

# Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

## RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

### Yedek ve Duyuru Kanallarımız

Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

- Telegram: <https://t.me/birkitapbir>
- WhatsApp Kanalımız : <https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4lvMoc0Y>

Nicholas Epley

Türkçesi: Filiz Bolat

# AKLI SELİM

Başkalarının  
ne düşündüğünü,  
neye inandığını,  
ne hissettiğini  
ve ne istediğini  
neden yanlış anlarız?

KE  
TE  
BE

ISBN: 978-605-7949-68-4

© 2018 Ketebe Kitap ve Dergi Yayıncılığı A.Ş.

Ketebe Yayınları: 158

Psikoloji



**Edtör**  
Sezai Saraç

**Kapak**  
Harun Tan

**Düzeltil**  
Cihan Aldık

**Mizanpaj**  
Nilgün Sönmez

**1. BASKI**

Haziran 2019  
İstanbul

ketebe.com

**Ketebe Yayınları**  
**Sertifika No. 34989**  
Maltepe Mahallesi Fetih  
Caddesi No: 6 Dk: 2  
Topkapı 34010 İstanbul  
Tel: 212.612 29 30  
e-mail: ketebe@ketebe.com

**Baskı ve Cilt**  
Matsis Matbaa Hizmetleri  
San. ve Tic. Ltd. Şti  
Sertifika No: 40421  
Tevfik Bey Mah. Dr. Ali Demir Cad.  
No: 51 Sefaköy Küçükçekmece /  
İstanbul Tel: 212 624 21 11

© Nicholas Epley

**Kitabın orijinal adı: Mindwise**

Eserin Türkiye hakkı Brockman Inc. aracılığıyla Ketebe Kitap ve Dergi Yayıncılığı A.Ş.'ne  
aittir. İzinsiz yayınlanamaz. Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir.

# AKLİSELİM

Başkalarının ne düşündüğünü, neye inandığını, ne hissettiğini ve ne istediğini neden yanlış anlarız?



N I C H O L A S   E P L E Y

T Ü R K Ç E S İ  
F İ L İ Z   B O L A T

K E T E B E

---

## Nicholas Epley

Chicago Üniversitesi Booth İşletme Fakültesi'nde John Templeton Keller Davranış Bilimleri profesörüdür. Psikoloji doktora derecesini 2001'de Cornell Üniversitesi'nden almış, 2005 yılına kadar da Harvard Üniversitesi Psikoloji Bölümü'nde yardımcı doçentlik yapmıştır. Araştırmaları ıkl düzineden fazla dergide çıkan elliyi aşkın yayın ortaya çıkarmış, 2002'den itibaren sürekli olarak Ulusal Bilim Kurumu ve John Templeton Vakfı tarafından finanse edilmiştir. *The New York Times* ve *Chicago Tribune*'de yazıları çıkmakta olup, *Financial Times* tarafından "takip edilmesi tavsiye edilen bir profesör" olarak tanımlanmıştır. 2008 yılında Kişilik ve Sosyal Psikoloji Derneği'nden Kuramsal Buluş Ödülü'nü almıştır. 2011'de Amerikan Psikoloji Derneği'nden kariyerinin erken dönemlerinde psikolojiye katkıda bulunanlara verilen Üstün Bilim Ödülü'nü kazanmıştır. Eşi ve dört çocuğuyla birlikte Chicago'nun güney yakasında yaşamaktadır.

# İÇİNDEKİLER

## ÖNSÖZ

Gerçek Altıncı Hissiniz

9

## BİRİNCİ KISIM

### ZİHİNLERİ (YANLIŞ) OKUMAK

- |   |                                                                  |    |
|---|------------------------------------------------------------------|----|
| 1 | Kendine Aşırı Güvenen Bir His                                    | 23 |
| 2 | Kendi Zihniniz Hakkında<br>Bilebildikleriniz ve Bilemedikleriniz | 36 |

## İKİNCİ KISIM

### BUNUN BİR AKLI VAR MI?

- |   |                             |    |
|---|-----------------------------|----|
| 3 | Nasıl Canavarlaştırırız?    | 63 |
| 4 | Nasıl Antropomorfik Oluruz? | 91 |

## ÜÇÜNCÜ KISIM

### BAŞKA BİR ZİHİN NE DURUMDADIR?

- |   |                                   |     |
|---|-----------------------------------|-----|
| 5 | Kendine Gelme Sorunu              | 119 |
| 6 | Klişelerin Faydaları ve Zararları | 156 |
| 7 | Davranışlar Nasıl Yanıltabilir?   | 184 |

## DÖRDÜNCÜ KISIM

### BAŞKALARININ GÖZÜNDEN

- |   |                                                |     |
|---|------------------------------------------------|-----|
| 8 | Daha İyi Bir Zihin Okuyucu Olmak ya da Olmamak | 205 |
|---|------------------------------------------------|-----|

**SONSÖZ:** Akliselim Olmak

233

TEŞEKKÜRLER

239

NOTLAR

243



Tanıdığım için kendimi çok şanslı  
hissettiğim bir zihin olan Jen'e



## ÖNSÖZ

### Gerçek Altıncı Hissiniz

Yegâne gerçek keşif yolculuğu, yegâne Ebedi Gençlik kaynağı yabancı diyarlara gitmek değil, başka gözlere sahip olmak, dünyaya başka gözlerle bakmaktır.

—MARCEL PROUST (1922)

2011 baharında eşim Jen ve ben, Etiyopya'nın Addis Ababa şehrinde son derece rahatsız koltukları olan sıkışık bir minibüsün içinde gidiyorduk. Bir hâkimin şu anda oğlumuz ve kızımız olan iki küçük kardeşin yasal olarak velayetini verdiği mahkeme salonundan kısa bir süre önce çıkmıştık. Bir yığın evrakı doldurup, aylarca evlat edinme sürecinin tamamlanmasını bekledikten sonra her şey çok basit bir şekilde sona ermişti. “Çocuklar sizindir” dedi hâkim.

Minibüsümüz, çocuklarımızın yaşadığı evlat edinme merkezine açılan dikenli telle çevrili kapının yakınında durdu, kornaya bastı ve kapıların açılmasını bekledi. Mideme kramplar giriyordu. Jen'in elini sanki bir kayaya tırmanır gibi sımsıkı tutmuştum. Çocuklarımızın biyolojik babası bizimle tanışmak için kapının diğer tarafında bekliyordu.

Babaları o sabah mahkemede bulunmak için Etiyopya'nın kırsal kesiminde bulunan balçıktan yapılmış evlerinden yola çıkıp yarım günden daha uzun bir süre yürümüş, paslı bir otobüs ve bozuk bir minibüsle yolculuk ederek oraya ulaşmıştı. Hâkimin önünde eşini hastalıktan kaybettiğini, artık çocuklarına bakamayacağını onaylaması gerekiyordu. Yeni oğlumuz ve kızımız öylesine bakımsızdı ki, Dünya Sağlık Örgütü'nün gelişim çizelgesi üzerinde ancak ikinci yüzdelik dilimde, yani yaşamak için gerekli olduğu düşünülen dilimin altında yer alıyorlardı. Gencecik yaşamları, öyle bir acıyla geçiyordu ki buna ancak ezici bir yoksulluk neden olabilirdi.

Minibüs durduğunda bir sürü şey kafama üşüştü. Bizim hakkımızda ne düşünecek? Bizi gördüğüne sevinecek mi yoksa üzülecek mi? Bizimle tanışmak istiyor mu yoksa buna zorlandı mı? Pişmanlık mı rahatlatma mı, acı mı, umut mu yoksa bunların anlaşılması zor bir karışımını mı hissediyor? Bizden çocuklarla ilgili korkunç bir sır saklıyor mu? İki çocuğunu yetimhaneye bırakmak ve gitmelerine izin vermek nasıl bir duygu?

Hâlihazırda Jen ve benim, o sırada beş ve on yaşında olan iki biyolojik çocuğumuz vardı. Çocuğunuzu sallayarak uyutmanın, ilk “seni seviyorum” sözünü duymanın, Küçükler Ligi'ndeki golle riyle gurur duymanın, onların hayatını korumak için kendi hayatınızı feda edeceğinizden emin olmanın nasıl bir duygu olduğunu biliyordum. Çocuklarımla el ele tutuşup bir yetimhaneye gitmeye ve onları vermeye neden olan çaresizliğin nasıl bir şey olduğuna dair ise hiçbir şey bilmiyordum. Bir gün çocuklarıma açıklayabilmek adına bu adamı anlamayı, tanımayı ve dünyaya onun gözlerinden bakmayı çok istiyordum, ama zihni benim için tam bir muammaydı. Onun yerinde olmanın nasıl bir şey olduğuna ilişkin hiçbir fikrim yoktu.

Minibüsten inip yönetim ofisine girdiğimizde, çamurlu tişörtlerin üzerine giyilmiş bol montlar ve yırtık pantolonlar içindeki iki adamın kırık dökük sandalyelerde kaygıyla oturduklarını gördük. Adamlardan biri bana kısa bir bakış attı. Hemen o anda

yüzünden yaşlar akmaya başladı. Sert bakışlı bir çiftçinin hıçkırarak ağlamasının tezatlığından tedirgin olmuştum. Adam ayağa kalktı, bana doğru yürüdü ve kollarıyla beni sardı. Adeta can havliyle, dakikalarca gözyaşları içinde sıkıca birbirimize sarıldık. Bana o zamana kadarki en uzun kucaklaşmam gibi gelmişti. Beni bırakmıyordu.

Bu kucaklaşmanın arkasında çocuklarının geçmişleriyle ve onların geleceklerine dair umutlarıyla, yaşananlar hakkındaki düşünceleri ve yoğun duygularıyla ilgili pek çok bilgi vardı. Bu kucaklaşmanın arkasında derinlemesine anlamayı arzuladığım bir adamın zihni vardı. Bedenen kollarımla sımsıkı tuttuğum ama zihni benim için daima erişilmez kalacak bir adam.

## **SİZ BİR ZİHİN OKUYUCUSUNUZ**

O sabah dünyaya başka birinin gözünden bakmanın, başka birinin aklından geçenleri tam olarak anlamanın ne kadar zor olduğunu gördüm. Yaşadığım o an, bir psikolog olarak son yirmi yıldır yaptığım araştırmalardan çıkardığım bilimsel bir dersin son derece kişisel bir örneği idi ki, bu bilimsel derse göre meslektaşlarımızdan komşularımıza, arkadaşlarımızdan ailemize kadar yaşamımızdaki hemen hemen herkesi anlamakta tam da buna benzer sıkıntılar yaşayabiliyoruz. Eşiniz bile tahmininizden çok daha gizemli. Muhtemelen beyninizin en büyük hüneri, insanları daha iyi anlamak için onların zihinleri hakkında düşünme becerisidir. Sizlere bu becerinin nasıl işlediğine, beynin yanlış anlamaya ve anlaşmazlığa neden olan hataları nasıl yaptığına, başkalarının zihinleri konusunda nasıl daha usta olacağımıza ilişkin araştırma bilgilerini aktaracağım.

Size zihin okumayı anlatacağım ama genellikle bu terimle ilişkilendirdiğiniz türünü değil. Bundan sonra gideceğiniz partide arkadaşlarınızı hayrete düşürecek sihribazlık numaralarını anlatmayacağım. Telepatiden, kehanetten ya da biriyle psişik bir

bağlantı kurmak gibi duyu ötesi bir şeyden de bahsetmeyeceğim. Bunun yerine, yaşamınızın her gününde, gün içinde defalarca başkalarının ne düşündüğünü, hissettiğini, istediğini ya da amaçladığını anlamaya çalışırken sezgisel olarak yaptığınız zihin okumasından bahsedeceğim. Hayatı yaşamaya değer kılan yakın ilişkileri kurmanıza ve sürdürmenize, başkalarının gözündeki saygınlığınızı devam ettirmenize, ekip içinde verimli bir şekilde çalışmanıza, rekabete daha uzun süre dayanmanıza ve galip gelmenize olanak sağlayacak türden bir zihin okuma. Geniş toplulukların işlevini etkin bir biçimde yerine getirmesini sağlayan tahminler ve varsayımlar ağı kurarak, bütün sosyal etkileşimlerin temelini oluşturan türden bir zihin okuma. *Gerçek* altıncı hissiniz olarak tanımlayacağım türden bir zihin okuma.

Herhangi bir duyu gibi, altıncı hissiniz de belli sınırların ötesine geçebilir; tıpkı Jen ve ben çocuklarımızın biyolojik babasıyla tanıştığımızda olduğu gibi. Başkalarının deneyimleri çok farklı olduğunda, kültürleri çok yabancı olduğunda ya da geçmişleri hiç bilinmediğinde, altıncı hissimiz bizi düpedüz yanıltır. Ama birçoğumuzda böyle mahcup edici deneyimlere pek nadir rastlanır. Çoğunlukla başkalarının zihinleri hakkında akıl yürütme becerimiz öyle hızlı ve kolay bir şekilde işler ki, onu kullandığımızı bile zar zor fark ederiz, hatta başkalarının zihnine ilişkin varsayımlarımızın yanlış olabileceğini değerlendirmek için şöyle bir duraklarız.

Sabah kalkıp çevrenizdekileri etkileyecek bir kıyafet giydiğiniz andan, gece yatakta uzanıp başkalarının sizi zeki ve güvenilir bulup bulmadığını, sizi gerçekten sevip sevmediğini düşündüğünüz ana kadar altıncı hissiniz hemen hemen her dakika son hızda çalışır. Gün içinde kolayca çalışanlarınızı bilgisiz bulursunuz ama patronunuzun sizi zeki bulduğundan eminsinizdir. İş arkadaşınız hasta olduğunu söyleyip işe gelmediğinde yalan söylediğini hissedersiniz ama müşterileriniz sizden memnun kaldığını söylediğinde onların dürüstlüğüne güvenirsiniz. İşten eve dönerken, oturduğunuz binanın ilerisindeki evsiz kişiyi fark edersiniz ve sadece bir anlığına buz gibi betonun üzerinde yalınayak uyuma-

nın ne kadar utanç verici bir durum olduğunu *düşünüp*, önüne birkaç bozukluk atarsınız. Burada ne sihir ne de mistisizm var. Günlük yaşamlarımız, başkalarının ne düşündüğü, ne hissettiği, ne istediği ve neye inandıkları hakkında yaptığımız öngörüler tarafından yönlendirilir. Gerçek altıncı hissiniz iş başındadır. Siz *bir zihin okuyucusunuz*.

Bunun nedenini anlamak kolay. Sizler ve ben gezegenimiz üzerindeki en sosyal canlı türlerinden birinin üyeleriyiz. Hiçbir insan hayatta tek başına başarılı olamaz. Başarılı olmak ve ilerlemek, dostlarımızla, eşlerimizle, ekip arkadaşlarımızla ve meslektaşlarımızla işbirliği yapmak veya düşmanlarımızla, muhaliflerimizle ve rakiplerimizle rekabete girmek, başkalarıyla koordine olmayı gerektirir. Beni gerçekten seviyor mu yoksa sevmiyor mu? Dürüst mü yoksa yalan mı söylüyor? Çalışanlarımı nasıl mutlu edebilirim? Çocuklarım, arkadaşlarım, müşterilerim ya da rakiplerim gerçekten ne istiyor? Sosyal başarı için başkalarının zihninden geçenleri bilmek önemlidir çünkü insanların bir şeyi söylemeden önce ne söyleyeceklerini tahmin etmenizi, bir şeyi seçmeden önce ne istediklerini anlamanızı ve rakibinizin bir hamlede bulunmadan önce o hamlenin ne olduğunu öngörmenizi sağlar. En önemlisi, böyle bir zihin okuma harika bir işbirliğine ortam sağlayabilir. Ünlü şef Anthony Bourdain aşçı yardımcısıyla arasındaki ilişkiyle alakalı bir olay anlatır: “Beraber yaşadığımız iktisamlı günlerde... odanın içinde Steven’a doğru bakardım, bir kaşımı kaldırıp belki çenemle belli belirsiz bir hareket yapardım ve o şey – o anda yapılacak o şey her ne ise – yerine getirilirdi.”<sup>1</sup>

Üstelik sosyal anlayışın getirdiği bariz faydalarla birlikte, sizler, ben ve gezegenimiz üzerinde yaşayan neredeyse her insanoğlu başkalarının zihnini okuma konusunda öylesine deneyim kazanıyoruz ki, altıncı hissimiz adeta gizli bir şekilde çalışıyor. Sıra dışı filozof Jerry Fodor’un kaleme aldığı gibi, “Sağduyu psikolojisi çok iyi çalışır, ayakaltından çekilir.” Varlığı, sadece sınırlarının ötesine geçtiği olağandışı zamanlarda ya da son derece hatalı olduğu kanıtlandığında tekrar kendini gösterir.

## ZİHNİMDEKİLER

Hedefim, beyninizin en önemli becerisi olduğunu düşündüğüm şeyi bilimsel araştırmaların ışığında gün yüzüne çıkarmak. Dünyanın her yerindeki araştırma üniversitelerinde çalışan binlerce diğer psikolog gibi, neden böyle düşündüğünüzü, hissettiğinizi ve davrandığınızı anlamak için bilimsel yöntemlerin temel prensiplerini kullanıyorum. Açıkçası, başkalarının düşüncelerinden, güdülerinden, tavırlarından, inançlarından ve duygularından nasıl ve ne kadar iyi sonuç çıkardığınızı tam anlamıyla öğrenmek için altıncı hissinizi değerlendiren deneyler yapıyorum. Bu, beyninizin en büyük becerilerinden biridir çünkü insan yaşamının en önemli hedeflerinden birine ulaşmanızı sağlar: diğer insanlarla içten ve samimi bir bağ kurmak. Zihin okuma, güvenmeniz gereken kişilerle işbirliği yapmanıza ve güvenmemeniz gereken kişilerden uzak durmanıza olanak sağlar. Başkalarının gözündeki saygınlığınızı sürdürmenize imkân tanıyarak, arkadaşlık etmeye degecek yetenekli ve güvenilir biri olduğunuzu düşünmelerini sağlamanıza yardımcı olur. En önemlisi de, başkalarının zihnini okuyabilmek arkadaşlar arasında anlayışa, düşmanlar arasında bağışlamaya, yabancılar arasında empatiye, ülkeler, eşler ve iş arkadaşları arasında işbirliğine imkân tanır. Zihin okuma olmadan, işbirliği yapan bir toplum olmak sadece bir hayaldir.

Ne var ki, en önemli becerilerimiz bile mükemmellikten uzak olabilir. Tıpkı birçok insanın makul oranda iyi görebildiği ama net bir şekilde görmek için düzeltici lenslere ihtiyaç duyduğu gibi, başkalarının zihninden geçenler hakkında akıl yürütme becerimiz de makul oranda doğru ama aynı zamanda sistematik hatalara yatkın olan bir sosyal algıdır. Son yirmi yıldır yaptığım deneyler ve diğer bilim insanlarının yaptığı araştırmalar, birçok durumda altıncı hissimizin çok iyi çalıştığını ama düşündüğümüz kadar iyi olmadığını göstermektedir. Etiyopya'da benim yaşadığım gibi, farklılıkların keskin olduğu zamanlarda sınırlarımızın farkına varmak kolay olsa da, gerçek şudur ki büyük ihtimalle aile üyelerinizin, arkadaşlarınızın, komşularınızın, meslektaşlarınızın, rakiplerinizin ve hemşerilerinizin zihninden

geçenleri sandığınızdan daha az anlıyorsunuz. Bu konuya 1. bölümde değineceğim. Aslında içgörü yoksunluğunuz çok iyi tanıdığınızı zannettiğiniz bir zihne kadar uzanır.

2. bölümde kendimiz hakkında bildiklerimizin –ve bilmediklerimiz– nasıl bir şey olduğunu anlatacağım. Elbette ki bir kişinin zihnini mükemmel bir şekilde okuyamamak hiçbir zaman doğru tahminlerde bulunmadığımız anlamına gelmez ama yaptığımız ilginç hatalar ilişkilerimizde, iş hayatımızda ve yaşamımızda karşılaştığımız yıkımların en önemli kaynağıdır ve gereksiz çatışmalara ve yanlış anlamalara neden olur. Hatalarımız, toplumun en önemli sorunlarında faydasız çözümlere gidilmesine yol açarak, gereksiz yere ülkeleri çok kötü sonuçlar doğuran savaflara sürükleyebilir.

Neyse ki gelişmeler sayesinde başkalarının zihnini anlamaya çalışırken yaptığımız hatalar öngörülebilir, dolayısıyla da düzeltilebilir. Hatalarımız, herhangi bir sosyal etkileşimin temelini oluşturan iki önemli sorudan kaynaklanır. Birincisi, “onun” bir düşüncesi var mı? İkincisi de, onun zihninden ne geçiyor?

Gerektiğinde zihin okuma becerimizi kullanmayarak, böylece diğer kişinin düşüncesini dikkate almayıp, ona nispeten akılsız bir hayvan ya da nesne muamelesi yapma riskini göze alarak ilk soruyla ilgili hatalar yapabiliriz. Bu hatalar insanlıktan uzaklaştırmanın temelini oluşturur. Ama aynı zamanda gerekmediği zamanlarda bu becerimizi devreye sokarak, böylelikle aslında akılsız olan bir şeye akıllı varmış gibi davranarak da hatalar yapabiliriz. Bu hataların temelinde antropomorfizm (insani vasıfların başka bir varlığa atfedilmesi) vardır. Bu konuları sırasıyla 3. ve 4. bölümde ele alacağım.

Başkalarının zihnini okumaya çalışırken, onların düşüncelerini, inançlarını, tutumlarını ya da duygularını yanlış anlayarak, böylece zihinlerinden ne geçtiğini yanlış yorumlayarak ikinci soruyla ilgili hatalar yapabiliriz. En sık yaptığımız hatalar, aşırı benmerkezcilikten, klişelere aşırı bağlı kalmaktan ve başkalarının düşünceleri ile davranışlarının uyumlu olduğuna dair kolaycı

varsayımlardan kaynaklanır. Bunları 5, 6 ve 7. bölümlerde anlatacağım. Bütün bu hatalar, başkalarının zihninin gerçekte olduğundan daha basit olduğunu düşünmemize yol açan aynı temel sonuca sahiptir. Bu hataların farkında olmak, onlardan kaçınmanıza yardımcı olabilir ama belki de bu hatalardan uzak durmanın en iyi yolu tamamen başka bir hisse güvenmektir. Buna 8. bölümde yer vereceğim.

Bir optometrist, gözlerinizin gözle görülebilir dünyayı nasıl gördüğünü anlatabilir, ayrıca kusursuz bir şekilde görmenize engel olan bozuklukların nasıl düzeltileceğini de bilir. Bir psikolog olarak hedefim, beyninizin diğer insanların zihnini “görmenizi” sağlayan altıncı hissinizi nasıl yarattığını anlatmak. Belki de daha önemlisi, hedefim başkalarının düşüncelerini eskisi kadar iyi anlamanıza engel olan beyninizin öngörülebilir kusurlarını tanımlamak. Hedefim, psikolojik görüşünüzü iyileştirmek.

## ETKİLEYİCİ VE GELİŞTİRİLEBİLİR

Altıncı hissiniz, eksik yönlerini detaylı bir şekilde tanımlamaya balıklama atlamadan önce, varlığına hayret etmek için bir dakikanızı ayırmanızı hak ediyor. Neticede diğer insanların düşünceleri tamamen görünmezdir. Hiçbir zaman bir *inancı* fiilen görmemiş, bir *davranışı* koklamamış ya da bir *duyguyu* dürtmemişsinizdir. Kaldırımda yürürken asla yanınızdan bir *niyet* geçip gitmemiştir. Bir *isteği* tartamazsınız. Düşünceler, elektron mikroskoplarının önündeki atomlar gibi gözlenmez, onlardan çıkarım yapılır. Sadece, hem kendi davranışlarımızı hem de diğer insanların tutumlarını açıklamak için kullandığımız bir teori olarak var olurlar. Arkadaşınız portakal yerine elmayı tercih ettiğinde, bu tercihin gerçek nedeni elektriksel sinyaller, nörotransmitterler ve dendritik bağlantılardan oluşan anlaşılmasa bir zincir içerir. Hiçbirimiz diğer insanları mevcut nöral nedenleri açıklayarak tanımlamayız çünkü önsezilerimiz bize daha basit bir açıklama sunar: Arkadaşınız bir elma *istedi*. Doğrusunu söylemek gerekirse, arkada-

şınızın elmasını gördüğünüz şekilde arkadaşınızın *isteğini* görmediniz. Bunun yerine, seçimlerin gözlenmeyen tercihlerden kaynaklandığını ileri süren bir teoriyi temel alarak, arkadaşınızın *isteğinin* mevcudiyeti hakkında varsayımda bulundunuz. Diğer bütün iyi teoriler gibi düşüncelerle ilgili sezgisel teorimiz de, temel prensipleri sadece varsayımlardan oluşsa bile davranışı hem açıklayıp hem öngörerek çok işlevsel bir amaca hizmet ediyor.

Ama ne müthiş bir teori. Bin yıldır insanoğlu tek bir nörona atıfta bulunmadan birbirlerine açıklama yapmaktadır çünkü geliştirdiğimiz hissin böyle pratik bir değeri vardır. Tutumlar, inançlar, niyetler ve tercihler gibi zihinsel kavramlar fiilen beyinde olup biten her şeyle öyle güçlü bir şekilde ilişkilendirilir ki, diğer insanların davranışını tahmin etmek için onların düşünceleri hakkındaki teorimizi kullanabiliriz. Muhafazakar tutumlar sergileyen bir kişi genellikle muhafazakar bir politikacıya oy verecektir. Bencilce niyetleri olan bir kişi cömert niyetleri olan birinden çoğunlukla daha az cömert olacaktır. Sizden nefret ettiğini söyleyen bir kişinin size zarar verme olasılığı diğerlerine kıyasla daha yüksektir. Bunun için nörobilimle ilgili bilgi sahibi olmaya gerek yoktur.

Aslında bir canlı türü olarak bizi eşî bulunmaz derecede zeki kılan şey, başkalarının zihni hakkında çıkarımda bulunma becerimizdir. Büyük gruplar içinde yaşamak demek, birbirinizle geçinmek ya da gelişme göstermek istiyorsanız diğer insanların zihnini –düşüncelerini, inançlarını, duygularını ve isteklerini– anlama becerisine sahip olmak *zorundasınız* demektir. Böyle bir beyin gücü fiili beyin hücreleri gerektirir ki, işte bu yüzden serebral korteksin boyutu –başkalarının zihni hakkında düşünmenizi sağlayan beyin bölgeniz– içinde yaşanan sosyal grupların boyutuyla doğrudan bağlantılıdır.<sup>2</sup> Sosyal gruplar ne kadar büyük olursa, bu gruplar içinde etkin bir şekilde geçinip gitmek için o kadar büyük bir serebral kortekse (beynin toplam boyutuna göre) ihtiyacınız olur. Büyük sosyal grupların içine yerleştirilen maymunların serebral kortekslerinin, muhtemelen artan nöral talepleri yerine getirmek için büyüdüğü görülmektedir.<sup>3</sup> Diğer

primatlara kıyasla insanoğlu daha geniş sosyal gruplarda yaşar; bu da, neden şapka ölçünüzün şempanzeninkinden üç kat daha büyük olduğunu açıklamaktadır.

Türümüzün sosyal avantajının, yaşamın çok erken bir döneminde ortaya çıktığını görebilirsiniz. İddialı bir deneyde araştırmacılar, hem fiziksel hem de sosyal nesneler içeren testler kullanarak iki yaşındaki 105 çocuğun zihinsel becerisi ile 106 yetişkin şempanzeninkini karşılaştırdılar.<sup>4</sup> Bu testler, saklanan ya da hareket ettirilen bir yiyeceği takip edebilmeyi, başka türlü erişilemeyen bir yiyeceğe ulaşmayı sağlayacak doğru aleti seçip kullanabilmeyi ve gizlenmiş bir ödülün yerini bulmak için ipucu olarak verilen sestten faydalanabilmeyi (yuvarlanarak bir fincanın içine düşen yiyecek sesi gibi) içeren fiziksel nesnelerden oluşuyordu. Sosyal nesneleri içeren testlerde başka bir zihin de dahil edilmişti. Sosyal testler, araştırmacıyı bir problemi çözerken seyrettikten sonra onu doğru bir şekilde çözebilmeyi, yiyeceğin nereye konulduğunu bulmak için ipucu olarak araştırmacının bakışından faydalanabilmeyi (bu da, bir kişinin nereye baktığının onun ne düşündüğüne ilişkin bir ipucu verdiğini anlamayı gerektirir) ve bir kişinin bir kutuyu açmak için yaptığı başarısız girişimi o kutuda daha önceden yiyecek bulunduğunu işaret eden bir gösterge olarak kullanabilmeyi içeriyordu.

Sonuçlar hem açık hem de etkileyiciydi. Çocuklar ve şempanzeler fiziksel testleri yaparken başa baş gitmişti: her ikisi de problemlerin yüzde 68'ini doğru çözmüştü. Ama başka bir zihnin devreye girdiği sosyal testleri yaparken, çocuklar yüzde 74 doğruya yüzde 36 doğru oranında şempanzeleri büyük bir yenilgiye uğratmıştı. Bizim türümüz, parmaklarımızla kavrama yeteneğimiz ya da aletleri kullanma becerimiz sayesinde değil, başkalarının zihnini anlama becerimiz sayesinde dünyayı ele geçirmiştir.

Aslında bu beceri, ortak sosyal yaşamın belkemiğini oluşturur. Toplumsal duyarlılığı yüksek olan kişilerin, daha güçlü arkadaşlıklara, daha iyi evliliklere sahip olmalarının, genel olarak yaşamlarından daha memnun olmalarının sebebi işte budur. İşyerindeki liderler, talimatlarının anlaşılıp anlaşılmadığına

yönelik birazcık fikir sahibi olduklarında daha iyi bir iş çıkarırlar. Yöneticiler, çalışanlarının ne istediğini ve neye ihtiyaç duyduğunu birazcık anladıklarında onları motive ederler. Satış elemanları, müşterilerinin ne istediğini anlama becerisine sahip olduklarında ve buna göre konuşmalarını yönlendirdiklerinde daha fazla iş bitirirler. Birçoğumuz yumruk kavgasına girmekten ya da tam bir aptal gibi görünmekten kaçınıyoruz çünkü başkalarının ne düşündüğüne ve hissettiğine ilişkin çok da fena olmayan bir sezgimiz var. Böylece ilişkilerimizi gayet iyi bir şekilde idare edebiliyoruz. Başkalarını anlayabilmek, yaşamınızda güzel bir şekilde ilerlemenize izin veren şeyin en önemli parçasıdır.

\*\*\*

Öyleyse beyninize yardım edin! Yedi milyar insanın yaşadığı, hem mutluluğunuzun hem de ekonomik başarınızın başkalarıyla kurduğunuz ilişkilere son derece bağlı olduğu bir dünyada, diğer insanları anlamaktan daha faydalı bir beceri hayal etmek zor. İşin iyi tarafı, beyniniz bunu yapmak için tam donanımlıdır.

Bu kendimizi olumlama arkamızdayken, biraz daha dikkatli bir şekilde bakmaya başlayalım. Altıncı hissiniz kadar etkileyici ve faydalı olabilse de, bir beceriye sahip olmak ve onu mükemmel bir şekilde kullanmak birbirinden çok farklı şeylerdir. Bilimsel testlere tabi tutulduğunda, başkaları hakkında düşündüğümüz kadar bilgili olmadığımız anlaşılıyor. Hatalarımız, sosyal ahmaklar olduğumuzu göstermez; Anthony Bourdain'in aşçı yardımcısıyla yaşadığı türden bir ilişkisel anlayışa sahip olamayacağımız anlamına da gelmez. Buna karşılık hatalarımız, basit bir şekilde bize sosyal bir dahi olmanın pratik yapmayı, çalışmayı ve biraz daha dikkatli stratejiler kullanmayı gerektirdiğini söyler.

Başkalarına yönelik anlayışınızı geliştirmenin anahtarı, becerinizin mükemmeli yakalayamadığı noktayı tespit etmektir, böylece onu geliştirmeye çalışabilirsiniz. Süreklilik gösteren eksikliklerimizi enine boyuna anlatacağım, ama bu konuya odaklanmak

hâlihazırda sahip olduğunuz etkileyici beceriyi göz ardı etmenize ya da daha iyisini yapma umudu olmadığına inanmanıza neden olmasın. 1020 Amerikalıyla anket yapan Marist Kamuoyu Enstitüsü onlara en fazla sahip olmak istedikleri süper gücün ne olduğunu sorduğunda, üst sırada yer alan cevaplar başkalarının zihnini okuma ve zamanda yolculuk etme becerisi olmuştur.<sup>5</sup> Buradaki ironi, zamanda yolculuğun aksine zihin okumanın zaten sahip olduğunuz bir süper güç olmasıdır. Onu daha da etkili hale getirmek için daha akılcı kullanabilirsiniz.

Ama geliştirme işinden bahsetmeden önce, bir sonraki bölümü beynimizin eksikliklerinin boyutuna dair daha kesin bir kanıya varmanızı sağlamaya ayırmam gerekiyor. Bazen başkaları hakkında bildiğimizi düşündüğümüz şeyler ile gerçekte ne bildiğimiz arasındaki uçurumun boyutu şok edici olabiliyor.

BİRİNCİ KISIM

# ZİHNLERİ (YANLIŞ) OKUMAK

*Asıl sorun, başkalarının zihninden geçenleri, hatta kendi zihnimizi bile gerçekte olduğundan daha iyi anladığımızı düşünmemizdir.*



# 1

## Kendine Aşırı Güvenen Bir His

Birçok lider oturmak ve ziyaret etmek için buraya geliyor. Gözlerimin içine bakmanın onlar için önemli olduğunu düşünüyorum. Bence bu liderlerin çoğu bende de var olan, doğuştan gelen benzer bir yeteneğe sahip; insanları okuyabilme. Korkuyu okuyabiliyorum. Güveni okuyabiliyorum. Kararlılığı okuyabiliyorum. Onlar da okuyabiliyor –ve bunu istiyorlar da.

— eski ABD Başkanı GEORGE W. BUSH

İnsanların bazen birbirlerini yanlış anladığını fark etmekte hiç sorun yaşamadığınızdan eminim. Bu tür anlaşmazlıklar gazetelerin ve boşanma avukatlarının iş yapmasını sağlıyor. Kuşkusuz başkalarının düşüncelerinizi, duygularınızı ya da niyetlerinizi yanlış anladığını düşündüğünüz zamanlar da oluyor. İş arkadaşlarınızın ciddiye aldığı iğneleyici bir e-posta göndererek, hiç şakacı biri yerine hırbo gibi göründünüz mü? Ya da ciddiyet ile agresifliği, utangaçlık ile kibiri, cömertlik ile alaycı bir manipülasyonu yanlışlıkla karıştırdığınız oldu mu? Hepimiz bu yollardan geçtik. Daha sakın olduğunuz anlarda, bazen sözde en iyi anlamanız gereken insanlar dâhil başkalarını yanlış yorumladığınızı ve yanlış anladığınızı muhtemelen fark etmişsinizdir. Size çok sık değilmiş gibi gelebilir, ama en azından bazen.

Oysaki çoğu zaman altıncı hissimiz bizi George W. Bush'inkine benzer bir duyguyla, yani başkalarını anlama becerimize yönelik dikkate değer bir güven duygusuyla baş başa bırakır. Bush, Vladimir Putin'le ilk karşılaşmasından sonra da bu hisse kapılmıştı: "Adamın gözlerinin içine baktım. Onu çok dürüst ve güvenilir buldum... Ruhunu anlayabilmişim."<sup>1</sup> Doğru olsa da olmasa da, ilk izlenimlerimiz hızlı ve kolay oluşur, bu yüzden büyük bir güvenle kabul edilir. Birini sadece elli milisaniye (göz kırpmasından daha kısa) görmek, onun yeterliliğine dair bir izlenim edinmemiz için bize yeterince zaman verir.<sup>2</sup> Anlık yargılar önemlidir. Bir çalışmada, şöyle bir baktıktan sonra rakiplerinden daha yetkin görünen politikacıların seçimi kazanma olasılığının önemli ölçüde (yaklaşık yüzde 70 oranında) daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır, ki bu da anlık yargıların insanları çok güçlü pozisyonlara getirdiğini ileri sürmektedir.<sup>3</sup> Altıncı hissiniz hızlı çalışır ve ikinci kez akıl yürütmeye eğilimli değildir.

Öyleyse başkalarının zihnini ne kadar doğru anlıyoruz? Uzun yıllardır psikologlar, zihin okumayla ilgili deneyler yaparak bu soruyu cevaplamaya çalışmaktadır. Mesela, her bir duyguyu ne kadar doğru ayırt edebileceğinizi görmek için sizden mutlu ya da üzgün, gururlu ya da utanmış, sevinçli ya da korkmuş insanların resimlerine bakmanızı isteyebiliriz.

Ya da bir grup insandan sizi ne kadar sevdiklerini söylemelerini isteyebiliriz, sonra sizden bu insanların kaçının sizi sevdiğini söylediğini tahmin etmenizi isteriz, sonra da doğruluk oranınızı belirlemek için sizin tahminleriniz ile diğer insanların mevcut değerlendirmesini karşılaştırırız.

Bu deneylerde ne kadar iyi bir performans sergileriz? Sosyal olarak düşündüğümüz kadar becerikli miyiz?

## AYNA, AYNA

Mevcut becerileriniz hakkında bir fikir sahibi olmak için zihin okumanın çok sık rastlanan önemli bir parçasının nasıl bir şey

olduğuyula başlayalım: başka birinin sizinle ilgili izlenimini tahmin etmeye çalışmak. Günlük yaşamımızın büyük bölümü, doğru bir izlenim bırakmamıza yardımcı olsun diye nasıl değerlendirildiğimizi anlamaya çalışmakla geçer. Patronunuz zeki olduğunuzu düşünüyor mu? İş arkadaşlarınız sizi seviyor mu? Çalışanlarınız verdiğiniz talimatları anlıyor mu? Komşunuz sizi güvenilir buluyor mu? Eşiniz sizi gerçekten seviyor mu? Belki de en önemlisi, genç ve bekâr biriyseniz, başkaları çekici olduğunuzu düşünüyor mu?

Aslına bakılırsa, başkalarının sizin hakkınızda ne düşündüğünü bilmek, onların zihniyle ilgili öğrenmek isteyebileceğiniz en ortak şeylerden biri gibi görünmektedir. Bir araştırmada Mary Steffel ve ben, internet üzerinde 500 Amerikalıdan oluşan bir gruptan, başkalarının zihninden geçenleri görmemizi sağlayan bir “beyinoskop” icat ettiğimizi hayal etmelerini istedik. Katılımcılarımızdan bu cihazın başkalarının ne düşündüğünü ve hissettiğini kusursuz bir doğrulukla anlamalarını sağladığını hayal etmelerini rica ettik. Sonra katılımcılara, bu beyinoskobu kimin üzerinde kullanmak ve ne öğrenmek isteyeceklerini sorduk. Bizi bir parça şaşırtan nokta, katılımcıların zengin, ünlü ya da güçlü kişilerin zihnini anlamakla ilgilenmemiş olmasıydı. Bunun yerine, büyük çoğunluğu en yakınlarının, özellikle eşlerinin ve flört ettikleri partnerlerinin, aynı zamanda da patronlarının, aile üyelerinin ve komşularının zihnine girmek istemişti. İşin ilginç tarafı, muhtemelen en iyi tanıdıkları kişilerin zihnine bakma ihtiyacı duymuşlardı. Katılımcıların en çok görmek istediği şey, bu insanların *onlar* hakkında ne düşündüğüydü. Çoğunluğu, beyinoskoplarının sihirli bir ayna (Narcissus 2.0) gibi çalışmasını istiyordu.

Bu hiç de kötü bir fikir değil. Kendi itibarınızı öğrenmek şaşırtıcı derecede zordur. Mesela, temel tasarımı aynı olan yayınlanmış bir dizi deneyi analiz eden bir çalışmayı ele alalım.<sup>4</sup> Bu deneylerde, bir grup içinde çalışan insanlardan diğer grup üyelerinin onları farklı kişilik özellikleri üzerinden nasıl değerlendireceklerini tahmin etmeleri istendi. Daha sonra araştırmacılar, bu tahmini değerlendirmeler ile aynı kişilik özellikleri üzerinden

grup üyelerinin verdiği gerçek değerlendirmeleri karşılaştırdılar. Kişilik özellikleri bir deneyden diğerine değişmekte olup, zekâ, espri anlayışı, saygınlık, koruyuculuk, cana yakınlık ve liderlik becerisi gibi nitelikleri içermektedir. Yakınlık açısından gruplar değişkenlik gösteriyordu; bazı grupların üyeleri birbirlerine epeyce yabancıydı (bir iş görüşmesinde sadece bir kere karşılaşmak gibi), bazı grupların üyeleri de birbirleriyle gayet samimiydi (oda arkadaşı olarak uzun süredir birlikte yaşamak gibi). Eğer insanlar başkalarının tam olarak ne düşündüğünü bilselerdi, tahmini ve gerçek değerlendirmeler arasında mükemmel bir örtüşme olurdu. Eğer insanlar birbirinden bihaber olsaydı, o zaman bu iki değerlendirme arasında hiçbir örtüşme olmazdı. İstatistiksel açıdan konuşacak olursak, bu tür ilişkileri korelasyonla ölçersiniz; mükemmel örtüşme varsa korelasyon 1, hiç örtüşme yoksa korelasyon 0 çıkar. Korelasyon 1'e ne kadar yakınsa, aradaki ilişki o kadar güçlüdür.

Önce iyi haber. Bu deneyler, genelde insanların başkaları tarafından ortalama olarak nasıl değerlendirildiklerini tahmin etmede gayet iyi olduklarını ileri sürüyordu. Bu deneylerde, tahmini izlenimler ile grubun ortalama gerçek izlenimi arasındaki toplam korelasyon oldukça yüksekti (0.55, eğer sayısal değere eğilimliyseniz). Başka bir açıdan bakacak olursak, bu oran babaların boyları ile oğullarının boyları arasındaki korelasyonla (yaklaşık 0.5) hemen hemen aynıdır. Bu mükemmel bir kavrayış değildir, yine de bihaber olmanın ötesinde bir şeydir. Başka bir deyişle, ortalama olarak diğer insanların genellikle sizin hakkınızda ne düşündükleriyle ilgili yeterli bir algıya muhtemelen sahiptir.

Şimdi de kötü haber. Bu deneyler, belirtilen grup içindeki herhangi bir kişinin edindiği izlenimi insanların ne kadar iyi tahmin edebildiğini de değerlendirdi. Mesela, genel olarak iş arkadaşlarınızın sizi zeki bulduğunu biliyor olabilirsiniz, ama bu arkadaşlarınız edindikleri bu izlenim konusunda farklılık gösteriyor. Bazıları keskin bir zekâyâ sahip olduğunuzu düşünüyor. Bazıları da pratik zekâlı olmadığınızı düşünüyor. Aradaki farkı biliyor musunuz?

Belli ki hayır. Bu deneylerdeki doğruluk oranı, rastgele tahminden çok az daha iyiydi (tahmini ve gerçek değerlendirmeler arasındaki toplam korelasyon 0.13, yani hiç ilişki olmamasından sadece birazcık yüksek). İş arkadaşlarınızın sizi ne kadar zeki bulduğuna dair biraz fikriniz olabilse de, özellikle hangi arkadaşlarınızın sizi zeki bulduğu, hangilerinin bulmadığı konusunda bir ipucuna sahip görünmüyorsunuz. Bu çalışmanın yazarlarından birinin belirttiği gibi, “Galiba insanlar, belli bir kişinin onları nasıl değerlendirdiğine ilişkin küçücük bir içgörü zerresine sahipler.”<sup>5</sup>

Peki, zihin okuma becerilerinizi çok yüksek bir standartta değerlendiriyor olabilir misiniz? Ne de olsa zekâ ve dürüstlük gibi özellikleri kesin bir şekilde tanımlamak zordur, dolayısıyla başkalarının bizi bu muğlak özellikler üzerinden nasıl değerlendireceğini tahmin etmede zorluk yaşamamız çok da şaşırtıcı olmayabilir. Daha basit bir şeyi tahmin etmeye ne dersiniz, mesela diğer insanların sizi ne kadar sevdiğini. Eminim bunda daha iyisinizdir. Size gülümseyen insanlarla vakit geçirmeyi ve bağıranlardan uzak durmayı zamanla öğrenirsiniz. Bir grup içinde sizi kimlerin sevdiğini ve kimlerin sizden nefret ettiğini daha iyi anlıyor olmalısınız. Evet mi?

Maalesef hayır. Bu çalışmalarda, bir grup içinde kimlerin onları sevdiğini ve kimlerin sevmediğini tahmin etme konusunda insanların şans faktöründen sadece biraz daha iyi olduğu bulunmuştur (buradaki ortalama korelasyon 0.18’di). Bazı iş arkadaşlarınız sizi seviyor, bazıları da sevmiyor ama aradaki farkı bildiğinizi sanmıyorum. Hızlı flörtçülerin kimlerin onlarla çıkmak istediğini ve kimlerin istemediğini ne kadar iyi değerlendirdiğini, bir işe başvuran adayların hangi görüşmeciyi etkileyip hangisini etkilemediğini ne kadar iyi anladığını, hatta öğretmenlerin kendi ders değerlendirmelerini ne kadar iyi tahmin ettiğini inceleyen araştırmalarda da aynı şekilde rastgele tahminden birazcık-daha-iyi bir doğruluk oranına ulaşılmıştır. Kabul edelim, nasıl değerlendirildiğinizden tamamen bihaber olduğunuz zamanlar nadirdir. Bu deneylerdeki doğruluk oranı şans faktöründen daha iyi olma eğilimindedir, ama kesinlikle daha fazlası yoktur.

Belki de bu genel değerlendirmeleri hataya yer bırakmadan yapmak adına altıncı hissinizden yine çok şey bekliyorsunuz. Daha basit bir şeyi, muhtemelen üzerinde düşünmek ve bilgi edinmek için çok fazla zaman harcadığınızı belirgin ve somut bir şeyi denemeye ne dersiniz? Fotoğrafınızı gören karşı cinsten bir kişinin sizi ne kadar çekici bulacağını tam olarak tahmin edebilir misiniz? Neticede tüm yaşamınızı kendinizle geçirdiniz, her sabah aynada yüzünüze bakıp insanların sizi çekici bulup bulmadığını düşündünüz. Hayatınızın belli noktalarında (belki tam da şu an bu noktadasınız), bundan başka bir şeyi önemsememiş olabilirsiniz. Tal Eyal ve ben, yaptığımız bir dizi deneyde insanlardan fotoğraflarını aldık ve bu fotoğrafları inceleyen karşı cinsten birinin onları ne kadar çekici bulduklarını tahmin etmelerini istedik. Bu insanların öngörülerinin, rastgele tahminden daha doğru olmadığını bulduk.<sup>6</sup> Farklı iki deneyde, tahmini ve gerçek değerlendirmeler arasındaki toplam korelasyon sıfır çıkmıştı. Gönüllülerimiz aldıkları gerçek puanlardan daha çekici olduklarını düşünmüyordu ama tek bir fotoğrafa bakarak ne kadar çekici olduklarını düşünen insanlara yönelik tahminleri ile bu fotoğraf temel alınarak yapılan gerçek değerlendirmeler arasında bir ilişki yoktu. Genellikle aşkın gözünün kör olduğu söylenir ama katılımcılarımız aşk tarafından kör edilme şansına bile sahip olmamıştı. Onlar en başından beri kördüler.

Altıncı hissinizin asıl sorunu şudur; başkalarının içsel düşünceleri sadece yüzlerinin, bedenlerinin ve kullandıkları dilin yanıltıcı görünüşü tarafından açığa vurulur. İnsanoğlu, altında tam olarak neyin yattığını görmek –zihin okuyucusu olmak– için bu yanıltıcı görünüşün verdiği ipuçlarını kullanma becerisini geliştirdiği gibi, başkalarını kandırmak ve yanlış yönlendirmek –yalancı ve hilekâr olmak– için kendi yanıltıcı görünüşünden faydalanma becerisini de geliştirmiştir. Herhangi bir zamanda “Bu pantolonun içinde popom büyük görünüyor mu?” sorusunun cevabına maruz kalan birisi, bir kişiye söylediğiniz bir şeyin her zaman onunla ilgili gerçek düşüncenizi yansıtmadığını bilir. Hal böyleyken, çoğu zaman araştırmacılar karşımızdaki kişi doğruyu konuştuğunda ve yalan söylediğinde sergilediğimiz öngörüde bulunma girişimlerinin aynen şöyle olduğunu bulmuştur: tah-

minlerden birazcık daha iyi. George W. Bush, Vladimir Putin ile karşılaştığında onun davranışlarını okuyarak bu eski KGB ajanının iç “dünyası” hakkında çok şey öğrendiğini düşünmüştür. Öyle olduğunu hiç sanmıyorum. İnsanların doğru ile yalanı ne kadar iyi ayırt edebildiğini inceleyen onlarca yıllık çalışmayı ve yüzlerce deneyi değerlendirmeye alan bir grup araştırmacı, insanların yalancılığı fark etme becerisinin rastgele yazı tura atışından sadece yüzde birkaç puan daha iyi olduğunu bulmuştur. Rastgele tahminde bulunmak yüzde 50 oranında doğruyu bulmanızı sağlarken, insanlar genel olarak yüzde 54 oranında doğru bilmiştir.<sup>7</sup>

Bu hatalar şakaya gelmez. Bazen son derece ciddi sonuçlar doğurabilir. İngiltere başbakanı olan Neville Chamberlain, 1938’de Adolf Hitler’in Çekoslovakya ile barışı sürdüreceğine yönelik güvencesine inanmıştı, böylece ordusunu harekete geçirmemesi için Çekleri ikna etmişti. “Yüzünde gördüğümü düşündüğüm katılığa ve acımasızlığa rağmen verdiği sözü tutacağına itimat edilebilecek bir adam olduğu izlenimini edindim” demişti Chamberlain. Yanılmıştı. Aslında Hitler yalan söylüyordu. Çekoslovakya’ya saldırması için ordusunu çoktan harekete geçirmişti ve yıkıcı bir işgali garantiye almak için biraz daha zaman kazanmaya ihtiyacı vardı. Yaklaşık yetmiş yıl sonra Amerikalı yetkililer hainlere güvenilmeyeceğini artık öğrenmişti. Bu yüzden defalarca kitle imha silahlarına sahip olmadığını belirten Saddam Hüseyin’in yalan söylediğinden emindiler. Ama o dönemde Amerikalıların büyük çoğunluğu gibi yine yanılmışlardı.<sup>8</sup> Aslında Hüseyin gerçeği söylerken onun yalan söylediğine inanarak yanılan Amerikalılar savaşa girdi. İnsanların sizi ne zaman yanlış yönlendirip yönlendirmediğini söyleyemiyorsanız, onları anlayanın ne kadar zor bir iş olabileceğini kolaylıkla görürsünüz.

## İÇGÖRÜ YANILSAMALARI

Başkalarının zihnini okumak zorlu bir iş olabilse de, günlük yaşamımızda bunu yapmak çok fazla sorun olmaz çünkü zihin

okuma becerimiz inceden inceye en yakın arkadaşlarımız, akrabalarımız, meslektaşlarımız ve eşlerimiz gibi çok iyi tanıdığımız kişilere göre ayarlanmıştır. Uzun süredir evli olan eşler bazen “Birbirimizi o kadar iyi tanıyoruz ki birbirimizin cümlesini tamamlayabiliyoruz” derler. Birini gerçekten tanımanın onunla senkronize olmanızı sağladığını düşünüyor olabilirsiniz. Böylece tek bir kelime bile etmeden birbirinizin düşüncelerini anlayabilirsiniz. Hiç şüphe yok ki, arkadaşlar, meslektaşlar ve sevgililer birbirlerinin zihnini yabancıların zihninden daha iyi tanıdıklarını *düşünürler*. Bu inancın doğruluğu kanıtlanabilir mi? Gerçekten arkadaşlarımızı ve sevdiklerimizi düşündüğümüz kadar iyi tanıyor muyuz?

Cevap yine hayır ama bu cevabın iki yüzü var. Birinci yüzü, düşündüğünüz kadar olmasa da yabancılarla kıyasla yakın arkadaşlarınızın ve sevdiklerinizin zihnini gerçekten daha iyi okuyabiliyor olmanızdır. Zihin okuma doğruluğu hakkında yapılan araştırmalara öncülük eden William Ickes uyguladığı deneylerde, kameraya çekilen, sonra o anki düşüncelerini ve duygularını belirtmesi istenen yabancıların birbirlerini ortalama olarak yüzde 20 oranında doğru anladığına dikkat çekmektedir<sup>9</sup> ve “yakın arkadaşlarda ve evli çiftlerde bu oranın yüzde 35’e çıktığını” dile getirmektedir. Öyleyse evet, eşinizin ya da yakın arkadaşınızın nelerden hoşlanıp hoşlanmadığını rastgele bir yabancıdan daha iyi biliyorsunuz ama faydası şaşırtıcı derecede az olabilir. Bu cevabın ikinci yüzü ise şudur; yakın arkadaşınızın ya da sevgilinizin zihnini bildiğinize dair sergilediğiniz güven duygusu, gerçek doğruluk oranınızı epeyce geride bırakmaktadır. Ömür boyu süren bir evlilik boyunca bile birini tanımak, gerçek içgörünüzü gölgede bırakan bir içgörü yanılması nedenidir.<sup>10</sup>

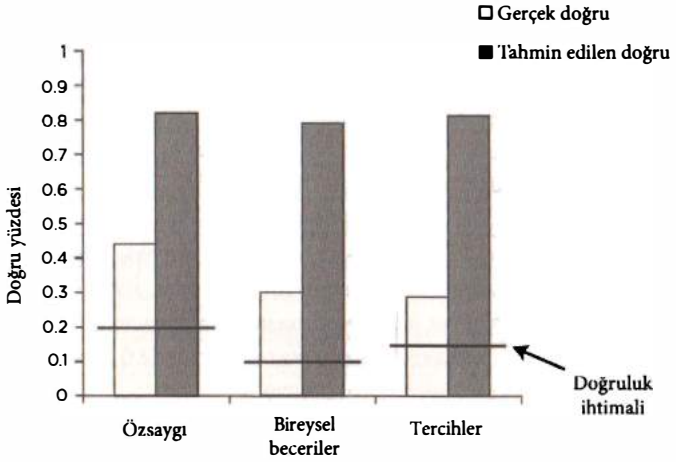
Bu sonuçların ikisini de görmek için sevgilinize birlikte araştırmacılar tarafından hazırlanmış gerçek bir deneye (*Yeni Evli Oyunu* gibi bir şey) katılmaya karar verdiğinizi düşünün.<sup>11</sup> Farklı odalarda oturuyorsunuz, size verdiğiniz cevapları sevgilinizin asla görmeyeceği söyleniyor, sonra da kendinizle ilgili uzun bir soru listesi veriliyor. “Kendimi hor görme eğilimindeyim” ve

“Kendimi mükemmel buluyorum” gibi ifadelere ne kadar katıldığınızı ya da katılmadığınızı soran bazı sorular özsaygınızla alakalı. Bazı sorularda, becerilerinizi ve özelliklerinizi değerlendirmeniz isteniyor: Başkalarıyla kıyasladığınızda entelektüel beceri, atletik beceri, sosyal beceri ve benzeri şeyler açısından kendiniz hakkında ne düşünüyorsunuz. Diğer sorular ise tercihlerinizle, özellikle yirmi dört farklı aktivitenin her birini (kâğıt oynamak, yüzmeye gitmek, arkadaşlarla gezmek, çamaşır yıkamak gibi) ne kadar sevdiğinizle ya da sevmediğinizle alakalı. Partneriniz yan odada sizin bütün bu maddeleri nasıl cevaplayacağınızı *tahmin ediyor* ve bu tahminlerin doğru çıkacağına yüzde 0 ile yüzde 100 arasında ne kadar güvendiğini belirtiyor.

Mevcut deneye katılan çiftler bu prosedürü aynen takip etti. Daha sonra araştırmacılar, partnerlerin birbirlerini ne kadar iyi tanıdıklarına yönelik *inançlarıyla* kıyaslandığında birbirlerini *gerçekte* ne kadar iyi tanıdıklarını görmek için sonuçları tablo-laştırmıştır.

İyi haberlerle başlayalım. Partnerler, tek başına rastgele tahmine kıyasla birbirlerinin gerçek düşüncelerini daha iyi tahmin etmiştir. Bu çiftler en fazla yedi yıldır birlikte, dolayısıyla bu sonuç çok da şaşırtıcı değildir. Mesela, özsaygı soruları için kullanılan ölçek 1 ile 5 arasında dağılım göstermekte olup, 1 söz konusu maddeye kesinlikle katılmadığını, 5 ise kesinlikle katıldığını işaret etmektedir. Hâlihazırda beş cevap seçeneği olduğu için rastgele tahminlerin doğru çıkma oranı yüzde 20’dir (Çünkü herhangi bir maddeyi doğru tahmin etme şansınız 5 üzerinden 1’dir). Çiftler rastgele tahminden önemli ölçüde daha doğru bilerek, partnerlerinin özsaygı algısını yüzde 44 oranında doğru tahmin etmiştir. Bu oldukça iyi. Eğer siz bir beyzbol oyuncusu olsaydınız, bu iki sayı kazanmakla eşdeğer olabilirdi.

Şimdi de pek iyi olmayan haber. Partnerlerin *gerçekte* birbirlerini ne kadar tanıdıkları ile tanıdıklarına ne kadar *inandıkları* arasındaki fark, gerçek doğruluk ile rastgele doğruluk arasındaki farktan daha büyüktür. Hatırlarsanız, katılımcılar partnerlerinin özsaygısını tahmin ederken 10 maddenin 4’ünden biraz fazlasını



Bir romantik çiftin üyelerinden biri, partnerinin özsayı algıları, beceri değerlendirmeleri ve aktivite tercihleri dâhil bir dizi farklı ölçek üzerinden kendisini nasıl değerlendirdiğini tahmin etmiştir. Sütunları kesen çizgiler, tek başına rastgele tahminlerden beklenen doğruluk oranlarını göstermektedir. Beyaz sütunlar, ortalama olarak partnerlerin doğru tahminde bulunma yüzdeleridir. Gri sütunlar ise partnerlerin doğru cevap verdiklerine inanma yüzdeleridir. Sevgililer tek başına rastgele tahminlerden daha doğru cevaplar vermiş ama cevapları düşündükleri kadar doğru çıkmamıştır. Yukarıdaki grafik bu kitabın asıl amacına işaret etmektedir: kendi yaşamınızda gri sütunlar ile beyaz sütunlar arasındaki farkı azaltmak, gri sütunların yüksekliğini azaltmak için sınırlarınızın farkına varmak ve başkalarını nasıl daha iyi anlayacağınıza yönelik önerilerde bulunarak beyaz sütunların yüksekliğini artırmak.

tamamen doğru bilmişlerdi (ortalama yüzde 44). Ama 10 maddenin 8'ini doğru bildiklerine inanmışlardı (ortalama yüzde 82). Aşağıdaki grafikte göreceğiniz gibi, diğer ölçeklerde de aşırı güvene ilişkin aynı 2:1 oranı vardır ya da daha yükseği çıkmıştır. Zihin okumayla ilgili asıl problem, bu grafikteki beyaz sütunlar ile gri sütunlar arasındaki farktır. Bu çiftler iki sayı yapmıştır ama çok başarılı olduklarını düşünmüşlerdir.

Çok daha şaşırtıcı olan şey, iki insanın birlikte olma süresiyle orantılı olarak bu aşırı güven duygusunun *artmasıdır*. Ne kadar

uzun süredir birlikteyseler, partnerlerini o kadar iyi tanıdıklarını düşünürler. Aslına bakılırsa bu çalışmada çiftlerin ilişki süresi ile doğruluk oranı arasında herhangi bir ilişki çıkmamıştır. Uzun süre birlikte olmak, çiftlerin daha fazla doğru cevap vermesini sağlamamıştır; sadece cevaplarının daha doğru olduğu yanılgısına neden olmuştur.<sup>12</sup>

Bu içgörü yanılsamasının tehlikeli sonuçları olabilir. Başka bir deneyde, gönüllülere HIV pozitif olup olmadıklarına ilişkin yalan söyleyen ya da doğru söyleyen kişilerin videoları izletilmiştir. Bir kişinin yalan söyleyip söylemediğini anlayabileceklerine son derece güvenen insanlar, yüzde 70 oranında doğru tahminde bulunduğunu öngörmüştür. Oysaki gerçekleri ve yalanları sadece yüzde 52 oranında doğru bir şekilde ayırt ederek (rastgele tahmin yüzde 50 olduğuna göre), rastgele tahminden beklenen orandan daha iyi iş çıkarmamışlardır. İnsanlar videodaki kişi hakkında daha fazla bilgi sahibi oldukça, kendilerine daha fazla güvenmiş ama daha doğru cevaplar vermemiştir. AIDS salgınının arttığı süreçte, ABD Sağlık Bakanı C. Everett Koop Amerikalılara “partnerinizi tanıyın” derken, muhtemelen bilgi yanılsamasından ziyade doğru bilgiyi kastetmişti.<sup>13</sup>

Altıncı hissimizin problemi, fena halde yanılmış olması değildir. Zorlu koşullarda test ettiğimizde kusursuz çalışmaz ama genellikle rastgele tahminden daha iyi iş görür. Bu gezegende yaşayan diğer canlıların zihinsel becerileriyle kıyaslandığında, beyinlerimizi süper güçlü yapan şey aslında altıncı hissimizdir. Buradaki sorun, bu hisse duyduğumuz güvenin gerçek becerimizin çok ötesine geçmesidir ve kararlarımıza duyduğumuz güvenin gerçekte ne kadar doğru davrandığımıza dair nadiren sağduyulu olmamızı sağlamasıdır.<sup>14</sup>

Bu kitabın asıl amacı, hem anlayışınızı geliştirmeye çalışarak hem de başkaları hakkında bildiklerinizle –ve bilmediklerinizle– ilgili daha alçakgönüllü davranmanızı sağlayarak, içgörü yanılsamanızı diğer insanların zihnini anlayabilecek şekilde azaltmaktır.

Bir beyzbol oyuncusu, nesnel becerisini daha iyi değerlendirmek için vuruş ortalamasını bilmek ister. Zihin okuma söz konusu olduğunda, verilecek tek bir vuruş ortalaması yoktur çünkü başkaları hakkında vermemiz gereken kararlar bir hayli değişkenlik gösterir. Bazıları oldukça kolaydır: birinci sınıf öğrencisi tarafından yapılan bir atış gibi. Bazıları ise bizim için çok daha zordur: birinci lig yıldız oyuncusu tarafından ayrıntılı parmakla atılan hızlı top gibi. Bazen ipuçları çok belirgin olduğu için bir kişinin ne düşündüğünü ya da ne hissettiğini anlamak gayet kolaydır: Ofisinizde fetus pozisyonunda hıçkırarak ağlayan bir kişi belli ki işe alınmak yerine işten kovulmuştur. Bazen de ipuçları çok zayıf olduğu için zordur: Eşinizin hiç paylaşmamış olabileceği inançları, tutumları, duyguları ve düşünceleri vardır. Asıl mesele, zihin okuma teste tabi tutulduğunda, çoğu zaman bize gerçekte ne kadar iyi olursak olalım düşündüğümüz kadar iyi olmayabileceğimizi söylemesidir.

Ama özgüveninizi bir kez daha test edebilirsiniz, çünkü kesinlikle hak verilebilir bir güvenle tanıyabileceğiniz bir zihin var: kendi zihniniz. Çok komik olduğu için eşinizi sevdiğinizden, sinir bozucu olduğu için televizyonda verilen reklam amaçlı aralardan nefret ettiğinizden, erkeklere ve kadınlara eşit muamele edilmesi gerektiğini düşündüğünüzden, siyasi fikirlerinizin bilgiye dayalı, dikkatlice düşünüldüğü kararlaştırılmış olduğundan, otobüste yabancılarla konuşmayı bir sivilceyi sıkmak kadar eğlenceli bulduğunuzdan eminsiniz. Sizi doğrudan diğer insanların düşüncelerine, inançlarına ya da tutumlarına götüren bir yola sahip olmayabilirsiniz, ama kafatasınızın içinde kendi zihninize götüren yollara sahipsiniz. Kendi zihninizi doğru bir şekilde tanımak için içeriye bakıp içgözlem yapabilirsiniz.

Bu duyguyu hisseden tek kişi siz değilsiniz. Descartes içgözlem becerisinden o kadar emindi ki, kendisinin hatta Tanrı'nın mevcudiyetini bile "Düşünüyorum, öyleyse varım" şeklindeki ünlü sözüyle bu beceriye bağlıyordu. Aynı zamanda Leibniz içgözlemin görmek gibi güvenilir bir duyu olduğunu, beyninizin işleyişini gözlemlemeniz için içeriye bakmanızı sağladığını ileri

sürmüştü. İçgözlemin gücüne duyulan güven bu kadar belirgin olduğuna göre, şimdiye kadar Amerika’da kurulan ilk psikoloji laboratuvarının (Cornell Üniversitesi’nden Edward Titchener tarafından kuruldu) tam anlamıyla her türlü psikolojinin temeli olarak içgözlemi kullanma ilkesiyle kurulmuş olması hiç şaşırtıcı değildir. Önceki psikologlara göre, insanların size içeride ne olup bittiğini anlatmasını sağlamanın dışında beyni anlamanın başka yolu yoktu. Titchener, “Psikoloji dünyasında, içgözlem tek ve son temyiz mahkemesi gibidir, içgözlem bulgusu dışında psikolojik bir bulgu olamaz” demişti.<sup>15</sup>

Evet, bizler kesinlikle içeriye bakabiliyoruz. Yine asıl mesele, içgözleme duyduğumuz güvenin haklı çıkıp çıkmadığıdır. Sizler de dâhil olmak üzere Descartes, Leibniz ve Titchener –elbette ki, hepsi de çok zeki insanlar– kendi zihnini tanıma becerisine güven duymakta haklılar mı?

Evet ve hayır, bunu anlatmak için bir sonraki bölüme ihtiyacım olacak.

## 2

### Kendi Zihniniz Hakkında Bilebildikleriniz ve Bilemedikleriniz

Bütün insanlar tereddütsüz bir şekilde kendi düşüncelerini anladığına inanır... Bu inancın, psikolojideki bütün varsayımlar içinde en temel varsayım olduğunu ve kesinliğine ilişkin meraklı soruların tamamından kurtulmanın bu kitabın kapsamı açısından bir hayli metafiziksel olduğunu düşünüyorum.

— WILLIAM JAMES, *Psikolojinin İlkeleri* (1897)

William James, içgözlemle ilgili sorulara uzun süre kayıtsız kalamamıştı. Kendi zihninizi ne kadar iyi okuyabildiğinizi keşfetmek için çıkılan bilimsel yolculuk, James yukarıdaki sözü kaleme aldıktan otuz yılı aşkın bir süre sonra, Richard LaPiere adında Stanford’lu bir sosyolog tarafından neredeyse onaltı bin kilometredir kullanılan külüstür bir arabanın içinde başladı. Bu seyahate esin kaynağı olan olay, LaPiere’nin Asyalı genç bir çiftle “Asyalılara karşı sergiledikleri dar görüşlü ve bağınaz tutumlarıyla” tanınan küçük bir kasabayı gezerken yaşadığı bir deneyimdi.<sup>1</sup> İki dünya savaşı arasındaki süreçte ABD’nin büyük bir bölümünde bu tür tutumlara maalesef sıkça rastlanmaktaydı. Bu yüzden LaPiere biraz kaygılı bir şekilde üçüne kalacak bir yer bulmak için kasabanın en güzel oteline gitti. Hayrettir ki, hiçbir sorun

yaşamadı. LaPiere, resepsiyonist “Hiç tereddüt etmeden bize kalacak yer verdi” diye yazmıştı. Görünüşe bakılırsa bu resepsiyonist kasabanın şöhretinin aksine pek bağnaz değildi.

Tesadüfen LaPiere daha üzerinden iki ay geçmeden kendisini tekrar aynı kasabada buldu. Merakından dolayı aynı oteli arayıp, resepsiyoniste yakın zamanda “çok saygın bir Çinli beyefendiy-le” kasabaya tekrar geleceğini söyledi ve otelin onlara yer verip veremeyeceğini sordu. Resepsiyonist yine hiç tereddüt etmeden empatik bir şekilde “Hayır” diye cevap verdi. Bu tutarsızlık LaPiere’nin ilgisini çekmişti. Irkçı düşünceye sahip bir kişi ırkçı biri gibi davranmamış olabilir miydi? Bir kimse kendi zihninden geçenleri bilmiyor olabilir miydi?

LaPiere bu soruları tek bir örnekle cevaplayamadı ama yüzlerce –tam olarak 251– resepsiyoniste aynı soruyu sorduğu takdirde önemli bir şey öğrenebileceğini düşündü. Böylece LaPiere sonraki iki yıl süresince, 184 restorandan ve 67 otelden hizmet talep ederek Amerika’yı bir uçtan bir uca gezecekleri efsanevi bir seyahat için Çinli iki arkadaşından yardım istedi. LaPiere deneyin bir parçası olarak, bir yerden bir yere giderken arkadaşlarının kıyafetlerini değiştirtti, bazen de sadece kendisi hizmet talep etti, mümkün oldukça da arkadaşlarının hizmet almak ya da konaklamak için görüşme yapmasına izin verdi. Arkadaşlarına verilen tepkileri özenle kaydetti. Bu seyahat LaPiere’nin arkadaşları için kafa karıştırıcı olmuştu çünkü onlara bir deneyin parçası olduklarını söylememişti (hem “onların duygularından etkilenmemek” hem de deneyin sonuçlarını etkilemelerini engellemek için).

Şimdi, 251 girişimin kaçında hizmet alamadıklarını düşünüyorsunuz?

Cevap vermeden önce, LaPiere’nin oldukça saldırgan bir bölgede seyahat ettiğini bilmeniz gerekiyor. LaPiere her bir konumu ziyaret ettikten altı ay sonra, gittiği yerlerin hepsine “Tesisinizde Çinlileri misafir eder misiniz?” diye soran bir mektup gönderdi. Cevap verenlerin hemen hemen hepsi hayır yanıtını

vermişti: Otellerin yüzde 91'i ve restoranların yüzde 94'ü. Amerikalılar bağınaz şöhretini doğrulayacak bir yaşam sürüyordu.

Şimdi de, Asyalı çiftin hizmet alma talebinin *gerçekte* kaç defa reddedildiğini düşünüyorsunuz? Yüzde doksan mı? Yüzde doksan iki mi? Hayır, uzaktan yakından alakası yok. LaPiere ve arkadaşlarının talebi sadece bir kez reddedilmişti; "hurda bir arabayla gittiğimiz ikinci sınıf bir araba kampında." Sadece *bir kez!* Bu deneyde iletişime geçilen tesislerdeki insanların yüzde 90'ından fazlası, bağınaz kimseler gibi davranacağına inanıyordu, ama aslında yüzde 1'in yarısından azı böyle davranmıştı.

## KENDİNİ BİLMEMEK

Bu deneyin eksik tarafları var ama çok şaşırtıcı bir bilgiyi ortaya çıkaran onlarca yıllık araştırmaya ilham kaynağı olmuştur. İnsanların kendileri hakkındaki düşünceleri ile aslında nasıl davrandıkları arasında dikkate değer bir tutarsızlık olabilir. LaPiere'nin yolculuğundan bu yana bu tutarsızlığa o kadar çok rastlanmıştır ki, psikologlar biraz daha araştırsın diyebilirsiniz. Mesela, LaPiere'nin seyahatinden beri Amerika'daki ırkçı tutumlar çarpıcı ölçüde değişmiştir ama görünüşe göre insanlar ırkçılığın hâkim olduğu bir ortamda nasıl davranacaklarını öngörmeyi hâlâ başaramamaktadır. Amerikalıların ezici çoğunluğu artık ayrımcılık yerine eşitliği desteklemektedir. Öyleyse yakın tarihli bir deneyde yer alan insanların alenen sergilenen ırkçı bir davranış, özellikle ırkçı bir yorum ya da şaka, karşısında öfkeleneceğini öngörmesi hiç de şaşırtıcı değildir. Ama aynı deneyde açıkça ırkçı bir yorumla gerçekten yüz yüze geldiklerinde, bu eşitlikçilerin büyük çoğunluğu öylece oturup hiçbir şey yapmamıştır. Aynı zamanda ırkçı bir yorum karşısında hissedeceklerini düşündükleri duyguyu tahmin eden başka bir gruba kıyasla gerçekten böyle bir yorumla karşılaşanlar daha az rahatsız olduklarını dile getirmiştir.<sup>2</sup> Aynı durum cinsel ayrımcılık için de geçerlidir. Yapılan bir deneyde, bariz bir cinsel ayrımcılık olayına şahit olduğunu hayal

eden insanlar çok öfkeleneneğini düşünmüştür. Oysaki insanlar gerçekte aynı davranışla karşılaştığında neredeyse hiç sinirlenmemiştir.<sup>3</sup> Yoksa insanlar kendi zihinlerini tanımıyorlar mı?

Benzer bilimsel kanıtların listesi bir hayli uzundur. Psikoloji tarihindeki en meşhur deneylerden biri, Stanley Milgram'ın otoriteye itaat hakkında yaptığı araştırmadır. Birçoğumuz iyi kalpli bağımsız düşünürler olduğumuza inanırız, bu yüzden bir deneyde başka bir kişiye onu öldürmeye yetecek kadar elektrik şoku vermemiz söylenmiş olsa, çoğumuz bunu kabul etmeyeceğini düşünecektir. Gerçekten de, Milgram'ın farklı gruptan insanlara uyguladığı ankette, hiç kimse başka birine 300 volttan fazla elektrik vermeye razı olacağını öngörmemiş, çoğu kişi de elektrik vermeyi çok daha çabuk bırakacağına inanmıştır. Hal böyleyken Milgram hazırladığı deneyde insanlardan aynen böyle davranmalarını istemiş, 300 volt elektrik vermeyi *herkesin* kabul ettiğini ve diğer kişinin bu deneyimden dolayı ölebileceği noktayı çoktan aşan 450 voltluk bir düğmeye tam olarak yüzde 62.6'sının bastığını bulmuştur.<sup>4</sup>

Bu tür sonuçlar ilginçtir ama tecrübelerime göre bir kişiyi içgözlem yetisinin düşündüğünden daha zayıf olduğuna nadiren ikna eder. Deneyler *diğer* insanların kendileriyle ilgili bilinçli tutumlarını ve inançlarını inceler, ama bizzat *kendiniz* incelemeye tabi tutulmadığınız için, kendinizi bu talihsiz katılımcılardan daha iyi tanıdığınızı zannetmeniz kolaydır. Ama bir sonraki örnekte durum böyle değil, çünkü bu hepinizin birçok kez yaşamış olduğu bir örnek. Hatta bunu hemen şimdi bile sıcaklığına test edebiliriz.

Sizden yapmanızı istediğim şey, önümüzdeki birkaç hafta içinde bitirmek zorunda olduğunuz önemli bir görevi düşünmeniz. Belki okul için bir rapor yazmanız, işyeriniz için bir sunum hazırlamanız ya da bir kitabı bitirmeniz (bu kitap gibi!) gerekiyor. Bu görev ne kadar önemli olursa, o kadar iyi olur. Buldunuz mu?

Şimdi de aşağıdaki boşluğa ya da bir kâğıda bu görevi ne zaman bitireceğinize ilişkin en doğru tahmininizi –lütfen dürüstçe–

yazın. Açık olun. Görevi yerine getirmiş olacağınız tarihi, hatta saati de belirtin. Evet, dürüstçe:

---

İşiniz bittiğinde, bir dakikanızı ayırıp bu görevi en iyi senaryoda –her şey mümkün olduğunca hızlı ilerlediği takdirde– ne zaman tamamlayabileceğinizi düşünün. Bunu da aşağıya yazın:

---

Son olarak, bir dakikanızı daha ayırıp bu görevi en kötü senaryoda –bu işin yerine getirilmesiyle alakalı her şey mümkün olan en kötü şekilde gittiği takdirde– ne kadar sürede tamamlayabileceğinizi tahmin edin. Evet, bunu da aşağıya yazın:

---

Şimdi sizinle bir bahse girmek istiyorum. Gerçi en iyi durum tahmininizi yapacaksınız; bahse girerim, *en kötü durum senaryosuna* göre bile işinizi tamamlayamayacaksınız. Biliyorum, iç karartıcı görünüyor. Aslında gayet iyimser bir adamım ama bu durumla ilgili bazı kanıtlara rastladım. Sizin de kanıtlarınız var çünkü bunu daha önceden birçok kez yaşadınız. İnsanlar alışlagelmiş bir şekilde işlerin ne kadar sürede biteceğini öylesine eksik değerlendirirler ki, psikologlar bu durumu *planlama yanılması* olarak adlandırmıştır.

Rastladığım kanıtlar, aynen sizden yapmanızı istediğim şeyi bitirme tezi veren öğrencilerinden talep eden bir grup psikologdan gelmektedir.<sup>5</sup> Eğer şimdiye kadar bir bitirme tezi yazdıysanız, o zaman genellikle bunun lisans eğitiminin tamamlanmasını sağlayan çok önemli bir proje olduğunu bilirsiniz. Bu öğrenciler projelerinin ortasındaydı, gitmelerine yaklaşık iki ay kalmıştı. Onlardan en iyi ihtimalle, en kötü ihtimalle ve gerçekçi bir

değerlendirmeye projelerini tamamlamalarının kaç gün daha süreceğini tahmin etmeleri istendi. Tahminler, en iyi durumda 27 gün, gerçekçi durumda 34 gün ve en kötü durumda 49 gündü.

Gerçekte bu öğrencilerin tezlerini bitirmesi ortalama kaç gün sürmüştü?

55.

Öğrencilerin büyük çoğunluğu, en kötü senaryoda öngördükleri sürede tezi bitirmeyi başaramamıştı. Araştırmacılar defalarca bu sonuca ulaştılar.<sup>6</sup> Başka bir deneyde, insanların yüzde 99'luk bir kesinlik ile tamamlayacaklarını düşündükleri süreye kadar projelerin sadece yüzde 45'i bitirilmişti. En kötü senaryo durumları bile aşırı derecede iyimser bir eğilim sergilemekteydi. Bazı okuyucularıyla girdiğim kötümser bahsi kaybedeceğim ama tıpkı kumarhaneler gibi kârlı çıkmak için yeterince kazanmış olacağım.

Planlama yanılgısının ilginç tarafı, insanların bunu yapması değildir. Hayatınızda defalarca bu yanılgıya düştüğünüzden eminim. Kuşkusuz kendi yaşamımda, (söz verilen süreden bir yıl daha uzun süren) bu kitaptan hemen hemen her pazartesi sabahına dek yapılmamış olarak kalan hafta sonu planlarıma kadar bu durumla defalarca karşılaştım. Planlama yanılgısının ilginç tarafı, kendimize itiraf ettiğimiz pek çok deneyim yaşamamıza rağmen, sürekli olarak hatalarımızı şimdiki zamandan ziyade geçmişte yaptığımızı düşünmemizdir. Bu da aynı hatayı tekrar tekrar yapmamıza neden olur.

Kendinizle ilgili bir şey düşündüğünüzde ve gerçek başka bir şey çıktığında, kendinize dair bilmediğiniz şey nedir? Tek kelime: zihinsel inşa. Beyninizin ortaya çıkardığı nihai ürünlerin –bilinçli tutumlar, inançlar, niyetler ve duygular– bilinçli olarak farkındasınızdır, ama beyninizin bu nihai ürünleri inşa etmek için geçtiği süreçlerin farkında olmazsınız, bu yüzden de yaptığı hataları ayırt edemezsiniz.

Ne demek istediğimi açıklamama izin verin.

## ZİHNİMİZİN EVİ

1800’lü yılların ortasında, doktorlar ve psikologlar insanların bilinçli deneyimlerine yönelik algılarının doğruluk derecesini incelemeye başlamış ve ne yazık ki bu konuda bilgisiz olduklarını bulmuştu; bu da insan zihninin buzdağına benzetildiği bilindik metaforu ortaya çıkardı. “Gerçek egoyu zekânın içinde aradık” demişti G. Stanley Hall. “Orada değildir. Egonun özü, bilinç eşiğinin altındadır. Ego-kuramcılarının hatası, buzdağının en iyi suyun üzerindeki kısmından incelendiğine ve rüzgâr tarafından hareket ettirildiğine inanan insanların hatasına benzer. Aslında kütlelerinin onda dokuzu suyun altında olan buzdağları, daha derinlerde yer alan daha durağan okyanus akıntılarını takip ederler.”<sup>7</sup>

Buzdağı metaforu sık rastlanan bir benzetmedir ama aynı zamanda yanıltıcıdır. Birincisi, beynimizin sadece yüzde 10’unu kullandığımızı iddia eden bir efsaneye yol açar. Medyumların bayıldığı bu efsane, beyninizin gizli gücüne ulaşabildiğiniz takdirde olağanüstü zihinsel beceriler sergileyebileceğinizi ileri sürer. Uzman bir medyum olduğunu öne süren Uri Geller, “Zihnimiz şaşırtıcı ve inanılmaz beceriler gösterebilir ama tam kapasitesini kullanmıyoruz” diye iddia etmektedir. “Aslına bakılırsa, birçoğumuz beynimizin yaklaşık yüzde 10’unu kullanıyoruz. Geriye kalan yüzde 90’ı ise yararlanılmayan gizli güçlerle ve keşfedilmemiş becerilerle doludur.”<sup>8</sup> Doğrusunu söylemek gerekirse, zihnimiz olağanüstü beceriler gösterebilir ama yüzde 90’ının kullanılmayan gizli güçlerle dolu olduğu asılsızdır. Yaşamınızın her dakikasında kullandığınız bu bilinçdışı süreçler neredeyse bütün davranışlarınızı son derece uyumlu bir şekilde yönlendirir. Bilinç, sadece birkaç dakika içinde yaptığınız şeylerin küçük bir kısmına dâhil olur. Bu, beyninizin geri kalan kısmı kullanılmayan bir potansiyeldir demek değildir.

İkincisi, buzdağı metaforu bilinçli ve bilinçdışı zihinsel süreçler arasında somut bir bağlantı olduğunu, bilinçdışı süreçlerin bir şekilde bilinçli süreçlere neden olduğunu ya da en azından dolaysız bir yolla onlara sınırsız bağlı olduğunu ileri sürerek yanlış yönlendirmede bulunur. Aslında bilinçli ve bilinçdışı süreçler

arasında herhangi bir bağlantı olmasına hiç gerek yoktur. Bilinç-dışı süreçler genelde günlük hayatımızda alışlagelmiş bir şekilde yaptığımız şeylerin çoğundan, bilinçli süreçler de genelde hem kendimize hem de başkalarına açıklayabilelim diye yaptıklarımızı anlamlandırmaktan sorumludur.

İnsan zihnini eve benzetmek daha iyi bir metafordur. Evin bitmiş halini oldukça iyi bilirsiniz ama inşaatını unutursunuz. Mesela, benim evim aslen 1920’li yıllarda yapılmış ve o zamandan beri defalarca değiştirilmiş. Üst katta üç yatak odası, iki banyo ve bir çalışma odası var. Zemin kattaki mutfağımız caddeye, ebeveyn yatak odamız da arka bahçeye bakıyor. Yaptığım tasvire güvenebilirsiniz. Evi içeriden görüyorum. Bizzat iki gözümle her gün bu eve bakıyorum.

