelişebileceğine inanan öğrencilerin, zekânın sabit olduğuna inanan öğrencilere göre okuma, fen ve matematik alanlarında daha yüksek puanlar aldığı gerçeği oldu. Keza gelişen zekâ zihniyeti kazanmış öğrencilerin üniversiteye devam etme isteği de akranlarına göre çok daha yüksek seviyede seyrediyor.

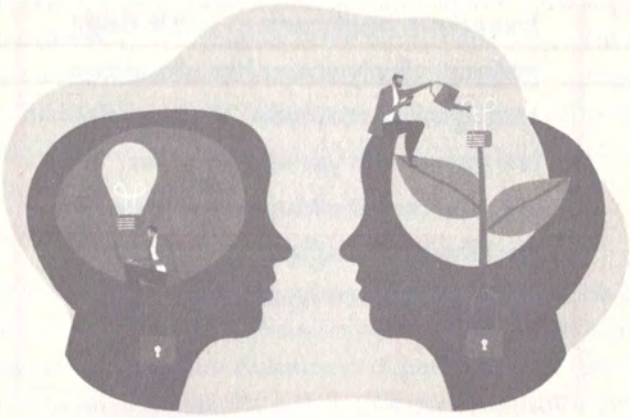
Ancak tahmin edebileceğiniz gibi, zekâya dair zihniyet de ülkeler arasında ciddi farklılıklar gösteriyor. Estonya, Danimarka ve Almanya'da öğrencilerin yüzde 75'e yakını gelişim zihniyetine sahipken, Makedonya, Kosova ve Endonezya gibi ülkelerde bu oran yüzde 30'un altına düşüyor. Türkiye ise maalesef bu ölçekte de OECD ortalamasının altında kalıyor: Ne yazık ki, 15 yaşındaki gençlerimizin yarıdan fazlası, zekânın değiştirilebilecek bir özellik olduğunu düşünmüyor.

Carol Dweck'in deneyleri, bize başarının anahtarının sabit değil, gelişen zihniyete sahip olmaktan geçtiğini gösteriyor. Türkiye'de ise gençlerin yarıdan fazlası zekânın sabit olduğuna inanıyor. Bu zihniyeti değiştirdiğimizde başarı kapıları açılacak.
#10deney

Dweck'in kuramsal çerçevesini kullanan ve onun ölçeklerini Türkçeye kazandıran Dilek İlhan Beyaztaş ve arkadaşlarının yapmış olduğu bir saha çalışması, bize bu konuda daha detaylı bilgi veriyor. Görülen o ki, bizde ilkokuldan üniversiteye kadar her aşamada sabit zihniyet, gelişen zihniyete göre çok daha yaygın bir inanç. İngiliz öğrencilerle Türk öğrencilerin kıyaslandığı bu çalışmada, İngiliz öğrencilerde gelişen zihniyetin baskın eğilim olduğu, bizde ise zekânın sabit ve değişmez olduğu fikrinin çok daha yaygın bulunduğu görülüyor.

Dweck Zinhiyet Deneyleri insana bakışımızı nasıl değiştirdi?

Dweck'in zihniyet deneyleri bizim zekâya bakışımızı sarstı. Bu deneyler, bize beceriler konusunda sahip olduğumuz sabit zihniyetin performansımızı düşürdüğünü göstermekle kalmadı, aynı zamanda değişen zihniyeti kazanırsak o performansın artacağını da gösterdi. Zira eğitimden spora, iş hayatından sanata, pek çok alanda zekâ ve becerinin sabit ve değişmez olduğu telkin edilen insanlar başarısızlığı, "Zaten ben bu alanda yetenekli değilim," diyerek bir kader gibi kabul ederken, becerinin değişen ve gelişen bir şey olduğu telkin edilen kişiler başarısızlığı aşılması mümkün bir engel olarak görmeye başladı. Zekâ ve yeteneklerin doğuştan sabit ve değişmez olduğuna dair bir inanca sahip insanlar performanslarını artır-



mak için daha fazla emek ve çaba harcamazken, bu becerilerin geliştirilebileceğine inanmaya başlayan bireyler, var olan seviyelerinin üstüne çıkmak için tüm öğrenme fırsatlarını değerlendiriyor ve zorlukları aşmak için yeni ve yaratıcı yollar arıyor.

Dweck'in deneylerinde –başta ebeveynler, eğitimciler ve insan kaynakları yöneticileri olmak üzere insanın gelişimi ve eğitimiyle ilgilenenler olmak üzere– herkes için çıkarılacak dersler var. Evde çocukların, okulda öğrencilerin, işyerinde çalışanların performansını değerlendirirken onların sabit özelliklerine vurgu yapmak kısa vadede kişilerin gururunu okşasa da, bu tarz telkinler orta uzun vadede onların performanslarını geliştirmelerine engel oluyor. Bu deneyler çok net bir şekilde, performansı sabit yeteneklere bağlayan kişilerin hayatta karşılaştıkları başarısızlıkları bir kader olarak kabul edip yeni güçlüklerle yüzleşmemek için geri çekildiklerini gösteriyor. Bu kişiler performanslarını yükseltmek için bir sonraki aşamaya ulaşmayı hayal etmiyor, bu amaca ulaşmak için denemede bile bulunmadan pes ediyor. Yani evde çocuk bir kere denedi ve başaramadıysa, vurguyu çocuğun sabit yeteneğine yapan ebeveyn aslında o çocuğun öğrenme potansiyelini öldürüyor. Okulda öğrencisinin ilk yanlışında, "Bu senin iyi olduğun bir alan değil," diyen öğretmen, o öğrencinin gelişiminin önüne ciddi bir engel koyuyor. İşyerinde kötü bir performans sergileyen çalışana, "Sen başka bir alana odaklan," diyen yönetici, o kişinin profesyonel gelişimine destek olmamış oluyor. Oysa deneylerin gösterdiği üzere, tersini yaparsak herkes kendini geliştirebiliyor.

Türkiye'de, elimizdeki verilere bakarak sabit zihniyetin çok yaygın olduğunu görüyoruz. Bu durumu değiştirmek için ailede, okullarda, işyerlerinde, spor ve sanatın her dalında sabit zihniyetin yerine gelişen zihniyeti koyacak yeni bir eğitim modeline ihtiyacımız var. Çünkü ailede çocuklarımızın, okulda öğrencilerimizin, işyerlerinde çalışanlarımızın, sahalarda sporcularımızın, sanatın her alanındaki sanatçılarımızın, yani öğrenme arzusu olan herkesin performansını artırmak bizim elimizde...

Kaynakça:

Blackwell, L.S., K.H. Trzesniewski ve C.S. Dweck, "Implicit Theories of Intelligence Predict Achievement Across an Adolescent Transition: A Longitudinal Study and an Intervention", *Child Development*, Cilt 78, Sayı 1, 2007, s. 246-263.

Dweck, C.S., *Self-Theories: Their Role in Motivation, Personality, and Development*, Psychology Press, Philadelphia, 1999.

Dweck, C.S., *Mindset: The New Psychology of Success*, Random House, New York, 2006.

İlhan-Beyaztaş, D. ve E. Dawson, "A Cross-National Study of Student Teachers' Views about Intelligence: Similarities and Differences in England and Turkey", *Universal Journal of Educational Research*, Cilt 5, Sayı 3, 2017, s. 510-516.

Mueller, C.M. ve C.S. Dweck, *Praise for Intelligence Can Undermine Children's Motivation and Performance*, Journal of Personality and Social Psychology, Cilt 75, Sayı 1, 1998, s. 33-52.

Yeager, D.S. ve C.S. Dweck, "Mindsets That Promote Resilience: When Students Believe That Personal Characteristics Can Be Developed", *Educational Psychologist*, Cilt 47, Sayı 4, 2012, s. 302-314.

Yeager, D.S., P. Hanselman, G.M. Walton vd., "A National Experiment Reveals Where A Growth Mindset Improves Achievement", *Nature*, Sayı 573, 2019, s. 364-369.

8. Koku Psikolojisi: Genetik Benzerlik mi, Genetik Çeşitlilik mi? Claus Wedekind Deneyleri



- Ten kokusunun partner seçimiyle ne alakası var?
- İnsanlar, partner seçerken genetik bakımdan benzerlik mi yoksa çeşitlilik mi arar?
- İnsanların partner seçimini hangi faktörler etkiliyor?