Evimiz aynı zamanda bir bulmaca gibidir. İç duvarların bazılarında, kartonpiyerin arkasında ahşap direk yerine tuğla bulunuyor. Duvarların birinde sebepsiz yere konmuş çelik bir giriş ve bodrum katında çimento duvarın arkasında Al Capone’un evini anımsatan gizli bir geçit var. Tavan arasının küçük bir kısmındaki dış cephe kaplamasına, şu anda mevcut çatımızın altında bulunan eski çatı bölümlerine, evin ortasında bütün kış boyunca meçhul bir yoldan dondurucu bir soğuk hava üfleyen lamba düğmesi büyüklüğünde bir deliğe, evin ön tarafında yuvarlak köşeli tuğlalar ile arka tarafta keskin köşeli tuğlalara sahibiz. Evimizin başlangıçtan bitişe kadar nasıl inşa edildiği, bu yapım aşamasına kimlerin ne zaman dâhil olduğu ise benim için tam bir muammadır.

Her gün evimize bakıp, bitmiş ürünü görebiliyorum. Dikkatli bir incelemeye ve arkeolojik araştırmaya rağmen yapamadığım şey, evi bu hale getiren inşa aşamasını anlamak. Evimizin *neye* benzediğini en ince detayına kadar tarif edebilirim, ama *neden* bu şekilde görüldüğünü sadece tahmin edebilirim.

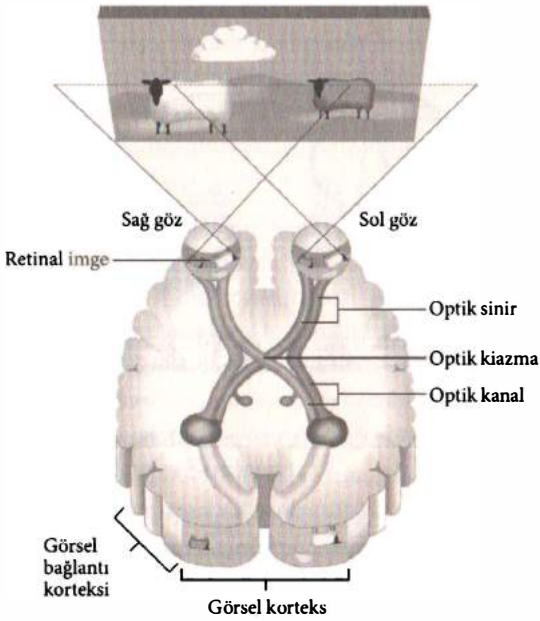
İnsan beyni buzdağına benzemez; bir eve benzer. Acının ve hazzın duyuusal deneyimlerinden, bilinçli kontrol duygularına ve özgür iradeye, şiddetle tutunduğumuz inançlara ve tutumlara kadar nihai zihinsel ürünlerin bilinçli olarak farkındayız.

İki filminden birini seçerken davranışımızı bilinçli bir şekilde kontrol ettiğimizi düşünürüz, öğretmenlere çocuklarımızın ne kadar zeki olduğunu söylerken tarafsız olduğumuza inanırız ve politik adaylardan birini diğerine tercih ederken son derece kararlı olduğumuzu biliriz. Ama bu bilinçli deneyimleri oluşturmak için kafalarımızın içinde ne olup bittiğini sadece tahmin edebiliriz. Mutlu olduğumuzu dile getirebiliriz ama nedenini açıklarken sadece tahminde bulunuruz. Eşimizi sevdiğimizi söyleyebiliriz ama nedenini açıklarken tahminde bulunuruz. Bizi önemli bir tercih yapmaya zorlayan önemli kararları verirken iyice düşündüğümüze inanabiliriz ama neden B yerine A'yı seçtiğimizi açıklamaya çalışırken yine tahminde bulunuruz. İçgözlem, zihinsel inşa aşamasının farkında değildir. Bu da içgözlemsel tahminlerin hiçbir zaman doğru çıkmadığı anlamına gelmez ki çoktan seçmeli bir soruda da doğru cevabı tahmin edebilirsiniz. Demek ki bu tahminlerin doğruluğuna şüpheyle yaklaşmanız gerekiyor.

## BİLİNÇLİ BİHABERLİK

İçgözlemin ne kadar sınırlı olabileceğini görmek için beyninizin en önemli işlevlerinden biriyle başlayalım: görme. Işık dalgalarını nöral sinyallere dönüştürmek çok karmaşık olduğu için değil, aldığınız ışık dalgaları beyninizin duyuşsal bir görüntü oluşturmak adına bir sürü yapıcı işlemde bulunmasını gerektirecek kadar belirsiz olduğu için beyninizin tam olarak üçte biri görme yetisine ayrılmıştır. Şimdiye kadar gördüğüm psikolojiye giriş kitaplarının hepsi görmeye ilgili bir bölüm içeriyor, bu bölümlerin hepsinde de beyninizin dünyayı görmeyi nasıl sağladığını anlatan aşağıdakine benzer bir resim bulunuyor.

Bu resim görme yetisini, görsel bir imgenin göz merceği tarafından alındığı, beyninizin her tarafını dolaşan nöral sinyallere dönüştürüldüğü, en sonunda da *dışarıdaki* dünyanın aslına

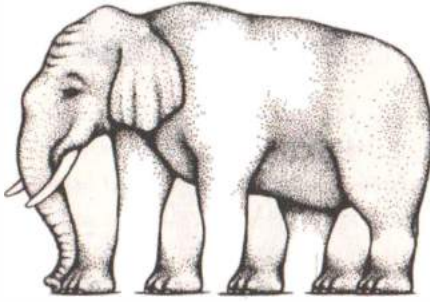


uygun bir sureti olarak baş aşağı bir şekilde gerideki görsel kortekse yansıtıldığı bir süreç olarak tanımlamaktadır.

Bu resimler müthiş. Sorun şu ki, sadece iki boyutlular. Burada kaçırılan nokta, kafanızın en iyi ve en büyük kısmı (ön loblar ve görsel korteksinizin geri kalan bölümü); bu resimde yer almayan ve retinanıza ulaşan ışık dalgalarını yorumlayan kısmı. Bu resim, gördüğünüz şeyin önünüzdeki dünyada yer alan nesnenin işlevinden ibaret olduğunu ileri sürmektedir. Aslına bakılırsa, gördüğünüz şey beyninizin içinde gerçekleşen, bilinçli deneyiminize nihai ve eksiksiz bir imge sunan görünmez betimlemenin bir ürünüdür. Anlaşılan o ki, görme aslında *burada* imal edilmiş bir ürün olduğu halde *dışarıdaki* dünyanın gerçekçi bir yansımasıdır.

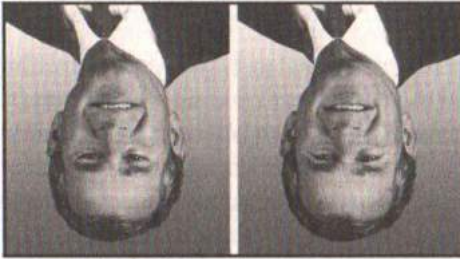
Bu inşa sürecini iş başında görmek için aşağıdaki resme bakınız.

Bu nedir?



Evet, bir fil. Bravo. Şimdi daha yakından bakın. Filin bacaklarını fark etmeniz bir dakikanızı aldı mı? Ne kadar hızlı oldu? Eğer görme sadece *dışarıdaki* dünyanın bir yansıması olsaydı, o zaman bacaklarını ilk bakışta fark ederdiniz. Ama görme, nesneyi görmek adına sizi her şeyi detaylı bir şekilde inceleme zahmetinden kurtarmak için hâlihazırda sahip olduğunuz bilgilerle – normal bir filin nasıl görüldüğü gibi – işe başlayan bir zihinsel kurgudur. Bu yüzden çoğu kişi bacakları ancak ikinci bakışta fark eder.

Peki, aşağıdaki resme ne dersiniz? Kimi görüyorsunuz?



Evet, bir güzel cevap daha. Eski ABD başkanı; o kadar tanıdık bir yüz ki, George W. Bush'u baş aşağı dururken bile tanıyabilirsiniz. Ama şimdi kitabınızı elinize alın ve resmi tersine çevirin. Buyrun.

Vayyy! Ne oldu? İlk döneminden önceki Bush ve ikinci döneminden sonraki Bush. Politik görüşünüz ne olursa olsun, resim baş aşağı dururken soldaki Bush'un garip yüz hattını nasıl gözden kaçırdığınızı bir düşünün. Yüz algınızın resmin yönüne bağlı olması, gözlerinizin önündeki görüntüde gördüğünüz şeyden çok daha fazlası olduğunu göstermektedir.

Aslında siz farkında olmadan beyninizin gerçekleştirdiği inşaa işlerinin miktarı hayret vericidir. Beyniniz yaklaşık yüz milyar nörona sahiptir. Her bir nöron sinapslar sayesinde komşularıyla bin ile on bin arasında bağlantı kurar. "Bu rakamlar dikkate alındığında, beynin muhtemel eylem sayısının –bir aktivitenin teorik olarak mümkün olan permütasyon ve kombinasyon sayısı– kâinatdaki temel parçacıkların sayısını geçtiği düşünülmektedir" der nörobilimci V. S. Ramachandran.<sup>9</sup>

Elbette ki nöronlarınız rastgele bağlantı kurmaz. İki nöronun genellikle bir arada ne kadar sıklıkla aktive olduğunu yansıtan bir örüntü içinde bağlantı kurarlar. Bir nöron diğeriyle aynı anda ne kadar çok ateşleme yaparsa, aralarındaki bağlantı ilişkisel bir ağ içinde o kadar güçlenir. Bir kez bu şekilde bağlantı kurdular mı, bir nöronun aktivasyonu diğeri nöronu aktive edecektir. İşte bu yüzden yaşadığınız dünyada ne zaman iki şey sürekli bir arada bulunsun, birisi hakkında düşünmeniz diğeriyle ilgili düşüncelerinizi tetikler. Ying ve \_\_\_\_\_. Dr. Jekyll ve Mr. \_\_\_\_\_.  
Edi ile \_\_\_\_\_.

Birbiriyle bu şekilde ilişkili olan sadece düşünceler değildir, aynı zamanda davranışlar da böyledir. Benim için aşağıdaki kelime listesini okuyun:

Kusmak  
Çıkartmak  
İstifra etmek  
Sulu  
Sümük  
Salyası akmak  
Balgam

Önünüzde şu anda kusan ya da sümüküren biri olmadan tikslenme ifadesi olarak üst dudağınızı hafifçe büktüyseniz, o zaman ne demek istediğimi anlarsınız. Düşünceler, genellikle kendileriyle ilişkilendirilen davranışsal tepkileri aktive edebilir; bu kelimelerin tetiklediği duyguyla birlikte ortaya çıkan tikslenme ifadesi gibi. İğrenç vücut sıvılarına yönelik düşünceler faaliyete geçmez, sizin açınızdan herhangi bir bilinçli müdahale olmaksızın bunlarla ilişkili davranışlar kendiliğinden ortaya çıkar. Psikologlar, davranışı yönlendirmek için bilinçliliğe gerek olmadığını bilir çünkü bu kelimeler çok hızlı bir şekilde gösterildiğinde ve kelimeleri gördüğünüzü fark edemediğinizde bile aynı tepkileri verirsiniz.<sup>10</sup>

## DOKTOR FELL, SENİ NEDEN SEVİYORUM?

Zihninizin bazı özelliklerini bilmenizin neden zor olduğunu anlamak için mutlaka beyninizin çağrışımsal niteliğini anlamanız gerekir. Zaman içinde, genetik kodunuz genetik materyalinizi çocuklarınıza aktarmaya yetecek kadar hayatta kalmanıza yardımcı olan belli başlı çağrışımsal ağları edinmiştir. Bu çağrışımsal ağların bilinçli bir şekilde ulaşılabilir olmasına gerek yoktur. En açık örnek, gizemlerle dolu çekicilik duygusundan gelir. Bazı insanlar çekicidir, bazıları değildir. Bunu anında anlarsınız. Ama nasıl? İlgözlem yapıp, birkaç tahminde bulunabilirsiniz – “Sarışınlardan hoşlanıyorum” ya da “Formda görünüyor” – ama muhtemelen daha önemli bir nedeni gözden kaçırsınız.

Daha önce size anlatılan şeylere rağmen herkesin güzellik anlayışı farklı değildir. Dünyanın her yerindeki insanlar, bir günlük bebekler bile, kimin çekici olup kimin olmadığı konusunda genellikle hemfikirdir.<sup>11</sup> Çekiciliğin en önemli belirleyici etkenlerinden biri, bebek sahibi olmak için formda ve sağlıklı partnerler bulmaya yaradığı bin yıldır kanıtlanan bir uyarı işaretidir. Bunun ne olduğunu biliyor musunuz? İri kaslar mı? Kocaman gülümsemeler mi? Büyük göğüsler mi? Evet, bazıları için öyle ama

dünyanın her yerinde çok daha tutarlı olan bir şey daha var: iki taraflı simetri. Yani vücudunuzun sol ve sağ tarafının ne derecede aynı olduğu.<sup>12</sup> Biliyorum: çekici görünüyor, değil mi? Bunun için çok fazla bilinçli dikkate gerek yoktur çünkü beyniniz simetriyi değerlendirmede o kadar iyidir ki çekicilik duygunuzu hemen o anda yapılandırır. İçgözlem, bu zihinsel inşa sürecini tamamen gözden kaçırır. Bu nedenle, insanlara bir süper modeli neden çekici bulduklarını sorarsanız, sizi temin ederim uzman psikologlar dışında hiç kimse “simetri” demeyecektir.

Çekicilik, açık bir şekilde dile getirebildiğimiz güçlü bir histir ama nasıl yapılandırıldığını bilinçli bir şekilde anlama yetimiz boştur. Eski bir çocuk şarkısı, bu şaşırtıcı durumu gayet iyi ele almaktadır:

Doktor Fell, seni sevmiyorum,  
Nedenini söyleyemiyorum;  
Ama şunu biliyorum, çok iyi biliyorum,  
Doktor Fell, seni sevmiyorum.<sup>13</sup>

## ZEKİ AMA DÜŞÜNCESİZ

Eğer genetik miras yoluyla nöral ağlar şekilleniyorsa, o zaman günlük yaşamımız da nedenini bilmeden davranışımızı yönlendiren bilinçdışı alışkanlıkları üretinceye kadar sürekli maruz kalma ve uygulama yoluyla bu ağları şekillendirir. İş arkadaşınız asansöre doğru yürürken size “Nasılsın?” diye sorduğunda, gerçekten nasıl olduğunuzu düşünmeden, çoktan “İyiyim, sen nasılsın?” şeklinde cevap vermiş olursunuz. Bir cetvel yardımı olmadan arkadaşınızın tam olarak iki adım uzağında durduğunuzu biliyorsunuz çünkü bu uzaklık kendinizi iyi hissettiriyor –biraz daha yakını ürpertici, daha da yakını itici olacaktır. Asansöre bindiğinizde içgüdüsel olarak hiç tereddüt etmeden yüzünüzü kapıya dönüyorsunuz (arkanızı kapıya dönmek ya da yan durmak yerine). Nöral bağlantılar, zekice ama düşünmeden hareket

ederek görünmez bir el gibi davranışlarımızı yönlendiren alışkanlıkları ortaya çıkarır.

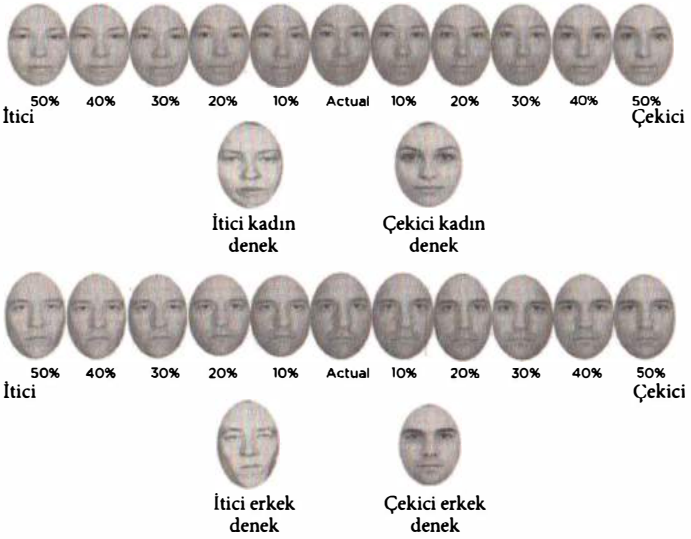
Bu durumla ilgili en sevdiğim örnek, başkalarından yardım isterken sürdürdüğümüz rutin diyalogları inceleyen bir deneydir.<sup>14</sup> Bu diyalogları zaten biliyorsunuz. Birinden yardım isterken, önce talepte bulunmanız —“Bugün işyerinde geç saate kadar kalmanı istiyorum” — sonra da talebinizin gerekçesini —“çünkü önemli bir projede çok geriden gidiyoruz” — sunmanız gerekir. Eğer bir şeye ihtiyacınız varsa, sadece istemekle kalamazsınız. İstemek ve bir gerekçe sunmak zorundasınız. Eğer bu bağlantı farkında olmadan işleyecek kadar iyi öğrenilmişse (bisiklet sürmek gibi), bir talep için sunulan herhangi bir gerekçenin uyumlu bir tepkiyi farkında olmadan tetiklemesi gerekir. Gerekçeyi bile düşünmeden yolunuza devam edersiniz.

Fotokopi makinesini kullanmak için sırada bekleyen insanlardan ricada bulunan bir araştırmacının yer aldığı bir deneyi inceleyerek rica-gerekçe bağlantısının önemini görebilirsiniz. Araştırmacı, “Afedersiniz, beş sayfam var. Acelem olduğu için Xerox makinesini kullanabilir miyim?” diye ricada bulunarak, sıranın önüne geçip geçemeyeceğini sorar. Rutin diyalog devam eder ve beklenildiği üzere insanların yüzde 94’ü talebi onaylayarak, araştırmacının öne geçmesine izin verir. İkinci durumda, gerekçe ortadan kaldırılır: “Affedersiniz, beş sayfam var. Xerox makinesini kullanabilir miyim?” Hmm... hiç bir gerekçe olmadığı için normal rutin bozulur. Beklendiği gibi, insanların çok daha azı –sadece yüzde 60’ı– ricayı kabul eder. En ilginç olanı üçüncü durum; rica-aptalca gerekçe durumu. Burada araştırmacı, “Affedersiniz, beş sayfam var. Xerox makinesini kullanabilir miyim çünkü fotokopi çekmem gerekiyor” der. Doğru duydunuz, çünkü fotokopi çekmem gerekiyor. Bu da standart bir diyalogdur ama anlamsız bir gerekçe içermektedir. Tabii ki fotokopi çektirmen gerekiyor. Fotokopi makinesiyle başka ne yapmayı düşünüyorsun, sandviç yapmayı mı? Ama iyi öğrenilmiş bir rutinin ardından rica geldiği için, otomatik olarak onay verme davranışı tetiklenir. Dolayısıyla yine beklenildiği üzere, insanların tam yüzde 93’ü ricayı kabul eder ki, bu da istatistiksel olarak iyi-gerekçe durumuyla aynıdır.

Bu çağrışımsal ağlar bilinçli farkındalığımız olmadan başkalarına karşı sergilediğimiz davranışları yönlendirmekle kalmaz, aynı zamanda kendimizle ilgili ne düşündüğümüzü de yönlendirir. Dünyanın her yerinde insanların çoğu, hayatını kendisiyle olumlu çağrışımlar bulacak şekilde yaşar. Mesela, insanlara “ben” kelimesini gösterin. Sonrasında çoğu “i n - -” şeklindeki harf dizisini muhtemelen “inek” yerine “ince” olarak tamamlar çünkü “inek” yerine “ince” kelimesini kendisiyle daha fazla bağdaştırır.

Ne var ki bu olumlu çağrışımlar, kendinizi doğru bir şekilde tanımanızı zorlaştırabilir. Aslında bizzat kendi yüz resminizi ayırt etmenizi bile zorlaştırabilmektedir. Erin Whitchurch ve ben, fotoğraflarını çektiğimiz insanların yüz resimlerini yüzde 10'luk bir artışla ya çok çekici bir yüzle ya da çok itici bir yüzle karıştırdığımız bir deneyde böyle bir sonuca vardık. Bu karıştırma işlemi, insanların kendi yüzlerinin giderek artan oranda gerçekte olduğundan daha fazla ya da daha az çekici görünmesini sağlamıştı. Erin'in ve benim karıştırılmış resimlerimizi aşağıda görebilirsiniz. Daha sonra insanlara rastgele düzenlenmiş bir sırada kendi yüzlerinin 11 versiyonunu –normal yüzleri, çok çekici yüzle karıştırılmış 5 resim ve çok itici yüzle karıştırılmış 5 resim– gösterip, hangisinin kendi yüzleri olduğunu bulmalarını istedik. İnsanların normalden daha çekici olduklarını düşünerek, çekiciliği artırılmış resimleri seçme eğilimi gösterdiklerini bulduk.<sup>15</sup> Zihninizin gözünde taşıdığınız kendi imgeniz, aynada görünen görüntünüzden ziyade en azından bir dereceye kadar kendinizle ilgili oluşturduğunuz çağrışımların bir fonksiyonudur. Çekilen fotoğraflarınızın çoğunun neden çok kötü gibi görüldüğünü şimdi anlıyorsunuzdur.

Psikologların bilinçdışı süreçlere tam erişim sağlamayla ilgili yaptığı keşiflerden onlarca yıl önce Carl Jung “Her birimizin içinde tanımadığımız başka biri var” demişti.<sup>16</sup> Jung için hepsi bu kadar da değildi. Psikolog Timothy Wilson'un belirttiği gibi, bizler bir şekilde “Kendimize yabancıyız.”<sup>17</sup> Kendinizle ilgili bir şey düşündüğünüzde ve başka bir şey doğru çıktığında, kendinizde fark etmediğiniz şey nedir? Artık cevabı tam olarak



biliyoruz. Aslında düşündüğünüz ve yaptığınız şeylerin çoğundan sorumlu olan durumsal tetikleyicileri ve bilinçdışı çağrışımları gözden geçiriyorsunuz. LaPiere'nin otel ve restoran görevlileri (bu bölümün başında anlattığım) Asyalılara karşı sergiledikleri bilinçli tutumların farkındaydı ama gülümseyen, cana yakın ve gerçek bir Asyalı oda istediğinde otomatik bir şekilde tetiklenen davranışsal tepkileri gözden kaçırmışlardı. Milgram'ın itaatle ilgili çalışmalarında, başka bir kişiye elektrik şoku vermeniz istendiğinde nasıl tepki vereceğinizi düşünürken, başka birine zarar verme konusunda gösterdiğiniz bilinçli isteksizliğin farkındasınız ama hayatınızın büyük bir kısmını otorite figürlerinin emirlerini yerine getirmekle geçirdikten sonra açık ve güven verici bir otorite figürüne bir anda hayır demenin zorluğunu gözden geçiriyorsunuz. Kendi beyninizin içinde gerçekleşen inşa sürecini geçiriyorsunuz. Yaptığınız şeyi yapmanızı ve düşündüğünüz şeyi düşünmenizi sağlayan tetikleyicileri ve aracı nöral süreçleri. Kendimizi çok iyi tanımıyoruz çünkü kafamızın içinde olup bitenlerin sadece bir kısmına ulaşıyoruz.

## BİLDİĞİNİZDEN DAHA FAZLASINI ANLATMAK

Eğer beyin aktivitesinin bir kısmı bilinçli içgözleme kapalıysa, çoğu zaman neden Weiner gibi hissetmiyoruz? Ya da Weiner'ın hissettiği gibi? Weiner, kendisi tarafından çekilmiş kasık bölgesi fotoğrafı bütün takipçileri görsün diye Twitter hesabında ortaya çıktığında, New York Eyaleti'nin 9. bölgesinden ABD kongre üyesiydi. Weiner hemen hesabının ele geçirildiğini iddia etti. Muhabirler tarafından yoğun bir şekilde sıkıştırılarak ve giderek mantıksızlaşan inkârlarla geçen bir haftanın ardından, Weiner Seattle'da yaşayan bir kadına göndermek için fotoğrafı kendisinin çektiğini itiraf etti. Twitter'a yanlışlıkla koymuştu. Hoppala. Bir muhabir ne düşündüğünü sorduğunda, içgözlemi bomboş çıkmıştı: "Ne düşündüğümü bilmiyorum... Buna anlamlı bir açıklama getirmemi bekliyorsanız, özür dilemenin dışında hiçbir açıklamam yok." Weiner, ilk kez doğruyu söylüyordu. Eğer beynimizin çalışma şekline ilişkin sadece tahminde bulunabiliyorsak, o zaman neden kendimizi çoğunlukla kendimize şaşırtırken bulmuyoruz?

Bunun nedeni, başkalarının zihnine nasıl içgözlem yapıyorsak kendi zihnimize de aynı şekilde davranmamızdır: Kendi davranışımızın asıl nedenine doğrudan erişimimiz olmadığı zamanlarda bile onu anlamlandıran bir teoriden faydalanıyoruz. Hızlı ve otomatik bir şekilde çalışan bu anlamlandırma işi, bilmediğiniz şeyleri hesaba katmaz. Kendinizle ilgili mevcut gerçekleri bilmediğinizde, bilinciniz ikna edici bir hikâyeyi bir araya getirir; aynen insanların neden böyle davrandığına anlam vermek için onların zihnini okumaya çalıştığınızda yaptığınız gibi. Aslında düşüncelerimizi, hislerimizi, duygularımızı ve tercihlerimizi yönlendiren zihinsel inşa süreçlerinin farkında olmayan bizler, kendi zihnimizi düşündüğümüzden daha iyi tanıdığımız yanılsamasıyla baş başa kalırız.

Basit bir deneyi ele alalım. Alışveriş merkezi müşterilerinden seçimlerini açıklamaları istenir. Bu müşterilere önce dört çift çorap gösterilerek, en iyisini seçmeleri söylenir. Aslında çorapların hepsi aynıdır. Araştırmacılar, sıralamanın önemli olduğunu

bulmuştur: müşteriler en soldaki çoraba (ilk önce değerlendirilen) kıyasla en sağdaki çorabı (en son değerlendirilen) dört misli daha fazla tercih etmiştir. Daha sonra bu müşterilerden seçimlerini açıklamaları istendiğinde, tek bir kişi bile gösterilen çorapların sıralamasına ilişkin herhangi bir şey söylememiştir. Araştırmacılar, sıralamanın seçimlerini etkileyip etkilemediği doğrudan sorulduğunda, “neredeyse bütün deneklerin soruyu yanlış anlamış gibi ya da bir deliyle muhatap oluyormuş gibi hissettiklerini gösteren endişeli bir bakış atarak bunu inkâr ettiğini” dile getirmiştir.<sup>18</sup> Çorapların sıralaması müşterilerin tercihlerini ortaya çıkarmıştı ama görünen o ki müşteriler zihinlerini etkileyen bu durumun farkında değildi.

Buna benzer uzun bir araştırma listesi psikologların çalışma yöntemini değiştirmiştir. Anlatılacak hikâyelerle ilgilenmedikleri sürece hiçbir psikolog insanlardan düşüncelerinin ya da davranışlarının nedenlerini açıklamalarını istemez. İnsanlara *ne* düşündüklerini, hissettiklerini ya da istediklerini – bazı zihinsel süreçlerin ortaya çıkardığı tamamlanmış ürünleri – sorabilir, somut bir cevap almayı bekleyebilirsiniz ama *neden* bunu düşündüklerini, hissettiklerini ya da istediklerini sormak teorik varsayımdan başka bir şey getirmez.

Şaşırtıcı olan şey, bilmediğimiz halde içgözlemin bu kadar kolay bir şekilde kafamızın içinde olup bitenleri bildiğimizi *zannetmemizi* sağlamasıdır. Farkındalığımız o kadar az ki, gerçekleri dile getirmek yerine bir hikâyeye uyduruyoruz. Mesela, bütün gününüzü araba bayisinde arabalara bakarak geçiriyor, kafanızda onları karşılaştırıyor, en sonunda da düşüncelerinizin net bir şekilde işaret ettiği arabayı seçiyorsunuz. Ve binip giderken, neden başka bir arabanın içinde değil de bunun içinde oturduğunuzu biliyorsunuz. Değil mi? En parlağı, en iyi hissettireni ya da en fazla beygir gücüne sahip olanı. Bu açıklamalar mantıklı değil mi?

Tam olarak değil. Dünya sizin üzerinizde nadiren şeytanca oyunlar oynar, dolayısıyla bir şeye niyetlendiğinizde –ögle yemeği için buzdolabından bir soda almak gibi– çoğu zaman davranışınız ile niyetiniz arasında kusursuz bir uyum olur. Niyet ile davranış

arasındaki bu tutarlılık, bir soda istemenizin gerekçesi ne olursa olsun bunun oldukça doğru olabileceği hissini oluşturur. Peki ya dünya daha şeytani ise? Sodayı almak için uzanırken, buzdolabındaki şeytan soda yerine elinize bir bira tutuşturur. Eşiniz öğle yemeğinde neden bira içtiğinizi sorduğunda tedirgin olursunuz, değil mi? “Hayır, hayır, soda almak istemiştım” ya da “Bunu bana şeytan yaptırdı” dersiniz. Öyle değil mi?

İçgözlemin dramatik sınırları hakkında psikologların sahip olduğu bilgileri göz önünde bulunduran bir grup araştırmacı, muhtemelen farkında olmadığını ama kendinizi herhangi bir şekilde açıklamak için ortaya iyi bir hikâye attığınızı düşünmüştü. Bu araştırmacılar soda ile birayı değış tokuş etmediler; bunun yerine, katılımcılarına küçük bir sihirbazlık numarası yaparak, onlardan birbirinden çok farklı iki kişinin fotoğrafına bakmalarını ve daha çekici buldukları kişiyi seçmelerini istediler. İşte sihirbazlığın devreye girdiğı nokta. Katılımcı daha çekici olan kişiyi seçtikten sonra, araştırmacı fotoğrafları yüzüstü masaya koyup, seçilen fotoğrafı tekrar katılımcının önüne itti. Daha sonra araştırmacı katılımcıdan bu kişiyi neden daha çekici bulunduğunu açıklamasını istedi. Bazı durumlarda katılımcı fotoğrafı ters çevirdi ve orada gerçekten daha çekici bulunduğu kişi vardı. Bazı durumlarda da, araştırmacı sihirli bir el çabukluğu ile *diğer* kişinin yani daha *az* çekici bulunan kişinin fotoğrafıyla değıştirip, katılımcıdan *bu* kişiyi neden daha çekici bulunduğunu açıklamasını istedi.

İlgi çekici iki şey oldu. Birincisi, çok farklı fotoğraflar arasından seçim yapmaları için sınırsız bir zaman verildiğinde bile, araştırmacının yanlış fotoğraf verdiğini şaşırtıcı bir şekilde çok az kişi (sadece yüzde 27) fark etmişti. Bir dahaki sefere sevgilinizi almaya giderken, ne olur ne olmaz diye evden yanınıza bir fotoğrafını almak isteyebilirsiniz. İkincisi, seçimlerini açıklamaları istendiğinde, gerçekten daha çekici buldukları fotoğrafı açıklayanların söyledikleri ile gerçekte seçmedikleri fotoğrafı açıklayanların söyledikleri arasında hiçbir fark yoktu. Buna rağmen *seçmedikleri* fotoğrafın gösterildiğı kişiler, neden bunu tercih *ettiklerini*

açıklarken tamamen ikna edici bir hikâye anlatmıştı. Fotoğrafın değiştirildiğini fark etmemiş, dolayısıyla da aslında yapmadıkları bir seçim için son derece iyi bir açıklama uydurmuşlardı.<sup>19</sup>

Buradaki önemli nokta şudur: Zihnimizin işleyişi hakkında anlattığımız hikâyeler, diğer insanların düşüncelerini anlamlandırmak için kullandığımız aynı zihin okuma becerilerine dayanır. Bir karikatüre gülen birini gördüğünüzde, onu komik bulduğunu varsayarsınız. Kendinizi bir karikatüre gülerken bulduğunuzda, sırf bir gülümse yaratsın diye ağzınızın kenarlarıyla kalem tutmanız istendiği için gülümsüyor olsanız bile, muhtemelen siz de karikatürü komik bulduğunuzu ifade edersiniz.<sup>20</sup> İki büklüm olmuş birini gördüğünüzde, kendisiyle çok gururlanmadığını düşünürsünüz. Aynı şekilde kendinizi iki büklüm olmuş bir halde bulduğunuzda, sırf dizlerinizi bükerek bir masada anket doldurmak için böyle duruyor olsanız bile, kendinizle ve başarılarınızla daha az gurur duyduğunuzu söyleyebilirsiniz.<sup>20</sup>

Diğer insanların zihnine kıyasla kendi zihnimizi anlamlandırma şeklimizdeki tek fark, diğer insanların zihni hakkında tahminde bulunduğumuzu bilmemizdir. Kendi zihninizin mevcut işleyişine –düşüncelerinizi ve davranışlarınızı yönlendiren nedenlere ve süreçlere– ayrıcalıklı erişiminiz olduğu düşüncesi bir yanılsama gibi görünüyor.

## **BEN HAKLIYIM, SEN ÖNYARGILISIN**

Yanılsamalar sadece ilginç oldukları için değil, dolaylı oldukları için de önemlidir. İlgözlem yapma becerisi –William James’in belirttiği gibi, “kendi düşüncemizi anlamak”– kendi zihnimizi olduğundan daha çok tanıdığımıza ilişkin bir yanılsama meydana getirir. Bu yanılsamanın can sıkıcı tek bir sonucu var: Sizin zihninizin diğerlerinin zihninden daha üstünmüş gibi görünmesini sağlayabilir.

Bunun nasıl olduğunu anlamak için görme olayına geri döne-

lim. Eğer gözleriniz çok iyi görüyorsa, dünyaya şöyle bir baktığınızda anında otomatik olarak muhteşem bir renk yelpazesi görürsünüz –gümüş rengi bir bilgisayar ekranı, neon yeşili bir ceket, kıpkırmızı bir elma. Renkleri algılamak için beyninizin gerçekleştirdiği işlerin hepsi, etkileyici bir şekilde tamamen bilinçli farkındalığınızın dışında gelişir. Renkler, görülen nesnenin içinde değildir; kafalarımızın içindedir, beyinlerimizin belli ışık frekanslarını yorumlama şeklidir. Bunu biliriz çünkü bazı insanlar (renk körü olanlar gibi), aynı ışık dalgalarını farklı yorumlar, bu yüzden de çok farklı renkler görürler. Ama renkleri görmenizi sağlayan, beyninizde meydana gelen inşa süreçlerinin farkında olmadığınızda, renkler kafanızın içinde değil de *dışarıda bir yerlerde* bulunuyor gibi gelir; kırmızı renk, nöral bağlantılarınızın yaptığı sihribazlıktan dolayı kırmızı görünmek yerine gerçekte önünüzde duran elmanın üzerindedir. Bu da psikologların *naif gerçekçilik* diye adlandırdığı bir durumu ortaya çıkarır: Dışarıdaki dünyayı kendi bakış açımıza göre değil de, gerçekte olduğu gibi gördüğümüz hissi.<sup>22</sup>

Eğer bir kişi dünyayı olduğu gibi gördüğünü düşünüyorsa, dünyayı farklı gören biriyle karşılaştığında ne olur? Arkadaşınız size kırmızı bir elmanın kahverengi olduğunu söylediğinde, hanginizin göz doktoruna ihtiyacı olduğunu düşünürsünüz? Naif gerçekçiliğin buna cevabı: *ikinizin* de. Bu da George Carlin'in şu ünlü sözünü akla getirir: "Araba kullanırken sizden daha yavaş giden herkesin aptal, sizden daha hızlı giden herkesin manyak olduğunu hiç fark ettiniz mi?"

Bir elmanın rengi ya da otoyolda yapılan hız hakkında tartışmak nispeten önemsizdir ama naif gerçekçiliğin körüklediği çatışmalarla birlikte fikirlerin farklılaştığı kürtaj hakları, mezhep, silah denetimi ya da diğer önemli konular hakkında tartışmak ciddi bir meseledir. Kendi beyninizle ilgili sahip olduğunuz yanılsamalar dünyayı olduğu gibi gördüğünüze inanmanızı sağlıyorsa ve başkalarının dünyayı farklı gördüğünü keşfediyorsanız, o zaman *onlar* önyargılı, çarpıtılmış, bilgisiz, cahil, mantıksız ya da çok kötü insanlar olmalıdır. Fikirlerdeki farklılıkları

kavga etmeye değer (bazen de ölmeye değer) farklılıklara dönüştüren şey, başkalarının zihni hakkında sahip olunan bu tür düşüncelerdir.<sup>23</sup>

Hemen hemen her türlü fikir ayrılığının merkezinde böyle bir naif gerçekçiliğin parmak izleri vardır. Bill Clinton suçlandığında, neden olarak sağ görüşlülerin muazzam komplosunu göstermişti. Sarah Palin'in siyasi mitinglerde şaibeli ifadeler kullandığı söylendiğinde, önyargılı yayınlarından dolayı "kusurlu medyayı" suçlamıştı. Bu durum, politik çizgilerden biriyle sınırlı olan istisnai bir mesele değildir; sırf ılımlı fikirler daha uç fikirlerden farklı diye hem sağ hem sol görüşlü insanlar ılımlı medyayı kendi konumlarına *karşı* önyargılı görme eğilimindedir ki, bu da "düşman medya önyargısı" denilen bir olgudur. Muhabir Juan Williams muğlak bir şekilde ırkçı yorumlarda bulunduğu için Ulusal Devlet Radyosundan atıldığında, muhafazakar Senatör Jim DeMint "Juan Williams'in yaşadığı olay, liberallerin desteklediği yegâne konuşma özgürlüğünün hemfikir oldukları konuşmalarla sınırlı olduğunu hatırlatmaktadır" şeklinde bir tweet atmıştı.

Diğer insanlar sizinle aynı görüşte olmadığında, "Ben haklıyım, sen önyargılısın" sezgisi doğrudan naif gerçekçilikten gelen çok bilindik bir histir.<sup>24</sup> Umarım son iki bölüm, altıncı hissinizin oldukça hatalı olabileceği ihtimaline sıcak bakmanızı sağlamıştır. Daha doğru bir anlayış, öncelikle yaptığınız muhakemenin yanlış olabileceğini ya da en azından düşündüğünüzden daha sık yanlış çıkabileceğini kabul etmenizi gerektiriyor. Kendi hatalarımızla ilgili edineceğimiz en faydalı bakış açısı, işletme yüksek lisans öğrencisi Debbie Lovett'in sınıfımda geçirdiği birkaç haftadan sonra mükemmel bir şekilde tanımladığı bir yaklaşımdır: "İnsanların belki de düşündükleri kadar harika olmadıklarını görmenin yanı sıra onların belki de düşündüğüm kadar hatalı olmadığını görüyorum. Her zaman saygılı ve nazik olduğumu fark etmekle birlikte içsel olarak kesinlikle öfke doluyum.... Gerçekten biraz alçakgönüllü olmayı ve başkalarına daha fazla müsamaha göstermeyi başarabilirsek ne güzel olurdu."

\*\*\*

Eğer kendi yargılarınız hakkında biraz alçakgönüllü olmanın iyi bir şey olduğuna sizi ikna ettiysem, artık yolumuza devam etmenin zamanı gelmiştir. Altıncı hissinizin hatalarını anlamak için onun nasıl çalıştığını anlamak çok önemlidir. İlk hata, gerektiği zamanlarda bu hissi devreye sokamamaktır– önünüzde duran bir şeyi görmek isteyip de gözlerinizi açamamak gibi. Başka birinin zihnini anlamak öncelikle bu becerinizi devreye sokmanızı gerektirir. Gözlerinizi kapatıp görememeniz gibi, altıncı hissinizi faaliyete geçirememek de başkalarının zihnini “görmenizi” engelleyebilir. Bir sonraki bölümde anlatacağım gibi, belli durumlarda başkalarının zihninde çok az şey olduğu ya da hiçbir şey olmadığı hissine kapılmanıza bile neden olabilir.



## İKİNCİ KISIM

---

# BUNUN BİR AKLI VAR MI?

*Başkalarının zihnini anlamaya çalışırken yaptığımız hatalar iki çeşittir. Birincisi, devreye sokma hatalarıdır. Bazen gerektiği zamanlarda bu becerimizi kullanmayı başaramayız, bazen de gerekmediğinde devreye sokarız.*



### 3

## Nasıl Canavarlaştırırız?

Hemcinslerimize karşı işlediğimiz en büyük günah onlardan nefret etmek değil, onlara kayıtsız kalmaktır. İnsaniyet-sizliğin özü işte budur.

— GEORGE BERNARD SHAW

Şimdiye kadar muhtemelen hiç duymadığınız en hayret verici davalardan biri şöyle gelişmişti. Ponka kabilesinin çekingen şefi Ayakta Duran Ayı, 2 Mayıs 1879'da Nebraska'da yer alan bir mahkeme salonunda kalabalık bir izleyici kitlesine konuşma yaptı. Burada söz konusu olan şey, birçok kişinin göremediği bir zihniyetin varlığıydı.

Ayakta Duran Ayı'nın bu mahkeme salonuna gelirken yaptığı yolculuk tam bir işkenceydi. ABD hükümeti birkaç yıl önce Ponka kabilesindeki 752 Amerikan yerlisini verimli Niobrara Nehri boyunca uzanan topraklarından zorla çıkartıp, şu anda kuzey Oklahoma olan ıssız Kızılderili Bölgesi'ne taşımaya karar vermişti. Ayakta Duran Ayı sahip olduğu her şeyden vazgeçti, kabilesini topladı ve "gözyaşıyla dolu" 965 kilometrelik yolda yürümeye başladı. Onları bu yürüyüş öldürmese bile (Ayakta Duran Ayı'nın kızını öldürmüştü), kurak Kızılderili Bölgesi öldürecekti. Yetersiz erzakla ve ekip biçmeye elverişsiz kavruk kayalarla dolu

arazilerle baş başa bırakılan Ponkaların neredeyse üçte biri ilk yıl içinde öldü. Buna Ayakta Duran Ayı'nın oğlu da dahildi. Oğlu ölüm döşegindeyken Ayakta Duran Ayı onun kemiklerini kabile mezarlığına geri götürmeye söz verdi, böylece dini inançlarına göre öbür dünyaya atalarıyla birlikte gidebilecekti. Her şeyi göze alan Ayakta Duran Ayı eve dönmeye karar verdi.

Göğsüne bağladığı bir çantanın içinde oğlunun kemiklerini taşıyan Ayakta Duran Ayı ve yanındaki diğer 27 kişi kışın ortasında geri dönüş yolculuğuna başladılar. Yolun yarısındaki Omaha Kızılderili Bölgesi'ne yaklaştıklarında, bu grubun yolculuğuyla ilgili haberler etrafa yayılmıştı. Omahalılar onları bağrına basarken, ABD askerleri kelepçelerle karşılamıştı. Hükümet yetkilileri, General George Crook'a etrafı askerlerle çevrilmiş Ponkalıları Kızılderili Bölgesi'ne geri götürme emri vermişti.

Crook bu düşünceye tahammül edemedi. "Birçok kez Washington'dan gelen emirlerle Kızılderililere son derece insanlıkdışı şeyler yapmaya mecbur bırakılmıştım ama şimdi daha öncekilerinden çok daha korkunç bir şey yapmam emredildi" demişti Crook. Crook, kaçamayacağı kesin emirlere itaatsizlik edemeyecek kadar onurlu bir adamdı, bu yüzden Omaha'daki bir gazete editörünü avukatlardan destek istemeye teşvik ederek zaman kazanmaya çalıştı. Bu avukatlar daha sonra Ayakta Duran Ayı'nın adına General Crook'tan (ABD hükümetinin temsilcisi olarak) davacı olacaklardı. Dava neydi? ABD hükümetinin Ayakta Duran Ayı'yı bir birey olarak, bir *insan* olarak kabul etmesini sağlamak.

Dava günlerce sürdü, bu arada hükümetin avukatları Ponkaları barbar gibi göstermeye çalışmış, onları akli başında, duyarlı insanlar yerine düşüncesiz hayvanlar ya da hissiz nesneler gibi tanımlamışlardı. Neticede Ponkaların akılsız bireyler olarak algılanması, askerlerin onlara insan gibi değil de kanunlar kapsamında bir mal gibi muamele etmelerine olanak sağlamıştı. Böyle bir algının var olduğu hükümet avukatının ilk sorusundan belliydi: Ayakta Duran Ayı'ya yolculuğa kaç kişiyi götürdüğünü sordu. "Sayı sayabiliyor mu diye görmek istedim" dedi avukat.

Günlerce süren ifadelerden sonra duruşma sona erdi. Hâkim Elmer Dundy, Ponka geleneğindeki adetler gereğince Ayakta Duran Ayı'nın kendi sözcükleriyle dinleyicilere seslenmek istediğini biliyordu ama ABD hukuk sisteminde duruşmanın sonunda doğrudan konuşma yapılmasına izin verilmiyordu. Kızılderili geleneğine saygı duyan Hâkim Dundy kendi kuralını ihlal ederek mübaşiri masasına çağırdı ve resmi işlemlere gizlice son vermek için “şimdi celseye ara veriyorum” diye fısıldadı, daha sonra da Ayakta Duran Ayı'nın ayağa kalkıp mahkemeye konuşma yapmasına izin verdi.

Böylece son noktaya gelinmişti. Uzun bir günün sonunda, akşam saat 10 civarında Ayakta Duran Ayı kalktı. Okuma yazma bilmeyen, eğitimsiz, bir konuşma hazırlamak için hiç vakti olmayan Ayakta Duran Ayı, bir dakika kadar sessizce ayakta durarak odaya şöyle bir göz gezdirdi. En sonunda konuşmaya başladı: “Burada birçok kişinin olduğunu görüyorum. Birçoğunun da benim arkadaşlarım olduğunu düşünüyorum.” Sonra aslında akılsız bir vahşiden daha fazlası olduğunu göstermeye çalıştı. Kabilesinin Kızılderili Bölgesi'nde yaşadığı sıkıntılardan bahsetti, hiçbir zaman beyaz birine zarar vermeye çalışmadığını belirtti ve yıllar boyunca birçok ABD askerini nasıl evine alıp, iyileşinceye kadar onlara nasıl baktığını anlattı. Daha sonra, Ayakta Duran Ayı'nın elini uzatarak *Venedik Taciri*'nden Shylock'un monologunu aktardığı hayret verici bir an yaşandı. “Bu el seninkiyle aynı renkte değil. Ama elimi kesersen, acı hissederim. Sen de elini kesersen acı hissidersin. Elimden akan kan seninkiyle aynı renkte olacak. Ben bir insanım.”<sup>1</sup>

Ayakta Duran Ayı, kışın ortasında yapılan 950 kilometrelik yolculuk boyunca ve geri dönüş sırasında kabilesine öncülük edebilecek kadar zeki bir adamdı, verdiği sözü yerine getirmek için oğlunun kemiklerini boynunda taşıyacak kadar da sevgi dolu bir insandı. Ama çok uzaklarda yaşayan, onun zihniyetini neredeyse hiç anlamamış, bunun yerine onu akılsız bir eşya parçası gibi görmüş insanlara yalvarırken bulmuştu kendisini. Ayakta Duran Ayı, gözlerinin önündeki bu duyarlı zihni anlamayı başaramayan insanlarla karşılaşınca, kendisini onlara tanıtmak zorunda kalmıştı.

## DEVREDEN ÇIKARMAK

Ayakta Duran Ayı vakası, altıncı hissimizin şaşırtıcı derecede sık rastlanan başarısızlığının uç bir örneğidir. Gözlerinizi kapattığınızda etrafta hiçbir şeyin olmadığına karar vermek gibi, başka birinin zihni hakkında akıl yürütme becerimizi devreye sokamamak da başkalarına karşı kayıtsız davranmamıza neden olmakla kalmaz, aynı zamanda diğer insanların oldukça akılsız olduğunu düşünmemize yol açabilir. Genellikle en uç örnekler, insanları birbirinden uzaklaştıran nefretle ya da önyargıyla alakalıdır. Yüzyıllardır süregelen Yahudi aleyhtarı klişeleri temel alan Naziler, Yahudileri bilinci olmayan açgözlü fareler ya da kendini kontrol edemeyen pisboğaz domuzlar gibi göstermiştir. Ruanda'daki Hutular yüzbinlerce Tutsi'yi öldürmeden önce onları akılsız hamamböcekleri gibi tanımlamıştır. Genel olarak bu uç örnekler arasındaki istisnai durumlar, aslında önyargının hedeflerini doğrudan tanıyanlardan gelmektedir. General Crook kendi ofisinde Ayakta Duran Ayı ve kabile üyeleriyle görüşme yapmış; onlardan acılarını ve dertlerini, umutlarını ve hayallerini, inançlarını ve anılarını doğrudan öğrenmiştir. Crook, Ponkaların akılsız vahşiler olduğunu düşünmemiş, bu nedenle de sanık olarak görüldüğü adli davayı planlamaya gönüllü olmuştur. Bu örneklerden, hem başka bir insanın da bir akla sahip olduğunu kabul etmek için ne yapmak gerektiğine hem de bunu kabul etmemenin getirdiği sonuçlara ilişkin önemli dersler çıkarmalıyız.

Tabii ki Ayakta Duran Ayı, böyle bir zihniyete sahip olduğu için göz ardı edilen ve küçümsenen ne ilk ne de son insandır. Kültürlerarası psikoloğu Gustav Jahoda, antik Yunanlılar zamanından bu yana Avrupalıların nispeten ilkel kültürlerde yaşayanları nasıl akılsız gördüklerini anlatmıştı: ya bir hayvan gibi oto-kontrolü ve duyguları olmayan ya da bir çocuk gibi mantığı ve idrak kabiliyeti olmayan.<sup>2</sup> Dolayısıyla dış görünüş, dil ve tutum açısından yabancı olanlar sadece öteki insanlar değil, *eksik* insanlar oldular. Daha spesifik olarak, mantık yürütme ya da hissetme kapasitesi düşük olan *eksik akıllı* insanlar olarak görüldüler.<sup>3</sup>

Tarih boyunca bozuk plak gibi hep aynı değerdendirmeler yapıldı. Genç Martin Luther King, Memphis’de sloganları “Ben bir insanım” olan temizlik işçilerinin grevini desteklerken suikasta uğradı. 1990’ların başında, California Eyalet Polisi genç zencilerin dâhil olduğu suçları genellikle NHI (No Humans Involved-İnsanların Müdahil Olmadığı) olarak tanımlıyordu.<sup>4</sup> 2010’da binlerce göçmen ellerinde “Ben bir insanım” yazan pankartlarla Arizona’daki ölçsüz göçmen yasalarını protesto ettiler. Dünyanın herhangi bir yerinde insan hakları talep edildiğinde ya da insanlar kendilerine insaniyetsizce davranıldığını ileri sürdüklerinde yaşanan temel sorun, baskı yapan kitlenin onların zihniyetini anlamamasıdır. İşte bu yüzden İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi’nin 1. maddesinde bir insanın düşüncesinin çok önemli olduğu belirtilmiştir: “Bütün insanlar özgür doğar, haysiyet ve haklar açısından eşittir. Doğuştan akla ve vicdana sahiptirler, birbirlerine kardeşlik anlayışıyla davranmaları gerekir.” Görünen o ki, aynen sizin gibi diğer insanların da aynı genel kapasiteye sahip zihinleri ve deneyimleri olduğu kolaylıkla unutulabilmektedir. Bir kişi akıl yürütme, özgürce seçim yapma ya da hissetme becerisi açısından bir kez yetersiz görüldü mü, insandan daha düşük bir şey olarak algılanır.

Öyleyse canavarlaştırmanın özü, başka birinin tam bir insan zihnine sahip olduğunu anlamamaktır. Canavarlaştırmayla mücadele edenler, genellikle bunun oldukça ender rastlanır bir olgu gibi görülmesine neden olan olağanüstü örneklerle uğraşırlar. Aslında öyle değildir. Dört bir tarafımızda üstü kapalı versiyonları yaşanmaktadır. Buzdolabınız bile bu örneklerden birinin eseri olabilir. Fransızlar, İngilizler için şampanya yapmaya başladığında, şampanya üreticileri Fransızlara kıyasla İngilizlerin çok daha sert bir şampanya tercih ettiğini hemen öğrenmişti. Aslına bakılırsa Fransızlar şampanyanın bu türünü içilmesi zor buluyordu. Görünüşe göre sıradan İngilizlerle dalga geçmek için bu ikinci kalite şampanyaya sek yabani (*brut sauvage*) adını vermişlerdi. Neticede bu şaka Fransızcaydı: şu anda *brut* dünyanın en popüler şampanya çeşididir.

Bu vakalarda altıncı hissimizin eksiklikleri, kısmen çok farklı bir kişiyle ya da mesafeli olduğumuz biriyle karşılaştığımızda bu hissi devreye sokamamaktan ileri gelir. Bu durum önyargı ve nefreti besliyor olabilir ama bunlara da muhtaç değildir. Köprü kurulması gereken iki zihniyet arasında bir mesafe olduğunda devreden çıkarma durumu yaşanabilir. Mesela, Milli Futbol Ligi'ndeki (MFL) takım sahipleri, zaten yorucu olan 16 maçı çok daha zor ve yorucu olan 18 maça çıkararak sezonu uzatma teklifinde bulunduğu, MFL'deki en korkulan oyuncularından biri olan Ray Lewis takım sahiplerinin oyuncuların deneyimini görmezden geldiğini ve onları sadece çok para kazandıran kişiler olarak gördüğünü söyleyerek protesto etmişti. “[Biliyorum] yapmanız gereken şey sadece vücudunuzu [çalıştırmak]. Bizler araba değiliz. Bizler makine değiliz. Bizler insanız.” Burada önyargı ya da düşmanlık olduğunu düşünmek için bir neden yok. Takım sahipleri, oyuncularının düşünceleri yerine elde edecekleri paraya odaklanmış olabilirler ki, bu odaklanma oyuncuların sıkıntısını görmezden gelmelerini ya da hafife almalarını kolaylaştırır.

Doktorlar –işleri başkalarına insanca muamele etmek olanlar– bile hastalarının zihinleriyle bağlantı kuramayabilir; özellikle de hastaları kendilerinden farklı gördüklerinde. Mesela, 1990'ların başlarına kadar bebeklerin anestezisiz ameliyat edilmesi rutin bir uygulamaydı. Neden? Çünkü o dönemde doktorlar, bebeklerin insan beyninin önemli bir görevi olan acıyı hissettiğine inanmıyordu. Dr. Mary Ellen Avery, *Yenidoğanlarda Acı* başlıklı yazısının girişinde “Bizden yaşça daha büyük doktorlar yenidoğan bebeklerin acı hissetmeyeceğine dair bizlere ne kadar çok güvence vermiş. Bebekler engellendiklerinde ve uygulanan işlemler sırasında ağlarlar ama ‘bu farklı bir şeydir’” diye yazmıştı.<sup>5</sup> Doktorlar uzun süredir bebekleri biyolojik açıdan insan olarak kabul etmekte ama bebekleri ancak son yirmi yıldır psikolojik açıdan insan olarak görmektedir.

Altıncı hissiniz sadece onu devreye soktuğunuzda işlevde bulunur. Bunu yapmadığınızda, gözünüzün tam önünde duran dört dörtlük bir insan zihnini fark etmeyebilirsiniz. Psikolog Simon

Baron-Cohen'in tanımladığı gibi, bu tür bir “zihin körlüğünün” bazı insanlar için kronik bir durum ya da kişilik özelliği olduğunu düşünmek teselli edici olmaktadır; bu durum ne sizin ne de benim için geçerlidir. Doğrusunu söylemek gerekirse, bazıları için teselli edicidir. Bu rahatlatıcı bir hikâyedir çünkü canavarlaştırmanın, başkasının düşüncesine aldırmamanın ya da kayıtsız kalmanın neden olduğu acımasızlığın sizde değil *diğer* insanlarda var olan bir şeymiş gibi görünmesine yol açar. Başkalarının zihnini okuma becerisi, sabit bireysel farklılıklara sahip bir yelpazede yer almasına rağmen, en sosyal insanın –evet, sizin ve benim– bile başkalarına akılsız hayvanlar ya da nesneler gibi davranmasına neden olabilen anlık, durumsal etkileri anlarsak daha faydalı bilgiler edineceğimize inanıyorum. Başka birinin zihniyle bağlantıya geçmek, sadece nasıl bir insan olduğunuzla değil, içinde bulunduğunuz çevreye de dayalıdır. Bu bölümde şimdiye kadar anlatılan hiçbir olayda kronik ya da kalıcı kişilik bozukluğuna sahip insanlar yoktur. Aslında bütün bu insanlar, altıncı hissin tek bir temel nedenden –*mesafe*– dolayı devreden çıkarıldığı öngörülebilir çevrelerden gelmektedir.

## MESAFE DÜŞÜNCESİZLEŞTİRİR

Psikologlara göre mesafe sadece fiziksel bir uzaklık değildir. Aynı zamanda psikolojik bir uzaklıktır; bir kişiyle yakın ilişki kurduğunuzu hissetme düzeyinizdir. Kendinizi eşinize “uzak” hissettiğinizi, çocuklarınızın yaşamından “bihaber” olduğunuzu, komşunuzun siyasi görüşlerinden “dünyalar kadar farklı” görüşlere sahip olduğunuzu ya da çalışanlarınızdan “kopuk” olduğunuzu söylerken, psikolojik mesafeden bahsediyorsunuz. Fiziksel olarak diğer insanlardan uzak olduğunuzu kastetmiyorsunuz; bir şekilde psikolojik olarak kendinizi onlara uzak hissettiğinizi söylemek istiyorsunuz. Zamanla eşinizden farklı fikirlere sahip oldunuz ve “yavaş yavaş koptunuz”, çocuklarınızın kuşağı sizinkinden çok farklı ya da ismiyle çağıramayacak kadar çok

çalışanın bulunduğu büyük bir şirkette çalışıyorsunuz. Başkalarının zihninden geçenleri etraflıca düşünme becerisini ne zaman devreye soktuğunuzu ve ne zaman devreden çıkardığınızı anlamak için sosyal yaşamın bu iki özelliği –sizin zihniniz ile diğerlerinin zihni arasındaki uçurumun boyutu ve bu uçurumu azaltma isteği– son derece önemlidir.

Mesafe, altıncı hissinizin en az iki nedenden dolayı devreden çıkmasına yol açar. Birincisi, başkalarının zihnini anlama beceriniz fiziksel duyularınız yoluyla tetiklenebilir. Fiziksel mesafe açısından birbirinizden çok uzak olduğunuzda, bu tetikleyiciler geri çekilir. İkincisi, başkalarının zihnini anlama beceriniz bilişsel çıkarımlarınız tarafından da harekete geçirilir. Psikolojik mesafe açısından çok uzak olduğunda –çok farklı, çok yabancı, çok *başka*– bu tetikleyiciler yine geri çekilir. Devreden çıktığımızda yapabildiğimiz canavarlaştırma hatalarını anlamak için bu iki tetikleyicinin –fiziksel duyularınız ve bilişsel çıkarımlarınız– başka birinin zihniyle bağlantı kurmanızı nasıl sağladığını anlamamız gerekir.

## **1. TETİKLEYİCİ: BAŞKALARININ ZİHNİNİ ALGILAMAK**

Kısa bir süre önce üç oğlumu kamp yapmaya götürdüğümde kendimizi acil serviste bulduk. En büyük oğlum çok büyük bir dalı çok küçük bir cep bıçağıyla kesmeye çalışırken, bıçağın ağzı kayıp elini yarmıştı. Sırtım dönük bir halde kamp ateşiyle uğraşıyordum ama ağladığını duyunca birdenbire arkamı döndüm, elinden kan damlayarak hoplayıp durduğunu, acı ve korku dolu gözlerle doğruca bana baktığını gördüm. Kaşla göz arasında yaptığı şeyi kesinlikle anlamış biri olarak onun yanı başında acıyla yüzümü buruşturuyorum ve ne yapacağımız konusunda aynı derecede endişeleniyordum.

Beynim tıpatıp sizinkine benzer, doğru koşullar altında beyinlerimizin otomatik olarak başka birinin beyniyle senkronize

olmasını sağlayan bir işletim sistemiyle donatılmıştır. Burada sihirli psişik bir bağlantı yok; tamamen doğal olan üç aşamadan geçiliyor. Birincisi, sizin ve diğer kişinin aynı řeye bakarak ya da aynı řeyi dūřunerek, ortak bir dikkate sahip olmanız gerekiyor. İnsan olarak sizler ve ben, bōyle bir dikkat algısı konusunda son derece iyiyiz. Oęlum elini keştiğinde, hemen onun yūzūne řōyle bir gōz ucuyla bakıp, yirmi adım ōteden bileğini değil de avucunu kesmiş olduğunu sōyleyebilirdim. Bir saatlik bir sūreye ve bir sūrū aıōlere sahip olsam bile bir çatının açısını ōlemem, ama hem sizler hem de ben kısacık bir sūre içinde bir kişinin gōzlerinin yere bakış açısını ondalık noktasına kadar algılayabilir, bōylece nereye baktığını kolayca anlayabiliriz. İki ya da daha fazla kiři aynı řeye odaklandığında, aynı olaya tepki verdikleri için zihinleri birleşmeye başlar. Kusmak sizi iğrendirir. Beni de. Sevimli bebekler sizi mutlu eder. Beni de. Bıçakla elinizi kesmek çok acı vericidir. Aynı fikirdeyim. Kendimizi emsalsiz biri olarak gōrmek hoşumuza gitse de, genelde beyinlerimiz olaylara aynı şekilde tepki verir. İki kiři aynı olayı değerlendirirken, aynı şekilde dūřünmenin ve hissetmenin zeminini de hazırlar.

İkincisi, gōzlerimiz aynı olaya odaklandıęında, yūzlerimiz ve bedenlerimiz aynı anda uyumlu bir řekilde hareket edebilir. Adam Smith, “Bařka birinin vurmak için ayaęıyla ya da koluyla saldırıya geçmeye hazır olduęunu gōrdūęūmūzde, doęal olarak būzūlūrūz ve kendi ayaęımızı ya da kolumuzu geri çekeriz” diye yazmıřtır *Ahlak Anlayıřı Teorisi*’nde. Oęlumun elini keřtięini gōrdūęūmde, sanki kendi elimi kesmiřim gibi acıyla yūzūmū buruřturmuřtum. ocuklarımla futbol maçlarında da benzer bir durum ortaya çıkıyor; empatiyle yaptıęım tekmeleme hareketlerine yer kalsın diye bir ōndeki sırayı bořaltmak zorunda kalıyorum. Dięer ebeveynler de çocuklarıyla birlikte topa vurma hareketi yapıyor. Hemen hemen her olay bōyle bir taklide neden olabilir. Birini esnerken gōrūp de esnememek zordur. Gūldūęūnūzde, odada bulunan en az bir kiři sizinle birlikte gūlecektir. Aynı durum, kalabalık yerlerde bulařıcı hastalık gibi yayılan gūlūmsemler, irkilmeler ve kař atmalar için de geçerlidir. Bir dahaki sefere bir topluluk

içine girdiğinizde dikkat edin, kendinizi sık sık başkalarınıninkine benzer mimikler ya da tavırlar sergilerken, benzer bir hızda hat-ta aksanla konuşurken bulduğunuzda çok şaşıracaksınız. Sanki başka birinin iplerinin ucundaki bir kuklaya dönüşürsünüz.

Son olarak, gözlerimiz ve bedenlerimiz kaynaştığında, zihinleri-miz de kaynaşma eğilimi gösterir. Düşünceler ve duygular, bak-tığımız şeyden ve bedenimizin bu şeye vereceği tepkiden kay-naklanır, dolayısıyla iki kişi bir şeyi seyredip aynı şekilde tepki verdiğinde, muhtemelen aynı şeyi hisseder ve düşünür. Adam Smith'e göre, taklit başka birinin deneyimini anladığınızı yansı-tır; bedeniniz, başka birinin duyguları hakkında ne düşündüğü-nüzü gösterir. Aslında bunun tam tersi de doğrudur: bedenini-zin gösterdiği şeyi hissadersiniz. Bir arkadaşınızın yüzünde acı dolu bir ifade gördüğünüzde, sizin yüzünüz de acı dolu bir ifade takınabilir, böylece bizzat sizin bir miktar acı hissetmenize ne-den olur.<sup>6</sup> Dik oturduğunuzda, başarılarınızla daha fazla gurur duyarsınız.<sup>7</sup> Gülümsediğinizde kendinizi daha mutlu hissadersi-niz.<sup>8</sup> Sanki derinlemesine düşünüyor gibi kaşınızı çatmanız bile *gerçekten* derinlemesine düşünmenize yol açabilir.<sup>9</sup> Başka birinin davranışlarını taklit etmek ile onun duygularını deneyimlemek arasındaki bağlantı, başkalarının zihnini anlama açısından çok önemlidir. Bir araştırmacı, başka birinin yüz ifadesini taklit etme becerinizi etkisiz kılarsa (dudaklarınızın arasında bir kalem tutma-nızı isteyerek<sup>10</sup> ya da yüzünüze botoks enjekte ederek<sup>11</sup>), başkası-nın hissettiği duyguyu anlama kabiliyetiniz önemli oranda düşer. Botoks, kırışıklıklarınızla birlikte sosyal duyularınızı da köreltir. Yaptırmayı düşünenlerin dikkatine...

Üç parçadan oluşan bu zincir –dikkatin aynı şeye verilmesi, dav-ranışın taklit edilmesi ve taklidin deneyimi ortaya çıkarması– al-tıncı hissinizin fiziksel duyularınızı etrafıca ele aldığını gösterir. Daha önemlisi, altıncı hissinizin devre dışı kalarak, sizi diğer insanların zihninden nasıl kopardığını da gösterir. Gözlerinizi kapatın, kafanızı başka tarafa çevirin, kulaklarınızı kapatın, göre-meyecek ya da duyamayacak kadar uzakta durun ya da sadece dik-katinizi başka bir şeye verin, altıncı hissiniz tetiklenmeyecektir.<sup>12</sup>

Altıncı hissimizi harekete geçirme konusunda fiziksel uzaklığın taşıdığı önemi en iyi açıklayan durum belki de savaş zamanlarında ordu liderlerinin karşılaştığı şaşırtıcı bir sorundur: Çarpışmadaki askerler birine çok uzak bir mesafeden ateş etmeyi oldukça kolay bulurlar ama hemen önünde duran bir düşmana ateş etmek çok daha zordur. George Orwell, İspanya İç Savaşı sırasında ateş etmeye karşı gösterdiği direnci şöyle anlatmıştır. “Şu anda, muhtemelen bir subaya mesaj götüren bir adam, siperin dışına atlayıp herkesin gözü önünde siper toprağı boyunca koşmaya başladı. Adam yarı giyinikti ve koşarken iki eliyle pantolonunu yukarı çekiyordu. Ona ateş etmeye çekindim. Kötü bir nişancı olduğum ve yüz metre ileride koşan bir adamı vurmamın pek mümkün olmadığı doğrudur.... Yine de kısmen pantolonla ilgili bu detaydan dolayı ateş etmedim. Buraya ‘faşistleri’ vurmak için gelmiştim ama pantolonunu çekiştiren bir adam ‘faşist’ değildir; o da gözle görülür bir şekilde size benzeyen bir hemcinsinizdir ve içinizden ona ateş etmek gelmiyor.”

Bu konuda Orwell yalnız değildir. II. Dünya Savaşı’nda ABD askerleriyle yapılan görüşmelerde, yakın mesafeli çatışmalarda sadece yüzde 15 ila 20’sinin düşmana ateş ettiği tespit edilmişti.<sup>13</sup> Askerler ateş ettiklerinde bile hedefteki insanları vurmakta zorluk çekmişti. ABD İç Savaşı’nda kullanılan msket tüfekleri bir pasta tabağını 64 metreden vurabiliyor, askerler de nerede olurlarsa olsunlar tüfeğı genelde dakikada 4-5 kez doldurabiliyordu. Teorik olarak, düşman askerlerine ait 100 adım genişliğindeki bir duvara ateş eden 200 askerlik bir birliğin ilk yayılım ateşinde 120 kişiyi öldürebilmesi gerekir. Ama İç Savaş’taki öldürme oranı dakikada 1-2 kişi kadardı ki, ortalama çarpışma mesafesi sadece 27 metreydi. Çarpışmaların şiddeti saatlerce devam ediyordu çünkü askerler bir kez düşmanın gözakını gördüler mi kendilerini başkasını öldürmeye ikna edemiyorlardı. General George Crook’un adamları da aynı sorunu yaşamıştı. Adamları, 16 Haziran 1876 tarihinde Rosebud Deresi’nde 25,000 msket mermisi ateşlemiş ama her 252 atışta yalnızca 1 kişiyi isabet ettirerek sadece 99 Kızılderili vurmuşlardı. Bugünkü ordular bu empatik dürtülerin

üstesinden gelmek zorunda olduklarını artık biliyorlar, dolayısıyla askerler görevlerini yerine getirebilsinler diye onları yakın çarpışmaya duyarsızlaştıran amansız bir eğitimden geçiriyorlar. Ayrıca modern teknoloji, çok uzak mesafeden öldürmeye imkân tanıdığı için askerlerin daha kolay öldürmesini sağlıyor. ABD askerleri tarafından gerçekleştirilen ölümlerin çoğu, Nevada'daki bir karavanın içinde bir ekranı izleyen, altıncı hisleri tamamen devre dışı bırakılmış İHA (insansız hava aracı) pilotlarının ellerinden çıkıyor.

Bütün bu araştırmalar, duyuşal deneyimlerimizin başkalarının zihnini anlamamızı nasıl mümkün kıldığına dikkat çekmektedir. General George Crook, Ayakta Duran Ay'ının kederini fark etmeyi, onun planlarını takdirle karşılamayı ve yapılan haksızlığı anlamayı başaramamıştır çünkü gözlerinin hemen önündeki Ponkaların nasıl acı çektiğini görmüş ve kendi ağızlarından hikâyelerini dinlemiştir. Hükümet yetkililerinin devre dışı kalmış duyularını kullanamayacak kadar uzak ve kopuk olmaları, Ponkaları akılsız vahşiler gibi algılama ihtimalini artırmıştır. Diğer duyularınız size yol gösterdiğinde, başkalarının zihnini en azından kısmen dikkate alırsınız.

## **2. TETİKLEYİCİ: BAŞKALARININ ZİHNİNDEN ANLAM ÇIKARMAK**

İnsanların ne düşündüğünü, hissettiğini ya da planladığını kafanızda canlandırmanız için hemen önünüzde durmalarına gerek yoktur. Kolayca gözlerinizi kapatıp, hayalinizde canlandırabilirsiniz. İşten çıkarma bildirimini ya da kanı görmenize gerek kalmadan işten kovulan birinin çok üzgün olduğunu hayal edebilir ya da bıçakla kesilmenin acı verici olduğunu anlayabilirsiniz. Şirket yöneticileri müşterilerini, kocalar eşlerini ya da politikacılar seçmenlerini düşünürken, bu insanların fiziksel duyularını tetiklemek için ellerinin altında bir müşterinin, eşin ya da seçmenin olmasına hiç gerek yoktur. Hâlihazırda bildiklerini (ya da

bildiğini düşündükleri şeyleri) temel alan çıkarımlara güvenip, işe buradan başlayabilirler.

Duyular ve çıkarımlar arasındaki bu farkın, doktorların zihnini bariz bir şekilde etkilediğini görebilirsiniz. Aynen sizin tekrarlanan bir deneyime alışmanız gibi, zamanla doktorlar da doğal olarak hastalarının sıkıntısına ve acısına karşı duyarsızlaşırlar ama hastalarının ne zaman acı çekip çekmediğini anlama becerisini kaybetmezler. Empati hissini azaltmak, kötü bir şey olmanın ötesinde tıbbi uygulamalar açısından gereklidir. Başka birine enjeksiyon yapmaya çalıştığımızda bizlerin eli ayağı birbirine karışacaktır.<sup>14</sup> Bir doktor başka biri acı içindeyken bunu yaşamayabilir ama o kişinin acı çektiğini hiç zorluk çekmeden anlayabilir. Görünüşe göre başka birinin zihnini anlamanın iki farklı yolu vardır.

Aslına bakılırsa şu anda bilim insanları beyindeki bu farklı yolların yerini tam olarak belirleyebilmektedir. Bir deneyde, akupunktur yapan doktorlar fMRI cihazının içine sırtüstü yatıp, iğne batırılan insanların videolarını izlemiştir. Bazı videolarda ayağına, bazılarında eline, bazılarında da dudaklarına iğne batırılan insanlar gösterilmiştir. Bunları izlemek şüphesiz acı vericidir, en azından bir doktor değilseniz. Bu videoyu seyreden, doktor olmayan insanlar aynen benim gibi tepki vermiştir; doğrudan gerçek bir fiziksel acı hissedildiğinde aktif olan nöral bölgeler, acı hisseden insanları seyrederken de aktiftir. Acı çektirilen birini seyretmek hiç abartısız acı vericidir. Ne var ki, doktorların söz konusu fiziksel acı bölgelerinde hiçbir tepkiye rastlanmamıştır. Bunun yerine doktorların çok farklı bir beyin bölgesinde, en dikkat çeken de orta prefrontal kortekste (OPFK) oldukça küçük bir noktada aktivite olduğu görülmüştür. Bu nokta, beyninizin her iki tarafında, kaşlarınızın iç kısmının yaklaşık iki buçuk santim yukarısında ve arkasında yer almaktadır. Sosyal yaşamınızın iyiliği için bu bölgeden yara almamaya çalışın.<sup>15</sup>

Sizin için OPFK'nin bulunduğu yerden ziyade fonksiyonu önemlidir: başkalarının zihni hakkında çıkarımlar yapmanızı sağlar.<sup>16</sup> "Allah aşkına ne düşünüyorlar?" diye merak ettiğinizde,

OPFK'nız devreye girer. Annenizin doğum gününde ne istediğine kafa patlatırken, OPFK'nızı kullanırsınız. Sakin kafayla "Bir kişinin acı çektiğini" kayda geçerken, OPFK'nız harekete geçer. Bu deneye katılan doktorlar yüzüne iğne batırılan birini gördüklerinde, o kişinin acısını hissetmediler. Bunun yerine, devreye giren OPFK'ları diğer kişinin acı duyduğunu sakın bir şekilde anladıklarını gösterdi. Birçoğumuz doktorumuzun daha duyarlı olmasını, belki de acımızı daha iyi hissetmesini istiyor olabiliriz ama aslında ondan istediğimiz şey acımızı *anlamasıdır*. Bir doktorun empatisini istemeyiz; bir doktorun OPFK'sını isteriz.

OPFK ve diğer beyin bölgeleri, altıncı hissinizin çıkarımsal unsurunu alttan destekler. Beyin bölgelerinin oluşturduğu bu ağ devreye girdiğinde, başkalarının zihni hakkında düşünürsünüz. O halde diğer insanlar hakkında düşünürken bu bölgeyi harekete geçirememek, onların zihnini gözden kaçırmanızın somut bir göstergesidir. Araştırmalar, kendinizi, yakın arkadaşlarınızı ve ailenizi, sizinle benzer fikirlere sahip kişileri düşünürken OPFK'nızın daha fazla devreye girdiğini desteklemektedir. OPFK, insanların ne düşündüğünü önemseyecek kadar onlara önem verdiğinizde aktive olur, başkalarını umursamadığınızda harekete geçmez. Psikolojik olarak mesafeli olduğunuz kişilerin zihnini düşünürken önemli oranda daha az aktif hale gelir. Cumhuriyetçiler, Cumhuriyetçi yoldaşlarının neye inandığını düşünürken OPFK'larını kullanırlar. Cumhuriyetçiler, Demokratların neye inandığını düşünürken OPFK'larını biraz daha az kullanırlar. Aynen muhalif gruplarda olduğu gibi, tabii ki Demokratlar da aynı şeyi yaparlar.<sup>17</sup>

Bu nöral aktivite önemlidir çünkü insanların birbirleri hakkında nasıl düşündüğüne ilişkin bize önemli bir şey anlatır. Bize yakın olan kişilerin, "benim gibi" bilinçli insanlar olduğunu düşünürüz. İnsanlar giderek bizden farklılaştıkça ya da mevcut sosyal ağlarımızdan uzaklaştıkça, OPFK'mızı harekete geçirme olasılıkları giderek azalır. Bu bölgeyi devreye sokmadığımızda, başkaları bize nispeten bilinçsiz, tam anlamıyla insan olmayan bir şey gibi görünür.

Bir beyin görüntüleme deneyi bunu çok daha açık bir şekilde göstermektedir. Bu deneyde, Amerikalı üniversite öğrencileri fMRI tarayıcısının içine sırtüstü yatıp, oldukça yakın oldukları kendi grup üyelerinin –üniversiteden arkadaşları ve “Amerikalılar”– ve mesafeli oldukları yabancı grup üyelerinin –yaşlı ve zengin insanlar– resimlerine bakmıştır.<sup>18</sup> Buradaki en ilginç durum, öğrencilerin kendilerinden çok farklı gördükleri bir grubun üyeleri olan evsiz insanların resimlerine verdikleri tepkiler olmuştur. Tarayıcının içindeyken diğer grup üyelerinin fotoğraflarına kıyasla evsizlerin resimleri OPFK’yı önemli oranda daha az tetiklemiş, buna karşılık katılımcılarda taşan bir tuvalet ya da kusmuk gibi tiksindirici nesnelere bakarken tespit edilene benzer bir aktivasyona neden olmuştur. Tarayıcının dışındayken katılımcılar, evsiz insanların diğer grup üyelerinden daha tiksindirici olduğunu belirtmiştir. Daha etkileyici olan şey, katılımcıların evsizleri daha bilinçsiz –düşük zekâlı, kendini ifade edemeyen ve daha az duygusal– insanlar olarak değerlendirmiş olmasıdır.<sup>19</sup> Evsizler, bütün yönleriyle bilinçli insanlardan ziyade akılsız nesneler gibi görülmüştür.

OPFK’yı devreye sokmamanın getirdiği sonuçları görmek için bir kişinin beynine derinlemesine bakmanıza gerek yok. İnsanların başkalarının zihni hakkında paylaştığı izlenimlerden bunu öğrenebilirsiniz. Mesela, 2010’da Güney Carolina vali yardımcısı Andre Bauer sosyal yardımlaşma reformu için çağrıda bulunurken, yoksulları devlet desteği kısıtlanması gereken “sokak hayvanlarına” benzetmişti. “Neden biliyor musunuz?” diye sormuştu. “Çünkü çoğalıyorlar.... Üreyecekler, özellikle de bundan başka bir şey düşünmeyenler.... Onlar eğitimsiz.” Yoksulları, evsizleri, muhtaçları ve sosyal gruplardan uzak olanları düşünürken çoğu insanda olduğu gibi, Bauer’in altıncı hissi de devreden çıkmıştı. Mesafe –benzemezlik, farklılık, ötekilik hissi– OPFK’nızın devreden çıkmasına neden olarak, başkalarını insandan daha düşük bir şeymiş gibi görmenize yol açabilir.

## KÜÇÜK ZİHİNLER

Başkalarının zihniyle bağlantıya geçemediğinizde ortaya çıkabilen yanılgı, onların nispeten bilinçsiz insanlar olduğunu düşünebilmenizdir. Başka bir deyişle, diğer insanların iki kulağının arasında sizinkinden daha az şeyin olup bittiğini düşünebilirsiniz.

Bu size çok soyut gelebilir ama günlük yaşamımızda bunun üstü kapalı birçok örneği mevcuttur. Kendi zihninizle ilgili sahip olduğunuz en temel ve önemli deneyimlerden biriyle başlayalım: özgür iradeniz. Çoğu bilim insanı özgür iradeye dayalı davranışlar hakkında yapılan açıklamalara karşı pek sabır gösteremese de, hiç şüphesiz sizler ve ben buna sahip olduğumuzu hissediyoruz. Bir çörek daha yiyip yemeyeceğimize, parmaklarımızı hareket ettirip ettirmeyeceğimize, bu kitabı okumaya devam edip etmeyeceğimize özgürce karar verebiliriz. Peki ya başkalarının zihinleri? Tercihle bulunurken diğerleri de sizin kadar özgür mü yoksa onların özgür iradesi daha mı *zayıf*? Yaşadıkları koşullara, çevrelerine ya da katı ideolojilerine karşı sizden daha çok mu sorumluluk besliyorlar?

Bir araştırmada elde edilen bulguya göre, çoğu kişi bu sorulara cevap verirken başkalarından daha fazla özgür iradeye sahip olduğunu iddia etmektedir.<sup>20</sup> Mesela, özgür iradeye sahip olmak bağımsız olmak demektir, çevresel koşullara aldırmandan menfaatlerimiz ve isteklerimiz doğrultusunda farklı birçok seçenek arasından özgürce seçim yapmak demektir. Bir deneyde, üniversitedeki oda arkadaşlarından geçmişte verdikleri kararların ne kadar öngörülebilir olduğunu ve gelecekteki kararlarının ne kadar öngörülebilir olacağını söylemeleri istenmiştir. Bu öğrenciler, sanki oda arkadaşları kendilerinden daha az özgür iradeye –daha düşük bir zekâya– sahipmiş gibi, kendi geçmiş ve geleceklerinin oda arkadaşlarının geçmiş ve geleceklerinden önemli oranda daha az öngörülebilir olduğunu belirtmiştir.

Ayrıca özgür irade farklı seçenekler arasından seçim yapabilmeyi gerektirir. Ne demişler, “insan kendi kaderini kendisi çizer.” Başka bir deneyde, iki farklı restoranın çalışanlarına yaşayabile-

cekleri yerlerden (örneğin, Doğu Yakası, Batı Yakası, Orta Batı, aynı şehirdeki bir apartmanda) çalışabilecekleri yerlere (aynı işte, heyecan verici bir işte, sıkıcı bir işte, işsiz) ve yaşamlarının nasıl olacağına (şu andakine benzer bir yaşam tarzı, daha aile odaklı bir yaşam tarzı, daha vurdumduymaz bir yaşam tarzı) kadar önlerindeki on yıl içerisinde yapabilecekleri şeylerden oluşan bir liste verilmiştir. Çalışanlar, olması muhtemel görünen bütün olasılıkları işaretlemiş, sonra da iyi tanıdıkları bir iş arkadaşları için aynı şeyi yapmıştır. En sonunda araştırmacılar insanların işaretlediği sahici olasılıkları saymış ve iyi tanınan iş arkadaşının yaşamına kıyasla kendi gelecek yaşamlarına yönelik önemli oranda daha fazla işaretleme yapıldığını bulmuştur. Özgür iradeye sahip olmak, harika seçimler yapmanızı sağlar ama aynı zamanda korkunç tercihlerde bulunmanıza da yol açar. İnsanlardan diğerlerine kıyasla kendi geleceklerini planlamaları istense, daha fazla özgürlüğe sahip olmalarının sadece büyük bir ev almak ya da heyecan verici bir işe girmek gibi iyi tercihlerde bulunmalarını sağladığını söylemezler. Aynı zamanda daha fazla özgürlüğe sahip olmalarının, berbat bir ev almak ya da işsiz kalmak gibi korkunç tercihlerde bulunmalarına da neden olduğunu belirtirler.

Diğer zihinlerde eksik olduğu düşünülen şey sadece özgür irade değildir. Bu *küçük zihinler* etkisinin birçok dışavurumu vardır; diğer insanların zihninin kendimizinkinden daha az gelişmiş ve daha sığ olduğunu varsaymanın yaygın bir eğilim olması gibi.<sup>21</sup> Aynı zamanda kendi grubumuzda yer alan birbirine yakın üyelere kıyasla, teröristlerden yoksul kasırga mağdurlarına ve politik muhaliflere kadar mesafeli olduğumuz diğer grup üyelerinin utanç, gurur, mahcubiyet ve suçluluk gibi karmaşık duyguları deneyimleme becerilerinin daha düşük olduğu düşünülmektedir.<sup>22</sup> Hatta bir dizi deneyde, mesafeli olunan diğer gruplardan özür dilemenin (Kanadalılardan dost ateşi olayından dolayı Afgan askerlerini affetmelerinin istenmesi gibi) oldukça faydasız olduğu çünkü uzak grupların pişmanlık duymadığının düşünüldüğü bulunmuştur. Bu nedenle edilen özürler samimi yetersiz gelmiştir.<sup>23</sup>

Bir kişinin zihniyle doğrudan ilişki kurmadığınız için size o kişi kalın kafalı gibi görüldüğünde, bu o kişinin gerçekten kalın kafalı olduğunu göstermez. Ayakta Duran Ayı insandan aşağı bir şey gibi – içeriksiz, akılsız ve duygusuz biri olarak – görülmüştü, şimdi ise uç noktadaki bir önyargının oldukça az rastlanan bir örneği olarak görülmektedir. Belki de öyledir ama aynı zamanda başka bir insanın zihniyle bağlantı kuramamanın nasıl onları akılsız yapabildiğini, size ve yakın arkadaşlarınıza kıyasla onların iki kulağı arasında daha az şeyin olup bittiğini gösteren bir örnektir. Bu kopukluğun daha üstü kapalı versiyonlarına sıkça rastlanmaktadır ve bunların getirdiği yanılgılar başkalarının zihnine olabileceğimizden daha akıllıca yaklaşmamıza engel olabilir.

## SOSYAL OLARAK AKILSIZ

Afrikalıların geleneklerinin çoğunda *ubuntu* diye bilinen bir kavramdan söz edilir: “Bir birey diğer bireyler vasıtasıyla bir bireydir.” İnsaniyetiniz, toplumdan uzakken sergilediğiniz davranışlardan değil, başkalarına muamele etme şeklinizden, sahip olduğunuz düşüncelerden gelir. İnsaniyet, başkalarına insan gibi davranmaktan ileri gelir; biyolojik açıdan tam bir insan bedenine sahip olarak değil, psikolojik açıdan tam bir insan zihniyetine sahip olarak. Son birkaç sayfayı doğru koşullar altında sizin ve benim gibi insanların başkalarının zihniyle bağlantıyı koparma, böylece onlara akılsız muamelesi yapma konusunda ne kadar iyi olduğunu açıklamakla geçirdim. Diğer insanların zihnini anlama kapasitemizi kullanmayarak, onlara karşı sadece kayıtsız kalmayız, insanlığımızın bir kısmını kaybetmeyi de göze alırız.

Ama bu kitap sosyal adaletle ilgili değildir; sosyal anlayışla alakalıdır. Başkalarının zihniyle doğrudan bağlantıya geçmek, onlara karşı daha insanca davranmanızı sağlamakla kalmaz, aynı zamanda başkalarının yanında daha zekice davranmanıza da olanak tanıyabilir. Şimdi üç yerden örnek vereyim: zeki bir savaşçı, lider ve komşu olmak.

**ZEKİ SAVAŞÇILAR.** 11 Eylül 2011’de Amerika’da gerçekleşen saldırılardan sorumlu teröristlerin zihin kapasitesinin bizimkine benziyor olabileceğini, onların da merhamet, empati ve pişmanlık duyabildiklerini düşünmek çoğu Amerikalıya yanlış hatta incitici gelebilir. En basitinden teröristlerin bakış açısını hayal etmeye çalışmak bile itici olabilir. Hal böyleyken bütün dünyadaki hükümet ve ordu liderleri bu tehditleri ellerinden geldiğince etkin bir şekilde azaltmakla sorumludur. Peki, ne yapmaları gerekiyor? Tehditleri azaltmak, tehdit edenlerin zihnini anlamayı gerektirir. Teröristleri tam bir insan olarak görmemek, onlarla mücadele etme becerimizi azaltıyor olabilir mi?

Peter Singer, “*Wired for War*” adlı kitabında Irak Savaşı’nı başlatan şok ve dehşet stratejisinin, düşmanı dehşete düşürerek korkuyla boyun eğmelerini sağlama umuduyla nasıl planlandığını anlatmaktadır.<sup>24</sup> İnsansız hava araçları ve uzun menzilli uçaklar tarafından yönlendirilen ABD birlikleri, gökyüzünden her şeyi görebilen ve nerede olursa olsun öldürebilen bir göz icat ederek korku salmaya çalışmıştır. Eğer düşmanlarınızın duygusuz vahşiler olduğuna inanıyorsanız, savaşmaktan vazgeçip teslim olmalarını sağlamak için gerçekten korkutucu bir şeye ihtiyaç duyarsanız. En küçük bir etki için gerçekten dehşete düşüren sarsıcı bir şey yapmanız gerekir. “*Dreams from My Father*” adlı kitabında, empati yetisinin 11 Eylül teröristlerini yönlendiren “katı nihilizmi” anlamasına yetmediğini dile getiren Başkan Barack Obama bile teröristlerin duygusuz olduğunu düşünüyor gibi görünüyordu.<sup>25</sup>

Bu görüşler, bir teröristin tipik zihniyetini yanlış nitelendirir. Mesela, canlı bombalar çok yoksul sosyal çevrelerden gelmezler.<sup>26</sup> Başkasının acısını hissetmeyen psikopatlar değillerdir. Hatta aileleri, bazılarının da çocukları vardır. Kendilerine yakın olan kişileri severler. Şiddete eğilimli failleri şiddete başvurmayanlardan ayıran şey, sizlerin bir hayli aşına olduğunuz insani duygular ve güdülerdir: bir sosyal gruba derinden bağlı olmak, bir nedenden dolayı acı çeken kişilere yoğun bir empati duymak ve saldırı altındayken özveriyle geçim kaynağınızı korumak. Şiddete eğilimli failler, kendi gruplarına karşı aşırı empati du-

yarlar, bu da doğal olarak muhalif grupları beklenenden daha fazla küçümsemelerine neden olur. Kişinin kendisine yönelik sonuçlarına aldırmadan kendi grubuna ya da amacına hizmet etmek için aşırı özverili davranması olarak bilinen *kısıtlı bir altruizm* sergilerler.<sup>27</sup> John McCain'ın ABD başkanı olmak için yürüttüğü kampanyada dile getirdiği sözün altında tam da bu güdü yatmaktadır: "Bütün insanlar kendi çıkarlarından üstün bir amaca hizmet etmek istemiştir." Kısıtlı altruizm, bizi yakın olduğumuz kişilere yardım etmeye ve tehdit edenlerle savaşmaya sevk eder. Ailenin, kardeşliğin, birlik ve beraberliğin dilinden konuşur. Bir canlı bombanın babası şöyle demiştir: "Oğlum bir amaç uğruna ölmedi, sevdiği insanlar için öldü." Sevgi, genellikle teröristlere atfedilen bir güdü değildir.

Teröristlerin zihnini yanlış nitelendirmenin nasıl hatalı askeri stratejilere neden olabileceğini kolayca görürsünüz. Eğer düşman duygusuz bir hayvana benziyorsa, o zaman yeterince korkmalarını sağlamak için gerçekten korkunç bir güç gösterisinde bulunmak gerekir. Ama düşman kendi grup üyeleri ve kendisinden daha üstün gördüğü bir gaye için empatiden yoksun bir şekilde savaşıyorsa, "şok ve dehşet" stratejisi onları korkuttuğu kadar ilham da verebilir. 2003'te ABD Irak'ı işgal ettikten sonra tam da böyle bir şey olmuştur. Pakistanlı emekli General Talat Masood, "'Şok ve dehşet' anlayışının ılımlı ve çekimser sivilleri anti-Amerikancılığa sevk edebileceğini" dile getirmiştir. 2007'de haftada on kez İHA saldırısına maruz kalan bir ülke olan Pakistan'ın en popüler şarkılarından birinde "Amerika'nın kalpsiz terörizmi/Öldürüyor insanları böcek gibi/Ama güç korkutmaz haysiyeti" mısraları yer almıştır.<sup>28</sup> Şok ve dehşet, gayelerine bizim kadar bağlı olan savaşçılarla mücadele etmek için zayıf bir strateji gibi görünmektedir.

Amerikan ordusu, Afganların ve Iraklıların "kalbini ve zihnini kazanma" çabalarını sürdürmüştür ama kısıtlı altruizm gerçeği bu stratejide geç kalındığını göstermektedir. Kısıtlı altruizmle mücadele etmek için iç-grup ve dış-grup arasındaki, bizler ve onlar arasındaki sınırları gevşetirsiniz. Kalpleri ve zihinleri ka-

zanmak, zayıf ve yumuşak görünmenin ötesinde empatik düşmanları müttefiklere dönüştürebilmek için biçilmiş bir kaftandır.

Siyasi liderler karşı tarafın üyelerini vahşi hayvanlar ya da akılsız nesneler olarak değil de tam bir insan olarak görselerdi, anlaşmazlıklar daha akıllıca çözüme kavuşturulur muydu? Bu tür davranışlara destek veren ya da karşı çıkan ve devlet adamlarını oylayarak seçen halk olarak bizler, onları OPFK'mızı tam anlamıyla devreye sokarak değerlendirdik mi? Öyle zannediyorum.

**ZEKİ LİDERLER.** İş hayatının liderleri, insanlar vasıtasıyla işlerin yerine getirilmesini sağlamaktan sorumludur. Bu durum, insanları işlerinde gerçekten neyin motive ettiğini anlamayı gerektirir. Bu da bariz bir zihin okuma meselesidir: Çalışanlarım gerçekte ne istiyor?

Liderlerin tasarrufunda olan iki tür güdüleyici vardır: içsel ve dışsal. İçsel güdüleyiciler, faydalı bir şeyi yerine getirme sevinci, yeni bilgiler edinme, becerilerini geliştirme ya da işiyle gurur duyma gibi bizzat işle ilgili nedenlerdir. Dışsal güdüleyiciler, para kazanmak, maaş dışında verilen haklardan faydalanmak, ikramiye almak ya da iş güvencesine sahip olmak gibi işten ayrı tutulabilen sonuçlardır. Dikkat ederseniz dışsal güdüleyicilerin insanlar üzerindeki etkisi doğrudan gözlenebilir çünkü verilen hizmetle ilgili kazançların açık bir şekilde değiş tokuş edilmesini içerir ama içsel güdüleyicilerin etkisi sadece kendi içimizde hissedilip yaşanabilir. Para söz konusu olduğunda hem sizin hem de başkalarının daha sıkı çalıştığını görebilirsiniz ama gurur, anlam ve benlik saygısının ölçütleri görmekten ziyade hissedebileceğiniz duygusal hallerdir. Sonuç olarak, başkalarına kıyasla kendinize ait içsel güdülerini daha kolay fark edebilirsiniz.

Şu anki işinizi bir düşünün. Son paragraftaki dışsal ve içsel güdüleyicilerin listesine tekrar bakın. Bu farklı güdüleyiciler sizin için ne kadar önemli? Faydalı bir şeyi yerine getirme, yeni bilgiler edinme, becerilerini geliştirme ya da işiyle gurur duyma gibi içsel güdüleyiciler hakkında ne düşünüyorsunuz? Para, maaş dışında verilen haklar, başkalarından gelen övgüler ve iş güvencesi gibi

dışsal etkenler ne kadar önemli? Peki, bu farklı güdüleyiciler iş arkadaşlarınız için ne kadar önemli? Eğer çalışanlarınız varsa, onlar hakkında ne dersiniz?

Her yıl Chicago Üniversitesi'ndeki işletme yüksek lisans öğrencilerinden, internetteki isimsiz bir ankette yer alan bu soruları cevaplamalarını istiyorum. Her yıl bana sınıf arkadaşlarını üstü kapalı bir şekilde insanlıktan çıkardıklarını gösteren aynı sonucu veriyorlar. Elbette ki öğrencilerim bu güdüleyicilerin önemli olduğunu düşünüyor ama okul arkadaşlarına kıyasla içsel güdüleyicilerin kendileri için büyük oranda daha önemli olduğuna karar veriyorlar. Sergiledikleri sonuçlar şunu ifade ediyor: "Ben faydalı bir şeyler yapmayı önemsiyorum ama başkaları çoğunlukla bunu para için yapıyor."

Öğrencilerimin düşünceleri sadece onlara özgü değil. Geçmişte ABD astsubayı olan 242 kişiye uygulanan bir ankette benzer sonuçlar elde edilmişti. Yapılan ankette, bu askerlerin neden askeri kariyerlerini tamamlamadan görevlerinden ayrıldıkları değerlendirilmeye çalışıldı.<sup>29</sup> Aynen benim işletme yüksek lisans öğrencilerim gibi, verilen bilgiye göre genellikle askeri yetkililer astsubayların görevden ayrılmalarının başlıca nedeninin askeri ve sivil meslekler arasındaki maaş farkı olduğunu varsayıyordu. Astsubayları çoğunlukla paranın motive ettiğini, dolayısıyla sivil bir meslekte daha fazla para kazanabilecekleri için ayrıldıklarını sanıyorlardı. Ama bizzat görüşme yapıldığında, astsubayların yüzde 73'ü ayrılmalarında maaşın *en az* önem arz eden neden olduğunu dile getirmişti. Sadece yüzde 3'ü en önemli nedenin bu olduğunu söyledi. Astsubayların çoğu, mesleklerinin içsel olarak yeterince motive edici olmadığını belirtmişti. Boğucu bürokrasiden, yaratıcı olamamaktan ve sınırlı iş tanımlarının ötesinde kendilerini geliştirememe sıkıntısından yakındılar.

Hem öğrencilerim hem de astsubaylar, ilk olarak Stanford psikologu Chip Heath'ın Citibank'ta çalışan müşteri hizmetleri temsilcileri ve onların amirleri ile yaptığı çalışmayla benzer sonuçlar sergilemiştir. Heath, müşteri hizmetleri temsilcilerinden ve amirlerinden farklı güdüleyicilerin öneminden bahsetmelerini

istemmiştir. Sonuçlara göre, amirler dışsal güdüleyicilerden çok içsel güdüleyiciler tarafından daha fazla motive edildiklerini dile getirmiş ama çalışanları için tam tersinin geçerli olduğunu, onların genellikle paraya önem verdiğini ve içsel güdüleyicileri daha az önemsediklerini düşünmüştür. Heath bu çalışanlara kendi motivasyonlarını değerlendiren aynı anketleri doldurttuğunda, aynen amirlerin kendileri için ileri sürdüğü gibi çalışanların dışsal güdüleyiciler kadar içsel olanları da umursadığını bulmuştur. Bu çalışmada ortaya çıkan fikir ayrılığı, içsel güdüleyicilerin önemiyle ilgilidir: İnsanlar gurura, benlik saygısına ve faydalı bir şey yapmaya duyulan ilginin nispeten kendilerine özgü olduğunu düşünmüştür.<sup>30</sup> Görünüşe göre içsel motivasyonu görmezden gelmeye ya da hafife almaya yönelik kronik eğilim, içsel güdüleyicilerin herkes için ne kadar güçlü olabileceğini açık bir şekilde gösteren “*Why Pride Matters More Than Money and Drive*” (Gurur Neden Paradan ve Güdüden Daha Önemlidir) başlıklı kitaplara pazar sağlamıştır.<sup>31</sup>

Patronlar, çalışanlarının basit güdülere sahip olduğunu düşünerek, zihinlerinin gerçek derinliğini gözden kaçırmışlar, böylece elemanlarını gerçekten motive eden şeyleri sunmayı başaramazlar. Patronların nasıl daha iyi iş çıkarabildiklerini görmek için 1970’lerin sonlarında Kaliforniya’nın Fremont şehrindeki General Motors tesisinde tesadüfen yapılan sözde deneyi ele alalım. Fremont tesisi, GM bünyesindeki en kötü performanslı tesisti; yetersiz performansı, yönetim ve işçiler arasında uzun süredir devam eden çatışmayı yansıtmaktaydı. GM yöneticileri, tesislerin işleyişini çalışanları hakkındaki düşüncelerini yansıtmak şeklinde tasarlamıştı. Tesiste çalışan bir işçinin ifadesiyle, çalışanlarının sadece maaş için orada bulunan “akılsız ahmaklar” olduğunu düşünüyorlardı. Çalışanların yaptıkları işlerde hiçbir kontrolü yoktu, çalışmalarının bir arabanın genel üretim sürecine nasıl dâhil edileceğine ilişkin hiçbir şey anlatılmıyordu, her gün aynı işi yapan tek başına kalmış çark dişleri gibi çalışıyorlardı ve verimli çalışmaları için parasal güdüleyiciler dışında hiçbir şey sunulmuyordu. GM yöneticileri tam da istedikleri gibi akılsız çalışanlara sahip olmuştu. Devamsızlık almış yürümüş, otoparka

bira şişeleri atılmış, fabrika katı uyuşturucu kullanmaya ve seks yapmaya elverişli bir hale gelmişti; arabalar diğer GM tesislerinde üretilenlerden daha kusurluydu. 1982’de GM, çalışanlarından umudu kesip tesisi kapattı.

Çok geçmeden GM, “Toyota’nın yöntemini” öğrenmek için onunla NUMMI (New United Motor Manufacturing, Inc.) adı altında bir ortaklığa girdi. Toyota, Fremont tesisini yeniden açarak eski işçilerin yüzde 90’ından fazlasını tekrar işe aldı. Önceki GM yöneticilerinin aksine Toyota idarecileri, tesisin işleyişini kendi düşüncelerini yansıtacak şekilde tasarlamıştı; çalışanların tam bir insan zihnine sahip olduğunu, sadece iyi bir maaş almak istemediklerini, *aynı zamanda* işleriyle gurur duymak istediklerini, öğrenme ve kendini geliştirme fırsatlarına kucak açacaklarını, tesisin işleyiş hakkında faydalı bilgiler sunacak kadar zeki olduklarını düşünüyorlardı. İşçiler, ürün montaj sisteminin tamamına ilişkin eğitildiler, gerektiğinde üretim hattını durdurarak (şu anda ünlü olan “Andon bandını” kullanarak) bu sistemi geliştirme ve kusurları azaltma yetkisine sahip oldular, birlik içinde çalışan ekiplerin içine yerleştirildiler.

Yaşanan dönüşüm inanılmazdı. Sadece bir yıl içerisinde, GM sisteminde en fazla hata yapan tesisten neredeyse mükemmel değerlendirmeler alan bir tesise dönüştü. Tahminlere göre, Kaliforniya’daki Fremont GM tesisine benzeyen bir yerde NUMMI kadar araba üretmek için yaklaşık yüzde 50 daha fazla işgücüne ihtiyaç duyuluyordu. Eski çalışanların neredeyse hepsi kullanılarak, en kötü tesis muhtemelen en iyi tesise dönüştürülmüştü. Bu işin sırrı neydi? Sektör analisti Maryann Keller’e göre, “Bunun bir sırrı yoktu ve çok eski bir hikayeydi: Hem beyaz hem de mavi yakalı çalışanlara saygıyla yaklaşın, onları özgürce düşünmeye teşvik edin, karar vermelerine olanak tanıyın ve kendilerini önemli bir girişime mensup hissetmelerini sağlayın.”<sup>32</sup> Başka bir deyişle, çalışanlara sadece para kazanmaya bakan akılsız ahmaklar yerine iyi iş çıkarmaya önem veren bilinçli insanlar gibi davranın.

Eğer patronlar, çalışanlarını sadece maaşla ilgilenen küçük beyninli insanlar olarak görmek yerine iyi iş çıkarmayı önemseyen

tamamen bilinçli insanlar olarak kabul etseler, daha zeki yöneticiler olmazlar mı? Bence olurlar.

**ZEKİ KOMŞULAR:** Aristo, “insanoğlu doğası gereği sosyal bir hayvandır” demişti ama Aristo her sabah işe gitmek için benimle birlikte trene hiç binmemişti. Sabah yedi kırk beşte beni Chicago’nun Güney Yakası’ndaki evimden Hyde Park’taki ofisime götüren trene binerim. Biniş ritüeli gayet istikrarlıdır: Yolcuların çoğu tek başına biner ve ikişerli olarak sıralanmış koltuklardan birini boş bırakıp, pencere boyunca tek sıra halinde yüzleri öne gelecek şekilde ellerinden geldiğince birbirlerine uzak otururlar. Bir sonraki durakta, trene daha fazla kişi biner ve koridor boyunca uzanan her sıradaki ikinci koltuğu doldururlar. Bu durumda insanlarla yeni komşuları arasında sadece milimetreler (ya da daha az) vardır ki bu noktada birbirlerini tamamen görmezden gelirler. Sosyal hayvanlar olduğu varsayılan bu insanlar, yüzleri kitaplarına, iPhone’larına ya da bağlantıyı koparmaya yarayan diğer araçlara yapışmış bir şekilde, on beş adımlık bir yerde üç düzine insanla birlikte OPFK’larını hiç devreye sokmadan otuz dakika geçirirler. Dünyanın her yerindeki trenlerin yanı sıra uçaklarda, dinlenme odalarında ve doktorların bekleme salonlarında aynı oturma düzenini gördüm. Her bir durumda insanlar yanlarındaki kişiyi görmezden gelerek, onlara yanı başında duran bir abajurmuş gibi davranırlar. *Sosyal* hayvanlar mı? Gerçekten mi?

Bu şekilde diğer zihinlerle bağlantı kurmayarak, başlıca mutluluk kaynaklarından birini yok sayıyoruz: diğer insanlarla ilişki kurmak. Mesela, mutlulukla ilgili geniş çaplı bir araştırmada, mutlu olmak için gerekli olan tek unsurun arkadaşlarla ve aile üyeleri ile kurulan olumlu ilişkiler olduğu bulunmuştur.<sup>33</sup> Ayrıca Amerikalılarla yapılan anketler, istikrarlı bir şekilde işe gidiş gelişler gibi yalnızlaştırıcı aktivitelerin gün içinde en az keyif veren etkinliklerden biri olduğunu göstermektedir. Yalnızlık sadece sıkıcı bir durum değildir, aynı zamanda sağlığını için de zararlıdır. Sosyal yalnızlık, kalp durması ve ölüm açısından sigara içmekten bile daha büyük bir risk faktörüdür.<sup>34</sup> Ama her sabah bindiğim trende ve buna benzer birçok ortamda, insanlar tek başına yaşayacakları sıkıcı bir

deneyimi sadece yanlarında oturan kişiyle iletişime geçerek yapacakları hoş bir sohbete çevirme fırsatını dikkate almazlar. Yanınızdaki komşularınızı akılsız nesnelermiş gibi görmezden gelmek yerine onların zihniyle daha fazla bağlantıya geçerseniz ne olur?

Sanırım ne düşündüğünüzü biliyorum çünkü insanlardan bu konuda ne düşündüklerini söylemelerini istemiştik. Juliana Schroeder ve ben, Chicago tren yolcularından günlük yolculuklarının hangi durumlarda iyi geçeceğine inandıklarını soran anketleri doldurmalarını istedik: (a) tek başına oturup, “yalnızlığın keyfini çıkarırlarsa,” (b) trende yanlarında oturan kişiyle konuşurlarsa ya da (c) genelde yaptıkları herhangi bir şeyi yaparlarsa. Her gün gördüğüm davranışlarla tutarlı bir şekilde, yolcular biriyle konuşurlarsa *daha az*, tek başına otururlarsa daha fazla keyif alacaklarını öngördüler. Ama bu tahminler tamamen hatalı gibiydi. Böyle olduğunu biliyoruz çünkü aynı tren hattında, aynı yolcularla başka bir deney yaptık. Bu deneyde, rastgele atamaya dayalı olarak aynı tren yolcularından oluşan insanlara şunları istedik: (a) tek başına oturup, “yalnızlığın keyfini çıkarmak,” (b) trende yanlarında oturan kişiyle konuşmak ya da (c) genelde yaptıkları herhangi bir şeyi yapmak. İnsanların öngördüğü şeylerin tam aksine, yanlarındaki kişiyle konuşmaları istenenler aslında *en keyifli* yolculuklarını yaptıklarını, diğer taraftan “yalnızlığın keyfini çıkardığını” söyleyenler çok keyifsiz bir yolculuk geçirdiklerini belirttiler. İletişim kurmanın bedeli verimlilikmiş gibi görünmüyordu çünkü insanların verimliliği açısından söz konusu koşullar arasında hiçbir fark yoktu. Ayrıca sonuçlarımız sadece belirli kişilik tipleriyle sınırlı değildi. Dışadönüklük ve deneyime açık olmak gibi kişisel özellikleri değerlendiren kişilik ölçekleri kullanarak, girişken ya da utangaç, açık ya da kapalı olmalarına aldırmandan komşularıyla iletişime geçen insanların daha olumlu bir deneyim yaşadığını bulduk.

Trendeki yol arkadaşlarım anormal değil. Otobüsle ve taksikle yolculuk eden insanlarda da aynı sonuçlara rastladık. Aslına bakılırsa, taksi şoförüyle konuşmanın olumlu etkisi özellikle büyüktür. Belki de taksi şoförleri ilginç ve farklı bir sosyal çevreden geldikleri için en azından yolculuğunuz boyunca keyifli bir

sohbet arkadaşı olurlar. Bunu bildiğim için artık Washington'daki Etiyopyalı, Philadelphia'daki Afganistanlı, New York'taki Sierra Leone'li ve kendi şehrim Chicago'daki zorlu kent koşullarından gelen taksi şoförleriyle sohbet ediyorum. Dinlediğim hikâyeler çok etkileyici, yaptığımız sohbetler hemen hemen her zaman ilgi çekici ve yaşadığım deneyim sadece camdan dışarıya bakmaktan daima daha iyi. Aynı şey uçaklar, ofislerin bekleme odaları ve artık işe gidip geldiğim trenim için de geçerli. Başkalarının zihniyle bağlantıya geçme beceriniz, beyninizin en önemli becerilerinden biridir. Bunu gerçekten kullanırsanız daha mutlu olursunuz.

Mesafeli olduğunuz kişilerle iletişime geçmenin, yabancılara kibar davranmanın diğer insanlara nasıl fayda sağladığını kolayca fark edersiniz. Araştırmalarımız bunların size de fayda getirdiğini göstermektedir. Jen ve ben, Etiyopya'dan evlatlık çocuklarımızı alırken bunu bizzat yaşadık. Arabalardan çok eşekler için uygun olan toprak yollardan geçerek, çocukların büyüdüğü köye dönüyorduk. Arabayla geçerken insanlar bize boş boş bakıyordu; haftalar ya da aylar sonra gördükleri tek Batılılar herhalde bizdik. Arada sırada birileri bir şeyler haykırıyordu. "Yabancılar" diye çevirdi şoförümüz. Bir seferinde boş gözlerle bakmayı kesip, erkek çocuklardan birinin doğrudan gözlerine baktım, gülümsemem ve el salladım. Sanki onun içindeki bir şeye dokunmuş gibiydim. O anda sadece bir yabancı olmaktan çıkmıştım; ben bir insandım. Çocuk, şaşkın bakışlarla gülümseyip coşkuyla el salladı. Aynı şeyi sonraki kişilere de yaptım. Umursamaz bakışlar, arkadaşça el sallamalara ve gülümsemelere dönüşmüştü. Yolculuğumuz ve onların bizimle paylaştığı kısacık anlar birdenbire daha iyi bir hal almıştı. Hiç kimse kendiliğinden el sallamaz ama hemen hemen herkes el sallamanıza yanıt verir.

İnsanların size el sallayacağına güvenerek daha sık el sallarsanız hayatınız daha keyifli olmaz mı? Yanı başınızdaki komşularınıza akılsız nesneler gibi muamele etmek yerine onların zihniyle daha sık bağlantıya geçerseniz daha mutlu olmaz mısınız? Kendiniz için bunları ortaya çıkarın.

\*\*\*

Ayakta Duran Ayı'nın kapanış sözlerinden sonra Hâkim Dundy on gün boyunca dava üzerinde düşündü. Şöyle bir kişisel notla başlayarak duruşmaya kaldığı yerden devam etti: "Bu ülkenin kanunlarını icra etmeye çalıştığım on beş yıl boyunca, şu anda üzerinde görüşülmekte olan dava kadar yoğun bir sempati duyduğum bir davayı yargılamam ya da karara bağlamam talep edilmedi.... Ama özgürlüğün kanunlarla düzenlendiği bir ülkede, hukuki işlemlerin temelini ve usulünü sırf sempatiden daha tatmin edici ve kalıcı bir şeyin oluşturması gerekiyor." Daha sonra Dundy, hükümet avukatlarının ileri sürdüğü her gerekçeyi dikkatli bir şekilde çürütüp, Ayakta Duran Ayı ve tüm Kızılderililerin artık kanun kapsamında birey olarak kabul edilmesi gerektiğine karar verdi. General Crook amacına ulaştı; davayı kaybetti. Ayakta Duran Ayı akılsız bir vahşi değildi, bir insandı.

Bu bölüm, bizimki kadar zeki ve yetenekli bir beynin tam da gözünün önünde duran başka bir zihni bazen nasıl fark etmeyi başaramadığını detaylı bir şekilde anlatmaktadır. Altıncı hissimizi, yani başkasının zihninden geçenleri anlamak için her birimizin sahip olduğu bu inanılmaz beceriyi, bireysel olarak bir an önce devreye sokmamız gerekiyor. Mesafe bu hissimizin kopmasına neden olduğunda, diğer insanları küçük beyinli, dolayısıyla da yetersiz kişiler olarak görebiliriz. Zihin körlüğü, sadece seçilmiş birkaç kişiyle sınırlı değildir. Bu hatalar, sosyal olarak aksi takdirde olabileceğimizden daha akılsızca davranmamıza yol açarak hepimiz için sıkıntı doğurabilir.

Sahip olduğumuz beceriyi kullanmamak bir dizi hataya neden oluyorsa, gerekmediği zamanlarda bu beceriyi kullanmak da başka hatalara neden olmaktadır; bu konuya bir sonraki bölümde değineceğim. Bir kez altıncı hissimiz devreye girdiğinde, hemen hemen baktığımız her yerde diğer zihinleri görmek çok kolaydır. Tıpkı gözümüzün önünde duran bir insanın zihnini fark edemediğimiz gibi, gerçekte hiç olmayan bir zihnin varlığını da kabul edebiliriz.

## 4

### Nasıl Antropomorfik Oluruz?

Bu mahlûkun derisinin altında bana bir dakika verin; sadece bir dakika. Beni sadece altmış saniyeliğine bu canlının algısal ve kavramsal donanımına bağlayın. O zaman çağlar boyu tarihçilerin peşinde koştuğu şeyi öğreneceğim. Ama .... kaçınılmaz biçimde bir yığın dolaylı yöntemden oluşan bir zırhla baş başa kalıyorum.

— STEPHEN JAY GOULD (1998)

23 Ağustos 2005'te, Katrina kasırgası New Orleans'a doğru hızla ilerliyordu. ABD tarihinin en maliyetli doğal afeti olan bu kasırga, 100 milyar doların üstünde maddi hasara yol açmıştı. Yaklaşık 1800 kişi hayatını kaybetti. Nüfusun yüzde 80'i tahliye edildi. Birçoğu hiçbir zaman geri dönmedi. Yaşanan felaketi kabullenmeye çalışan New Orleans belediye başkanı Ray Nagin birkaç ay sonra bir açıklamada bulundu: "Tanrı'nın kesinlikle Amerika'ya karşı bir kızgınlığı var. Sahte iddialarla Irak'a girmemizi kesinlikle onaylamıyor. Şüphesiz siyahî Amerika'ya karşı da sinirli. Kendimize hiç bakmıyoruz."

Muhtemelen Nagin'in açıklamasının komik olduğunu düşünüyorsunuz. Birkaç kınamadan sonra o da bunu fark etti ve birkaç gün sonra söylediklerini geri almaya çalıştı. Ama bazen komik ifadeler, insan zihninin nasıl çalıştığına şöyle bir göz atmamızı

sağlayabilir. Neticede Nagin, bir doğal afeti değerlendirirken bilinçli bir tanrı düşüncesine kapılan ilk kişi değil, son kişi de olmayacak. Bu kasırğa hakkında, Nagin'in altıncı hissini harekete geçiren ve tamamen bilinçsiz bir hava olayının arkasında bir kasıt görmesine neden olan bir şey vardı. Nagin, altıncı hissi devreye girdiğinde aslında zihinsiz olan bir şeye bir zihin yerleştirdi.

Dört bir tarafımızda benzer örnekler mevcut. Piyasayı rutin bir şekilde “öfkeli” ya da “memnun” olarak tanımlayan borsa analistleri, “10,000 ile *kur yapıyor*,” ya da “zararını telafi etmeye çalışıyor” gibi ifadeler kullanarak, alım satımlarını piyasanın tahmin edilen duygularına ve hedeflerine dayandırırılar.<sup>1</sup> 11 Eylül 2011'den hemen sonra insanlar, bir fotoğrafçının çektiği Dünya Ticaret Merkezi kulelerinden yükselen duman resminde şeytanın yüzünü gördüklerini belirtmiştir.<sup>2</sup> Hepimiz insan olmayan evcil hayvanlarımızın anlayışlı, şefkatli ve sevgi dolu olduğunu düşünürüz, ciddi bilimsel şüpheler taşıyan zihinsel kapasitelere sahip olduklarını varsayabiliriz. Pazarlamacılar bu eğilimden



Görünüşe göre, Dünya Ticaret Merkezi kulelerinden yükselen dumandaki şeytanın yüzü.

acımasızca istifade ederler. İster inanın ister inanmayın, araştırmalar göz gibi görünen farları ve ağız gibi görünen ızgarasıyla bir arabanın ön tarafı insan yüzünü andırdığı için cana yakın ya da huysuz biri gibi algılanabildiğini göstermektedir.<sup>3</sup> Araba tasarımcıları sizi satın almaya teşvik etmek için bu durumdan faydalanır. Dodge Charger'ın tasarımcısı Ralph Gilles, "Huysuz bir yüz ifadesini tercih ediyoruz" demiştir.<sup>4</sup>

Bir önceki bölümde, başkalarının zihnini anlama becerimizi devreye sokamamakla ilgili söylediklerime göre, hava durumundan bilgisayarlara, arabalara kadar neredeyse baktığımız her yerde insanımsı bir zihin pırıltısı yakalamak şaşırtıcı derecede kolay olabilir. Bazen dört bir tarafımızda, hatta gerçekte zihin olmayan yerlerde bile insanımsı zihinler keşfederek, dünyaya insani nitelikler atfetme uzmanı gibi davranırız.

## GRİ ZİHİNLER

Bazen bilinçsiz bir şeye bilinç yükleme iddiasında bulunmak, bir anda gerçeklik sorununa neden olur. Bazı insanlar kayanın da bir bilinci olduğunu savunur, bazıları savunmaz ama uç noktalarda bulunan bilinçsiz nesneler ile bilinçli insanlar arasındaki devasa gri bölge, varlıkların hedeflerle, düşüncelerle ve gurur, suçluluk ya da öfke gibi duygularla tamamlanan bilinçli bir zihne sahip *olabileceğini* ileri süren şiddetli tartışmalara konu olmaktadır. Gri zihinlere ilişkin bu tartışmalar, toplumların kültür savaşları için mücadele ettiği yerlerde olmaktadır. Doğmamış bir fetüsün duyguları var mı? Tıbbi araştırmalarda kullanmak için şempanzeleri esir almak gerekiyor mu? Yediğimiz hayvanlar daracık kafeslere kapatıldıklarında acı çekiyorlar mı? Kurumlarda çalışan insanlar, korunması şart olan özgür konuşma hakkına sahip mi?

Bu tartışmaları çözüme kavuşturmak, prototipik zihin sahibi olarak "bizler" ile prototipik zihin sahibi olmayan "kaya" arasındaki spektrumda her birimizin hangi noktada olduğunu belirlemek

için bu gri zihinlerin gerçekliğini anlamak isteriz. İnsanların neden hiç durmadan tartıştığına ve yine de kimseyi ikna edemediğine genelde objektif bir yanıt veremeyiz.

Bazen bilim insanları bir zihin arayışına girebilir. Mesela, bir köpeğin suçluluk dolu bakışı. Eğer bir köpeğiniz varsa, buna birçok kez şahit olmuşsunuzdur: başını öne eğerek, kuyruğunu indirir, uysal bir tutumla gözlerini başka yöne çevirir. Lisanüstü öğrencisiyken, yavru köpeğimizi (Solomon) ilk defa ofise götürdüğümde, danışmanımın ayağının dibinde durup halısına işemişti. Fena, çok fena. Solomon danışmanımın halısına işemenin yanlış olduğunu *biliyor* gibi görünüyordu. Tıpkı çocuklarımın yanlış bir şey yaptıklarını anladıklarında olduğu gibi, başını öne eğdi ve bir köşeye sindi. Peki, Solomon'un kabahat işleme farkındalığı onun kafasının içinde miydi yoksa sadece benimkinde miydi?

Bilimsel bir deneye göre sadece benim kafamın içindeydi. Bu deneyde, köpeğin gerçekten yanlış bir şey yapıp yapmadığına bakmaksızın sahibinin sergilemiş olduğu hoşnutsuzluk ifadesine tepki olarak köpek suçluluk dolu bir bakış atmıştı.<sup>5</sup> Köpekler son derece sosyal hayvanlardır ama görünen o ki kendi ahlak anlayışlarından bihaberler.

Bu örnek, insandışı varlıklara atfettiğimiz zihinlere ilişkin üç önemli noktaya işaret etmektedir. Birincisi, insandışı zihinlerin gerçekliği hakkında yapılan araştırmaların genellikle asıl meseleyi kaçırdığını ileri sürer. Başka bir zihnin farkına varmak –ister başka bir insanda ister bir evcil hayvanda ya da bir aygıtta– önünüzde gerçekten başka bir zihin olup olmadığına bakılmaksızın, kendi kafanızın içinde gerçekleşen psikolojik bir süreçtir. Köpeğinizin bir zihni olduğuna, kötü ya da iyi bir şey yaptığını *bilebileceğine* dair bir inancınız var. Herhangi bir inanç gibi, bu da doğru ya da yanlış olabilir. Bu durumda yanlış gibi görünüyor. Oyuna geldiniz. Ama eşiniz doğum günü pastanızın son dilimini yedikten sonra aynı suçluluk dolu bakışı attığında, bu bakışın suçluluk dolu bir zihni açığa çıkardığını düşünmekte haklısınız. Bu demek değildir ki eşinizin iç yüzünü

anlıyorsunuz ama köpeğinizinkini anlamıyorsunuz. Aksine bu demektir ki, diğer insanların zihinleri üzerinde düşünmenize olanak tanıyan aynı kapasiteyi, insandışı varlıkları düşünürken de kullanıyorsunuz. İşin ilginç tarafı, eşinizi düşündüğünüzde altıncı hissinizi devreye sokan tetikleyiciler, evcil hayvanınızı, bir kasırgayı, tanrıyı, bir arabayı ya da bir bilgisayarı düşünürken de altıncı hissinizi harekete geçiriyor. Bir köpek, kedi ya da yarasa olmanın *gerçekte* nasıl bir şey olduğunu hiçbir psikolog ya da hiç kimse açıklayamaz,<sup>7</sup> ama hangi durumlarda bir şeyin bir zihne sahip olduğunu düşündüğünüzü ve hangi durumlarda düşünmediğinizi açıklayabiliriz. Yani, insandışı bir varlığa bir zihin yüklemek, başka bir kişiye bir zihni yokmuş gibi davranmanın tam tersidir. Antropomorfizm ve canavarlaştırma, bir elmanın iki yarısı gibidir.

İkincisi, sizler ve ben insandışı bir varlığın bir zihni olduğuna inanabiliyorsak, o zaman inançların hepsi eşit derecede inandırıcı değildir, hatta bilinçli bir şekilde onaylanmaz. Soğuk bir kış sabahında arabanızı çalışmaya teşvik etmek için ona yüksek sesle yalvarıyorsanız, bir zihni *varmış gibi* muamele ediyorsunuz demektir. Oradan geçen biri tarafından sorgulandığınızda, arabanızın gerçekten bir beyni olduğunu, düşünebildiğini ve sizi duyabildiğini söylemezsiniz. Bununla birlikte, sanki bir şey ifade ediyormuş gibi altıncı hissiniz yeterince devreye girmiş bir halde arabanızı aynı şekilde okşamaya devam edersiniz. Yapılan bir deneyde, arabalarının mekanik özellikleri değerlendirilerek (sürüş rahatlığı ya da çok yönlülüğü gibi) alttan alta araçlarının bir nesne olduğunu düşünmeye yönlendirilen insanlara kıyasla arabalarının kişiliği değerlendirilerek (ne kadar yaratıcı ya da güvenilir olduğunu söylemek gibi) alttan alta araçlarına insani nitelikler yüklemeye yönlendirilen insanlar arabalarını satmakla daha az ilgilendiklerini belirtmiştir. Çocuğunuzun, hatta köpeğinizin bir zihni olduğuna inandığınız gibi arabanızın bir zihni olduğuna bilinçli bir şekilde inanmayabilirsiniz ama üstü kapalı çıkarımlarınız yine de arabanıza bu şekilde muamele etmenize neden olabilir.

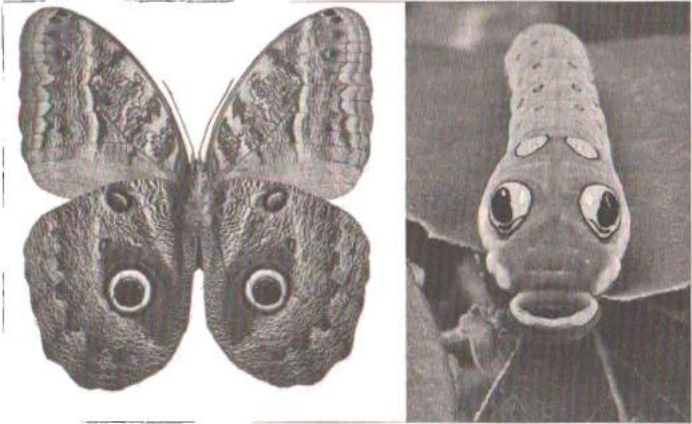
Son olarak, eğer sizler ve ben gerçekte zihin olmayan bir yerde bir zihin görmemiz için aldatılabiliyorsak, aslında ilginç olan soru bazı şeylerin *gerçekten* bir zihne sahip olup olmadığı değil, daha ziyade bu aldatmacaların ne olduğudur? Bu aldatmacalar önemlidir çünkü insanların zihin okuma konusunda bir andan diğerine neden bu kadar çok tutarsızlık gösterdiğini açıklamaya yardımcı olurlar. Sürekli geyik avlayan bir avcının, yolda arabanın çarptığı bir geyikle ilgilenmesi istendiğinde yoğun bir sempati duyması nasıl bir şeydir?<sup>8</sup> Neden havuçları öldürme düşüncesinden hiç kimse rahatsız olmaz ama inekleri öldürme düşüncesinden çoğu kişi rahatsız olur?<sup>9</sup> California sakinlerinin aynı seçimde eşcinsellerin evlenme hakkını reddederken, çiftçilerden domuzlarını daha insani koşullarda barındırmalarını talep ederek hayvanlara daha insan gibi davranmaları nasıl mümkün olmuştur?<sup>10</sup> Bazen evcil hayvanlarımıza insan gibi davranıp, diğer insanlara hayvan gibi muamele etmemiz nasıl mümkün olmaktadır? Bu soruların cevabı, bazen başkalarının zihniyle bağlantı kurmak için tetiklenmemiz, bazen de böyle bir şeyin olmamasıdır.

Alevler içindeki Dünya Ticaret Merkezi'nden yükselen dumanda şeytanın yüzünü görmemiz için bizi oyuna getiren tetikleyici ile bir kasırgayı Tanrı'nın gazabının yönlendirdiğini düşünmemiz ya da arabamızla, cep telefonumuzla, evcil hayvanımızla kişisel bir ilişki kurmamız için bizi oyuna getiren tetikleyici aynı mı? Hayır, hepsi farklı. İnsandışı varlıkların bir zihni olduğunu nasıl kabul ediyorsanız, başka bir insanın bir zihni olduğunu da aynı şekilde kabul ediyorsunuz: duyularınız aracılığıyla, planlı ve dikkatli çıkarımlarınız sayesinde. Bu demektir ki, aslında insandışı varlıklarda insan benzeri zihinler olduğunu düşünmenize yol açabilen üç tetikleyici var: bu sanki bir zihne benziyor, bir zihinle açıklanabilir ya da sizin zihninizle yakından bağlantılı. Yani, zihinleri tetikleyen şeyler algılarınız, bir açıklamaya ihtiyaç duymanız ve sosyal ilişkilerinizdir. Herhangi bir zihnin olmadığı bir yerde ne zaman bir zihin gördüğümüzü anlamak için bu aldatmacaların altıncı hissimizi nasıl tetikleyebildiğini anlamamız gerekir. Şimdi her birini sırayla açıklayacağım.

## ALGILANAN ZİHİNLER: EĞER BU BİR İNSAN GİBİ GÖRÜNÜYORSA, YÜRÜYORSA VE KONUŞUYORSA...

Tabiat aldatmacalarla doludur. Lithops (yaşayan taşlar), yenmeye elverişsiz taşlara benzeyen dolgun yapraklı bitkilerdir. Peygamberdevesi, tamamen zararsız bir bitkiye benzeyen son derece ölümcül bir yırtıcıdır. Aldatmacayı anlamak için biyoloji alanında doktora yapmanıza gerek yok. Olmadığınız bir şeymiş gibi davranmak, bazen görüldüğünüz durumda başarıya ulaşmanıza yardımcı olabilir.

Bu durum baykuş kelebeğinin kanadındaki benekleri nasıl kazandığını anlamayı kolaylaştırıyor. Aşağıdaki resme bir göz atın. Eğer bir kuş olsaydınız, bir baykuşun yüzünü yemeye çalışır mıydınız? Tabii ki hayır. Bir baykuşun gözlerine benzeyen kelebeklerin yem olma olasılığı, kelebeğe benzeyen kelebeklerden kesinlikle daha düşüktür. Bu durumu sorgulamaya bile gerek yok: Bir grup biyolog, “Dev ipekböceği güvesinin ve diğer pul kanatlıların kanatlarında bulunan gözler hiç şüphesiz yırtıcı memelilerin gözlerine benziyor” diye yazmaktadır.<sup>11</sup>



Görünüş itibarıyla doğadaki gözler:

baykuş kelebeği (solda) ve kırangıçkuyruklu tırtıl (sağda)

Baykuş kelebeğinin sağında resmedilen kırlangıçkuyruklu tırtıla ne demeli? Bu tırtıl sadece sarı gözünü değil, aynı zamanda dik dik size bakıyor gibi görünen üçgensiz göz bebeğini de edinerek bir adım ileri gitmiştir. Cornell Üniversitesi çevrebilimcisi Thomas Eisner, “Bu tırtılların bakışları hiç tekin değildi” diye yazmıştır. “Tahminime göre meydan okumak işe yaramakta, yırtıcı hayvanlar geri adım atmayan ve cüretkâr bir biçimde bakmaya cesaret eden lezzetli bir yiyeceğe saldırmaktan çekinebilmektedir.” Bu, Mona Lisa’nın gözlerine sahip bir böcektir. Biliyor muydunuz? Eisner, *For Love of Insects* adlı kitabında, otuz öğrenciye farklı şekillerdeki göz bebeklerini göstererek, bu tırtılın bakışından belirgin göz bebeklerinin sorumlu olduğunu nasıl doğruladığını anlatmaktadır. Büyük bir çoğunlukla öğrenciler, üçgensiz göz bebeklerinin dik dik baktığına dair çok güçlü bir his yarattığı konusunda hemfikir olmuştur.<sup>12</sup> Biomimicry Enstitüsü’ne göre varılan sonuç açıktır: “Kırlangıçkuyruklu kelebek tırtılının gözleri onu yırtıcı hayvanlardan korur çünkü yarık şeklinde olması hareket edebilen, tetikte bir göz yanılsaması yaratır.”<sup>13</sup>

Aldatıcı gözler tabiatın büyük bir oyunudur ama bu oyun kuşlardan ziyade bizleri kandırıyor gibi görünmektedir. Cambridge Üniversitesi zoologu Martin Stevens ve çalışma arkadaşları kandırılmamıştı. Bu beneklerin göze benzediği için değil, dikkat çekici olduğu için yırtıcı hayvanları caydırabildiğini ileri sürdüler. Tabii ki bu benekler bana ve size göz gibi görünüyor ama insanlar gözlere karşı aşırı duyarlıdır. Belki de kuşların beyni gözlere bizim kadar duyarlı değildir. Belki de kuşlar sadece keskin görsel kontrastlara dikkat ediyordur.

Stevens ve ekibi bunu öğrenmek için küçük kuşyemliklerinin içine un kurtları koydular. Bazı yemliklerin zeminine göze benzeyen benekler konurken, bazıları da karelerden ve dikdörtgenlerden oluşan aynı derecede güçlü bir renk kontrastına sahipti. Kontrol grubundaki yemliklerin zemini boştu. Stevens’in ekibi, göze benzesin ya da benzemesin dikkat çekici herhangi bir görsel kontrastın yırtıcı hayvanları caydırdığını bulmuştu. Baykuş kelebeğinin ve kırlangıçkuyruklu tırtılın üzerindeki beneklerin bana,

size ve Thomas Eisner'in öğrencilerine göz gibi görünmesi, kuşların aynı şekilde nasıl kandırıldığına ilişkin "kesinlikle gerçek" bir hikâye anlatılmasını kolaylaştırır.

Aldatıcı gözler hemen hemen her zaman içine düştüğümüz, zihin olmayan bir yerde bir zihin görmemizi sağlayarak bizi kandırabilen bir aldatmacadır. Bu gezegenin en sosyal canlı türünün bir üyesi olarak, başka bir insanın zihnine bir pencere açtığı için gözlere karşı aşırı duyarlısınız. Geçen bölümden, insanların dikkatini gözlemlemek ve zihninden geçenleri anlamak için onların bakışını ne kadar kolay takip edebildiğimizi hatırlıyor musunuz? Bir kişinin nereye baktığını görmek onun ne düşündüğüne dair makul bir fikir sahibi olmanızı sağlar, böylece daha sonra büyük ihtimalle ne yapacağı hakkında ileriye yönelik bir uyarıda bulunabilir. Başkalarının gözlerine dikkat etmenin getirdiği bariz faydalar ortada olduğuna göre, belli belirsiz bir şekilde göze benzeyen bir şeye bile aşırı duyarlı olmamızın bir anlamı vardır.

Şaşırtıcı olan şey ise aslında nasıl aşırı duyarlı olduğumuzdur. Birkaç yıl önce, küçük tavuk sürüsü için iki minik pencerenin ortasında bir kapısı olan bir kümes yaptım. Bahar mevsiminde, tavuklarımı sıcak tutsun diye içine kırmızı bir ısıtma lambası koydum. Ortaya çıkan parlak kırmızı renkteki şeytan yüzü görüntüsü, utanç verici derecede ürkmeme neden olmuştu. Bazıları Dünya Ticaret Merkezi kulelerinden yükselen dumanda şeytanın yüzünü görmüştü. Akşamüstü bahçemde kısacık bir an için bu yüzü gördüğümde, açılan ağzına doğru yürüyen tavuklarımı bir çırpıda yiyip bitiriyor ve öfkeli gözlerle beni izliyordu. Bu "gözlerin" arkasında bir zihin olduğu yanılısamıza kulak asmamak zordur.

Yalnız değilim. Baykuş kelebeğinin kanadındakilere benzeyen gözler gibi izlendiğimizi düşündüren üstü kapalı ipuçları, gerçekten bilinçli –ve belirgin bir biçimde peşin hükümlü– bir gözlemci tarafından izleniyormuşuz gibi davranmamıza yol açabilir. Bir deneyde, Boston sakinleri önlerindeki ekranda Kismet'in görüntüsü –MIT tarafından tasarlanmış, dikkatle bakan büyük gözlerle sahip bir robot– olmadığı duruma kıyasla, Kismet'in görüntüsü olduğunda yüzde 30 daha cömert davranmıştı.<sup>15</sup> Başka bir

çalışmada, Newcastle Üniversitesi psikoloji profesörleri farkında olmadan bir psikoloji deneyine dâhil olduklarında kazdıkları kuyuya bizzat kendileri düşmüştü.<sup>16</sup> Profesörler, kendi bölümlerindeki posta odasında içtikleri çayları ve kahveleri bir dürüstlük kutusu kullanarak ödüyordu. On haftalık süreçte, dürüstlük kutusunun üst kısmına her hafta sırayla ya bir çiçek resmi ya da insan gözü resmi konuldu. Elbette ki bu profesörleri aslında hiç kimse izlemiyordu ama bu gözler dikkatli bir zihin tarafından izleniyormuş gibi davranmaları için onları aldatmaya yetmişti.

Gözler, insanları sanki izleniyormuş gibi davranmaya sevk edebilir ama genellikle başka bir zihnin anlık parıltısının ötesinde bir şeyi ortaya çıkaracak derecede algısal bir ipucu değildir. Daha güçlü bir his için daha fazlasına ihtiyacınız var. Özellikle bilinçliyi bilinçsizden ayırt eden bir harekete, bir miktar kıpırtıya ihtiyacınız var. *The Guardian*'ın yazarı Philip Hoare, birçoğumuz gibi, bir balinanın göz resimleri dâhil olmak üzere balinaların binlerce olmasa bile yüzlerce hareketsiz fotoğrafını görmüştü. Ne var ki, hareket eden, dikkatle izleyen canlı bir balinayla göz göze gelmek tamamen farklı bir deneyimdi: “Maviliğin içinde karaltı şeklinde beliren bir balina döndü ve bana baktı, göz göze geldik. Bu, hayatımın en şaşırtıcı anıydı.... O gece uyuyamadım. Gözümü her kapattığımda, balina kafamın içine doğru yüzüyordu. Hala rüyalarımдан çıkmıyor.” Cansız bir şeye canlılık veren, böylece canlıyı bilinçli hale getiren şey, yönelme, hareket etme, dikkatini verme, etkileşime geçme ve sizin hareketinizi kendi gözleriyle takip etme becerisidir.

Eğer başka bir zihni fark etmek için hareket bu kadar önemliyse, o zaman en bilinçli hareket nasıl bir şeydir? Daha fazla hareket etmek daha mı iyidir? Öyle görünmüyor. Sinekkuşları çok hareket etseler de bir nebze sersem gibi görünmüyorlar mı? Bir saniye düşünmeden oradan oraya cirit atmak, bilinçli olmayacak kadar çılgınca bir şey. Belki de daha yavaş olmak daha iyi olabilir mi? Bu da doğru görünmüyor. Hayvanlar âleminin en yavaş canlısını düşünün; üç parmaklı tembel hayvan. Bu hayvanları ayrıntılı bir şekilde araştıran ilk kişi olan onsekizinci yüzyıl Fransız

doğa bilimcisi Georges Buffon, aslında belirgin bir biçimde kısıtlı zihinsel yaşamlarını alay konusu etmişti: “Tabiatın maymunları yaratırken canlı, hayat dolu ve coşkulu davranırken, tembel hayvanlarda yavaş, zoraki ve kısıtlı davrandığı apaçık ortada.... Yavaşlığı, aptallığı, kendi bedenine bakmaması, hatta müzmin üzünlüğü, bu garip ve ihmalkâr oluşum tarzından kaynaklanıyor.”<sup>17</sup> Merhamet gösterilen bitkiler o kadar yavaş ve belli belirsiz bir halde acı çekerler ki, onları öldürürken vejetaryenler bile herhangi bir şey hissetmez.<sup>18</sup> Hayır, daha yavaş olanlar daha bilinçli görünmezler. Aslına bakılırsa araştırmalar, hareketin tam karında olması gerektiğini ileri sürmektedir; aynen *sizin* hareket hızınız gibi.

Bu sonuca yönelik bulgular, robotlar gibi insan dışı bir varlığın hareket hızını yönlendiren birkaç deneyden gelmektedir.<sup>19</sup> Bu deneydeki robot çok hızlı ya da çok yavaş olduğunda akılsız bir makine gibi algılanmış, ama doğru hızda (insan hızına daha yakın) hareket ettiğinde daha akıllı görünmüştür. Bir şeyi düşünebiliyor, planlayabiliyor ya da hissedebiliyormuş gibi görünmeye başlamıştır. İnsanlara ait videolarda bunu bizzat kendiniz de görebilirsiniz. Bir videoda normal insan hareketlerini hızlandırdığınızda, kişi akılsız gibi görünür. Charlie Chaplin’in rol aldığı filmler gibi sessiz sinema filmlerindeki manik hareketleri seyretmeyi deneyin, ne demek istediğimi anlarsınız. Bir kişinin, bir hayvanın, hatta bir robotun görünürdeki düşüncelerini kendi düşüncelerinizle birlikte takip edebildiğinizde, hisleriniz size onun da sizin gibi bir zihne sahip olduğunu söyleyebilir.<sup>20</sup>

Burada anlatılan temel algı ilkeleri basittir, neredeyse tamamen benzerliğe dayanır: “Eğer bu şey bir ördek gibi yürüyorsa ve bir ördek gibi ses çıkarıyorsa, o zaman bir ördek olmalı.” Benzerlik ilkesi, ördek algısının basit dünyasında kusursuz bir şekilde iş görür ama zihin algısının karmaşık dünyasında yanlış alarmlara maruz kalır. Şu anda askeri kuvvetler, görenlerin korkutucu bulunduğu savaş robotlarını yapmak için robotları gözlerle ve yüzlerle donatmaktan, ellerini insan derisine benzer bir şeyle kaplamaya kadar bu algısal ipuçlarından faydalanmaktadır. 1990’lı yıllarda

Microsoft Word kullanıcıları, programın avatar yardımcısı Clippy'e ateş püskürüyordu çünkü kesinlikle hiçbir sosyal becerisi olmadan ekranınıza paldır küldür dalan Clippy'nin antropomorfik özellikleri ve davranışları, aşırı yardımsever bir çalışma arkadaşı gibi görünmesine neden oluyordu.<sup>21</sup> Bazı insanlar, bir arkadaşın yüzünü tırmaladığında ya da bir ziyaretçinin cinsel organını yaraladığında bize en yakın akrabalarımızın nihayetinde insanımsı zihinlere sahip olmadıklarını ortaya çıkarmak için, sadece dış görünüşleri itibariyle kolayca insan gibi görünen şempanzeleri evlerinde besliyordu. Neticede, dış görünüşler aldatıcı olabilir.

## **AÇIKLANAN ZİHİNLER: SEZGİ YOLUYLA ANLAM KAZANMAK**

Gözler, hareketler ve insana benzeyen diğer algısal ipuçları, insanların nesnelerde, hayvanlarda ya da olaylarda gördüğü az sayıda zihne açıklama getirir. Gözler ve yüzler gibi algısal ipuçları, neden Disney'in animasyon kurgusunu seyrederken ağlamanızı sağlayarak milyonlar kazanabildiğini ya da 2007'deki şampiyonluk maçı esnasında insan biçimi verilmiş bir robotun kendisini köprüden atarak "intihar" ettiğini gösteren bir reklam yayınlayan General Motors'a intiharı önleme gruplarının neden bu kadar çok öfkeli olduğunu açıklayabilir.<sup>24</sup> Bunlar, zihinlerin bedenlerden ya da insana ait diğer ipuçlarından ayrı olarak ortaya çıktığı daha ilginç olayları açıklayamaz. İnsanların finansal piyasalara, kasırgalara neden bir zihin yüklediğini açıklayamaz. Neden zaman zaman Tevatron'un kendisine ait bir zihni varmış gibi görüldüğünü açıklayamaz.

Tevatron'la başlayalım. Chicago'daki Fermilab'da yer alan muazzam bir süper çarpıştırıcı olan Tevatron, bir tera-elektron-volta (TeV) kadar enerji üretebildiği için bu ismi almıştı. 2011'de kapatılınca kadar yaklaşık otuz yıl boyunca günün yirmi dört saati, haftanın yedi günü çalıştı. Sizler yazı tahtasında çıkarılan tırnak sesine ne kadar sabırlıysanız, makinelerinin duygularından

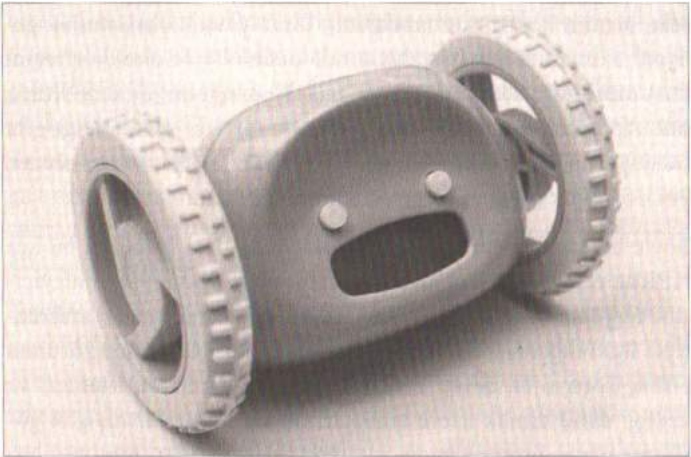
haberdar olmak için o kadar sabırlı davranan kararlı fizikçiler tarafından yönetildi. Tevatron'un kapladığı yaklaşık 6,5 kilometrelik alan boyunca bir zihnin varlığını gösteren herhangi bir yüz, beden ya da algısal bir ipucu yoktu. Ama yöneticisi Todd Johnson ile bir gün geçiren bir gazeteci, şaşırtıcı bir şekilde insanımsı bir ilişkiye şahit olmuştu. "Tevatron'a soğuk bir mekanizma gözüyle bakmıyorlar" diye belirtmişti. "Bir mizacı ve kişiliği var. Ona Tev diye sesleniyorlar." Johnson'a göre, "Her şey yolunda giderken birdenbire başarısız bir sonuçla karşılaşıyorsunuz, sonra başka bir şey bozuluyor, sonra başka bir şey daha bozuluyor; bu makineye antropomorfik kişilik özellikleri yüklemek çok zor. İnsanların "Tamam, bugün bizden pek memnun değil" dediğini duyuyorsunuz."<sup>25</sup>

Johnson'ın tanımlaması, Tev'in her zaman bilinçliymiş – bir mizaca ve kişiliğe sahipmiş – gibi görünmediğini, sadece "başarısızlık yaşandığında" öyle göründüğünü açığa çıkarıyor. Neden Tev her şey yolunda giderken bilinçsiz görünüp de, başarısız olduğunda birdenbire kendisine ait bir zihni varmış gibi görünüyor? General Dynamics Robotic Systems'in başmühendisi Mark Del Giorno, şirketin savaş robotları ile yaşadığı benzer bir deneyimi aktarıyor: "Her birine bir kişilik yakıştırmaya başlıyorsunuz. Mesela, birinin kişiliği kumandasının biraz gevşek olmasından geliyor." Kumanda çok iyi çalıştığında neden böyle olmuyor? Aynı durumun sizin arabanız için de geçerli olduğunu hiç fark ettiniz mi? Arabanız soğuk bir kış sabahında tam da planlandığı gibi çalıştığında, son derece işlevsel bir çelikten başka bir şey olmaz. Peki, o soğuk sabahta çalışmadığında, o zaman... ne olur?

Böyle bir sonuca varmak yerine, bazı bulgulara bakalım; bu kez NPR'de yayınlanan *Car Talk* programının yaklaşık 900 dinleyicisine uygulanan bir anketten bahsedelim. Bu katılımcılar, arabalarıyla ilgili diğer soruların arasında kesinlikle olağandışı görünen birkaç soruya da cevap verdiler; yani, düşünceleri, istekleri ve kişiliği dâhil olmak üzere arabalarının bir zihni varmış gibi görünme olasılığının ne kadar olduğuna dair sorular. Aynı zamanda katılımcılar arabalarının güvenilirliğini de değerlendirdiler –

özellikle, planlanmamış bir servis bakımına ne kadar sıklıkla ihtiyaç duyduğunu ve bilinmeyen nedenlerden dolayı ne sıklıkla arızalandığını. Tev ve savaş robotları gibi, araba ne kadar güvenilirmez ise, insanlar onun bir zihni varmış gibi göründüğünü o kadar çok dile getirmişti. Bilgisayar kullanıcılarıyla yapılan başka bir ankette de aynı sonucuna ulaşılmıştı.<sup>27</sup> Bir bilgisayar ne kadar çok bozuluyorsa, kullanıcısı onun bizzat bir zihni olduğunu o kadar çok ifade etmişti. Bu korelasyonlar, ortadaki etken ister bir araba ya da bilgisayar ister parçacık çarpıştırıcısı ya da bir kişi olsun, beklenmeyen davranışların altıncı hissimizi devreye soktuğunu ileri sürmektedir.<sup>28</sup>

İş arkadaşlarım ve ben, ilham almak için başvurduğumuz kolayca insani özellikler yüklenebilecek dört eşya üzerinde yaptığımız bazı deneylerde bu ilişkiye yönelik daha güçlü bulgulara ulaştık. Bu eşyalardan biri Clocky'di; insansı bir yüze sahip olan ve erteleme düğmesine çok fazla bastığınızda tekerlerini döndürerek siz yataktan kalkıp “kapatıncaya” kadar “kaçıp” duran bir çalar saattir.<sup>29</sup> İnsanlardan bu dört eşyanın her birini değerlendirmelerini istedik. Bazılarına “Clocky’i, erteleme düğmesine bastığınızda



Clocky, bilinçli bir şekilde, sizden uzaklaşan bir çalar saat.

sizden uzaklaşacak ya da üzerinize atlayacak şekilde programlayabileceklerini” söyleyerek, onu öngörülebilir bir eşya olarak tanımladık. Bazılarına da “Erteleme düğmesine bastıklarında, Clocky’nin ya onlardan uzaklaşacağını ya da üstlerine atlayacağını” söyleyerek aynı saati öngörülemez bir eşya olarak tanımladık. Daha sonra bu saatin ne derecede “kendisine ait bir zihni varmış” “bir hedefe, özgür iradeye ve bilince” sahipmiş gibi göründüğünü, ne ölçüde “duyguları yaşabildiğini” sorduk. Gönüllülerimiz, öngörülebilir eşyalara kıyasla öngörülemez eşyaların daha bilinçli göründüğünü dile getirdiler.

Bunun sadece mecazi bir konuşma şeklinin ötesinde olduğu ortadadır; gerçek bir düşünme biçimi gibi görünmektedir. İnsanların fMRI tarayıcısının içinde sırt üstü yatarken aynı eşyaları değerlendirmelerini sağladığımızda, başka kişilerin zihinleri hakkında düşünürken devreye giren nöral bölgelerin –özellikle 3. bölümde ele aldığımız OPFK– bu öngörülemez eşyaları düşünürken de kullanıldığını bulduk. Bir arabanın, bilgisayarın ya da çalar saatin zihni hakkında mecazi olarak konuşmak, tahmin ettiğinizden daha fazla gerçek nöral işlem içeriyor olabilir. Bir nesne ne kadar çok öngörülemez olursa, o kadar çok bilinçli görünür. Neden böyle oluyor?

Bu sorunun cevabı, canlandırılmış şekillerin yer aldığı bir videoda yatıyor; özellikle 1940’lı yılların başında iki psikolog tarafından hazırlanan bir videoda.<sup>30</sup> Bu video ekranda dolanıp duran büyük bir üçgen, küçük bir üçgen ve küçük bir daireden ibarettir ama ne olup bittiğini açıklamaya çalışırken aniden fark ettiğiniz şey, sevgililerin çekişmesine tanık olduğunuzdur. Şekiller birdenbire güdülere, duygulara, niyetlere ve isteklere dönüşür. Araştırmacılar bu videoyu otuz dört kişilik bir gruba seyrettirdiklerinde, biri hariç hepsi bu şekilleri sanki zihinleri varmış gibi tanımlamıştır. Nedeni basit: Şekillerin bilinçli olduğunu düşünmezseniz, videoyu anlamanın neredeyse imkânsız olduğunu düşünürsünüz. Araştırmacıların dile getirdiği gibi, “Videoda gösterilen olay örüntüsü, sergiledikleri hareketler açısından algılandığı sürece, yan yana konmuş nesnelerin oluşturduğu bir kaosu gösterir.

Ama geometrik şekiller kişisel özellikler üstlendiğinde, birleşik bir yapı ortaya çıkar.” Öngörülemez nesneler bir zihin kazanır çünkü bir eylemi anlamlı kılan şey zihindir. Bir şeyi açıklamamız gerektiğinde, zihnin okuma harekete geçer.

Dikkat ederseniz, bir bilardo topundan bir kasırgaya ya da bir insana kadar kendiliğinden hareketli bir failin eylemini açıklamak için bu failin neden harekete geçtiğini ve durduğunu, eylemin şiddetini, eylemin yönünü ve eylemin kendine has niteliğini açıklayan kavramlara ihtiyaç duyarsınız. Fizik, meteoroloji ve nörobilim, bilardo toplarının, kasırgaların ve insanların hareketlerine yönelik gerçek açıklamalar sunar ama yüksek bir akademik dereceye gerek duymadan bir zihnin varlığı bu üçüne de sezgisel bir açıklama getirir. İstekler ve hedefler bir failin neden harekete geçtiğini ve durduğunu anlatır (“Kurabiyeyi yedi çünkü acıkmıştı, yemeyi kesti çünkü doymuştu”), bu isteklerin ve hedeflerin gücü failin davranışının şiddetini anlatır (“Domuz gibi yedi çünkü çok acıkmıştı”). Düşünceler, tutumlar, bilgi birikimi ve duygular bir eylemin yönünü ve niteliğini tanımlamaya yardımcı olur (“Kurabiyeyi yedi çünkü tadının güzel olduğunu düşünüyordu, çünkü kurabiyeyi seviyordu, onunla doyacağını biliyordu ve onu yediğinde kendisini daha iyi hissedecekti”). Nöral tanımlamalar birdenbire öylesine karmaşık bir hale gelir ki hiçbir şeyi açıklayamazsınız. Niyetlerin, güdülerin ve diğer zihinsel durumların dili, bütün eylemleri açıklamaya yarayan aynı kavramları kullanarak bu karmaşadan tamamen kurtulur. Bu zihinsel dilin hem belirsiz hem de hatalı olması, hemen hemen her davranışa işlevsel bir açıklama getirme açısından hiç önemli değildir çünkü herkesin kolayca anlayabileceği bir dil kullanır.<sup>31</sup> Beş aylık çocuklar bile kendiliğinden hareketli nesnelere sanki bunların bir maksadı varmış gibi muamele ederler.<sup>32</sup>

Zihinsel (ya da antropomorfik) dil hem belirsiz hem de aşırı basitleştirilmiş olduğu için bilim insanları, davranışları açıklarken bu dilin kullanılmasıyla bir hayli mücadele etmişti. Ayrıca psikoloji, araştırmacıların zihinsel durumların konuşulmasını tamamen reddettiği, insanları sadece gözlenebilir eylemlerini

kullanarak açıklamaya yönelerek bilimsel güvenilirlik kazanmaya çalıştığı, davranışçılık akımının egemen olduğu yaklaşık kırk yıllık bir süreçten geçmişti. En temel davranışı bile tanımlayan tamamen yeni bir dil oluşturulduğu için zihinsel dil kesin surette yasaklanmıştı. Bir kişi artık çikolatayı *sevdiği*, açlık *hissettiği* ya da lezzetli olduğunu söyleyen eşine *güvendiği* için yemiyordu. Bunun yerine bir kişinin neden çikolata yediğini, anlaşılması neredeyse imkânsız bir dil kullanarak pekiştirme koşulları, sözle yönlendiriciler ve kontrollü uyaran açısından açıklamak zorundaydınız. Davranışçılık, sadece insan davranışı açısından bir kişinin ruhsal durumu ve deneyimi gerçekten önemli olduğu için değil, aynı zamanda davranışa yönelik anlamsız açıklamalar pek bir şey ifade etmediği için başarısızlığa uğradı.<sup>33</sup>

Bazı davranışçılar çok çabaladı. Nörobilimin öncülerinden Donald Hebb, araştırmasında yer alan şempanzelerin davranışını açıklarken zihinsel dili kullanmaktan kaçınmak için gösterdiği yoğun çabayı şöyle dile getiriyordu: “Yerkes laboratuvarlarında yapılan mizaçla ilgili bir çalışmada iki yıl boyunca antropomorfik tanımlamadan kaçınmak için müthiş bir çaba gösterildi. Elde edilen tek şey, içinde herhangi bir düzen ya da anlam bulamadığımız neredeyse sonu olmayan bir dizi davranıştı. Diğer taraftan, duygu ve tutumla ilgili antropomorfik kavramlar kullanılarak hayvanların bireysel özellikleri hızlıca ve kolayca tanımlanabiliyordu.... Antropomorfik terminolojinin şempanzelerin bilinç durumları hakkında ima ettiği şeyler ne olursa olsun, davranışlara ilişkin anlaşılır ve pratik bir rehber sunmaktadır.” Uygun bir açıklama bulunamıyorsa, bir zihnin varlığını düşünmek neredeyse her şeyin davranışına açıklama getirebilir.

Zihinsel dilin bu işlevsel hedefi, yani bir şeyi sanki zihni varmış gibi tanımlamak, hem insanlarda hem de insan dışı varlıklarda zihinlerin ne zaman ortaya çıktığına ilişkin çok önemli iki noktaya değinir. Birincisi, zihinler açıklama yapmak durumunda kaldığımızda ortaya çıkar. Tevatron tam anlamıyla gerektiği gibi çalıştığında, bilinçsiz bir makine olur. Ama arızalandığında, “bizden memnun değildir.” Bir robot öngörülemez bir şekilde

hareket ettiğinde, tercihleri, planları, hedefleri ve ruhsal halleri varmış gibi görünmeye başlar. Kendisini odanın içinde rastgele yönlendiren bir elektrik süpürgesi olan Roomba'ya sahip insanların yüzde 60'ının ona bir isim verdiğini söylemesi hiç de şaşırtıcı değil. Kendi başına kesinlikle hiçbir şey yapmayan dikey elektrik süpürgeye hiç isim taktınız mı? Umarım takmamışsınızdır.

Borsadaki iniş çıkışlar gibi beklenmeyen olaylar nasıl bilinçliymiş gibi görünüyorsa, normal bir şekilde çalışan bilgisayarlar ve arabalar gibi öngörülebilir nesneler de aynı şekilde bilinçliymiş gibi görünmez.

İkincisi, zihinler başka bir şekilde net bir açıklaması olmayan bir olayı anlamlandırmak için bulunduğumuz girişimlerde ortaya çıkar. Hume, doğaya insani nitelikler yüklemek için gösterilen genel eğilimin adeta evrensel olan “nedenleri görmezden gelme” eğilimimizden kaynaklandığını ileri sürdüğünde bunu idrak etmiştir. Bu, antropoformizmin oldukça sezgisel bir açıklamasıdır. Tamamen farklı bir alanda yapılan araştırmalar, kırsal bölgede yaşayan çocuklara kıyasla şehirli çocukların inek, domuz ve ge-yik gibi hayvanlara insani özellikler yükleme olasılığının daha yüksek olduğunu göstermiştir.<sup>34</sup> Neden? Çünkü kırsal kesimde yaşayan çocuklar muhtemelen bu hayvanlar hakkında önemli ölçüde daha fazla bilgiye –doğrudan deneyimleyerek elde edilen bilgiye– sahiptir. Şehirli çocuklar büyük olasılıkla hayvanlar hakkındaki bilgileri, Disney animasyonlarından ya da onlara ebe-veynlerinin arabalarının penceresinden attıkları kısa bakışlardan öğrenir. Şehirli çocuklar “çok fazla şey bilmiyor” diyebilir birisi.

Zihinler, yaptığımız açıklamalar sayesinde su yüzüne çıkabilir.

## **İLİŞKİ AÇISINDAN ZİHİN: SEVGİ SİZİ GERÇEK YAPAR**

*Car Talk* dinleyicilerine uygulanan anketten elde edilen, size daha önce bahsetmediğim bir bulgu daha var; altıncı hissinizi

devreye sokan üç önemli tetikleyiciyi su yüzüne çıkaran bir bulgu. Katılımcılar, arabalarının güvenilirliğini dile getirmenin yanı sıra onları ne kadar sevdiklerini de söylediler. Geçen bölümden hatırlarsanız, insanlar mesafeli oldukları bir kişinin zihnini daha az dikkate alır, böylece o kişinin daha bilinçsiz görünmesine neden olur. Madalyonun diğer yüzü ise yakın olduğunuz bir kişinin zihniyle daha fazla bağlantı kurmanız, böylece onun daha bilinçli görünmesini sağlamanızdır.<sup>35</sup> Aynı durum arabalar için de geçerlidir.<sup>36</sup> Sözü edilen ankette insanlar arabalarını ne kadar çok seviyorsa, bir zihni, düşünceleri, istekleri ve kişiliği varmış gibi gördüğünü o kadar çok dile getirmiştir. Bu çalışmada, bir arabanın görünürdeki zihninin en güçlü yordayıcısı aslında sevgidir; daha önceden ele aldığımız güvenilirlikle olan korelasyonun boyutunu neredeyse ikiye katlamıştır. Sevgi, bir şeyle aranızda bir bağ olduğunu hissederek, hatta onunla bir bağ kurmak isteyerek o şeye bir zihin yüklemek midir?

Açık konuşmak gerekirse, bu sanki bir çocuk kitabından çıkmış bir şey gibi kulağa birazcık aptalca geliyor. Aslında tam da *Kadife Tavşan*'dan çıkan bir şey:

“GERÇEK olmak ne demek?” diye sordu Tavşan bir gün....

“Gerçek olmak nasıl yapıldığınla ilgili değildir,” dedi Sıska At. “Başına gelen bir şeydir. Bir çocuk çok ama çok uzun bir zaman seni sevdiğinde; ama sadece seninle oynamayı değil, GERÇEKTEN seni sevdiğinde Gerçek olursun.”...

“Düğmeye basılmış gibi birdenbire mi olur yoksa yavaş yavaş mı?” diye sordu Tavşan.

“Birden bire olmaz” dedi Sıska At. “Gerçeğe dönüşmen uzun zaman alır. İşte bu yüzden genellikle kolay kırılan, köşeleri keskin veya özenle korunması gereken şeylerin başına gelmez.”

Eşim itiraf etmekten biraz utansa da, kendisini bildi bileli sakladığı buna benzer bir dolgu hayvanı var. Adı Packy; şu anda en büyük oğlumuzun odasında duran fil benzeri bir hayvan (oğlumuz bariz bir şekilde daha az gerçek geliyor). Açıkçası eşim Packy'nin gerçekten “gerçek” olduğunu düşünmüyor ama diyelim

ki Packy'yi çöpe atacak olsaydım ya da çocuklarımızın tamamen deney amaçlı olarak onu parçalara ayırmalarına izin verseydim, tüm gücüyle Packy'yi kurtarmaya çalışırdı. Çocuklar sezgileri dile getirme konusunda yetişkinlerden daha az utanıyor ve psikologlar onlara sevilen bir dolgu hayvanın canlıymış gibi görüldüğünü, konuşabildiğini, hissedebildiğini ve düşünebildiğini söyletirmekte herhangi bir sakınca görmüyor. Bu, yetişkinlerin asla tamamen vazgeçemediği başka bir çocukluk alışkanlığı gibi görünüyor. Yetişkinlerde bunu görmek için sadece biraz daha fazla araştırmanız gerekiyor.

İki psikolog, bu zorlu araştırmayı yapmak için üniversite öğrencilerinden en çok beğendikleri televizyon karakterini ve aynı programda en az beğendikleri karakteri düşünmelerini istedi. Bu psikologlar, üniversite öğrencilerinin en sevdikleri dolgu hayvanları hakkında konuşmaya istekli olmayabileceklerini düşünmüştü ama hepsi televizyon programları hakkında konuşmakta uzmandılar. Doğrudan sorulduğunda, öğrenciler en çok beğendikleri karakterin daha az beğendikleri karakterden daha “gerçek” olduğunu düşünüyor gibiydi. Yani, çoğunlukla sevdikleri karakterin “onlara gerçek bir insan gibi görüldüğünü” belirtip, program sırasında arada bir onunla konuştuklarını itiraf etmişlerdi. Araba çalışmasında olduğu gibi böyle bir farklılık ortaya çıktı çünkü insanlar beğendikleri karakteri daha az beğendikleri karakterden önemli oranda daha çok seviyordu. Peki, beğenilen karakter *gerçekten* gerçek mi? Tabii ki bu üniversite öğrencileri “sadece konuşuyor.” Cidden bunu kastetmiyorlar, öyle değil mi?

Aslına bakılırsa, bunu kastediyor gibi görünüyorlar. Araştırmacılar işin iç yüzünü anlamak için çok güvenilir bir bilimsel bulgudan faydalandılar. Buna salt-varoluş etkisi denir. Kolay matematik problemleri gibi basit bir şey yapıyorsanız, yalnız başına olmanıza kıyasla gerçek bir insan sizi izlediğinde muhtemelen daha iyi iş çıkarırsınız. Ama çok kazık matematik problemleri gibi zor bir şey yapıyorsanız, başka birisi izlerken muhtemelen daha kötü bir performans sergilersiniz. Araştırmaya katılan gönüllülerin önüne en beğendikleri TV karakterinin resmi

konulduğunda, sanki gerçek bir insanmış gibi aynı etki ortaya çıkmıştı. Ama aynı TV programında yer alan *en az* beğendikleri karakterin resminin önünde otururken salt-varoluş etkisini göstermediler. Gerçek, canlı, bilinçli bir insanoğlunun yarattığı etkinin aynısını sadece en çok sevilen karakterler göstermişti. Neticede Siska At akıllı olabilir.<sup>37</sup>

Bunun nasıl olduğu çok da gizemli bir şey değil. Başka biriyle nasıl ilişki kurmaya çalıştığınızı düşünün. İşinizi kolaylaştırmak için yeni filizlenmeye başlayan bir aşkı hayal edin. İlk randevunuzda, karşınızdaki kişi üzerinde nasıl bir izlenim bırakacağınız konusunda son derece duyarlı olursunuz. Onun sevdiği ve sevmediği şeyleri dikkatlice takip eder, onu doğru bir şekilde etkilemek için elinizden geleni yaparsınız. Bu genellikle bir tahmin oyunu gibidir ama diğer kişinin duygularını, düşüncelerini ve hislerini sezmeye çalışmak için bir hayli zaman ve çaba harcarsınız. Bir ilişki kurmak, başka birinin zihnini dikkate almayı, onun bakış açısını benimsemeyi, onun kafasının içindekileri öğrenmek için elinizden geleni yapmayı gerektirir. Başka biriyle bağ kurmaya çalışmak, altıncı hissinizi harekete geçirmenizi gerektirir. Bu durum insandışı varlıklar için de geçerlidir. Mesela, müzisyenler çaldıkları enstrümanla kurdukları bağ hakkında genellikle böyle şeylerden bahsederler; muhtemelen bu çoğu zaman neden enstrümanlarını insanlaştırdıklarını açıklayan bir bağdır. Stevie Ray Vaughan Lenny’i, Eric Clapton Blackie’yi ve B. B. King Lucille’i çalmıştır. Willie Nelson, tüm kariyeri boyunca kullandığı, sevgiyle eskittiği ve koruduğu gitarı hakkında şöyle der: “Trigger olmadan ne yapardım bilmiyorum.”