Bu sorulara yanıt vermek kolay değil. Aşkı ya da cazibeyi bırakın ölçmeyi, tarif etmek bile zor. En fazla söyleyebileceğimiz, insanların partner seçiminde yaşadıkları dönemin estetik anlayışından genel olarak etkilendiği... Bunun dışında, rasyonel eş seçme kuramlarına göre insanlar kendilerine ekonomik olarak ve eğitim seviyesi bakımından denk, hayata bakış açısı uyumlu kişileri partner olarak tercih ediyor. Buraya kadar aslında bildiğiniz şeyleri tekrar ettim. Ama şimdi sizinle paylaşacağım deney, yukarıdaki sorulara biyoloji üstünden bir yanıt veriyor. Üstelik bunu bir deneyle yapıyor.

Claus Wedekind'in Ter Kokulu Tişört Deneyi, insanların eş seçiminde türünü devam ettirirken genetik çeşitlilik aradığı tezini test ediyor. Biyolojide hayvanlar üzerinde test edilen bu tezi insanlar üzerinde test etmek için, Wedekind ten kokusunu genetik bir sinyal olarak kullanır. Deneye gönüllü olarak katılan erkeklere bir pamuk-

lu tişört dağıtılır. İki gün boyunca giyilen bu tişörtler daha sonra kapalı bir kutu içinde, bu erkekleri hiç tanımayan kadın katılımcılara koklatılır. Amaç, eş seçiminde genetik benzerlik ve farklılık arasında nasıl bir tercih olduğunu anlamaktır.



İnsan ilişkilerinde, özellikle de cinsel partner seçiminde biyolojik sinyallerin varlığı hep bilinmesine rağmen, Wedekind bu alanda geliştirdiği basit bir deneyle bize yeni bir pencere açtı. Üstelik araştırmanın koku üzerinden gerçekleştirilmiş olması konuyu biraz daha ilginç kılıyor. Koku, her ne kadar üzerine en az kafa yorduğumuz duyularımızdan biri olsa da, hayatımızdaki yeri devasa; bunu anlamak için parfüm sektörüne bakmak bile yeter. Bu bakımdan Wedekind'in koku ve çekicilik arasında kurduğu sebep-sonuç ilişkisi üzerine durup düşünmekte fayda var.

Claus Wedekind: Koku deneyiyle ortalığı karıştıran evrim psikoloğu

Claus Wedekind, eğitimini biyoloji üzerine yapmış ve bu alanda pek çok çalışmaya imza atmış bir deneysel biyolog. Yüksek lisans ve doktora çalışmalarını genetik ve biyoloji alanında yapmış olan Wedekind, insan davranışlarının evrimsel kökenlerini anlamaya yönelik çalışmalar yürütmüş. Özellikle insanlardaki genetik çeşitliliğin sağlıklı bir popülasyon için önemini vurgulayan çalışmaları nedeniyle zaman zaman hararetli tartışmalara konu olan Wedekind, genetik farklılıkların insan türünün devamı için oynadığı rolü oldukça yaratıcı araştırmalarla gösteren sıra dışı bir biliminsanı.

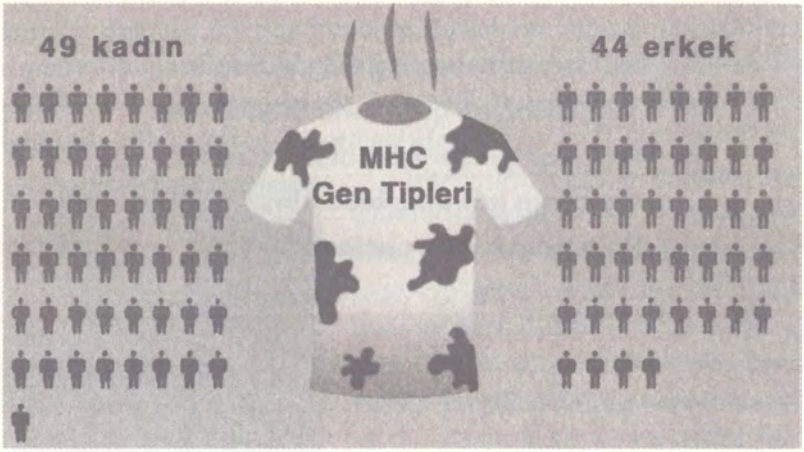
Wedekind, önceleri hayvanlarda eş seçiminde kokunun önemini gösteren çalışmalar yapar. Fareler üzerinde yapılan benzer araştırmalardan çıkan sonuç kokunun bu konuda ayırt edici biçimde kullanılabileceğini gösterince, aynı çalışmayı yaratıcı bir şekilde insanlar üzerine uygular.

Koku, partner seçiminde düşündüğümüzden çok daha büyük bir role sahip. Genetik olarak farklı olanların kokusu, bize cinsel bakımdan daha cazip geliyor. #10deney

Ter kokulu T-shirt Deneyi!

Wedekind Deneyi'nin detaylarını anlamak için önce bu araştırmanın temelini teşkil eden MHC (Major Histocompatibility Complex, büyük doku uygunluk kompleksi) geni üzerine konuşmamız gerekiyor. (Bu deney üzerine okuyana kadar bu geni ben de bilmiyordum.) MHC genleri, bağışıklık sisteminin gelişiminden sorumlu, geniş bir grup gene verilen ortak ad. İnsan vücudundaki MHC genleri, bizi farklı enfeksiyonlara karşı koruma görevini yerine getiriyor. Bir insanın MHC gen yelpazesindeki çeşitlilik arttıkça bağışıklık da artıyor. Wedekind ve arkadaşları, işte bu genel bilgiden yola çıkarak şu özel hipotezi geliştiriyor: *İnsanlar, türünü devam ettirmek için partner seçerken kendilerinden farklı MHC yelpazesinden birini tercih eder.* Bu teze göre evrimsel olarak hayatta kalmanın formülü genetik benzerlikte değil, genetik farklılıkta yatar. İnsan, kendisine genetik bakımdan benzeyeni değil, MHC yelpazesi bakımından kendisinden farklı olanı seçerse sonraki kuşaklara kendi genlerini aktarma şansı artar.

Wedekind, MHC'nin eş seçimindeki etkisini anlamak için farklı MHC gen tiplerine sahip 49 kadın ve 44 erkekten veri toplar. Katılımcı kadınlardan, hormonal seviyelerini etkileyecek oral kontraseptif (örneğin, doğum kontrol hapı) kullanıp kullanmadıklarını kaydetmeleri istenir. Erkeklerden ise araştırma süresince kokularını etkilememesi için iki gün boyunca başkalarıyla yatmamaları, acılı ve baharatlı yiyeceklerden kaçınmaları, hiç parfüm kullanmamaları ve koku oluşturabilecek diğer aktivitelerden (örneğin, sigara içmek



veya evlerindeki kedi ya da köpekle uyumak) kaçınmaları istenir. Sonra da erkeklere poşetten yeni çıkmış, standart bir pamuklu tişört verilir. Erkeklerden istenen, bu tişörtleri iki gece uyurken giymeleri ve uyumadıkları zamanlarda da bu tişörtü kendilerine verilen bir poşete koyarak muhafaza etmeleridir. Katılımcı erkeklerin tamamına aynı marka pamuklu tişört, kokusuz deodorant ve aynı marka poşet verilerek araştırma koşulları kontrol altına alınır. İki günün sonunda erkeklerden gelen poşetler etiketlenerek kayda geçirilir.

Deneyin ikinci aşamasında, regl döngüsünün ikinci haftasında, yani doğurganlığının en yüksek ânında olan kadınlardan, kendilerine sunulan altı farklı kutuyu koklamaları istenir. (Bu dönemde doğurganlığı artıran faktör, regl döngüsünün ikinci haftasında östrojenin yükselmesidir. Yükselen östojen, yumurtlama döneminde kokuya karşı hassasiyeti de artırır. Dolayısıyla partner seçiminde koku etkisini ölçmek için ideal bir dönemdir.) MHC etkisini test etmek için her kadına üçü kendi MHC kategorisiyle aynı, üçü de kendi MHC kategorisinden farklı olan toplam altı farklı tişört, kapalı kutular içinde tek tek koklatılır. Her kadın katılımcı, her bir kutuyu a) yoğunluk b) hoşluk ve c) çekicilik açısından 1'den 10 kadar puanlar.

Araştırma sonuçları oldukça çarpıcıdır. Kadınlar, kendilerinden farklı MHC genlerine sahip erkeklere ait tişörtlerin kokusunu, kendilerine benzer MHC genlerine sahip erkeklerin tişörtlerine göre

çok daha yüksek oranda çekici bulur. Peki doğum kontrol hapı ya da benzeri koruma altında olan kadınlarda durum nedir? Çalışma sırasında doğum kontrol hapı kullanan kadınlarda bu etki görülmez! Beklendiği gibi, biyolojik olarak doğurganlık döngüsünde olmayan kadınlar için kendilerinden farklı olan genetik yelpazeye sahip erkeklerin ten kokusu daha cazip değildir. Bir başka ifadeyle, kadınlar normal koşullarda çekici bulmadığı bir kokuyu, çocuk doğurmaya biyolojik olarak hazır oldukları zamanlarda çekici buluyor. Bu durum, baştaki tezleri destekliyor. Farklı olan, ancak türün devamı söz konusu olduğu zaman daha cazip görülüyor!