Bunu anlamak, özellikle hangi durumlarda insanların gerçekte zihni olmayan bir şeyde bir zihin bulma eğilimi gösterebileceğini açıklamaya yardımcı olabilir. Böyle davranma ihtimali yüksek olanlar, bilhassa başkalarıyla ilişki kurmak için çok fazla çaba gösterenler olabilir. *Cast Away* filminde Tom Hanks’i hatırlıyor musunuz? Hanks, uçağı Güney Pasifik’te düştükten sonra ıssız bir adaya çıkan Chuck Noland’ı oynuyor. Her türlü insani ilişkiden kopan Noland, sosyal iletişim açısından o kadar çok

çaresizliğe kapılır ki onun yerini bir zihin attettiği voleybol topuyla doldurur. Kendi kanıyla el izinin üzerine çizdiği yüz resmiyle voleybol topu bir isim kazanır (Wilson), konuşturulur (filmde bilhassa dramatik bir etki bırakmak için), tartışma yaşıttırılır ve sonra Noland denizde onu kurtarmaya çalışırken ölümle burun buruna gelir. Biriyle iletişim kuramamanın umutsuzluğunu yaşayan Noland, bir şeyle ilişki kurmasını sağlayan bir zihin kurgular. Wilson fikri, Cortez Denizi'ndeki bir adada sadece bir hafta yalnız başına kalan senaryo yazarı William Broyles Jr.'nin aklına gelmişti; aynı zamanda Vietnam Savaşı sırasında kendi ailesinin fotoğrafıyla yaşadığı deneyime dayanıyordu.<sup>38</sup> Bu fikir, uç noktalarda dramatik bir etki yaratsın diye ortaya atılmış olmasına rağmen abartılı bir şey değildir. Hücreye kapatılan mahkûmların çoğu halüsinasyonlara sahiptir; sesler duyarlar, hayali ziyaretçilerle sohbet ederler ya da TV karakterlerinin onlarla konuştuğuna inanırlar.

Yalnızlığın bu kadar uç noktada olmasına gerek yok. İş arkadaşlarım ve ben, bir dizi deneyde yalnız olmayan insanlara kıyasla kendisini kronik olarak yalnız hisseden, bu yüzden başkalarıyla ilişki kurmaya daha fazla ilgi gösterenlerin, Clocky gibi kolayca insani özellikler yüklenen eşyaları bir zihni varmış gibi değerlendirmeye, tabiatın bir hedefi ya da niyeti olduğuna inanma ve evcil hayvanlarının bilinçli olduğunu (düşünceli ve anlayışlı gibi) düşünme olasılığının daha yüksek olduğunu bulduk.<sup>39</sup> Ayrıca deneylerde insanların yalnız hissetmesini sağlamak, en azından kısa süreliğine Tanrı'ya –yukarıda bizi izleyen bir zihne– olan inançlarını artırıyordu.<sup>40</sup> Assisili Francis'ten Budist keşişlere kadar son derece dindar insanların çoğunun, görünmez bir Tanrı'nın zihniyle bağlantıya geçmek için kendilerini her şeyden tecrit etmeleri hiç de tesadüf değildir. İnsanların bir grup içinde dua ederken değil de tek başına dua ederken Tanrı ile daha yakın bir bağ kurulduğunu hissetmesi de tesadüf değildir.<sup>41</sup>

Zihinler, hem başkalarıyla kurduğumuz yakın ilişkiler hem de başkalarıyla ilişki kurmak için bulunduğumuz girişimler sayesinde ortaya çıkabilir.

## TOPLUM AÇISINDAN ZİHİN: ÇOK MU FAZLA YOKSA ÇOK MU AZ?

Chicago'daki Brookfield hayvanat bahçesinde, birbirine kısa geçitlerle bağlı üç büyük odadan oluşan devasa bir primat evi var. İnsan ziyaretçiler, duvarın ortasına yapılmış dar kaldırımlar boyunca yürüyor, etrafı çevrilmiş yerlere yukarıdan bakabiliyorlar. Dağ gorilleri kendilerine özgü bir ortamda, onları ziyaretçilere yakın tutan ama güvenli bir şekilde ayrılmış, üst tarafa yerleştirilmiş betondan bir adada yaşıyor.

Oraya ilk defa birkaç yıl önce ailemle birlikte gittim. Duvarla çevrili alana baktığımda, betondan yapılma bir ağaca yaslanmış halde duran, oranın en ünlü gorili Binti Jua'yı görebiliyordum. 1996'da Binti Jua beton zemine düşen ve çarpmanın etkisiyle bayılan üç yaşındaki bir çocuğu yerden kaldırmış, onu sinirli bir dişiden korumuş, sonra da sanki kendi bebeğiymiş gibi kollarında sallamıştı. Daha sonra Binti çocuğu bir çıkışa götürmüş ve bir bakıcının gelip onu almasını beklemişti. Oraya gittiğim gün, Binti kollarını göbeğinde kavuşturmuş bir şekilde ağacın altında oturuyor, biz yukarıdan *onlara* bakarken o da aşağıdan *bize* bakıyordu. Onun ne düşündüğünü merak etmekten kendimi alıkoyamıyordum: Tıpkı benim gibi, saçma sapan maymun sesleri çıkaran insanlara gıcık oluyor mu? Sıkılıyor mu? Üzgün mü? En büyük oğluma, Binti'nin hiç dışarıya çıkıp ormana gitmek istediğini düşündün mü diye sordum. Bir dakika bile tereddüt etmeden kendi zihin okumasını yaparak, "Hayvanat bahçesinde doğmuşsam düşünmezdim" dedi.<sup>42</sup>

Gözlerimi betondan ağacın köküne düşünceli düşünceli bakan Binti'den ayırıp, hemen onun üst tarafında duran, aval aval aşağıya bakan, tuhaf sesler çıkaran, kıvrımlı bir sırada ilerleyen insanlara çevirdim. Beton yol boyunca sürü gibi birbirini izleyen bu isimsiz insan yığını bana Binti'den daha bilinçsiz göründü. Diğer zihinler sis gibidir. Bir an net bir şekilde görünüp, bir an kaybolabilir. Diğer zihin ister bir insana ya da hayvana ister bir eşyaya ya da Tanrıya ait olsun, bu durum hepsi için geçerlidir. Zihinler, başkaları bize yakın olduğunda –bizim gibi baktığında ve

davrandığında, bizler tarafından açıklanmaya gerek duyduğunda ya da bir şekilde bizimle bağlantıya geçtiğinde- ortaya çıkar. Bazen bu durum hata yapmamıza neden olur. İnsana benzeyen nesneler, öngörülemez bir şekilde ilerleyen hava olayları ve çok sevilen evcil hayvanlar, sahip olmadıkları bir zihinle ödüllendirilebilir. Çoğu insan, Binti Jua'nın bir çocuğu korumaya çalışan bir insan-anne gibi davranmadığını düşünmeye yönelir mi? Hayır. Binti, sizleri ve beni bu şekilde düşünüp düşünmemeye yönlendiren aynı zihinsel kapasitelere sahip mi? Bu kapasiteler her ne ise, tabii ki sahip.

Başkalarının zihnini okuma becerimiz, beynimizin en önemli araçlarından biridir; karmaşık sosyal yaşamlarımızı idare etmek için kesinlikle gereklidir. Bu beceriyi kullanırken yapabildiğimiz hatalar iki farklı şekilde karşımıza çıkar: insan gibi gerçekte zihni olan bir şeyde bir zihin görmemek ya da bir kasırga, bir bilgisayar veya tabiattaki rastlantısal süreçler gibi gerçekte zihni olmayan bir şeyin bir zihni olduğunu kabul etmek. Bu hatalar, bazı durumlarda altıncı hissimizi devreye sokamamaktan, bazı durumlarda da bu hissi devreden çıkaramamaktan kaynaklanır.

Altıncı hissimizi harekete geçiren tetikleyicinin doğru bir şekilde oluşup oluşmadığını sorgulamak akıllıca olur. Diğer varlıklara, nesnelere ve olaylara yüklediğimiz zihinsel durumlar çok mu fazla yoksa çok mu az? Bunun net bir cevabı yok. Görünüşe göre ikisini de yapıyoruz. Ne var ki insan dışı varlıklarda bir zihin bulma eğilimimiz, yüzyıllardır bir tür aptallık, antropomorfizme yönelik çocuksu bir yatkınlık, mantıklı düşünen eğitilmiş yetişkinlerin vazgeçtiği batıl inançlar olarak görülmektedir. Bence bu bakış açısı hatalı ve yersizdir. Başka bir insanın zihnini fark etmek ile diğer hayvanlarda, bir tanrıda, hatta bir eşyada bir zihin olduğunu fark etmek aynı psikolojik süreçleri içerir. Bu, bir aptallık belirtisinden çok beynimizin en önemli becerisinin bir yansımasıdır. Nerede görürseniz görün tabii ki cehaletin ve yanlışlığın başını ezin ama zihin okuma hatalarının hepsi eşit derecede korkunç değildir. Bilinçsiz bir eşyaya bilinçliymiş gibi muamele

etmek bazen birazcık aptalca görünebilir ama duyarlı bir insanın ya da potansiyel olarak duyarlı bir hayvanın zihnini görmezden gelmek insaniyetsizliğin en önemli unsurudur.

\*\*\*

Bilim insanları, diğer zihinlerin gerçekliğini ortaya çıkarmayı ağırdan alıyor. Birçok bilimsel deneyin ardından psikologlar ve biyologlar artık şempanzelerin etkileyici zihinsel kapasitelere sahip olduğunu biliyorlar. Nesiller boyunca insanlara iyi bir yoldaş olmaları yönünde yetiştirilerek “antropomorfik seçim” baskılarına maruz bıraktığımız için köpeklerimiz de, düşündüğümüz kadar zeki olmasalar bile, bu kapasitelere sahiptir.<sup>43</sup> Hatta kuzgunlar bir kavgadan sonra birbirlerini rahatlatmaya çalışırlar.<sup>44</sup> Ama altıncı hissimiz başkalarının zihnini ortaya çıkarmak için çok daha hızlı çalışır. Algılar, açıklamalar ya da ilişkiler yoluyla başka zihinlerle bağlantıya geçmek üzere tetiklendiğinde, baktığımız hemen hemen her yerde zihinleri görebiliriz.

Altıncı hissimiz tetiklendiğinde, başkalarının zihnini aktif olarak nasıl anlamaya çalışırız? Önünüzde başka bir zihin olduğunu fark ettikten sonra onun ne düşündüğünü, hissettiğini ya da istediğini nasıl anlarsınız?

En bariz başlangıç noktası en iyi bildiğiniz zihindir: sizinki. Bu bir hayli işe yarar çünkü genellikle zihinler birbirinden farklı değil, birbirine benzer şekilde işlev görür. Soğanlı dondurmanın iğrenç bir tadı olacağını düşünüyorsanız, anarşinin kötü bir fikir olduğuna inanıyorsanız ve kışın dışarıda yürürken üşüyorsanız, muhtemelen diğer insanlar da aynı şekilde hissediyordur. Buradaki sorun “muhtemelen” kelimesinin “kesinlikle” olmamasıdır. Bu yöntem, tıpkı sizin gibi düşünen ve hisseden bir kişinin zihni hakkında akıl yürütürken mükemmel iş görür ama sizinkinden tamamen farklı zihinler üzerinde düşünürken şüphesiz daha az işe yarar. Dolayısıyla benmerkezcilik, başkalarının zihni hakkında muhakeme yaparken iyi bir başlangıç ama kötü bir durma noktasıdır. Ne yazık ki, bir sonraki bölümde anlatacağım araş-

tırma, benmerkezci çıkarımlara atlamanın ne kadar kolay, daha sonra bunları düzeltmenin ne kadar zor olduğunu göstermektedir. Bu durum devamlılık gösteren tek bir hataya neden olur: diğer insanların ne ölçüde aynen sizin gibi gördüğünü, düşündüğünü ve hissettiğini abartmak.

## ÜÇÜNCÜ KISIM

---

# BAŞKA BİR ZİHİN NE DURUMDADIR?

*Başkalarının zihnini anlamaya çalışırken yaptığımız ikinci hata tipi, çıkarım hatalarıdır. Başka birinin zihnini anlamaya çalışırken en az üç stratejiyi temel alırız. Kendi zihnimizi yansıtırız, klişeleri kullanırız ve kişinin davranışlarından zihniyle ilgili sonuca ulaşırız. Bu stratejilerin her biri içgörü kazandırır ama aynı zamanda öngörülebilir hatalara neden olabilir.*



## 5

### Kendine Gelme Sorunu

İnsanların sizin düşüncelerinizle ne kadar az ilgilendiğini fark ettiğinizde, onların sizin hakkınızda ne düşündüğüyle daha az ilgilenirsiniz.

— DAVID FOSTER WALLACE, *Infinite Jest*

Zavallı Ashley Todd. 2008'deki ABD başkanlık seçiminden on bir gün önce, Cumhuriyetçi Ulusal Üniversite Komitesi ile birlikte seçmen toplama görevi için Pittsburgh'a gitti. Ashley akşama doğru ATM'den para çekerken, 1.93 boyunda siyahî bir adam tarafından bıçak zoruyla soyulduğunu iddia etti. Parayı eline aldıktan sonra, saldırganın arabasının tamponundaki McCain yazısını gördüğünü, kendisini yere attığını, onu bir "Barack taraftarı" gibi göstermek için bıçakla yüzüne *B* harfi yaptığını iddia etti.

Korkunç.

Fox News ve CNN dâhil başlıca haber kuruluşları, olayı hemen duyurdu ama polisin şüpheleri vardı. Delil olarak gösterilen şey: Ashley'in yüzüydü. Gerçekten sağ yanağına çizilmiş bir *B* harfi vardı. Peki, sorun neydi? Sanki Ashley kendi açısından yanağına bakarak ya da aynaya bakarak okuyabilsin diye harf *ters* yazılmıştı. Bu harfi *yüzüne kendisi çizmiş* gibiydi.

Aslında bunu kesinlikle o yapmıştı. Ters *B*, kendisine kasten yaptığı bir şeydi. Sonradan Ashley tüm olayı uydurduğunu itiraf etti.

Beceriksiz.

Ashley, hikâyesinin manşetlerden düşmeyeceğini bilecek kadar iyi bir zihin okuyucuydu ama başkalarını anlamaya çalışırken hepimizin düşebileceği ilk tuzaktan kurtulmayı başaracak kadar iyi değildi.<sup>1</sup> Bu ilk tuzak, diğer insanların dünyaya farklı bakabileceğini anlamak için kendimize gelmektir. Kendi deneyimlerimizi, inançlarımızı, tutumlarımızı, duygularımızı, bilgimizi ve görsel açımızı aşmaktır. Ashley, bencil ve benmerkezci davranmıştır. Bu o kadar açık bir tuzaktır ki, şüphesiz sadece düşüncesiz, aşırı narsistik ya da akıl hastalığının sınırında olan kişilerin bu tuzağa düşeceğini düşünürüz. Öyle değil. Galileo, Dünya'yı kâinatın merkezinden çıkarmış olabilir ama bu gezegende yaşayan herkes hâlâ kendi kâinatının merkezindedir. Galileo'nun bildiği gibi, dünyayı doğru görmek için doğru yere bakmanız, sonra da doğru mercek ile incelemeniz gerekir. Bunlar, sizlerin ve benim kolayca unutabileceğimiz iki bilgelik örneğidir.

## KENDİNE GELMEK

İşte bir espri. Nehrin bir tarafında duran bir adam karşı taraftaki adama, “Hey, nehrin karşısına nasıl geçirim?” diye bağırır. Diğer adam, “Sen zaten nehrin karşı tarafındasın” diye cevap verir.

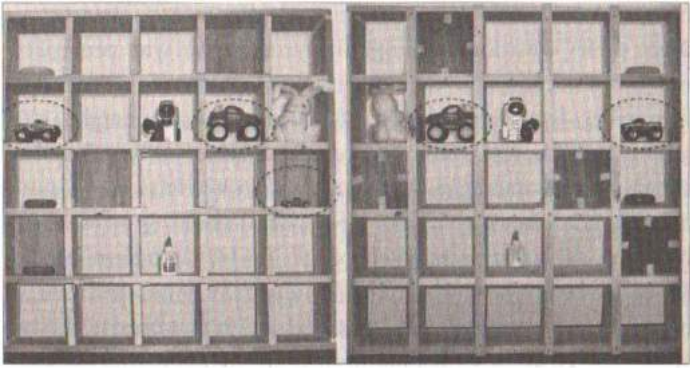
Bu komik bir durumdur çünkü sosyal etkileşimin temelini oluşturan bir beceriyi ihlal eder ki, bu beceriye adeta çantada keklik gözüyle bakarsınız. Başka biriyle konuşurken, o kişinin bakış açısını benimsemek durumunda kalırsınız. Böyle yapmazsanız, espri konusu olursunuz.

Bu her zaman açıkça gördüğünüz bir durum değildir. Başkalarının farklı bakış açılarına sahip olduğunu anlamak, doğuştan gelen değil, zamanla geliştirdiğiniz bir anlayıştır. Küçük çocukların benmerkezci olmakla tanınması işte bu yüzdendir. “Düşünce

hayatının başlangıç noktasına geri döndüğümüzde, kendisi ve diğer şeyler arasında herhangi bir ayrım yapamayan protoplazmik bir bilinç görürüz” diye belirtmektedir gelişim psikolojisinin fikir babası Jean Piaget. Piaget, küçük bir çocuğu üç dağdan oluşan bir maketin bir tarafına oturtup, diğer tarafta oturan oyuncak bebeğin ne görebildiğini sorduğunda, çocukların çoğu oyuncak bebekle tam olarak aynı şeyi gördüklerini söylemiştir. Maalesef benim çocuklarım da hiç farklı değil. En büyük oğlum küçükken saklambaç oyununda çok kötü olmasına rağmen benimle bu oyunu oynamaya bayılırdı. En gözde saklanma yöntemi, koltuğun üstüne oturup yüzünü bir yastıkla kapatmaktı. O beni görmüyordu, dolayısıyla benim de onu göremediğimi zannediyordu. Oğlum saklanma konusunda artık çok daha iyi çünkü büyümek demek kendi bakış açınızın kendinize özgü olabileceğini bazen acı verici bir şekilde öğrenmektir.

Piaget’in, çocukların yetişkinlerden daha benmerkezci olduğuna yönelik genel anlayışı doğru olmasına rağmen, psikologlar artık en az bir açıdan onun hatalı olduğuna inanmaktadır. Piaget gelişimsel değişimlerin bir tür metamorfozu yansıttığını düşünmüştür. Bebek bezleri ve emzikler gibi, benmerkezcilik de yetişkinlerin büyüüp vazgeçtiği ancak nadiren tekrar başvurduğu bir şeydir. Ne var ki, gelişimle ilgili bu evreye-dayalı düşünme tarzı doğru değildir çünkü olgunlaşan zihnin çalışma şeklinde gerçekte var olan değişimlerden daha kalıcı değişimlere işaret eder. Aslına bakılırsa, çocuklarda gözlemlenen, geride bırakılmış gibi duran reflekslerin çoğu yetişkinlerde hâlâ vardır. Çocukluk içgüdüleri daha dikkatli ve yansıtıcı bir düşünme tarzıyla aşıldığı için pek de geride bırakılmaz.<sup>2</sup>

Yetişkinleri özellikle onların gözlerini dikkatlice izlerseniz, benmerkezciliğe ilişkin çocuksu eğilimlerimizi görebilirsiniz. İş arkadaşlarımla birlikte, Boston Çocuk Müzesi’ne gelen ebeveynlerden ve çocuklardan mola verip, bizimle bir iletişim oyunu oynamalarını istediğimiz bir deneyi ele alalım. Bu oyunda, bir kişi –bilgilendirici– aşağıda gösterilen kutucukların bir tarafına, diğer kişi de –hareket ettirici– öbür tarafına oturdu.



### SİZİN (HAREKET ETTİRİCİNİN) GÖRÜŞ AÇINIZ

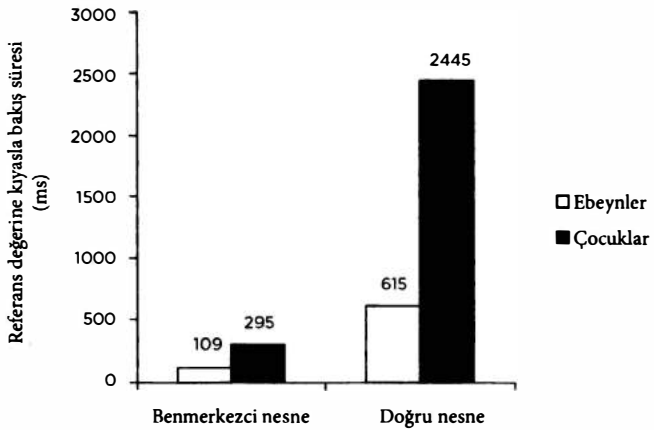
Üç kamyonu dikkat edin: İkinci sırada bir orta boy ve bir büyük kamyon, üçüncü sırada en küçük kamyon. İkinci sıranın ortasına yerleştirilen kamera göz hareketlerinizi kaydediyor.

### BİLGİLENDİRİCİNİN GÖRÜŞ AÇISI

Bilgilendirici, sadece ikinci sırada yer alan iki kamyonu görebiliyor. Hareket ettirici olarak sizin gördüğünüz en küçük kamyon görüş açısından gizlenmiş.

Bilgilendiriciye –genelde bir araştırmacı tarafından oynanan– farklı konumlarda yer alan nesnelerin bir resmi verildi ve nesneleri yeni konumlarına taşımak için diğer tarafta oturan hareket ettiriciye –ya bir ebeveyn ya da çocuk– talimatlarda bulunması söylendi. Kendinizi hareket ettiricinin yerine koyun. Hareket ettirici olarak, nesnelerin hepsini görebiliyorsunuz ama bazıları bilgilendiricinin görmemesi için kapatılmış. Mesela, sonraki sayfada yer alan resmin sol tarafında kendi bakış açınızdan üç kamyon görebilirsiniz: üstten ikinci sırada büyük bir kamyon ve orta boyda bir kamyon, üçüncü sırada da küçük bir kamyon. Ama bilgilendirici, ikinci sırada yer alan biri büyük, biri de daha küçük olmak üzere iki kamyon görüyor. Siz, üçüncü sıradaki en küçük kamyonu gören tek kişisiniz.

İşte hilemiz. Bilgilendirici sizden “küçük” kamyonun yerini değiştirmenizi istiyor. Hangisini alırsınız? Sadece sizin görebildiğiniz



Sağdaki iki sütundan ziyade soldaki iki sütunda görülen daha hızlı tepki sürelerinden anlaşıldığı üzere, hem çocuklar hem de ebeveynleri ilk önce benmerkezci yorum tarafından ileri sürülen nesneye bakmıştır. Ama sağdaki iki sütunda gösterilen, doğru nesneye bakmak için gereken süredeki farklılıkta görüldüğü gibi, çocuklar ve ebeveynleri ilk baştaki benmerkezci bakış anını düzelterip doğru nesneye bakma süresinde farklılık göstermiştir. Çocuklar ile yetişkinler arasındaki farklılık, benmerkezci olma ihtimalinde değil, hatayı düzeltme hızındadır.

en küçük kamyonu mu yoksa bilgilendiricinin görüş açısından “küçük” olan orta boydaki kamyonu mu? Hiç kimsenin oyununa gelmeyeceksiniz, bu yüzden benmerkezci davranıp sadece sizin görebildiğiniz en küçük kamyonu almak yerine büyük olasılıkla bilgilendiricinin kastettiği orta boydaki kamyonu alırsınız. Aslında deneyimize katılan yetişkinler benmerkezci yorumun ileri sürdüğü nesneyi sadece yüzde 25 oranında almıştır. Çocukları ise daha benmerkezci davranarak, benmerkezci nesneyi yaklaşık yüzde 50 oranında almıştır. Eğer katılımcıların sadece ellerine bakarsanız, Piaget’in tahmin ettiği şeyi görürsünüz.

Ama katılımcılarımızın gözlerine dikkatlice baktığınızda, çok farklı bir tabloyla karşılaşrsınız. Yukarıdaki resimde ikinci sıranın ortasında bulunan kameraya dikkat edin. Bu kamera

üç milisaniye aralıkla çocukların ve ebeveynlerinin nereye baktığını yakalamamızı sağlamıştır; bu gözler çocukların ve ebeveynlerin eşit derecede benmerkezci reflekslerde bulunduğunu ortaya çıkarmıştır. Kamera görüntüleri katılımcıların neredeyse hepsinin (aynı derecede çocukların ve yetişkinlerin), hem aynı zamanda hem de aynı sıklıkla önce en küçük kamyonu bakarak refleksif açıdan benmerkezci olduğunu göstermiştir. Yani ilk başta yetişkinler ve çocuklar eşit derecede benmerkezcidir. Farklılık gösteren tek şey, daha sonra ne yaptıklarıdır. Çocuklara kıyasla yetişkinler daha dikkatli düşünerek – *Haaa, BU kamyonu kastetti* – benmerkezci reflekslerinin üstesinden gelmeyi başaramıştır.

Bir evi kendi tercihlerine göre yapan, ancak daha sonra müşterisinin tercihlerini karşılayacak şekilde yeniden monte eden bir marangoz çok geçmeden iflas eder. Kendi bakış açısına dayanarak başkalarının zihni hakkında çıkarımlarda bulunan, ancak daha sonra başka birinin bakış açısını karşılayacak şekilde bunları yeniden düzenleyen bir beyin ise benmerkezci hatası genellikle doğru çıktığı, yaptığı düzeltmeler isabetli ve yeterli olduğu sürece bencil bir marangozdan daha iyi çalışır. Sorun, bu düzeltmelerin genelde yersiz ve yetersiz olmasıdır ki, bu da hata yapma eğilimimizin nihai değerlendirmelerimiz ve kararlarımız üzerinde iz bıraktığı anlamına gelir.

Mesela, partnerinize hediye alırken, kendi sevdiğiniz şeyleri değil, onun sevdiği şeyleri dikkate almanız gerektiğini bilirsiniz ama çoğu kez araştırmalar sevdiğimiz kişiler için seçtiğimiz hediyeleri yine de kendi tercihlerimizin şekillendirdiğini göstermektedir.<sup>3</sup> Barack Obama (ya da çok daha büyük bir olasılıkla personeli), 2009'da Birleşik Krallık'a yaptığı ilk başkanlık ziyaretinde, Başbakan Gordon Brown'a o zamana kadar çekilmiş en iyi Amerikan filmlerinden oluşan bir DVD seti (tutkuyla dolu her Amerikalının hoşlanacağı bir hediye) vererek bu düşünce tarzının azizliğine uğramıştır. Sorun nedir? Gordon Brown neredeyse tamamen kördür.<sup>4</sup> Bakış açımızın bize özgü olduğunun farkında olmamak ya da başkalarının zihni hakkında daha dikkatli düşünmek için gerekli olan süreye, eğitime veya yatkınlığa sahip

olmamak, aramızdaki en anlayışlı kişileri bile başkalarının alay konusu yapabilir.

Bu sonuçlardan çıkan sevindirici haber, zihinlerimizin, en azından bu konuda, hep genç kaldığıdır. Kötü haber ise çocuksu hataların yetişkinlikte de sürüp gidebilmesidir.<sup>5</sup> Aslında bu hatalar alttan alta iki şekilde devam eder ve kendi bakış açınızın sistemli olarak başkalarının bakış açısından farklı olduğu durumları dikkatlice gözden geçirerek her bir hatayı anlayabilirsiniz. Birincisi, siz ve diğer kişi farklı şeylerle ilgileniyor olabilirsiniz. Başkalarına kıyasla farklı bir bilgi üzerinde değerlendirme yapıyor, düşünüyor ya da kafa yoruyor olabilirsiniz çünkü onlarınkinden farklı boyutlara odaklanıyorsunuz. Mesela, öğrencilere ders anlatırken hatalarıma karşı çok duyarlı davranırım, elime yüzüme bulaştırdığım her espride ya da yetersiz cevaplar verdiğimde ikinci bir şansım olmasını dilerim. Eğer öğrencilerim bu hatalara karşı benim kadar duyarlı değilse, eksikliklerime öğrencilerimden daha fazla odaklandığım için daha sert bir biçimde yargılanacağımı normalden daha fazla düşünmeye başlarım. Ashley Todd, yanığına bir gözlemcinin açısından değil de kendi görüş açısından bakarak benzer bir hataya düşmüştür. Kendi bakış açınız, size özgü bir yerden dünyaya bakan bir boynun üzerinde durmaktadır. İki farklı boyun, üstündeki kafaları farklı yönlerle çevirdiğinde, dikkatini farklı bilgilere verir ve değerlendirmelerini farklı görüşlere dayandırır. Farklı bilgilere bakan, ya da dikkatini veren, iki kişiyi yansıtmak için bu benmerkezci yanlılık türüne “boyun meselesi” diyoruz.

İkincisi, siz ve diğer kişi aynı şeyle ilgileniyor ama onu farklı değerlendiriyor olabilirsiniz. Yanmakta olan Dünya Ticaret Merkezi kulelerine bakan bir El-Kaide üyesi, bu olayı Amerikalı bir vatandaştan tamamen farklı değerlendirecektir. Benliğiniz dünya hakkında kendine özgü bir görüş açısı sağlamakla kalmaz, aynı zamanda dünyayı yorumlamanıza yarayacak inançlardan, tutumlardan, duygulardan ve bilgilerden oluşan bir mercekle sunar. Başkalarınınkinden farklı olabilen yorumlayıcı merceğiniz, aynı nesneye ya da olaya bakıp, onu farklı bir şekilde yorumlamanıza

neden olur. Mevcut inançlarından dolayı muhafazakarlar büyük olasılıkla özgürlükçü bir politikayı liberallerden daha olumsuz yönde değerlendirir. Mevcut bağlılıklarından dolayı rakip spor takımlarının taraftarları hakemin verdiği aynı “şaiBELİ kararı” muhtemelen farklı yorumlar. Ya da *Onion*’un hicivli gazete manşetinde “Çocuk Raporu, Ebeveynlerin Çoğu Çocukları İstismar Ediyor” şeklinde yansıtılan sıkça rastladığımız aile dinamiğini bir düşünün.<sup>6</sup> Bir teleskopun merceğinden ya da çıPLAK gözünüzün merceğinden baktığınızda geceleyin gördüğünüz aynı gökyüzünü çok farklı yorumlayabilirsiniz. Aynı şeye bakan, yorumlarken farklı mercekler kullanan iki kişiyi yansıtmak için bu benmerkezci yanlışlık türüne “mercek meselesi” diyoruz.

## GÖRDÜĞÜNÜZ ŞEY: BOYUN MESELESİ

Bu bölümde şimdiye kadar ele aldığım örneklerin hepsi –Ashley Tood, nehrin diğer tarafı esprisi, bilgilendirici ve hareket ettirici deneyi, oğlumun gözde saklanma yeri– boyun meselesinin varyasyonlarıdır. Her bir örnek, baktığınız, ilgilendiğiniz ya da düşündüğünüz şeyin başkalarının algıladığı şeyden farklı olabileceğini anlamamayı temsil eder. Bu örnekler, belirgin hatalar olduğu için açıklayıcıdır ama boyun meselesi daha üstü kapalı ve yaygındır.

Üstü kapalı versiyonlarından birini su yüzüne çıkaran bir çift soruyu ele alalım. Okumaya devam ederken bunları cevaplayın. Diğer insanlara kıyasla:

- elli yaşından sonra yaşama olasılığınız daha mı yüksek yoksa daha mı düşük?
- yüz yaşından sonra yaşama olasılığınız daha mı yüksek yoksa daha mı düşük?

Eğer bu soruları öncelikle kendinizi –kendi sağlığını ve olası yaşam sürenizi– düşünerek, başkalarının sağlığını ve yaşam süresini nispeten daha az dikkate alarak cevapladıysanız, boyun

meselesinin tüm varyasyonlarının benmerkezci özelliğini yansıtmışsınızdır. Elli yaşından sonra diğerlerinden daha çok ya da daha az yaşayıp yaşamayacağınız, elbette ki sadece bu kadar uzun süre yaşama ihtimalinize değil, aynı zamanda başkalarının da bu kadar uzun süre yaşama ihtimaline bağlıdır. Ama araştırmacılar insanlardan kendilerini başkalarıyla kıyaslamalarını istediğinde, alınan cevaplar başkalarından çok kendilerine dayanıyor gibi görünmektedir.<sup>7</sup> Bu yüzden katılımcılar, muhtemelen herkesin başına gelen olağan olayları (elli yaşından sonra yaşamak gibi) yaşama olasılığının diğer insanlardan daha fazla olduğunu ama yaşanması pek mümkün olmayan olağandışı olayları (yüz yaşından sonra yaşamak gibi) yaşama olasılığının diğerlerinden *daha düşük* olduğunu dile getirmiştir.<sup>8</sup> Açıkçası, hem diğer insanlara nazaran elli yaşından sonra yaşama ihtimaliniz daha yüksek hem de yüz yaşından sonra yaşama ihtimaliniz daha düşük olamaz ama bu araştırmada kanıtlanan örüntü aynen budur.

Araştırmacılar, duygularla ilgili benzer benmerkezci bulgulardan bahseder. Mesela, diğer insanlara kıyasla ne kadar mutlusunuz? Bu sorunun cevabı, genellikle cevaplayan kişinin diğer insanların mutluluğuyla ilgili düşüncelerinden çok o anki mutluluğuna bağlıdır. Birçok kişi çoğu zaman mutlu olduğunu (450,000 Amerikalıya uygulanan bir ankete göre yaklaşık yüzde 84) belirttiği için, aynı zamanda birçok kişi çoğu zaman başkalarından daha mutlu olduğunu söylemektedir.<sup>9</sup> Eğer diğer insanların çoğu da mutluyorsa, sizin mutlu olmanız başkalarından daha mutlu olmanızı sağlamaz. Araştırmacılar, oldukça sık rastlanan güçlü bir duyguyla ilgili olarak insanların başkalarından daha duygusal olduklarını düşündüğünü gösteren benzer sonuçlara ulaşmaktadır. Örneğin, 1963'deki Kennedy suikastından ve 11 Eylül 2001'de New York Şehri'nde meydana gelen terörist saldırılardan sonra Amerikalıların çoğu yoğun bir üzüntü yaşamıştı.<sup>10</sup> Her bir olayın hemen ardından bir ulusal araştırma ekibi tarafından aranan katılımcılar, istikrarlı bir şekilde bu olay hakkında kendilerini diğer insanlardan daha üzgün hissettiklerini belirtmişti. İnsanların doğrudan doğruya en fazla tehdit altında kaldığı, dolayısıyla en fazla endişe

duyduğu New York Şehri'ndeki 11 Eylöl olayından sonra bu fark özellikle daha fazla göze çarpmıştı. Kendi duygularınızın daha çok, başkalarının duygularının daha az farkında olursunuz. Bu durum başkalarından daha duygusal olmanızı sağlamaz; yaşadığınız hissin boyun meselesinin en önemli örneklerinden biri olmasını sağlar.

## MEVCUT OLANDAN DAHA FAZLA

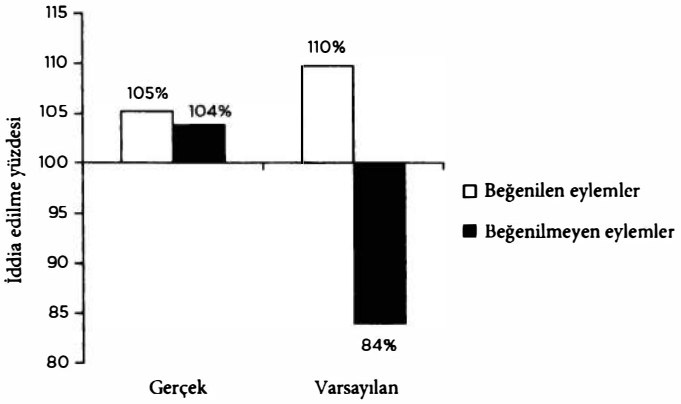
Dünyanın sizin etrafınızda dönmesinin getirdiği sonuçlardan biri, öyle ya da böyle taşıdığınız önemi gözünüzde büyütmenizin kolaylaşmasıdır. Evli çiftlere, her birinin evdeki çeşitli eylemlerden bireysel olarak ne kadar sorumlu olduğunu soran klasik psikoloji deneyini düşünün.<sup>11</sup> Bu eylemler, evi temizlemek, kahvaltı hazırlamak ve anlaşmazlıkları çözmek gibi nispeten beğenilen işlerin yanısıra evi darmadağın etmek, eşinizi sinirlendirmek ve tartışmaya neden olmak gibi beğenilmeyen davranışları da içerir. Eşler birbirinden ayrılır, sonra her bir eylemden toplam miktar üzerinden bireysel olarak yüzde kaç sorumlu olduklarını belirtmeleri istenir. Ardından araştırmacılar, her bir madde için eşlerin verdiği oranları toplar. Mantık çerçevesinde, bu toplam yüzde 100'ü geçemez. Eğer kahvaltıyı yüzde 80 oranında benim hazırladığımı iddia edersem, eşim de yüzde 60 kendisinin hazırladığını ileri sürerse, o zaman çocuklarımız yüzde 140 oranında kahvaltı ediyor demektir. En şişman ailelerde bile mümkün değil. Ama psikolojik olarak, kahvaltı hazırladığım zamanları eşimin hazırladığı kahvaltılardan daha kolay hatırlayabiliyorsam, elde edilen oranlara göre dışarıda aşırı tombul birçok aile olacaktır.

Sonuçlar tam da bunu göstermektedir. Toplandığında çiftlerin verdiği oranlar yüzde 100'ü önemli ölçüde geçmiştir. Eminim böyle bir benmerkezciliği daha önceden yaşamışsınızdır. Hatta esprilere bile konu olmaktadır. İşte bir tanesi: Bir kadın barbeküyü nasıl tanımlar? Cevap: Kadın market alışverişini yapar, salata malzemesini yıkar, domatesleri doğrar, soğanları küp küp keser,

eti terbiye eder ve her şeyi temizler ama yemeği *erkek* hazırlamıştır.

Kendini beğenmiş olmayın. Araştırmacıların, olumsuz eylemlere bile, daha az oranda olsa da, aşırı derecede sahip çıkıldığını gösteren daha tutarlı bulgulara ulaşması gerçekten ilginç bir durumdur. Bu deneyde, eşler “aralarında tartışmaya neden olmak” gibi eylemlerden bile mantıken mümkün olandan daha fazla sorumlu olduklarını ileri sürmüştür. Benmerkezci olmak demek aynı zamanda hatalarınızın ve eksikliklerinizin özellikle bilincinde olmanız, işyerindeki zorlu bir günün ardından eşinize sataştığınızın ya da tabakları kırıp, kimse görmeden onları çöp kovasına attığınızın farkında olmanız demektir. Eşinizin kötü niyetini ya da bulaşık yıkarken sakarlık etmesini fark etmeniz daha zordur.

Bu bulgu şaşırtıcı olabilir. Araştırmacılar, evli çiftlerden eşlerinin olumlu ve olumsuz eylemlerden ne kadar sorumlu olduğunu iddia ettiklerine ilişkin *tahminde bulunmalarını* istediklerinde, bencilce tahminlere ulaştılar ama yine bir hayli benmerkezci iddialarda bulunduklarını gördüler.<sup>12</sup> Aşağıdaki grafiğin sağ tarafında göreceğiniz gibi, eşler evliliklerindeki beğenilen eylemlerin tümü için eşlerinin kendine boş yere pay çıkardığını ama beğenilmeyen eylemlere yönelik suçlamaları saptırdığını varsaydılar. Aslına bakılırsa, eşler tüm eylemlerden (olumlu ve olumsuz) mantıken mümkün olandan daha fazla sorumlu olduklarını ileri sürerek yine benmerkezci davrandılar. Hem aşırı iddiada bulunmanın hem de aşırı iddiada bulunmakla ilgili son derece bencilce varsayımlarda bulunmanın, her türlü ilişkide yersiz anlaşmazlıklara neden olabileceğini düşünmek hiç de zor değil.



Evliliklerdeki aşırı benmerkezci iddialarla tutarlı bir şekilde, çalışma grupları ve ekipleri genişlediği için, muhtemelen bu durum evliliklerin dışında çok daha fazla yaşanmaktadır. Bir evlilikte, benmerkezciliğin üstesinden gelmek sadece karşınızdaki kişiyi düşünmeyi gerektirir. Bu çok zor değil. Ama bir grubun boyutu arttıkça, gözden kaçırabileceğiniz kişilerin sayısı, dolayısıyla benmerkezci olmanın sonuçları da artar. Eugene Caruso, Max Bazerman ve benim, Harvard’lı 699 işletme yüksek lisans öğrencisiyle yaptığımız bir deneyi ele alalım.<sup>13</sup> Bu öğrenciler, iki yıllık yüksek lisans programının tamamında aynı araştırma grubu içinde birlikte çalıştılar. Bu gruplar genellikle 4 ila 9 öğrenciden oluşuyordu. Bu öğrencilerin bazılarında, grubun toplam çalışmasına bireysel olarak yüzde kaç katkıda bulunduklarını söylemelerini istedik. Gruptaki kişi sayısı arttıkça, aşırı iddiada bulunma oranının da arttığını bulduk. Dört ya da daha az kişiden oluşan gruplar nispeten daha makul görünüyor, mantıken mümkün olandan daha fazla ama en azından yüzde 100 civarında sorumluluk aldıklarını iddia ediyorlardı. Ama grup üyelerinin sayısı arttıkça, değerlendirmeleri giderek gerçeklikten uzaklaştı. 8 kişilik gruplara gelinceye kadar, bu öğrenciler neredeyse yüzde 140 verimli olduklarını iddia etmeye başlamıştı! Bu da üstün başarıya yeni bir anlam katar.

Önemli olan nokta, başkalarının sizi takdir etmesi gerektiğini düşünseniz de böyle davranmadıklarında biraz gevşemenizdir. Hata, başkalarının aldırılmazlığı değil, kendi kafanızın içindeki benmerkezciliğin bir ürünü olabilir.

## BENMERKEZCİ SAHNENİN ORTASINDA

Başkalarının bizi normalde olduğundan daha fazla takdir etmesi gerektiğini düşünmek, daha büyük benmerkezci eğilimlerin sadece küçük bir parçasıdır. Uç noktadaki benmerkezci düşünce biçimi, paranoyaya yani yapmadıkları halde başkalarının sizi düşündüğüne, hakkınızda konuştuğuna ve sizinle ilgilendiğine yönelik bir inanca neden olabilir. Kulağa çılgınca geliyor çünkü öyle; hal böyle olunca, hepimiz doğru şartlar altında bir anlık çılgınlık krizlerine meyilli oluyoruz. Popüler iç dekorasyon platformu *Decorno*'nun yazarı Elaine Miller, “İnsanlar delicesine kendini düşünüyor” diyerek, başkalarına iç dekorasyonlarıyla doğru bir imaj sunmak için dikkat edilen toplumsal davranışları açıklıyor. “İnsanlar sanki sürekli izleniyormuş gibi davranıyor. Evleri bile bir gösteri gibi.”

Hepimiz zaman zaman o noktaya geliriz. Buzlu bir yolda kayıp, düşmenin acısından çok utanmanın acısıyla canınız yanmış olabilir mi? Ya da bir toplantıda aptalca bir şey söyleyip, arkanızdan herkesin fısıltıyla dalga geçtiğinden emin oldunuz mu? Ya da yeni ama önemli bir tanıdığınızın ismini unutup, feci şekilde mahcup oldunuz mu? Aslında bütün dünya bir sahne olabilir ve o sahnenin tam ortasında olduğumuzu düşünmek kolaydır. Bu durum sadece dünyadaki etkimizi gözümüzde büyütmemize değil, aynı zamanda başkalarının varlığımızı ne ölçüde önemseydiğini de abartmamıza yol açabilir.

Şimdiye kadar yapılmış en özgürleştirici deneylerden biri olduğunu düşündüğüm bir çalışmaya –Barry Manilow deneyine– katıldığınızı düşünün.<sup>14</sup> Burada araştırmacılar, neye katıldıklarını bilmeyen, standart bir psikoloji deneyi olduğunu düşünen

lisans öğrencilerini topladılar. Bunlardan biri olduğunuzu hayal edin. Laboratuvara geldiğinizde araştırmacı sizi bir koridordan geçirip küçük bir odaya sokuyor, arkanızdan kapıyı kapatıyor ve “deneyin bir parçası olarak bu tişörtü giyin” diyor. Ön tarafını kendinize doğru tutuyorsunuz ve orada bütün görkemiyle Barry Manilow’un kocaman resmiyle süslenmiş bir tişört duruyor. Büyük bir hayranı olabilirsiniz ama çoğu kişi öyle değil. Hayranları bile ilgisini önünde sergileyerek açığa vurmaktan birazcık çekinebilir.

Ama siz yine de kabul ediyor, tişörtü giyiyor ve araştırmacının arkasından koridordan geri dönüyorsunuz; sizi diğer katılımcıların hâlihazırda oturduğu bir odaya getiriyor (Tabii ki hiçbiri Manilow tişörtü giymiyor). Araştırmacı biraz geç kaldığınızı ama yine de katılabileceğinizi belirtiyor. Bunun üzerine yavaşça sandalyenize oturuyorsunuz; o sırada araştırmacı fikrini değiştirmiş gibi görünüyor, özür dileyerek gerçekten çok geç olduğunu, deneye başka bir zaman katılmanız gerekeceğini söylüyor. Sonra da sizi odadan çıkarıyor.

İşte en önemli bölümü geliyor. Araştırmacı size aslında deneyin şu anda bittiğini söyleyip, odadaki kaç kişinin tişörtünüzdeki şahsı tanıdığını tahmin etmenizi istiyor. Siz odanın dışındayken, araştırmacı odada oturan diğer insanlara tişörtünüzdeki kişinin kim olduğunu soruyor. Tişörtü giyenler, neredeyse yüzde 50’sinin Manilow tişörtünü tanıdığını tahmin ediyor ama gerçekte sadece yüzde 23’ü fark ediyor. Küçük gruplarda bile sosyal spot ışığı düşündüğümüz kadar parlak bir şekilde üzerimize yansımaz.<sup>15</sup>

Burada vurgulanan nokta, kendi deneyimimiz öyle olabildiğimizi ileri sürse de pek azımızın çok meşhur olduğudur; başkaları tarafından beklediğimiz kadar dikkatli bir şekilde incelenmiyoruz. *Casablanca*’nın başlarında, Peter Lorre bir parça onaylanmak için Humphrey Bogart’a bakıp, “Benden nefret ediyorsun, değil mi?” diyerek bu dersi yaşayarak öğreniyor. “Seni düşünecek vaktim olsaydı muhtemelen ederdim” diye cevaplıyor Bogart. Bence *Casablanca*’daki bu anı bizzat yaşamak hepimiz için faydalı olacaktır.

## DÜŞÜNDÜĞÜNÜZ KADAR KÖTÜ DEĞİL

İlgi odağı olmaktan korkmak, sadece başkaları tarafından fark edilmenin ötesinde bir şeydir. Bir kez tüm gözler üzerinize çevrildi mi, alay konusu olduğunuza ilişkin yürek parçalayıcı, içler acısı, berbat bir hisse kapılabilirsiniz. Bir keresinde bir meslektaşlarıma sunum yapacak olan ünlü bir psikologla tanıştım ve onun araştırmasını tamamen yanlış bir şekilde anlatarak, başkasının yaptığı bir deneyden dolayı ona övgüler yağdırdım. Bu öylesine utanç verici bir andı ki, meslektaşlarımdan başka bir konuşmacıyla tanıştığımı her duyduklarında bunu hatırlayacaklarını düşünmekten kendimi alıkoyamıyorum. (“Epley *bu* defa ne saçmalayacak?”) Benmerkezci hislerinizin size söylediği gibi, diğer insanlar sizi sadece fark etmekle kalmaz, aynı zamanda korktuğunuz kadar sert bir şekilde sizi yargılar.

İşte bu yüzden toplum önünde konuşmak, insanların En Korkutucu Deneyimler listesinin genellikle en başında yer alır. Ama bu benmerkezci korkular yine kolaylıkla abartılır. Birkaç yıl boyunca Tom Gilovich, Ken Savitsky ve ben, araştırmaya katılan gönüllülere utanç verici çok çeşitli anlar yaşatarak ve başkaları tarafından nasıl yargılandıklarını tahmin edip edemediklerini değerlendirerek, orijinal spot ışığı etkisi çalışmalarını takip ettik. Bu anlar, bir dinleyicinin önünde bunaltıcı derecede önemsiz sorulara maruz kalmayı, bir yabancıyla sık sık “kötü günler geçiren” ve “arada bir alt ıslatma sorunu” yaşayan biri olarak tanıştırılmayı, pabuç kadar sakız çiğnerken bir dinleyiciye “The Star-Spangled Banner” şarkısını söylemeyi, yabancıların önünde bossa nova dansı yapmayı içeriyordu. Şu ana kadar araştırdığımız bütün konularda, utanç verici bir durumla mücadele eden kişiler tutarlı bir şekilde başkaları tarafından ne kadar sert bir şekilde yargılanacaklarını abartmıştı. Hatta üzerlerine çevrilen sosyal spot ışığı, onları bu ışığın parıltısına maruz kalanların beklediği kadar çok yakmamıştı. Bence Peter Lorre’nin *Casablanca*’da yaşadığı an bir hayli uç noktadaydı. Başkaları bizi çok fazla düşünmüyor olabilir ama düşündüklerinde genellikle hayal ettiğimiz kadar üstümüze gelmezler çünkü hatalarımız üzerinde bizim kadar kafa

yormazlar. Halk arasındaki yaygın bir inanışa göre, “Olduğun gibi görün ve ne hissediyorsan onu söyle çünkü sana önem verenler umursamaz, umursayanlar da önem vermez.”<sup>16</sup> Doğru söze ne denir?

Piaget, kendi bakış açınızın farkında olmanın sizi ondan kurtardığını ileri sürmüştü. Aynı fikirdeyim. Şu ana kadar yaptığım birkaç deney, yaşam tarzımı değiştirdi. Mesela, profesör olmanın önemli bir tarafı, dinleyicilerin önünde konuşabilmektir. Ne var ki, ilk defa öğrencilere ders anlatmaya ya da araştırma sunumları yapmaya başladığımda, beni elden ayaktan düşüren bir sahne korkusuna maruz kalmıştım. İki gün boyunca uyumadığım ilk konferans sunumumdan önce adeta bir enkaza dönmüştüm. İlk akademik iş görüşmemden önce yaşadığım kaygıdan dolayı üç hafta içinde dokuz kilo vermiştim (Endişelenmeyin: Üniversitede futbol oynamak için kilo almıştım, bu yüzden vermem gereken bir hayli kilom vardı). Konuşma yapmadan önce hâlâ heyecanlanmama rağmen, artık eskisi kadar sarsıcı olmuyor.<sup>17</sup> Neredeyse bütün dinleyicilerin hayal edebildiğim en kötü şeyi düşünmediğini, tam önlerinde dururken muhtemelen kendi yaşamlarındaki düzinelerce sorunla meşgul olduklarını ve ne olursa olsun onların bunu benden çok daha çabuk unutacaklarını biliyorum. Birkaç yıl önce lisemde mezuniyet konuşması yapmadan önce, birisi bana bir milyon dolar verse bile kendi mezuniyetimde konuşma yapan kişinin söylediklerine ilişkin hiçbir şey hatırlayamadığımı görmek beni rahatlatmıştı. Doğrusunu söylemek gerekirse, konuşmacının erkek mi yoksa kadın mı olduğunu bile hatırlamıyorum. Aldığınız dersleri, izlediğiniz konuşmaları ve katlandığınız mezuniyet sunumları bir düşünün. Bunların içerdiği şeylerin yüzde kaçını hatırlıyorsunuz? Eğer gerçek yüzdesi, üzerinize yıldıırım düşme ihtimalinden daha yüksekse, çok şaşıırım. Kendi bakış açınızın gücünden haberdar olmak, daha geniş bir bakış açısı sunar. Rahatlayın. Başkaları muhtemelen fark etmez, etseler bile büyük ihtimalle umursamazlar.<sup>18</sup>

## BUNU NASIL GÖRÜYORSUNUZ: MERCEK MESELESİ

Eğer başkalarının zihninden geçenleri anlamak için gerekli olan tek nokta dikkatimizi aynı şeylere vermemiz olsaydı, o zaman diğer insanlar açık kitaplar gibi olurdu. Ama 2. bölümde ele aldığımız *naif gerçekçilikten* hatırlayacağınız gibi, bakış açısı sorunu sadece bir başlangıçtır. İki kişi aynı olaya bakıp çok farklı bir şekilde yorumlayabilir çünkü sahip oldukları bilgi birikiminden, deneyimden, inançlardan, tutumlardan ve niyetlerden oluşan merceklerle bakarlar. Mesela, birinci lig beysbol oyuncusu Barry Bonds rekor kıran yetmiş üçüncü sayısını atarken, sol alandaki tribünün çok uzaklarına gönderdiği top, eldivenini takarak bekleyen Alex Popov'un eline düşmüş, çıkan arbede sonucunda Patrick Hayashi'nin eline geçmişti. Topu ilk önce Popov yakalamış, en sonunda Hayashi kapmıştı. Bu gerçeklere hiç kimse itiraz etmedi.

Popov ve Hayashi bu gerçekleri yorumladığında sorun çıktı; her ikisi de doğal olarak kendi yorumuna başkalarının da katıldığını varsayıyordu. Her iki adam da belli ahlaki nedenlerden dolayı topun meşru sahibi olduğunu düşünüyordu ve yaptığı değerlendirmeyi bir hâkimin de onaylayacağından o kadar emindiler ki topa sahip olmak için birbirlerine dava açmaya hazırıldılar. Hatta her ikisi de birbirine tamamen zıt çıkarımlarının açık kanıtı olarak aynı kameradan çıkan aynı video görüntüsünü sunmuştu. En sonunda hâkim, iki adamın açıklamasına da tam olarak katılmadı, bunun yerine onlara topun ortak velayetini verip, açık artırmada elde edilecek geliri paylaşmaları kararına vardı. Daha sonra söylendiği üzere “milyon dolar değerindeki top” sadece 450,000 dolara satılarak, bu iki adama muazzam boyuttaki mahkeme masraflarını karşılamaya yetecek kadar bile para kazandırmamıştı. İşte bu yüzden aynı şeye bakıyor olmanız, diğer insanların o şeyi sizin gibi değerlendireceği anlamına gelmez. Bunu unutmak pahalıya mal olabilir.

## BENİM GİBİ

Popov ve Hayashi deli değil, sadece insan. Bir deneyde, onlar kadar insan olan gönüllüler, farazi bir davayı tartışmak üzere ya davacı ya da davalı tarafa rastlantısal olarak atandı. Gönüllüler bu rollere sadece birkaç dakika önce rastlantısal bir şekilde atanmalarına rağmen, hemen kendi taraflarının davasının karşı tarafından daha güçlü olduğuna inanmaya başladılar. Daha önemlisi, bu sadece yapmacık bir tavır değildi; görünüşe göre buna gerçekten inanıyorlar, aynı zamanda hâkimin kendi taraflarının lehine karar vereceğini düşünüyorlardı.” Bir mercekle yaşanan sorun, *merceğe bakmanız değil mercekten bakmanızdır*, bu yüzden başka birisi aksini söyleyene kadar kendi bakış açınız size özgü bir şey gibi görünmez. Temple Grandin, otistik olmanın neye benzediğini tarif ederken “Resimlerle düşünüyorum” diyor. Mercek meselesinin doğal sonuçlarından birini anlatmaya şu şekilde devam ediyor: “Çocukluk ve ergenlik dönemimde, herkesin resimlerle düşündüğünü düşünürdüm. Kendi düşünce süreçlerimin farklı olduğuna dair herhangi bir fikrim yoktu. Aslında farklılıkların boyutunu çok yakın zamana kadar anlamadım.”

Bir mercekten bakmak demek, kendi bakış açınızın bu mercek tarafından ne zaman bozulduğunu söylemenin zor olması demektir. Bir arkadaşım, slaytları bulanık bir şekilde sunulan (farkında olmadan) bir konuşmacıyı seyrederken fena halde utandığını söylemişti. Konuşmacı bulanık bir grafiğin ardından başka bir grafiği, belli belirsiz yazıların bulunduğu bir slaytın ardından başka bir slaytı göstererek konuşmaya devam etmişti. En kötüsü de, arkadaşım dinleyicilerin nezaketlerinden dolayı hiçbir şey söylemediklerini, açıkçası konuşmacıyı utandırmak istemediklerini düşünüyordu. Arkadaşım projektörün merceğinin gayet iyi çalıştığını ancak sunumdan sonra fark etmişti; sorun, *kendi gözlerinin* içindeki merceklerdedi. Bulanık slaytlar, gözlüğe ihtiyacı olduğunun ilk göstergesiydi.

Buna benzer bozuklukları bulmak kolaydır. Sürekli taraflı davranmakla suçlanan “medyanın” suçlamada bulunanları onayladığını hiç gördünüz mü? Kendi görüşleriniz tek taraflı olduğunda, aklı başında bir açıklama ile sizin bakış açınız ister istemez farklı

olacak, bu yüzden de haberdeki hatalar size değil *onlara* ait gibi görünecektir.<sup>20</sup> Gözlüğe ihtiyaç duyan birinin gözlerinden arızalı gibi görünen projektör misali, izleyiciler de bozukluk kendi zihinlerinin içinde olmasına rağmen *dışarıdaki* medyanın taraflı davrandığını düşünürler. Ebeveynler de benzer şekilde davranır. Çoğu ebeveyn dünyanın yıllar geçtikçe daha tehlikeli bir yere dönüştüğünü söyleyecektir. Bu ebeveynlere dünyanın *ne zaman* daha tehlikeli olduğunu sorduğunuzda, ilk çocuklarının doğumuna çok yakın bir tarihi söylerler.<sup>21</sup> Dünya aynı kalmıştır (Aksine, giderek önemli derecede daha az tehlikeli olmuştur)<sup>22</sup> ama çocuk sahibi olmak dünyaya baktığınız mercekleri değiştirir. Ebeveynler aynı olayları daha öncesine göre daha endişe verici bulur ama değişimin bizzat dünyada değil, dünyaya baktıkları mercekte olduğunu fark etmezler.

Mercek meselesinin en doğal sonucu, diğer insanların da dünyayı sizin gibi değerlendirdiğini zannetmenizdir çünkü kendi değerlendirmenizin baktığınız mercekten tam olarak nasıl etkilendiğini tespit edemezsiniz. Bu sonucu ancak insanlara, başkalarının önemsiz konulardan ciddi konulara kadar bunlar hakkında neye inandığını, ne düşündüğünü, ne hissettiğini ya da ne bildiğini sorarak fark edebilirsiniz. Diğer insanların yüzde kaç beyaz ekmekten çok esmer ekmeği sever? Yüzde kaç yeni iş modeliniz hakkında heyecan duyar, sanat eserinize bayılır ya da tarafınızdan yayınlanan bir romanı takdir eder? Kaç Amerikalı finansal düzenlemeyi destekler, refah taraftarıdır ya da kaç ipotekli mülküne el konulmasını ister? Anket üstüne anket yaparak insanlara bu sorular sorulduğunda, çoğu kişinin başkalarının ne düşündüğünü, ne hissettiğini, neye inandığını abartma eğiliminde olduğu görülmektedir.<sup>23</sup> Esmer ekmek sevenler, beyaz ekmek sevenlerden sayıca daha fazla olduklarını düşünürler.<sup>24</sup> Muhafazakarlar, sıradan bir kişinin liberallerden daha muhafazakar olduğuna inanma eğilimindedir.<sup>25</sup> Her iki tarafın seçmenleri, bir seçimde oy kullanmamış olan bir kişinin eğer oy vermeye karar vermiş olsaydı kendi taraflarına *oy vermiş olacıklarına* inanır.<sup>26</sup> Ahlak söz konusu olduğunda da, bariz bir şekilde azınlıkta yer alanlar bile ahlaki çoğunlukta yer aldıklarına inanma eğilimi gösterirler.<sup>27</sup>

Her yıl işletme yüksek lisans öğrencilerimden, kuşkulu bir şekilde etik dışı olan bir dizi uygulamayı değerlendirmelerini isteyerek, onlara bu durumu ispat ederim.<sup>28</sup> Bu uygulamalar, iş seyahatindeyken bir arkadaşla yemekler ısmarlamak ve faturaları sunarak masrafların iadesini almak ya da evdeki ofisinizin malzemelerini işyerinden getirmek gibi şaibeli davranışları içermektedir. Öğrenciler her bir uygulamanın etik dışı olup olmadığını (evet ya da hayır diyerek) belirtir, sonra da sınıftakilerin yüzde kaçının onlarla hemfikir olacağı konusunda tahminde bulunurlar. Aşağıdaki tabloda en son yılın sonuçları yer almaktadır.

İlk sırada gördüğünüz üzere, yüzde 86'sı seyahat sırasında bir arkadaşınıza ısmarladığınız yemeğin masrafını şirketinize ödettirmenin etik dışı olduğunu düşünürken, yüzde 14'ü bunun kabul edilebilir bir şey olduğunu düşünmektedir. Diğer uygulamalara ilişkin görüşler arasında kaydadeğer bir fark vardır. En sağdaki sütun, deneklerin başkalarının düşüncelerine ilişkin tahminlerini göstermektedir. Burada, görüşler arasında çok az bir fark olduğunu görürsünüz. Aslına bakılırsa, bu sütundaki ortalama tahminlerin hiçbirisi yüzde 50'nin altına düşmemiştir. Ahlaki azınlıkta yer alanlar bile ahlaki çoğunluğun bir parçası olduğunu düşünmektedir.

## UZMANLARIN GÖZLERİ

Kendi inançlarınız, diğer insanların büyük ihtimalle neye inandığını, ayrıca buna ne kadar çok inandığını anlamanız için bir mercekle işlevi görür. Ama zihniniz çok şey içerir ve algılarınızı değiştirebilen tek mercekle inançlar değildir.

Mesela, aşağıdaki cümleyi okuyun:

FINISHED FILES ARE THE RESULT  
OF YEARS OF SCIENTIFIC STUDY  
COMBINED WITH THE  
EXPERIENCE OF YEARS.

| <b>ETİK OLARAK ŞÜPHELİ UYGULAMA</b>                                                          | <b>ETİK DIŞI MI?</b>      | <b>YÜZDE KAÇI SİZİNLE AYNI Fİ-KİRDE?</b> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|------------------------------------------|
| Seyahatleyken arkadaşlara yemek ısmarlamak ve faturaları sunarak masrafların iadesini almak  | EVET – 86%<br>HAYIR – 14% | 72%<br>60%                               |
| Yeni görevlerden kurtulmak için işinizin hızını ona göre ayarlamak                           | EVET – 23%<br>HAYIR – 77% | 55%<br>68%                               |
| İşten bir günlüğüne izin almak için hasta olduğunuzu söylemek                                | EVET – 71%<br>HAYIR – 29% | 66%<br>64%                               |
| Potansiyel bir işverenle yaptığınız bir anlaşmadan kazandığınız para hakkında yalan söylemek | EVET – 53%<br>HAYIR – 47% | 61%<br>71%                               |
| Yerine getirmeye gerçekten niyetli olmadığınız bir işi yapmayı kabul etmek                   | EVET – 73%<br>HAYIR – 27% | 68%<br>69%                               |
| Kişisel kullanımınız için ofisinizden malzeme almak                                          | EVET – 66%<br>HAYIR – 43% | 62%<br>65%                               |
| İşyerinizden izinsiz bir şekilde yazılım programı çoğaltıp evdeki bilgisayarınıza yüklemek   | EVET – 94%<br>HAYIR – 6%  | 72%<br>56%                               |
| Aynı terfi için rekabet eden meslektaşlarınızdan bilgi saklamak                              | EVET – 25%<br>HAYIR – 75% | 69%<br>52%                               |
| Çalışırken herhangi bir ücret ödmeden telifli materyalleri (şarkılar, videolar) indirmek     | EVET – 70%<br>HAYIR – 30% | 69%<br>66%                               |

İşletme yüksek lisans öğrencilerime, işyerindeki çeşitli uygulamaları etik dışı bulup bulmadıklarını sordum. Sol sütunda gösterildiği gibi, öğrenciler gerçek düşünceleri açısından önemli ölçüde farklılık gösterdi; bazı konular büyük bir çoğunluk tarafından etik dışı görülürken, bazıları da küçük bir azınlık tarafından etik dışı bulunmuştu. Tüm oranların yüzde 50'nin üstünde olduğu en sağ sütunda görüldüğü üzere, kendi düşüncelerinin sınıftaki diğer kişiler tarafından ne kadar paylaşıldığı konusunda öğrencilerin sergilediği farklılık çok daha azdı.

Şimdi lütfen geri dönün ve bu cümlede kaç tane *f* harfi geçtiğini sayın. Bu önemli. Sizi bekleyeceğim.

Kaç tane buldunuz? Bir elin parmaklarından fazla mı? Eğer değilse, o zaman az önce sizin harika bir okuyucu ama berbat bir sayıcı olduğunuzu doğrulamış olduk. Tekrar deneyin. Daha dikkatli bakın. Sabırlı davranacağım.

Hâlâ altısını da bulamadınız mı? “Of” bağlacının içinde de bir “*f*” olduğunu unutmayın.

Şimdi hepsini görüyor musunuz? Bu cümleyi okuyan insanların çoğu, ilk okuyuşlarında altı *f*’nin hepsini fark etmiyor. Bunun yerine, çoğu sadece üçünü görüyor.<sup>29</sup> Neden bu kadar az? Bu örneğin inançlarınızla hiçbir ilgisi yok, her şey sahip olduğunuz bilgiyle alakalı. İngilizcede uzman olmanız, bazı harfleri görmeyi engelliyor. Nasıl okuyacağınızı o kadar iyi biliyorsunuz ki, harfleri okurken onların seslerini duyabiliyorsunuz. Uzman bakış açınızla, “of” kelimesini her gördüğünüzde *f* yerine *v* sesini duyuyor, dolayısıyla da *f*’yi kaçırıyorsunuz. İşte bu yüzden birinci sınıf öğrencilerinin cümledeki altı *f*’nin hepsini bulma olasılığı beşinci sınıf öğrencilerinden daha fazladır, ayrıca küçük çocuklar muhtemelen sizden daha iyi iş çıkarır.<sup>30</sup> Uzman kulaklarınız, görme yetinize gölge düşürüyor.<sup>31</sup>

Bu örnek, mercek meselesine ilişkin başka bir kitapta yer alan, psikologların *bilginin laneti* diye adlandırdığı şeyi açıklamaktadır. Bilgi bir lanettir çünkü bir kez onu elde ettiniz mi, ona sahip olmamanın neye benzediğini hayal edemezsiniz. Mesela, tatil deyken hiç orada yaşayan birinden yol tarifi almayı denerdiniz mi? Ya da bilgisayar biliminin anlaşılması zor teknik dilini kullanmadan bilgisayarınızı nasıl çalıştıracığınızı anlatamayan bir bilişim personeliyle konuştunuz mu? Bir deneyde, cep telefonu kullanımında uzman olanlar kişiler, bir aceminin yeni bir cep telefonunu nasıl kullanacağını ortalama olarak sadece on üç dakikada öğrendiğini tahmin etmiştir. Aslında acemiler ortalama otuz iki dakikada öğrenmektedir.<sup>32</sup>

Uzmanlık mercekleri bir mikroskop gibi işlev görerek, bir aceminin yakalayamadığı ince detayları fark etmenizi sağlar, ama aynı zamanda büyük resmi gözden kaçırmınıza neden olabilecek şekilde dikkatinizi keskinleştirip, bir aceminin bakış açısını anlamanızı zorlaştırabilir. Hidden Valley Ranch Dressing’in haklarını aldıktan sonra Clorox’un karşılaştığı sorunu ele alalım.<sup>33</sup> Bu, hem yıllardır hem de günümüzde piyasanın en çok beğenilen salata sosudur ama Clorox haklarını satın aldıktan sonra bunu piyasaya sürmeye çalışırken on yılını harcamıştı. Bu kadar uzun süren şey neydi?

Söylenişine göre şirketin araştırmacıları on yıl boyunca birçok çeşidini test ederek, uzun raf ömrüne sahip orijinal tarifini yapmaya çalıştı. Tadı orijinali kadar güzel olan bir versiyonunu yapma konusunda defalarca başarısızlığa uğradılar. En sonunda vazgeçip, hedef kitleye en iyi numuneyi sundular. İnsanların onu beğenmesi şaşırtıcıydı. Usta bir okuyucu olduğunuz için f’leri görememeniz gibi, gıda bilimi uzmanları da orijinal tadı bildikleri için bir acemi gibi tatma becerisini kaybetmişlerdi. Tüketiciler orijinal sosun hiç tadına bakmamıştı, bu yüzden kıyaslandığında raf ömrü uzun olan çeşidinin daha kötü olduğuna ilişkin herhangi bir fikirleri yoktu. Onu tek başına kendi içinde değerlendirmiş ve olduğu gibi sevmişlerdi.

Bu merceği düzeltmeye çalışmak, öncelikle bıraktığı etkinin bilincinde olmayı gerektirir. Sorun, kendi uzmanlığınıza etkilendiğiniz ve etkilenmediğiniz zamanları bilmenizin zor olmasıdır. Psikoloji tarihindeki en meşhur (henüz yayınlanmamış) tez çalışmasının ne olabileceğini düşünün: Elizabeth Newton’un “ritim tutma çalışması”.<sup>34</sup> Deneklerin ikiye ayrılmış gruplara ayrıldığı bu deneyde, gönüllülerden biri rastlantısal olarak “ritimci” diğeri de dinleyici olarak belirlendi. Ritimcilere, “America the Beautiful” ve “Rock Around the Clock” dâhil çok iyi bildikleri 25 şarkıdan oluşan bir liste verildi. Ritimcilerden, 3 şarkı seçmeleri ve sırt sırta otururken dinleyici için her şarkıya ritim tutmaları istendi. Sonra ritimciler dinleyicilerin her melodiyi doğru şekilde tespit etme olasılığını tahmin etti, dinleyiciler de bu şarkıların ne olduğunu belirlemeye çalıştı. Sonuçlar çarpıcıydı. Ritimciler,

dinleyicilerin şarkıyı ortalama yüzde 50 oranında doğru bildiğini tahmin etmişti. Aslında dinleyiciler sadece yüzde 2,5 oranında doğru tahminde bulunmuştu.

Ritimciler ve dinleyiciler arasındaki uçurumu anlamak artık daha kolay. Ritimciler göreceli uzmanlar olarak, ritim tuttukları şarkıya bir hayli aşinaydılar ve ritim tutarken şarkıyı kendi zihinlerinin içinde duyuyorlardı. Ne var ki dinleyiciler bu orkestrasyona vakıf değildi; aksine sadece müzikal mors kodunun muadilini duyuyorlardı. Önemli olan nokta, ritimcilerin zihinlerindeki müzik setinden çıkan zengin müziğin, parmaklarının hoparlöründen işiten bir dinleyici için nasıl bir şey olduğunu anlayamamasıydı.

Hiçbirimiz sadece ritim tutarak iletişim kurmayız ama mercek sorunu herhangi bir konuda kendine özgü bir bilgiye sahip olan herkesi etkiler: bir teklifin içini dışını çok iyi bilen ve görüşleri yeni müşterilere iletmeye çalışan bir patronu; sabırsız risk sermayedarlarına konuşurken icadının neden bu kadar önemli olduğunu tam anlamıyla bilen bir mucidi; ya da muziplik yapan kişinin arkadaşça niyeti hakkında hiçbir şey bilmeyen yeni personele “sadece takıldığını” söyleyen iş arkadaşını.<sup>35</sup> Bir uzmanın sorunu, kendi zihninde gayet açık olan bir şeyin diğer insanlara gerçekte olduğundan daha net görüldüğünü zannetmesidir.

Her birimiz kendimize özgü uzmanlık alanlarına sahibiz ama çok aşına olduğumuz bir konuda hepimiz uzmanız: kendimiz. Her gün kendimizle yaşıyor, çalışıyor ve uyuyoruz. Sabahları nasıl görüldüğümüzü, kendimizi dün nasıl hissettiğimizi, beş yıl sonra ne yapacağımızı biliyoruz. Popomuzun o pantolondan ziyade şu pantolonda daha iyi görüldüğünü, çoğu arkadaşımızdan daha çekici olduğumuzu biliyoruz ama umduğumuz kadar formda değiliz. Bu gerçek, başkalarının sizin hakkınızda ne düşündüğünü anlama konusunda neden böylesine hayret verici bir zorluk yaşıyor olabileceğinizi açıklamaya yardımcı olur.<sup>36</sup>

1. bölümde anlattığım bulguyu tekrar düşünün; araştırmaya katılan gönüllülerden, fotoğraflarına bakan karşı cinsten bir ki-

şinin çekicilik açısından onları nasıl değerlendirdiğini tahmin etmelerini istemiştik. Kısmen kendinizle ilgili uzmanlığınız, kendinizi diğer insanlara kıyasla çok daha mikroskobik bir mercekde değerlendirmenize neden olduğu için bu tür durumlardaki doğruluk derecesi berbattır. Saçınızın tam sol gözünüzün üstündeyken abes durduğunu ve simanızın normalden daha kötü görüldüğünü ya da gülüşünüzün nispeten uygunsuz olduğunu bilirsiniz. Aslında gönüllülerimizden değerlendiricinin fotoğraflarını nasıl tarif ettiğini yazmalarını istediğimizde, ancak ayrıntılı bir incelemeyle fark edilecek küçük detaylara ve hemen göze çarpmayan özelliklere yer vermişlerdi. Bunlar arasında, “makyajsız olmak” “ağzımın biraz büyük görünmesi (en azından dudaklarım öyle görünüyor)” “Gülümsemem normaldeki kadar geniş değil” ve “seksi eller” gibi şeyler yer alıyordu. Tabii ki gülümsemenizin normalde ne kadar geniş olduğunu hiç kimse bilmez; “seksi ellere” sahip olmanın ne anlama geldiğini ben de bilmiyorum. Gönüllülerimizin kendilerine bir mikroskoptan baktığını anlayabilirsiniz.

Elbette ki başkaları sizin hakkınızda daha az bilgi sahibidir, dolayısıyla ince detaylarınızın hepsini fark etmeyebilirler. Size bir aceminin daha geniş mercekleriyle bakıp, sizi genel hatlarınızla ve başkalarıyla kıyaslayarak değerlendirirler. Bu deneydeki değerlendiricilerimizden baktıkları resmi tarif etmelerini istediğimizde, küçük detaylardan ziyade daha genel, kalıcı ve bütüncül özelliklere değinmişlerdi: “çok zayıf” “beyaz tenli kız”, “ortalama boyda ve kiloda”, “biraz sıcakkanlı”, “metroseksüel”, “tuhaf”.

Başkalarının sizin hakkınızda ne düşündüğünü bilmek imkânsız değildir ama kendinizi değerlendirirken onlarla aynı merceği kullanmanızı gerektirir. Diğer insanlar, genellikle kendiniz hakkında bildiklerinizden daha azına sahiptir ve onların hakkınızda ne düşündüğünü öğrenmek için kendinize baktığınız mikroskobik mercekten uzaklaşmanız gerekir. Bir kişinin sizi geçmişinizle kıyaslayarak ya da ayrıntılı özelliklerinize dayanarak nasıl değerlendirdiğini değil, sizi genel anlamda başkalarıyla kıyaslayarak nasıl değerlendirdiğini düşünmek zorundasınız. Bu deneyde,

uzak gelecekte, deney gününden üç ay sonra fotoğraflarına bakan biri tarafından nasıl değerlendirileceklerini dikkate almalarını söylediğimiz bir grup insandan kendilerini genel hatlarıyla düşünmelerini istedik. Şans eseri yapılan tahminlerden daha iyi olmayan çok kötü doğruluk oranlarına göre, katılımcıların tahminleri bir hayli doğru çıkmıştı (doğruluk korelasyonu 0.55'di). Gönüllülerimiz tamamen hatasız değildi ama mantık çerçevesinde herhangi bir zihin okuyucunun bekleyebileceğinden daha haklı çıkmışlardı. Başkalarının gözünden nasıl görüldüğünüzü bilmek, kendinize onların merceğiyle bakmanızı gerektirir.

## BOŞ SAYFALAR, E-POSTA VE TANRI

Uzmanlık sorunu, kendi zihnimizi başkalarına yansıtmaktan kaynaklanan birçok hata örneğinden biridir. Başkalarının aynen bizim gibi düşündüğünü, inandığını, hissettiğini ya da bizim bildiklerimizi bildiğini farz ederiz. Şüphesiz kendimizi başkalarına tamamen yansıtmayız. Bazı ortamlarda bunu daha fazla yaparız, bazı kişilere daha fazla yansıtırız. Başka birinin zihni hakkında ne kadar az şey bilirsek, boşluk doldurmayı o kadar çok kullanırız. Muhafazakarlar ve liberaller “ortalama” bir kişinin ne düşündüğünü ya da oy vermemiş insanların nasıl oy *kullanmış olacağını* bilmezler, bu yüzden daha çok kendi düşüncelerini temel alırlar. Muhafazakarlara ve liberallere komşusunun, ebeveynlerinin ya da eşinin ne düşündüğünü sorduğunuzda, muhtemelen daha az benmerkezci davrandıklarını görürsünüz. Dolayısıyla diğer zihinler daha bilinmez oldukça, mercek sorunu da büyür.<sup>37</sup> Bu durumu anlamak, aynı zamanda e-posta ve Tanrı meselesine de açıklama getirmenizi sağlar.

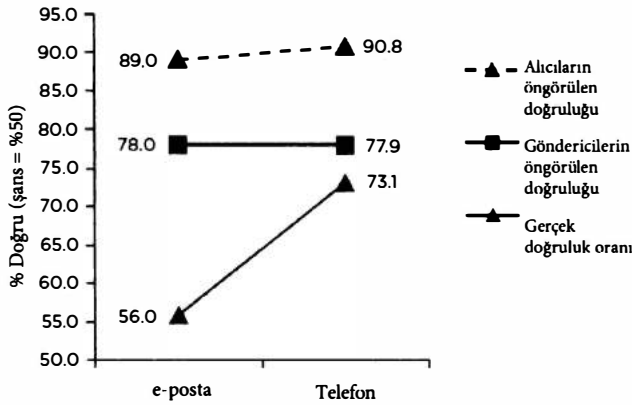
Önce fazla olanı ele alalım: e-posta. Başkalarına ilettiğimiz şeylerin çoğu, sadece söylediklerimize değil, nasıl söylediğimize dayanır. Birinin “*güzel saçına*”, “*harika sorusuna*”, ya da “*parlak fikrine*” ilişkin yapılan aynı yorum, sesinizin tonuna veya yüzünüzdeki yapmacık gülümsemeye bağlı olarak iltifat ya da hakaret

gibi algılanabilir. Bu muğlaklık, gelen kutunuzda kendini göstermez. Bir romanı Mors alfabesiyle tıklayarak anlatmak kadar kötü olmasa da, e-posta ve Twitter gibi araçlar söylenen şeyin içeriğini iletirken, *nasıl* söylendiğine dair üstü kapalı bağlamın çok azını ulaştırırlar; böylece yüz yüze iletişimden önemli oranda muğlak ve benmerkezci etkilere daha açık olurlar.

Böyle muğlak iletişimlerdeki mercek sorununu vurgulayan bir deneyi ele alalım. İş arkadaşlarım ve ben bir grup gönüllüden 10 konu hakkında, birinde ciddi, birinde de alaycı bir niyetin olduğu iki farklı cümle yazmalarını istedik.<sup>38</sup> Bu konular, Justin Kruger'in (iş arkadaşım) ofisinde beyin fırtınası yaparken aklımıza gelmişti; yiyecekler, arabalar, California, flört etme ve filmler gibi. Sonra her gönüllüden bu mesajları deneydeki başka bir kişiye iletmesini istedik. Bir durumda, mesajı e-posta yoluyla gönderdiler; diğer durumda da telefonda söylediler. Elde ettiğimiz sonuç, mercek sorunuyla son derece tutarlıydı. Bir sonraki sayfada yer alan grafikte göreceğiniz gibi, göndericilerimiz e-posta yoluyla telefonda yapabildikleri kadar iyi bir iletişim kurabildiklerini tahmin ettiler (her iki durumda da yaklaşık yüzde 80'lik doğruluk oranıyla). Gerçekte mesajı alanlar ise ancak net bir iletişim kurulduğunda konuşmacının niyetini anlayabilmişti (yani, konuşmacı telefon açtığında). E-posta konusunda, doğruluk oranı yazı tura atışındaki beklentinizden daha fazla değildi.

Gönüllülerimizin sorunu, mesajlarının samimi ya da alaycı bir niyet taşıyıp taşımadığını bilmeleriydi. Dolayısıyla "*Cazcı Kardeşler 2000* – Artık bir devam filmi var" dediklerinde, ister gerçekten kendi seslerini kullansınlar ister parmaklarıyla yazsınlar, sözlerinden sızan iğnelemeyi duyabiliyorlardı. Mesajı alanlar, bu iğnelemeyi tabii ki sadece konuşmacının sesinden duyabiliyor, konuşmacının parmaklarından hiçbir şey anlamıyordu.

Metindeki muğlaklık sadece göndericiler için değil, alıcılar için de belirsizdi. Deneyin sonunda, alıcılardan kaç maddeyi doğru yorumladıklarını tahmin etmelerini istedik. İletişimin telefonla mı yoksa e-postayla mı kurulduğunu dikkate almadan, harika bir iş çıkarıp 10 cümleden 9'unu doğru yorumladıklarını düşündüler.



Göndericiler, ya e-posta yoluyla ya da telefonla alıcılara samimi ve alaycı mesajlar ilettiler. Alıcılar, e-postaya kıyasla telefonda, alaycı mesajları samimi olanlardan daha iyi ayırt edebilmişti ama göndericiler her iki durumda da eşit derecede iyi iletişim kurduklarını tahmin ettiler. Aynı şekilde alıcılar mesajları her iki durumda da eşit derecede iyi yorumladıklarını düşündüler. Özellikle muğlak bir aracı olan e-posta konusunda, hem göndericiler hem de alıcılar birbirlerini normalden çok daha iyi anladıklarını düşündüler.

Bu noktada e-posta, mesajlaşma ve Twitter gibi muğlak araçların yanlış anlama konusunda neden bereketli bir toprağa benzediğini anlayabilirsiniz. Muğlak araçlardan faydalanan insanlar açık iletişim kurduklarını düşünürler çünkü ne *demek* istediklerini bilirler, alıcılar ise demek istenilen şeyi doğru anlayamazlar ama mesajı doğru *yorumladıklarından* emindirler; her ikisi de diğer tarafın bu kadar aptal olabilmesine şaşırır kalır.

Başka bir zihni anlamaya çalıştığınız koşullar belirsizleştikçe, bakış açınızın etkisi artar. İş arkadaşınızı, rakibinizi ya da çocuklarınızı gerçekten anlamak istiyorsanız, başka bir kişinin zihni hakkında size sadece modern Roschach testini sunan modern iletişim araçlarına bel bağlamayın. Twitter, derin düşüncelerinizin ve geniş bakış açınızın başkaları tarafından anlaşılmasını sağlamaz. Ancak ne kadar aptal olduğunuza ilişkin hâlihazırdaki düşüncelerini teyit etmelerini sağlar.

Şimdi de diğer soruna geçelim: Tanrı. Sayesinde iletişim kurduğunuz bir aracının daha çok ya da daha az muğlak olabildiği gibi, hakkında akıl yürüttüğünüz bir hedef de aynen böyledir. Barack Obama'nın liberal, George W. Bush'un muhafazakar olduğunu bilmek için kendi düşüncelerinizi temel almanız gerekmez. Her ikisi de düşüncelerini yüksek sesle net bir şekilde dile getirir, liberal ve muhafazakar partilerle özdeşleştirilir, böylece diğer insanlar da hangisinin liberal hangisinin muhafazakar olduğunu söyleyebilir. Düşünceleri oldukça açıktır. Onlarla ilgili soruları yanıtlayan eşinizin, arkadaşlarınızın, çocuklarınızın ve komşularınızın düşünceleri de öyledir. Halk bile kamuoyu yoklamalarına cevap verebilir. Ama diğer insanlar kendilerini açma konusunda ne kadar az istekliyse, zihinleri kendi bakış açınızı yansıttığınız boş bir sayfaya o kadar çok dönüşür.