Claus Wedekind'in T-shirt Deneyi'nin özellikle basında popüler olmasının ardından pek çok başka araştırmacı da bu deneyin benzerlerini gerçekleştirir. Bu deneylerden öğreniyoruz ki, tercih yapan kadın değil erkek olduğunda da sonuç benzerdir: Kadınların vücut kokusu da yumurtlama döneminde olduklarında erkeklere normal zamanlardan daha çekici geliyor. Bu çalışmalar, bize ayrıca bazı nüansları da gösteriyor. Örneğin, bazı kültürlerde bazı ten kokuları diğerlerine göre, genetik faktörlerin de ötesinde, daha cazip geliyor.

Claus Wedekind'in T-shirt Deneyi, partner seçiminde genetik çeşitliliği aradığımızı gösteriyor. Genetik olarak farklı olanlar, daha çekici bulunuyor. #10deney

Wedekind'in orijinal deneyinin ardından yapılan çalışmaları derleyen Winternitz ve arkadaşlarının yaptığı bir meta-analiz çalışmasına burada yer vermekte fayda var. (Hatırlayalım, meta-analiz literatürde belli bir alanda yapılan çalışmaların istatistiki özeti demek. Özellikle tartışmalı alanlarda bu tarz meta-analizler bize nüanslar arasından genel kabul gören bulguları görme fırsatı verir.)

Winternitz ve arkadaşlarının yaptığı çalışmaya göre, hayvanlar üzerinde yapılan birçok deney, hayvanların kendilerinden farklı MHC genlerine sahip partnerler tercih ettiğini gösteriyor. Ki hayvanların genetik çeşitlilik arayışı, zaten Wedekind'in de çıkış noktasıydı. Başta fareler olmak üzere, hayvanlarda yapılan deneyler, bize MHC açısından farklı bir eşle çiftleşen hayvanların yavrularının daha güçlü bir bağışıklık sistemine sahip olduğunu gösteriyor. Türün devamı için, evrimsel olarak farklı olan partner olarak daha çok tercih ediliyor! İnsanlarda yapılan çalışmaların genel özetine bakınca, diğer çalışmaların pek çoğunda da, Wedekind'in bulduğu üzere farklı olanın daha çok tercih edildiği görülüyor. Ancak bazı çalışmalarda, insanların kendilerine benzeyen MHC yelpazesine sahip eşleri de eşit derecede cazip bulduğu görülmüş. Bu çelişkiler, laboratuvar ortamının dışında insanlarla yapılan çalışmalardaki yöntem farklılıkları ve örnekleme sorunlarından kaynaklanıyor olabilir.

Terim ilaçtır benim!

Koku üzerine bir araştırmaya değinince, aklıma ister istemez bir roman, bir de türkü geldi. Şimdilerde ne kadar okunuyor bilmiyorum, ama bizim kuşağın gençlik yıllarında okunmazsa olmaz kitaplarından biri, Patrick Süskind'in *Koku* romanıydı. İnsanın kokuya dair bildiklerinin ne kadar sınırlı olduğunu gösteren bu klasik romanda kahramanımız Jean-Baptiste Grenouille, olağanüstü koku alma becerisinin sadece pozitif bir durum olmadığını, aynı zamanda insan ruhunun karanlık taraflarını da kışkırttığını gösterir. Süskind, muazzam anlatımıyla, hayatta hiç farkında olmadığımız onca farklı kokuyu bize kelimeler üstünden koklatır. Bu vesileyle bahsi geçen enteresan romanı okumanızı tavsiye ederim.

Türküye gelince... Yıllar evvel literatürde bu ter kokulu tişört deneyini okuduğumda aklıma hemen "Odam Kireçtir" türküsü gelmişti. Zülfü Livaneli'den, Cem Karaca'dan ve tabii ki Ahmet Kaya'dan defalarca dinlediğim bu aşk türküsü, çok ilginç bir şekilde bize Wedekind'in temel bulgusunu hatırlatıyor. Bakar mısınız şu sözlere:

Odam kireçtir benim
Yüzüm güleçtir benim
Soyun da gir koynuma
Terim ilaçtır benim

Kitabı yazarken sözleri doğru aktardığımdan emin olmak için baktığımda ilginç bir durum dikkatimi çekti: Bu türkünün orijinalinde, "Terim ilaçtır," diyor. Ancak özellikle son zamanlarda, türkünün sözlerini paylaşan bazı kaynaklarda bu bölüm "Tenim ilaçtır" olarak değiştirilmiş. Bunun sebebi, muhtemelen endüstrileşme ile değişen beslenme ve temizlik alışkanlıkları sonucu, ter kokusunun artık son derece olumsuz çağrışımları olan bir imgeye dönüşmesi. Bunun sebebini anlıyorum, ama şunu da not etmeden geçmeyeyim: "Ten kokusu" (*scent*), Al Pacino'nun oynadığı aynı isimli filmden de (*Scent of a Woman / Kadın Kokusu*) hafızanıza kazınmış olacağı gibi, pozitif bir tona sahip. Her insanın kendine özgü bir ten kokusu var, bu koku genellikle doğal vücut yağları, ciltte bulunan mikroorganizmalar ve yaşam tarzıyla şekillenir; genellikle keskin olmayan ve hoş olarak tarif edilebilecek bir uyarıcıdır. "Ter kokusu" (*sweat*) ise vücudumuzun kendi ısısını belli bir dengede koruyabilmek için salgıladığı sıvıdan kaynaklanır. Hijyenine özen gösteren, sağlıklı beslenen birinde ten kokusu ve ter kokusu benzeşir, ancak vücudu çok ter üreten, apokrin bezleri yoğun kişilerde, özellikle baharatlı ve soğanlı yemekleri bolca tüketiyorsa, hele bir de hijyenine özen göstermiyorsa, ter kokusu son derece rahatsız edici bir hal alabilir. Muhtemelen tüm bunların sonucunda, türkünün sözünü ettiği "ter", kimi yorumlarda "ten" olarak geçiyor. Eh, değişen zamana göre türküler de yeniden yorumlanıyor.

Wedekind Deneyi insana bakışımızı nasıl değiştirdi?

Wedekind'in T-shirt Deneyi'nden çıkan sonuçlar, günümüzde partner seçimi ve insan ilişkilerinin biyolojik temelleri hakkında önemli bilgiler sunuyor. Bu deney, öncelikle bize bilinçdışı biyolojik mekanizmaların partner seçiminde önemli bir rol oynadığını gösteriyor. İnsanlar yalnızca yüzeydeki uyuma değil, aynı zamanda de-

rinlerde yatan genetik çeşitliliğe de bakıyor. Genetik çeşitliliği artırmak için, bilinçdışı bir motivasyonla, kendilerinden çok farklı genlere sahip insanlara daha fazla ilgi duyabiliyor, onları daha çekici bulabiliyor. Kim bilir, belki bu verinin milyarlarca dolarlık parfüm endüstrisinin büyümesinde de bir rolü vardır!

Bu deney bize ayrıca başka bir olguyu da hatırlatır: Genetik benzerlik, türün devamı için çeşitli riskler barındırır. İnsanların eş seçiminde, kapalı bir toplum içinde kalarak kendi kültürel ve etnik gruplarından bireyleri tercih etmesi, sonraki kuşakların bağışıklık sistemlerinin zayıflamasına yol açar. Akraba evliliklerinde uç örneklerini gördüğümüz durum da bu gerçeğe dayanır.

Kaynakça:

Süskind, P., *Koku*, çev. Tevfik Duran, Can Yayınları, İstanbul, 1987.

Wedekind, C., T. Seebeck, F. Bettens ve A.J. Paepke, "MHC-dependent Mate Preferences in Humans", *Proceedings of the Royal Society of London, Series B: Biological Sciences*, Cilt 260, Sayı 1359, 1995, s. 245-249.

Wedekind, C. ve S. Füri, "Body Odour Preferences in Men and Women: Do They Aim For S0pecific MHC Combinations or Simply Heterozygosity?", *Proceedings of the Royal Society of London*, Sayı 264, 1997, s. 1471-1479.

Winternitz, J., J.L. Abbate, E. Huchard, J. Havlíček ve L. Garamszegi, "Patterns of MHC-dependent Mate Selection in Humans and Nonhuman Primates: A Meta-analysis", *Molecular Ecology*, Cilt 26, Sayı 2, 2017, s. 668-688.

9. Kişilik Psikolojisi: Kişiliğin Temel Yapıtaşları Nelerdir? Beş Faktör Kişilik Modeli



- Kişiliğinizi nasıl tarif edersiniz?
- Kişilik ölçülebilir mi?
- Kişiliğin kaç boyutu vardır?
- Kişilik değişir mi?

Bu ve benzeri sorulara yanıt vermek için oluşturulmuş ve adına "kişilik psikolojisi" denen bir alt disiplin mevcut. Ama önce "kişilik" ne demek, onu tanımlayalım: İnsanın belirli durumlara karşı tutarlı ve öngörülebilir tepkiler vermesini sağlayan kalıcı özelliklere kişilik denir. Bir insanın kendi kişilik özelliklerini, güçlü ve zayıf yönlerini, farklı durumlarda nasıl tepki verdiğini bilmesi ve neyi, niçin yaptığını anlaması, hem onu hem de onun ilişkide olduğu kişileri etkileyen bir olgu. Tüm bu nedenlerden olsa gerek, özellikle internetin yaygınlaşmasıyla birlikte kişilik testleri yeniden son derece popüler oldu. Eğer sosyal medyada ya da internet üzerinde biraz dolaştıysanız karşınıza muhakkak bir kişilik testi çıkmıştır. Uluslararası bir şirkete ya da kurumsal kimliği olan bir markaya iş için başvurduysanız muhakkak bir kişilik testine tabi tutulmuşsunuzdur. Eğer çöpçatanlık sitelerinde biraz vakit geçirdiyseniz farkında

olmadan kişilik testlerinden bazı soruları yanıtlamış olabilirsiniz. Herhangi bir pazarlama araştırmasına katıldıysanız nasıl bir tüketici olduğunuzu anlamak için kişilik testlerinden alınmış sorulara muhatap olmuşsunuzdur.

Psikolojinin başlangıcından itibaren kişiliği tarif etmek için pek çok kuramsal çerçeve geliştirildi, ancak bu çabaların hiçbiri Beş Faktör Kişilik Modeli (*Big Five*) kadar derin bir iz bırakmadı. Bu, modelin popülaritesi kapsamından kaynaklanıyor: Model, kişiliği tek bir boyuta indirmeyecek kadar karmaşık, ama beş boyuta sığdıracak kadar da basit bir yapıya sahip. O nedenle bu çerçeveye Beş Faktör Kişilik Modeli deniyor.

Kişilik, insanın dünyaya karşı tutarlı ve öngörülebilir tepkiler vermesini sağlayan temel özelliklerdir. Beş Faktör Kişilik Modeli, kişiliğin beş ana boyutunu açıklar.
#10deney

Peki niçin bu kadar çok sayıda ve farklı kişilik modeli geliştirilmiş? Bugün dünyada 500 milyon dolarlık bir pazara ulaşan kişilik testleri sektörünün varoluş sebebi aslında çok basit: İnsan, doğası gereği kendisini tanımak ve başkalarını daha iyi anlamak ister. Kimi eğlence ve sosyal paylaşım için, kimi işyerinde uyum ve performans sorunlarını çözmek için, kimi de eşler ve arkadaşlar arasında uyumu artırmak için kişiliğini daha iyi tanımak, muhataplarını daha iyi anlamak istiyor.

Donald W. Fiske ve Beş Faktör Kişilik Modeli

Beş Faktör Kişilik Modeli'nin temelleri, 20. yüzyılın başlarında atıldı. Kişiliği farklı faktörlerle açıklama girişimlerinden ilkini, 1932 yılında William McDougall gerçekleştirmişti. Ancak o modelde kişilik yapısının beş ayırt edici özelliğe zekâ, karakter, mizaç, eğilim ve huy gibi son derece genel alanları kapsıyordu. Bizim bugün çok faktörlü kişilik dediğimiz yaklaşımı ilk geliştirense 1949 yılındaki teziyle Donald W. Fiske'ti. Fiske, gelişim psikolojisi alanında başlangıç referansı sayılan Raymond Cattell'in geliştirdiği kişilik ölçeklerini temel bir istatistik analiz yöntemi olan faktör analizine soktu. Bu veri analizinin amacı, karmaşık kavramları anlamlı alt boyutlara ayırmaktı. Tıpkı becerileri sözel ve sayısal diye ikiye ayırmanın bir "faktör analizi" olması gibi, Fiske'in saha çalışmasında da kişilik özellikleri beş farklı faktörle açıklanıyordu. Fiske, bu manada Beş Faktörlü Kişilik Modeli'ni ilk defa verilerle ortaya koyan kişi oldu.

Beş Faktör Kişilik Modeli çerçevesine göre kişilik "deneyime açıklık", "sorumluluk", "dışadönüklük", "uyumluluk" ve "duygusal denge" adı verilen beş ayrı faktörden oluşur. Kişiler bu faktörlerin her birinde iki zıt uç arasında bir skalada yer alırlar, ama genelde birine daha yakın dururlar. Eğer bir insan kendisini ya da bir başkasının kişiliğini tanımak istiyorsa tek yapması gereken bu modeldeki beş boyutun her birinde sunulan zıt iki uçtan hangisine yakın olduğuna karar vermesidir.

Şimdi gelin tek tek kişiliği oluşturan bu beş faktörü inceleyelim:

1. **Deneyime Açıklık:** Yeni fikirler ve deneyimlere açık mısınız? Yaratıcılığınız ve hayal gücünüz zengin mi? Yeniliklere karşı meraklı mısınız? Bu sorulara yanıtınız evetse siz deneyimlere açık bir kişiliğe sahipsiniz. Deneyime açıklık seviyesi yüksek kişiler genelde sanat ve tasarımla ilgilenirler. Çoğu zaman rutin işlerden sıkılır ve sürekli yeni uğraşlar, heyecanlar ararlar. Deneyime açık olmayan kişilerse çoğu zaman gelenek ve rutinlere bağlıdır, yeni fikirlere kapalı olurlar. Burada dikkat etmemiz gereken nokta, deneyime kapalı olmanın her zaman olumsuz sonuçları olmadığı ger-

çeğidir. Geleneksel el sanatları ustası bir insanı düşünün: Yıllardır süregelen geleneksel yöntemleri ustalıkla uyguluyor ve bu süreçte zanaatın saflığını koruyorsa, onun için yeniliklerden ziyade köklü geleneklerin sürdürülmesi elbette daha önemli olacaktır ve bu o konu için doğrudur.

2. **Sorumluluk**: İşlerinizi düzenli ve planlı bir şekilde yapar mısınız? Sorumluluklarınızı ciddiye alır mısınız? Detaylara dikkat eder misiniz? Eğer bu sorulara yanıtınız evetse siz sorumlu ve anlayışlı bir kişiliğe sahipsiniz. Zira bu kavram yalnızca iş konusunda sorumluluk sahibi olmayı değil, başkalarına karşı düşünceli olmayı da kapsar. Sorumluluk seviyesi yüksek kişiler genellikle düzenlidir, başkalarına karşı anlayışlıdır ve detaylara özen gösterir. Düşük sorumluluk seviyesine sahip kişiler ise plansız ve düzensiz hareket eder, spontane olma konusunda iyi olsa da önemli görevleri savsaklayabilir ve en önemlisi sorumluluk almaktan kaçınır. Ancak burada da iki farklı uçta yer almanın tek başına olumlu ya da olumsuz olarak yorumlanamayacağını hatırlatmak isterim. Örneğin yaratıcı bir start-up girişimcisi düşünelim: Spontane çalışmayı seviyor, geleneksel kurallar ve düzenlemelere pek bağlı kalmıyor, esnek yapısı ve spontane kararları sayesinde yeni fırsatları hızlıca değerlendirebiliyor. Yani önemli olan her kişilik tarzının kendine en uygun ortamı bulabilmesinde, ki biz buna kişi-çevre uyumu diyoruz.