Tanrı'ya geçelim. Eşcinsel evliliği, kürtaj ve şehitlik gibi ahlaki konulardan, kariyer planı ya da flört tercihleri gibi kişisel konulara kadar önemli kriterler söz konusu olduğunda, inanan insanlar Tanrı'dan ziyade bazı şahıslara daha çok başvururlar. Sorun, Tanrı'nın kamuoyu yoklamalarına cevap vermemesi ve Tanrı'nın sözlerini ileten kitapların yoruma açık olmasıdır. Dünyadaki savaşların çoğu hâlâ Tanrı'nın görünüşte ne isteyip ne istemediğine göre çıkmakta, Tanrı'nın bir tarafın yanında olduğu düşüncesiyle körüklenmektedir. "Her ikisi de aynı İncil'i okuyor ve aynı Tanrı'ya dua ediyor, her biri diğerine karşı ondan yardım istiyor. Bir insanın ekmeğini başka bir kişinin alın terinden çıkarmak için adaletli bir Tanrı'dan yardım istemeye cesaret etmesi tuhaf görünüyor olabilir ama yargılanmak istemiyorsak başkalarını yargılamayalım" demişti Lincoln, İç Savaş'ın yükselişe geçtiği dönemde yaptığı ikinci açılış konuşmasında. Lincoln'un özyansıtma kabiliyetine ne yazık ki çok az insan sahiptir. Acaba İsa peygamber yoksullara küçük bir devletin mi yoksa büyük bir devletin mi daha etkin bir şekilde yardım edeceğine inanıyor?<sup>39</sup> Din, eşcinsel evliliğini kınıyor mu yoksa uygun görüyor mu?<sup>40</sup> Tanrı o ipoteki yaptırmanızı istedi mi? Tanrı zengin olmanızı istiyor mu?<sup>41</sup> Goldman Sachs'ın CEO'su Lloyd Blankfein, bir keresinde bir

muhabire sadece “Tanrı’nın hizmetinde olan” bir bankacı olduğunu söylemişti.<sup>42</sup> Bu değerlendirmenin tartışmaya açık olduğuna inanıyorum.

Herhangi bir inanç gibi, Tanrı hakkındaki bu inançlar şüphesiz birçok kaynaktan gelmektedir. Bazı konulardaki dini tutumlar nettir ve kişinin kendi inançları muhtemelen herhangi bir rol oynamaz. İnançları zaten din yaratır. Ama esneklik payı olan bir yerde, kendi hayalimizde oluşturduğumuz Tanrı, mercek meselesinin başka bir örneğine dönüşebilir. Çoğu kişi bu hipotezi ileri sürmüştür. M.Ö. 6. yüzyıl Yunan filozofu Ksenofanes, antropomorfizmi tanımlayan ilk kişidir. Yunan tanrıları hep dalgalı saçlı ve açık tenli olurken, Afrikalı tanrıların nasıl kıvrıkcık saçlı ve koyu tenli olduğunu dile getirmiştir.<sup>43</sup> Darwin’in belirttiği gibi, dini deneyimleri yorumlayan insanlar “doğal olarak ruhlara aynı tutkuları, aynı intikam aşkını ya da adaletin en basit halini ve bizzat kendilerinin de hissettiği aynı duyguları atfetmektedir. Hatta Bob Dylan bu anlayışı “With God on Our Side (Bizim tarafımızda olan Tanrıyla birlikte)” şarkısıyla müziğe yansıtmıştır. Ama mercek sorununu anlamak, bu genellemelerden çok daha açık bir tahmin sunar. Eğer dini araçlar diğer insanlardan daha muğlaksa, o zaman inananlar diğer insanların inançları hakkında muhakeme yaptıkları zamana kıyasla Tanrı’nın inançları hakkında muhakeme yaparken çok daha benmerkezci davranmış olabilirler. Diğer insanlar benimle aynı fikirde ama Tanrı *gerçekten* benim tarafımda.

Birçok bulgu, en azından Tanrı hakkındaki tektanrı görüşler kapsamında, bu olasılığı desteklemektedir.<sup>44</sup> İş arkadaşlarım ve ben, yaptığımız anketlerde insanların başka kişilerin inançları hakkında ileri sürdükleri tahminlere kıyasla, kendi inançları ile Tanrı’nın inançları hakkındaki tahminleri arasında tutarlı bir şekilde daha güçlü bir ilişki bulduk. Kürtajla ilgili tutumlardan eşcinsel evliliğini ya da ölüm cezasını desteklemeye kadar birçok konuda, Yahudi-Hıristiyan taraftarlarının kendi tutumları, diğer insanların inançlarına yönelik düşüncelerine kıyasla Tanrı’nın inançlarına yönelik düşünceleri ile çok daha yakından

uyuşmaktadır. Bunlar tutarlı sonuçlardır ama koralesyonlardan öte bir şey değildir. Aksi yöndeki nedensel ilişki de tamamen akla yatkındır: İnsanlar, Tanrının inandığını düşündükleri şeylere inanmaya başlarlar.

Daha ikna edici bir bulgu, bir beyin görüntüleme deneyinden gelmektedir. Gönüllülerden, bir fMRI tarayıcısının içinde sırtüstü yatarak çeşitli sosyal konularla ilgili kendi düşüncelerini, Tanrı'nın düşüncelerini ve ortalama bir Amerikalının düşüncelerini dile getirmelerini istedik. Birkaç bariz farklılığa ulaştık. Nöral aktivitedeki en önemli farklar, kendi düşünceleri ve ortalama bir Amerikalının düşünceleri hakkında muhakeme yaparken ortaya çıkmıştı. Tanrı'nın düşünceleri ile ortalama bir Amerikalının düşünceleri hakkında akıl yürüten insanlarda da aynı farklılıklara ulaştık. Ama bütün sonuçların içinde en şaşırtıcı olanı, kendi düşünceleri ile Tanrı'nın düşünceleri hakkında muhakeme yapan insanların genel nöral aktivitesindeki farkı söyleyemiyorduk. Tanrı'nın düşüncelerine ilişkin muhakeme yapmak ile kendi düşüncelerimiz hakkında muhakeme yapmak, tarayıcıda aynı görünüyordu.

Ama en güçlü bulgular, insanların inançlarını manipüle ettiğimiz, bu durumun Tanrı'nın ve başkalarının inançları hakkındaki düşüncelerini nasıl etkilediğini değerlendirdiğimiz deneylerden gelir. Bir deneyde, gönüllülere pozitif ayrımcılığın lehinde ve aleyhinde olan ikna edici görüşler sunduk. Görüşler işe yaramıştı: pozitif ayrımcılıktan yana bilgileri okuyanlar daha lehinde davranırken, pozitif ayrımcılık karşıtı fikirleri okuyanlar daha aleyhtar oldular. Daha önemlisi, manipülasyonumuz gönüllülerin Tanrı'nın düşüncelerine ilişkin tahminleriyle kendi düşüncelerinin aynı doğrultuda gitmesini sağlarken, okudukları görüşler diğer insanların düşüncelerine ilişkin tahminlerini etkilememişti. Aslına bakılırsa, insanlar kendi imgesinde Tanrı'yı oluşturuyordu.

Eğer Tanrı ahlaki bir pusulaysa, o zaman bu pusula inananları hâlihazırda yüzlerini döndükleri istikamete yönlendirme eğilimindedir.<sup>45</sup> Bu bağlamda, Tanrı'yla ilgili konuda büyüü bir şey yoktur, sadece muğlak bir durum vardır. Parlamenterler

anayasayı yorumlarken kurucuların niyetlerinden söz ettiğinde ya da politikacılar “insanların” ne istediğinden bahsettiğinde, muhtemelen hedefledikleri kişilerin düşüncelerinden çok konuşmacının kendi düşünceleri ile ilgili daha fazla bilgi veren bir kehanette bulunma davranışına tanıklık ediyor olursunuz. Burada verilen öğüt, başkalarını dinlerken daha şüpheli olmanızdan yana değil, diğer insanlar, tanrılar, kurucular ya da legal gruplar gerçekten sizin tarafınızda olduğunda daha alçakgönüllü davranmanızdan yanadır. Başkalarının zihni belirsiz olduğunda, hayal ettiğiniz zihin önemli ölçüde kendi zihninize dayanır.

## BAŞKALARININ GÖZLERİNDEN

Bir keresinde Oliver Sacks yaşamının ilerleyen döneminde kör olan biriyle ilgili bir hikâye anlatmış, böylece yetişkin benmerkezciliğine ilişkin tipik bir örnek sunmuştur. Sacks, yetişkinlikte başlayan körlük hakkında uç noktalarda iki sonucun bulunduğu araştırmayı anlatmaktadır. Bu sonuçlardan birinde, insanlar zihinsel imgelemi tamamen kaybeder, diğerinde ise tam tersini yaparak zihinsel imgelemi o kadar keskin bir şekilde bilerler ki kör olduklarını bile anlamayabilirsiniz. İkinci gruptakiler, genellikle mümkün olacağını hayal bile etmediğiniz şeyleri yapabilir; mesela, kör bir adamın zihinsel imgelemi o kadar keskindir ki, çoklu beşikçatılı evinin yağmur oluklarını tek eliyle değiştirir. Komşuları bunu görünce tabii ki çok şaşırırlar. Benmerkezcilikle ilgili daha çarpıcı olan şey, bu adamın gecenin karanlığında çalıştığını gören komşularının *iki misli şaşırdığını* söylemesidir.

İki misli şaşırmak, ancak karanlığın kör biri için sorun olmadığını hatırladıktan sonra ortadan kalkan bir anlık benmerkezciliği –kendimizi geceleyin çatıda hayal etmek– yansıtır.

Bazı durumlarda benmerkezci bir ihmali ortadan kaldırma ihtiyacı, iş işten geçinceye kadar kendini belli etmez. 1628’de o dönemin en etkileyici savaş gemisi olan İsveç gemisi *Vasa*, ilk yolculuğunda sadece yirmi dakika içinde batarak, hem 30 kişinin

ölümüne neden olmuş hem de kavmini mahcup etmişti. Başlıca sorunlardan biri, geminin farklı cetveller kullanan, biri İsveçli, biri Hollandalı olmak üzere en az iki marangozluk ekibi tarafından yapılmış olmasıydı. İsveç'in ölçme sisteminde bir fit on iki inç, Hollanda'nınkinde ise sadece on bir inçti. Kendi cetvelleriyle aynı tasarım üzerinde çalışan bu ekipler, bir tarafında diğer tarafına kıyasla önemli oranda daha fazla tahta olan bir gemi inşa ederek, rüzgârın hafif taraftaki yelkenleri yakalamasıyla birlikte devrilmesine neden olmuşlardı. "Bir fit'in" geminin iki tarafında farklı bir şeyi ifade edebileceği muhtemelen kimsenin aklına gelmemişti.<sup>46</sup>

Bazı durumlarda da, kendi bakış açımızı düzeltme ihtiyacı apaçık ortadadır ama bunu yapma becerisi problemin kaynağına bağlıdır. Biri dikkatini vermedeki farklılıklardan (boyun meselesi), diğeri de yorumlamadaki farklılıklardan (mercek meselesi) kaynaklanan iki farklı benmerkezci taraflılık türünden bahsetmiştim. Bu ikisi arasında, boyun meselesiyle başa çıkmanın mercek meselesinden daha kolay olduğunu ileri süren mevcut bulgulara inanıyorum.

"Aşırı iddiada bulunmayı" gösteren daha önceki çalışmaları tekrar düşünün. Boyun meselesinin bu versiyonlarında, sırf diğer insanların katkılarına kıyasla kendi katkılarınızın daha fazla farkında olduğunuz için grup etkinliğinde daha fazla sorumluluk aldığınızı iddia edebilirsiniz. Böyle bir sorunu çözmek nispeten kolaydır. Tek yapmanız gereken şey, dikkatinizi diğer insanlara çevirmektir. Bu vakada, grubunuzdaki diğer kişilerin ne kadar katkıda bulunduğunu düşünmektir. Harvard işletme yüksek lisans çalışma gruplarında yer alanların, grubun büyüklüğü arttıkça daha fazla sorumluluk aldıklarını iddia etmelerini hatırlayın. O deneyde, öğrencilerin bireysel olarak ne kadar katkıda bulduklarını yazmadan önce, grubun her bir üyesinin tüm çalışmaya ne kadar katkıda bulunduğunu yazdıkları başka bir durum vardı. Bu, yapılan değerlendirmeleri gerçekçi bir dayanağa biraz daha yaklaştırmıştı. Eğer Ashley Todd bir dakika durup izleyicinin görsel açısını dikkate alsaydı, *B* harfini yanağına ters çizmezdi.

Eğer marangozlar şöyle bir duraklayıp birbirlerinin cetvellerine baksalardı, *Vasa* batmamış olurdu. Eğer sizler bir anlığına durup, başkalarının yaşamlarıyla ilgili düşünüyor olabilecekleri şeyleri dikkate alırsanız (Hemen hemen hiçbirinin sizinle alakası yoktur), sosyal spot ışığının merkezinde olduğunuz düşüncesinin neden olduğu kaygıyı azaltabilirsiniz.<sup>47</sup>

İki kişinin aynı olayı farklı gördüğü mercek sorunuyla baş etmek çok daha zor görünmektedir. “Başkasının ayakkabısını giyip birkaç kilometre yürümeden onu yargılayamazsınız” diyen eski bir özdeyişi muhtemelen duymuşsunuzdur. Bunu duyarsınız çünkü doğrudur ama yoksulları tembel ve beceriksiz olmakla yargılayan zenginler, bağımlıları aciz ve ahlaksız olmakla yargılayan ayıklar ve depresif kişilerin neden üzülmemek için kendini zorlamadığını anlayamayan mutlu insanlar tarafından hep göz ardı edildiği için bu nasihati çok sık duyarsınız. Bir okulda ya da sinema salonunda duygusuzca yapılmış silahlı bir saldırı patlak verdiğinde, silah hakları savunucuları silahlı bir şekilde orada bulundukları takdirde paniklemeyeceklerini (savaşta genelde askerlerin yaptığı gibi), bunun yerine sakın bir şekilde silahlarını çıkarıp –bir kişinin oturma odasındaki televizyon koltuğunda haberleri okurken yapmayı hayal edebileceği gibi– herhangi bir terslik olmadan kötü adamı vuracaklarını düşünürler. Sert adam şöhreti, *Dövüşçü*’de oynadığı profesyonel boksörle uyuşan bir aktör olan Mark Wahlberg’in, 11 Eylül 2001’de Dünya Ticaret kulelerini yerle bir eden kaçırılmış uçakların birinde olması gerekiyordu; seneler sonra ortalık yatıştığında Mark’la yapılan röportajda, kendisinin bir fark oluşturacağını düşünmüştü. “Eğer çocuklarımla birlikte o uçakta olsaydım, olaylar bu şekilde gelişmezdi. Birinci sınıf kabininde çok kan akardı, sonra da ‘Tamam, endişelenmeyin, yere sağ salım ineceğiz,’ derdim.”<sup>48</sup> Kendinizi insanların yerine koymadan onları yargılamak, popüler bir uğraş gibi görünüyor.

Sadece daha fazla çaba göstererek, dünyaya başkasının gözlelerinden bakamaz ve bunu daha doğru bir şekilde yapmayı bekleyemezsiniz çünkü algılarınızı etkileyen mercekleri genellikle görmezsiniz. Clorox’taki gıda bilimcileri kendilerini tüketicinin

yerine koymak için çok uğraştılar ama orijinal tarifi tadını bilmenin alternatiflere yönelik değerlendirmelerini nasıl etkilediğini anlayamadılar. Bu iddianın mütevazı bir analizi için, gönüllülerin fotoğraflarını çektiğimiz ve onlardan başkaları tarafından ne kadar çekici bulunduklarını tahmin etmelerini istediğimiz deneyi hatırlayın. Bu deneylerden birinde, görünüşlerinin gözlemci tarafından farklı değerlendirilebileceği uyarısında bulunarak, gönüllülerden kendilerini gözlemcinin yerine koymalarını istediğimiz bir koşul daha yer alıyordu. Böyle maksatlı bir bakış açısı kazanmak, mercek sorununu çözmemiş, doğruluk oranının artmasına da herhangi bir katkısı olmamıştı.

Ama mercek sorunuyla baş etmenin normalden daha basit olduğunu düşünmek kolaydır. Mesela, işkence konusunda gelişmiş ülkelerin çoğu tarafından kabul edilen yasal standart şudur: “Fiziksel ya da zihinsel olarak bir kişiye kasten ağır acı ve ızdırap veren bir fiildir.” İşkenceyi tanımlamakla görevli kişilerin, hiç yaşamadıkları deneyimleri değerlendirebilecekleri varsayılır. Çoğu kişi sezgisel olarak onların bu göreve uygun olduğunu düşünür. Örneğin, ABD parlamento temsilcisi Michele Bachmann bizzat su işkencesine maruz kalmadığı halde, “Bunu işkence olarak görüyorum” diyecek kadar bilgi sahibi olduğunu düşünüyordu. Michele yalnız değil. Bunu daha önceden hiç yaşamadıysanız, sırt üstü yatarken burnunuzun üzerine su döküldüğü düşüncesi muhtemelen çok kötüymüş gibi gelmez. Sonuçta her gün duş alıyorsunuz.

Chicago’nun saldırgan üsluplu radyocusu Erich “Mancow” Muller, bu deneyimi canlı olarak bilfiil yaşamadan önce, su işkencesinin o kadar da kötü olmadığına ve işkence olarak görülmemesi gerektiğine ikna olmuştu. Denizci Çavuş Clay South bu işlemi Mancow’a uygulamadan hemen önce, “Ortalama bir insan buna on beş saniye dayanabilir” demişti. “Kıpırdayacak, çılgılık atacak, bunu hiç yapmamış olmayı dileyecek.” Aslında çavuş yanılmıştı. Mancow sadece yedi saniye dayandı. “Düşündüğümde daha kötüydü, kolay bir şey değil” dedi. “Başınız gerideyken burnunuza su dökülmesi çok tuhaf bir his.... Anlık bir şeydi... Bunu söylemek istemiyorum: kesinlikle işkence.”<sup>49</sup>

Mercek sorunuyla baş etmeye çalışmak, su işkencesine maruz kaldığınızı, uykusuz bırakıldığınızı, fakir olduğunuzu ya da yıllarca hücre cezası çektiğinizi hayal etmek, kendinizinkinden tamamen farklı olan bir durumda bulunmanın nasıl bir şey olduğunu anlamanızı sağlayamaz. Hepimiz *diğer* insanlara başkalarının yerine geçemedikleri sürece onları yargılamanın ne kadar tehlikeli olduğunu anlatırız, ama aynı şeyi kendimiz yaparken kolayca görmezden geliriz. Başka birinin bakış açısını hayal etmeye çalışarak mercek sorununu alt edemezsiniz. Bizzat o bakış açısına sahip olarak ya da doğrudan o bakış açısına sahip birini dinleyerek baş edersiniz. Hâkimlerin, üzerinde düşündükleri bir uygulamayı net bir şekilde değerlendirmeden önce, radikal bir adım atarak o uygulamayı tecrübe etmeleri gerekebilir.

\*\*\*

Diğer zihinler kendi zihnimizi yansıttığımız boş sayfalar olabilir ama onlarla ilgili daha fazla bilgi edindikçe daha anlaşılır bir hale gelir. Diğer insanlar profesör, din adamı ya da politikacıdır. Liberal ya da muhafazakar, zengin ya da yoksul, siyah ya da beyaz, erkek ya da kadındır. Gözle görülebilen bu kimlikler, bir kişinin görünmeyen zihni hakkında size bir fikir verir. Kimliklerinin sizinkiyle uyumlu olması, sizinkine benzer bir zihne sahip olduklarını gösterir. Ama diğerlerinin sizinkinden farklı bir kimliğe sahip olması, zihinlerinin de sizinkinden farklı olabileceğini gösterir. Başka biri hakkında daha fazla bilgi sahibi oldukça, onları anlamak için kullandığınız araçlar değişir. Liberaller, diğer liberallerin ne düşündüğünü anlamak için kendi düşüncelerinden faydalanabilirler ama bir muhafazakârın ne düşündüğünü tahmin etmek için onlarla ilgili bildiklerini kullanırlar. Ateistler, diğer ateistlerin ne düşündüğünü anlamak için kendi fikirlerinden yararlanabilirler ama bir Müslüman'ın ne düşündüğünü tahmin etmek için İslamiyet hakkında bildiklerini kullanırlar. 1950'li yıllarda, büyük bir fabrikada çalışan 4000 işçiden ve amirden, işlerindeki farklı motivasyon kaynaklarını ne kadar önemsediklerini sıralamaları istendi. Ayrıca amirlerden işçilerinin zihinle-

rini okumaları –işçilerin yaptığı sıralamaları tahmin etmeleri- istenmişti.<sup>50</sup> Amirler ve işçileri, en önemli motivasyonlarını bir hayli benzer şekilde sıralamıştı (birbirleriyle çok yüksek oranda ilişkiliydi: kesin konuşmak gerekirse, 0.76). Ama amirler işçileri için neyin önemli olduğunu tahmin ettiklerinde, neredeyse onlara sanki başka bir canlı türünün üyeleriymiş gibi muamele etmişlerdi. Bireysel olarak değer verdikleri şeylerle, işçilerinin neye değer verdiğine yönelik düşünceleri arasında hemen hemen hiç ilişki yoktu (korelasyon değeri 0.05'di, yani şans eseri yapılan tahminlerden beklenen orandan anlamlı olarak yüksek değildi).

Bu tutarlı bir sonuçtur.<sup>51</sup> İnsanlar bir grup oluşturduğunda, artık onlara uygun biri gibi görünmem. Mevcut bulgular, bir kişinin kendinizinkinden farklı bir grubun üyesi olduğunu öğrendiğinizde, o kişinin zihni hakkında akıl yürütmek için benmerkezciliği bırakıp, bir klişeyi dikkate alacağınızı ileri sürmektedir.

Araç değişikliği son derece mantıklı olabilir. Sivri uçlu bir meta-la bakıp içgüdüsel olarak çekice uzanan ama vida olduğunu görünce çekici bırakarak tornavidayı alan bir marangoz gibi, siz de bir grubun üyeleriyle ilgili yargıda bulunurken o grup hakkında bildiklerinizi temel alırsınız. Ne var ki modern yaşamda, klişeler ile kanser ya da kolesterol gibi olgular aynı ses tonuyla tartışılır: zihinsel araçlar, sadece gözden çıkarılması ve uzak durulması gereken bağınaz ya da cahil kişiler tarafından kullanıldığı için. Ama bilimsel bir teste tabi tutulduğunda, bu niteliksiz suçlamalar son derece ölçüsüzdür. Klişeler, genellikle başkalarının zihnine yönelik yararlı bir içgörü sunarak, aksi takdirde elde edebileceğinizden daha doğru bir anlayış kazandırır. Ama benmerkezcilik gibi, başkalarına klişelerin merceğinden bakmak da öngörülebilir hatalara neden olur. Bir sonraki bölümde göstereceğim gibi, aslında en az üç öngörülebilir hataya yol açar.

## 6

### Klişelerin Faydaları ve Zararları

**Klişeler:** Hepimiz yeryüzünün küçük bir kısmında yaşıyor ve çalışıyoruz, küçük bir daire içinde hareket ediyoruz ve yakınlarımız detaylı olarak çok az şey biliyor.... Kaçınılmaz surette düşüncelerimiz, doğrudan gözlemleyebildiklerimizden daha büyük yer kaplıyor, daha fazla şeyi kapsıyor ve onlara ulaşması daha uzun sürüyor. Dolayısıyla, başkalarının söyledikleri ve bizlerin hayal edebildikleri dışında bunların bir araya getirilmesi gerekiyor.

— WALTER LIPPMAN (1922): “Klişe” terimini baskı makinesindeki bir kopyalama levhası yerine sosyal düşünceyi tanımlamak için kullanan ilk kişi.

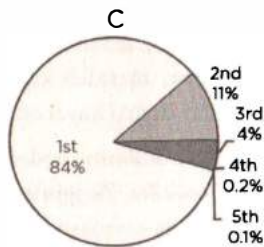
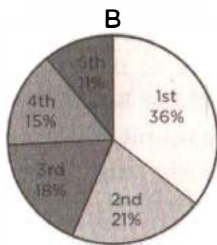
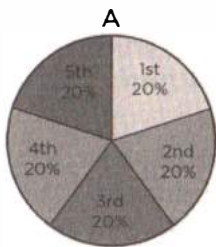
Bize bölünmüş bir dünyada yaşadığımız söylenmektedir. Politika ve din, ırk ve cinsiyet, sosyal sınıf ve eğitim, sınırlar ve ülkeler tarafından bölünmüş bir dünya. Evsiz biriyle hiç konuşmamış ya da bir yemek masasında radikal bir Müslüman'ın karşısında hiç yemek yememiş olabilirsiniz. Siyasi yelpazenin iki ucu arasında yer alan bin kişinin gerçek düşüncelerini öğrenmek için bir hafta boyunca onların görüşlerinden sonuç çıkarmakla hiç uğraşmamışsınızdır. Doğrudan temasınızın çok az olması ya da hiç olmaması, sizi yine de nadiren şaşkınlığa uğrattır. Başkalarının zihni hakkındaki görüşleriniz, dolaysız gözlemlerinizden çok “daha

büyük bir yer” kaplar; bu görüşler, okuduğunuz ve başkalarından duyduğunuz şeylerle hayal gücünüzde bir araya getirilir. Kısmen tanıdığınız mesafeli kişilerin zihinlerini nasıl hayal edersiniz ve ne kadar doğru hayal edersiniz?

İki büyük bölünme nedeniyle ilgili bir örnekle başlayalım: zenginlik ve politika. Zenginlerin giderek zenginleşmesiyle ve yoksulların yerinde saymasıyla, dünyanın her yerindeki servet eşitsizliği genelde artmaktadır. Para konusundaki bu bölünme, zihinlerde yani eşitlikten yana olanlar ile meritokrasinin tarafını tutanlar arasında bir bölünmeye yol açar. Bütün dünyada, zengin ile yoksul arasında giderek büyüyen uçurumdan şikâyet eden liberal politikacılar dengeyi sağlamak için zenginlerin ödediği vergilerin artırılmasını önerirken, vergi toplama başarısının adaletsizliğinden yakınan muhafazakar politikacılar daha düşük vergili serbest piyasaların koşulları iyileştireceğini ileri sürmektedir. Kemikleşmiş partizanlar tarafından büyük televizyonlar ve işlevsiz hükümetler için yapılan kısa açıklamalar. Bunlar liberallerin ve muhafazakârların gerçek düşüncelerine ilişkin doğru bilgileri veriyorlar mı?

Bunu öğrenmek için iki psikolog, rastlantısal olarak seçilmiş 1000 Amerikalıdan servet eşitsizliği hakkındaki tercihlerini belirtmelerini isteyerek, tutumsal bölünmeyi değerlendirdi.<sup>1</sup> İlk olarak, katılımcılara farklı oranlarda servet eşitsizliğine sahip farazi ülkeleri gösteren üç daire grafiği sundular: A grafiğinde gösterilen tam eşitlik; C grafiğinde gösterilen ciddi eşitsizlik ve B grafiğinde gösterilen orta derecede eşitsizlik. Katılımcılar bir seferde bir çift ülkeyi değerlendirip, şayet zenginlikle ilgili beşte birlik kesime rastlantısal olarak atansalardı, olası her çift arasından hangi ülkede yer almayı tercih edeceklerini belirttiler (en üstteki yüzde 20’den en alttaki yüzde 20’ye kadar). Gerçekte hiç kimse son derece eşit olan A ülkesinde yaşamıyor, dolayısıyla gerçekçi iki ülkeyi (B ve C) ele alalım. Aşağıda yer alan grafiği gözden geçiriniz. Eğer rastlantısal olarak beşte birlik kesimlerden birine yerleştirilseydiniz, hangi ülkede yaşamayı tercih ederdiniz?

Peki ya *diğer* insanlar? Son başkanlık seçiminde oldukça liberal bir politikacıya oy verenlerin (Demokratlar) yüzde kaç daha



Her daire grafiği bir ülkeyi temsil ediyor ve en zenginden (en üstteki yüzde 20) en yoksula (en alttaki yüzde 20) kadar nüfusun her beşte biri (yüzde 20'si) tarafından kontrol edilen servet oranını gösteriyor. A ülkesi farazidir ama B ve C ülkeleri gerçek ülkelerin mevcut servet dağılımını temsil ediyor.

adaletli bir dağılım olan B'yi seçer? Ya son ABD seçiminde oldukça muhafazakar bir politikacıya oy verenler (Cumhuriyetçiler)? Muhafazakar seçmenlerin yüzde kaç B'yi tercih eder?

Daha az adil olan C ülkesine kıyasla daha adil olan B ülkesini tercih ettiyseniz, o zaman bu ankete katılanların yüzde 92'siyle aynı tercihe sahipsiniz. Aşırı eşitsizliği neredeyse hiç kimse istemez.<sup>2</sup> B'yi tercih eden Demokrat seçmenlerin yüzdesinin Cumhuriyetçi seçmenlerden daha yüksek olduğunu düşündüyseniz, kesinlikle haklıdınız. Liberal ve muhafazakarlarla ilgili klişelerinizi alkışlayın. Bu konuda haklılar.

Klişeleriniz muhtemelen başka şekillerde de doğru çıkmaktadır. Bu ankette, nispeten yoksul olanlar (yılda 50,000 dolardan az kazananlar) nispeten zengin olanlardan (yılda 150,000 dolardan fazla kazananlar) daha adil bir dağılımı tercih etmiştir. Ayrıca

erkeklerle kıyasla kadınlar tercihlerini daha adil bir dağılımdan yana yapmıştır.<sup>3</sup> Herkes en azından bir dereceye kadar kendi çıkarı tarafından motive edilir, bu yüzden zenginlerle karşılaştırıldığında yoksullar daha adaletli dağılımları tercih ederler. Haklı gerekçelerle kadınların daha adaletli olduğu düşünülür. Klişeleriniz, bu farklılıklarda yine haklı çıkar.

Bu farklılıkların yönünü tahmin ederken gruplarla ilgili klişeleriniz haklı çıkabilse de, bu farklılıkların boyutunu tahmin ederken çok yanlış çıkabilir. Liberaller muhafazakarlardan daha adilane bir dağılımı tercih ederler ama ne derecede? Eğer bu farklılığın önemsiz bir şeyden ibaret olduğunu düşündüyseniz, tamamen yanıldınız. Demokrat ve Cumhuriyetçi başkanlık seçmenleri arasındaki fark sadece yüzde 3,5 idi. Eğer politik uçurumun daha büyük olduğunu düşündüyseniz, yalnız değilsiniz. İnternet üzerinden 481 Amerikalıdan oluşan bir gruba uyguladığım ankette, Demokrat ve Cumhuriyetçi seçmenler arasında yüzde 35’lik bir farklılık olduğunu tahmin ettiler. Anketime katılanlar, bu farklılığın yönünü anlamıştı ama boyutunu 10 kat yanlış yorumlamıştı.<sup>4</sup> Nispeten zengin ve yoksul olanların tahmini tercihleri konusunda tam olarak aynı sonuca ulaştım. Anketime katılanlar, farklılığın yönünü yine anlamış ama boyutunu tamamen yanlış değerlendirerek, zengin ile yoksul arasındaki gerçek uçurum sadece yüzde 3 iken, yüzde 40 olduğunu tahmin etmişlerdi. Katılımcılarım cinsiyet farkı açısından kısmen daha yakındılar ama gerçek cinsiyet farkı sadece yüzde 2 olmasına rağmen yüzde 12’lik bir fark olduğunu tahmin ettiler.

Ne siz ne de ankete katılanlar dışarıya çıkıp, düşüncelerini tahmin etmek için muhafazakar ya da liberal biriyle, zengin ya da yoksul bir kişiyle, bir erkekle ya da kadınla konuşmak zorunda değildiniz. Onların düşünceleri hakkında bir kanıya zaten sahiptiniz. O kanı bir klişedir: “bir grubun kişisel özelliklerine ilişkin bir takım inançlar.”<sup>5</sup> Bu inançlar yoktan var olmaz. Beyninizin, başkalarının zihni hakkında çıkarımlarda bulunmak için hem sizin hem de diğer insanların gözlemlerini kullanarak, karmaşık bir dünyadaki ortalama eğilimleri çekip çıkarmak üzere

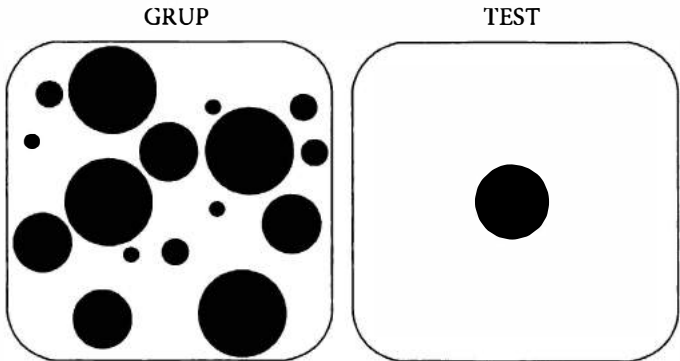
gösterdiği genel girişimi yansıtır. Liberallerle ve muhafazakarlara, zenginlerle ve yoksullarla, erkeklerle ve kadınlarla ilgili kanılarınızın hepsinde bir doğruluk payı vardır. Bu vakada, farklılıkların yönünü doğru bilmektir. Aynı zamanda kanılarınızda öngörülebilir bir yanlışlık vardır. Bu vakada, farklılıkların boyutunu son derece yanlış yorumlamaktır.

Yaygın klişeler genellikle böyle karmaşık tablolar yansıtır; yüzde 50'nin üzerindeki grup ortalamalarını belirleyerek bizi başka birinin zihnine yakınlaştırır ama aynı zamanda öngörülebilir hatalar doğurur. Doğruluk ve yanlışlığın oldukça karmaşık yapısını anlamanıza yardımcı olmak için, öncelikle size beyninizin klişeler üzerinde ne kadar etkili *olabildiğini* göstermek zorundayım. Şayet insanlar birer daire olsalardı.

## DAİREOLOJİ

İlk önce bir sonraki sayfanın solunda yer alan bir grup daireye bakınız. Sonra, sağdaki test dairesine bakınız.

Görünüşte görme yetisinin değerlendirildiği bir deneyde, gönüllülere buna benzer resimler gösterildi ama aslında görevleri daha



zordu. Resimleri yan yana görmek yerine, her resmi teker teker gördüler: önce soldaki gibi bir grup daire, sonra sağdaki gibi tek bir test dairesi.<sup>6</sup> Daha sonra gönüllülere, tek test dairesinin önceki daire grubu içinde yer alıp almadığı soruldu. Araştırmacılar bunu birçok (birçok, birçok) kez tekrar ettikten sonra, ortaya iki tutarlı sonuç çıktı. Sonuçlardan biri oldukça sönük, diğeri ise açık konuşmak gerekirse hayret vericiydi.

Önce sönük bulguya bakalım: Bu test *gerçekten* zor. Gönüllüler, tek başına duran hedef dairenin daha büyük daire grubunun içinde olup olmadığını söyleyemediler. Büyük bir grup gördüğünüzde, içindeki bireyleri hatırlamak neredeyse imkânsızdır. Şimdiye kadar geniş bir dinleyici kitlesi önünde konuşmuş ya da kalabalık bir şehrin kaldırımında yürümüş biri bunu destekleyecektir. Büyük grupların içindeki bireyler neredeyse görünmezdir. İnsanlar için geçerli olan şey, burada dairelerle açık bir şekilde gösterilmektedir.<sup>8</sup>

Şimdi de hayret edilecek bulgu: Bu testteki neredeyse tamamen öngörülebilir olan bu hatalar, beyninizin mükemmelliğini yansıtır. Yukarıdaki resimde, sağdaki test dairesi aslında soldaki grup içinde yoktur. Buna rağmen, bu deneyde test dairesinin gösterildiği insanların hemen hemen hepsi, bunun daire grubunun içinde yer aldığını belirtme yanlışını yapmıştır. İnsanlar bu hatayı sürekli yaparlar çünkü sağdaki test dairesi soldaki grupta yer alan dairelerin *ortalama* boyutundadır. Beyninizin bir gruptan otomatik olarak seçip çıkardığı şey, içindeki farklı bireyler değil, genel bir değerlendirmedir. Siz daha büyük daire grubuna bakmakla meşgulken, beyniniz grubun ortalama çapını hesaplamakla ve bu görüntüyü yarım saniyeden daha kısa bir süre içerisinde hafızanıza göndermekle meşguldür. İstatistik eğitimi almanıza, matematik kitabına başvurmanıza, Google'da araştırmanıza gerek yok. Hafızanız yanılabilir ama aptal değildir.<sup>9</sup>

Diğer insanların zihinleri dairelerden daha karmaşıktır ama bu bulgular bize herhangi bir grup hakkında beyninizin nasıl düşündüğüne dair önemli bir şey anlatır. İnce detayları hatırlamak yerine, bilgilerin “özetini” çıkarırsınız. Bir grubun “özet,” tek

tek her üyesinin değil grubun ortalamasıdır. Bu da insanlardan oluşan grupları içerir. Araştırmaların ortaya koyduğu şudur: Farklı duygular sergileyen bir kalabalığa baktığınızda, herhangi birinin duygusunu hatırlamakta muhtemelen çok zorlanırsınız ama kalabalığın genel duygu durumu hakkında oldukça yeterli bir kanıya sahip olursunuz.<sup>10</sup> Şüphesiz bu gayet uyarlanabilir bir beceridir. Kaplanların genellikle tehlikeli olduğunu ama kaplan zambaklarının böyle olmadığını öğrenemeyen bir canlı, tehlikeli bir dünyada nadiren başarılı olacaktır. Başkalarının ne yaptığına, ne düşündüğüne, ne hissettiğine, neye inandığına ya da ne istediğine –daha geniş çaplı bir toplumun sosyal normlarına– ilişkin genel bir kanı edinemeyen bir kişi, son derece sosyal olan dünyamızda nadiren başarıya ulaşacaktır.

## GERÇEKLER CAN YAKAR

Daire deneyi, ideal koşullar altında beyninizin gruplarla ilgili ne yapabileceğine yönelik etkileyici bir ölçüt sunmaktadır. Aynı zamanda gerçek dünyanın ideal koşulu nasıl karşılamadığını düşünmemiz için de bir başlangıç noktası oluşturur. Daire deneyinde, açıkça gözlerinizin önünde gösterilen grubun her üyesi görülebilir durumdadır. Dün görüp de hatırlamak zorunda olduğunuz, başkalarından duyduğunuz ya da haberlerden öğrendiğiniz daireler yok. Sigara molasına çıkan kayıp daireler yok, dikkatinizi çeken ve cazibesiz daireleri fark etmenizi engelleyen son derece çekici daireler yok. Ayrıca her daire tam anlamıyla güvenilir. Hiçbiri sizi etkilemek için görünüşünü değiştirmez, belki bodur olanlar çok şişman görünmemek için göbeklerini içeri çekerler. Sizden duyguları, niyetleri, inançları ya da tutumları gibi dairelerin görünmez özelliklerini değerlendirmeniz istenmez. Gerçek açıkça gözlerinizin önünde durduğunda, beyninizdeki istatistikçi muhteşemdir.

Gerçek dünya her açıdan bu ideal koşulları karşılayamaz ama tamamen başarısız değildir. Birçok araştırmacı, bir grup insan-

dan başka bir grubun doğrulanabilir özellikleri hakkında yargıda bulunmalarını isteyerek, daha sonra da bu yargılar ile bazı gerçek ölçümleri kıyaslayarak, klişelerin doğruluğunu değerlendirmiştir. Sonuçlar tutarlı bir şekilde farklı derecelerde doğruluk ve yanlışlık olduğunu göstermektedir; tıpkı zorlu atıcılar karşısında vuruş yapan muhteşem bir beysbol oyuncusunun, farklı atıcılarda farklı derecelerde, bazen isabet ettirmesi bazen de topu kaçırmaması gibi.

Hayal gücünü hiç yormayan bir klişeden etkileyici bir örnek: kadınlar ile erkekler arasındaki farklılıklar. Üniversite öğrencilerinden oluşan büyük bir grup –139 erkek, 162 kadın– Genel Sosyal Anket’ten (1972’den beri her yıl “Amerika’nın nabzını ölçmek” için rastlantısal olarak seçilmiş binlerce insana uygulanan bir anket) alınan soruları cevaplayarak erkeklerin ve kadınların tutumlarına ilişkin tahminde bulundular.<sup>11</sup> Bu sorularda, işverenlerin yeni ebeveynlere ücretli izin verip vermemesi, işletmelere getirilen resmi kısıtlamaları destekleme derecesi, yoksullara yönelik sosyal konutlara verilen destek, bir kişinin “erkeğin dışarıda başarılı bir kişi olmasının, kadının da eviyle ve ailesiyle ilgilenmesinin” herkes için daha iyi olduğu fikrine ne kadar katıldığı gibi tutumlar yer almaktaydı. Gönüllüler, her bir cümle için muhtemel cevaplardan birini veren erkeklerin ve kadınların yüzdelerini tahmin ettiler.

Erkeklerin ve kadınların zihinleri hakkındaki klişeleriniz mükemmel olsaydı, tahmini yüzdeleriniz ile gerçek yüzdeler son derece uyumlu olur, aralarındaki korelasyon 1 çıkardı. Eğer klişeleriniz tamamen hatalı olsaydı, tahmini yüzdeleriniz ile gerçek yüzdeler arasında hiç ilişki olmaz, aralarındaki korelasyon 0 çıkardı. Aslında doğruluk korelasyonları önemli ölçüde sağduyulu olunduğunu gösteriyordu: erkeklerin tutumlarına yönelik tahminlerin korelasyonu 0.50 ve kadınların tutumlarına yönelik tahminlerinki 0.58. Erkekler ve kadınlar cinsiyet rolleriyle tutarlı bir şekilde cevap verme eğilimi göstermiş, erkeklerin nispeten daha rekabetçi ve meritokratik tutumlar sergilediği, kadınların da nispeten daha yardımsever ve eşitlikçi tutumlara sahip

olduğu görülmüştü. Ama bu doğruluğun ortasında sistematik bir yanlışlık vardı. Özellikle kadınlar, çoğu zaman cinsiyet ayrımına neden olduğu varsayılan konularda erkekler ile kadınlar arasındaki farklılıkları abartarak, erkeklerin normalden daha cinsiyetçi olacağını düşünme eğilimi göstermişti.

Bu karmaşık tablo oldukça tipik bir sonuçtur. Klişeler nadiren tamamen doğru ya da yanlış çıkar. Klişeler grinin sonsuz tonları gibidir; grup ortalamalarına ilişkin sağlam bir kanı ile kuru gürültü arasında değişkenlik gösterir. İlginç olan soru, grup farklılıkları hakkındaki birçok klişenin neden makul oranda doğruluk payı içerdiği değildir. Daire deneyi net bir açıklama getirir: Dünyadaki her türlü grup arasında gerçekten bazı farklılıklar vardır; bu farklılıkların bir kısmını doğrudan gözlemleyebilirsiniz ve hafızanız bu gerçek farklılıklarla ilgili mantık çerçevesinde doğru bir ortalama üretir. Daha ilginç olan soru şudur: Daire deneyinde gördüğümüz doğruluk oranını dikkate alırsak, insan topluluklarına ilişkin klişelerin mümkün olabildiğince doğru olmasını engelleyen şey nedir? Kulaklarınızın arasındaki 1300 gramlık et parçası, geometrik şekillerin ortalama özelliklerini hiç ter dökmeden yarım saniyede hesaplayabilir. Diğer insanları düşünürken beynimizin muhteşem istatistikçisini yoldan çıkaran şey nedir?

Bu sorunun kısa cevabı, karar bilimcisi Robin Hogarth'ın "acımasız çevre"<sup>12</sup> diye adlandırdığı, muhteşem istatistikçinize hatalı veriler sunan bir yerde yaşıyor olmamızdır. Klişelerimizin nerede yanlış yaptığını anlamak noktasında önem taşıyan üç acımasız yöntem var: çok az bilgi edinmek, grupları farklılıklarına göre tanımlamak ve grup farklılıklarının gerçek nedenlerini doğrudan gözlemleyememek.

## ÇOK AZDAN ÇOK FAZLA

Muhteşem istatistikçiler, yetersiz verilerle analiz yaptıklarında aptal gibi görünebilirler. 1936 ABD başkanlık seçiminden dört gün önce, 2,4 milyon Amerikalıyla kamuoyu yoklaması yapan

*Literary Digest* dergisi, Demokrat Franklin D. Roosevelt'in karşısında Cumhuriyetçi Alfred Landon'un seçimi ezici çoğunlukla kazanacağını tahmin etmişti. Gerçekten ezici bir çoğunlukta, ABD tarihinin en büyük seçimlerinden biriydi ama tamamen aksi yönde. Landon, 1850'li yıllardan itibaren bir başkanlık seçiminde alınan en düşük seçmen oyuna sahip olarak sadece iki eyaleti kazandı. *Digest*'in hatası, örnekleme yalnızca Landon'ın kazandığı iki eyaletten (Vermont ve Maine) seçmesinden, kendi dergisinin katılımcılarını (ağırlıklı olarak muhafazakar) kullanmasından, sonra da insanlarla telefonda görüşmesinden (o zamanlar genelde varlıklı evlerde bulunan lüks bir şey) kaynaklanıyordu. Verilerin sadece bir kısmını analiz ederseniz, aptal gibi görünmeye mahkûm olursunuz.

Buradan çıkarılan sonuç gayet açıktır. İnsanlarla ilgili klişelerimiz, grup ortalamalarının hatalı değerlendirmeleridir çünkü *Literary Digest* gibi kamuoyu yoklaması yaparız. Her birimiz dünyadaki insanların sadece küçük bir kesimini görürüz, haberlerden ya da diğer kaynaklardan özenle seçilmiş bulguların şansı eseri sadece küçük bir bölümünü duyarız ve sadece genellikle bizimle hemfikir olan arkadaşlarımızın yer aldığı kısıtlı bir grupta konuşuruz. En kötüsü de, başkalarıyla ilgili bazı düşüncelerimiz doğrudan gözlemlenmez, daha çok aile üyeleri, arkadaşlar ve komşular arasında anlatılan hikâyeler aracılığıyla kulaktan dolma bir şekilde öğrenilir. Bunun üzerine beynimizin istatistikçisi, gördüğümüz, hayal ettiğimiz ya da duyduğumuz verileri, doğruluğu daire deneyinde gördüğümüzden daha düşük olan bir veri grubunu analiz etmeye başlar.

Genel olarak klişeler, bir grupta doğrudan deneyim yaşadığınızda (sizin de dâhil olduğunuz bir grup gibi), söz konusu grup hakkında daha fazla bilgi sahibi olduğunuzda (çoğunluğu oluşturduğu için) ve açıkça görülebilen unsurlar hakkında soru sorulduğunda (tutumlar, inançlar ya da niyetler gibi görülmeyen zihinsel durumlar yerine görülebilen davranışlar hakkında) daha doğru çıkar.<sup>13</sup> Mesela, üniversite öğrencileri aynı üniversitede okuyan diğer öğrencilerin davranışları ve tutumları ile ilgili oldukça

etkileyici bir kanıya sahiptir.<sup>14</sup> Başka birini gözlemlemek, onunla konuşmak ve yaşamak, öğrencilere üzerinde çalışacakları gayet iyi veriler sunmaktadır. Küçük gruplara kıyasla büyük gruplar daha fazla gözlemsel kanıt sağladığı için çoğunluk gruplarıyla ilgili klişeler azınlık gruplarıyla ilgili klişelerden daha doğru çıkabilmektedir.<sup>15</sup> İnsanlarla twitter, telefon mesajı ya da e-posta gibi çok az bilgi veren araçlar yoluyla iletişim kurmak, tam da bu fena ortama karşılık gelir; buralar hatalı klişelerin direncinin en yüksek olduğu yerlerdir.<sup>16</sup> Ne kadar az bilirsek, klişelerimiz o kadar çok yanlış bilgi verir.

Bu durum teoride yeterince açıktır ama beyninizdeki istatistikçinin hangi bulguyu kaçırdığını bilemediğiniz için uygulamada zorlanırsınız. Kadınların erkeklerden daha duygusal olduğunu söyleyen yaygın bir klişeyi ele alalım. Baktığınız hemen hemen her yerde bunun kanıtını görebilirsiniz. Kadınlar erkeklerden daha çok gülümser, daha sık ağlar ve daha çok kahkaha atar. Görünüşe göre kadınlar erkeklerden daha çok şey *hissetmektedir*; ne de olsa erkekler ağlamaz. Ama bu farklılığın, hissedilen duyguları mı yoksa başkalarına gösterilen duyguları mı yansıttığını anlamak için hepimizin ihtiyacı olan şey, ortalama bir erkeğin ya da ortalama bir kadının işbaşındaki zihinlerine doğrudan ulaşmaktır. Neyse ki duygusal deneyimler, pahalı laboratuvar cihazlarıyla yakalanabilen fizyolojik izler bırakır. İnsanlar bu cihaza bağlandığında, araştırmalar duygusal şeyleri çağrıştıran aynı sahneleri seyreden erkeklerin ve kadınların ortalama olarak aynı yoğunlukta olan aynı duygusal tepkileri verdiklerini doğrulamaktadır. Erkeklerin ve kadınların farklı olduğu nokta, duygularını dışavurma şekilleridir; kadınlar erkeklerden daha fazla dışavurmaktadır.<sup>17</sup> Ama insanlar bu erkekleri ve kadınları seyrettiğinde, kadınlar duygularını erkeklerden daha çok *gösterdiği* için kadınların daha duygusal olduğu sonucuna varırlar. Burada klişeler yanlış yönlendirmede bulunur çünkü görünmeyen deneyimlerden ziyade görebildiğimiz deneyimleri temel alır.

Davranışlar bir kişinin zihnini doğru yansıttığında, klişelerimiz oldukça etkileyici olabilmektedir. Ama davranışlar yanıltıcı ol-

duğunda, klişelerimiz de daha az etkileyici olur. Göremediğimiz zihinler hakkında çıkarımlarda bulunmak için gözlenen davranışları kullanmak, bazen en iyi istatistikçinin bile aklını karıştırır. Politikacılar seçmenlerine gösteriş yaparken, avukatlar jürinin karşısında savunma yaparken, sendikalar üyeleri için greve giderken ve bir fikrin taraftarları kendi gerekçeleri için mücadele ederken, gözünüzün gördüğünden daha fazlasının olduğunu aklınızdan çıkarmamanız son derece önemlidir.

## TANIM GEREĞİ FARKLI

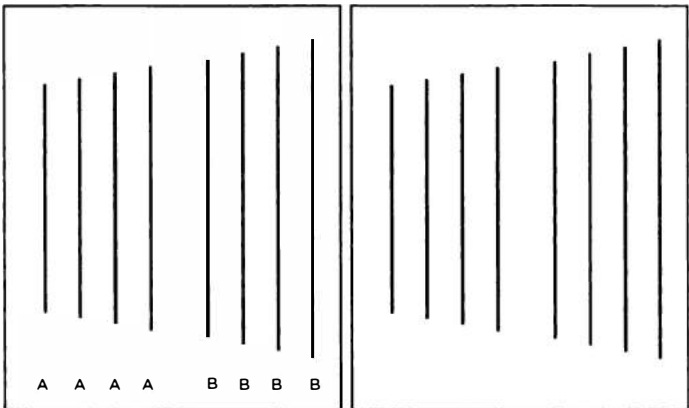
En basitinden daha fazla kanıtla maruz kalmak klişelerimizi düzeltir; ancak önümüzdeki bütün kanıtlara eşit derecede dikkat ettiğimiz takdirde. Ama etmeyiz. Bazı kanıtları görmezden gelmek daha kolaydır. Seyahate çıktığınızda, yaşadığınız deneyimin büyük bir bölümü uzun bir süre boyunca aynı şeyleri yapmayı içerir –uçmak, araba kullanmak, uyumak, ayakta durmak, beklemek, yürümek– ama sonrasında arkadaşlarınıza anlattığınız hikâye sadece yol boyunca yaşadığınız *farklı* şeylerle ilgilidir: oraya buraya gitmek, şunu bunu yapmak. Aynı durum kendinizi düşünme biçiminiz için de geçerlidir. Kendinizi, sizi herkesle aynı kılan özelliklerle değil –iki kolu iki bacağı olan, nefes alan– sizi herkesten *farklı* kılan vasıflarla –Barış Gönüllüleri’nde vakit geçiren, doktorluk yapan, balık tutmaktan hoşlanan ve benzeri şeyler– tanımlarsınız.<sup>18</sup> Kendini aradığını iddia eden bir adam haritaya bakmıyor, ayırt edici bir özelliğe bakıyordur.

Benzerlikler sıkıcı, farklılıklar ise heyecan vericidir. Farklılığa aşırı duyarlı olmak, retinalarımıza varıncaya kadar içimize işlemiştir. Sizler ve ben, gözle görünen dünyayı görebiliriz çünkü gözlerimiz çok hafif ve kontrolsüz bir şekilde aşağı yukarı oynayarak, bir o yana bir bu yana “seğirme” diye adlandırılan bilinçsiz hareketler yapar. Gözdeki bu oynamalar, retinanızın farklılıkları, bir şeyin dokusunda, dış çizgisinde ve ışıklandırmasında meydana gelen değişiklikleri tespit etmesine olanak tanır; görmeyi

sağlayan görsel girdilerdeki değişiklikler işte bu beceri sayesinde fark edilir. Oynamasını engellemek için gözlerinizi anestezi ilaçla etkisiz hale getirirseniz, her şey kararır. Retinanıza, üzerine resim işlenmiş bir kontak lens yerleştirin; lensler gözlerinizle uyumlu bir şekilde oynamaya başladığında, bu resim de yavaş yavaş görünürlük kazanacaktır.<sup>19</sup>

Gruplar da aynen nesneler gibi ortaya çıkar: aralarındaki farklılıkları tespit ederken. Erkekler ve kadınlar, siyahlar ve beyazlar, yaşlılar ve gençler, zenginler ve yoksullar, aralarındaki “oyunamlarla” –onları diğer gruplardan *farklı* kılan unsurlarla– tanımlanan gruplardır. Tanım gereği diğerlerine benzerliğiyle tarif edilen bir grup, kesinlikle grup değildir. Tıpkı gözleriniz gibi sosyal kanılarınız da farklılık detektörleridir.

Gruplar arasındaki farklılıkları fark etmek, aslında klişeler açısından sorun çıkarmaz ama grupları farklılıklarına göre tanımlamak bir sorundur. Gönüllülerden, birbirinden farklı 8 çizginin boyunu tahmin etmelerinin istendiği basit bir deneyi ele alalım.<sup>20</sup> Aşağıda solda gördüğümüz gibi, bazı gönüllülerde çizgiler A ve B olarak iki gruba ayrıldı. Kısa çizgilerin hepsi A grubunda, uzun olanlar B grubundaydı. Farklılığı tanımlayan şey uzunluktu. Diğer gönüllülerde çizgiler hiç sınıflandırılmadı; bu yüzden grup-



landırma yoktu. Gönüllüler çizgileri rastgele sırada teker teker görüp, her çizginin boyunu tahmin ettiler.

Çizgi gruplarını boylarına göre tanımlamak, gerçekte ne kadar uzun olduklarını etkilemez ama ne kadar uzun *göründüklerini* etkileyebilir. İki grubun sınırında yer alan en muğlak çizgiler –A grubunun en uzununu ve B grubunun en kısısı– gruplarının tanımlayıcı özelliğiyle normalden daha tutarlı görüldüğü için gönüllüler tarafından yanlış algılanmıştı. Dolayısıyla uzun bir gruptaki kısa bir çizginin daha uzun olduğu, kısa bir gruptaki uzun bir çizginin daha kısa olduğu düşünülmüştü. Birini basketbol oyuncusu olarak adlandırmak kısa boylu bir kişinin uzamasını sağlamaz ama kısa bir sporcuyla uzun biri olarak hatırlamanıza neden olabilir. Gruplar farklılıklarına göre tanımlandığında, sınırdaki unsurlar tanımlamaya uysun diye araya sıkıştırılabilir; gerçekler belirsiz olduğunda, gruplar arasındaki farklılıklar büyütülür.

Grupları farklılıklarına göre tanımlamanın görme yetimiz açısından doğurduğu sorun, hayal gücümüze yarattığı sorun kadar büyük değildir. Bir müzakerenin zıt taraflarında yer alan insanlar birbirlerine muhalif olduklarının gayet farkındadırlar ama genellikle birbirlerine kesin olarak ne şekilde muhalif olduklarını düşünmek durumunda kalırlar. Farklı siyasi partilerin üyeleri farklı adaylara oy verdiklerini görebilirler ama bu partilerin üyelerinin gerçekte neye inandığını düşünmek zorunda kalırlar. Erkekler ve kadınlar dış görünüşleri ve davranışları açısından birbirlerinden farklı olduklarını görebilirler ama karşı cinsten olan kişilerin *gerçekten* ne istediğini anlamak zorunda bırakılırlar.

Cinsiyet farklılıklarıyla ilgili son örneğimizi tekrar gözden geçirelim. En önemli cinsiyet farklılıkları biyolojiktir: erkeklerin penisi, kadınların vajinası vardır; evet, araştırmalar çoğu erkeğin beysbol topunu çoğu kadından daha hızlı ve daha uzağa attığını doğrulamaktadır.<sup>21</sup> Hayal gücümüzü en fazla esir alan ve toplumsal cinsiyetimizi tanımlayan cinsiyet farklılıkları ise psikolojiktir: kadınlar müşterek, duygusal ve ilişkiseldir, çoğunlukla başkalarını düşünürler; erkekler ise bağımsız, mantıklı ve mekânsaldır, çoğunlukla cinselliği düşünürler.

Bilimsel metotlar bazen –tıpkı duyularımız gibi– grupların arasındaki benzerliklerden çok farklılıkları tespit eden yöntemler kullandığı için, bilim insanları da psikolojik cinsiyet farklılıklarını konuşmaktan hoşlanırlar. Psikolojide iki cinsiyetin tercihleriyle ilgili şimdiye kadar yapılmış en geniş kapsamlı çalışma olan, 37 kültürden 10,047 erkeğin ve kadının (20 ile 25 beş yaş arası) katıldığı bir anketi ele alalım. Bu erkeklerden ve kadınlardan, bir sevgilide bulunan 13 özelliği önemine göre derecelendirmeleri istendi (“önemsiz” anlamına gelen 0 ile “çok gerekli” anlamına gelen 3 arasında). Erkeklerin ve kadınların tercihlerindeki *farklılıklar*, açık ara farkla, çok dikkat çekmişti (Daha en başında çalışmayı motive etmişti). Bütün kültürlerde, kadınlara kıyasla erkekler istikrarlı bir şekilde “güzelliğin” daha önemli olduğunu, erkeklere kıyasla kadınlar da “iyi para kazanma potansiyelinin” daha önemli olduğunu belirtmişti.<sup>22</sup> Bu nedenle makalenin başlığı, “İnsanların Eş Tercihlerinde Seks *Farklılıkları*” olmuştu (İtali benim tarafımdan eklendi).

Ama makalenin en sonuna saklanmış bir şekilde, “Yeterlilikler ve Sınırlılıklar” başlığı altında cinsiyet *benzerliğiyle* ilgili şu sonuç yer almaktadır: “Her iki cinsiyetin sıralamada en üste koyduğu özellik, ne para kazanma potansiyeli ne de fiziksel görünüş çıkmıştır.... Bütün örneklemelerde her iki cinsiyetin ‘nazik-anlayışlı’ ve ‘zeki’ gibi özellikleri kazanç sağlama becerisinden ve çekicilikten daha üst sıraya koyması, türe-özü eş tercihlerinin cinsiyete bağlı tercihlerden daha etkili olabileceğini göstermektedir.” Bunun akademik olmayan bir dille ifadesi şudur: Erkeklerin ve kadınların istekleri arasında gerçekten farklılıklar olmasına rağmen benzerlikler çok daha fazladır çünkü erkek de kadın da bir insandır. Hem erkekler hem de kadınlar nazik ve zeki birini ister. En sık kullanılan tanımına göre, “feminizm, kadınların insan olduğunu ifade eden radikal bir görüştür.” Ben de şunu ekleyeceğim: Erkekler de insandır.

Cinsiyet hakkında yazanlar tamamen insandır, dolayısıyla diğerlerimiz gibi benzerliklerden çok farklılıklara dikkat ederler. Janet Hyde, şimdiye kadar cinsiyet benzerliklerine ilişkin bir teori

ileri süren yegâne psikologtur; genellikle cinsiyet farklılıklarına yönelik geniş kapsamlı çalışmalarda çok fazla benzerliğin ortaya çıktığını ama yine de dolaylı açıklamaların klişelerimizi tanımlayan çok az sayıda farklılığa odaklandığını dile getirmektedir.<sup>23</sup> Popüler yazarlar ve haber siteleri, gözlenen farklılıklar hakkında son derece abartılı iddialarda bulunmak için 180 derece dönüş yapmadan hemen önce genellikle bu benzerlikleri destekler gibi görünürler. Toplumsal Cinsiyeti Abartanlar Onur Listesinin yeni neferleri arasında “*The Female Brain* (Kadın Beyni)” and “*The Male Brain* (Erkek Beyni)” kitaplarının yazarı Louann Brizendin de vardır. Brizendin’in CNN için yazdığı, “erkek beynini” tanımladığı bir makalenin ikinci paragrafı cinsiyet benzerlikleriyle ilgili doğru bir kanıyla başlamaktadır: “Beyinlerimiz çoğunlukla birbirine benzer. Neticede aynı türden geliyoruz.” Hemen sonra, sanki kamera arkasındaymış gibi, abartma aşamasına 180 derece dönüş yapar. Dördüncü paragraftan sonra, doğru kanıların hepsi tarih olur: “Bu [15 yaşındaki erkek çocukların testosteronu] cinsel motorlarını çalıştırarak, dişilerin vücut bölgelerini ve cinselliği düşünmekten vazgeçmelerini imkânsız hale getirir.” Gerçekten mi? İmkânsız mı? Bir zamanlar bol bol cinselliği düşünen, testosteronun kışkırttığı 15 yaşında bir çocuktum ama çoğu zaman cinsellik dışındaki şeyleri düşünmenin de gayet mümkün olduğunu bilen biri olarak futbol ve basketbol oynamak, iyi notlar almak, tuba çalmak, balık tutmaya gitmek ve ebeveynlerimle vakit geçirmek için yeterince zamanım vardı.

Erkeklerin ve kadınların zihinleri hakkındaki klişelerimiz tamamen yanlış değildir. Araştırmaların doğruladığı gibi, erkeklerin cinselliği kadınlardan daha fazla düşündüğü gün gibi ortada olan bir gerçektir. Araştırmacılar, erkeklerin ve kadınların düşüncelerini bir hafta süresince gün boyunca takip eden bir çalışmada, üniversite çağındaki erkeklerin cinselliği ortalama olarak günde 34 kez, kadınların ise ortalama 19 kez düşündüğünü bulmuştur.<sup>25</sup> Bu büyük bir cinsiyet farkı gibi görünebilir (aslında bu sonucun istatistiksel açıdan düşük olduğu düşünülmektedir çünkü erkekler ve kadınlar arasındaki değişkenlik çok büyüktür) ama

Brizendine'in "cinsellik dışındaki şeyleri düşünmeyi imkânsız" bulan "erkek beyni" ile hiç alakası yoktur. Kâğıttan bir uçak *ne kadar* 747'ye benziyorsa, bu da *o kadar* doğrudur. Ayrıca bu sonuç, erkeklerin her 7 saniyede bir cinselliği düşündüğünü ifade eden bir klişeden çok uzaktır. En azından buradaki erkek üniversite öğrencilerinin, uyanık kaldıkları saatler süresince yaklaşık her otuz dakikada bir düşündükleri ortaya çıkmıştır.

Daha ilginç olan durum, şaşırtıcı derecede tutarlı olan bu cinsiyet farkının sadece cinsellikle ilgili olmamasıdır. Ayrıca araştırmacılar erkeklerin ve kadınların yemeği ve uykuyu ne kadar düşündüğünü takip etmiştir. Burada da eşit derecede büyük bir cinsiyet farkı ortaya çıkmıştır. Cinsiyetle ilgili klişeler, grupları belli başlı farklılıklarına –cinsellik– göre tanımlar, böylece bu farklılıkları önemli ölçüde abartma ve diğer farklılıkları gözden kaçırma riskiyle karşı karşıya kalırlar. Bu çalışmada söz konusu olan şey, erkeklerin cinselliği kadınlardan daha fazla düşünmesi değil, erkeklerin *bütün* dürtülerini kadınlardan daha fazla düşünmesidir.<sup>26</sup>

Cinsiyet farkıyla ilgili en önde gelen iddialara göre, çoğunluğun düşünceleri ile erkekler ve kadınlar hakkındaki klişelerimiz arasında öyle büyük bir tutarlılık vardır ki, onların vardığı sonuçlar nerdeyse hiç şaşırtıcı görülmez. Simon Baron-Cohen "*The Essential Difference (Temel Fark)*" adlı kitabında, en önemli cinsiyet farkının erkeklere kıyasla kadınların sosyal algılarının daha iyi olması olduğunu –başkalarıyla empati kurmada, başkalarının duygularını fark etmede ve zihinlerini okumada daha iyi olduklarını– ileri sürmektedir. Bu konuyu ele alan yazarların aksine Baron-Cohen, böyle temel bir farklılıkta bile erkeklerle kadınlar arasında büyük oranda benzerlik olduğunu vurgulamaya özen göstererek, "varabileceğimiz sonuçları abartmamaya dikkat etmemizi" önermektedir. Maalesef, karmaşık konuları ister istemez basite indirgeyen kitap başlığı bu öneriyi saf dışı bırakmaktadır.

Peki, *temel* fark ne kadar büyük? Tahmin etmişsinizdir: klişelerinizin ileri sürdüğü kadar büyük değil. Cinsellikle ilgili düşünceleriniz gibi, klişeleriniz de farklılıkların yönünü doğru bilip,

boyutunu yanlış anlayabilir. Bir ankette ya da deneyde, gözlemlenen bir farklılığın boyutunu hesaplamanın tipik yöntemi, ortalama farklılığı 0 rakamının farklılık olmadığını gösterdiği (Erkekler ve kadınlar aynı performansı sergileyerek, dağılımlarda mükemmel bir örtüşme gösterirler) ve 1 rakamının olası en büyük farklılığa işaret ettiği (Mesela, bütün kadınlar erkeklerden daha iyi bir performans sergilediği için dağılımlarda örtüşme olmaz) bir korelasyona dönüştürmektir. Empati ve zihin okuma ile ilgili testlerin tipik etki büyüklüğü yaklaşık 0.2'dir; bu da demektir ki, erkeklerin ve kadınların kendi içindeki farklılıkları, erkekler ile kadınlar arasındaki farklılıklardan çok daha büyüktür.<sup>27</sup> Ama Tal Eyal ve ben, bir grup erkekten ve kadından aynı kriterlerdeki bu farklılıkların boyutunu tahmin etmelerini istediğimizde, öngördükleri etki büyüklüğü ortalama 0.7 çıkmıştı; yani, gerçek cinsiyet farklılıklarının üç katından daha fazla.<sup>28</sup> Başka araştırmacılar da benzer sonuçlara ulaşmaktadır.<sup>29</sup> Buna rağmen John Gray'ın çok satan kitabında, erkeklerin Mars'tan kadınların Venüs'ten geldiği söylenir. Klişelerimiz de bunu söyler ama gerçek daha çok şöyledir: Erkekler Iowa'dan, kadınlar da Illinois'ten gelir.

Erkekler ve kadınlar, karşı cinsin öngörülen zihninde abartılmış farklılıklara neden olabilecek şekilde birbirlerinden farklılık gösterirler ama aslında *zıt* taraflarda değillerdir. "Kadın-erkek savaşları" hakkında konuşmaktan elbette hoşlanırsınız ama gerçek olan şu ki, yetişkinlerin büyük çoğunluğu karşı cinsten en az bir kişiye âşık olmuştur (genellikle çok daha fazlasına). Erkekler ve kadınlar yeterince iyi geçinirler. Grupları farklılıklarına göre tanımlama tehlikesinin çok daha belirgin olduğu gerçek anlaşmazlıklarda ya da politikada durum böyle değildir.

Politikayı düşünün. Son otuz beş yıldır Amerikalı seçmenlere uygulanan anketler, devletin sağladığı sağlık hizmetleri, askeri savunma harcaması, okul seçimi ve devletin yardım programlarına kaynak sağlama gibi tutumlarda, Cumhuriyetçiler ve Demokratlar arasında şaşırtıcı derecede istikrarlı fikir ayrılıkları olduğunu göstermiştir. Seçilen yetkililer kendi davranışlarında daha fazla kutuplaştığı için Amerikalı seçmenler, özellikle son yıllarda, bu

farklılıkların boyutunu abartmıştır.<sup>30</sup> Araştırmalara göre, “kırmızı eyaletler” ile “mavi eyaletler” arasındaki farklılıkları vurgulayan grafiksel tanımlamalar işleri daha da kötüleştirerek, gruplar arasındaki farklılıkları sadece yansıtmak yerine algılanan farklılıkları artırmaktadır.<sup>31</sup> Pozitif ayrımcılıktan yardım politikalarına kadar belirli konularda, zıt taraflarda yer alan insanlar karşı tarafın gerçekte olduğundan daha uç bir noktada bulunduğunu düşünürler.<sup>32</sup> İşin üzücü yanı, kısmen karşı taraftaki kişiye yönelik hayali partizanlıktan dolayı gerçek partizanlığın artmasıdır.

Mesela, kürtaj haklarıyla ilgili tartışmalar hem annenin hem de doğmamış çocuğun haklarına odaklanır. Araştırmaların gösterdiğine göre bu tartışmanın ortasında kalan taraftarlar, karşı tarafın tam da onların önem verdiği konuya –yani, tartışmanın bizzat tanımlayıcı özelliğine– muhalefet ettiğini düşünmektedir. Kürtaj hakkı yanlıları annenin haklarına önem verir, dolayısıyla da kürtaj karşıtlarının annenin haklarını fazla önemsemediğini zannederler. Tam tersine kürtaj karşıtları doğmamış çocuğun haklarına önem verir, bu yüzden de kürtaj hakkı yanlılarının doğmamış çocuğun haklarını fazla önemsemediğini varsayarlar. Her iki tarafa ait bu düşünceler, anlaşmazlığı daha fazla alevlendirecek şekilde iki grup arasındaki gerçek farklılıkların büyümesine neden olur.<sup>33</sup> Bu bölümde yer verdiğim, servet eşitsizliği hakkındaki abartılmış farklılıklarda hiçbir anormallik yoktur.

Müzakere dersine giren her öğrenci şunu öğrenir: Anlaşmazlıkları çözmenin sırrı, karşı tarafın tamamen zıt çıkarlara sahip olmayabileceğini ve iki tarafın çıkarlarında tahmin ettiğinizden daha fazla örtüşme olabileceğini fark etmektir. Bu nedenle anlaşmazlıkları çözmek, mevcut çıkarları açıkça tartışmayı, benzerlikleri belirlemeyi, sonra da her iki tarafın menfaatlerini en üst düzeye çıkaracak birleştirici çözümler bulmayı gerektirir. 1976 yılında Sina Yarımadası’nın mülkiyeti hakkında anlaşmazlığa düşen İsrail ve Mısır, bu ideal yöntemi neredeyse kusursuz bir biçimde sonuna kadar yerine getirmişti. İsrail 1967’deki Altı Gün Savaşı’ndan sonra bu bölgeyi işgal etmiş, Mısır da onu geri istemişti. Her iki ülkenin karşı tarafın çıkarlarına yönelik varsayım-

larda bulunacağı (böylece olayları abartacağı) kazanamı olmayan bir savaşa girmek yerine, Camp David'de bir araya gelerek birbirlerinin hâlihazırdaki çıkarlarını anlamaya çalıştılar. İsrail güvenlik, Mısır da hâkimiyet istiyordu. İsrailliler Sina Yarımadası'nı istemiyordu; sadece buradan saldırı yapılmamasını talep ediyordu. Camp David'de ulaşılan çözüm yolu, bu bölgeyi Mısır'a geri vermek ama sınır boyunca silahsızlandırılmış bir şerit oluşturmaktı. İsrail güvenliğini, Mısır da toprağını kazanmıştı.

Ne yazık ki, farklılıklarımızla ilgili müzakerelerin böyle makul bir şekilde sonuçlanması nadiren görülür. Gruplar farklılıklarına göre tanımlandığında, fiilen var olan gerçek, çok yönlü ve genellikle daha ılımlı farklılıklar yerine varsayılan, tahmin edilen ya da başkalarından beklenen farklılıklar yüzünden anlaşmazlığa düşülür.<sup>34</sup> Gruplar farklılıklarına göre tanımlandığında, insanlar diğer ırklara, dinlere ya da cinsiyetlere mensup kişilerle gerçekte olduğundan daha az ortak yöne sahip olduğunu düşünürler ve sonuç olarak onlarla konuşmaktan bile kaçınırlar.<sup>35</sup> Gruplar farklılıklarına göre tanımlandığında, başkalarında varsaydığımız zihinler gerçekte karşılaştığımız zihinlerden daha uç noktalarda olabilir.

## NEDEN ONLAR?

Klişelerin grup farklılıklarını nasıl abartabildiğini anlatırken, anlamlı bir farklılık olmadığını ima etme riskiyle karşı karşıya kalırız. Bu kesinlikle yanlıştır. Gerçek grup farklılıklarını görmezden gelmek, onları abartmak kadar hatalıdır.

Ama beyninizdeki istatistikçi dairelerle nasıl ilgileniyorsa insanlarla da o kadar ilgilenerek, gerçek grup farklılıklarının boyutunu doğru bir şekilde belirlese bile, bütün istatistikçileri bıktıran önemli bir sorunla baş başa kalır: açıklama. Beyninizin istatistikçisi birkaç milisaniye içinde ortalamaları hesaplayıp, farklılıkları tespit edebilir ama dünyamız bu farklılıkların gerçekte neden var olduğunu açıklayan feci bulgular sunar. Bir gün oğullarımdan biri eşime "Annecim, neden sadece babaların saçları beyazlar?" diye

sorduğunda, gayet bariz bir biçimde bu duruma dikkat çekmişti. Oğlumun beynindeki istatistikçi, onun dünyasında (yaşlı kadınların hiçbirinin beyaz saçlı olmadığı ama yaşlı erkeklerin neredeyse hepsinin beyaz saçlı olduğu) iki cinsiyet arasında büyük bir farklılık olduğunu fark etmesine yetecek kadar zekiymi ama bu istatistikçi açıklamayı atlamıştı. Bir istatistikçi verilerin ötesine geçtiğinde, sorunlar su yüzüne çıkar.

Klişeler genellikle yolunu şaşıarak gözlemin ötesine geçip, doğrudan açıklamaya gider. Gruplar birbirinden farklı olduğunda, bu farklılıkların sosyal normlar ve saç rengi gibi dışsal, dolayısıyla da değişken bir şeyden dolayı değil, grup üyeleriyle ilişkili içsel, köklü ya da değişmez bir şeyden dolayı ortaya çıktığını söylemek, verilebilecek kolay bir cevaptır. Yetersiz genetik yapılarından dolayı siyahiler daha az başarılı olur. Erkekler duygusuzdur çünkü çok fazla testosteron barındıran bir “erkek beynine” sahiptirler. Ya da kadınlar matematikte kötüdür çünkü mantıksal çıkarım becerileri eksiktir, çok fazla östrojen ve oksitosinden mi acaba? Ne var ki gerçek dünya, bu basit açıklamaların ileri sürdüğü şeylerden daha acımasızdır. Gruplar arasında bir farklılık olduğunu mükemmel bir şekilde teşhis etseniz bile, yine de bunun nedenini tamamen yanlış yorumlayabilirsiniz.

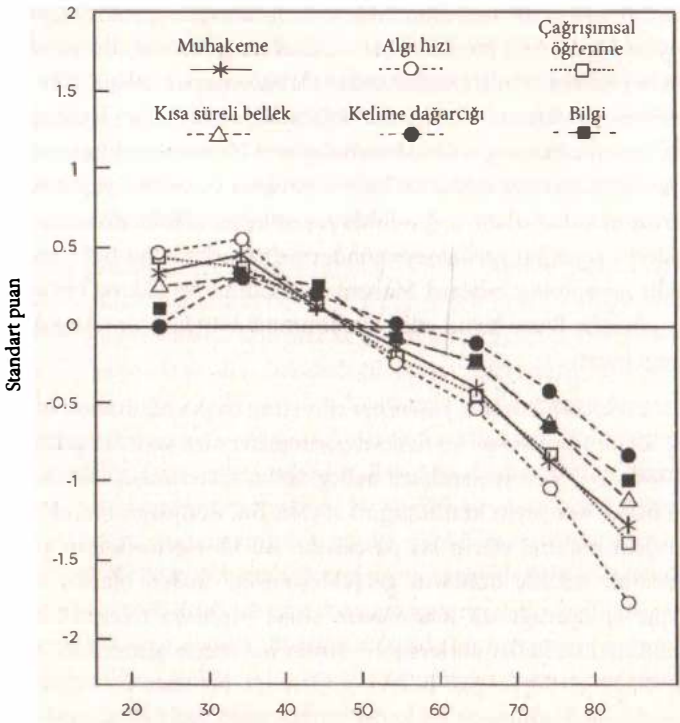
Bunun nasıl olduğunu görmek için hepimizin şahsen yaşadığımızı umduğum bir farklılıkla başlayalım: gençlerin ve yaşlıların zihinleri arasındaki farklılıklar. Yaşlanmak birçok açıdan hiç eğlenceli değildir. Yıllar geçtikçe, bedenlerimiz yavaş yavaş güçten düşer. Bununla kalmayıp, zihinlerimiz de yavaş yavaş güçten düşer. Bilişsel performans deneylerinin tutarlı olarak gösterdiği gibi, tahmin edebileceğiniz bilişsel fonksiyon testlerinin neredeyse hepsindeki performansınızda yaşam boyunca istikrarlı bir düşüş meydana gelir. Bir sonraki sayfada, önündeki yaşamı düşünen herkese yönelik en iç karartıcı grafik yer almaktadır.

Her yıl sınıfta işletme yüksek lisans öğrencilerimden bu farklılıkları açıklamalarını istediğimde, iki tür açıklama alırım. Birincisi, “yaşlanırsınız ve bir şeyler paydos eder”. Hücreler ölür, sinirler yıpranır ve felçler yaşanır. Diğeri ise “kullan ya da kaybet”.

Yaşlı insanlar, içinde bulundukları duruma saplanıp kalırlar, yeni şeyler öğrenmeyi bırakırlar, artık kurslara gitmezler, bu yüzden beyinleri geçmişte olduğundan daha verimsiz çalışır. Her iki teori de, “yaşlanma” ile “çökme” kelimelerinin eş anlamlı olduğunu ileri süren, yaygın olarak kabul gören bir varsayımı tanımlar. “Biyolojik gerontologlar ve bilime yabancı insanlar “yaşlanma” terimini kullanırken, çoğunlukla yaşamın yetişkinlik döneminde giderek artan bir gerilemeye gönderme yaparlar” diye belirtmektedir gerontolog Edward Masoro.<sup>36</sup> Yaşlanma ve çökme bir arada görülür. Bunu kabul edin. Yaşamınızın bundan sonrası yokuş aşığı gider.

Ama dikkat ederseniz yaşlanma sürecinin başka bir önemli özelliği daha var: Bilişsel ve fiziksel gerilemeler size şaşırtıcı gelmez. Klişeleriniz size yaşlandıkça belleğinizin, dizlerinizin, sırtınızın ve başka her şeyin kötüleştiğini söyler. Bu, dünyanın birçok yerindeki kültürel eterin bir parçasıdır. Bu klişelerin farkında olmak bir şekilde bunların gerçekleşmesine neden olabilir mi? Zıplayamayacağınıza inanırsanız, smaç yapmaya çalışmak için kendinizi ne kadar zorlarsınız? Bütün hayatınızı zihninizin yaşlandıkça gerileyeceğini bilerek geçerseniz, bir teste girdiğinizde kendinizi düşünmeye ne kadar zorlarsınız? Yaşlı insanlar, yaşlı *olmakla* alakalı bir şey yüzünden değil, en azından kısmen yaşlılık hakkındaki *klişelerinden* dolayı daha kötü bir performans gösteriyor olabilirler mi? Birçok araştırma sonucuna göre, olabilir.

Birincisi, yaşla birlikte gözlemlenen bilişsel gerilemeler dünyanın her yerinde değişkenlik gösterir. Deneyimli, ağırbaşlı ve bilgili oldukları için yaşlılara saygı duyan kültürler –Çin’in bazı kesimleri gibi– ile yaşlılara ilişkin daha olumsuz düşüncelere sahip kültürlerde –Amerika’nın çoğu yerinde olduğu gibi– aynı gerileme düzeyi görülmez.<sup>38</sup> Öyle görünüyor ki, yaşlanmayla ilgili bu klişeler sadece zihinsel işlevi etkilemekle kalmaz, bir kişinin fiziksel işlevini de etkiler. Örnek bir çalışmada, 18 ile 39 yaş arası 229 gönüllünün yaşlanmayla alakalı klişeleri değerlendirilmiş, sonra da 38 yıl boyunca sağlık kayıtları takip edilmiştir.<sup>39</sup> Çalışmanın sonunda, olumlu yaşlılık klişelerine sahip olanların sadece yüzde



Bu grafik, yaşam boyunca altı farklı bilişsel işlev testinde sergilenen performansı göstermektedir. Yaşla birlikte hepsi aniden düşer.<sup>37</sup>

18'ine kıyasla yaşlılık hakkında olumsuz klişelere sahip olanların yüzde 56'sı (38 yıl önce değerlendirildiğini unutmayın) önemli bir kardiyovasküler soruna maruz kalmıştır (çoğunlukla kalp krizi ya da felç). Bu durum dikkate alındığında, yaşlılıkla ilgili olumlu klişelere sahip gençlerin daha uzun yaşamaya meyilli olması hiç de şaşırtıcı değildir. Bir çalışmada, yaşlılık hakkında oldukça olumsuz klişeleri olan orta yaştaki yetişkinlerle karşılaştırıldığında, yaşlılıkla ilgili oldukça olumlu klişeleri olanlar ortalama 7.5 yıl daha fazla yaşamıştır.<sup>40</sup>

İkincisi, bir kültürde yaşlılık hakkındaki yaygın klişeler olumsuz olsa bile, birazcık olumlu klişeler de vardır. Yaşlanmayla ilgili düşünceler zihinsel işlevi etkiliyorsa, o zaman yaşlılıkla bağlantılı olumlu klişeleri düşündüklerinde yaşlıların daha iyi işlev göstermesi gerekir. Bir deneyde, bilgisayar ekranına bakan yaşlı gönüllülere kısa bir süreliğine ya yaşlılıkla ilgili olumlu bir klişeyle (“tecrübeli,” “ağırbaşlı,” “bilgili” gibi) ya da yaşlılıkla ilgili olumsuz bir klişeyle (“halsiz,” “bunak,” “aptal” gibi) bağlantılı olan kelimeler gösterildi.<sup>41</sup> Psikologlar, performanstaki değişimleri tespit etmek için hızlı bir şekilde gösterilen kelimeleri görmeden önce ve gördükten sonra gönüllülerin bilişsel işlevini 6 farklı test üzerinde değerlendirdiler. Bu değerlendirmelerin, yaşla birlikte hızla düşüşe geçtiği bilinen bilişsel becerilerin bir dereceye kadar değişmediğini işaret edeceği sanıldı ama deneyin sonuçları tam aksini ileri sürdü. Yaşlılıkla alakalı olumlu klişeleri görenler, kelimeleri görmeden önceye kıyasla gördükten sonra bu testlerde belirgin oranda daha iyi performans gösterirken, olumsuz klişeleri görenler belirgin oranda daha kötüydüler. Bilişsel işlevlerde yaşla ilişkili gerilemeler gözlemlediğimizde, kaçınılmaz biyolojik gerilemeyle ilgili bir şey mi öğreniyoruz yoksa klişelerin nasıl kendini doğrulayabildiğini mi öğreniyoruz?