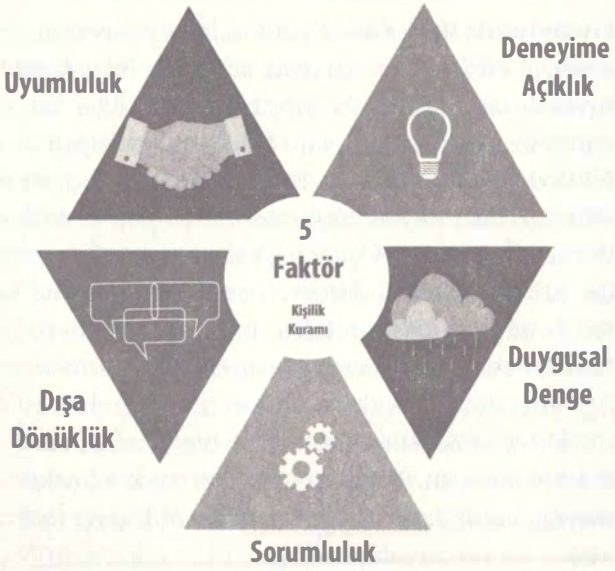
3. **Dışadönüklük**: Sosyal ortamlarda bulunmaktan keyif alır mısınız? Yeni insanlarla tanışmaktan hoşlanır mısınız? Çevrenizdeki insanlarla sohbet etmeyi sever misiniz? Eğer bu sorulara yanıtınız evetse siz dışadönük bir kişiliğe sahipsiniz. Dışadönüklük seviyesi yüksek kişiler, içe dönük kişilere nazaran daha heyecanlı, konuşkan ve atılgandır. Bu kişiler içinde bulundukları ortamlarda dikkatleri üzerlerine çekmeyi sever (ya da en azından bundan rahatsız olmaz), soh-

bet başlatmayı bilir, yeni insanlarla tanışmaktan keyif alırlar. İçedönüklüğü baskın kişilerse yalnız kalmayı daha çok sever, sosyalleşmek zorunda kalınca tükenmiş veya yorgun hisseder, sohbet başlatmakta zorlanır ve ayaküstü laflamaktan pek keyif almazlar. Aynı notu buraya da ekleyeyim: İki uçtan yalnız birinin olumlanması, bizi kişilikleri değerlendirme konusunda eksik bırakır. İçine kapanık bir yazar hayal edin: Kendi dünyasında, çok okuyup az konuşan biri olabilir, ama o da muhtemelen tam da bu sayede düşüncelerini yazıya dökerek dünyayla paylaşmakta başarılıdır.

4. **Uyumluluk**: Başkalarına yardım etmeyi sever misiniz? İnsanların duygularını anlamak sizin için önemli midir? Çatışmalardan kaçınmaya çalışır mısınız? Eğer bu sorulara yanıtınız evetse siz uyumlu bir kişiliğe sahipsiniz. Uyumluluk düzeyi yüksek olan kişiler daha işbirlikçi, etrafındaki insanları önemseyen, başkaları için empati ve endişe hisseden insanlardır. Bu kişiler başkalarının mutluluğuna katkıda bulunmaktan hoşlanır ve onların yardımına koşmayı tercih ederler. Uyumluluk düzeyi düşük olan kişiler ise başkalarının duygularını önemsemez, onların sorunlarına ilgi duymaz, hatta onları değersiz görüp yeri geldiğinde manipüle etmeyi seçerler. Ancak öte yandan, sürüye katılmayı sevmeyen, kendi doğrularını ifade etmekten çekinmeyen, kararlarını duygu değil, mantık çerçevesinde alan kişiler de var hayatımızda ve iyi ki varlar! Zira Asch İtaat Deneyi'nde incelediğimiz gibi, dünya biraz da farklı ses çıkarmaya korkmayanların sayesinde ilerliyor.

5. **Duygusal Denge/Nevrotizm**: Kolayca kaygılanır mısınız? Stresliyken sakin kalmakta zorlanır mısınız? Olumsuz duygulara kapılmaya meyilli misiniz? Eğer bu sorulara yanıtınız evetse siz duygusal dengeyi korumakta zorlanan bir kişilik özelliğine sahipsiniz. Nevrotizm düzeyi yüksek olan bireyler duygusal gelgitler yaşar, yüksek seviyede gergin-

lik, kaygı ve üzüntü hissetme eğilimindedirler. Öte yandan duygusal dengeye sahip kişiler duygularını yönetmekte zorlanmayan, duygusal olarak dayanıklı bireylerdir. Ama bu kişilik özelliğinde nevrotizmi de tamamen olumsuz bir olgu olarak görmekten kaçınmamız gerekiyor. Sevdiğiniz sanatçıların hayatına şöyle bir bakın: Duygularını yoğun yaşayan, duygusal iniş çıkışlarından yola çıkaran en güzel eserlerini ortaya koyan pek çok kişi bulacaksınız. Dünya, biraz da bu hissettiği güçlü duyguları ifade edebilen, eserlerine yansıtan insanlar tarafından güzelleştiriliyor.



Beş Faktörlü Kişilik Modeli, bugün sadece psikoloji alanındaki araştırma ve klinik çalışmalarda kullanılan bir çerçeve değil, aynı zamanda eğitimden iş dünyasına çok geniş bir alanda faydalanılan son derece popüler bir testin de adıdır. Okullarda öğrencileri, kliniklerde danışanları, iş dünyasında çalışanları ve mahkemelerde sanıkları daha yakından tanımak için kullanılan bu testler sayesinde, bugün insanlar artık kendilerini bu beş boyuta göre tarif edebiliyor, güçlü ve zayıf yanlarını bu çerçeveye göre belirleyebiliyor.

Kişilik testlerinde nereden nereye...

Fiske'in geliştirdiği kuramsal çerçevenin büyük çapta ilk kullanılışı, 1961 yılında ABD Hava Kuvvetleri'nin personel seçimi esnasında gerçekleşti. Ernest Tupes ve Raymond Christal'ın bir dizi test uygulayarak ortaya koyduğu şema, kişiliğin tam da Fiske'in iddia ettiği gibi beş ana faktörden oluştuğunu ortaya koydu. Askerî arşivlerde uzunca bir süre saklı kalan bu rapor sonradan akademik dünyanın radarına girince, bugün Beş Faktör dediğimiz çerçeve yavaş yavaş belirginleşti ve personel seçiminde yaygın olarak kullanılmaya başlandı. Başta ABD olmak üzere, Batı'da revaçta olan bu testler, giderek uluslararası şirketler aracılığıyla dünyaya yayıldı. 1981 yılında Lewis Goldberg, Beş Faktör olarak özetlenen kişilik özelliklerinin evrensel olduğunu, yani kişiliğin neredeyse tüm dünyada beş farklı boyutta ölçülebileceğini öne sürdü. Sonraki yıllarda farklı kültür ve dillere çevrilen testlerin uygulanmasıyla da bu tez büyük ölçüde desteklendi. Yıllar içinde giderek daha kısa ve pratik bir hale gelen bu testlerden biri olan "NEO Personality Inventory" (NEO-PI, Neo Kişilik Envanteri) ölçeğinin geliştirilmesiyle birlikte Beş Faktör, pek çok farklı dilde kolayca test edilip uygulanan bir araca dönüştü.

Türkçeye de değişik zamanlarda pek çok farklı uyarlaması yapılan ve bizde de yaygın olarak uygulanan NEO-PI ölçeği sayesinde elde edilen bulgular sayesinde, dünyanın pek çok yerinde kişiliğin beş temel faktörden oluştuğunu doğrulayabiliyoruz.

Ama Beş Faktör Kişilik Testi bu alanda tek geçerli olan değil. Global kişilik testi pazarını dünyada iki farklı ekol domine ediyor: Myers-Briggs Kişilik Göstergesi (MBTI) ve Beş Faktör Kişilik Modeli. MBTI, bireyleri 16 farklı kişilik tipine ayıran ticari bir test. Bu testin kısaltılmış versiyonu sosyal medyada sıkça paylaşıldığı için muhakkak sizin karşınıza da "Hangi MBTI kişilik tipisiniz?" başlığıyla çıkmıştır. Carl Jung'un kuramsal çerçevesini esas alsa da bilimsel olarak ciddi verilere dayanmadığı için eleştirilen bu test daha ticari bir duruşa sahip. "Büyük Beşli" ise bunun tersine, tamamen sahadan toplanan verilerden yola çıkarak oluşturulduğu için çok daha yaygın kabul görüyor. Dolayısıyla eğer derdiniz bilimsel olarak kişiliğinizi anlamaksa bakmanız gereken referans noktası Beş Faktör Kişilik Modeli ya da popüler tabiriyle Büyük Beşli/*Big Five* dediğimiz çerçeve...

"Büyük Beşli" evrensel midir?

Bu kitapta yer alan pek çok diğer çalışma gibi, kişiliği beş boyutta tanımlayan bu teorinin de farklı kültürler ve farklı ülkelerde genel olarak geçerli olduğu epey sağlam araştırmalarla kanıtlanmış. Birçok araştırmacı, beşli kişilik modelinin dil ve kültürel farklılıkları aşan, "biyolojik temelli bir olgu" olduğunu savunuyor. Araştırmacıların altı kıtada 50'den fazla toplumda yaptıkları kültürlerarası araştırmalar, gerçekten de Büyük Beşli'nin varlığını ve evrenselliğini ortaya koyuyor (McCrae vd., 2005).

Toplumlar ve ülkeler arasındaki kültürel, tarihî, ekonomik, toplumsal, ideolojik ve diğer sosyal farklılıklara rağmen kişiliğin beş boyutta incelenebiliyor olması, akla insanlığın tarihsel olarak benzer süreçlerden geçmesinin bizi benzer yönde etkilemiş olabileceği olasılığını getiriyor. Psikolog David Buss, bu beş temel kişilik özelliği için evrimsel bir açıklama önererek, bunların "insanın evrimsel yolculuğunda var kalmak ve hayata tutunmak için gerekli kişilik özellikleri" olduğunu iddia ediyor. Nitekim bu bağlamda yürütülen başka bir çalışma gösteriyor ki, hayvanat bahçesi çalışanları tarafından yapılan değerlendirmelere göre kafeslerdeki şempanzelerin kişilik özellikleri bile Beş Faktörlü Kişilik Modeli'yle tarif edilebiliyor (King & Figueredo, 1997).

Kişilik değişir mi?

Madem kişiliklerin biyolojik ve evrimsel temelli açıklamaları var, o halde kişilik doğuştan verili midir? Başka bir ifadeyle kişilikler değişebilir mi? Bizde "mizaç" denen, gündelik dilde "karakter" olarak da anılan kişiliğin oluşumunda genetik faktörler önemli bir rol oynar, bu şüphesiz. Ancak kişiliğin ortaya çıkmasında çevresel faktörler, yani kişinin ailesi, arkadaşları, eğitimi ve kültürel çevresi gibi etkenler de çok önemlidir. Genetik faktörler ilk belirleyici olsa da, genetik altyapının tezahür etme biçimi tamamen koşullara bağlı bir durumdur. Yani çok zor ve sıkıntılı bir kişiliği olan bir çocuk eğer çok anlayışlı ve destekleyici bir ortamda büyürse, o çocuğun kişiliği zamanla son derece sağlıklı bir doğrultuda gelişebilir. Ancak doğuş-

tan mizacı yumuşak ve rahat olmayan bir çocuk, üstüne bir de son derece istikrarsız ve travmatik bir ortamda yetişirse, o çocuğun kişiliğinin zamanla son derece sıkıntılı bir hale evrileceğini öngörmek zor değildir.

Bu verilere ek olarak, ikizler üzerine yapılan çalışmalardan biliyoruz ki, kişilik özelliklerinin yarıya yakını kalıtımsal olarak açıklanabiliyor. Örneğin, yeni tecrübelere açık olma özelliği yüzde 61 oranında kalıtımsal. Belki bu nedenle olsa gerek, pek çok çalışmada olumsuz hayat koşullarının insanların kişiliklerini çok ciddi bir değişime uğratmadığını gösteriyor. Ancak bu, insanların kişiliklerinin değişmediği anlamına gelmiyor: Zira insanların yaşlandıkça dışadönüklük, nevrotizm ve yeni deneyimlere açıklık düzeylerinde düşme görülüyor. Öte yandan, uyumluluk ve sorumluluk düzeylerinde bir artış da genelde ilerleyen yaşla birlikte ortaya çıkıyor.

Kişilik genetik ve çevresel faktörlerle şekillenir. Kişilik özellikleri zamanla değişebilir, ancak genetik altyapı büyük rol oynar. #10deney

Beş Faktörlü Kişilik Modeli'nin geliştirilmesi insana bakışımızı nasıl değiştirdi?

Tahmin edebileceğiniz gibi, Büyük Beşli üzerine ülkemizde de yüzlerce çalışma yapılmış durumda. Pek çok kurum işe almada bu kişilik testlerinden alınmış soruları kullanıyor. Her ne kadar popüler kültürde çok sık bir şekilde, "Biz bize benzeriz, başka kimseye benzemeyiz!" desek de, sahadan gelen veriler bunu doğrulamıyor. Ülkemizde yaşayan insanların kişilik özellikleri ile aynı tüketim çağında, aynı dijital medya ortamında ama dünyanın başka yerlerinde yaşayan insanların kişilikleri arasında yapısal bir fark yok.

Anlayacağınız, bu kuram ve kuramdan yola çıkılarak hazırlanan testin niçin kabul gördüğü açık: Anlama ve açıklamada işe yaradığı için. Dolayısıyla, kişiliğinizi ve başkalarının kişiliklerini anlamak istiyorsanız, birbirinden çok farklı kültürlerde ve ortamlarda yetişen bireylerin de kişilik bakımından bu denli birbirine benziyor olması işinizi kolaylaştırıyor. Beş Faktörlü Model'in kuramsal çerçevesi, bize anlamak açısından büyük yarar sağlıyor.

Kaynakça:

King, J.E. ve A.J. Figueredo, "The Five-Factor Model Plus Dominance In Chimpanzee Personality", *Journal of Research in Personality*, Cilt 31, Sayı 2, 1997, s. 257-271.

McCrae, R.R. ve A. Terracciano, "Personality Profiles of Cultures: Aggregate Personality Traits", *Journal of Personality and Social Psychology*, Cilt 89, Sayı 3, 2005, s. 407.

10. Tutsak İkilemi: Bencillik mi, Dayanışma mı? Oyun Teorisi Deneyleri



- Polis iki kişinin bir depoda hırsızlık yaptığı konusunda bir ihbar alır ve iki farklı adrese baskın düzenler. Evlerde çalınan mallar bulunur ve el konur. Bu deliller, iki zanlıyı da çalıntı mal bulundurmaktan dolayı bir yıla mahkûm etmek için yeterlidir, ancak hırsızlıktan beş yıla mahkûm etmek için yeterli değildir. Hırsızlıktan mahkûmiyet için sanıklardan en az birinin suçunu itiraf etmesi gerekir.
- Sorgu için zanlılar karakola getirilip iki ayrı hücreye konur ve birbirleriyle iletişim kurmalarına izin verilmez. İtiraf almak isteyen savcı, bir hileye başvurur. Zanlılara ayrı ayrı şu öneride bulunur: "Çalıntı mal bulundurmanın cezası bir yıl hapis, hırsızlığın cezası ise beş yıl. Siz itiraf etmediğiniz sürece sizi hırsızlıktan mahkûm etmek için yeterli delilim yok. Eğer her ikiniz de itiraf ederseniz, ikinizin de cezası beş yıldan üç yıla indirilecek. Eğer siz itiraf etmezseniz ama ortağınız itiraf ederse, siz beş yıl ceza alacaksınız ama suç ortağınız serbest kalacak. Eğer hiçbiriniz itiraf etmezseniz çalıntı mal bulundurmaktan bir yıl hapis cezasına çarptırılacaksınız. Kararın nedir?"
- Siz bu sanığın yerinde olsaydınız ne yapardınız? Susar mıydınız, yoksa itiraf eder miydiniz?

Bu okuduğunuz senaryonun adı Tutsak İkilemi'dir. Oyun Teorisi'nin temel yapıtaşlarından biri sayılan bu ikilemin farklı versiyonları, iki taraflı tüm müzakarelerde tarafların işbirliği yapıp yapmadığını anlamak için kullanılıyor. Psikolojide yapılan sayısız çalışma, Tutsak İkilemi'ndeki insanların tek seferlik oyunda kendi çıkarlarını korumak için hareket ettiğini, ancak birden çok sefer karşı karşıya gelinen durumlarda iki tarafın çıkarına olacak adımlar attığını gösteriyor.

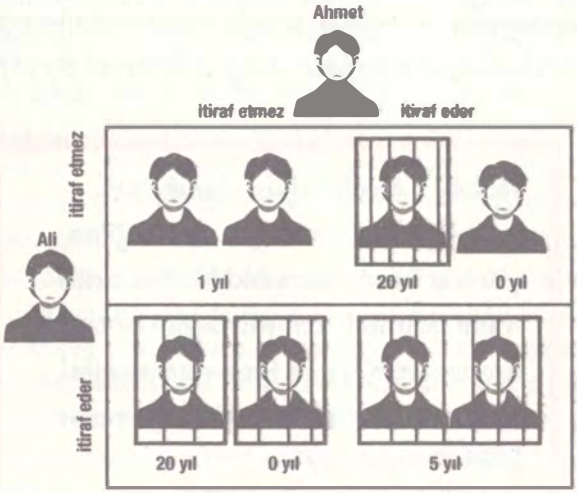
Her ne kadar biz bu bölümde insan odaklı analizlerin üzerinde duracak olsak da, Tutsak İkilemi'nin uluslararası ilişkiler sahasında, örneğin silahsızlanma görüşmelerinde çok yaygın olarak kullanıldığını not edelim. Şirketlerin fiyat belirleme, reklam harcamaları ve yeni ürün geliştirme gibi kararlarından balıkçılıkta av yasaklarına ya da ormanların ve su kaynaklarının kullanım sınırlamalarına uyulmasında, hatta en başından beri yapay zekâ ve makine öğrenimi alanlarında, farklı tarafların nasıl etkileşime gireceğini modellemek için yaygın olarak kullanılıyor.