Sadece yaşlılıkla ilgili klişeler yoktur. Başka birini ele alalım: standart testlerle değerlendirildiği kadarıyla zihinsel performansın ırkla ve etnik kökenle bağlantısına yönelik düşünceler. Bir an için Asyalıları, beyazları ve Afrika kökenli Amerikalıları düşünün. Sözel ve matematik performansını ölçen standart testlerde hangi grup en iyi puanı, hangi grup en kötü puanı alır ve hangisi ortada yer alır? Şu anda sadece ikimiz varız, bu yüzden politik doğruculuktan uzak durup dürüst bir şekilde düşünebilirsiniz. Dürüst klişelerinizin, gözlemlenen farklılıkları yakalayacağından eminim. Matematikte, Asyalılar beyazlardan, beyazlar da Afrikalı Amerikalılardan tutarlı bir şekilde daha iyidir. Sözel testlerde, beyazlar Asyalılardan biraz daha iyidir, Asyalılar da Afrikalı Amerikalılardan daha iyidir. Bu farklılıklar hiç şaşırtıcı değil. Asyalılar ile beyazlar arasındaki farklılıklar oldukça azdır ama Af-

rikalı Amerikalıların başarı aralığı çok geniştir ve bu farklılıklar onlarca yıldır gözlenmektedir. Peki neden?

Şüphesiz birçok nedeni var ama biri kendi grubunuzdan beklenen performansla bağlantılı klişelerinizi bilmenizle alakalı gibi görünüyor. Sonradan gelen küçük çaplı araştırmaların ilgisini uyandıran bir deneyde, Stanford Üniversitesi'ndeki siyahî ve beyaz öğrencilere sözel SAT (Scholastic Aptitude Test – Akademik Yeterlilik Testi) testinin kısa bir versiyonu uygulandı.<sup>42</sup> Bütün öğrenciler, testi almadan önce bazı demografik bilgilerin (yaş, okuldaki kaçınıcı yılı olduğu, okuduğu bölüm gibi) yer aldığı kapak sayfasını doldurdular. Sonra küçük bir değişiklik yapıldı. Bazı öğrencilerden kapak sayfasının son maddesinde ırklarını belirtmeleri isteniyordu. Diğer öğrencilerde ise bu madde çıkarılmıştı. Bu küçük manipölasyonun büyük etkisi oldu: İlk sayfada ırklarını belirten Afrikalı Amerikalılar, belirtmeyenlere göre önemli oranda daha kötü bir performans sergilediler. Şu anda bu sonuca o kadar sıklıkla ve o kadar farklı yöntemlerle ulaşılmaktadır ki, birçok psikolog bu konuda başka çalışmalar yapmaktadır.<sup>43</sup> Ayrıca bu sonuç, olumsuz klişelerin oluşturduğu tehdidi azaltarak azınlık öğrencilerinin performansını artırmak için etkili müdahaleler yapılmasını sağlamaktadır.<sup>44</sup> Zihinsel performansta ırkla alakalı farklılıklar gözlemlediğimizde, siyahîler ve beyazlar arasındaki temel farklılıklara ilişkin bir şey mi öğreniyoruz yoksa klişelerin nasıl kendini doğrulayabileceğini mi öğreniyoruz?

Son olarak, söylenenlere göre sosyal becerilerde iki cinsiyet arasında var olan *temel* farklılığı tekrar ele alalım: kadınların erkeklerden daha empatik olduğunu, başkalarının düşüncelerini ve duygularını daha iyi anlayabildikleri tezini. Erkeklerle ve kadınlara bir zihin okuma testinde başarılı olmaları için ücret ödenecek, ellerinden gelenin en iyisini yapmaları sağlandığında, genel anlamda tutarlı olan bu cinsiyet farkı bile bertaraf edilmişti.<sup>45</sup> Sözel olmayan ipuçlarını çözme becerilerine yönelik bir test alan erkeklerle, bu testin bilgi işlem sürecini değil de sosyal duyarlılığı ölçtüğü söylendiğinde daha kötü bir performans sergilediler.<sup>46</sup> Sosyal algıları açısından erkekler ile kadınlar arasındaki en

belirgin farklılık, istikrarlı bir farklılıkta ne kadar iyi olduklarını göstermek için ne kadar çok çaba gösterdikleriyle alakalıdır. Bir kez daha, erkekler ve kadınlar arasında empati açısından farklılık olduğunu gözlemlediğimizde, temel farklılıklar hakkında bir şey mi öğreniyoruz yoksa cinsiyet rolleriyle ilgili klişelerin nasıl kendini doğrulayabileceğini mi öğreniyoruz?

Bu bulguların vurguladığı nokta, grup farklılıklarıyla ilgili klişelerimizin tamamen doğru, bu farklılıklara yönelik açıklamalarımızın ise son derece yanlış olabildiğidir. Gruplar arasında beynimizdeki istatistikçinin gözlemlediği doğal farklılıklardan değil, bu gruplarla ilgili klişelerimizden *dolayı* yaşlılar gençlerden, siyahlar beyazlardan ve kadınlar erkeklerden farklı davranabilir. Öyleyse gruplar arası şiddetin, önyargının ve ayrımın trajik geçmişi, gruplar arasındaki farklılıkları yanlış algılamaktan değil, daha çok bu farklılıklara ilişkin yanlış açıklamalardan kaynaklanır. Harvard'ın merhum biyologu Stephen Jay Gould, bilimdeki ırk farklılıklarıyla ilgili açıklamaların utanç verici tarihini anlatırken bu duyarlılığı çok iyi bir şekilde ifade etmiştir:

Bu dünyadan bir kez geçiyoruz. Dışarıdan empoze edilen ama içinde olduğumuz için yanlış tanımlanan bir sınır yüzünden, bazı trajediler yaşamın engellenmesinden daha kapsamlı olabilir, bazı haksızlıklar mücadele etme ya da umut etme şansını reddetmekten daha derindir.... İnsani farklılıkların ve eğilimlerin olduğu bir dünyada yaşıyoruz ama bu gerçekleri katı sınırlara sahip teorilerle yorumlamak bir ideolojidir.

\*\*\*

Başkalarının zihni hakkında edindiğimiz izlenimler, gözlemlediğimiz dünyayı yansıtıyor gibidir. Klişeler bu durumda aynaya benzer. Ama diğer insanlarla ilgili klişelerimiz, gözlemlediğimiz dünyayı da etkileyebilir ve bu durumda mıknatıs etkisi yaratabilir. Bu grupların birbirlerine karşı olduğuna inanmak, onları zihinlerimizde gerçekte olduklarından daha da ayrı tutmamıza neden olarak, gruplar arasındaki asıl farklılıkları abartan klişelere

yo! açabilir. Grupların farklı olduğu inancı, klişelerin hedefindeki insanları bu klişelerle tutarlı bir şekilde davranmaya da zorlayabilir. Mesela, tarihçi Jan Morris cinsiyetini erkekten kadına döndürdükten sonra bu baskıları yoğun bir biçimde hissetmiştir. “Ne kadar çok bir kadın gibi muamele gördüysem, o kadar çok kadına dönüştüm” demiştir. Ama beynimizdeki istatistikçinin gözlemlediği verilerin üstü kapalı manyetik çarpıtmaları çoğu zaman başka bir manyetik kuvvet kadar görülmez olur. Aksi takdirde zeki olan beynimizdeki istatistikçinin yaptığı hatanın en önemli kaynağı, klişelerin hem mesafeli olduğumuz kişilerin zihinleri hakkındaki düşüncelerimiz hem de bizzat gerçekler üzerindeki etkisini değerlendirmeyi başaramamaktır.

Klişelerle ilgili öğrenmemiz gereken şaşırtıcı bir şey kaldıysa, o da bir grubun zihni hakkında muhakeme yapmaktan, davranışlarını doğrudan gözlemlediğimiz bir kişinin zihnini yorumlamaya geçer geçmez, sahip olduğumuz klişelerden ne kadar hızlı bir şekilde vazgeçtiğimizdir. Mesela, neredeyse herkes politikacılardan nefret eder. “Kan emici”, “yalancı”, “dalavereci” ve “zampara” hızla akla gelen sıfatlardan sadece birkaçıdır. Bütün bu nefrete rağmen yetkililer seçimlerde muazzam bir avantaja sahiptir. 1964’den beri ABD Temsilciler Meclisi görevlilerinin yüzde 93’ü tekrar seçilmiştir.<sup>47</sup> Meclis’in tamamen reddedilmesi noktasına gelindiğinde, vatandaşların yüzde 20’sinden azının meclisin performansını onaylamasıyla ABD’de tarihi bir düşme yaşanmış, yine de çoğunluk *kendi* temsilcilerinin tekrar seçilmeyi hak ettiğini söylemiştir. “Politikacılar” çok kötüdür ama *sizinki* tipik bir politikacı gibi algılanmıyor olabilir.

Bir kişiyi değerlendirirken bir klişeden vazgeçme hızınız şaşırtıcı (belki de umut verici) olabilir. Bir deneyde, kampüs hayatını anlatan siyah ya da beyaz bir öğrenciyle yapılan 15 *sanıyelik* bir görüşmeyi seyreden gönüllüler, bu öğrencileri etnik klişelere göre değerlendirmenin açık bir kanıtını sunmuştur. Ama 12 dakikadan sonra klişe düşüncelerin izine rastlanmamıştır.<sup>48</sup> Birisi hakkında çok az şey biliyorsanız, bilginizdeki boşluklar o kişinin *kim olduğuna* ilişkin verilerle doldurulur. Ama çok şey biliyorsanız,

klişe bilgilerin yerine hızla o kişinin *ne yaptığı* geçer. Başkalarının zihnini anlamanın kesin yöntemi, bir kişinin nasıl davrandığını izlemek, sonra da geriye giderek bu davranışa neden olan tahmini düşünceleri, inançları ve tutumları değerlendirmektir.

Bu harika bir stratejidir ama diğer harika stratejiler gibi beklenmeyen başarısızlıklara neden olabilir. Bu zihin okuma stratejisinin problemi, davranışların başkalarının zihnine bir sihirbaz aynası gibi işlev gören bir pencere açmasıdır; bazen çarpıtıcı ve yanıltıcı, bazen de berrak bir pencere camı gibi işlevsel. Sihirbazın numarası, gerçekte görüntünüzü bozan kavisli bir aynaya baktığınız halde, arkasında duran şeyi yansıtan berrak bir cama baktığınızı düşündürmektir. Kavisli bir ayna yerine berrak bir cama baktığınıza inanırken yaptığınız hata ile başkalarının zihnini düşünürken yapacağınız hata tamamen aynıdır. Bir sonraki bölümde göstermeye çalışacağım bu zihin okuma hataları, belki de hepsinin içinde en talihsiz olanlarıdır.

## Davranışlar Nasıl Yanıltabilir?

Kaza diye bir şey yoktur; sadece kaderin yanlış adlandırılmış halidir.

— NAPOLEON BONAPARTE

Walter Vance, olabilecek en kötü zamanda –yılın en yoğun alışveriş günü olan Kara Cuma’da, kalabalık Target mağazasının koridorunda– kalp krizi geçiren harika bir insandı. Çılgınca alışveriş yapan müşterilerden kaynaklanan izdihamın ortasında kalan Vance’ın ölümcül mücadelesi neredeyse tamamen gözardı edilmişti. İlerleyen zamanlarda tanıkların belirttiğine göre, Vance koridorda yere yığıldığında yanındaki müşteriler normal işlerine devam etmişti; insanlar yardım etmeden birer birer yanından geçip gidiyordu.<sup>1</sup>

Kalp krizi geçirmek korkunç bir durumdur ama tam anlamıyla şaşırtıcı değildir. Sadece Amerika’da, her gün yaklaşık 2000 kişi kalp hastalığından ölmektedir.<sup>2</sup> Şaşırtıcı olan şey, yılın en işlek gününde kalabalık bir mağazanın ortasında kalp krizi geçirmek ve neredeyse tamamen gözardı edilmektir. Bu olaya seyirci kalanlar acaba ne düşünüyordu?

Vance’ın arkadaşlarından biri için bunun açıklaması gayet açıktı. “İnsanların merhametli tarafı nerede kaldı?” diye sordu arkadaşı.

“Bir ucuzluk yüzünden yaşanan doyumsuzluk dışında, insanların hangi gerekçeyle yardım etmediğini anlamıyorum.” Apaçık ortada duran gerekçe, bu müşterilerin ölmekte olan bir adama yardım etmek için elini aşağıya uzatmak yerine ucuz bir cezveyi kapmak için elini yukarıya uzatmakla meşgul olan umursamaz kelepircilerdir. Duyarsız davranışların nedeni duyarsız zihinlerdir.

Bu açıklama gayet açıktır çünkü bir kişinin zihninin doğrudan o kişinin davranışlarına tekabül ettiğini ileri süren bir anlayışı yansıtır; bu, psikologların *tekabül önyargısı* diye adlandırdığı sistematik bir algıdır.<sup>3</sup> İnsanlar hissettiklerini gösterir, istediklerini seçer ve istedikleri gibi davranırlar. Dolayısıyla bu anlayışa göre, bir kişinin duygularını, güdülerini ve tercihlerini, onun ifadelerinden, seçimlerinden ve davranışlarından anlayabilirsiniz. Tıpkı Napolyon gibi, başkalarının zihnine yönelik altıncı hissimiz kaza diye bir şey olmadığını söyler. Bir müşteri ölmekte olan bir adama yardım etmediğinde, duyarsız zihni ortaya çıkar.

Bu anlayış, ifadeler dürüst, seçimler bilinçli, güdüler basit olduğu sürece iyi bir anlayıştır ve aslında herkes çevresel şartların etkisi altında kalmadan istediği şeyi yapmakta özgürdür. Ama yaşam, başkalarının zihnini anlamaya çalışırken öngörülebilen hatalara neden olan bu genel kuralların hepsine istisna oluşturan şeylerle gizemli bir hal alır. Doğrusunu söylemek gerekirse, bu müşterilerin sırf nasırlaşmış doyumsuzluklarından dolayı kasıtlı olarak Walter Vance’e yardım etmediklerine inanmak da bu hatalardan biridir. Bunun nasıl olduğunu göstermek için öncelikle başkalarının davranışları hakkındaki sağduyumuzun neyi gözden kaçırabileceğini anlatmam gerekiyor.

## GÖZDEN UZAK OLAN GÖNÜLDEN DE UZAK OLUR

Eski çağlarda çoğu insan dünyanın düz olduğuna inanıyordu çünkü tam olarak öyle görünüyordu. Ne kadar bakarsanız bakın, zıplarsanız zıplayın ya da ne kadar hareket ederseniz edin, dünya

farklı görünmüyordu. O zamana kadar, *tam burada* durursanız dünya kavisli görünür ya da *orada* durursanız tıpkı bir topa benzer diyen biri çıkmamıştı. Bu yüzden uzak atalarımız gözlerine inanmaya meyilliydi. Dünya düzdür.

Atalarımızı suçlamak imkânsız. Onlar, görebildiği şeye inanıp göremediği şeyden bihaber olarak bu yanılgıya dürüstçe sahip çıkan zeki insanlardı. Yuvarlaklığın farkına varmak, gözlerinizin yer yüzeyinde görebildiğinden daha geniş bir bakış açısı gerektirir.<sup>4</sup>

Bir kişinin zihnini sadece onun davranışına dayanarak yargılamak düz-dünya düşüncesine benzeyebilir çünkü bir zihni anlamak, kendi deneyimimizin rutin bir şekilde sağladığından daha geniş bir bakış açısı gerektirir. Sadece kişinin görünürde ne yaptığını değil, aynı zamanda bu davranışı sergilediği daha muğlak ortamları da göz önünde bulundurmaya gerektirir. Bir adam kameraya bakıp vatandaşlıktan feragat ettiğinde, söylediği şeyi kastettiğini düşünmekte çok haklısınız. O kamera, bir elinde adamın kafasına doğrulttuğu silahı diğer elinde yazıyı tutan bir teröristi göstermek için uzaklaştığında, söylediği kelimelerin yanıltıcı olduğunu anlarsınız. Daha geniş bir bağlamda değerlendirme yapmak, rehinenin zihnini daha doğru anlamanızı sağlar.

Buradaki sorun, bir kişinin davranışlarını etkileyen daha geniş bağlamlara değil, zar zor kişilere odaklanan yaklaşımcı merceklerle hayata bakmaktır. Olimpiyatta altın madalya kazanan biri bitiş çizgisine doğru atağa kalktığında, bir kişinin yeteneğinin, becerisinin, hırslının ve kazanma isteğinin zaferini görürüz. Antrenman yaparak geçirdiği binlerce saati, desteklemek için ebeveynlerin ve sponsorların harcadığı parayı ve zamanı, doğru zamanda doğru antrenörü bulma şansını ve bir kişinin hayatını sağ kalmaya çalışmak yerine spora adayabileceği barışçıl bir ülkede yaşamasının getirdiği muazzam talihi göremeyiz. Altın madalya kazanmanın formülü, siz final yarışını seyrederken tamamen ortadan kaybolan birçok unsur içerir. Aynı şekilde, bir şirket iyi performans gösterdiğinde, CEO'sunun kararları ve stratejileri gözler önüne serilir. Fark etmesi zor olan şey, geniş çaplı ekonominin canlılığı, şirketin mevcut personelinin niteliği, günlük

faaliyetlerin hepsinden sorumlu olan kurumsal yapı ve CEO'nun başarısında da katkısı olan doğru zamanda doğru şirkette bulunma şansdır.

Geniş bakış açısı gözden kaybolduğunda, başarı getiren daha geniş bağlamları dikkate almadan altın madalyaları iradenin ve hırsın ürünü olarak gösteren spor muhabirlerini ya da dominant piyasa güçlerini ve mevcut kurumsal yapıları yok sayarak bir şirketin performansını CEO'sunun bilgeliği ve dehasıyla açıklayan piyasa analizcilerini suçlamak zordur. Onlar bu çıkarımları dü-rüstçe edinirler.<sup>5</sup>

Başkaları hakkında düşünürken bu tür çıkarımların nasıl belli hatalara yol açabileceğini görmek için kendinizi bir stüdyoda klasik bir psikoloji deneyini izlerken hayal edin. Deney bir yarışma programı gibi ilerliyor; biz buna Bilgi Yarışması diyeceğiz.<sup>6</sup> Önünüzdeki sahnede Bilgi Yarışması sunucusu (araştırmacı) ve rastlantısal olarak “yarışmacı” ve “sorucu” olarak seçilen iki gönüllü duruyor. Sorucuya sahne arkasına gitmesi ve yarışmacıyı afallatacak on soru bulması isteniyor (tek başına, hiç yardım almadan). Bunu yapmak gerçekten çok kolay. Bir an için deneyimleriniz, hobileriniz, mesleğiniz sayesinde öğrendiğiniz ıvır zıvır şeyleri ya da olayları düşünün; hemen hemen herkesi afallatabilecek on soru hazırlamanız çok uzun sürmeyecektir.

Sorucu, bir süre düşündükten sonra geri dönüp, hazırladığı soruları yarışmacıya sormaya başlıyor. İstenildiği gibi sorular son derece zor: “Filipinlerde kaç ada var?” “Guns N’ Roses grubundaki Axl Rose ve Slash’ın gerçek isimleri nedir?” “Phobos ayı Mars’ın çevresini ne kadar sürede dolaşır?”<sup>7</sup> Yarışmacı gerçekten şaşkına dönüyor. Asıl deneydeki yarışmacılar, sorucunun yönelttiği sorulardan ortalama olarak sadece dördünü doğru cevaplayabilmişti.

İşte kritik sorumuz: Sorucu ve yarışmacı ne kadar bilgili? Cevabı gayet açık. Sorucu zeki, yarışmacı ise aptal görünüyor. Gerçekten de, asıl deneyde izleyiciler sorucuları son derece bilgili (akranlarına kıyasla yüzde 82’lik dilimde), yarışmacıları ise vasat birileri olarak (yüzde 49’luk dilimde) değerlendirmişti. Yarışmacılar

bile performanslarını dikkate alarak, sorucuların kendilerinden önemli oranda daha bilgili olduklarını düşünmüştü.

Bu uygulama, başkalarının zihnini nasıl anladığımız konusunda, birazcık düz dünya düşüncesini yansıtan en etkili içgörünün ne olabileceğini gösterir. Bu deneydeki iki oyuncu sahnenin tam ortasındaydı; onların performansları hakkında izleyicilerin yaptığı değerlendirmeler tamamen oyuncuların zihinleriyle alakalıydı, bu zihinlerin içinde bulunduğu ortamla pek alakalı değildi. Sorucu zor sorular sormuş, bu yüzden zeki görünmüştü. Yarışmacı yanlış cevaplar vermiş, bu yüzden aptal görünmüştü. İşte bu tekabül önyargısıdır, yani gözlemlenen davranışlara tekabül eden bir zihne ulaşmaktır.

Aslına bakılırsa, bu iki oyuncunun zekâsına ilişkin öğrendikleriniz, silah zoruyla vatandaşlığından feragat eden bir rehinenin düşüncelerine ya da gözlerinizi açıp toprak seviyesinden baktığınız dünyanın düz olduğuna ilişkin öğrendiklerinizden daha fazla değildir. Bu bağlamda, yarışmacının karşısında sorucuya rolüyle bağlantılı büyük bir avantaj verilir; her sorucunun her yarışmacıyı afallatabilmesini sağlamak. Çalışanlarını sıkıştıran patronlar ya da öğrencilerine sınav yapan profesörler gibi, sorucu da herhangi bir uzmanlık alanından soru çıkarabiliyor ve kendisinin bilmediği alanları görmezden gelebiliyordu. Aksine yarışmacı böyle bir şansa sahip değildi ve gelen soru ne olursa olsun sadece cevaplamak zorundaydı. Ama sağduyu, sorucunun rolü bir rehinenin silahından daha belirsiz olduğu için oyuncuların eşit olmayan koşullarda bulunduğunu değil, eşit olmayan bir zekâya sahip olduğu sonucuna varır. Bazen başarının içine doğmuş insanlara yapılan tartışmaya açık övgüler için söylendiği gibi, ağzında gümüş kaşıkla doğmuş bir kişinin aslında çok başarılı olduğunu düşünürüz.

Buzla kaplı bir kaldırımda kayan bir kişinin düşmek *istediğini* ancak aptal biri düşünür ama başarılarımıza ve tökezlemelerimize katkıda bulunan bağlamsal etkiler genellikle bir kaldırımdaki buzdan daha belirsizdir. Bu da, bir kişinin davranışları tarafından yanlış yönlendirilmemizi kolaylaştırır. Mesela, Katrina

Kasırgası New Orleans'ı vurduğunda, oradan ayrılmak yerine kalmayı tercih eden binlerce kişi Amerikalıyı şaşkına çevirmişti. ABC News'in belirttiği gibi, "Tahliye emirlerini görmezden gelenlerin zihniyetini anlamak çok zordu." Bu şaşkınlık hali doğrudan tekabül önyargısından –sağduyunun, orada kalanların kalmayı *tercih ettiği* ve tahliye emirlerine kasten *aldırış etmediği* şeklindeki varsayımından– kaynaklanır. Ulusal Güvenlik Başkanı Michael Chertoff'un sözlerinde bu varsayımın ipuçlarına rastlayabilirsiniz: "Yetkililer zorunlu bir tahliye çağrısında bulundu. Bazı insanlar bu emre uymamayı tercih etti. Bu, onların hatasıydı."<sup>8</sup> FEMA'nın kötü şöhretli yöneticisi Michael Brown da şunları söylemişti: "Ölü sayısı, ilk uyarılara kulak asmayan insanlara bağlanabilir. İnsanların neden oradan ayrılmamayı tercih ettiğini yargılamıyorum ama sizin de bildiğiniz gibi New Orleans'ın zorunlu tahliyesi söz konusuydu."<sup>9</sup>

Brown yargılamadığını söyleyebilir ama kilometrelerce uzakta yaşayan ve orada kalanların gerçekliğine son derece yabancı olan insanlar yargılama yapmaktan gayet memnundu. Northwestern Üniversitesi'nden psikiyatr John Stutesman, "Ortada bir tür inkâr var. Kendilerini kasırgayla baş edebileceklerine inandırdılar" demişti.<sup>10</sup> Rastlantısal olarak seçilmiş Amerikalılara ve üniversite öğrencilerine uygulanan bir ankette benzer düşünceler elde edildi.<sup>11</sup> New Orleans'ı terk edenleri tanımlamak için üç sıfat bulmaları istendiğinde, en sık kullanılanlar "zeki" "sorumluluk sahibi" ve "özgür" kelimeleriyle bağlantılı olanlardı. Peki ya kalanlar için? Listenin başında "aptal" "pasif" ve "inatçı" yer alıyordu. Neticede 5. derecedeki bir kasırgaya karşı koymayı ancak düşüncesiz bir budala tercih ederdi. Aptallık yapan aptaldır.

Bu açıklama, bir kişinin davranışının o kişinin zihnini açığa çıkardığını ileri süren sağduyuya dayalı bir inanca hitap eder ama terk eden ya da kalan insanların çoğunun gerçek deneyimine o kadar hitap etmez çünkü daha geniş bağlamı görmek çok kolay değildir. Terk edenlere kıyasla kalanlar çok fakirdi, coğrafi açıdan daha kısıtlı bir sosyal iletişim ağına sahipti, aileleri daha kalabalıktı (Hem çocukları hem de yakın akrabaları vardı), güvenilir

haberlere erişme olanakları daha azdı ve bir araba alma imkânları oldukça düşüktü.<sup>12</sup> Uzun süre otelde kalmaya yetecek kadar paranız, taşımanız gereken nispeten küçük bir aileniz, hepinizi oraya götürecek bir arabanız ya da yanında kalabileceğiniz arkadaşlarınız olsaydı, oradan ayrılmayı *tercih edebilirdiniz*. Uzun süre otelde kalmaya yetecek kadar paranız, gitmenizi sağlayacak bir arabanız, yanında kalabileceğiniz arkadaşlarınız yoksa ve taşımanız gereken geniş bir aileye sahipseniz, tercihiniz ne olurdu? Çatılara çıkan ya da sel suyunun içinde güçlükle yürüyen insanlara zum yapan haber kameraları, bu geniş bağlamın küçük bir kısmını yakalar (ya da hiçbir şey yakalayamaz). Dolayısıyla kalanların bunu *tercih ettiğine* inanmak, dünyanın düz olduğuna ya da sorucunun zeki olduğuna inanmaya benzer. Ancak daha geniş bir bakış açısıyla baktığınız takdirde, çatılarda mahsur kalan çoğu kişinin yarışmacı kartını salladığını görürsünüz.

Bu bulguların vurguladığı nokta, yalnızca kendi koşullarımızın kurbanları olduğumuz ya da davranışlarımızın hiçbir şekilde tercihlerimizi ele vermediği değildir. Elbette ki bazı insanlar kalmayı tercih edip, bilinçli bir şekilde kasırga uyarılarını görmezden gelmiştir ve bilgi yarışmasındaki bazı sorucular bazı yarışmacılardan kesinlikle daha bilgilidir. Buradaki mesele şudur: Daha genel koşulları gözlemlene zorluğu, davranışların bir kişinin zihninden geçenler hakkında normalde olduğundan daha fazla şeyi açığa çıkardığını varsaymamızı kolaylaştırır.

## SPOCK VE TIRTIKLI KAYA

Başkalarının zihnini değerlendirirken geniş bir bakış açısıyla bakmak zordur çünkü davranışlarımızı yönlendiren bağlama dayalı etkiler gözlerimizin önünde açıkça el sallamak yerine genellikle arka planda kaybolurlar. Bu yüzden geniş bağlam hakkında en fazla bilgi sahibi olanlar, zihinler ve davranışlar arasında basit bir örtüşme olduğunu varsayma olasılığı en düşük olanlardır. Mesela, Bilgi Yarışması deneyinde yarışmacılar ve izleyiciler,

sorucuların üstün zekâlı olduğuna inanmaya başlamış ama rastlantısal talihleri hakkında en fazla bilgi sahibi olan sorucuların bizzat kendileri bu hataya düşmemişti. Sorucular, zorlayıcı on soru hazırlamanın ne kadar güç olduğunu anlamışlardı ve kendileri de cevaplarını bilmedikleri için sormadıkları bütün soruların gayet farkındaydılar. Sonuç olarak, sorucular yarışmacılardan daha bilgili olduklarını düşünmediler. Söz konusu zihinleri, sadece daha geniş bakış açısının farkında olan sorucular anlamıştı.

Bu durum, tekabül önyargısına düşmenin hiç de kaçınılmaz olmadığını ama bundan kaçınmak için birisinin davranışlarına ilişkin daha geniş bir bakış açısının gerekli olduğunu açıklığa kavuşturmaktadır. Mesela, kanseri yendikten kısa bir süre sonra 1999'daki Fransa Bisiklet Turu'nu ilk defa kazanan Lance Armstrong'a basın toplantısında geniş bakış açısını gözler önüne seren bir soru soruldu.<sup>13</sup> Doğrudan sağduyuyla ve kısıtlı bakış açısıyla konuşan bir muhabir Armstrong'a, bisiklet turunda elde ettiği galibiyetin yeterli derecede irade ve azimle her şeyin üstesinden gelebileceğimizin ispatı olup olmadığını sordu. Armstrong'un başarısına böyle kısıtlı bir şekilde odaklanarak elbette ki ancak bu kadarını ileri sürebilmişti ama Armstrong iyileşmesi hakkında muhabirin hiç farkında olmadığı daha geniş bağlamı biliyordu. Cevabı neydi? Söylenenlere göre "Hayır" diyerek, kemoterapi alırken yaşamayı kendisinden daha fazla isteyen, kendisi kadar mücadele eden ama yine de ölen birçok kişi gördüğünü anlatmıştı. Kanseriyenmenin cesarettten öte bir şey olduğunu belirtti; bilimle, parayla ve talihle alakalıydı.

Armstrong genel duruma muhabirden daha fazla dikkat etmişti. Dünyanın her yerinde, insanların içinde bulunduğu koşullara daha fazla dikkat eden kültürlerde, sadece davranışlara bakarak başka birinin zihnine ilişkin çıkarımda bulunma olasılığı daha düşüktür. Bireysel özgürlüğe ve tercihe önem veren kültürlerdeki –yani bireyci kültürlerdeki (Amerika ve Batı Avrupa gibi)– insanlara kıyasla toplulukçu kültürlerde yaşayanların, genellikle sosyal normlara ve kişilerarası uyuma daha fazla ilgi gösterenlerin (Güneydoğu Asya'da olduğu gibi), zihnin tekabül ettiği

durumlardan ziyade rollerin ve yaşam koşullarının gerekliliklerini yansıtan davranışları onaylama olasılığı daha yüksektir.<sup>14</sup> Yüksek sosyoekonomik statüye sahip olup tercihlerinin üzerinde daha az bağlamsal kısıtlılıklar yaşayanlara kıyasla, düşük sosyoekonomik statüye sahip olup bu kısıtlılıkları daha sık yaşayanlar da başkalarının davranışlarını açıklarken bağlama karşı bir şekilde daha duyarlı davranırlar.<sup>15</sup> Hatta bizzat inançtan (Protestan Hıristiyanlığı gibi) ziyade adetlere, uygulamalara ve geleneklere daha fazla önem veren dinler (Musevilik gibi), düşünceler ve davranışlar arasında daha karmaşık bir ilişki olduğuna dair vaaz verirler; ayrıca bağlama karşı daha duyarlı olabilen müritlere sahiptirler.<sup>16</sup>

Birçok alışkanlık gibi, bir kişinin sadece gözlemlenen davranışlarına bakarak zihni hakkında çıkarımlarda bulunma eğilimi bilinçli bir şekilde azaltılabilir; bununla baş etmeyi öğrenebilirsiniz. Ama tıpkı 5. bölümde ele aldığım benmerkezci yanlılıkta olduğu gibi, zihinsel alışkanlıkları tamamen ortadan kaldırmak zordur. Bir kişinin düşüncesi ile davranışlarının uyuşmadığı –CEO’nun müthiş bilgelikten ziyade müthiş servetten faydalandığı ya da bir kişinin sırf başarılı olmak için aynı fikri paylaştığı– apaçık ortada olsa bile, gözlerinize tamamen inanmamanız zor olabilir. Hemen Spock’a soralım.

Daha doğrusu, *Uzay Yolu*’nda Spock rolünü oynayan aktör Leonard Nimoy’a soralım. Hatırlayacağınız üzere Spock, hayali bir gezegenden gelen hayali bir karakter olup, yarı insan yarı uzaylıdır. Ekonomistlerin anlayışıyla bütünüyle rasyonel bir aktörün hayat verdiği Spock’ın uzaylı yanı, tamamen rasyonel ve hepten duygusuz olmasını sağlamıştı. Bütün izleyiciler, senaryoda yazan her satırla birlikte Nimoy’un rol yaptığını biliyordu ama Nimoy günlük hayatında insanların ona Spock gibi muamele ettiğini görüyordu. Mesela, iki şiir kitabı yazan Nimoy’a okuyucularının en sık verdiği tepki şaşkınlık olmuştu çünkü “yazdıkları çok duyguluydu” ve “soğukkanlı, rasyonel, pragmatik ve mantıklı birinden beklenmeyen bir şeydi.” Uçaklarda yolcular ona Vulcan selamı çakıyor, kadınlar öyle olduğu varsayılan rasyonelliğinden etkileniyor, hatta birisi ondan “güçlerini yollayarak” arkadaşını iyileş-

tirmesini istiyordu. Aktörler oynadıkları rollerle bütünleştğinde, sinema fanatikleri aktörlerin yalnızca rol yaptığını bilseler bile kendilerine doğal görünen bir davranışta bulunurlar. Bu, rehinenin dolu bir silahın ucundayken söylemesi istenen şeye birazcık da olsa inandığını sanmak gibi bir şeydir. En sonunda bu muameleye katlanamayan Nimoy, bir insan olarak *gerçekten* nasıl biri olduğunu anlatmak için azimle tekabül önyargısının üstüne giden bir otobiyografi yayınlamak durumunda kalmıştı. Başlığı, *Ben Spock Değilim* olmuştu.

Uzay Yolu fanatikleri sıradışı olmalarıyla tanınırlar ama bu açıdan son derece normaldirler. Birçoğumuz usta aktörlük tarafından kandırılırız. İşte bu yüzden öncelikle kurgusal filmlerden hoşlanırsınız. Ama aynı zamanda psikologların birçok insanın yalan söylüyor olabilseler de başkalarının söylediklerine güvendiğini bulması,<sup>17</sup> zoraki ama ustaca dilenmiş bir özrün dürüst bir özür kadar bağışlama getirmesi,<sup>18</sup> samimi-yetsiz bir komplimanın neredeyse samimi bir kompliman kadar işe yaraması da işte bu yüzdendir.<sup>19</sup> Bu hatalar, bildiğiniz şeyin yanlış olduğuna akılsızca inanmanızdan değil, doğal olarak dış görünümüne bakarak değerlendirdiğimiz davranışlardan kuşku lanmanın zor olmasından kaynaklanır.

Bu zihinsel alışkanlıklar çocukluğa kadar dayanıyor gibi görünmektedir. Hepimiz çok küçük yaşlarda diğer insanların davranışlarını bu davranışlara tekabül eden niyetler aracılığıyla yorumlamayı öğrendik çünkü böyle davranmak genellikle son derece sağduyulu olmamızı sağlar. Anneniz bir fincana uzandığında, sadece rastgele bir şeyi tutmaz, aynı zamanda ne *istediğini* gösterir. Gördüğünüz şey –uzanan bir el– size göremediğiniz bir şeyi –annenizin isteğini ve niyetini– gösterir. Bebekler bir yaşından itibaren insanların davranışları ile altında yatan niyetlerini ilişkilendirme konusunda uzmanlaşırlar. Üç yaşından itibaren çocuklar hemen hemen her şeye uyguladıkları bu ilişkilendirmeye alışmış olurlar. Bir deneyde çocuklara bir kayanın neden tırtıklı olduğunu sorduğunuzda, büyük ihtimalle kasıtsız bir rastlantıyı ima etmek yerine –“çünkü küçük parçalar zamanla birikir”– bilinçli

bir tasarımcıya işaret eden bir açıklamada bulunurlar: “hayvanlar uyuz olduklarında üzerine çıkıp kaşınabilsinler diye.”<sup>20</sup>

Psikologlar, tekabül önyargısının bu güçlü formunun Amerikan ve İngiliz çocuklarında yaklaşık dokuz ya da on yaşlarında azaldığını çünkü çocukların ilk sezgilerinden tamamen vazgeçmek yerine daha dikkatli bir şekilde düşünerek bu sezgileriyle başa çıkmayı öğrendiğini bulmuştur. Tırtıklı kayaların varoluşunu açıklarken matematik problemleri çözmelerini sağlayarak<sup>21</sup> ya da dikkatlerini bölüp derinlemesine düşünme becerilerini zayıflatarak<sup>22</sup> yetişkinlerin zihnini başka tarafa çektiğinizde, tekabül önyargısı açık ve net bir şekilde tekrar kendini gösterir. Dikkatli bir şekilde düşünmek aksini gösterse bile, ilk sezgi yine de davranışların tekabül eden niyetlerden kaynaklandığını varsayar.

Bu inatçı ilk sezgi, başkalarının zihninden geçenleri düşünürken yapabildiğimiz bazı hataları açıklamaya yardımcı olur. Jürilerden daha önce konuyla alakalı olduğuna inandıkları izin verilmeyen kanıtlara itibar etmemeleri istendiğinde, bunların etkisini ortadan kaldırmak için ellerinden geleni yaparlar ama yine de neden oldukları çıkarımların etkisinde kalmış kararlar verirler.<sup>23</sup> İnsanlar bir suçlunun baskı altında itirafta bulunmaya zorlandığını öğrendiklerinde, bunu dikkate almamak için ellerinden geleni yaparlar ama yine de itirafçının suçlu olduğuna karar verirler.<sup>24</sup> Bir deneyde hâkimden övgü dolu bir geribildirim alan insanlar, hâkimin bir senaryodaki yorumları aynen okuduğunu bilseler bile kötü şeyler söyleyen bir hâkimden ziyade güzel şeyler söyleyen bir hâkimden hoşlanırlar.<sup>25</sup> İşte şimdi samimiyetsiz komplimanın her yerde sizi neden ele geçirdiğini biliyorsunuz.

Film yıldızlarının, senaryolaştırılmış bir aşk hikâyesinde âşık olmuş gibi davrandıktan sonra genellikle rol arkadaşlarına âşık olmaları artık daha az şaşırtıcı gelebilir. Pitt ve Jolie, Bogart ve Bacall, Burton ve Taylor, Ryan ve Crowe ya da Warren Beatty ve âşık olmuş gibi davrandığı bütün kadınları (Natalie Wood, Julie Christie, Diane Keaton ve Madonna) bir düşünün. Ciddiyet kazanan senaryoların listesi uzundur<sup>26</sup> ama belki de artık şaşırtıcı derecede uzun değildir. Leonard Nimoy’un sadece rasyonel biriymiş gibi

rol yaptığını bilmenize rağmen, şirketiniz bir karar analistine ihtiyaç duyduğunda bu işi Nimoy'a verme eğilimi gösterebilirsiniz.

## HATA ÜRÜNÜ

Altıncı hissimizi daha geniş bağlamın gücünü fark edecek şekilde ayarlamayı başaramamak, rastlantıların maksatlı olduğunu varsaymaktan, insanları kontrolleri dışındaki başarılarından dolayı takdir etmeye kadar önemli oranda yanlış anlamalara neden olabilir. Ahlaka aykırı talimatları yerine getirenler genellikle en başta bu talimatları verenlerden daha sert bir biçimde cezalandırılır,<sup>27</sup> fırsatlardan faydalananların yetenekli olduğu düşünülür. Mesela, aktif yatırım fonu yöneticilerinin kazançları sadece rastlantısal şanstın beklenenden daha iyi değildir,<sup>28</sup> yine de sanki performansları bireysel zekâyı ya da yeteneği yansıtıyormuş gibi maaş alıp terfi ederler.

Daha önemlisi, bağlamın gücünü yanlış anlamak önemli sorunlara etkili olmayan çözümler getirmemize neden olabilir. Eğer sezgilerimiz bize insanların istedikleri şeyi yaptığını söylüyorsa, o zaman onların davranışlarını değiştirmenin yolu bellidir: İnsanların doğru şeyleri *istemelerini* sağlamanız gerekir. Katrina kasırgasının ardından bu felaketin tekrarlanmasından nasıl kaçınılacağını açıklarken Michael Brown'un bu düşünceyi dile getirdiğini duyabilirsiniz: "Uyarıların kendi iyilikleri için yapıldığı konusunda insanları ikna etmenin bir yolunu bulmamız gerekiyor." Brown'un zihnindeki asıl sorun, insanların orayı terk etmek istemediğini düşünmesiydi, bu yüzden de sunduğu çözüm bir sonraki sefer insanları daha etkili bir şekilde ikna etmek olmuştu. Bu çözüm, bir dahaki sefere birçok insanı zor durumda bırakacak harika bir uyarı sistemi kurabilir. Kalan kişilerin çoğu çaresizce orayı terk etmek istemiş ama yapamamıştı. Onların *ikna edilmeye* değil, bir *otobüse* ihtiyacı vardı.

Bu hatanın ürününü, iyi niyetli birçok müdahalede görebilirsiniz. İnsanlar yere çok mu çöp atıyor? İnsanların yere çöp atmaya

ilişkin düşüncelerini değiştirmek için bir kampanyaya bağışta bulunun. Öğrenciler derste başarısız mı oluyor? İyi bir performans göstermeleri için onlara para ödeyin, böylece daha iyisini yapmayı *isterler*, dolayısıyla da daha çok çalışırlar. Yoksullar akılsızca finansal tercihlerde mi bulunuyor? Zihinlerini keskinleştirmek için bir finansal bilgi programı sunun. Amerikalılar çok mu şişmanlıyor? Obezitenin tehlikeleri hakkında farkındalığı artırmaya çalışın, böylece kilo vermeye daha fazla motive olurlar. Sağduyu, insanların davranışlarını değiştirmek için zihinlerini hedeflemeyi önerir ama sorunların nedeni yanlış anlaşıldığı için bu çözümlerin çoğu işe yaramaz. Meslektaşlarım Richard Thaler ve Cass Sunstein'ın *Nudge* adlı kitapta belirttiği gibi, davranışı değiştirmenin çok daha etkili yolu, bireysel zihinler yerine daha geniş bağlamı hedef alarak insanların zaten yapmak istedikleri şeyleri yapmalarını kolaylaştırmaktır.<sup>29</sup> Aşağıdaki dört örneği ele alalım:

- **ÇEVRECİLİĞİ TEŞVİK ETMEK.** İnsanları yere çöp atmamaya ikna etmek zordur ve çoğu kişi çöplerini yere atmaması gerektiğini zaten bilmektedir. Buradaki daha büyük sorun, insanların sosyal hayvanlar olması ve etraflarındaki diğer kişilerin yaptıkları şeyleri yapmaya eğilim göstermesidir. İnsanların yaşadığınız bölgedeki parka çöp atmasını engellemek istiyorsanız, doğru şeyin yapılmasını kolaylaştırmak için ekstra çöp kutuları koymak, sonra da zaten herkesin yere çöp attığı izlenimi uyandırmasın diye mevcut çöpleri toplamak iyi bir başlangıç olacaktır. Herhangi bir hayvan gibi insanlar da çoğunlukla zor şeylerden çok kolay olanları yaparlar. Etrafı kirletmeye yönelik yoğun bir istek duymazlar; genellikle çevrelerinde olup bitenleri yerine getirirler.
- **OKUL BAŞARISINI ARTIRMAK.** Serbest piyasa ekonomistleri ile sağduyumuz aynı şeye inanır: insanların yapmaya teşvik edildikleri (yani istedikleri) şeyi yaptığına. O halde bu analize göre, eğer başarı derecesi düşük öğrencileri herkesin istediği bir şeyle (parayla) ödüllendirirseniz daha başarılı olacaklardır. Ne var ki, onbinlerce öğrencinin ve öğretme-

nin katıldığı, toplamda yaklaşık 80 milyon dolara mal olan yakın zamandaki büyük çaplı deneylerde, başarıyı artırmak için öğrencilere ve öğretmenlere para vermenin tamamen etkisiz olduğu bulunmuştur. Araştırmayı yöneten Harvard'lı ekonomist Roland Fryer şunları yazmıştır: “Ne öğretmen teşviklerinin öğrencinin başarısını, katılımını ya da mezuniyetini artırdığına, ne de yapılan teşviklerin öğrencinin ya da öğretmenin davranışlarını değiştirdiğine yönelik herhangi bir bulguya rastlamıyorum. Aksine, özellikle büyük okullarda, öğretmen teşvikleri öğrenci başarısını düşürebiliyor.” Öğrencilerin başarısını artırmak istiyorsanız, bunun yolu daha iyisini yapmaları için kendi iradelerini ya da öğretmenin iradesini manipüle etmek gibi görünmüyor. Çoğu öğrenci ve öğretmen başarılı olmak ister, öyleyse çevrelerinde onları başarılı olmaktan alıkoyan engelleri belirlemek daha faydalı olur. En büyük engel nedir? Muhtemelen bizzat okulda öğrenmeye yeterince zaman ayırmamak. Daha uzun okul günleri, daha kısa yaz molaları ve daha az tatiller, öğrenci başarısını artırır. Öğrencilerin okulda daha başarılı olmasını istiyorsanız, okulda daha fazla zaman geçirmelerini sağlamak iyi bir başlangıç noktası olur.

- **YOKSULLUĞU AZALTMAK.** Yoksulluk, toplumun en dirençli sorunlarından biridir ve yoksullar kendilerine gerektiği kadar fayda sağlıyor gibi görünmemektedir. Son derece yüksek faiz oranlarıyla haddinden fazla maaş avansları alarak, geçmiş borçlarını kapatmak için daha fazla borç almayı gerektiren, bitmek bilmeyen bir borç tuzağına düşerler. Yoksulluk hakkındaki bilindik teorilerden biri, bu durumu zihinsel yetersizlikle açıklar: Yoksullar birçoğumuz kadar zeki değildir ve paralarıyla yoksulluklarını devam ettiren aptalca şeyler yaparlar. Çözüm nedir? En basit strateji, yoksullara daha zekice davranmayı öğretecek finansal bilgi dersleri vermektir. Sorun nedir? Bu derslerin yoksullara çok az faydası dokunur.<sup>30</sup> Bunun sebebi, yoksulların bu görüşlerin ileri sürdüğünden daha zeki ve parayla alakalı daha fazla bilgili olduğunun ortaya

çıkması olabilir. Bir dizi deneyde psikologlar, rutin bir şekilde zenginleri yanıltan finansal sorunlarla ilgili yoksul insanların daha az hata yaptığını bulmuştur.<sup>31</sup> En büyük sorunlardan biri, yoksul çevrelerde başıboş kalmış finans kuruluşlarına güvenilmemesidir; tasarruf hesapları gibi basit bankacılık hizmetlerine erişim olmadığından bu güvensizlik artmaktadır. Yoksullar, güvenebilecekleri diğer bankacılık hizmetlerine sahip olmadıkları için maaş avansları alırlar. Kronik borç tuzağından kurtulmalarına yardımcı olmanın etkili yollarından biri, yoksulların bankacılık hizmetlerine ulaşmasını sağlamaktır. Elbette ki yoksulluk sadece bunun gibi basit çözümlerle gerilemez ama yoksulluğun genellikle aptallığın ürünü olduğunu ileri süren varsayımları kullanarak gerilemesini sağlamak da pek mümkün değildir.

- **OBEZİTEYİ AZALTMAK.** Amerikalılar giderek artmakta olan bir obezite salgınının ortasındadır. Çözüm bellidir –az yemek ve daha fazla egzersiz yapmak– ama sorun devam etmektedir. Sağduyu yine insanların ya işin doğrusunu bilmediğini ya da kilo vermek istemediğini ileri sürer, dolayısıyla kamu hizmeti kampanyaları bunlardan birini hedef alma eğilimindedir. Mesela, kısmen Obezite Eylem Koalisyonu tarafından finanse edilen “Hafif Yaşamak için Kısa Bir Mola Ver” başlıklı ulusal farkındalık kampanyası, “obezite hastalığından etkilenen 93 milyondan fazla Amerikalıyı eğitmeyi hedefler.” İma edilen şey, insanların ne yapacaklarını bilmedikleri için aşırı kilolu olduğudur. Bu gayet iyi niyetli bir kampanyadır ama soruna yanlış tanı koyduğu için potansiyel olarak daha etkili çözümleri gözden kaçırmaktadır. Bu çözümler, daha az yemenin önemi hakkında bizleri eğitmeye çalışmaz, bunun yerine hepimizin yapmamız gerektiğini zaten bildiği şeyleri yapmamızı kolaylaştırır. Örneğin, çoğumuz önümüze ne kadar yemek konulursa hepsini yeme konusunda güçlü bir eğilime sahibiz. Sinemadaki patlamış mısırları büyük kovalarla servis ettiğinizde, mısırlar bayat ve bozuk olsa bile insanlar ellerindeki kovanın boyutuyla doğrudan orantılı bir şekilde

daha fazla yerler.<sup>32</sup> İnsanların bonibon çikolatalarını paketinden büyük bir kaşıkla çıkarmasına izin verdiğinizde, kaşığın boyutuyla doğrudan orantılı bir şekilde daha fazla yerler.<sup>33</sup> Son yüz yıllık süreçte Amerika'daki yemek tabakları yüzde 40 büyümüştür; insanlara daha büyük tabaklar verdiğinizde, açık büfeden daha fazla yemek alırlar.<sup>34</sup> Daha az yemek istiyorsanız, iradenizi gözünüzde büyütmeyi bırakmak, yememek için evinizdeki abur cuburları atmak, büyük ebatlı modern tabaklarınızı uzaktaki bir dolaba taşıyıp daha küçük olan salata tabaklarından yemek iyi bir başlangıç olur. Bu sonuçların çoğundan sorumlu olan araştırmacı Wansink, katılmanız için bir eylem bile hazırlamıştır: Küçük Tabak Eylemi. Merak etmeyin, farkı sadece bel ölçünüz anlayacak. Yemek yiyenler, orta boyuttaki bir tabakta bulunan her şeyi yiyip bitirdiklerinde, çok büyük bir tabaktan önemli oranda daha fazla yedikleri zamanki kadar kendilerini tok hissettiklerini belirtmektedir.

Bir kişinin zihninin doğrudan davranışlarına tekabül ettiğini varsayan bir altıncı his, davranışın şekillenmesinde bağlamın taşıdığı önemi gözden kaçırır, davranışın gerekçelerini yanlış anlar ve kendisinininki de dâhil olmak üzere başka birinin davranışını düzeltmeyi başaramaz.

## FAYDASIZ HAYIRSEVERLER

Bu bölümdeki her şeyi göz önünde bulundurarak, Walter Wance'e geri dönelim ve daha net bir şekilde anlayıp anlayamayacağımızı görmek için ona yardım etmeyen duyarsız görgü tanıklarını bir kez daha gözden geçirelim. Davranışlarının gösterdiği gibi görgü tanıkları duyarsız ve açgözlü olabilir ama bizlerden çok daha açgözlü olduklarını düşünmek için pek bir neden yoktur. Onların sorunu, başka zaman olsa Hayırsever olan insanları yardım etmekten alıkoyabilen çok güzel bir ortamda bulunmalarıdır.

Sağduyumuzun her zerresi bize bazı insanların yardımsever olduğunu, bazılarının da olmadığını söyler. Aniden kıvranmaya başladığınızda, çevrenizde ne kadar çok insan toplanırsa, size yardım edecek Hayırsever birini bulma olasılığınızın o kadar yüksek olması anlaşılır bir durumdur. Ama araştırmalar, görgü tanıklarının sayısı arttıkça herhangi birinin size yardım etme olasılığının aslında azaldığını defalarca doğrulamaktadır.<sup>35</sup> Herkesin önünde kendinizi acil bir durum içinde bulursanız, çevrenizde büyük bir kalabalık yerine sadece birkaç kişi olmasını istersiniz. İdeal sayı iki olabilir: biri size yardım etmesi, diğeri de ambulans çağırması için.

Daha fazla görgü tanığının aslında neden yardımı azalttığını anlamak, yakınlaştırma merceği yerine geniş bir mercek gerektirir. Siz tatil alışverişi yaparken birisi mağazada kalp krizi geçirse, müdahalede bulunmadan önce iki şeyin olması gerekir. Birincisi, bir olayın olduğunu fark etmelisiniz. Geriye dönüp baktığınızda bu kolay bir şey gibi görünür ama dikkatiniz kısıtlı olduğu için olay anında bunu yapmak oldukça zordur.<sup>36</sup> *Hem ona hem buna değil, ya ona ya buna odaklanırsınız.* Kendi işiyle ilgilenen alışverişçilerin sayısı arttıkça, yardıma ihtiyacı olan birini gözden kaçırma olasılığınız da artar. İkincisi, müdahalede bulunmak için acil bir durum olduğunu fark etmeniz gerekir. Diğer görgü tanıklarının giderek arttığı bir ortamda bunu yapmak gerçekten zordur. Gazetede okurken kalp krizi olduğu son derece açık olan bir durum, gözlerinizin önünde gerçekleşirken o kadar belli olmayabilir. Gece yarısı yılın en yoğun alışveriş gününde, birisi dinlenmek için yere uzanmış olabilir mi? Sarhoş olabilir mi? Uyuşturucu almış olabilir mi? Merak edersiniz ama bu sıradışı bir durumdur. Dolayısıyla sosyal hayvanların şüphe duyduklarında yaptığı şeyi yaparsınız: Nasıl davranacağınıza ilişkin bilgi almak, başkalarının sizin kadar endişeli olup olmadığını görmek için diğer insanlara bakarsınız. Ama tıpkı sizin gibi herkes soğukkanlılığını korur, balıklama atlayıp ihtiyacı olmayan birine yardım eden ilk kişi olmak istemez. Diğerleri umursamaz görüldüğü için acil bir durum olmadığı sonucuna varır, böylece onlar gibi davranırsınız.

Buradaki ironi, bütün görgü tanıklarının yoğun bir endişe duyması ama diğer tanıkların endişelenmediği sonucuna varmasıdır; bu da, acil bir durum gibi görünmeyen bir olaya müdahale etmeyi yersiz kılmaktadır.<sup>37</sup> Acil durumu fark etmemek insani bir şeydir, bir kişiyi duyarsız bir ahmak yapmaz.

Sağduyuyu bu geniş bağlamı fark edecek şekilde ayarlamak, sadece iyi insanların acil bir durumda neden yardımcı olmayabildiğini değil, aynı zamanda çoğu görgü tanığının neden *müdahalede bulunduğunu* açıklamamızı sağlar. Vance'in eşinin söylediğine göre, hepsi hemşire olan 6 kadın en sonunda kocasının yardımına koşmuştu. Dikkat ederseniz, o geceki diğer müşterilerin çoğunun aksine hemşireler acil durumun nasıl bir şey olduğunu ve böyle bir durumla karşılaştıklarında ne yapılması gerektiğini tam anlamıyla bilirler. Ayrıca çalışma hayatlarını bu tür acil durumlarla uğraşarak geçirdikleri için muhtemelen bunlara karşı daha dikkatlidirler. Böyle davranmak bu 6 kadını kahraman yapar mı? Tabii ki yapar çünkü ölmekte olan bir adamın hayatını kurtarmak için harekete geçtiler. Ama şimdi onların davranışlarını, her birimize daha olağan ve kolay ulaşılabilir gibi gelen kahramanlığı daha doğru bir biçimde takdir edecek şekilde anlayabiliyoruz. Tıpkı kötülük sıradan olabildiği gibi kahramanlık da böyle olabilir.<sup>38</sup> Kahramanlık, bizlerle çok az benzerlik taşıyan meleklerin sergilediği özellikler olan sarsılmaz bir irade gücüne ya da doğuştan gelen fedakar eğilimlere sahip olmayı gerektirmez. İnsanlık halinin gerçeği, doğru zamanda doğru koşullarda bulunursak hepimizin içindeki Hayırsever olma kapasitesinin ortaya çıkabilmesidir. Bu yaklaşım, yardıma ihtiyaç duyan, genellikle kişisel olarak çok büyük tehlike altında olan yaşamları kurtarmak için müdahalede bulunanların davranışlarını herhangi bir şekilde küçük görmek değildir. Aksine, doğru şartlar altında sizlerin de böyle davranabildiğinizi fark etmenize neden olmalıdır.<sup>39</sup>

\*\*\*

Diğer insanların zihni açık kitaplar değildir ama bu durum bizi onları okumaktan hiçbir şekilde alıkoymaz. Sezgisel olarak emrimizde olan araçlar –kendi zihnimiz, başkalarının zihnine yönelik klişeler ve gözlemlenen davranışlar– başkalarının zihni hakkında hatalı bilgiler veren buluşsal yöntemleri basitleştirir. Bu araçların neden olduğu hatalar onları işe yaramaz kılmaz, her biri doğru bir fikir verir. Bu hatalar tesadüfî de değildir: her biri bizi mükemmel bir anlayıştan alıkoyan öngörülebilir yanılgılara neden olur. Benmerkezcilik, başkalarının zihniyle kendi zihnimizin ne ölçüde benzediğini gözünde büyütür. Klişeler, benzerlik pahasına farklılıklara ışık tutabilir. Ayrıca başkalarının davranışları, bu davranışların arkasındaki zihinler hakkında aşırı basitleştirilmiş varsayımlara yol açabilir. Bu buluşsal yöntemler, diğer insanların düşüncelerini anlama konusunda basit kestirme yollar sunar ama bu yollar aşırı basitleştirme pahasına ortaya çıkar. Diğer insanların zihni, çoğu zaman altıncı hissinizin ileri sürdüğünden çok daha karmaşıktır.

Bilgelik kısmen sınırlarımızı bilmekten, böylece onları düzeltebilmekten gelir. Aynı zamanda bilgelik güçlü yanlarımızı fark edip, onları geliştirmeye çalışmaktan da gelir. Eğer başkalarına yönelik anlayışınızı gerçekten artırmak isteseydiniz, ne yapardınız? Bence bu sorunun bir sonraki bölümde anlatacağım bulgulara dayanan cevabı bellidir.

DÖRDÜNCÜ KISIM

# BAŞKALARININ GÖZÜNDEN

*Başkalarının zihni hakkında nasıl  
daha bilge olabilirsiniz?*



## 8

### Daha İyi Bir Zihin Okuyucu Olmak ya da Olmamak

Kör olduğum kadar sağırım. Sağırlığın getirdiği sıkıntılar körlüğünkü kadar önemli olmasa da ondan daha yoğun ve karmaşıktır. Sağırlık çok daha kötü bir talihsizliktir. Çünkü hayati önem taşıyan uyarıların kaybedilmesi demektir. Dil yetisini geliştiren konuşma sesleri, düşünceleri harekete geçirir ve insanların düşünceleriyle iletişim içinde olmamızı sağlar.

— HELEN KELLER

Bilimkurgu romanlarında veya spiritüel safsatalarda, zihin okuma işi duyudışı güçlerle yapılır. Tanrılar doğaüstüdür. Harry Potter kitaplarındaki sihirbazlar zihne girme büyüsü öğrenir. Medyumlar gaipden haber verdiklerini iddia eder.

Bunların hiçbiri sizde yok. Son derece normal olan beyinlerimizin doğaüstü güçleri hiç kullanmadan başkalarının zihnini okumamızı, bazen de yanlış okumamızı nasıl sağladığını birçok sayfada detaylı bir şekilde anlattım. Bu alanda ilerlemek istiyorsanız, sıradan biri olarak ne yapmanız gerekiyor?

Bana söylendiğine göre iki şeyden birini. Bu kitabı yazarken sürekli aynı muhabbetle karşılaştım. Zihin okumaya ilişkin bir

kitap üzerinde çalıştığımı söyledüğimde, sohbet ettiğim arkadaşım ya beden diliyle (yüzdeki ipuçlarını ya da fiziksel mimikleri okumayı öğrenmek) ya da bakış açısı edinmeyle (başka bir kişinin yerinde olduğunuzu hayal etmeyi öğrenmek) ilgili bir şey yazdığımı varsayıyor. Her iki yaklaşım da sezgisel bir çekiciliğe sahiptir. Birinin sizi gerçekten sevip sevmediğinden ya da doğruyu söyleyip söylemediğinden emin değilseniz, bedenlerinin büyük ihtimalle açığa vurduğu üstü kapalı ipuçlarına ihtiyaç duyarsınız. Benmerkezcilik, başkasının bakış açısını dikkate almamızı engelleyerek, “kendini başkasının yerine koy” öğüdünün sosyal anlaşmazlık halinde başvurulacak bir çare olmasını sağlar. Mesela, Başkan Barack Obama Birleşmiş Milletlere “kördüğümün (İsraililer ve Filistinliler arasındaki) ancak her iki taraf da kendisini birbirinin yerine koymayı öğrendiğinde çözüleceğini” söylemiştir.<sup>1</sup> Bakış açısı edinmek, gerek oyun parkındaki küçük çocuklar gerekse savaş alanındaki büyük çocuklar arasında çıkan neredeyse bütün sosyal anlaşmazlık durumlarında her derde deva olan bir ilaç gibi tanımlanır, çünkü tepkilerinize farklı bir açıdan bakmak başka birinin zihnini anlamanın muhtemelen iyi bir yoldur.

Bu yaklaşımların her ikisi de önceden anlattığımız sezgisel araçları bileyebileceğinizi ileri sürer; birinciyi algınızı geliştirerek, ikincisini de hayal gücünüzü geliştirerek. Bilimsel bulgular hangi yaklaşımı destekliyor?

Hiçbirini. Bence bulgular üçüncü bir yaklaşımı öne sürüyor. İzinizle açıklayayım.

## BEDENLER FISILDAYARAK KONUŞUR

Her yalancının sözü onlara bir hikâyesi vardır. Bu durum ilk yalan söyleme girişimleri gülünç olan çocuklar için geçerlidir ama bir kişinin gerçek niyetlerini ve duygularını üstü kapalı ipuçlarıyla dışa vurduğu düşüncesinin yetişkinler için de geçerli olduğu kabul edilmektedir. *İnsanda ve Hayvanlarda Duyguların İfadesi*

adlı kitabında Darwin, tam olarak nereye bakılması gerektiğini bile anlatmıştır. “Bir kişi kısmen öfkelenildiğinde ya da sinirden deliye döndüğünde bile beden hareketlerini kontrol edebilir ama ... iradeye daha az itaat eden yüz kasları bazen tek başına gelip geçici ve belli belirsiz bir duyguyu ifşa eder” diye yazmıştır. Kanada Yüksek Mahkemesi, en azından prensipte, aynı fikirdedir: “Beden dilini, yüz ifadelerini ve diğer güvenilirlik göstergelerini yeterince değerlendirmesi” için jüri heyetinin artık bir tanığı bizzat görmesi gerekmektedir.<sup>2</sup> Kablolu haber kanalları politik duruşun gerçek anlamını deşifre etmek için “beden dili analistlerini” işe alır; bu analistlerden bazıları beden okuma becerinizi mükemmelleşinceye kadar bileyerek sizi “tam bir yalan makinesi” yapacağını vadeden kitaplar yazmaktadır.<sup>3</sup> Bazen bu ilgi komik biçimde abartılır. *Onion* şakalarındaki alaycı bir başlık gibi: “Halk, beden dili hakkında daha fazla haberler yapılmasını talep ediyor.”

Bedenlerimiz *aslında* zihnimizin ne kadarını dışa vuruyor? Tabii ki hiçbirimiz karmaşık düşünceleri bedenimizle iletmeyi beklemeyiz; bedenimizle hayat hikâyemizi anlatamayız, âşık olmanın nasıl bir duygu olduğunu dile getiremeyiz ya da sadece pantomimle İnsan Hakları Beyannamesini açıklayamayız. Bedenimiz muhtemelen düşüncelerden çok duyguları açığa çıkarır ama sesimiz gibi diğer iletişim kanallarına kıyasla bedenimiz *duygularımızın* ne kadarını dışa vurur?

Bunu öğrenmenin bir yolu, birinin geçici bir süreyle sağır ya da kör olmasını sağlamak ve başkalarını ne derecede doğru değerlendirebildiğini test etmektir. Neyse ki bunu yapmak için kulak zarına delik açmaya ya da göz yuvarlağını çıkartmaya gerek yok. Tek yapmamız gereken, videoda ya sesi ya da görüntüsü kapalıyken duygusal deneyimini anlatan birini seyredecek bir katılımcı bulmaktır. Daha sonra araştırmacılar, konuşmacının duyguları hakkında katılımcının edindiği düşünceler ile konuşmacının bizzat ifade ettiği duyguları karşılaştırır. Buna benzer bir deneyde, gönüllüler ya çok olumlu ya da çok olumsuz bir duygusal deneyimini anlatan birini dinler. Anlatıcılar deneyimi anlatırken ne

kadar olumlu ya da olumsuz duygular hissettiklerini, önlerindeki ölçek üzerinde yer alan bir kaydırma butonunu hareket ettirerek dile getirir. Gönüllüler anlatıcının her an ne hissettiğini tahmin etmek için aynı kaydırma butonunu kullanır. Bir gönüllü anlatıcının ne hissettiğini ne kadar doğru anlarsa, ölçek üzerindeki hareketleri o kadar yakınlaşacaktır.

Araştırmacılar gönüllülerin doğruluk oranını hesapladığında, anlatıcıyı sadece *duyanlara* kıyasla onu sadece *görenlerin* önemli ölçüde daha az doğru anladığını bulurlar. Yani duygular öncelikle konuşmacının sesiyle aktarılır.<sup>4</sup> Anlatıcıyı sadece görebilenlerin doğruluk oranı yine de rastgele tahminden daha yüksektir ama çok da yüksek değildir. Beden dili konuşur, ama sadece fısıltıyla.

Jen ve ben, evlat edindiğimiz çocuklarımızı Etiyopya'dan getirdikten sonra beden dilinin önemini bütünsellik içinde ele almayı öğrendik. Beş ve üç yaşında olan çocuklarımız “anne” ve “baba” dışında tek bir İngilizce kelime konuşmuyordu. Biz de ancak buzdolabına mı yoksa tuvalete mi gitmek istediklerini anlayacak kadar Amharca biliyorduk. Sadece beden dilini kullandığımız için hayatımız kısıtlanmıştı. Yeni çocuklarımızla, tam o anda işaret ettiğimiz ya da dokunduğumuz şeylerin ötesinde hiç bir şey konuşamıyorduk. Geçmişte yaşanmış ya da gelecekte olabilecek herhangi bir şeye ulaşamıyorduk. Zaman ve mekân kaybolmuştu. Sabah işe gitmek için çıktığımda nereye gittiğim ya da ne zaman geri döneceğim, dışarıdayken ne yaptığım, akşam yemeğinde ne yiyeceğimiz, onların öğleden sonra ne yapacağı ve artık yaşadığımız sürece nasıl onların ebeveynleri olacağımız... Bunların hepsi sınırlıydı. Bedenimizin sergilediği şeyleri az da olsa daha net bir şekilde anlamaları umuduyla, yüz ifadelerimizi ve bedensel mimiklerimizi neredeyse komik boyutlarda abartmaya başladık. Yeni ebeveynlerin konuşamayan çocuklarına yaptığı gibi gülünç görünsek de iyi geçiniyorduk ama yeni oğlumuzu ve kızımızı ancak yüzeysel olarak anlayabiliyorduk.

Bütün ebeveynler zamanla çocuklarının bedensel ipuçlarını daha etkin bir şekilde çözmeyi öğrenerek, hiçbir şey anlamamaktan biraz anlamaya doğru yol kat ederler. Alıştırma yaparak elde

edilen bu kazanımları bilimsel araştırmalarda da görebilirsiniz. Uygulama ve geribildirim yoluyla beden dilini ve yüz ifadelerini okumayı öğrenmek, yakın gelecekte karşılaşacağımız benzer ipuçlarını fark etme becerimizi güvenilir şekilde artırır.<sup>5</sup> Bu kazanımlar, ufak ve kısa süreli ama güvenilirdir. Ne var ki bu ufak kazançlar bile öncelikle sadece en az bilgi sahibi olanlara ya da iyisini yapmak için en az motive olanlara fayda sağlar. Mesela, otizimli kişiler duyguları tanıma eğitiminden büyük  l de fayda görebilir.<sup>6</sup> Otistik olmayan yetişkinlerle yapılan çalışmalarda, erkekler başlangıçta kısmen daha kötü bir performans gösterdikleri için daha fazla fayda görmüştür.<sup>7</sup> Ama zaten ilk başta bir dereceye kadar doğru anlıyorsanız ya da h lihazırda sosyal açıdan becerikliyseniz, o zaman muhtemelen gördüğünüz faydalar en iyi ihtimalle asgari düzeyde olur. Büyük olasılıkla elinizden geldiği kadar iyi yaparsınız.

Darwin'in hipotezi ise daha sofistikeydi. Y z m zdeki sözel olmayan ipuçlarının evrimsel kalıtımımızdan geldiğini, bu yüzden diğer hayvanlarla paylaştığımız refleksif nöral mekanizma tarafından yönlendirildiğini ileri sürmüştü. O halde korku ve mutluluk gibi gerçek duygular hızla sergilenen bir ifadeyle dışa vurulur, ancak sonrasında maskelenir. Darwin'e göre, bir kişinin aniden gösterdiği şey ile yavaşça söylediği şeyi karşılaştırmayı öğrenerek zihin okumada doktora yaparsınız.

Darwin'in *baskılama hipotezinin* güncel kalıntısı, psikologların "mikro-ifadeler" diye tanımladığı şeydir; bir saniyenin beşte birinden daha az süren, ya tüm yüzde ya da sadece küçük bir kısmında kendini gösteren çok kısa duygu patlamalarıdır. Bir adam mutlu olduğunu söylerken kaşları  atık bir mikro-ifade sergilerse, bu görüşün belirttiği gibi yalan söylediğini anlarsınız. Görünen o ki bu sezgisel olarak akla yatkındır. Bariz bir yalan söylediğinizde, hem doğru şeyi bildiğinizin hem de ilişkilendirdiğiniz tutarsız hik yenin farkındasınızdır. Gerek mikro-ifadelerle gerekse tamamen kontrol edemediğiniz diğer ifadelerle gerçeğin dışa vurulduğunu hissetmemeniz çok zordur. Bu görüşün sezgisel çekiciliği, bilimsel camia dışında doğruluğunu önemli oranda

ispat etmiş olmasıdır. Mesela, televizyon programı “*Lie to Me*” üç sezon boyunca suçluları tespit etmek için mikro-ifadeleri okuma becerisinin nasıl kullanılabileceğini dramatize etmişti. *Lie to Me* apaçık kurgusal olmasına rağmen, Ulaştırma Güvenliği İdaresi (UGİ) büyük çaplı bir eğitim programını mikro-ifadelerin tahmini geçerliliğine dayandırırken son derece ciddiydi.<sup>8</sup> Gözlem Teknikleriyle Yolcu Tarama (GTYT) programı UGİ birimlerine, yanıltmak için sergilenen mikro-ifadeleri ve varsayılan diğer üstü kapalı ipuçlarını değerlendirme eğitimi verir. Bu “davranış analistleri” güvenlik hattında duran yolculara görünüşte masum olan konular hakkında sorular sorar. 2010’dan itibaren, belirtilen 161 havaalanında bu sohbetleri yapmaları için yaklaşık üç bin eğitimli analist çalışmıştır.<sup>9</sup>

Bu popüler ilgiye rağmen, mikro-ifadeler hakkındaki iddiaların bilimsel güvenilirliği hâlihazırda en iyi ihtimalle zayıftır. Birincisi, duygularımızın dışa vurulduğuna ve başkaları tarafından açıkça görülebildiğine yönelik sezgisel hissimiz, objektif bir gerçeklikten çok benmerkezci bir yanılsama gibi görünmektedir. Deneylerde insanlardan yalan söylemeleri ya da güçlü duygularını gizlemeleri istendiğinde, gerçeğin başkaları tarafından normalde olduğundan çok daha fazla fark edileceğini düşünürler.<sup>10</sup> Öyle ya da böyle hepimiz düşündüğümüzden daha iyi yalancılarız. İkincisi, araştırmacılar hilekârlığı işaret eden mikro-ifadelere baktıklarında, bu ipuçlarına sadece son derece nadir rastlandığı değil, aynı zamanda yalan söylerken olduğu gibi gerçeği söylerken de sergilendiği görülmektedir. Bir deneyde, araştırmacılar gönüllülerden duyguları uyandıran bir dizi fotoğrafa bakarak ya gerçek duygularını dile getirmelerini ya da gizlemelerini ister.<sup>11</sup> Bu çalışmada sergilenen 697 yüz ifadesinden bir tanesinde bile tam bir mikro-ifade yoktur (yüzün hem üst yarısında hem de alt yarısında gösterilen) ve sadece 14 tanesi kısmi bir mikro-ifade (yüzün ya sadece üst ya da alt yarısında görünen) içermektedir. Bu 14 kısmi mikro-ifadenin yarısı gerçek duyguyu gizlemeye çalışırken, diğer yarısı da gerçek duyguyu açığa vurmaya çalışırken ortaya çıkar. Son derece nadir görülen bu mikro-ifadeler, tıpkı kendi zihnini-

zi açığa vururken yaptığı gibi başkasının zihni hakkında da sizi yanlış yönlendirir. Elbette bu demek değildir ki bütün duygular gizlenebilir. Şaşırtıcı olan durum ise gerçek duygularımızın ne kadar az dışa vurulduğu, yanıltıcı ifadelerin yüzümüzde ne kadar sık ortaya çıktığı ve bu üstü kapalı ipuçlarından herhangi birini doğru bir şekilde fark etmenin ne kadar zor olduğudur.<sup>12</sup>

Üstelik küçük beyaz yalanlara kıyasla büyük yalanların ürettiği ayırt edici ipuçları çarpıcı biçimde daha fazla değildir. Bir grup araştırmacı bulgularını şu şekilde özetlemiştir: “Yalancılar için büyük yalanları söylemek zor olabilse de, davranışsal dışavurumları ne belirgindir ne de sadece küçük yalanların ortaya çıkardığı dışavurumların büyütülmüş versiyonlarıdır.”<sup>13</sup> Kendi düşüncelerinizi ve duygularınızı gayet açık bir şekilde yaşayabilmeniz, bunları başkalarına karşı açık bir şekilde dışa vurduğunuz anlamına gelmez.

GTYT programı zayıf bir bilimsel temele dayalı olduğu için çok eleştiri almaktadır. Tehlikeli teröristleri ya da suçluları daha etkin bir şekilde tespit edebilecek bir şeyi denediği için UGI’yi suçlamak zor ama görünüşe göre GTYT böyle bir program değil. Sayıştay’ın Meclis’e sunduğu raporda, 2004 ile 2008 yılları arasında GTYT havaalanlarından geçen yaklaşık 2 milyar yolcudan aşağı yukarı 152,000’i ekstra sorguya çekilmek üzere gözaltına alınmıştır. Bunlardan 14,000’inin kolluk kuvvetleri tarafından ifadesi alınması için gözaltı süresi uzatılmış, sonuç olarak 1,083 tutuklama yapılmıştır. Bu da demektir ki, GTYT görevlileri tarafından tespit edilenlerin yüzde 1’inden azı cezayı gerektiren bir suç nedeniyle fiilen tutuklanmış ve yüzde 99’u gereksiz yere alıkonulmuştur. Gereksiz yere alıkonulan 151,000 kişiyi dikkate almazsak, bu programın ilk başta yakalamayı tasarladığı gibi, tutuklananlar gerçekten silah, uyuşturucu, bomba ya da terörist istihbaratı gizliyor muydu? Neredeyse asla (tek bir terörist yoktu). Bu tutuklamaların yüzde 40’ından sorumlu olup en sık rastlanan ihlal, “kaçak göçmenlik” olarak sınıflandırılmıştı. GTYT programı, yasaların etnik köken bazında uygulanmasını sağlamanın pahalı bir yolu gibi görünmektedir.<sup>14</sup>

Bedenler ve yüzler, düşünceleri ve duyguları açığa çıkarabilir ama görünüşe göre ilettikleri şeylerin miktarı şaşırtıcı derecede sınırlı, başkalarını daha iyi okumayı öğrenmenin getirdiği kazanımlar da en iyi ihtimalle asgari düzeydedir.<sup>15</sup> Başkalarının davranışlarını daha iyi okumayı öğrenmek, onları daha iyi anlamaya yönelik umut verici bir yaklaşım gibi görünmemektedir. Şimdi de diğer yönetime ilişkin bulguları inceleyelim.

## BAKIŞ AÇISINI TAHMİN ETMEK

Dale Carnegie, tüm zamanların en çok satan kitaplarından biri olan *Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı*'nda, başlığın vaat ettiği şeyin nasıl yapılacağına ilişkin bir dizi ilke listeler. 8. ilke için "size çok iyi gelecek bir formül" diye yazar. Formül nedir? "Olaylara dürüst bir şekilde başka birinin bakış açısından bakmayı denemek."

Carnegie'nin formülüne göre, diğer insanlarla etkin olarak etkileşimde bulunmak için onların zihnini bilmeniz gerekir. Bunu yapmanın yollarından biri, bakış açısını tahmin etmekten geçer: dürüst bir şekilde diğer kişinin psikolojik bakış açısını hayal etmek. Dünyaya tam olarak başka birinin gözleriyle bakmazsınız ama o kişinin koşullarında olsaydınız dünyayı nasıl yorumlayacağınızı hayal edersiniz.

Böyle bir hayal gücü harika bir şey olabilir. On iki yaşındaki oğlum kompozisyon ödevi için benden yardım istediğinde, üniversite profesörüne yapacağım dürüst eleştirilerin aynısını onun ödevine uygulamam. Yazmayı öğrenen çocuklar, korkuya kapılmaktan çok cesaretlendirilmeye ihtiyaç duyar. Tıpkı her öğretmen gibi, geribildiriminizi öğrencilerin ihtiyacını karşılayacak şekilde uyarırsınız. Başka birinin tepkilerini bilfiil gözlemlemeden önce onları hayal edebilmek, insanoğlunun en büyük başarılarından biridir.

Ama büyük başarıların bile sınırları vardır. Kendinizi dürüst bir şekilde başka birinin yerine koymaya çalışırken, sezgisel araç-

larınız olan benmerkezcilik ve klişenin sağlayacağı faydaları maksimuma çıkarma umuduyla bu ikisini bir araya getirirsiniz. Başkaları hakkında önceden bildiklerinizi alır, sonra da kendi beyninizi kullanarak onların yerinde olduğunuzda ortaya çıkacak sonuçları kafanızda canlandırabilirsiniz. Eğer kadın olsaydım, aksiyon filminden hoşlanır mıydım? Eşimin yerinde olsaydım, doğum günümde ne isterdim? Yoksulluk çekseydim, kendimi nasıl hissederdim? Müşterilerinizden biri olsaydım, bu sunumu anlar mıydım? Bu sert sorgulama tekniği bana işkence gibi gelir miydi?

Bakış açısını tahmin etmenin faydası ortadadır. Başka biri hakkında hâlihazırda bildiğiniz şeyleri, aksi takdirde yanlışlıkla gözden kaçırabileceğiniz bilgileri maksimum düzeyde kullanırsınız. BP'nin CEO'su Tony Hayward, dünya tarihindeki en kötü petrol sızıntısının ardından, kendisinin dışında herhangi bir bakış açısını dikkate almayan "ekmek bulamıyorlarsa pasta yesinler" mazeretini ileri sürerek dünyanın en aptal CEO'su ünvanını kazanmıştır.<sup>16</sup> "Bunun sona ermesini benden daha çok isteyen kimse yok. Hayatımı geri istiyorum" demiştir. Şüphesiz Hayward'ın, geçim kaynaklarını kaybeden Gulf Coast sakinlerinin bakış açısını gerçekten dikkate almış olsaydı farklı konuşmuş olacağını umuyorsunuz.

Bakış açısını tahmin etmenin zayıf yönü de ortadadır: başka birinin bakış açısını doğru hayal etme ya da anlama becerisine dayanır. Yoksul olmanın, acı çekmenin, intihar edecek kadar depresyonda olmanın, şirkette alt basamakta yer almanın, suyla işkenceye maruz kalmanın, hücre hapsinin eşiğinde olmanın ya da gelir kaynağınızın petrole bulanmasının nasıl bir şey olduğunu gerçekten bilmiyorsanız, kendinizi başka birinin yerine koyarak yaptığınız zihinsel jimnastik sizi duyarlı yapmayacaktır. Hatta duyarlılığınızı azaltabilir. İş arkadaşlarımla birlikte yaptığım bir dizi deneyde, gönüllülerimizden yaygın olarak kullanılan birkaç zihin okuma testini yapmalarını istedik. Bu testler, bir kişinin yüz resmine bakarak ne hissettiğini anlamayı ve birinin sadece gözlerine bakarak ne düşündüğünü söylemeyi içeriyordu. Bakış açısını tahmin etmenin – kendimizi başka birinin yerine

koymak ve dünyaya onun gözlerinden bakmak– bu tahminlerdeki doğruluk oranını artırdığına dair hiçbir bulguya rastlamadık. Aslına bakılırsa, bakış açısını tahmin etmek her iki durumda da doğruluk oranını tutarlı bir şekilde *azaltmıştı*. Elinizde ilerlemenizi sağlayacak çok az şey olduğunda, bir kişinin duygusal dışavurumunu ya da içsel niyetlerini gereğinden fazla düşünmek içgöründen çok yanılgı getirebilir.

Daha problemli olan durum şudur: Başka birinin bakış açısına ilişkin düşünceniz hatalı olduğunda, onun bakış açısını itinayla dikkate almanız hatanızın sonuçlarını artıracaktır. Muhalif tarafların üyelerinin birbirleri hakkında yanlış görüşlere sahip olduğu durumlarda muhtemelen çatışma çıkar. İşin garip yanı, bakış açısını tahmin etmenin genellikle bir çözüm olarak kabul edildiği durumlarda da çatışma çıkmasıdır. Bir İsraili kendini bir Filistinlinin yerine koyarsa, Filistinlinin aklından geçenleri hayal etmek için ne tür klişeler kullanabilir? Bir sendika başkanı yönetimin bakış açısını benimsemeye çalışırsa, karşı tarafın koşulları hakkındaki hangi düşüncelerini uygulamaya koyacaktır? Eğer bir kadın kendini erkek olarak hayal ederse, sahip olduğu klişeler zihninde neyi canlandırmasına neden olur? Karşı tarafın içinde bulunduğu koşullarla ilgili izleniminiz hatalıysa, kendinizi o koşulların içinde düşünmek yanlış anlamayı *arttırabilir*.<sup>17</sup>

Bu olasılığı görmek için meslektaşlarımla birlikte Kuzey Atlantik'te yapılan aşırı morina avcılığı hakkında gerçekte var olan bir anlaşmazlığın benzerini uyguladığımız bir uzlaşma deneyini ele alalım.<sup>18</sup> Bu anlaşmazlık, halkın yaşadığı klasik bir ikilemi temsil ediyordu. Bir balıkçı mümkün olduğu kadar çok balık yakalayaarak iyi bir iş çıkarabilirdi ama bütün balıkçılar olabildiğince çok balık yakalarsa kaynağın tamamı biter böylece hepsi yoksullaşır-  
dı. Çözüm, herkesin kaynağı devam ettirecek kadar balık bırakarak olabildiğince çok avlama yapmasını sağlamaktır. Sorun ise balıkçıların yanılgıya düşerek *diğer* balıkçıların aslında olduğundan daha bencil davrandığına inanmasıdır. Eğer her balıkçı diğerlerine güvenemeyeceğini düşünürse, o zaman herkes başının çaresine bakar ve ekosistem çöker.