Albert W. Tucker ve Tutsak İkilemi

Tutsak İkilemi'nin temeli, 1950'lerde uluslararası danışmanlık şirketi RAND'da çalışan matematikçiler Merrill Flood ve Melvin Dresher tarafından atılır. Flood ve Dresher, birbirleriyle rekabet halindeki bireylerin çıkarlarını neye dayanarak maksimize etmeye çalıştıklarını araştıran düşünce deneyleri tasarlarken Tutsak İkilemi oyununu geliştirirler. Ancak bu oyunu, bu bölümün girişindeki modern formuna getiren kişi, bir başka matematikçi olan Albert W. Tucker'dır. Tucker, 1950'de bu matematiksel modeli daha anlaşılır hale getirmek için olasılık hesabı üstünden bir tutsak senaryosu ile somut bir vakaya dönüştürür. Tucker'ın senaryosunda taraflar ihanetle işbirliği arasında bir ikilem yaşar. Bu basit ama çarpıcı senaryo sayesinde, tarafların vermiş olduğu kararlarda işbirliği ve ihanetin taraflara tek tek ve kolektif olarak getireceği fayda ve zarar hesaplanır.

İlk başta daha ziyade matematik ve ekonomi alanında kullanılan Tutsak İkilemi, Tucker'ın modellemesiyle birlikte insanlar arası ilişkilerde ihanet ve dayanışmadan yana tercihleri ölçmek, eğitimde dayanışmanın önemini göstermek, tarımda ortak kaynakların kullanımın-

da karşılıklılık ilkesinin önemini anlamak ve tabii ki uluslararası ilişkilerde çatışma yerine dayanışmanın uzun vadeli faydalarını ölçmek için kullanılmaya başlanır. Bu oyun farklı disiplinlerden pek çok araştırmacı tarafından son derece farklı amaçlarla kullanıldığı için, bu bölümde tek bir çalışmadan söz etmek yerine bu oyunun bugünkü yaygın kullanıma ulaşmasında büyük emeği olan iki isimden söz edeceğim: Siyaset bilimci Robert Axelrod ve matematikçi John Nash.



Robert Axelrod ve Kısasa Kısas stratejisi

Robert Axelrod, Tutsak İkilemi' ni bir taraf için iyi olanla her taraf için iyi olan arasındaki bir gerilim olarak görür ve tarafların tek sefer yerine birden çok sefer karşılaştıkları bir deney yapar (1984). Axelrod' un deneyi, aslında tıpkı çocukların kendi aralarında oynadıkları taş-kâğıt-makas oyunu gibi tasarlanmış bir turnuvadır. Axelrod'un turnuvasının kuralları, başta bahsettiğim Tutsak İkilemi'yle aynı mantıkta, yani turnuva-



da her oyuncu, her bir yarışma turunda "işbirliği" ile "ihanet" arasında bir tercih yapmak zorunda. Her turun sonunda, tercihe göre taraflar belli bir kazanç elde ediyor: Eğer tarafların ikisi de işbirliği yapmayı seçerse, ikisi de orta düzeyde kazanıyor. Eğer bir oyuncu işbirliği yaparken diğeri ihanet ederse, ihanet eden en yüksek kazancı alırken işbirliği yapan hiçbir şey kazanamıyor. Eğer her iki taraf da ihanet ederse, her ikisi de düşük bir kazançla yetinmek zorunda kalıyor. Anlayacağınız, bu kazanma sistemi, bireylerin her tur sonunda elde edebilecekleri kısa vadeli çıkarlarla turnuva boyunca elde edebilecekleri uzun vadeli kazançlar arasındaki dengeyi zorlayan bir yapıya sahip.

Robert Axelrod'un deneyleri işbirliğinin, karmaşık stratejiler yerine basit karşılıklılık ilkesinin nasıl daima kazandırdığını ortaya koyuyor: Kısasa kısas stratejisi, basit ama etkili bir işbirliği modelidir. #10deney

Axelrod, düzenlediği turnuvayı kurallarıyla birlikte duyurur ve dünyanın dört bir yanındaki biliminsanlarından Tutsak İkilemi oyununda kullanılmak üzere stratejiler geliştirmelerini ister. Katılımcılar, kendi stratejilerini birer bilgisayar programı şeklinde yazar ve Axelrod'a gönderirler. Turnuvanın sonunda, Axelrod sonuçlara bakınca kendisini de şaşırtan şu bulguya ulaşır: Çok karmaşık ve sofistike stratejiler geliştiren oyuncular turnuvadan umduğu sonucu alamazken, çok basit bir şekilde uygulanan "kısasa kısas" stratejisi birinci gelir. Bu stratejide oyuncu ilk tura her zaman işbirliği ile başlar ve sonraki her hamlede karşı tarafın bir önceki hamlesini aynen tekrarlar. Bu basit kuralı uygulayan oyuncu turnuvada her zaman diğer tüm yaratıcı stratejilerden daha başarılı olur. Yani, bu stratejide, ilk turdaki açılışta siz işbirliği yönünde bir sinyal veriyorsunuz. Eğer

karşı taraf da ilk turda sizinle işbirliği yönünde karar verdiyse, siz de bir sonraki turda onunla yine işbirliği yapıyorsunuz. Eğer karşı taraf sizin ilk turdaki işbirliğinize ihanet ederek yanıt verdiyse, siz de bir sonraki turda ihanetle karşılık veriyorsunuz ve oyunun kalanında da karşı tarafın her hamlesine karşı aynen o hamleyi tekrarlıyorsunuz.

Axelrod'un deneyi, bize insan ilişkilerinin ve toplumsal dinamiklerin temelinde yatan çok basit ama güçlü bir gerçeği hatırlatıyor: Rakibine güvenip karşılıklı mütekabiliyet ilkesine uyan oyuncular uzun vadede kazançlı çıkıyor. Karmaşık hesaplamalar, rakibi zorda bırakıp kendi çıkarınıza sonuçlar doğuracak "kurnazlıklar" belki kısa vadede, tek turlu bir oyunda işe yarayabilir ama uzun vadeli çoklu karşılaşmalarda işe yaramıyor. Axelrod'un bulguları, aslında bizim günlük hayatımızda her gün farkında olmadan uyguladığımız karşılıklı saygı prensibine de uyuyor. Hiç görmeyeceğiniz biriyle yapacağınız pazarlık ile sürekli alışverişte olacağınız biriyle yapacağınız pazarlık stratejisi arasında bir fark olmalı sonuçta. Eğer birine kazık atarsanız, tek seferlik bir işte yırtabilirsiniz belki (ki onun da garantisi yok!) ama uzun vadede bu kazığın size dönecek bir faturası olacaktır. Şimdi bunu daha büyük boyutta düşünelim: Taraflar arası hukuku düzenleyen sistemin, taraflar arasında belli bir güven tesis etmesi gerekir. O güvenin olmadığı, Axelrod'un turnuvasındakinin aksine çetele tutulmayan bir kaos ortamında, tahmin edeceğiniz gibi, herkesin attığı kazık yanına kâr kalır. "Ne ekersen onu biçersin," sözü doğru, ama kimin neyi ekip neyi biçtiğini de herkesin bilmesi gerekiyor!

John Nash ve Nash Dengesi

John Nash, Tutsak İkilemi üzerine çalışmalarıyla bilinen diğer önemli isim. Oyun Teorisi'ne katkılarından dolayı ekonomi alanında Nobel Ödülü alan Nash'i aslında pek çoğumuz Russel Crowe'un oynadığı *Akıl Oyunları* isimli Hollywood filmden tanıyoruz. Nash, geliştirdiği Nash Dengesi kavramıyla Oyun Teorisi'nde devrim yaratır. Bu denge, Tutsak İkilemi tarzı oyunlarda bir oyuncunun, diğer oyuncuların stratejilerini değiştirmediği sürece kendi stratejisini değiştirmekten kazanç sağlamadığı durumu ifade eder. Bunun sebebi, oyunda ne yaparsanız yapın, aldığınız kararın sonucunun karşı ta-



rafın atacağı adımla birlikte anlam kazanmasıdır. Bu adımların sonucu olarak oyuncular, iki tarafın da mevcut durumdan daha farklı bir tercih yapamayacağını hesaba katarak kendi stratejilerini değiştirmezler. Yani, herkes kendi kararında kilitlenir.

Aslında Nash Dengesi'ni hayatımızın farklı alanlarında gözlemek mümkün, ama Nash Dengesi'ni Tutsak İkilemi oyununa uygularsak, bu oyunda Nash Dengesi her iki oyuncunun da itiraf etmesiyle kurulur. Bunun sebebi, her iki tarafın da karşı tarafın itiraf edeceğini düşünmesi ve sessiz kalmak yerine itiraf etmenin kendi çıkarı açısından daha iyi olmasıdır. Çünkü eğer kendisi sessiz kalır ve karşı taraf itiraf ederse daha ağır bir ceza alacaktır. Ancak itiraf etmeyi seçtiğinde, karşı tarafın da itiraf etmesi durumunda, diyelim ki beş yerine üç yıl hapis cezası alır. Nash Dengesi'ni insan ilişkilerine uyguladığımızda, benzer şekilde, kişilerin kendi çıkarları için başkalarının davranışlarını göz önünde bulundurarak bir denge aradığını görürüz. İlişkideki alışveriş süreci sonucu kişiler stratejilerini değiştirdiğinde daha iyi bir sonuç elde edemeyeceğini fark ettiğinde, ilişki belli bir dengeye oturur.

Nash Dengesi'ni pazarda fiyat dengesinin oluşumunda da gözlemek mümkün. Aynı sokağın iki yanında, iki rakip pideci düşünün. Soldaki dükkân satışını artırmak için indirim yapmak istiyor. Ama sonra düşünüyor ki, fiyatı indirirse rakibi de düşürecek. Rakip dükkân da satışları artırmak için düşünürken aynı sonuca varır. Sonuçta her iki dükkân da fiyatlarını sabit tutar, çünkü ikisi de diğerinin ne yapacağını kestirerek farklı bir şey yapmamakta karar kılar. E haliyle pide fiyatı da Nash Dengesi'nde kalır!

Tabii Nash Dengesi'ni öyle sadece pideci meselesinden ibaret sanmayın: Bu konuda uluslararası arenada çok sağlam bir OPEC örneği var. Malum, OPEC üye ülkelerin piyasaya ne kadar petrol satacağını belirleyen bir kartel. Her ülkenin önünde iki seçenek var: Ya anlaşmaya sadık kalacak ya da diğer oyunculara ihanet edip pet-

rol pahalıyken piyasaya daha çok petrol satacak. Eğer tüm ülkeler OPEC'in ortaya koyduğu anlaşmaya sadık kalırsa fiyatlar yüksek kalacak ve herkes belli bir kazanç elde edecek. Ancak eğer bir ülke, "Fiyatlar yüksekken daha çok petrol satayım," diye kendi çıkarını ön plana alıp ihanet ederse, o ülke kısa vadede kârlı çıkacak. Ama diğer ülkeler de bunu fark edip aynı şekilde üretimi artırırsa, petrol arzı artacağı için fiyatı düşmeye başlayacak. Fiyatlar düşünce de tüm üye ülkeler kolektif şekilde kaybedecek. İşte bu nedenle, Nash Dengesi gereği, üye ülkeler kurallara sadık kalıyor. Çünkü hepsi biliyor ki, kısa vadede kazanmak için uzun vadede kaybetmenin manası yok. Sonuçta, hiçbir ülke tek başına stratejisini değiştirerek daha iyi bir sonuca ulaşamıyor. Çünkü bir ülkenin vereceği karar, başka ülkelerin vereceği kararı tetikliyor.

Nash Dengesi, uluslararası ilişkilerden ekonomiye kadar pek çok alanda karşımıza çıkar. OPEC gibi organizasyonlar, Nash Dengesi sayesinde işbirliği yapar. Aksi halde, herkes kısa vadede kazanç sağlamak için rekabet edecek ve sonunda tüm sistem zarar görecektir. #10deney

Tutsak İkilemi çalışmaları insana bakışımızı nasıl değiştirdi?

Tutsak İkilemi çalışmaları bize insana dair birtakım yargılarımızı gözden geçirme fırsatı sunuyor. Her ne kadar kitap boyunca insanın rasyonaliteden uzaklaştığı anları görmüş olsak da, nihayetinde insan rasyonel olabilen bir varlık ve bu özellik bizi kendi ara-

mızdaki çatışmaları çözmek bakımından hayvanlardan ayırıyor. İnsanlar uyuşmazlıkları akıl yürüterek, diyalog yolunu kullanarak, karşılıklı bir şekilde çözebilme kapasitesine sahip. Tutsak İkilemi oyunu da bize rasyonelitenin sınırlarını gösteriyor. Kişi rasyonel olarak sadece kendi çıkarını düşündüğünde, kısa vadede arzu ettiği sonucu alıyor olsa da, uzun vadede hem kendisine hem de aynı oyunun parçası olduğu muhataplarına kaybettiriyor.

Rasyonel karar alıcılar üzerinde yapılan çalışmalar, bize birbirini tamamlayan iki strateji olduğunu gösteriyor. Bir tarafta "kısasa kısas" ile (bence biraz eksik bir çeviriyle Türkçeye kazandırılan *tit for tat* stratejisi ile) karşılıklılık ilkesine sadık kalan tarafın kısa vadede olmasa da uzun vadede hep kazançlı çıktığını gösteriyor. Nash Dengesi ise bize kendi çıkarını koruma güdüsünün belli bir noktada hepimizi bir dengeye götürdüğünü hatırlatıyor. Zaten bu strateji, uzun vadeli oyunlarda Nash Dengesi'ne ulaşmayı sağlayan bir stratejiyi işaret ediyor. Her iki durumda, taraflar uzun vadede işbirliği yaparak dengeye ulaşıyor ve bu denge bozulmuyor.

Kişiler arası ilişkiler bağlamında bakarsak, Tutsak İkilemi sadece kendi çıkarlarımızı gözetip, tabiri caizse karşı tarafa kazık atarak elde edeceğimiz kazancın kısa vadeli olacağını gösteriyor. Ortak çıkarlar etrafında bir araya gelen taraflar bağlamında bakarsak, OPEC örneğinde olduğu gibi, Tutsak İkilemi bize ait olduğumuz grubun çıkarları yerine kendi çıkarlarımızı koyduğumuzda sonuçta herkesin kaybedeceğini de hatırlatıyor.

Kaynakça:

Axelrod, R., *The evolution of cooperation*, Basic Books, 1984.

Rapoport, A. ve A.M. Chammah, *Prisoner's dilemma: A study in conflict and cooperation*, University of Michigan Press, 1965.

Tucker, A.W., "A two-person dilemma", yayımlanmamış elyazması, Stanford University, 1950.

Nash, J.F., "Equilibrium points in N-person games", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Cilt 36, Sayı 1, 1950, s. 48,49.

Kararlarımızı alırken aklımız mı daha öndedir, yoksa duygularımız mı? "İyi" ya da "kötü" biri olacağımız doğuştan mı bellidir, yoksa çevremiz mi bizi şekillendirir? En sıradan insanlar bile bir caniye dönüşebilir mi? "Ahlak"ın kaynağı nedir? Herkes bize karşıyken de doğrularımızı savunabilir miyiz? Toplum içindeyken olduğumuzdan farklı birine mi dönüşürüz?

Belki de en önemli soru şu; insan denen varlığı ne kadar tanıyor, biliyoruz? Yoksa bildiğimizi mi sanıyoruz?

Selçuk Şirin, psikoloji alanında kült olmuş araştırmalardan yola çıkarak insana bakışımızı değiştirecek bir kitapla karşımızda...

Bakışımızı Değiştirecek 10 Deney serisinin ilk kitabı ***İnsan***, insan psikolojisi üzerine yapılmış araştırmalardan elde edilen bilimsel bilgileri Şirin'in kendine has sade ve anlaşılır üslubuyla bir araya getiriyor. Doğru bilinen yargıları altüst eden, ön kabulleri yıkan ve insanı gerçekten anlamaya bizi bir adım daha yaklaştıracak bilgilerle dolu bu kitabı şaşırarak ve heyecanla okuyacaksınız!

THG
0755835
YDK

MUNDI
mundikitap.com
mundikitap
mundikitap
mundikitap
psikoloji
ISBN 978-625-6324-63-3
9 786256 324633