Deneyimizde, her uzlaşma toplantısında 4 kişiden farklı balıkçılık gruplarını temsil etmelerini isteyerek bu ikilemin benzerini uyguladık. Her grup üyesi stokları devam ettirmek için gerekli olan toplam balık miktarını, her bir grubun tek başına kaç balık avlayabildiğini ve balık stoku bittiğinde sahip olabilecekleri diğer avlanma seçeneklerini görüyordu. Her grup “temsili bir toplantıda” 25 dakika geçirerek, bu ikilemi adil bir şekilde nasıl çözeceğini konuştu. Sonra her grup üyesi gelecek yıl kaç balık avlayacaklarını bildirdi. Kontrol grubumuzdaki kişiler, sadece bir sonraki yıl kendi gruplarının yakalayabileceği balık sayısını belirttiler. Bakış açısı edinen grubumuzda, grup üyeleri öncelikle diğer insanların her birinin hangi miktarda balık yakalamasının adil olacağını düşündüğünü dikkate almış, sonra da planladıkları avlanma miktarını belirtmişti.

Sonuçlarımız açıktı. Bakış açısını tahmin etmek, gruplar arasında algılanan farklılıkları büyütmüş, böylece güvensizliği artırıp bencilliği çoğaltmıştı. Bakış açısını tahmin etme grubunda yer alan kişiler başkalarının zihninden geçenlere dikkatli ve dürüst bir şekilde bakmış, gördükleri şeylerden hoşlanmamıştı. Bakış açısını tahmin etmek, ekosistemi daha hızlı çökertmişti. Gerçek hayatta bu ikilemle karşılaşan morina balıkçıları da aynısını yaptı. Birbirlerine güvenmediler, stokları tüketerek balıkçılığı bitirdiler; yetkililer kotaları azalttıktan (ya da ortadan kaldırdıktan) sonra birçok balıkçı geçim kaynağını kaybetti. Klişeler farklılıklarıyla tanımlanan gruplar arasındaki ayrımları büyütür; bu da, diğer tarafın bakış açısını dikkate almakla *gelişen* bir yanılgıdır.<sup>19</sup>

Bütün bakış açıları böylesine farklı değil ama burada bile bakış açısı edinerek elde edilen duyarlılıkla ilgili kazanımların güvenilmez olduğunu gördük. Bir deneyde, 104 çifti (çoğu evli) davet ettik ve her birinden tutumlarıyla alakalı 20 soruya partnerinin nasıl cevap vereceğini tahmin etmesini istedik. Bu sorular, “Mümkün oldukça nakit ödeme yapmayı tercih ederim” gibi nispeten önemsiz tutumları ve “Hayatımı yeniden yaşasaydım, kesinlikle farklı davranırdım” ya da “Şu anda ailemin çok fazla borcu var” gibi nispeten önemli endişeleri içeriyordu. Kontrol

grubumuzda, partnerlerden biri sadece diğersinin her soruya nasıl cevap vereceğini tahmin etti. Bakış açısı grubumuzda, her birine partnerinin yaşamındaki tipik bir günü yazarak onun bakış açısını iyice benimsemesi, sonra soruları cevaplarırken kendini tamamen onun yerine koyması söylendi. Kontrol grubundaki çiftler oldukça doğru tahminlerde bulundular. Tahmini ve gerçek tercihler arasındaki 0.5'lik korelasyon kaydadeğer bir doğruluk oranını yansıtır, tahminler de 0 ile 10 aralığındaki bir ölçek üzerinde 1.5'dan başlıyordu. Kendini tamamen partnerinin yerine koymaya çalışanlar daha iyi bir iş çıkarmamıştı. Aslına bakılırsa, biraz daha kötüydüler. Korelasyon düşmüş (0.39'a), ortalama hata artmıştı (1.7'ye). Kendilerini eşlerinin yerine koyduklarında çiftlerimizin gördüğü şey her ne ise, mevcut eşlerine pek benzemiyordu.

Bakış açısını tahmin etmenin –başka birinin koşullarında olduğumuzu bilfiil hayal etmeye çalışmanın– zihin okumayı sistematik bir şekilde artırdığını gösteren bulguları defalarca araştırmamıza rağmen henüz destekleyici bir bulguya rastlamadık. Eşinizin en çok hangi aktivitelerden hoşlanacağını tahmin etmeye çalışır mısınız? Bakış açısını tahmin etmek işe yaramaz. 1. bölümde anlattığım deneyde olduğu gibi, bir fotoğrafa dayanarak başka birinin sizi ne kadar çekici bulacağını tahmin etmeyi dener misiniz? Bakış açısını tahmin etmek, doğru tahminleri yine artırmaz.<sup>20</sup> Başka araştırmacılar, ırklar-arası etkileşimler konusunda bakış açısını tahmin etmenin ilişkiye zarar verdiğini çünkü karşı tarafın bizi nasıl değerlendirdiğine çok fazla odaklanıp, bizzat etkileşime çok az önem vermemize neden olduğunu bulmuştur.<sup>21</sup> Dale Carnegie'nin 8 numaralı ilkesi harikalar yaratabilir; mesela, başka birinin sizinkinden farklı bir bakış açısına sahip olabileceğini fark etmenizi sağlamak ama bu bakış açısının sizinkilerden biri gibi görünmediğine ışık tutmak.

Asıl mesele, başka birinin bakış açısını itinayla dikkate almanızın bunu doğru bir şekilde yapabileceğinizi garanti etmemesidir. Her yıl Noel'de bu sorunu hatırlarım; kendimi özenle, dürüstçe ve temkinli bir şekilde aile üyelerimin yerine koyduktan sonra

verdiğim hediyelerin hedefi tutturduğu kadar tutturmadığını da görürüm. İsabet ettiremediğim şeylerden biri özellikle unutulmaz. Birkaç yıl önce, eşime gelmiş geçmiş en güzel hediye olacağını düşündüğüm bir şey verdim: Chicago'daki Shedd akvaryumunda hayvan terbiyecisi olarak bir gün geçirmek. Eşim yunus balıklarına her zaman hayranlık duymuştur ve akvaryuma bayılır. Kendimi onun yerine koyarken düşündüm ki, elimde bu iki seçenek olduğuna göre bu şehirde alabileceğim olası en iyi hediye buydu.

Çok fazla yanılmış olamazdım. Eşim her zaman olduğu gibi nazikti ama hediyemi geri çevirdi. Gözden kaçırdığım nokta, şu anki koşullarının uzun vadeli tercihlerini nasıl değiştirdiği; araştırmalara göre bu durum, hediye verenler arasında sıkça rastlanan bir yanılıydı.<sup>22</sup> İki ay önce ikinci oğlumuzu dünyaya getiren eşim, uykusuzluktan bitkin düşmüş bir haldeyken ıslak bir mayonun içine sıkışma ve kötü kokulu bir balığa dokunma havasında değildi. Geriye dönüp bakıldığında bu bakış açısı açık ortadadır ama hediye verenler ileriye bakarken bu tür yeni koşulların detaylarını göz ardı etme eğilimi gösterir. Onun bakış açısıyla bakmaya çalışmış ama fena halde yanılmışım.

Birine hediye almanın en iyi yolu nedir? Bilim nettir. Başka birinin bakış açısını benimsemeye çalışmayın ve daha iyi tahminde bulunun. Farklı bir yaklaşım edinin. Aslında diğer insanların bakış açısını *tahmin etmeniz* gerekir; belki de bunu yapmanın tek yolu, ne istediklerini sormak ya da üstü kapalı imalarda bulunurken dikkatlice onları dinlemek, sonra da istediklerini vermektir.<sup>23</sup> Bu, yaygın olarak uygulanan bir bilgeliktir.

## BAKIŞ AÇISINI ÖĞRENMEK

Altıncı hissinizin sınırlarını fark ettiğinizde, başkalarının zihnini anlamak için aklınıza farklı bir yaklaşım gelir: başka birinin bakış açısını *tahmin etmeye* çalışmak yerine onu öğrenmek için daha fazla çaba sarf etmek. Hastalarını anlamaya çalışan

doktorlara bilindik bir uyarıda belirtildiği gibi, “Hasta size derdinin ne olduğunu anlatmaya çalışıyor. Susmalı ve dinlemelisiniz.”

Bakış açısını öğrenmenin nasıl işe yarayabildiğine ilişkin bir örneği ele alalım. 1993’de ABD hükümeti “sorma, anlatma” politikasını yasalaştırarak, homoseksüelleri ve lezbiyenleri alenen orduda görev almaktan men etti. 2010’dan beri Obama hükümeti bu yasayı feshetmenin sonuçlarını düşünüyordu. Ahlaki çıkarımları bir tarafa, uygulamadaki sonuçlarını değerlendirmek için mevcut askerlerin bu fesih hakkında ne düşündüğünü bilmek gerekiyordu. Bu, en az iki yaklaşımla çözülen zihin okuma sorununun tipik bir örneğidir.

Bu yaklaşımlardan birine, yasayı feshetmenin mevcut askerlere yönelik sonuçlarını hayal etmek için bakış açısını tahmin etme becerilerini kullanan 1,167 emekli subay örnek oluşturmuştu. Söz konusu subaylar, Başkan Obama’ya ve Meclis üyelerine yazdıkları açık mektupta, şiddetle karşı çıktıklarını dile getirdiler. “Askeri liderler olarak geçmişteki tecrübemiz, yasayı feshetmenin maneviyat, disiplin, birlik içindeki uyum ve genel olarak gönüllü askerlik üzerindeki etkisi hakkında bir hayli endişe duymamıza neden oluyor. Üniformalı erkeklerimize ve kadınlarımıza bu sorumluluğu yüklemenin zamanla Gönüllü Silahlı Kuvvetleri parçalayacağına inanıyoruz” diye yazdılar. Gönüllü Askerlik Merkezi’nin başkanı Elaine Donnely, bu itirazın oldukça ciddiye alınması gerektiğini ileri sürdü. “Onların bir hayli askeri tecrübesi var ve ne söylediklerini gayet iyi biliyorlar” dedi.

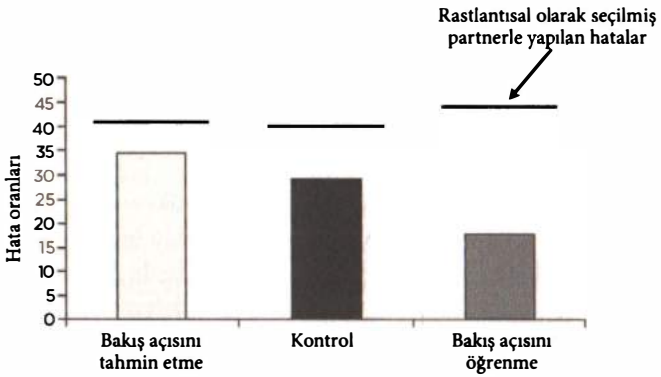
Pentagon, bu zihin okuma sorununa ikinci bir yaklaşım getirdi. Pentagon yetkilileri, askeri tarihin en büyük çalışmalarından birinde 115,052 askere ve 44,266 asker eşine anket uygulayarak, doğrudan onların görüşlerini *sordular*. Bizzat askerler nispeten daha az endişe duyduklarını ifade ettiler. Aslında yüzde 70’i yasayı feshetmenin ordu üzerinde hiçbir etkisi olmayacağına ya da olumlu bir etkisi olacağına inanıyordu. Daha çarpıcı olan nokta, aşağı yukarı aynı oranda askerin (yüzde 69) zaten homoseksüel bir görevliyle birlikte çalıştığını söylemesiydi. Bunların arasından yüzde 92’si, birliğin beraber çalışma becerisi üzerinde bunun

herhangi bir etkisi olmadığını ya da olumlu bir etkisi olduğunu belirtmişti. Savunma Bakanı Robert Gates, bu cevaplardan yasa-yı feshetmenin “birçok kişinin korktuğu ve tahmin ettiği zorlu ve dramatik bir değişim doğurmayacağı” sonucuna ulaştı. Gates yasanın feshedilmesini talep etti.

Kim haklıydı? 2012’de, “sorma, anlatma” politikasının fiili olarak yürürlükten kaldırılmasından bir yıl sonra, ordu bunun sonuçlarına ilişkin bir çalışma yayınladı. Sonuç ortadaydı: Askerler doğrudan sorulduğunda zihinlerinden geçenleri söyleyebiliyordu ama askerlerin tepkisini hayal eden emekli subaylar yanılmıştı. Basın bildirisinin başlığı bu durumu en iyi şekilde dile getiriyor: “Homo-seksüellerin Aleni Askerlik Hizmetiyle İlgili İlk Çalışma Bir Yıllık Süreçte Hiçbir Olaya Rastlanmadığını Gösteriyor.” Askerlere sorarak bakış açılarını öğrenmek onları anlamamızı sağlamıştı.

Zihnimizin içindekileri öncelikle dil sayesinde aktarırız. Daniel Gilbert’in *Mutluluk Beyinde Başlar* adlı kitabında yazdığı gibi, “Bildiğiniz her şeyi kâğıda dökseniz, sonra listeyi gözden geçirip biri size söylediği için bildiğiniz şeylerin yanına kontrol işareti koysanız, eliniz kontrol işareti atmaktan bitap düşer. Çünkü bildiğiniz hemen hemen *her şey* ikinci eldir.”<sup>24</sup> İşte bu yüzden empatik duyarlılık konusunda uzman olan William Ickes’a göre, “empatik duyarlılığı öngören en iyi şey [şimdiye kadar] söz zekâ gibi görünmektedir.”<sup>25</sup> Başkasının zihnini anlamak, sadece okumayı ve tahmin etmeyi değil, sormayı ve dinlemeyi gerektirir.

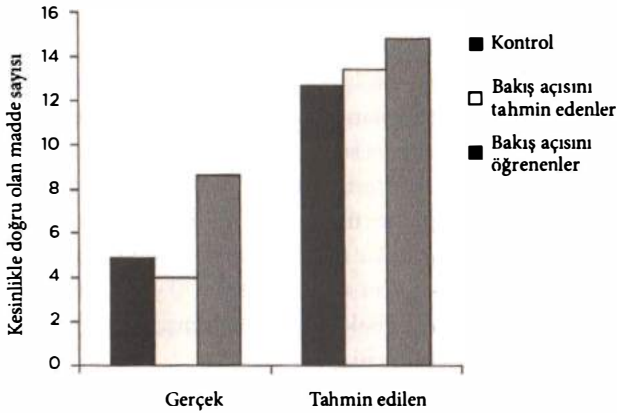
Birinin bakış açısını tahmin etmek yerine doğrudan öğrenmenin getirdiği faydalar büyük olabilmektedir. Birkaç sayfa önce sevgililerin birbirlerinin tutumlarını tahmin ettiği bir deneyden bahsetmiştim. Bu çalışmada, kontrol grubuyla karşılaştırıldığında bakış açısını tahmin etmeyi desteklemek hatayı artırmış ve doğruluk oranını azaltmıştı. Ayrıca bu çalışmada size anlatmadığım bir değişken vardı: cevapları tahmin etmeden önce diğer kişiye anket sorularını bizzat sorma şansı verilen “bakış açısı öğrenme” grubu. Bu gruptaki çiftlere soru listesi verildi ve partnerlerden biri diğerine bütün soruları sorarak aslında onunla görüşme yaptı: sınava girmeden hemen önce öğretmenden cevapları is-



Üç koşuldan birinde –bakış açısını tahmin etme, kontrol ya da bakış açısı öğrenme– yer alan çiftler, partnerinin tutumlarını tahmin ettiler. Bu grafik, anketteki yirmi maddenin toplanmasıyla elde edilen hata miktarını göstermektedir. Her sütunun üstündeki çizgiler, evli çiftlerin deneydeki rastlantısal olarak seçilmiş başka bir partnerin cevaplarını tahmin ettikleri takdirde ulaşacakları toplam hata oranını temsil etmektedir. Sütunlar, çiftlerin bu üç koşuldan her birinde ulaştığı hata oranlarını belirtmektedir. Doğrudan sorarak partnerinizin bakış açısını öğrenmek, hayal gücünüzü kullanarak onun bakış açısını tahmin etmekten çok daha fazla işe yarar.

temek gibi bir şey. İş biraz daha zorlaştırmak için, görüşülen partner her soruya sayısal bir cevap vermedi; asıl ankette sayısal cevap verilmesi gerekiyordu. Bunun yerine çiftler sadece sorular üzerinde konuşmuş, partnerlerinin cevaplarını yazmalarına izin verilmemişti. Yalnızca hafızalarına güvenmek durumundaydılar.

Bakış açısını öğrenmek, bakış açısını tahmin etmekten çok daha etkilidir. Sonuçları yukarıdaki grafikte görebilirsiniz. İlk önce partnerinin düşüncelerini soranlar, kontrol grubuna kıyasla toplam hata oranlarını neredeyse yarı yarıya düşürmüş, hatta bakış açısını tahmin etme grubundaki kişilerden daha iyi iş çıkarmışlardır. Cevabı tahmin etmek yerine eşinize ne düşündüğünü sormak hilekârlık gibi görünebilir ama unutmayın ki yaşam etik kuralları olan bir okul sınavı değildir. Eğer öğrenmek istiyorsanız, tahmin etmek yerine sorunuz.



Çiftler, partnerlerinin cevaplarını gerçekte olduğundan çok daha iyi tahmin ettiklerini düşündüler. Kendilerine en fazla güvenenler daha etkisiz stratejiyi benimserken, en az güvenenler en etkili stratejiyi benimsedi.

İşin ilginç tarafı, bu sonuçlara şaşırabilecek yegâne insanlar bizim deneyimize katılan çiftlerdir. Onlara “Tahminlerinizin doğru olduğundan ne kadar eminsiniz?” diye sorduğumuzda, doğruluk oranındaki çok büyük farklılıklara rağmen koşullarımız arasında anlamlı bir farka rastlamadık. Daha açık bir soru sorduğumuzda –“Yirmi maddeden kaçını doğru tahmin ettiniz?”– performanslarına yönelik nispeten az oranda içgörü sahibi olduklarını gördük.<sup>26</sup> Bir sonraki grafikte göreceğiniz gibi, doğruluk oranları iki katından daha fazla olmasına rağmen, partnerlerinin tutumlarını doğrudan onların ağzından öğrenenler partnerlerinin bakış açısını hayal edenlerden sadece birazcık fazla doğru tahminlerde bulunduklarını düşündüler. Çiftlerimizin hepsi yine kendinden son derece emindi ama kendilerine en az güvenenler en etkili stratejiyi (bakış açısını öğrenmeyi) benimseyenler olurken, en fazla güvenenler en az derecede etkili stratejiyi (bakış açısını tahmin etmeyi) benimseyenler olmuştu.

Altıncı hissimize karşı beslediğimiz bu şaha kalkmış güven duygusu, insanların neden ilk etapta başkalarının bakış açısını

sormaktan kaçınabildiğini açıklamamıza yardımcı olur. 2007’de ordunun uyguladığı bir ankette, bu kadar çok sayıdaki subayın neden sivil hayata dönmek için kışladan ayrıldığı değerlendirilmeye çalışıldı. Ankete katılanların yüzde 75’i, ilk defa birilerinin onlara neden ayrıldıklarını sorduğunu dile getirdi. Kıdemli subaylar zaten cevabı bildiklerini düşünüyorlardı. Geçen yıl Harvard Üniversitesi, öğretim üyelerinin mutluluğu hakkında bir anket yaptı. Bütün kurumlar morali yüksek olan mutlu ve halinden memnun çalışanlar ister ama Harvard 370 yıllık tarihinde ilk defa sormayı akıl etmişti. Bakış açısını öğrenmek öncelikle buna ihtiyacınız olduğunu bilmenizi gerektirir.

Bir gün dersten sonra yüksek lisans öğrencilerimden birinin eşi, bir kişinin bakış açısını tahmin etmek yerine öğrenmenin sağlayabileceği faydalara ilişkin ilginç bir örnek verdi. Kendisi Afganistan’da görevlendirilen bir subaydı; çalıştığı birim, onun ifadesiyle, “Afganlı sivillerin kötü adamları ihbar ederek, böylece şiddeti önleyerek kendilerini barışın koruyucuları olarak görmelerini sağlamaya çalışan” Barış Muhafızları programını organize ediyordu. Temeldeki düşünce Afgan sivillerine bir telefon numarası verip, bölgede Taliban mücahitlerini gördükleri anda aramalarını sağlamaktı. Çalıştığı birim binlerce broşür dağıtmış, şehirde dolaşırken hoparlörden tanıtım mesajları yayınlamış, tahminine göre reklam panolarına ve afişlere 2 milyon dolar harcamıştı. Ama yine de çok az kişi arıyordu. Amerikalı subaylar, Afgan sivillerin telefon numarasını bilmedikleri ya da kötü adamları ihbar etmek istemedikleri için aramadıklarını düşünüyor; 7. bölümde anlattığım tekabül önyargısının tipik bir örneğidir.

En sonunda askeri yetkililer farklı bir yaklaşım benimsemişti. Sivillerin neden aramadığını tahmin etmek yerine doğrudan onlarla konuştular. Sorun hemen ortaya çıktı. Afganlar programdan haberdardı ve aramak istiyorlardı. Aslına bakılırsa, çoğu bıkkın görünüyordu. Sorun, Taliban’ın gece şehre gelmeden önce baz istasyonlarını kapatmasıydı. “Burada kötü adamları gördüğünde aramaya hazır insanlar vardı ama telefonlar

çalışmadığı için kötü adamlar geldiğinde arayamıyorlardı!” diye yazmıştı bana. Çözüm, farkındalığı artırmak için daha fazla el ilanı dağıtmak değil, güvenli baz istasyonları kurmaktır.<sup>27</sup> Bir kişinin bakış açısını öğrenmenin nispeten yavaş ilerlemesinin nedeni, onları doğru bir şekilde anlama ve sorunlarını en etkili biçimde çözme şeklinizdir.

## BAKIŞ AÇISINI ÖĞRENMEK

İnsanları anlamanın en geniş kapsamlı çözüm yolu zihinlerinden geçenleri size anlatmalarını sağlamak olmasına rağmen, bu çözümü uygulamak yine de zor olabilir. Bildiğim bütün kuruluşlar, patronların ve yöneticilerin çalışanlarının bakış açısını anlamlarını (ve tam tersini de) sağlamak için hazırlanmış bir politika-dan faydalanmaktadır. Bu politika, patronların ve çalışanların bir araya gelip, performansları hakkında birbirlerine doğrudan geribildirimde bulunmalarına yarayan bir performans değerlendirmesidir.

Her yıl derste yüksek lisans öğrencilerimin bir üst düzey yönetici ile bir müdür arasındaki performans değerlendirmesinin benzerini yapmalarını sağlarım. Hem yönetici hem de müdür, bir konu hakkındaki bakış açılarını tanımlayan geribildirimler alır. Bu oldukça tipik bir senaryodur. Yönetici müdürün gayet iyi çalıştığını ama aynı zamanda ele alınması gereken birkaç ciddi sorunu olduğunu öğrenir. Müdür de gayet iyi çalıştığını ama yöneticinin endişelerine ilişkin çok az şey bildiğini ya da hiçbir şey bilmediğini öğrenir. Mesela, yönetici müdürün evde çalışmasından ve personelini doğrudan geliştirmeye yeterince zaman ayırmadığından endişe duyarken, müdür evden çalışmanın daha verimli olmasını sağladığını düşünmekte ve personelinin iyi iş çıkardığına inanmaktadır. Bakış açısındaki bu farklılıklar gayet normal: Müdür kendi performansını yöneticiden daha olumlu değerlendiriyor. Bu simülasyonun sonunda her öğrenciden diğer tarafın izlenimlerini tahmin etmesini, sonra da doğruluk oranını

hesaplamasını isterim. Sonuçlar her zaman aynıdır. Gerçek çalışma koşullarında anlaşmazlığa yol açabilen abartılı duygular ve karmaşık güdüler olmaksızın otuz dakika boyunca konuşmamıza rağmen, öğrencilerim partnerlerinin gerçek izlenimlerini, özellikle de bir kişinin iki yıl içerisinde daha iyi bir işe terfi etme olasılığı gibi somut kriterler hakkındaki düşüncelerini ya çok az doğru anlar ya da hiç anlamaz.

Öğrencilerimin yaptığı hataların bilgilendirici olduğunu düşünüyorum. Birincisi, bakış açısını öğrenmenin önündeki asıl engel, başkalarının size bilmek istediğiniz şeyi söylememesidir. İnsanlar yalan söyler, yanıltır, yanlış yönlendirir, kaçınır ya da en basitinden gerçeği söylemeyi reddederler. Bu engelin boyutunu bir bütün olarak ele almak ise önemlidir. İsimsiz araştırmalar, ortalama bir kişinin her gün bir ya da iki yalan söylediğini ileri sürmektedir. Bu tabii ki sıfırdan büyüktür ve gerçek sayının kesinlikle altındadır ama düşük tahminde bulunmak bile yalanlardan çok gerçeklerin söylendiğini gösterir. Ayrıca bu araştırmalar, bu yalanların pek azının kronik yalancılar tarafından söylendiğini işaret eder. Bin Amerikalıdan oluşan rastlantısal bir örneklemde, yüzde 60'ı çalışmanın yirmi dört saatlik sürecinde –doğru cevap vermeyi sağlayan koşullar altında– kasıtlı bir yalan söylemediğini dile getirmiştir. Belirtilen yalanların neredeyse yarısı katılımcıların sadece yüzde 5'i tarafından söylenmiştir. Siyaset bilimci John Mearsheimer, *Liderler Neden Yalan Söyler* adlı kitabında politikacıların bile zannettiğimiz kadar kronik yalancılar olmadığını anlatır.<sup>28</sup> Sağlığı teşvik etmiyorum ama bunun yerine şüpheliğinizi kontrol altında tutmanızı öneriyorum. Dürüstçe cevaplama özgürlüğü olan bir ortamda doğrudan soru yönelttiğinizde ve cevabı dinlemeye açık olduğunuzda, birçok insan size gerçeği ya da en azından gerçeğe yakın bir şeyi söyleyecektir.<sup>29</sup>

Ama doğrudan soru sormak, daha sinsi aldatma biçimlerine engel olamayabilir. Sohbet ederken verilen kötü haberler genellikle daha çekilir hale getirilir ve tatsız sohbetlerden kaçınılır. İnsanların yalan söylemesinin asıl nedeni cezalandırılmaktan kaçmaktır, bu yüzden size bakış açılarını söylemelerini sağlamak onları ce-

zalandırılma korkusunu azaltan bir ortama sokmanızı gerektirir. Bu noktada, gerçeği söylemek istemeyen insanlardan doğruları öğrenme işiyle uğraşan profesyonel sorgulayıcılardan ders çıkarabiliriz. Askeri sorgulayıcı Matthew Alexander “*How to Break a Terrorist*” adlı kitabında, ABD silahlı kuvvetlerini Irak’taki El Kaide lideri Abu Musab al Zarqawi’ye götüren gerçeği tutuklulara nasıl söyleneceğini anlatır. Şüphelilere tehdit, korku ve acıdan dolayı çözülünceye kadar baskı yapmak yerine, yakınlık geliştiren ve cezalandırılma korkusunu azaltan yeni ve daha etkili bir sorgulama yaklaşımı kullanılır. Tutuklular, doğruları söylemeye hazır olduklarında gerçeği söylerler. Sorgulayıcılar bunu yapmak için tutuklularla insani bir ilişki kurar, gerçeği söylemeleri durumunda daha az ceza alacaklarını teklif eder, ailelerini korumayı önerir ve korkudan ziyade kendilerini daha rahat hissetmelerini sağlar. Alexander’ın anlatımına göre, taktiklerde yapılan bu değişiklik istihbarat teşkilatının büyük bir dönüşüm geçirdiğine işaret etmektedir. Aynı hikâyeyi, 2003’te yakalandıktan sonra Saddam Hüseyin’den önemli bilgileri nazik bir şekilde koparan FBI sorgulayıcısı George Piro’dan da dinleyebilirsiniz.<sup>30</sup>

Evdeki ve işyerindeki ilişkilerinizde (umarım) bir suç sorgulayıcısı gibi değilsinizdir ama aynı derslerin çoğu buralarda da geçerlidir. Kısa bir süre önce eşim ve ben, beş yaşındaki oğlumuzla ilgili bir sorun yaşadık. Ne zaman yanlış bir şey yapsa, istemsiz bir şekilde yalan söylüyordu. Genellikle bu gülünç bir durumdu. Tam da inkâr ettiği şeyi yaparken bile “Bunu ben yapmadım” diyordu. Sorgulayıcılar çoğu zaman gerçeği söylemenin önündeki asıl engelin bizzat kendileri olduğunu öğrenirler. Bu, oğlumun durumu için de geçerliydi: Sorunun parçası bendim. Oğlum ne zaman yanlış bir şey yapsa öfkeleniyordum, o da zorda kalıyordu. Bundan kaçınmak için yalana başvuruyordu. Yalan söylemesine son vermek, gerçeği söylemenin önündeki engelleri azaltmayı gerektiriyordu. Oğlum açısından, öncelikle kendi öfkemi kontrol etmem ve onun korkusunu hafifletmem gerekmişti. Bunu, beş dakikalık hızlı bir şekilde sakinleşme seansı ile başardık. Bir grup araştırmacı tarafından yapılan son derece zekice bir çalış-

ma, insanların olaydan hemen sonra sorgulandığında değil de olaydan birkaç dakika sonra yüzleştirildiğinde –korkuları biraz geçtiğinde– gayri ahlaki bir şey yaptıklarını kabul etmeye daha hazır olduklarını göstermişti.<sup>31</sup> Bu bilgi doğrultusunda oğlumu odasına gönderip, sakinleşmek için birkaç dakika bekliyordum. Daha sonra doğruyu söylediği sürece tam dokunulmazlık sağlayan bir aile politikası geliştirdik. Erteleme ve dokunulmazlığın birleşimi, bizim için harikalar yaratmıştı. Oğlum artık yaptığı hemen hemen her şeyi kabul etmeye çok daha hazır görünüyor. O ceza almıyor, ben öfkeden çıldırmıyorum, böylece aslında ne olduğunu ve ilerde bundan nasıl kaçınacağını yapıcı bir şekilde konuşma fırsatı yakalıyoruz.

İş yerindeki performans değerlendirmelerinde benzer sorunlarla karşılaşılır. Çalışanlar cezalandırılmaktan korktuğunda, patronlar da gerçeği duymaya açık olmadığında, hiç kimse zihninden geçenleri söylemez ve olay anlamsızlaşır. İnsanların bir grup içinde sevdiği ve sevmediği kişileri söyleyememesinin nedenlerinden biri işte budur: Hiç kimse gerçek duygularına ilişkin dürüst geribildirimlerde bulunmaz.<sup>32</sup> Yüksek lisans öğrencilerimden bu kitabın bir taslağı hakkında bana geribildirimde bulunmalarını isteyerek bu durumla mücadele etmeye çalıştım: Onlara duymayı istediğim tek şeyin kitabı nasıl daha iyi bir hale getirebileceğime dair öneriler olduğunu, gerçekten istediğim şeyin de bana verebilecekleri önemli geribildirimler olduğunu söyledim. Bu, bana ilettikleri bütün sorunları düzeltebileceğim anlamına gelmiyordu ama hatalarımı bana açıkça ve dürüstçe söylemelerine imkân tanımak için elimden geleni yapmıştım. Bir kişinin bakış açısını öğrenmek, onu dinlemeye açık olmanızı ve size anlatmasına olanak tanımanızı gerektirir.

Bakış açısını öğrenmenin ikinci sorunu, diğer insanların aslında kendilerini doğru tanınamasıdır. 2. bölümde anlattığım, kendini tanımayla ilgili sınırları hatırlayın. Burada, başka bir sorgulayıcıdan –yani, profesyonel anketörlerden– fikir alabileceğimizi düşünüyorum. Eskiden büyük seçimlerin sonuçları sürpriz olurdu ama artık öyle değil. Anketörler vatandaşların ne düşündüğü-

nü tahmin etmez, doğruca kaynağa gider ve doğrudan sorarlar. Daha önemlisi, sadece herhangi bir soru sormazlar; seçmenlerin oldukça doğru cevaplayabileceği sorular sorarlar. 2. bölümdeki, zihnimizin belirli yönlerini anlatırken, özellikle de “neden” ile başlayan sorularda karşılaştığımız zorlukları hatırlayın. Bir anketörün *neden* birine oy verdiğinizi sorması, bir doktorun *neden* kendinizi hasta hissettiğinizi sormasından daha anlamlı değildir. Bu yüzden anketörler insanlara *neden* böyle düşündüklerini değil, *ne* düşündüklerini sorarlar. Ayrıca anketörler, insanların aylar sonra hissedecekleri şeylere yönelik tahminlerinden çok şu anki hislerini daha doğru anladıklarını bilirler, dolayısıyla genelde sorularını gelecekteki ziyade şimdiki zamana odaklarlar. Seçim yaklaştığında kime oy vereceğinizi değil, eğer seçim *bugün* olsaydı kime oy vermiş olacağınızı sorarlar. Başka birini anlamaya çalışırken, doğrudan sorduğunuz sorular spekülasyon olursa bakış açısını öğrenmeyi başaramazsınız. İyi sorgulayıcılar gibi iyi anketörler de hedef kitlelerin daha iyi cevaplayabileceği soruları tercih ederler. Bakış açısını öğrenme girişimleri “nedenden” çok “neye” odaklanmalıdır.

Bakış açısını öğrenmenin son sorunu, diğer insanların kullandığı kelimelerin belirsiz olması, yanlış yorumlamaya açık kapı bırakmasıdır. 5. bölümde ele aldığımız benmerkezci yanlılıklar, düşüncelerinizi, inançlarınızı, tutumlarınızı ve açıklamalarınızı gerçekte olduğundan daha açık bir şekilde ilettiğinize inanmanızı sağlar. Birinin zihninizden ne geçtiğini gerçekten anlamasını sağlamak için sadece açık olmanız yetmez, *can sıkıcı bir şekilde açık* olmanız gerekir.

Birinin bakış açısını öğrenecekseniz, sadece dinlemeniz yetmez, anladığının doğru olduğunu teyit etmeniz gerekir. Anlatıldığına göre, Kızılderililerin tam da bunu yapmak için kullandıkları “konuşma sopası” denilen bir yöntemleri vardı. Farklı kabileler bir anlaşmazlık yaşadığında, farklılıklarını ele almak için bir araya toplanırdı. Bu konuşmalar sırasında, sadece elinde konuşma sopasını tutan kişiye söz hakkı veriliyordu. Bu kişi konuşmasını bitirince, sopayı öncelikle son konuşmacıyı

teyit etmek için onun fikrini tekrarlamak durumunda olan bir başka yaşlıya veriyordu. Ancak ilk kişi anlaşıldığını hissettiği takdirde bir sonraki kişi yeni bir noktaya değinebiliyordu. Bu yöntemin mükemmelliği, konuşmaya olanak tanıma becerisinden değil, dinlemeyi teşvik etmesinden gelmektedir. Eğer başka birinin görüşünü teyit etmek için tekrar etmek zorunda kalırsanız, doğru ya da yanlış anlayıp anlamadığınızı öğrenirsiniz.

Konuşma sopası kamuya yönelik konuşmalarda sıkça önerilmesine rağmen, modern evlerde ya da kurumlarda düzenli olarak kullanıldığına henüz rastlamadım. Belki de bunu uygulamaya geçirmek çok zordur. Kendi evimizde bunu denediğimizde, çok geçmeden konuşma sopası bir araç yerine silaha dönüştüğü için faydaları kısa vadeli olmuştu. Çocuklarım, evdeki bütün nesneleri konuşma sopası olarak kullanmak istiyordu. Bir akşam yemeğinde, “Herkes sussun, konuşma kaşığı bende” denildiğini duyduk.

Burada vurgulanan nokta, bu istisnai yöntemi benimsemek yerine, çıkarılan dersi uygulamaya koymaktır. Performans değerlendirmelerinde, daha iyi anlamak için bir kişiden geribildirimini tekrar etmesini istemek –genellikle “papağan gibi tekrarlama” diye adlandırılan bir şey– aletlere başvurmada dersinizi hayata geçirmenizi sağlar. Daha genel anlamda, kurumlardaki daha iyi dinleyiciler aynı zamanda daha etkili liderlerdir ve daha ikna edici olurlar.<sup>33</sup> Psikolog Howard Markman, evli çiftlere anlaşmazlıklarını çözmek için konuşma sopasının daha az biçimselleşmiş bir versiyonu olan “konuşmacı-dinleyici tekniğini” kullanmalarını önerir; yazı tura atarak ilk önce kimin konuşacağı belirlenir, sonra her partner kendi görüşünü belirtmeden önce diğerinin görüşünü tekrar eder.<sup>34</sup>

Okullardaki eğitimciler, konuşma sopasının psikolojik muadilini gerektiren aktiviteleri kullanarak, dikkatle dinleme ve anlama işini alışkanlık haline getirmeye çalışırlar.<sup>35</sup> Diğer insanları anlamak, onların bakış açısını öğrenmeyi, sonra da doğru bir şekilde anladığınızı teyit etmeyi gerektirir.

## ŞEFFAFLIĞI SAVUNURKEN

Hiç kimse iyi düşünülmemiş ya da nefesine düşkün her görüşün topluma sunulduğu bir dünya istemez. Aslında çok fazla detaylı bilgiye gerek yoktur. Ama perdeyi açıp biraz daha sık konuşmaya başlamanın (kendi bakış açınız önem taşıdığı anda ve bu bakış açısı talep gördüğünde), hem bakış açısını sunanlara hem de onu kullanmaya hazır olanlara faydası dokunur.

Bazen bu faydalar doğal olarak bireyseldir. Üniversiteye yeni gelen 278 öğrencinin izlendiği bir çalışmada, duygularına ilişkin daha temkinli olan öğrencilere kıyasla duygularını daha fazla dışavuranların daha yüksek düzeyde sosyal desteğe sahip olduğu, kendilerini arkadaşlarına daha yakın hissettikleri ve üniversite yaşantısından daha fazla memnun kaldıkları bulunmuştur.<sup>36</sup> Başka bir çalışmada, zihninden geçenleri saklayanlara kıyasla kendileri hakkında daha açık davrananlar sadece daha iyi anlaşılacakla kalmayıp, aynı zamanda genel olarak daha mutlu ve hayatlarından daha memnundular. Hızlı arkadaşlıklar kurdurmak için kullanılan en basit laboratuvar tekniklerinden biri, iki yabancıya kişisel düşüncelerini ya da anılarını birbirlerine anlatmasını sağlamaktır.<sup>38</sup> Utangaçlık, sosyal yaşamın en büyük lanetlerinden biridir. Utangaç insanlar genellikle yanlış anlaşılacakla kaygılı birinden ziyade kibirli biri gibi algılanmakla kalmazlar, aynı zamanda yaşadıkları kaygı mutluluklarını artırabilecek ilişkilerden kopmalarına neden olur.

Diğer zamanlarda, açılmanın faydaları daha geneldir. Tarihteki en büyük petrol sızıntısına neden olan Deepwater Horizon sondaj platformunda meydana gelen patlamadan aylar önce, platform işçileriyle yapılan gizli bir anket ciddi güvenlik sorunları olduğunu ama işçilerin bu sorunları dile getirdikleri takdirde tepki alacaklarından çok korktuklarını açığa çıkarmıştı. *New York Times*'daki bir yazıya göre, "görüşülen işçilerin aşağı yukarı yarısı, potansiyel olarak tehlikeli faaliyetleri tepki almamaları durumunda dile getirebileceklerini söylemişti."<sup>39</sup> Ankete katılan işçilerden biri, "Şirket sürekli korkutma taktikleri kullanıyor. Bütün bu oyunlar yüzünden zihninizi yorgun düşüyor" demişti.

İşçiler işlerini bırakmamak ve cezalandırılmaktan kaçınmak için belirgin tehlikeler hakkında, hatta şirketin güvenlik sisteminde platformun gerçekte olduğundan daha dayanıklı görünmesini sağlayan aldatıcı verilere ilişkin genellikle sessiz kalmıştı. Bu koşullar altında, felaketten sadece bir ay önce platform iç güvenlik denetlemesinden geçmişti. Eğer şirketin yöneticileri işçilerinin bildiği şeylere kulak vermiş olsaydı, bu felaketin önüne geçilir miydi? Bahse girerim geçilirdi.

Doktorlar da düşüncelerini anlatmanın ve hatalarını kabul etmenin, en büyük korkularından birini –dava edilmeyi– *azalttığını* keşfetmiştir. 2001’de Michigan Üniversitesi Hastaneleri, hastalarla yapılan toplantılarda doktorların tıbbi hatalarını açıkça kabul ettiği, bu hataya neyin neden olduğunu açıkladığı, sonra da adil bir telafi önerdiği “tıbbi hatayı açıklama programı” başlattı. Önceki altı yıl boyunca uygulanan gizlilik politikasıyla kıyaslandığında, bu açıkça özür dileme sistemi mesleki hata davalarını yarıya indirmiş (yılda 39’dan yılda 17’ye) ve çözüm süresini yaklaşık yüzde 30 (1.36 yıldan 0.95 yıla) düşürmüştü.<sup>40</sup> Bu sonuçları dile getiren başhekiye göre: “Herkes açıklama yapmanın sorumluluğu çok artıracığından endişe duyar ama burada özel ve bağımsız bir şekilde açıklama programı oluşturarak, hastalarının mahkemelere ve haksız muamele davalarına başvurmaktan kaçınmasına yardımcı olan, başkalarının tahmin ettiği gibi birdenbire yükselen taleplere ve masraflara maruz kalmayan bir kuruluş var.”<sup>41</sup> Gerçek şu ki, bu program toplam sorumluluk maliyetlerini yaklaşık yüzde 60 oranında azaltmıştı. Doktorların nasıl bir hata yaptıklarını açıklamalarına izin vermek yerine, doktorların ne düşündüğünü hastaların *hayal etmesini* beklemek ya da bunu öğrenmek için dava açmalarına neden olmak daha büyük bir sorundu.

Davaları azaltmak iyidir ama tıbbi merkezin risk değerlendirme şefi Richard Boothman’a göre açıklama programının yaptığı asıl şey “doktorlara ve diğer tıbbi görevlilere gerekli olanı ve yapmak istedikleri şeyi – hastalarla ilgilenmek ve gelecekte aynı hatanın tekrar yapılmayacağını garantiye almak – yapmalarına izin vermesidir.... Dava açma yaklaşımını ortadan kaldırdığınızda ve hasta-

lara karşı tarafın – doktorun ve mücadele ettikleri şeyin – insani yönünü anlama şansı verdiğinizde, insanların genellikle düşünüldüğünden çok daha bağışlayıcı ve anlayışlı olduğunu görürsünüz.” Altıncı hissinizin hiçbir zaman tahmin edemediği şey işte budur.

Eğer şeffaflık, dünyayı yaşanmaya değer bir yer yapan sosyal bağları güçlendiriyorsa, hayatlarımızı daha iyi yaşamamıza yardımcı olabilecek bilgileri paylaşıyorsa ve başkalarının hatalarımızı bağışlamasını sağlıyorsa, o zaman bunu neden daha sık yapmıyoruz?

\*\*\*

Diğer insanların zihni hiçbir zaman açık bir kitap gibi olmayacak. Görünen o ki, birbirimizi daha iyi anlamanın sırrı, insanları düşüncelerini açıkça ve dürüstçe ifade edebilecekleri bir konuma getirmek için gerekli olan zorlu bir ilişkisel görevi yerine getirmektir; beden dilini okuma becerisini arttırmak ya da bakış açısını tahmin etme yetisini geliştirmek değil. Şirketler, doğrudan iletişimle, anketlerle ya da yüz yüze etkileşimle müşterilerinin bakış açısını öğrendiklerinde onları daha iyi anlarlar; üst düzey yöneticileri toplantı odasında müşterileri hakkında tahminde bulunduklarında değil. İdareciler, sezgilerini kullandıklarında değil, cevaplara açık olduklarında ve çalışanları misilleme yapılmayacağına güvendiğinde, onların ne düşündüğünü öğrenirler. Eşler, düşüncelerini açıkça paylaşmaya ve duyduklarının doğru olup olmadığını teyit etmeye hazır olduklarında birbirlerini anlarlar; içten içe eşlerini zaten kusursuz bir şekilde anladıklarını düşünerek birbirlerini es geçtiklerinde değil. Ebeveynler, iletişim kanalları tamamen açık olduğunda, konuştukları kadar dinlediklerinde çocuklarının nasıl bir süreçten geçtiğine ilişkin bir fikir sahibi olurlar; başlıca iletişim kanalları, çıkarımlarla ve varsayımlarla ilerlediğinde değil. Başka birinin zihninden ne geçtiğini anlamak istiyorsak, insani hislerimizin yapabileceği en iyi şey çıkarımlarımızdan çok kulaklarımıza güvenmek olabilir.

Etiyopya’da çocuklarımızın biyolojik babasıyla buluşmaya gittiğimizde, onunla tanıştırlmadan hemen önce minibüsün içinde

otururken bütün bunların farkındaydım. Arkasında bir yerlerde çocuklarımızın babasının durduğu yetimhanenin kapısı açılırken, zihnim hızla çalışmaya başlayarak onun ne düşündüğüne ve hissettiğine ilişkin varsayımlarda bulunmuş, sahip olduğumuz bilgi kırıntılarıyla bir anlam çıkarmış, onun yerinde olduğum takdirde ne hissedeceğimi tahmin etmeye çalışmıştım. Sebep olabilecekleri hataları ve aşırı özgüveni gayet iyi bildiğim için bunlara elimden geldiğince karşı koydum. Ne yazık ki, bir kabile dilini İngilizceye çevirmek için gerekli olan dilbilimci ekibine sahip olmadığımızdan, birbirimizi anlamak için ihtiyaç duyduğumuz gerçek araçtan yoksunduk. Eğer imkân olursa, bu konuşmayı bir dahaki sefer anlatacağım. Yapabildiğim en yakın şey, kucaklamak, biraz gözyaşı dökmek ve evrensel olarak kabul görmüş birkaç yüz ifadesinde bulunmak olmuştu ki, bunların hislerimizin hayal ettiğinden daha az şeyi açığa vurduğunun farkındayım.

Bu kucaklaşmadan çok şey öğrendim ama öğrendiklerimin boyutunu abartmamaya dikkat ediyorum. Doğrudan konuşma becerisinden ve hâlihazırda bulunan en etkili anlama kanalından yoksun olduğum için elimden gelen en iyi şey, daha fazlasını anlamayı beklemeksizin kucaklaşmamızdan edindiğim yüzeysel anlayışı kabul etmektir. Beynimizin sosyal algısının sınırlarını bilmek, başkalarını daha iyi anlamak için her zaman bunların üstesinden gelebileceğimiz anlamına gelmez. Bazen bilge zihinlerimizin ileri sürebileceği en iyi öneri, alçakgönüllü davranarak başka birinin zihninde şimdiye kadar hayal edebildiğimizden daha çok şey bulunduğunu kabul etmektir.

## SONSÖZ

### Aklıselim Olmak

Yıldızlarla dolu evreni anlamak diğer insanların gerçek davranışlarını anlamak kadar zor değildir.

— MARCEL PROUST

Hepimizin bildiği gibi dünya, zihinlerin yanlış anlaşılmasından dolayı neredeyse sona yaklaşmıştı. Ekim 1962'deki gergin bir süreç yüzünden Amerika ve Sovyetler Birliği nükleer anlamda III. Dünya Savaşı'nın eşiğine geldi. İki ülke, yıllarca devam eden belirgin provokasyonlardan ve algılanan tehditlerden sonra bu noktaya gelmişti. Bunlardan en sonuncusu, CIA'in eğitilmiş ajanlarının Domuzlar Körfezi'nde yüzüne gözüne bulaştırdığı Küba saldırısıydı. Kübalı müttefiklerini korumaya ve daha geniş çaplı saldırı eylemlerini engellemeye çalışan Rus devlet adamı Nikita Kruşçev, nükleer silahları Küba'ya yerleştirmek için Fidel Castro ile bir anlaşmaya vardı. ABD bu durumu bir meşru müdafaa davranışından çok bir saldırı eylemi olarak yorumlayarak, Küba'yı ikinci kez istila etmeyi düşündü. Neyse ki John F. Kennedy Domuzlar Körfezi fiyaskosundan önemli dersler çıkarmıştı. Saldırı aleyhinde karar verip, bunun yerine yaklaşmakta olan Sovyet gemilerini durdurmak için bir donanma blokağı oluşturdu. Kennedy'nin

bilmediği şey, Sovyetlerin bir saldırı olacağını tahmin etmesi ve hâlihazırda blokajın arkasında pusuya yatmış olan nükleer silahlara sahip olmasıydı. Kennedy Küba'ya saldırmış olsaydı, Sovyet generallerine zaten nükleer savaşı başlatma yetkisi verilmişti.<sup>1</sup>

Kuruşçev ve Kennedy arasındaki tek resmi iletişim kanalı arabulucular vasıtasıyla sürüyordu. Bu dolaylı iletişim biçimi, kulaktan kulağa oyununu oynamış birinin iyi bildiği çarpıtmalarla, yanlış bilgilendirmelerle ve yapmacık tavırlarla doluydu. Bu nedenle her iki taraf, gerçek bir düşmanla değil, hayali bir düşmanla mücadele ediyordu.

İki taraf, bizzat Kuruşçev ve Kennedy arasındaki özel, gizli ve dolaysız bir iletişim hattı sayesinde nükleer bir katliamın önüne geçmişti. Krizin eşliğindeyken telgraf yoluyla gönderilen mektuplar yerine son derece yavaş ulaşıyordu ama bu iletişim kanalı her iki adama düşüncelerini kamusal tutumun süzgecinden geçirmeden birbirlerine doğrudan ifade etme fırsatı sunmuştu. 26 Ekim'de Kuruşçev, Kennedy'e açıkça bakış açısını değerlendirmeye teşvik ettiği bir mektup gönderdi; sonra bu bakış açısını detaylı bir şekilde açıklayarak, olası bir çözüm yoluna işaret etti.<sup>2</sup> Doğrudan gerçekleştirilen ve çoğunlukla dürüstçe yapılan konuşmalardan üç gün sonra taraflar barışçıl bir çözüme ulaştı.

Sonrasında bir nükleer savaşı başlatmak için bu iki ülkeyi tetikleyen şeyin ne olabileceği sorulduğunda, müzakeredeki Sovyet arabuluculardan birinin kesinlikle bildiği şey şuydu: “Buna karşılıklı korku, yanlış bilgilendirme ve güvensizlik neden olabilir.”<sup>3</sup> Birbirlerinin zihnini yanlış okumaları kıyamet benzeri olayın öylesine bariz bir nedeniydi ki, iki ülke arasında ihtiyaç duyulduğunda kullanılmak üzere doğrudan bir telefon hattı kurmak için iki lider resmi bir anlaşma imzaladı. Bu hat “kırmızı telefon” olarak biliniyordu. Sosyal bilimlerden aldığımız ders ile savaştan çıkardığımız ders aynıdır: Hepimiz bir kırmızı telefon kullanabiliriz. Başkalarının zihni hakkında akıl yürütme becerimiz, beynimizin en önemli güçlerinden biridir. Bu beceri, diğer insanların şu anda ne istediğini ve bildiğini, neye ihtiyaç duyduğunu ve inandığını net bir şekilde anlamamızı sağlar ki, bu anlayış başkalarının

büyük ihtimalle gelecekte yapacaklarını önceden görmemize de imkân tanır. Birbirinden tamamen kopuk beyinler arasında kusursuz bir koordinasyon sağlayarak, günümüzdeki geniş çaplı sosyal yaşama imkân tanıyan şey tam da bu beceridir.

Ama en büyük becerilerimiz bile mükemmellikten uzaktır ve altıncı hissimizin hataları hayatımızın en büyük acılarına da neden olur. Bozuk ilişkiler, başarısız kuruluşlar, biten kariyerler ve gereksiz çatışmalar sıkça rastlanan kayıplardır.

Beynimizin en önemli yönünü daha iyi bir hale getirmenin anahtarının, sosyal başarısızlıklarımızı daha iyi anlamak olduğuna inanıyorum. Sizler, ben ve diğer insanların hemen hemen hepsi zengin bir farkındalığa sahiptir; bu sayede hepimiz başka birinin yerinde olmanın nasıl bir şey olduğuna ilişkin net bir anlayış kazanırız. Ama başkalarına açılan pencerelerimiz kısıtlıdır. Eski bir siyah-beyaz televizyondan yüksek çözünürlüklü modern bir televizyona geçmek gibi, kendi zihnimiz hakkındaki detaylı ve zengin deneyime kıyasla başkalarının zihnine dair edindiğimiz fikirler pürüzlü ve sınırlıdır. Başkalarının zihni hakkında akıl yürütürken yaptığımız hataların hepsinin temel sonucu aynıdır: bu zihinlerin karmaşıklığını, derinliğini, detayını ve zenginliğini hafife almak. Başkalarına karşı duyarsız davrandığımızda, onları tamamen bilinçli bireyler olarak değil de nispeten akılsız hayvanlar ya da nesneler gibi görerek zihinlerini hepten göz ardı etmek kolaydır. Başka birini anlamaya çalışırken, sezgilerimiz anlama mekanizmalarıyla ilgili birçok şeyi açığa çıkarabilir ama aynı zamanda basite indirgeyebilir. Diğer insanların aynen bizim gibi düşündüğünü ya da hissettiğini varsayarak işe başlayabilir, sonra daha fazla bilgi edindikçe klişeleri temel alabilir, son olarak da gözlemlediğimiz davranışları bizi doğrudan bu davranışların arkasındaki zihne götüren bir rehber olarak kullanabiliriz. Her teknik bir miktar anlayış kazandırır ama aynı zamanda diğer kişinin zihninin görünürdeki karmaşıklığını azaltır. Başkalarına değişken olan bütün detaylarıyla bakmak yerine, onları kendimiz gibi, dâhil oldukları grubun diğer üyeleri gibi ya da yapmak istedikleri şeye göre değerlendirebiliriz.

Kendi sosyal algınızın eksiklerinin farkında olmanız, sizi zihninizden geçenleri başkalarıyla paylaşırken daha açık olmaya ama aynı zamanda onları dinlemeye de hazır olmaya sevk etmelidir. Modern teknoloji, bloglardan Twitter'a ve online yorum gruplarına kadar çeşitli yollarla herkesin kendisini ifade etmesine olanak tanır ama herkes konuşurken herhangi birinin dinleyip dinlemediğini söylemek zordur. Ayrıca başlıca dışavurum yöntemleri yüzeysel mesajlar, twit'ler ve rahatsız edici espriler olduğunda, hatalarımızı düzeltmekten çok besleyen muğlak enstantaneler elde etmekle kalırız. Kuruşçev'in krizle alakalı bakış açısını Kennedy'nin doğrudan öğrenmesi 140 harfle olmamış, karşılıklı olarak gerçekleştirilen bir konuşmada dikkatlice hazırlanmış binlerce kelimeyle olmuştu. Kennedy bu kelimelerde kendisiyle şaşırtıcı derecede benzerlik gösteren bir muhalifle karşılaşmıştı. Sonrasında bir gazeteciye şöyle demişti: "İronik şeylerden biri, Kuruşçev'le benim hükümetlerimizin içinde aşağı yukarı aynı politik tutumlara sahip olmamızdır. Kuruşçev nükleer savaşa engel olmak istiyor ama bu doğrultudaki her hareketi ödün vermek olarak yorumlayan sertlik yanlısı bir grubun ciddi baskısı altında. Benim de benzer sorunlarım oldu.... Sovyetler Birliği ve Amerika'daki sertlik yanlıları birbirini besliyor."<sup>4</sup>

*The Daily Show* programının daha önceki saha yapımcısı Michael Rubens, "iğrenç" fikirler olarak tanımladığı şeyler vasıtasıyla insanlarla dalga geçmek için sahte röportajlar hazırlarken tam da aynı şeyi keşfetmişti. Çatlak olduğu farz edilen kişilerle bizzat karşılaştığında, onların gayet insan oldukları ortaya çıkmıştı. "İnsanları tiksindirmeyi seviyorum. Kendimi çok iyi hissettiriyor.... Neticede bu insanların çoğu zaman tiksindirici kişiler olmadığını keşfetmenin ne kadar sinir bozucu olduğunu bir düşünün. Aslında benim açımdan büyük bir şaşkınlık ve hayal kırıklığı kaynağı olsa da onlardan genellikle hoşlandım" diye yazmıştı. Hukuk ve beşeri bilimler profesörü olan, ayrıca *The New York Times*'a sık sık yazı yazan Stanley Fish, düşmanlarınızı uzaktan hayal ettiğinizde değil de onlarla doğrudan görüştüğünüzde aynı tehlikenin pusuda beklediğini ileri sürer. Bu yüzden iğrenç biri

olarak düşünmeyi tercih ettiği baş düşmanı ile tanışmaktan kaçınır. “Neden? Çünkü onunla bir kez tanışırsam, ondan hoşlanma ihtimalim olur.... Aslına bakarsanız, bunu defalarca yaşadım. Kişiye özel pinyataları (Meksika kültürüne ait bir kukla-oyuncak) uzun süredir biliyordum ve onların –inanabiliyor musunuz?– insan olduğunu düşünüyordum; son derece sevimli aileleri olan son derece sevimli insanlar. Daha da kötüsü, ağızlarından çıkan ilk kelimeler bazen ‘Çalışmanıza hayranım’ oluyordu.”<sup>5</sup> Eğer saldırgan düşmanlarınızın oluşturduğu yanlış anlaşılan bir kitleyi devam ettirmek sizin için önemliyse, o zaman muhtemelen en iyisi onlarla tanışmamaktır. Eğer hedefiniz anlamaksa, o zaman çok daha iyisini nasıl yapacağınızı biliyorsunuz.

Başka birini hayal ettiğimiz gibi değil de gerçekte olduğu gibi anlamak için gerekli olan tevazuya ancak beynimizin en önemli yönünün sınırlarını kabul ederek sahip oluruz.



## TEŞEKKÜRLER

Bu kitabı yazarken bana yardım eden harika zihinlere karşı beslediğim minnet borcum dolara çevrilseydi, iflas bayrağını çekmiştim.

İlk olarak bu kitapta anlattığım araştırmaları yapmama yardımcı olan öğrencilerim, iş arkadaşlarım ve akıl hocalarım. Doktora danışmanım Tom Gilovich, beraber yazdığımız ilk yazının ilk sayfasını kocaman kırmızı bir X işareti ile çizmişti; o günden beri hemen hemen her şeyi nasıl daha iyi yapacağımı anlatıyor. Leaf Van Boven, Kenneth Savitsky ve Justin Kruger lisansüstünde yaptığımız araştırmaları öylesine eğlenceli hale getirdiler ki, hayatımın geri kalanında bunu yapmaya devam edebileceğimi düşündüm. Şimdiye kadar devam eden araştırmalar, kabiliyetlerine hak kazanmadığım harika insanlar tarafından geliştirilmiştir: Scott Akalis, Max Bazerman, John Cacioppo, Eugene Caruso, John Chambers, Benjamin Converse, Alexa Delbosc, David Dunning, Tal Eyal, Kurt Gray, Chuck Huff, Boaz Keysar, Nadav Klein, Carey Morewedge, Erin Rapien, Jesse Preston, Juliana Schroeder, Adam Waytz ve Yan Zhang.

İsimleri sayfalarda hiç görünmese de birçok meslektaşımın paha biçilmezliği kanıtlanmıştır. Son on yıl içerisinde Dan Gilbert, ilk işimi elde etmemi sağlayan oyu vermiş, bana ilham kaynağı olmuş ve rehberlik etmiştir. Bütün yaptıkları için ona ne kadar

teşekkür etsem azdır. Psikolojinin en yaratıcı zihinlerinden ve en sakinleştirici insanlarından biri olan Dan Wegner, beni bu kitabı yazmaya yönlendirmiş, sonra da bunu nasıl yapacağımı anlatmıştır. Ben bu kitabı bitirmeden önce ne yazık ki hayata veda etti. Umarım yapmamı sağladığı şeylerle gurur duymuştur. Dick Thaler, ona her soru sorduğumda beni doğru karar vermeye yönlendirmiş, bazen de sürüklemiştir (muhtemelen yeterince sık değildi). Davranışsal Ekonomi'nin babasının aynı zamanda bir iyilik meleği olduğunu çok az kişi bilir.

Bu kitabın fikrini, ailemle birlikte hayatımızın en güzel yılını geçirdiğimiz Stanford Üniversitesi Davranış Bilimleri İleri Araştırma Merkezi'ndeki uzatmalı iznimde geliştirdim. Bu iznimi Chicago Üniversitesi Booth İşletme Fakültesi finanse etti. Ayrıca Chicago Booth, Ulusal Bilim Kurumu ve Templeton Vakfı'ndan aldığı burslarla araştırmalarımın çoğuna da kaynak sağladı. Kitabıma zemin hazırlayan bu kuruluşlara teşekkür borçluyum.

İleri Araştırma Merkezi'ndeyken, anlaşılmaz sözlerimi alıp onları kitaba benzemesini sağlayan bir anlatıma dönüştürmeme yardımcı olan muhteşem yardımcım Max Brockman'la tanıştım. Aynı merkezden Martin Asher bu kitabı gerçekten yazabileceğime dair bahse girmiş, Jeff Alexander da kitabı bitirmem için gerekli olan harika bir redaksiyon çalışması yapmıştı. Daha sonra Bonnie Thompson, Random House'un neden onu en iyi editörlerden biri olarak gördüğünü kanıtladı. Kathleen Fridella, Maggie Hinders, Jocelyn Miller ve Lisa Montebello, bazı noktalarda hiç bitmeyecekmiş gibi görünen kitap yazma sürecini tamamlayan son kırpma ve sıkıştırma işlemini yerine getirdi. Peter Mendelsund, kişilerarası yanılsamalar hakkındaki bir kitap için olabilecek en iyi kapak resmini hazırladı. Bu kitap yapım ekibini ben seçmedim ama bir gün tekrar yazacak olursam yanımda onları isterim.

Bu kitabı yazmanın en teşvik edici tarafı, insanlardan sadece istekte bulunduğunuzda bile yardım etmeye ne kadar hazır olduklarını öğrenmektir. Birçok insan sorulara cevap verdi, fikirlerimi geliştirdi, bölümleri okudu ya da bir şekilde bu kitabı daha iyi

hale getirdi. Bunların içerisinde yer alanlar: Kaushal Addanki, Travis Carter, Farr Curlin, Dave DeSteno, Tom Gilovich, Reid Hastie, Lee Jussim, Nadav Klein, Sarah Molouki, Elizabeth Majka, Ann McGill, Liz Necka, Ara Norenzayan, Harold Pollack, Stephen Porter, Emily Pronin, Dennis Regan, Kenneth Savitsky, Juliana Schroeder, Anuj Shah, Emily Shaw, James VanderMeer, Adam Waytz, Natalie Wheeler, Kaitlin Wooley, Mike Yeomans ve Haotian Zhou. Tüm kitabı yorumlayan Ben Converse, Rachel Epley, Dan Gilbert, Sendhil Mullainathan ve Dick Thaler dâhil bazılarıyla olan ilişkimiz arkadaşlığın (hatta akrabalığın) ötesine geçti. Jasmine Kwong, bu kitap projesinin en başından en sonuna kadar, redaksiyondan kaynakları takip etmeye ve 4. bölümün notlarındaki gülümseyen VW Bug'ın fotoğrafını çekmeye kadar akla gelebilecek her isteğin üstesinden geldi. Teşekkür ederim, teşekkür ederim, teşekkür ederim.

Son olarak, başkalarının zihniyle derinden ve dürüstçe bağlantıya geçmenin gerçekten neden önemli olduğunu bana her gün gösteren Jen'e ve çocuklarım Ben, Habtamu, Nathan ve Tsion'a teşekkür ediyorum. Sizi seviyorum.



# NOTLAR

## ÖNSÖZ

1. On p. 205 of A. Bourdain (2000). *Kitchen confidential:Adventures in the culinary underbelly*. New York: Bloomsbury.
2. Dunbar, R. I. M. (1998). The social brain hypothesis. *Evolutionary Anthropology* 6: 178-90; Dunbar, R. I. M., and S. Shultz (2007). Evolution in the social brain. *Science* 317; 1344-47
3. Sallet, J., et al. (2011). Social network size affects neural circuits in Macaques. *Science* 334, 697-700.
4. Sadece emin olmak için bu çalışmaya otuz altı orangutan dâhil edilmiştir. Bu orangutanlar şempanzeler gibi davranmıştır. Herrmann, E., et al. (2007). Humans have evolved specialized skills of social cognition: The cultural intelligence hypothesis. *Science* 317: 1360-66.
5. Bu ankette, her katılımcıya aşağıdaki süper güçlerden hangilerine en fazla sahip olmak istediği sorulmuştur. İşte sonuçlar:

| BECERİ           | TERCİH % |
|------------------|----------|
| Zihin Okuma      | 28       |
| Zamanda Yolculuk | 28       |
| Uçmak            | 16       |
| Işınlanmak       | 11       |
| Görünmezlik      | 10       |

Bu anket hakkında daha fazla bilgi alabileceğiniz yer: <http://maristpoll.marist.edu/28-holy-super-powers-batman-mind-reading-and-time-travel-top-list/>

## 1. BÖLÜM: KENDİNE AŞIRI GÜVENEN BİR HİS

1. Wyatt, C. (June 16, 2001). Bush and Putin: Best of friends. BBC News. Retrieved from <http://news.bbc.co.uk/2/hi/1392791.stm>.
2. Todorov, A., M. Pakrashi, and N. N. Oosterhof (2009). Evaluating faces on trustworthiness after minimal time exposure. *Social Cognition* 27: 813-33.
3. Todorov, A., et al. (2005). Inferences of competence from faces predict election outcomes. *Science* 308: 1623-26.
4. Kenny, D. A., and B. M. DePaulo (1993). Do people know how others view them? An empirical and theoretical account. *Psychological Bulletin* 114: 145-61.
5. On p. 159 of D. A. Kenny (1994). *Interpersonal perception: A social relations analysis*. New York: Guilford Press.
6. Bir deneyde tahmini ve gerçek doğruluk arasında 0.23 oranında kısmen pozitif bir korelasyon bulduk ama başka bir deneyde eşit derecede negatif bir korelasyona ulaştık (-0.24). Bu deneyleri birleştirdiğimizde, gözlemlediğimiz toplam korelasyon aşağı yukarı sıfırdır. Eyal, T., and N. Epley (2010). How to seem telepathic: Enabling mind reading by matching self-construal. *Psychological Science* 21: 700-705.
7. Bond Jr., C. F., and B. M. DePaulo (2006). Accuracy of deception judgements. *Personality and Social Psychology Review* 10: 214-34.
8. Mearsheimer, J. J. (2011). *Why leaders lie: The truth about lying in international politics*. New York: Oxford University Press.
9. Rollings, K. H., et al. (2011). Empathic accuracy and inaccuracy. In S. Strack (ed.), *Handbook of interpersonal psychology: Theory, research, assessment, and therapeutic interventions* (pp. 143-56). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
10. Savitsky, K., et al. (2011). The closeness-communication bias: Increased egocentrism among friends versus strangers. *Journal of Experimental Social Psychology* 47: 269-73.
11. Anlattığım asıl deney burada yer almaktadır: W. B. J. Swann and M. J. Gill (1997). Confidence and accuracy in person perception: Do we know what we think we know about our relationship partners? *Journal of Personality And Social Psychology* 73: 747-57. Alıntı sayfa 755'tedir.
12. İş arkadaşlarım ve ben, evli çiftlerden kendi eşlerine ya da bir yabancıya iğneleyici bir ifade gibi belirsiz bir mesajı iletmelerini istediğimiz bir dizi deneyde benzer bir sonuca ulaştık. Evli çiftler yabancı birine kıyasla birbirlerine bu belirsiz mesajı daha doğru ilettiklerini düşündü; aslında, mesajı anlama konusunda hiçbir fark yoktu. Partnerinizle yakın bir ilişki içinde olmanız yine doğru anlamayı geride bırakan bir yanılsama yaratmış gibi görünüyordu ki, biz bu etkiyi "yakın ilişkilerdeki iletişim yanlışlığı" olarak tanımladık. Savitsky, K., et al. (2011). The closeness-communication bias: Increased egocentrism among friends versus strangers. *Journal of Experimental Social Psychology* 47: 269-73.
13. Swann, W. B., D. H. Silvera, and C. U. Proske (1995). On "knowing your partner": Dangerous illusions in the age of AIDS? *Personal Relationships* 2: 173-86.
14. Eğer hâlâ tam anlamıyla ikna olmadıysanız, bir örnek daha verelim. Bu deneyde, gönüllüler yedi farklı duygudan – öfke, kibir, nefret, korku, sevinç, üzüntü ya da

şaşkınlık – birini sergileyen insanların fotoğraflarına bakıp, fotoğrafta bu duygulardan hangisinin gösterildiğini seçtiler. Bu görev kolaydır – okul öncesi çocukların zihin okuma düzeyinde – çünkü bunlar evrensel olarak tanınmış duygulardır. Ayrıca bu gönüllüler, “Bir kişinin kişilik özelliklerini ilk bakışta tespit edebilirim,” “Saklamaya çalışsalar bile başkalarının duygularını anlayabilirim” ve “Konuştuğum kişinin ne söyleyeceğini genellikle önceden bilirim” gibi ifadelerle ne ölçüde katıldıklarını değerlendirerek, başkalarının zihnini ne kadar iyi okuyabildiklerine yönelik düşüncelerini dile getirdiler. Eğer insanlar başkalarının zihninden geçenleri sezinlemede ne kadar iyi olduklarını biliyorlarsa, o zaman becerilerine dair tahminleri ile gerçek becerileri ilişkili çıkmalıdır. Ama değildir. Bu deneyde, insanların başkalarının zihnini okuma becerileri hakkındaki inançları ile fotoğrafta gösterilen duyguyu ayırt etmeye ilişkin gerçek becerileri arasındaki korelasyon tam olarak sıfırdı (evet, korelasyon 0.000’dı). Korelasyonlar bundan daha düşük olamaz. Bir görüşme yaptıktan sonra diğer kişinin izlenimlerini tahmin edebilme ya da bir kişinin ses tonundan duygularını anlayabilme gibi diğer zihin okuma testleri, aynı şekilde aşırı derecede içgörüsüz olduğumuzu göstermiştir. İşin ilginç tarafı, insanların gerçek zihin okuma becerisini tahmin eden tek kişisel değişken IQ idi – temel zekâ ölçümü. İnsanların zihin okuma becerilerine yönelik *inançlarını* tahmin eden tek kişisel değişken ise dışadönüklüktü. Zeki insanlar iyi zihin okuyucusudur ama dışadönük insanlar iyi zihin okuyucusu olduklarını *düşünürler*. Politikayı takip eden herkesin bildiği gibi, zekânın ve dışadönüklüğün bir arada bulunmasına gerek yoktur. Bu çalışmanın bulunduğu makale: A. Realo et al. (2003). Mind-reading ability: Beliefs and performance. *Journal of Research in Personality* 37: 420-45.

15. On p. 341 of E. B. Titchener (1896). *An outline of psychology*. Madison, WI: Macmillan.

## 2. BÖLÜM: KENDİ ZİHNİNİZ HAKKINDA BİLEBİLDİKLERİNİZ VE BİLEMEDİKLERİNİZ

1. LaPiere, R. T. (1934). Attitudes vs. actions. *Social Forces* 13: 230-37.
2. Kawakami, K., et al. (2009). Mispredicting affective and behavioral responses to racism. *Science* 323: 276-78.
3. LaFrance, M., and J. Woodzicka (2001). Real versus imagined reactions to sexual harassment. *Journal of Social Issues* 57: 15-30.
4. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology* 67: 371-78. A recent replication of this experiment found nearly identical obedience rates: Burger, J. M. (2009). Replicating Milgram: Would people still obey today? *American Psychologist* 64: 1-11.
5. Buehler, R., D. Griffin, and M. Ross (1994). Exploring the “Planning Fallacy”: Why people underestimate their task completion times. *Journal of Personality and Social Psychology* 67: 366-81.
6. Buehler, R., D. Griffin, and M. Ross (1995). It’s about time: Optimistic predictions in work and love. *European Review of Social Psychology* 6: 1-32.
7. Hall, G. S. (1898). Some aspects of the early sense of self. *American Journal of Psychology* 9: 351-95.

8. Geller, U. (1996). *Uri Geller's mindpower kit*. New York: Penguin Studio.
9. Ramachandran, V. S., and S. Blakeslee (1998). *Phantoms in the brain: Probing the mysteries of the human mind*. New York: William Morrow.
10. Murphy, S. T., and R. B. Zajonc (1993). Affect, cognition, and awareness: Affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures. *Journal of Personality and Social Psychology* 64: 723-39.
11. Slater, A., et al. (1998). Newborn infants prefer attractive faces. *Infant Behavior and Development* 21: 345-54.
12. Perrett, D. I., et al. (1999). Symmetry and human facial attractiveness. *Evolution and Human Behavior* 20: 295-307; Rhodes, G., F. Proffitt, J. M. Grady, and A. Sumich (1998). Facial symmetry and the perception of beauty. *Psychonomic Bulletin and Review* 5: 659-69; Rhodes, G., et al. (2001). Attractiveness of facial averageness and symmetry in non-Western cultures: In search of biologically based standards of beauty. *Perception* 30: 611-25.
13. Betts, E. F. (1909). *The complete Mother Goose*. New York: A. Stokes.
14. Langer, E. J., A. Blank, and B. Chanowitz (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of "placebic" information in interpersonal interaction. *Journal of Personality and Social Psychology* 36: 635-42.
15. Epley, N., and E. Whitchurch (2008). Mirror, mirror on the wall: Enhancement in self-recognition. *Personality and Social Psychology Bulletin* 34: 1159-70.
16. Jung, C. G. (1953). *Collected Works: Civilization in Transition* (vol. 10). New York: Pantheon Books.
17. Wilson, T. (2004). *Strangers to ourselves: Discovering the adaptive unconscious*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
18. Nisbett, R. E., and T. D. Wilson (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review* 84: 231-59. For another example see R. E. Nisbett and T. D. Wilson (1977). The halo effect: Evidence for unconscious alteration of judgements. *Journal of Personality and Social Psychology* 35: 250-56.
19. Johansson, P., et al. (2005). Failure to detect mismatches between intention and outcome in a simple decision task. *Science* 310: 116-19.
20. Strack, F., L. L. Martin, and S. Stepper (1988). Inhibiting and facilitating conditions of the human smile: A nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology* 54: 768-77.
21. Stepper, S., and F. Strack (1993). Proprioceptive determinants of emotional and non-emotional feelings. *Journal of Personality and Social Psychology* 64: 211-20; Brinol, P., R. E. Petty, and B. Wagner (2009). Body posture effects on self-evaluation: A self-validation approach. *European Journal of Social Psychology* 39: 1053-64.
22. Ross, L., and A. Ward (1996). Naive realism: Implications for social conflict and misunderstanding. In T. Brown, E. Reed, and E. Turiel (eds.), *Values and knowledge* (pp. 103-35). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
23. Kennedy, K. A., and E. Pronin (2008). When disagreement gets ugly: Perceptions of bias and the escalation of conflict. *Personality and Social Psychology Bulletin* 34: 833-48.

24. Naif gerçekçiliğin mükemmel bir tanımı için bakınız Gilbert, D. T. (April 16, 2006). I'm okay, you're biased. *New York Times*.

### 3. BÖLÜM: İNSANLIKTAN NASIL ÇIKARIRIZ

1. Ayakta Duran Ayı duruşmasıyla ilgili anlattıklarım çoğunlukla Stephen Dando-Collins'in "Ayakta Duran Ayı bir İnsandır" adlı kitabından gelmektedir. Duruşmayı sadece genel hatlarıyla anlattım; asıl detayları çok daha dikkat çekicidir. Dando-Collins, S. (2004). *Standing Bear is a person: The true story of a Native American's quest for justice*. Cambridge, MA: Da Capo Press.
2. Jahoda, G. (1999). *Images of Savages: Ancient roots of modern prejudice in Western culture*. London: Routledge.
3. Bunun kayda geçmiş en eski örneği, dünyayı Yunanca konuşanlar ve konuşmayanlar olarak iki kategoriye ayıran antik Yunan tarihçisi Herodot'tan gelir. Tahmin edildiği üzere, yabancı dil konuşan, uzakta yaşayan diğer insanlar sıradan, kültürsüz, kabiliyetsiz ve hayvani bireyler olarak, insandan daha aşağı bir şey olarak tanımlanmıştır. Herodot onlara "barbarlar" adını vermiştir. Bakınız N. Asherson (1996). *Black Sea*. New York: Hill & Wang.
4. Wynter, S. (1992). "No humans involved": An open letter to my colleagues. *Voices of the African Diaspora: The CAAS Research Review* 8: 1-17 cited in P. A. Goff et al. (2008). Not yet human: Implicit knowledge, historical dehumanization, and contemporary consequences. *Journal of Personality and Social Psychology* 94: 292-306.
5. Anand, K. J. S., B. J. Stevens, and P. J. McGrath, eds. (2000). *Pain in neonates*. Amsterdam: Elsevier.
6. Niedenthal, P. (2007). Embodying emotions. *Science* 316: 1002-1005.
7. Stepper, S., and F. Strack (1993). Proprioceptive determinants of emotional and non-emotional feelings. *Journal of Personality and Social Psychology* 64: 211-20.
8. Strack, F., L. L. Martin, and S. Stepper (1988). Inhibiting and facilitating conditions of the human smile: A nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology* 54: 768-77.
9. Alter, A., et al. (2007). Overcoming intuition: Metacognitive difficulty activates analytical thought. *Journal of Experimental Psychology: General* 136: 569-76; Stepper, S., and F. Strack (1993). Proprioceptive determinants of emotional and non-emotional feelings. *Journal of Personality and Social Psychology* 64: 211-20.
10. Niedenthal, P. M., et al. (2001). When did her smile drop? Facial mimicry and the influences of emotional state on the detection of change in emotional expression. *Cognition and Emotion* 15: 853-64; Neal, D. T., and T. L. Chartrand (2011). Embodied emotion perception: Amplifying and dampening facial feedback modulates emotion perception accuracy. *Social Psychological and Personality Science*: 673-78.
11. Havas, D. A., et al. (2010). Cosmetic use of botulinum toxin-A affects processing of emotional language. *Psychological Science* 21: 895-900.
12. Diğer çalışmalar duyuşsal katılımın önemini çok daha açık bir şekilde vurgulamaktadır. Yapılan bir deneyde, tertip edilen bir kaza sonucu parmağı kırılan bir kişi ya doğrudan araştırmaya katılan bir gönüllüye bakarak anlaşılır bir biçimde

yüzünü buruşturmuş ve acısını göstermiş ya da gönüllüyle doğrudan göz teması kurmamıştır. Kamera kayıtları, doğrudan bakılmayan gönüllülere kıyasla acı çeken kişinin doğrudan baktığı gönüllülerin, acı dolu yüz ifadesini daha fazla taklit ettiğini ve kazayla önemli ölçüde daha fazla ilgilendiğini göstermiştir. Ormanda bir ağaç devrilsen ve etrafta bunu duyan hiç kimse olmasa, ağaç ses çıkarmamış mı olur? Tabii ki ses çıkarır. Bir kişi ormanda düşse ama yüzünü buruşturduğunu size gösteremese, yine de canı yanar mı? Tabii ki yanar, ama siz bunu hissetmezsiniz.

Başka bir deneyde, araştırmaya katılan gönüllülere bir kişinin vücudu gösterilerek bu kişinin zihninden geçenleri dikkate almaları engellenmiştir. Bu deneyde, gönüllüler başka kişilerin resimlerine bakmış ve her bir kişi hakkında edindikleri izlenimleri aktarmıştır. Gönüllüler, tamamen giyinik birine kıyasla yarı giyinik birini kıt akıllı – hatırlama, düşünme ya da özdenetim becerisi düşük – olarak değerlendirmiştir. Bu sonuçlarda bir anormallik yok. Beyinleri fMRI cihazında görüntülenirken bikinili kadınlara bakan erkeklerin, nesneleri ve araçları düşünmekten sorumlu beyin bölgesinde nöral aktivite olduğu ama başkalarının zihninden geçenleri düşünmekten sorumlu beyin bölgesinin tepkisiz kaldığı görülmüştür.

Bu deneyler hakkında daha fazla bilgi edinmek için: Bavelas, J. B., et al. (1986). "I show how you feel": Motor mimicry as a communicative act. *Journal of Personality and Social Psychology* 50: 322-29; Gray, K., et al. (2011). More than a body: Mind perception and the nature of objectification. *Journal of Personality and Social Psychology* 101: 1207-20; Cikara, M., J. L. Eberhardt, and S. T. Fiske (2011). From agents to objects: Sexist attitudes and neural responses to sexualized targets. *Journal of Cognitive Neuroscience* 23: 540-51.

13. Bu paragraftaki askerlerle ilgili bulgular, Yarbay Dave Grossman'ın düşmanları öldürme konusunda askerlerin yaşadığı zorluğun yanı sıra şu anda bugünkü askeri kuvvetlerin bununla başa çıkmak için neler yaptığını anlatan *On Killing* adlı kitabından alınmıştır. Grossman, D. (1996). *On Killing: The psychological cost of learning to kill in war and society*. New York: Back Bay Books.
14. İlginçtir ki, tıp öğrencileri yapılması gereken şeyleri yapabilsinler diye hastalarına biraz mesafeli olmaları yönünde eğitilir. Duyarsızlaştırma süreci okulda başlar. Tıp öğrencileri işe canlı insanları keserek başlamaz, kadvraları parçalara ayırarak başlarlar. Kadvralarda bile başka bir insanı kesmenin doğal olarak yarattığı hoşnutsuzluk azaltılmaya çalışılır. Öğrencilerin dokuları kesip ayırma işlemine nereden başladığını tahmin edebilir misiniz? Doğrudan kadvranın yüzünden mi başlarlar ya da gözünü mü çıkarırlar? Kesinlikle hayır. Bu işlemi izleyen doktorların bana söylediğine göre, standart yöntem insanın görülmeyen en özel bölgesiyle başlamaktır. Öğrenciler yüzüstü yatan hastanın önce sırtından başlarlar. Daha sonra bacaklarına doğru iner, çok daha sonra da hastayı ters çevirirler. Aylarca bu vücut üzerinde çalışıp, bir insan bedenini kesmeye alıştıktan sonra daha hassas bölgelerine geçerler. Öğrenciler kesme işlemi yüz bölgesiyle bitirirler.
15. Kontrol grubuna kıyasla doktorların parahipokampal girus, üst frontal girus ve sağ temporoparietal birleşiminde (STPB) aktivite artışı olduğu bulunmuştur. Aynı zamanda STPB'nin başkalarının zihni hakkında muhakeme yapmakla ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Cheng, Y., et al. (2007). Expertise modulates the perception of pain in others. *Current Biology* 17: 1708-13.
16. Amodio, D. M., and C. D. Frith (2006). Meeting of minds: The medial frontal cortex and social cognition. *Nature Reviews Neuroscience* 7: 268-77.

17. İlginç bir beyin görüntüleme deneyinde, 2008 seçiminden önceki aylarda seçmenlerin destekledikleri ABD başkan adayı (Obama'ya karşı McCain) ile ilgili nasıl düşündüğü incelenmiştir. Sonuçlar, insanların muhalif oldukları adaya kıyasla destekledikleri adayı düşünürken orta prefrontal korteksi (OPFK) daha fazla kullandığını ve seçim yaklaştıkça bu farkın arttığını göstermiştir. Seçimin önemi arttıkça, bu seçmenler kendi adayları hakkında muhakeme yaparken yakın arkadaşlarını düşündükleri sırada aktive olan bölgeleri, muhalif aday hakkında muhakeme yaparken de akılsız nesneleri düşündükleri sırada aktive olan bölgeleri kullanmaktadır. Falk, E. B., R. P. Spunt, and M. D. Lieberman (2012). Ascribing beliefs to ingroup and outgroup political candidates: Neural correlates of perspective taking, issue importance, and days until the election. *Philosophical Transactions of the Royal Society* 367: 731-43.
18. Haris, L. T., and S. T. Fiske (2006). Dehumanizing the lowest of the low: Neuroimaging responses to extreme out-groups. *Psychological Science* 17: 847-53.
19. Haris, L. T., and S. T. Fiske (2011). Dehumanized perception: A psychological means to facilitate atrocities, torture, and genocide? *Zeitschrift für Psychologie* 219: 175-81.
20. Pronin, E., and M. B. Kugler (2010). People believe they have more free will than others. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107: 22469-474.
21. Haslam, N., et al. (2005). More human than you: Attributing humanness to self and others. *Journal of Personality and Social Psychology* 89: 937-50.
22. Leyens, J.-P., et al. (2000). The emotional side of prejudice: The attribution of secondary emotions to ingroups and outgroups. *Personality and Social Psychology Review* 4: 186-97; Vaes, J., et al. (2003). On the behavioral consequences of inhumanization: The implicit role of uniquely human emotions in intergroup relations. *Journal of Personality and Social Psychology* 85: 1016-34; Cuddy, A., M. Rock, and M. Norton (2007). Aid in the aftermath of Hurricane Katrina: Inferences of secondary emotions and intergroup helping. *Group Processes and Intergroup Relations* 10: 107-18.
23. Wohl, M. J. A., M. J. Hornsey, and S. H. Bennett (2012). Why group apologies succeed and fail: Intergroup forgiveness and the role of primary and secondary emotions. *Journal of Personality and Social Psychology* 102: 306-22.
24. On p. 305 of P. W. Singer (2009). *Wired for war*. New York: Penguin Books.
25. Alıntının tamamı 2004 baskısının önsözünde x sayfasında yer almaktadır: "Bir yazar olarak o günü ve izleyen günleri yansıtmak beni aşıyor – hayaletler gibi, çeliğin ve camın içine girerek gözden kaybolan uçaklar; ağır çekimde ardı ardına birbirinin üstüne çöken kuleler; sokaklarda amaçsızca dolaşan külle kaplanmış insanlar; acı ve korku. O gün teröristleri yönlendiren ve dava arkadaşlarını susmaya sevk eden katı nihilizmi anladığımı sanmıyorum. Empati gücüm, başkasının kalbine ulaşma becerim, masumları anlaşılması güç bir tatmin duygusuyla öldüren insanların boş bakışlarına nüfuz edemiyor." Obama, B. (2004). *Dreams from my father: A story of race and inheritance*. New York: Three Rivers Press.
26. Krueger, A. B., and J. Maleckova (2003). Education, poverty, and terrorism: Is there a casual connection? *Journal of Economic Perspectives* 17: 119-44.
27. Scott Atran "Talking to the Enemy" adlı kitabında, kısıtlı altruizmle ilgili çok çarpıcı bir bilimsel vakadan bahseder. Kendini antropolog olarak tanıtan, psikolog

gibi davranan Atran, cihatçı Müslümanlarla görüşerek, altta yatan güdülerini ortaya çıkarmak için bir dizi anket uygulamıştır. Atran, çok değer verdikleri bir gayeden istifade etme güdülerinin pek de yıkıcı olmadığını bulmuştur. Onların güdülerini fark edilir şekilde insancıldır. Atran, S. (2010). *Talking to the enemy: Faith, brotherhood, and the (un)making of terrorists*. New York: HarperCollins.

28. Görünüşe göre Amerikalılar bu hatayı ilk defa yapmıyordu. "Wired for War" adlı kitabın 305. sayfasında Singer şöyle bir açıklama yapıyor: "II. Dünya Savaşı'nda General Curtis LeMay, savaşı sürdürmenin anlamsız olduğunu anlamalarını sağlamak için Japon halkını korkutmak niyetiyle, Amerikan bombardıman uçaklarına Japon şehirlerine yangın bombaları atmalarını emretti. Saldırılarda yüz binlerce kişi öldü ama Japonların çoğu bu "mesajı" şöyle yorumladı: Ağaçtan evlerde yaşayan sivillerin üstüne alev almış napalm bombaları atmaya hazır olan bir düşmana kayıtsız şartsız teslim olmak tehlikeliydi.
29. *Foreign Policy* dergisinin internet sitesinden bilgi alabilirsiniz: [http://www.foreignpolicy.com/files/fp\\_uploaded\\_documents/Falk-Rogers%20PAE%2003-11%20vF.pdf](http://www.foreignpolicy.com/files/fp_uploaded_documents/Falk-Rogers%20PAE%2003-11%20vF.pdf).
30. Heath, C. (1999). On the social psychology of agency relationships: Lay theories of motivation overemphasize extrinsic incentives. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 78: 25-62.
31. İçsel güdüleyicilerin gücünü gösteren en çok beğendiğim deneylerden birinde, araştırmacılar gönüllülerden anlamsız bir şekilde sıradan bir iş yapmalarını istedikler – bir sayfa üzerindeki art arda gelen harf çiftlerini daire içine almak. En fazla on iki sayfaya kadar, her sayfa için gönüllülere para ödendi. Araştırmacı teşekkür-etme durumunda size bakıp, "Teşekkür ederim," diyerek bitirdiğiniz her sayfa için şükranlarını sundu. Bu, içsel motivasyon durumuydu: yaptığınız iş için ufak bir takdir aldınız. Araştırmacı yok-sayma durumunda, bitirdiğiniz sayfaya ya da size hiç bakmadan sadece onu elinizden alıp, kocaman bir kâğıt yığınının üzerine koydu. Son durumda – imha-etme durumu – araştırmacı, teşekkür etmeden ya da işinizi hiç kontrol etmeden, verdiğiniz her sayfayı doğrudan kâğıt imha makinesinin içine attı. En çok kim çalışmıştı? Küçük içsel motivasyona sahip olanlar – bir "teşekkür ederim" ile takdir edilenler. İçsel güdüleyiciler, sizin için olduğu kadar diğer insanlar için de önemlidir. Aiely, D., E. Kamenica, and D. Prelec (2008). Man's search for meaning: The case of Legos. *Journal of Economic Behavior and Organization* 67: 671-77.
32. Keller, M. (1989). *Rude awakening: The rise, fall, and struggle for recovery of General Motors*. New York: William Morrow.
33. Diener, E., and M. E. P. Seligman (2002). Very happy people. *Psychological Science* 13: 80-83.
34. Epley, N., et al. (2008). Creating social connection through inferential reproduction: Loneliness and perceived agency in gadgets, gods, and greyhounds. *Psychological Science* 19: 114-20.

#### 4. BÖLÜM: NASIL ANTROPOMORFİK OLURUZ?

1. Morris, M. W., et al. (2007). Metaphor and markets: Agent and object schemas in stock market interpretations. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 102, 174-92.

2. Bu resmin arkasında çok ilginç bir hikâye var. 11 Eylül'deki saldırı esnasında evde kamerasını alıp fotoğraf çekmeye başlayan bir foto muhabiri olan Mark D. Philips tarafından çekilmişti. Bu resim hem o gün çektiği birçok fotoğraftan biriydi, hem de Haber Ajansı'na verilen ilk fotoğraflardan biriydi. Mark bana attığı bir e-postada, bu resmi bir sonraki gün baş sayfanın tamamını dolduracak kadar büyütüp yayınlayan *Delaware Dergisi*'nin kapağında görünceye kadar resimdeki "yüzü" kendisinin de fark etmediğini söyledi. Mark Philips'in internet sitesinden (<http://www.markdphilips.com/>) ya da e-kitabından (*Satan in the Smoke? A Photojournalist's 9/11 Story*) bu resimle ilgili hikâye hakkında daha fazla bilgi edinebilirsiniz
3. Landwehr, J. R., A. L. McGill, and A. Herrmann (2011). It's got the look: The effect of friendly and aggressive "facial" expressions on product liking and sales. *Journal of Marketing* 75: 132-46. İşte gülümseyen bir VW Bug:



4. Welsch, J. (March 10, 2006). Why cars got angry. *Wall Street Journal*, pp. W1, W10.
5. Bu deneyde, köpek sahipleri laboratuvar ortamında evcil hayvanlarını itaat testinden geçirmişti. Her köpek sahibi, köpeğine özel bir ödülü yememesini söyledi, sonra da odadan çıktı. Sahibi gidince, odadaki araştırmacı ya ödülü aldı (köpeğin ulaşamayacağı bir yerdedi) ya da köpeğin ödülü yemesine izin verdi. Bir dakika sonra sahibinden odaya geri dönmesi istendi ve araştırmacı ona köpeğin ödülü yiyip yemediğini söyledi. Sahipleri bunun üzerine ya ödülü yediği için köpeği azarlayacaklarını ya da verilen emre uyduğu için onu öveceklerini biliyordu. Sahiplerin bilmediği şey ise, araştırmacının ya ödülü aldığı (köpeğin onu yememesini sağlamak için) ya da ödülü köpeğe verdiğiydi (köpeğin onu yemesini sağlamak için). Araştırmacının açıklaması rastlantısal olarak belirlenmiş, bazı sahiplere köpeklerinin gerçekten ne yaptığı söylenirken, bazıları yanlış yönlendirilmişti.

Bütün bunlar kamera ya kaydedildi ve köpeklerin "suçluluk dolu bakışın" farklı boyutlarını ne kadar gösterdikleri değerlendirildi. Eğer köpekler itaatsizlik ettiklerini ve bunun sonucu olarak suçluluk duyduklarını *bilseydi*, ödülü yemedikleri duruma kıyasla ödülü gerçekten yediklerinde daha suçlu bir bakış atacaklardı. Aslına bakılırsa, köpekler böyle bir şey yapmadı. Bunun yerine, kamera kayıtları köpeklerin sadece sahipleri ödülü yediklerine *inanıp* onları azarladığında suçlu baktıklarını, *gerçekten* itaatsizlik edip yasaklanan ödülü yediklerinde böyle bakmadıklarını gösterdi. Bir köpeğin suçluluk dolu bakışına neden olan olay, sahibinin inandığı şeydir, köpeğin bildiği şey değil. Horowitz, A. (2009). Disambiguating the "guilty look": Salient prompts to a familiar dog behavior. *Behavioral Processes* 81: 447-52. "*Inside of a Dog*" adlı kitabında buna benzer deneyleri anlatmaktadır (Scribner, 2009).

6. Ne var ki şempanzelerle yapılan araştırmalar, insanların sahip olduğu üst düzey bilişsel kapasitelerin çoğunun şempanzelerde de olduğunu açıklığa kavuşturur; şu anda onlara belirli insan haklarını tanımak için bu araştırma bulguları kullanılmaktadır.
7. Nagel, T. What is it like to be a bat? *Philosophical Review* 83: 435-50.
8. Kass, J. (December 15, 2011). The worst Christmas story ever: Wisconsin vs. Charlotte the deer. *Chicago Tribune*. Retrieved from [http://articles.chicagotribune.com/2011-12-15/news/ct-met-kass-1215-20111215\\_1\\_charlotte-deer-population-horses](http://articles.chicagotribune.com/2011-12-15/news/ct-met-kass-1215-20111215_1_charlotte-deer-population-horses).
9. Yoon, C. K. (March 14, 2011). No face, but plants like life too. *New York Times*. Retrieved from <http://www.nytimes.com/2011/03/15/science/15food.html?pagewanted=all>
10. Audi, T., J. Scheck, and C. Lawton (November 5, 2008). California votes for Prop 8. *Wall Street Journal*. Retrieved from <http://online.wsj.com>; Glover, K. (November 6, 2008). California's Prop 2 restricts farm animal confinement. *CBS News*. Retrieved from <http://www.cbsnews.com>
11. Rota, J., and D. L. Wagner (2006). Predator mimicry: Metalmark moths mimic their jumping spider predators. *PloS ONE* 1: e45.
12. T. Eisner and E. O. Wilson, (2003). *For love of insects*. Cambridge: Belknap Press. (97. sayfasında)
13. Biomimicry Enstitüsü 26 Temmuz 2013'de, "Göz biçimindeki benekler hayvanların cesaretini kırmaktadır: kırlangıçkuyruk" şeklinde bir giriş yaptı; <http://www.asknature.org/strategy/52764d82225882367873d6ca767d3b>.
14. *Faces in the clouds* (1995, Oxford University Press) adlı kitabında Stewart Guthrie, *Religion explained* (2001, Basic Books) adlı kitabında Pascal Boyer ve *Born believers* (2012, Free Press) adlı kitabında Justin Barrett gibi birçok sosyal bilimci da bunu ileri sürmektedir.
15. Burnham, T. C., and B. Hare (2007). Engineering human cooperation: Does involuntary neural activation increase public goods contribution? *Human Nature* 18: 88-108. Başka bir deneyde, Michigan Üniversitesi lisans öğrencilerine 10 dolarlık bir ödül verildi ve bunun bir kısmını deneydeki partnerine verebileceği söylendi. Bir an için bu deneye katıldığınızı hayal edin. Orada bu kararı veriyor olsaydınız, partneriniz hemen yanınıza oturup bu kararı verirken sizi izlediğinde daha fazla para vermez miydiniz? Tabii ki verirdiniz. Ama bu deneydeki partner, katılımcıların hiç yanında olmamıştı. Görülen tek yüz, bir kâğıt parçasının üzerine düzenli bir şekilde konulmuş birkaç noktaydı. "Yüz" grubunda olanlar, tek bir noktanın üst kısmına konulmuş iki nokta gördüler – benim tavuk kümesimde olduğu gibi, ağzın (ya da burnun) üstünde iki göz – kontrol grubunda yer alanlar ise aynı resmin ters çevrilmiş halini gördüler: iki noktanın üst kısmında bir nokta. Elbette ki bu noktalar gerçek bir insan yüzü kadar etkili olmaz ama en azından aynı yönde sonuçlar vermektedir. Kontrol grubunun yüzde 25'ine kıyasla, yüz grubunda yer alanların yüzde 40'ı partnerine para vermişti. Bu deneyin anlatıldığı makale: Rigdon, M., et al. (2009). Minimal social cues in the dictator game. *Journal of Economic Psychology* 30: 358-67.
16. Bateson, M., D. Nettle, and G. Roberts (2006). Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting. *Biology Letters* 2: 412-14. Başka bir deneyde,

bir okul kafeteryasının duvarlarına göz posterleri asıldığında insanların yere çöp atma olasılığının yarıdan fazla düştüğü - yüzde 36'dan yüzde 16'ya - bulunmuştur; Ernst-Jones, M., D. Nettle, and M. Bateson (2011). Effects of eye images on everyday cooperative behavior: a field experiment. *Evolution and Human Behavior* 32: 172-78.

17. S. J. Gould (1998). Can we truly know sloth and rapacity? In *Leonardo's mountain of clams and the Diet of Worms* (pp. 375-91). New York: Three Rivers Press.
18. Bitkilere yönelik empati eksikliği hakkında: Yoon, C. K. (March 14, 2001). No face, but plants like life too. *New York Times*. Retrieved from <http://www.nytimes.com/2011/03/15/science/15food.html?pagewanted=all>.
19. Morewedge, C. , J. Preston, and D. M. Wegner (2007). Timescale bias in the attribution of mind. *Journal of Personality and Social Psychology* 93: 1-11.
20. Bir kişinin hareket hızı bazen ilginç yanılsamalara neden olabilir. İbretlik olarak James Harrison'ı ele alalım. Milli Futbol Ligi'nde sertliğiyle ün salmış bir savunma oyuncusu olan Harrison, sarsıntı yaratan vuruşları nedeniyle MFL'den kayda değer cezalar almasıyla tanınır. Harrison'a ve başka birçok kişiye şaşırtıcı gelen şey, cezalarla sonuçlanan vuruşların çoğunun maç sırasında penaltıya neden olmamasıdır. Harrison'un kasıtlı davranışının bütün boyutları ancak sonrasında, lig görevlilerinin yıldırım hızında gerçekleşen bir maçı ele alıp, neredeyse emekleme hızına düşürdüğünde ortaya çıkmaktadır. Ancak o zaman, düşünceleriniz Harrison'ın davranışlarının önüne geçebildiğinde, refleksif vuruşların kasıtlı, planlı ve kötü niyetli olduğu görülür. Zachary Burns, Chicago Üniversitesi'nde hazırladığı doktora tezinde görüntüleri yavaşlatmanın, Harrison'ın en meşhur vuruşlarından biri dahil, davranışların daha maksatlı görünmesine neden olduğunu açığa çıkarmıştır. Burns, biri normal hızda biri de yavaş çekimde olmak üzere YouTube'da iki video yayınlamıştır.

<http://www.youtube.com/watch?v=h1bF8-o52dg>

<http://www.youtube.com/watch?v=mfOCHDuZssE>

Binlerce dolar ceza ödeyen ama milyonlar kazanan Harrison'ın kaybettiği çok şey yok. Philadelphiadaki bir Dunkin' Donuts'da polis memuru Chuck Cassidy'i öldürmekten yargılanan John "Jordan" Lewis için aynı şey söylenemez. Jordan cinayet işlediğine itiraz etmedi ama paniklediğini ve refleksif davrandığını ileri sürdü. Davacı taraf cinayetin planlı ve kasıtlı olduğunu iddia etti. Davacı tarafın en önemli kanıtı neydi? Jüri üyelerine üç saniyelik kamera kaydı yavaş çekimde izletildi. "Hızlı çekimde göremeyip de sadece yavaş çekimde görebildiğiniz ne var?" diye sordu Pennsylvania Temyiz Mahkemesi Yargıcı J. Michael Eakin. Var olandan daha dikkatli, hesaplı ve mantıklı bir zihin işte budur.

Lewis, 20 Kasım 2012'de suçlu bulundu ve idam cezası aldı.

Bu araştırmanın anlatıldığı kaynak: Z. Burns (2013). "It all happened so slow!": The impact of action speed on assessments of intentionality. (Unpublished PhD diss.) University of Chicago.

21. Nass, C. (2010). *The man who lied to his laptop: What machines teach us about human relationship*. New York: Current.
22. Newman, A., and A. O'Connor (February 17, 2009). Woman mauled by chimp is stil in critical condition. *New York Times*. Retrieved from <http://www.nytimes.com/2009/02/18/nyregion/18chimp.html>.

23. Associated Press (February 11, 2009). Chimp mauling under investigation. CBS News. Retrieved from <http://www.cbsnews.com/stories/2005/03/04/national/main678061.shtml>.
- Dünyanın önde gelen primatologlarından biri olan Frans de Waal, tıpkı insanlar gibi bazen şempanzelerin de şefkat ve empati gösterebileceğini ileri sürer. Ama aynı zamanda en iyi primat araştırmacılarının çoğunun parmağının eksik olduğunu dile getirmektedir. Ayrıca bakınız K. Harmon (February 19, 2009). Why would a chimpanzee attack a human? Scientific American. Retrieved from <http://scientific.american.com/article.cfm?id=why-would-a-chimpanzee-at>.
24. American Foundation for Suicide Prevention (2007). American Foundation for Suicide Prevention calls on General Motors to pull advertising. Press release. Retrieved from [www.afsp.org/files/Public\\_Realtions//pr\\_GM.pdf](http://www.afsp.org/files/Public_Realtions//pr_GM.pdf).
25. Clever Apes #19: Godspeed Tevatron. *Clever Apes*. WBEZ, Chicago. September 27, 2011. Radio broadcast.
26. Morewedge, C. (2006). A mind of its own: Negativity bias in the perception of intentional agency. (Unpublished PhD diss.) Harvard University, Cambridge.
27. Waytz, A., et al. (2010). Making sense by making sentient: Effectance motivation increases anthropomorphism. *Journal of Personality and Social Psychology* 99: 410-35.
28. Aynı zamanda bu etkinin bir kısmı beklenmedik olayların olumsuzluğundan kaynaklanıyor gibi görünmektedir. Başka bir deyişle, olumsuz bir olayın bilinçli görünme olasılığı olumlu olaydan daha fazladır. Bir araştırmada, adaletsiz olarak bir bilgisayarın değil de kasıtlı olarak bir insanın yaptığını düşünme olasılığı daha yüksek çıkmıştır. Tam aksine, çoğunlukla cömert paylaşımları kasıtlı olarak bir kişinin değil rastlantısal olarak bir bilgisayarın yaptığı düşünülmüştür. Bir bilgisayar ya da araba çalışmadığında, bu sadece beklenmedik bir durum değildir, aynı zamanda olumsuzdur. Bu araştırmalar, sözü edilen iki etkiyi açıklığa kavuşturmamıza olanak sağlamaz. Adaletli ve adaletsiz paylaşım deneylerinin anlatıldığı kaynak: C. Morewedge (2009). Negativity bias in the attribution of external agency. *Journal of Personality and Social Psychology* 138: 535-45.
29. Waytz, A., et al. (2010). Making sense by making sentient: Effectance motivation increases anthropomorphism. *Journal of Personality and Social Psychology* 99: 410-35. Clocky'yi burada görebilirsiniz: <http://www.nandahome.com/products/clocky/>. Okurken saat sahiplerinden ziyade yeni annelere hitap ediyormuş gibi gelen kullanıcı el kitabı, Clocky'e insani özelliklerin ne kadar kolay yüklenebileceğini gösteriyor. Benimkinde "ailenize katılan en yeni üyeye yönelik bir kılavuz" yazıyor ve yeni aile üyenizin "zarar görme riskini azaltmak" için "evinize buyur ettiğiniz Clocky ile ilgili talimatları yerine getirin" diyor. Çok hoş. Bir sayfalık el kitabında, "O (he) 3 adım yükseklikteki komodinden atlayabilir" ve "O (he) ahşap ve halı zemin üzerinde koşabilir" ifadelerinde olduğu gibi, Clocky belki yirmi kez "o (he)" olarak tanımlanıyor. Bu tanımlamalar Clocky'nin insani özelliğini açıklamaya yardımcı oluyor: Onun (his) erteleme butonuna ikinci kez bastığınızda, kenardaki tekerlekler dönmeye başlar, uyanıp "onu (him)" kapatmak zorunda kalmanız için Clocky odanızın içinde rastgele döner. O kesinlikle sizin iyiliğinizi düşünen bir çalar saatir. (Çevirmen notu: Burada özellikle "he" kelimesinin kullanılması saate insani nitelikler yüklendiği içindir. İngilizcedeki "he,

she, it" zamirlerinin karşılığı Türkçede sadece "o" olduğu için yukarıda parantez içinde "he" olarak belirttim.)

30. Heider, F., and M. Simmel (1944). An experimental study of apparent behavior. *American Journal of Psychology* 57: 243-49. <http://www.youtube.com/watch?v=sZBKer6PMtM> adresinden orijinal videoyu seyredebilirsiniz.
31. Dennett, D. C. (1987). *The intentional stance*. Cambridge, MA: MIT Press.
32. Luo, Y., and R. Baillargeon (2005). Can a self-propelled box have a goal? Psychological reasoning in 5-month-old infants. *Psychological Science* 16: 601-608.
33. Deborah Blum, "Love at Goon Park: Harry Harlow and the science of affection (New York: Berkley Books, 2004)" adlı kitabında, bu alanın en ünlü muhalifi Harry Harlow hakkında yazdığı biyografide, davranışçılığın yükselişini ve düşüşünü düşündüğünüzden daha dokunaklı bir şekilde tarihe geçiriyor.
34. Medin, D. L., and S. Atran (2004). The native mind: Biological categorization, reasoning, and decision making in development and across cultures. *Psychological Review* 111:960-83.
35. Kozak, M., A. A. Marsh, and D. M. Wegner (2006). What do I think you're doing? Action identification and mind attribution. *Journal of Personality and Social Psychology* 90:543-55.
36. Hayvanlar için de geçerlidir: Sherman, G. D., and J. Haidt (2011). Cuteness and disgust: The humanizing and dehumanizing effect of emotion. *Emotion Review* 3: 245-51.
37. Çok benzer etkiler yetişkinlerde ortaya çıkmamış olsa, bu sonuçların bize sadece günümüz gençlerinin çocuksu olduğunu söylediğini düşünebilirsiniz. Aslında savaşın ortasında katılmış askerlerde de ortaya çıkıyor. Günümüzde askeri birimlerin çoğu savaş robotları – savaşmak için tasarlanmış robotlar – kullanıyor. Bu robotların mühendisleri onların "sadece makine" olduğunu söyleseler de, savaşırken onlarla bağ kuran askerler çok farklı düşünmeye başlıyorlar. *Wired for war* adlı kitabında P. W. Singer, bu robotların nasıl insanlaştırıldığını anlatmaktadır. Hepsine özel bir isim verilir. Ödüller alırlar. Gerçeğe (daha iyi ifade edecek bir terim olmadığından) dönüşürler. Bir askere göre, Frankenstein "ekibimizin bir parçasıydı, bizlerden biriydi. Ailemizden biri gibiydi." Savaş robotlarının mekanik atölyesinde çalışan askerler, yaptıkları işi normalde hastanelerdeki doktorlardan duyduğunuz bir dille tanımlar. Singer bir makinistin sözlerini şöyle aktarıyor: "Sizlerin buraya gelebilmenizi ve bugün birinin yaşamını kurtardığınızı bilmenin verdiği doyumunu yaşamamanızı isterdim. Robot olmadan yürüyebildiklerini bildiğiniz halde, ilk defa yürüdüklerinde gözlerinde beliren ateşi görebilmenizi isterdim. 'Küçük Timmy'lerinin' HAYATTA olduğunu bilerek atölyemizden ayrıldıktan sonra dudaklarda beliren gülümsemeleri, kucaklaşmaları ve el sıkışmaları görebilmenizi isterdim." Bu, Kadife Tavşan'ın bir asker versiyonu mu?

Eğer öyleyse, o zaman bizi doğumdan ölüme kadar takip eden bir olguya sahibiz çünkü sosyal ilişkiler yaşamımızın sonunda da bir şeyleri gerçeğe dönüştürüyor gibi görünüyor. Yaşlıların yalnızlıktan ve depresyondan kurtulmasına yardımcı olmaya çalışan bazı bakım evleri artık destek sağlamak için "Paro" gibi robotlara başvuruyor; fok yavrusuna benzeyen, sosyal etkileşime giren bir robot. Paro, bir zihni varmış hissi uyandırabilen gözlere, hareketlere ve etkileşim özelliklerine sahip ama bazı insanlar için Paro'nun canlanmasını sağlayan şey zamanla arala-

rında kurulan bağ gibi duruyor. Aynen askerler gibi yaşlıların da Paro konusunda kafası karışık değil. Bunun bir makine olduğunu biliyorlar ama aynı zamanda hisleri onların gerçek olduğunu söylüyor. *Wall Street Dergisi* muhabirine, "Hayvanları seviyorum," der bir bakımevi sakini olan Lois Simmeth. Sonra kucağında oturan Paro'ya dönerek, "Senin gerçek olmadığını biliyorum, ama bir şekilde de bilmiyorum, seni seviyorum," diye fısıldar. Paro'nun niteliğiyle ilgili Bayan Simmeth'in kafası karışık değildir ama aynen hepimiz gibi beynimizin nasıl çalıştığı, bu durumda beyinlerimizin bilinçsiz, mekanik, cansız bir robotu bilinçli, duyarlı, canlı bir varlığa dönüştüren yanlısamları nasıl yarattığı konusunda onun da kafası karışıktır. Tergesen, A., and M. Inada (June 21, 2010). It's not a stuffed animal, it's a \$6,000 medical device. *Wall Street Journal*. Retrieved from <http://online.wsj.com/article/SB100001424052748704463504575301051844937276.html/>.

38. Broyles Jr., William (2000). *Cast away*. Directed by R. Zemeckis. Twentieth Century Fox.
39. Epley, N., et al. (2008) creating social connection through inferential reproduction: Loneliness and perceived agency in gadgets, gods, and greyhounds. *Psychological Science* 19: 114-20.
40. Başka araştırmacılar, Tanrı inancı hakkında benzer sonuçlara ulaşmıştır: Gebauer, J. E., and G. R. Maio (2012). The need to belong can motivate belief in God. *Journal of Personality* 80: 465-501; Nilüfer, A., P. Fischer, and D. Frey (2010). Turning to God in the face of ostracism: Effects of social exclusion on religiousness. *Personality and Social Psychology Bulletin* 36: 742-53.
41. Adler, J. (August 29, 2005). In search of the spiritual. *Newsweek* 146: 46-64.
42. Aslında Binti, işaret dilini kullanmayı öğrenen ünlü goril Koko'nun kızıdır. Binti, esareten uzak bir dakika bile geçirmemiştir.
43. Hare, B., et al. (2002). The domestication of social cognition in dogs. *Science* 298: 1636-39. Daha fazlası için bakınız B. Hare and V. Woods (2013). *The genius of dogs*. New York: Dutton.
44. Fraser, O. N., and T. Bugnyar (2011). Ravens reconcile after aggressive conflicts with valuable partners. *PLoS ONE* 6: e18118.

## 5. BÖLÜM: KENDİMİZE GELME SORUNU

1. Başkaları gerçekten çok daha kalıcı hatalar yapmıştı. NBA basketbol oyuncusu olan ve yürüyen bir reklam panosuna benzeyen DeShawn Stevenson, sevdiği Pittsburgh Pirates takımını desteklediğini göstermek için yüzüne P harfinin dövmesini yaptırdı. "Bu benim favori takımım," şeklinde açıklıyordu. Bir *Washington Post* muhabiri tarafından neden harfin ters çizildiği sorulduğunda – nedenini siz tahmin ettiniz – şaşırılmış gibi görünmüştü. "Hayır, uzakta durup bana bakarsanız P gibi görünür." Aslında uzaktan baktığınızda hâlâ tam olarak terstir.

Diğerleri bu konuda daha bilgilidir. Apple ilk dizüstü bilgisayarını yaptığında, tasarımcıları kullanıcıları için mümkün olan en iyi deneyimi yaratmak istemişti. Bu yüzden logosunu kullanıcının bakış açısına göre yönlendirdiler. Logosu kapağı kapalıyken kullanıcıya göre sağ üst kısımdaydı ama kapağı açıkken kullanıcıya bakan bir kişiye göre baş aşağı görünüyordu. Apple, imaj konusunda daha fazla

bilinçlendiği için birkaç yıl sonra bu tasarımı değiştirdi. Apple'daki bir mühendisin belirttiği gibi, "Bir dizüstü bilgisayarı yanlış taraftan açmak, sadece birkaç saniye süren, kendi kendine düzelen bir sorundur. Ama baş aşağı duran bir logo görmek süresiz olarak devam eden bir problemdir." Bonnington, C. (May 22, 2012). Former Apple employee explains "upside-down" logo. CNN. Retrieved from [http://www.cnn.com/2012/05/22/tech/gaming-gadgets/apple-upside-down-logo/index.html?hpt=hp\\_bn11](http://www.cnn.com/2012/05/22/tech/gaming-gadgets/apple-upside-down-logo/index.html?hpt=hp_bn11).

2. Diamond, A., and N. Kirkham (2005). Not quite a s grown-up as we like to think: Parallels between cognition in childhood and adulthood. *Psychological Science* 16: 291-97. Bu yazarlar şunu belirtmektedir: "Yetişkinler, bebeklik ve erken çocukluk dönemlerindeki bilişsel ya da algısal yanlılıklardan tamamen vazgeçmemiş olabilir."
3. Lerouge, D., and L. Warlop (2006). Why it is so hard to predict our partner's product preferences: The effect of target familiarity on prediction accuracy. *Journal of Consumer Research* 33: 393-402.
4. Üstüne üstlük DVD'ler Kuzey Amerika DVD oynatıcılarına göre tasarlanmış olup, İngiliz versiyonlarında çalışmamaktadır.
5. Epley, N., et al. (2004). Perspective taking as egocentric anchoring and adjustment. *Journal of Personality and Social Psychology* 87: 327-39; Keysar, B., et al. (2000). Taking perspective in conversation: The role of mutual knowledge in comprehension. *Psychological Sciences* 11: 32-38.
6. Onion. (April 13, 2007). Majority of parents abuse children, children report. Retrieved from <http://www.theonion.com/articles/majority-of-parents-abuse-children-children-report,2183/>.
7. Chambers, J. R., and P. D. Windschitl (2004). Biases in social comparative judgements: The role of nonmotivated factors in above-average and comparative-optimism effects. *Psychological Bulletin* 130: 813-38; Krizan, Z., and P. D. Windschitl (2007). The influence of outcome desirability on optimism. *Psychological Bulletin* 133: 95-121; and Kruger, J. (1999). Lake Wobegon be gone! The "below-average effect" and the egocentric nature of comparative ability judgements. *Journal of Personality and Social Psychology* 77: 221-32.
8. Kruger, J., and J. Burrus (2004). Egocentrism and focalism in unrealistic optimism (and pessimism). *Journal of Experimental Social Psychology* 40: 332-40.
9. Klar, Y., and E. Giladi (1999). Are most people happier than their peers, or are they just happy? *Personality and Social Psychology Bulletin* 25: 586-95.
10. Anket sonuçları: Smith, T. W., K. A. Rasinski, and M. Toce (2001). *America rebounds: A national study of public response to the September 11th terrorist attacks*. Chicago: National Opinion Research Center.
11. Ross, M., and F. Sicoly (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology* 37: 322-36.
12. Bu bulguların alındığı kaynak: J. Kruger and T. Gilovich. "Naive cynicism" in everyday theories of responsibility assessment: On biased assumptions of bias. *Journal of Personality and Social Psychology* 76: 743-53.
13. Caruso, E., N. Epley, and M. Bazerman (2005). Unpublished data. Harvard University.
14. Gilovich, T., V. H. Medvec, and Savitsky (2000). The spotlight effect in social judgement: An egocentric bias in estimates of the salience of one's own actions and

15. Belki bu spot ışığı etkisine ilginç bir Barry Manilow büyüünün neden olduğundan endişe duyabilirsiniz ama hiç şüpheleniz olmasın bu araştırmacılar John Tesh ve Vanilla Ice tişörtleriyle aynı sonuçlara ulaşmıştır. Spot ışığı etkisi, Martin Luther King Jr. dahil insanların giyerken görülmekten gurur duyduğu, beğenilen şahıslarda da ortaya çıkar. Başkaları, eksikliklerimizin ya da parlayan anlarımızın, düşündüğümüz kadar farkında değildir. Spot ışığı etkisi daha alışıldık ortamlarda da su yüzüne çıkar; mesela, insanlar sohbet ederken bulunduğunuz yorumlara ne ölçüde dikkat eder ya da yalan söylediğinizi veya gerçeği anlattığınızı ne ölçüde fark eder. Hatta başkaları performansınızdaki değişiklik derecesini fark ettiğinde de bu etki ortaya çıkmaktadır. Nispeten iyi ya da kötü bir gün geçirdiğinizin farkında olmanız, başkalarının gizli sinyallere ne kadar dikkat ettiğini gözünüzde büyütmenizi kolaylaştırır. Bir deneyde, üniversitedeki voleybol oyuncularını birkaç gün boyunca antrenmanda gösterdikleri performansı takım arkadaşlarının nasıl değerlendirdiğini tahmin ettiler. Oyuncular takım arkadaşlarının değerlendirmelerinin normal zamana göre önemli ölçüde daha değişken olacağını düşünmüştü; buna göre oyuncuların iyi ve kötü günlerini aslında olduğundan daha iyi ayırt ettiğini varsayıyoruz. Eşinizi mutlu mu, üzgün mü yoksa sinirli mi olduğunuzu anlamıyor diye fırçaladığınızda, duygularınızın dışarıdaki insanlara kıyasla sizin için çok daha net olduğunu aklınızdan çıkarmayın. Gilovich, T., J. Kruger, and V. H. Medvec (2002). The spotlight effect revisited: Overestimating the manifest variability of our actions and appearance. *Journal of Experimental Social Psychology* 38: 93-99; Gilovich, T., K. Savitsky, and V. H. Medvec (1998). The illusion of transparency: Biased assessments of others' ability to read our emotional states. *Journal of Personality and Social Psychology* 75:332-46.
16. Bu alıntı genellikle Dr. Seuss'a atfedilir. Bu atfı kulağa doğru gelmekte ama yanlış gibi görünmektedir. Dr. Seuss'un yayınlanmış hiçbir kitabında yer almaz; bula-bildiğim herhangi bir röportajında da ona ait olduğuna dair bir iz yoktur. Bennett Cerf'in "Shake well before using: A new collection of impressions and anecdotes, mostly humorous (1948)" adlı kitabında anlatıldığı gibi, bir kaynağa göre Bernard Baruch'un yemekli davetlerde oturma düzenini nasıl ayarladığı sorusuna verdiği cevapta yer almaktadır. Baruch'un cevabı, "Bunu hiçbir zaman dert etmedim. Fark edenler umursamaz, umursayanlar da fark etmez" olmuştur. Yıllar içinde bu alıntı daha kapsamlı ve mantıklı bir şeye dönüşmüş gibi görünmektedir.
17. Araştırmalar, bu benmerkezci önyargının belli bir versiyonu hakkında bilgi sahibi olmanın, aynen bende olduğu gibi konuşma kaygısını azalttığını desteklemektedir. Savitsky, K., and T. Gilovich (2003). The illusion of transparency and the alleviation of speech anxiety. *Journal of Experimental Social Psychology* 39: 618-25.
18. Görünen o ki, çoğu insan uzun yaşamları süresince bundan ders çıkarmaktadır. Mesela, ödüllü gazeteci Roger Rosenblatt, "Rules for aging" (Harcourt Books) isimli küçük, yaratıcı bir kitap yazmıştır. Bu kitapta, iyi bir şekilde yaşlanmak için gerekli olduğuna inandığı en önemli elli sekiz kuralı listeler. 1. ve 2. Kurallara kesinlikle katılıyorum: "Ne önemi var" ve "Hiç kimse sizi düşünmüyor." Bu, bir tişörtün üstüne yazmaya değer bir şeydir.
19. Babcock, L., and G. Loewenstein (1997). Explaining bargaining impasse: The role of self-serving biases. *Journal of Economic Perspectives* 11: 109-26.
20. Psikologlar, bu istikrarlı yanlılığı *düşman medya etkisi* olarak adlandırır. Bu ko-

nuda okuyabileceğiniz kaynak: Vallone, R. P., L. Ross, and M. R. Lepper (1985). The hostile media phenomenon: Biased perception and perceptions of media bias in coverage of the Beirut massacre. *Journal of Personality and Social Psychology* 49: 577-85.

Yorumcular her gece kablolu haber kanallarında, medyanın kendilerine karşı nasıl yanlı davrandığını anlatmaktadır; bu arada, psikologlar düşman medya etkisini şu kaynaklarda kanıtlamıştır:

- Orta Doğu çatışmasının diğer yönleri: Giner-Sorolla, R., and S. Chaiken (1994). The causes of hostile media judgements. *Journal of Experimental Social Psychology* 30: 165-80; ve Perloff, R. M. (1989). Ego-involvement and the third person effect of televised news coverage. *Communication Research* 16: 236-62.
  - Bosna'daki askeri anlaşmazlık: Matheson, K., and S. Dursun (2001). Social identity precursors to the hostile media phenomenon: Partisan perceptions of coverage of the Bosnian conflict. *Group Processes and Intergroup Relations* 4: 117-26.
  - Bir işçi grevi: Christen, C. T., P. Kannaovakun, and A. C. Gunther (2002). Hostile media perceptions: Partisan assessments of press and public during the 1997 UPS strike. *Political Communication* 19: 423-36.
  - ABD başkanlık çekişmesi haberi: Dalton, R. M., P. A. Beck, and R. Huckfeldt (1998). Partisan cues and the media: Information flows in the 1992 presidential election. *American Political Science Review* 92: 111-26.
  - Yorum haberleri sunucuları: Feldman, L. (2011). Partisan differences in opinionated news perceptions: A test of the hostile media effect. *Political Behavior* 33: 407-32.
  - Genetiği değiştirilmiş yiyecek tartışmaları haberi: Gunther, A. C., and K. Schmitt (2004). Mapping boundaries of the hostile media effect. *Journal of Communication* 54: 55-70.
  - Hayvan hakları konulu haber: Gunther, A. C., et al. (2001). Congenial public, contrary press and biased estimates of the climate of opinion. *Public Opinion Quarterly* 65: 295-320.
  - Doktor destekli intihar tartışmaları haberi: Gunther, A. C., and C. T. Christen (2002). Projection or persuasive press? Contrary effects of personal opinion and perceived news coverage on estimates of public opinion. *Journal of Communication* 52: 177-95.
21. Eibach, R. P., L. K. Libby, and T. D. Gilovich (2003). When change in the self is mistaken for change in the world. *Journal of Personality and Social Psychology* 84: 917-31; Eibach, R. P., and S. E. Mock (2011). The vigilant parent: Parental role salience affects parents' risk perceptions, risk-aversion, and trust in strangers. *Journal of Experimental Social Psychology* 47: 694-97.
  22. Pinker, S. (2012). *The better angels of our nature: Why violence has declined*. New York: Penguin.
  23. Krueger, J. (1998). Enhancement bias in descriptions of self and others. *Personality and Social Psychology Bulletin* 24: 505-16.
  24. Ross, L., D. Greene, and P. House (1977). The false consensus phenomenon: An

attributional bias in self-perception and social perception processes. *Journal of Experimental Social Psychology* 13: 279-301.

25. Travers, R. M. W. (1941). A study in judging the opinions of groups. *Archives of Psychology* 266: Krueger, J., and R. W. Clement (1994). The truly false consensus effect: An ineradicable and egocentric bias in social perception. *Journal of Personality and Social Psychology* 67: 596-610; Ross, L., D. Greene, and P. House (1977). The false consensus effect: An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology* 13: 279-301.
26. Koudenburg, N., T. Postmes, and E. H. Gordijn (2011). If they were to vote, they would vote for us. *Psychological Science* 22: 1506-10.
27. Alicke, M. D. (1993). Egocentric standards of conduct evaluation. *Basic and Applied Social Psychology* 14: 171-92.
28. Stanford Üniversitesi İşletme Enstitüsü'nde örgütsel psikolog olan Francis Flynn, bu anketi yüksek lisans sınıflarında kullanmak için hazırlamıştı ve kendi çalışmamda kullanmam için bana verecek kadar cömertti.
29. Daha iyi anlatmak gerekirse, internet üzerinden 389 kişiye uyguladığım bir ankette, yüzde 72.3'ü f'lerin altısını da bulamadı. Başarısız olanların yüzde 61.4'ü sadece üç tanesini bulduğunu söyledi. Bu oran, daha küçük örneklemelerin yer aldığı yayınlanmış çalışmalarda belirtilen oranlara benzemektedir.
30. Eğer çocuklarınız varsa, bunu denemenizi öneriyorum. Bir öğleden sonra bu örneği üç oğluma gösterdim: yaşları altı ila on bir arasında değişen, bir sene den daha az bir süredir İngilizce konuşmakta olan evlatlık oğlumuz ve bütün yaşamları boyunca İngilizce konuşmuş olan iki öz oğlum. Kaç tane f olduğunu sorduğumda, sanki sözleşmişçesine sırasıyla altı, beş ve üç tane buldular. On bir yaşındaki oğlum, iki anaokulu çocuğuna yenik düştüğü için mutsuz olmuştu.
31. Bu örneği bana meslektaşım Linda Ginzel gösterdi. Oğlu Ely Keysar bunu bir bilim fuarı projesinde kullanarak, küçük ve büyük çocukların performansını karşılaştırmıştı. Linda'ya bana bu örneği gösterdiği için, Ely'e de hem çocuklarda bu örneği kullanarak araştırma yapmaya yönlendirdiği hem de kendi çocuklarımda denememi sağladığı için teşekkür ediyorum.
32. Hinds, P. J. (1999). The curse of expertise: The effects of expertise and debiasing methods on predictions of novice performance. *Journal of Experimental Psychology: Applied* 5: 205-21,
33. Malcolm Gladwell'in "The Bakeoff" (2005) başlıklı *New Yorker* makalesinde belirtildiği gibi, bu hikâye Clorox'ta çalıştığı dönemde Samson Hsia tarafından anlatılmıştır.
34. Newton'un ritim tutma çalışmasının detaylarını bulabileceğiniz yayınlar: E., C. Puccio, and L. Ross (2002). Understanding misunderstanding: Social psychological perspectives. In Gilovich, T., D. Griffin, and D. Kahneman (eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgement* (pp. 636-65). New York: Cambridge University Press. Newton'un 1990'da Stanford Üniversitesi'ne sunduğu orijinal tezinin başlığı: "Overconfidence in the communication of intent: Heard and unheard melodies."
35. Kruger, J., C. L. Gordon, and J. Kuban, J. (2006). Intentions in teasing: When "just kidding" just isn't good enough. *Journal of Personality and Social Psychology* 90: 412-25.

36. Chambers, J. R., et al. (2008). Knowing too much: Using private knowledge to predict how one is viewed by others. *Psychological Science* 19: 542-48.
37. Gilovich, T. (1990). Differential construal and the false consensus effect. *Journal of Personality and Social Psychology* 59: 623-34.
38. Kruger, J., et al. (2005). Egocentrism over email: Can we communicate as well as we think? *Journal of Personality and Social Psychology* 89: 925-36.
39. Hagerty, B. B. (April 16, 2012). Christians debate: Was Jesus for small government? National Public Radio. Radio broadcast.
40. En azından Hristiyan dininin gelenekleri çerçevesinde bu farklı yorumlar hakkında daha fazla bilgi edinmek için David Myers ve Letha Dawson Scanzoni'nin kitabına bakınız: *What God has joined together: The christian case for gay marriage* (San Fransisco: HarperSan-Fransisco, 2005).
41. Bu soru, 18 Eylül 2006 tarihli *Time* dergisinin kapağında yer almıştır.
42. Dealbook (November 9, 2009). Blankfein says he's just doing "God's work." *New York Times*. Retrieved from <http://dealbook.nytimes.com/2009/11/09/goldman-chief-says-he-is-just-doing-gods-work/>.
43. Lesher, J. H. (1992). *Xenophanes of Colophon: Fragments*. Toronto: University of Toronto Press.
44. Bu paragrafta aktardığım bulguların yer aldığı makale: N. Epley et al. (2009). Believers' estimates of God's beliefs are more egocentric than estimates of other people's beliefs. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106: 21533-38.
45. Babalar ve oğulları genellikle hemfikir olmasalar da, Hristiyanların aynen Tanrı'nın düşünceleri hakkında fikir yürütürken yaptıkları gibi İsa Mesih'in düşünceleri hakkında muhakeme yaparken de benmerkezci davrandıklarını belirtmekte fayda var. L. D. Ross, Y. Lelkes, and A. G. Russell (2012). How Christians reconcile their personal political views and the teachings of their faith: Projection as a means of dissonance reduction. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 109: 3616-22.
46. Bu problem ortadan kalkmamıştır. 1999'da, Vasa'nın batısından üç yüzyılı aşkın bir süre sonra, NASA Mars'a gönderdiği 125 milyon dolarlık uzay aracını benzer bir hatadan dolayı kaybetmişti; yaklaşmadan sorumlu olan Lockheed Martin'in mühendislik ekibi hesaplamaları İngiliz birimlerine göre yaparken, aracın inişinden sorumlu olan NASA ekibi hesaplamaları metrik birimlere göre yapmıştı.
47. Savitsky, K., N. Epley, and T. Gilovich (2001). Do others judge us as harshly as we think? Overestimating the impact of our failures, shortcomings, and mishaps. *Journal of Personality and Social Psychology* 81: 44-56. Also Epley, N., K. Savitsky, and T. Gilovich, (2002). Empathy neglect: Reconciling the spotlight effect and the correspondence bias. *Journal of Personality and Social Psychology* 83: 300-12.
48. Hedegaard, E. (February 2012). Mark Wahlberg handles his business. *Men's Journal* 21: 52-56. Alıntı 56. sayfadadır. Aslına bakarsanız, kalkışılan bu tür bir cesaret gösterisi için psikologların kullandığı bir terim vardır: "cesaret yanılması." Bakınız Van Boven, L., et al. (2012). The illusion of courage in self-predictions: Mispredicting one's own behavior in embarrassing situations. *Journal of Behavioral Decision Making* 25: 1-12; Van Boven, L., G. Loewenstein, and D. Dunning (2005). The illusion of courage in social predictions: Underestimating the impact

of fear of embarrassment on other people. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 96: 130-41.

49. Su işkencesi yapılan Mancow ile ilgili alıntılar: <http://www.nbcchicago.com/news/archive/Mancow-Takes-on-Waterboarding-and-Loses.html>.

Christopher Hitchens kendisini aynı deneyime maruz bırakmış ve etkisinden aylarca kurtulamayan biri olarak tamamen aynı sonuca varmıştı. "[Eğer] su işkencesi işkenceden sayılmıyorsa, o zaman işkence diye bir şey yoktur," demişti. Hitchens, yaşadığı deneyimi *Vanity Fair* dergisinin 2008 Ağustos sayısında yer alan "Believe Me, It's Torture" başlıklı makalesinde yazıya dökmüştü.

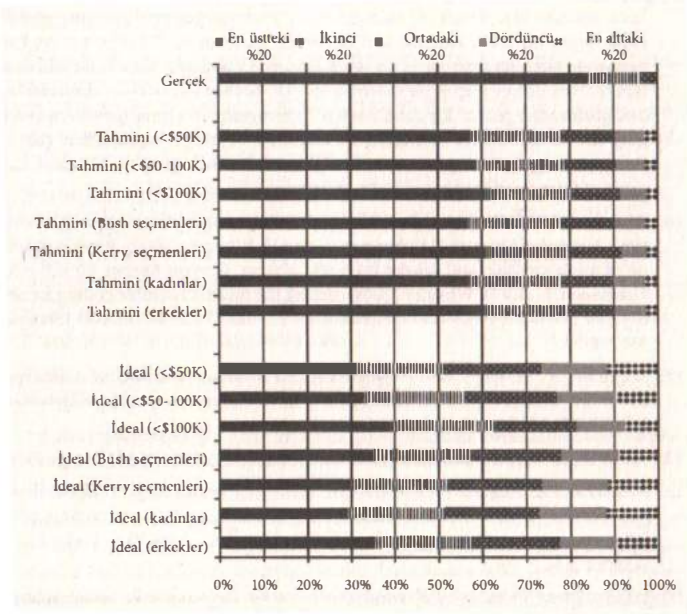
50. Kahn, R. L. 81958). Human relations on the shop floor. In E. M. Hugh-Jones (ed.) *Human relations and modern management* (pp. 43-74). Amsterdam: North Holland.
51. Aslında bazen sonuçlar daha uç noktada olabilmektedir. Bir araştırmada, gönüllüler deneye ya rahat bir şekilde içeride otururken ya da kışın ortasında buz gibi bir otobüs durağında otururken katıldılar. Sonra bir kış yürüyüşünde kaybolmuş olan, politik açıdan liberal ya da muhafazakar biriyle ilgili bir hikâye okuyup, bu kişinin en büyük sorununun açlık mı, susuzluk mu yoksa soğuk mu olacağına dair tahminde bulundular. Gönüllüler, yürüyüşe çıkan kişinin düşüncelerini ve duygularını tahmin ederken benmerkezci davrandılar; ama sadece bu kişi kendi politik görüşlerini paylaştığı zaman. Yani, buz gibi otobüs durağında oturanlar, benzer politik inançlara sahip olan kişinin yiyecekten ve sudan çok soğuğu umursayacağını, açlığa ve susuzluğa kıyasla soğuğu çekilmez bulacağını ve yeterince su ya da yiyecek getirmediği için değil yanına yeterince sıcak tutacak kıyafetler getirmediği için pişmanlık duyacağını düşündüler. Ne var ki, bu kişi farklı politik görüşlere sahip olduğunda, gönüllülerin kendi duygularının bu kişinin ruh haline yönelik tahminleri üzerinde hiçbir etkisi yoktu. "Benimkine" benzemeyen görüşlere sahip olmak demek, "benimkine" benzemeyen duygulara ve endişelere sahip olmak demekti.

Yürüyüşe çıkan birinin düşüncelerini tahmin eden üşümüş otobüs yolcuları hakkındaki deneyin anlatıldığı makale: E. O'Brien and P. C. Ellsworth (2012). More than skin deep: Visceral states are not projected onto dissimilar others. *Psychological Science* 23: 391-96.

## 6. BÖLÜM: KLİŞELERİN FAYDALARI VE ZARARLARI

1. Norton, M. I., and D. Ariely (20119). Building a better America – one wealth quintile at a time. *Perspectives ob Psychological Science* 6: 9-12.
2. Bu iki daire grafiği (B ve C), iki gerçek ülkenin hâlihazırdaki varlık dağılımını yansıtmaktadır. B Ülkesi İsveç, C Ülkesi de Amerika'daki bir ülkedir. Amerikalılar çok büyük bir farkla İsveç'i tercih etmektedir.
3. Araştırmacılar, katılımcılara farklı gelir dağılımlarına sahip ülkelerde yaşamakla ilgili tercihlerini sormanın yanı sıra zenginlikle ilgili beşte birlik kesimlerden hangisinin Amerika'nın gerçek dağılımı olduğunu ve ideal dağılımın ne olduğuna inandıklarını sordular. Ortaya üç ilginç sonuç çıktı. Birincisi, Amerikalılar servet eşitsizliğinin gerçek boyutunu önemli oranda düşük tahmin ettiler. İkincisi, büyük bir çoğunlukla Amerikalılar ideal servet dağılımının mevcut

dağılımdan daha eşit olduğunu düşündüler. Üçüncüsü, muhafazakarlara kıyasla liberaller, yoksullar ve kadınlar daha eşit bir dağılımı tercih ettiler ama bu gruplar arasındaki benzerliklerle karşılaştırıldığında, aralarındaki farklılıklar oldukça önemsiz kaldı. Bir sonraki sayfada yer alan grafiğin ilk sırası, gelir dağılımındaki her beşte birlik kesim tarafından kontrol edilen gerçek servet miktarını göstermektedir. Sonraki yedi sırada, farklı grupların servet eşitsizliğinin boyutuna ilişkin tahminleri yer almaktadır; bunların hepsi gerçek eşitsizlik oranını düşük tahmin etmiştir. Sondaki yedi sırada, Amerika'daki ideal eşitsizlik boyutuna yönelik katılımcıların ne düşündüğü gösterilmektedir; büyük bir farkla hepsi daha adil bir dağılımın daha ideal olacağını düşünmektedir. Bu sonuçları bana gönderdiği için Mike Norton'a teşekkür ediyorum.



4. Bu anketi 2012 sonbaharında, Amazon'un Mechanical Turk'unu kullanarak internet üzerinden yaptım. Bu, henüz bilgisayarların yapamadığı her türlü işte insan zekasının kullanılmasını koordine eden kitle kaynaklı bir internet sitesidir. Aynı zamanda araştırmacıların, makul derecede temsili bir katılımcı örneklemeyle bunun gibi anket çalışmaları yapmasına olanak sağlar.
5. Ashmore, R., and F. Del Boca (1981). Conceptual approaches to stereotypes and stereotyping. In D. Hamilton (ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 1-35). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
6. Bu resmin alındığı makale: D. Ariely (2001). Seeing sets: Representation by statistical properties. *Psychological Science* 12: 57-162.
7. Bilmeniz gerekiyorsa, toplamda 600 deneme yapılmıştı. Gruplarda 4, 8, 12 ya da 16 daire yer almaktaydı; dairelerin boyutları 15 farklı görünümdeydi ve ortaya

çıkan her slâyt farklı zamanlarda 10 kez gösterildi (4'lü grup x 15 boyut görünümü x 10 tekrarlama = 600 deneme). Bir dahaki sefere bir psikoloji deneyine katılmanın eğlenceli olacağını düşündüğünüzde bunu hatırlayın.

8. Diğer örnekler: Albrecht, A. T., and B. J. Scholl (2010). Perceptually averaging in a continuous visual world: Extracting statistical summary representations over time. *Psychological Science* 21: 560-67; Corbett, J. E., et al. An aftereffect of adaptation to mean size. *Visual Cognition* 20: 211-31; Choo, H., and S. L. Franconeri (2010). Objects with reduced visibility still contribute to size averaging. *Attention, Perception, and Psychophysics* 72: 86-99.
9. Aslına bakılırsa, beyninizin istatistikçisi ortalama hesaplamaktan çok daha etkileyici becerilere sahip gibi görünmektedir. Tıpkı bir Walmart çalışanının ortalama maaşını hesaplayan bir istatistikçinin, ortalama personel maaşına yönelik daha doğru bir tablo sunmak için milyonlar kazanan bir CEO'yu hesaba katmayacağı gibi, beyniniz de grup ortalamasını bozabilecek aşırı uçları dışarıda bırakır. Son derece küçük bir daireniz olsaydı, beyniniz ortalamayı hesaplarken onu görmezden gelirdi. Bir dahaki sefere matematikte iyi olmadığınızı düşündüğünüzde bu iki bulguyu hatırlayın. De Gardelle, V., and C. Summerfield (2011). Robust averaging during perceptual judgement. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 108: 13341-46.
10. Haberman, J., T. Harp, and D. Whitney (2009). Averaging facial expression over time. *Journal of Vision* 9: 1; Haberman, J., and D. Whitney (2007). Rapid extraction of mean emotion and gender from sets of faces. *Current Biology* 17: R751-53; Haberman, J., and D. Whitney (2009). Seeing the mean: Ensemble coding for sets of faces. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 35: 718-34.
11. Diekmann, A., A. Eagly, and P. Kulesa (2002). Accuracy and bias in stereotypes about the social and political attitudes of women and men. *Journal of Experimental Social Psychology* 38: 268-82.
12. Hogarth, R. M. (2001). *Educating intuition*. Chicago: University of Chicago Press.
13. Klişelerin doğruluğuna yönelik araştırmaların yararlanabileceği en kapsamlı değerlendirme için bakınız; L. Jussim (2012). *Social perception and social reality: Why accuracy dominates bias and self-fulfilling prophecy*. New York: Oxford University Press.
14. Lisans öğrencilerinden okul arkadaşlarının tipik davranışlarını ve tutumlarını tahmin etmelerini isteyen Michigan Üniversitesi psikologları Richard Nisbett ve Ziva Kunda, gördükleri doğruluk oranı karşısında çok şaşırdılar. "Bu araştırmayı yapmadan önce sadece yanlışlığa neden olabilen mekanizmaları hesaba katmıştık," demişlerdi. Nisbett ve Kunda, bu öğrencilerden akranlarının davranışları (uyumakta zorluk çekenlerin, sürekli sarhoş olanların ya da dini törenlere katılanların yüzdeleri gibi) hakkında tahminde bulunmalarını istediler. Aynı zamanda öğrenciler, başkanın performansını onaylamak, bir kadının istediği takdirde kürtaj olabilmesi gerektiğine inanmak ya da askeri savunma harcamalarının artmasını desteklemek gibi tutumların yüzdeleri tahmin ettiler. Öğrenciler, hangi davranışların ve tutumların daha yaygın olduğunu, ayrıca hem davranışların hem de tutumların dağılımını oldukça doğru tahmin etmişti. Mesela, bu öğrenciler akranlarının çoğunun bilardo oynamaktan çok sarhoş olduğunu, mevcut başkanın muhafazakar politikalarına karşı çıktığını ama genellikle bir kadının seçme hakkı olduğuna inandığını, dini doğrulardan çok McDonald's

- hamburgerlerini sevdiğini biliyorlardı. Bu öğrenciler sadece birbirlerini çok iyi tanımıyor, aynı zamanda birbirlerine çok benziyorlardı; yani, hem davranışların hem de tutumların normlarını gayet iyi biliyorlardı. Nisbett, R. E., and Z. Kunda (1985). The perception of social distributions. *Journal of Personality and Social Psychology* 48: 297-311; Kunda, Z., and R. E. Nisbett (1986). Prediction and the partial understanding of the law of large numbers. *Journal of Experimental Social Psychology* 22: 339-54.
15. Ryan, C. S. (1996). Accuracy of black and white college students' in-group and out-group stereotypes. *Personality and Social Psychology Bulletin* 22: 1114-27.
  16. Epley, N., and J. Kruger (2005). When what you type isn't what they read: The perseverance of stereotypes and expectancies over email. *Journal of Experimental Social Psychology* 41: 414-22.
  17. Kring, A. M., and A. H. Gordon (1998). Sex differences in emotion: Expression, experience, and physiology. *Journal of Personality and Social Psychology* 74: 686-703. Van Boven, L., and M. D. Robinson (2012). Boys don't cry: Cognitive load and priming increase stereotypic sex differences in emotion memory. *Journal of Experimental Social Psychology* 48: 303-309.
  18. Nelson, L. J., and D. T. Miller (1995). The distinctiveness effect in social categorization: You are what makes you unusual. *Psychological Science* 6: 246-49.
  19. Riggs, L. A., and F. Ratliff (1952). The effects of counteracting the normal movements of the eye. *Journal of the Optical Society of America* 42: 872-73.
  20. Tajfel, H., and A. L. Wilkes (1963). Classification and quantitative judgement. *British Journal of Psychology* 54: 101-14.
  21. Hyde, J. S. (2005). The gender similarities hypothesis. *American Psychologist* 60: 581-92.
  22. Aslında kültürlerden biri hariç hepsinde. İspanya'daki bir örneklemde aynı yönde sonuçlar bulunmuştu ama istatistiksel olarak anlamlı değildi. Genel olarak cinsiyet farklılıkları yüksek ve tutarlıydı. Hiçbiri aksi yönde değildi.
  23. Hyde, J. S. (2005). The gender similarities hypothesis. *American Psychologist* 60: 581-92. Hyde'in asıl bulgusu, cinsiyetle ilgili sonuçlarla örtüşen birçok çalışmanın yayınlanmış raporlarından oluşan, birbirinden farklı birçok kategoride cinsiyetin etkilerini değerlendiren bir meta-analize dayanıyordu: bilişsel değişkenler (matematik, bellek, genel zekâ, uzamsal beceriler), sözel ve sözel olmayan iletişim (konuşkanlık, dil becerisi, gülümseme), sosyal ve kişilik değişkenleri (fiziksel ve sözel saldırganlık, liderlik tarzı ve becerisi, dışadönüklük), psikolojik durumu (mutluluk, kaygı, benlik saygısı, depresyon) ve motor becerileri (atış hızı ve mesafesi, koşma hızı, aktivite düzeyi). 124 farklı değişkenin yüzde 80'inde, ya hiç cinsiyet farkı bulunmamış ya da çok az farklılık bulunmuştu. 124 değişkenin sadece 2'si gerçekten büyük bir farklılık yaratmıştı: atış hızı ve atış mesafesi. Erkekler topu kadınlardan daha hızlı ve daha uzağa atıyordu.
  24. Beyindeki cinsiyet farklılıklarının gerçek boyutunu araştıran kapsamlı bir inceleme için bakınız: C. Fine (2010). *Delusions of gender: How our minds, society, and neurosexism create difference*. New York: W. W. Norton.
  25. Fisher, T., Z. T. Moore, and M. J. Pittenger (2011). Sex on the brain?: An examination of frequency of sexual cognitions as a function of gender, erotophilia, and

26. Durum kötüye gidiyor. Brizendine'i Toplumsal Cinsiyeti Abartanlar Onur Listesine sokan kişi *Why Gender Matters*'ın yazarı Leonard Sax'tır. Sax da ikinci paragrafın sonunda iyi bir kanıyla işe başlar: "Bu parametreler konusunda cinsiyet içindeki değişkenlik, cinsiyetler arasındaki küçük farklılıklardan genellikle çok daha fazladır." (Six Degrees of Separation: What Teachers Need to Know About the Emerging Science of Sex Differences – *Educational Horizons*, Spring 2006). Hemen ardından öngörülen geri dönüş aşamasına geçilerek, nörobilimden elde edilen *bir dizi yeni* parametrede ulaşılan farklılıklar abartılırken, benzerlikler minimuma indirilir. Sonlara doğru Sax, karma olmayan eğitimin gerekli olduğunu savunmaktadır. Sax bir nörobilimci değildir, tıpkı Brizendine gibi araştırmaları popüler hale getiren biridir. Asıl nörobilimci Lise Eliot, mevcut araştırma sonuçlarını farklı özetlemektedir: "Karma olmayan eğitimin çeşitli gerekçeleri arasında, beyinleri farklı olduğu için erkeklerin ve kızların ayrı sınıflarda eğitim görmesi gerektiğini ileri süren iddia muhtemelen en zayıf gerekçedir. Mevcut nörobilimsel araştırmalarda, öğrenme ya da eğitimle ilgili olarak, erkeklerin ve kızların beyinleri arasında çok az güvenilir farklılık tespit edilmiştir. Böyle olduğu halde, karma olmayan eğitimin önde gelen taraftarları birçok ebeveyni ve öğretmeni 'erkek beyni' ile 'kadın beyni' arasında büyük farklılıklar olduğuna, bunun da 'erkekler ve kızlar farklı öğrenirler' şeklindeki her yerde karşılaşılan ama eşit derecede asılsız olan düşünceyi desteklediğine ikna etmişlerdi. Eliot, L. (2011). Single-sex education and the brain. *Sex Roles*.
27. Hyde, J. S. (2005). The gender similarities hypothesis. *American Psychologist* 60: 581-92; Hyde, J. S. (2006). Gender similarities still rule. *American psychologist* 61: 641-42; Hall, J. A. (1987). On explaining gender differences: The case of nonverbal communication. In P. Shaver and C. Hendrick (eds.), *Sex and gender: Review of personality and social psychology*, vol. 7 (pp. 177-200). Thousand Oaks, CA: Sage.
28. Eyal T., and Epley, N. (2013). *Exaggerated stereotypes of "essential" gender differences*. Unpublished manuscript. University of Chicago.
29. Briton, N. J., and J. A. Hall (1995). Beliefs about female and male nonverbal communication. *Sex Roles* 32: 78-90.
30. Westfall, J., J. R. Chambers, and L. Van Boven (2012). False polarization among Americans (1970-2004): Partisan identification, attitude extremity, and civic action. Unpublished manuscript. University of Florida, Gainesville.
31. Rutchick, A. M., J. M. Smyth, and S. Konrath (2009). Seeing red (and blue): Effects of electoral college depictions on political group perception. *Analyses of Social Issues and Public Policy* 9: 268-82.
32. Chambers, J. R., R. S. Baron, and M. L. Inman (2006). Misperceptions in intergroup conflict. *Psychological Science* 17: 38-45; Robinson, R. J., et al. (1995). Actual versus assumed differences in construal: "Naive realism" in intergroup perception and conflict. 68: 404-17; Farwell, L., and B. Weiner (2000). Bleeding hearts and the heartless: Popular perceptions of liberal and conservative ideologies. *Personality and Social Psychology Bulletin* 26: 845-52; Sherman, D. K., L. D. Nelson, and L. D. Ross (2003). Naive realism and affirmative action: Adversaries are more similar than they think. *Basic and Applied Social Psychology* 25: 275-89.
33. Fiorina, M. P., and S. J. Abrams (2008). Political polarization in the American

- public. *Annual Review of Political Science* 11: 563-88; Seyle, D. C., and M. L. Newman (2006). A house divided? The psychology of red and blue America. *American Psychologist* 61: 571-80.
34. Epley, N., E. M. Caruso, and M. H. Bazerman (2006). When perspective taking increases taking: Reactive egoism in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology* 91: 872-89.
  35. Mallett, R. K., T. Wilson, and D. T. Gilbert (2008). Expect the unexpected: Failure to anticipate similarities leads to an intergroup forecasting error. *Journal of Personality and Social Psychology* 94: 265-77.
  36. Masoro, E. J., and S. N. Austad (eds.) (2011). *Handbook of the biology of aging*. Burlington, MA: Academic Press.
  37. Bu veriler, 1989 ve 1990'da uygulanan Woodcock-Johnson Psiko-eğitim Test Bataryasındaki performansları göstermektedir. Bu grafik, belirtilen kitabın 189. sayfasında yer almaktadır: T. A. Salthouse (1999). Pressing issues in cognitive aging. In N. Schwarz, et al. (eds.), *Cognition, aging, and self-reports* (pp. 185-98). Levittown, PA: Psychology Press.
  38. Levy, B., and E. Langer (1994). Aging free from negative stereotypes: Successful memory in China among the American deaf. *Journal of Personality and Social Psychology* 66: 989-97.
  39. Levy, B. R., et al. (2009). Age stereotypes held earlier in life predict cardiovascular events in later life. *Psychological Science* 20: 296-98.
  40. Levy, B. R., et al. (2002). Longevity increased by positive self-perceptions of aging. *Journal of Personality and Social Psychology* 83: 261-70.
  41. Levy, B. (1996). Improving memory in old age through implicit self-stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology* 71: 1092-1107.
  42. Steele, C. M., and J. Aronson (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology* 69: 797-811.
  43. Inzlicht, M., and T. Schmader (2011). *Stereotype threat: Theory, process, and application*. New York: Oxford University Press. Ayrıca C. Steele (2010). *Whistling Vivaldi*. New York: W. W. Norton.
  44. Cohen, G. L., et al. (2006). Reducing the racial achievement gap: A social-psychological intervention. *Science* 313: 1307-10. Cohen, G. L., et al. (2009). Recursive processes in self-affirmation: Intervening to close the minority achievement gap. *Science* 324: 400-403; Walton, G., and G. L. Cohen (2011). A brief social-belonging intervention improves academic and health outcomes of minority students. *Science* 331: 1147-51. Ramirez, G., and S. L. Beilock (2011). Writing about testing worries boosts exam performance in the classroom. *Science* 331: 211-13.
  45. Ickes, W., P. R. Gesn, and T. Graham (2000). Gender differences in empathic accuracy: Differential ability or differential motivation? *Personal Relationships* 7: 95-109. Ayrıca bu kitabın 6. bölümüne bakınız: W. Ickes (2003). *Everyday mind reading: Understanding what other people think and feel*. Amherst, NY: Prometheus Books.
  46. Koenig, A. M., and A. H. Eagly (2005). Stereotype threat in men on a test of social sensitivity. *Sex Roles* 52: 489-96.

47. Baum, C. (July 14, 2010). Throw the bums out as long as my bum stays put. Bloomberg. Retrieved from <http://www.bloomberg.com/news/2010-07-15/throw-the-bums-out-as-long-as-my-bum-stays-put-caroline-baum.html>.
48. Kunda, Z., et al. (2002). The dynamic time course of stereotype activation: Activation, dissipation, and resurrection. *Journal of Personality and Social Psychology* 82: 283-99.

## 7. BÖLÜM: DAVRANIŞLAR NASIL YANILTABİLİR

1. Kattalia, K. (November 27, 2011). Black Friday shopper collapses, dies. *New York Daily News*. Retrieved from [http://articles.nydailynews.com/2011-11-27/news/30445630\\_1\\_black-friday-shopper-early-bird-sales-shopping-center](http://articles.nydailynews.com/2011-11-27/news/30445630_1_black-friday-shopper-early-bird-sales-shopping-center); Kelly, T. (November 27, 2011). Black Friday: Target shoppers step over Walter Vance as he collapses, dies. *Huffington Post*. Retrieved from [http://www.huffingtonpost.com/2011/11/27/black-friday-target\\_n\\_1115372.html](http://www.huffingtonpost.com/2011/11/27/black-friday-target_n_1115372.html); *Daily Mail*. (November 26, 2011). Not a single Good Samaritan: Frenzied bargain hunters unfazed as they step around and even OVER collapsed man at Target who later died. Retrieved from <http://www.dailymail.co.uk/news/article-2066622/Not-single-Good-Samaritan-Frenzied-bargain-hunters-unfazed-step-OVER-collapsed-man-Target-died.html>.
2. Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezi'ne göre: [www.cdc.gov/features/heartmonth/](http://www.cdc.gov/features/heartmonth/).
3. Gilbert, D. T., and P. Malone (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin* 117: 21-38.
4. Teknoloji, insanların gözünün uzayda gezinmesine ve gözleri sayesinde yuvarlaklığı görmesine olanak sağlamadan önce geniş bakış açısını ancak günün aynı saatinde aynı heykelleri kullanarak ve dünyanın farklı yerlerinde onların gölgelelerini ölçerek elde edebiliyordunuz. Atina'da gündönümünde hiç gölge yapmayan bir heykel İskenderiye'de gölge yaptığında, yuvarlaklığı açığa çıkaran şey gölgenin uzunluğudur (en azından matematikçilere göre). Bir zamanlar tek bir yere saplanıp kalan atalarımız, uzaktaki bir arkadaşının, doğru ölçüm yapan cetvellerin, Pisagor teoreminin ya da daha geniş bir bakış açısının yardımı olmadan bunu bilemezlerdi.
5. Bu tartışmanın erişilebilir bir versiyonu için bakınız: M. Gladwell (July 22, 2002). The talent myth: Are smart people overrated? *New Yorker*. Retrieved from [http://www.newyorker.com/archieve/2002/07/22/020722fa\\_fact](http://www.newyorker.com/archieve/2002/07/22/020722fa_fact).
6. Ross, L., T. Amabile, and J. Steinmetz (1977). Social roles, social control, and biases in the social-perception process. *Journal of Personality and Social Psychology* 35: 485-94.
7. Bütün bunlar, her yıl Chicago Üniversitesi'ndeki işletme yüksek lisans öğrencileriyle yaptığım bir ders faaliyetinin parçası olarak, soru soranların hazırlamış olduğu gerçek sorulardan alınan örneklerdir.
8. Chertoff alıntısı, M. O'Brien'in M. Chertoff ile yaptığı görüşmeden alınmıştır (2005). *American Morning*. Retrieved from CNN Transcripts: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/0509/01/ltm.03.html>.
9. CNN (September 1, 2005). FEMA chief: Victims bear some responsibility. Retrieved from [http://articles.cnn.com/2005-09-01/weather/katrina.fema.brown\\_1\\_mandatory-evacuation-death-toll-relief-effort?\\_s=PM:WEATHER](http://articles.cnn.com/2005-09-01/weather/katrina.fema.brown_1_mandatory-evacuation-death-toll-relief-effort?_s=PM:WEATHER).

10. Palazzolo, R. (August 30, 2005). Why do some stay, despite evaluation orders? ABC News. Retrieved from <http://abcnews.go.com/Health/Katrina/story?id=1080873&page1#.UFCWYY7koZI>.
11. Bu ve önceki paragraflardaki verilerin ve alıntılarının anlatıldığı makale: N. M. Stephens et al. (2009). Why did they "choose" to stay? Perspectives of Hurricane Katrina observers and survivors. *Psychological Science* 20: 878-86.
12. Lieberman, R. C. (2006). "The storm didn't discriminate": Katrina and the politics of color blindness. *Du Bois Review* 3: 7-22. Kalanlar ve gidenlere yönelik daha fazla inceleme için bakınız Elder, K., et al. (2007). African Americans' decisions not to evacuate New Orleans before Hurricane Katrina: A qualitative study. *American Journal of Public Health* 97: 2122; Eisenman, D. P., et al. (2007). Disaster planning and risk communication with vulnerable communities: Lessons from Hurricane Katrina. *American Journal of Public Health* 97: S109-15; and Sherman, A., and I. Shapiro (2005). Essential facts about the victims of Hurricane Katrina. Washington, DC: Center for Budget and Policy Priorities.
13. ESPN (August 31, 2012). Tyler Hamilton: Lance gave me PEDs. Video file. Retrieved from [http://espn.go.com/olympics/cycling/story/\\_id/8319041/book-tyler-hamilton-says-lance-armstrong-gave-peds](http://espn.go.com/olympics/cycling/story/_id/8319041/book-tyler-hamilton-says-lance-armstrong-gave-peds).
14. Choi, I., R. E. Nisbett, and A. Norenzayan (1999). Causal attribution across cultures: Variation and universality. *Psychological Bulletin* 125: 47-63.
15. Krauss, M. W., P. K. Piff, and D. Keltner (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology* 97: 992-1004.
16. Li, Y. J., et al. (2012). Fundamental(ist) attribution error: Protestants are dispositionally focused. *Journal of Personality and Social Psychology* 102: 281-90.
17. Edelstein, R. S., et al. (2006). Detecting lies in children and adults. *Law and Human Behavior* 30: 1-10; DePaulo, B. M., et al. (1997). The accuracy-confidence correlation in the detection of deception. *Personality and Social Psychology Review* 1: 346-57; Malone, B. E., and B. M. DePaulo (2001). Measuring sensitivity to deception. In J. A. Hall and F. J. Bernieri (eds.), *Interpersonal sensitivity: Theory and measurement* (pp. 103-24), Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates; and Vrij, A., and M. Baxter (1999). Accuracy and confidence in detecting truths and lies in elaborations and denials: Truth bias, lie bias and individual differences. *Expert Evidence* 7: 25-36.
18. Risen, J. L., and T. Gilovich (2007). Target and observer differences in the acceptance of questionable apologies. *Journal of Personality and Social Psychology* 92: 418-433.
19. Chan, E., and J. Sengupta (2010). Insincere flattery actually works: A dual attitudes perspective. *Journal of Marketing Research* 47: 122-33. Even flattery from mindless computers is effective: Fogg, B. J., and C. Nass (1997). Silicon sycophants: The effects of computers that flatter. *International Journal of Human-Computer Studies* 46: 551-61.
20. Kelemen, D. (1999). Why are rocks pointy? Children's preference for teleological explanations of the natural world. *Developmental Psychology* 35: 1440-53.
21. Kelemen, D., and E. Rosset (2009). The human function compunction: Teleological explanation in adults. *Cognition* 111: 138-43; Rosset, E. (2008). It's no accident: Our bias for intentional explanations. *Cognition* 108: 771-80.

22. Gilbert, D. T., B. W. Pelham, and D. S. Krull (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology* 54: 733-40.
23. Steblay, N., et al. (2006). The impact on juror verdicts of judicial instruction to disregard inadmissible evidence: A meta-analysis. *Law and Human Behavior* 30: 469-92.
24. Kassir, S. M., and H. Sukel (1997). Coerced confessions and the jury: An experimental test of the "harmless error" rule. *Law and Human Behavior* 21: 27-46; Kassir, S. M., D. Bogart, and J. Kerner (2012). Confessions that corrupt: Evidence from the DNA exoneration case files. *Psychological Science* 23: 41-45; Wallace, D. B., and S. M. Kassir (2012). Harmless error analysis: How do judges respond to confession errors? *Law and Human Behavior* 36: 151-57.
25. Gilbert, D. T., and E. E. Jones (1986). Perceiver-induced constraint: Interpretations of self-generated reality. *Journal of Personality and Social Psychology* 50: 269-80; Handen, E. M., C. E. Kimble, and D. W. Biers (2001). Actors and observers: Divergent attributions of constrained unfriendly behavior. *Social Behavior and Personality* 29: 87-104; Napolitan, D. A., and G. R. Goethals (1979). The attribution of friendliness. *Journal of Experimental Social Psychology* 15: 105-13; Ross, L., M. R. Lepper, and M. Hubbard (1975). Perseverance in self-perception and social perception: Biased attributional processes in the debriefing paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology* 32: 880-92.
26. Listenin geri kalanı için bakınız: <http://voices.yahoo.com/falling-love-movie-set-1267023.html>.
27. Zimbardo, P. (2007). *The Lucifer effect: Understanding how good people turn evil*. New York: Random House.
28. Fama, E. F., and K. R. French (2010). Luck versus skill in the cross-section of mutual fund returns. *Journal of Finance* 65: 1915-47.
29. Thaler, R. H., and C. R. Sunstein (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven: Yale University press.
30. Willis, L. E. (2008). *Evidence and ideology in assessing the effectiveness of financial literacy education*. San Diego Law Review 46: 415-58.
31. Mullainathan, S., and E. Shafir (2013). *Scarcity: Why having too little means so much*. New York: Times Books.
32. Wansink, B., and J. Kim (2005). Bad popcorn in big buckets: Portion size can influence intake as much as taste. *Journal of Nutrition Education and Behavior* 37: 242-45. Bu türden birçok deneyin anlatıldığı kaynak: B. Wansink (2006). *Mindless eating: Why we eat more than we think*. New York: Bantam Dell.
33. Geier, A. B., P. Rozin, and G. Doros (2006). Unit bias: A new heuristic that helps explain the effect of portion size on food intake. *Psychological Science* 17: 521-25.
34. Van Ittersum, K., and B. Wansink (2012). Plate size and color suggestibility: The Delboeuf illusion's bias on serving and eating behavior. *Journal of Consumer Research* 39: 215-28.
35. Latane, B., and S. Nida (1981). Ten years of research on group size and helping. *Psychological Bulletin* 89: 308-24.
36. En meşhur psikoloji deneylerinden biri, dikkatiniz başka bir yere odaklıyken

gözlerinizin hemen önünde meydana gelen beklenmedik bir olayı gözden kaçırmamanın ne kadar kolay olduğunu göstermektedir. Bu deney, biri beyaz diğeri siyah tişört giymiş, birbirlerine basket topu atan iki basketbol takımını seyretmeyi içeriyordu. Videonun aşağı yukarı ortalarında, goril kostümlü bir adam gö-rüntünün sağından soluna doğru yürür, tıpkı bir goril gibi göğsünü yumruklar, sonra da çıkıp gider. Sadece videoyu seyrederse, gorilin apaçık ortada olduğunu görürsünüz. Ama beyaz tişörtlü takımın attığı pasları sayarsanız, goril adeta görünmez olur. Orijinal deneyde, gözleri çok iyi gören izleyicilerin sadece yüzde 8'i gorili fark etmiştir. Bu ve buna benzer birçok deney hakkında bilgi edinmek için Daniel Simons ve Christopher Chabris'in "*The invisible gorilla: and other ways our intuitions deceive us*" adlı kitabını okuyabilirsiniz.

37. 1993 yılında İngiltere'nin Liverpool şehri yakınlarındaki bir alışveriş merkezinde, iki buçuk yaşındaki James Bulger on yaşındaki iki çocuk tarafından kaçırılıp işkence edilerek öldürüldüğünde, ciddi derecedeki acil bir duruma özgü belirsizlik hali gözler önüne serilmişti. Bu trajedide son derece tedirgin edici olan nokta, sadece on yaşındaki iki çocuğu çocuk kaçırmaya ve öldürmeye yönelten şeyin ne olduğu değil, daha önemlisi, bu üçlüyü şehirde dolaşırken gören birçok kişiyi onları durdurmak için hiçbir şey yapmamaya yönelten şeyin ne olduğudur. Bunun nedeni mahkemede açığa çıkmıştır. Otuz sekiz görgü tanığı mahkemede şahitlik etmiş, üç çocuğu gördüklerini ama başka birinden bunun tehlikeli bir durum olduğuna yönelik herhangi bir duyum almadıklarını, bu yüzden de üçünün kardeş olabileceği sonucuna vardıklarını söylemişlerdi. Bu vaka hakkında daha fazla bilgi edinmek için bakınız; Levine, M. (1999). Rethinking bystander nonintervention: Social categorization and the evidence of witnesses at the James Bulger murder trial. *Human Relations* 52: 1133-55.
38. Psikolog Phil Zimbardo'dan gelen bu istisnai fikir hakkında daha fazla bilgi edinmek için bakınız <http://heroicimagination.org/>.
39. Bağlaman gücünü fark etmek için altıncı hissinizi ayarlamaz, bir gün kendinizi acil bir durumun ortasında bulduğunuz takdirde diğer insanlardaki kahramanlığı nasıl ortaya çıkaracağınızı anlamana da yardımcı olur. Hayırsever birini beklemek yerine, sadece *bir* görgü tanığının – herhangi birinin – gözlerinin içine bakın ve yüksek sesle durumunuzun gerçekten acil olduğunu söyleyin. Yardıma ihtiyacınız olduğunu söyleyin. Her türlü yardıma açık olduğunuzu söyleyin. Sonra da lütfen deyin. Sağduyunuzu ayarlamak, başkalarını daha doğru bir şekilde anlamanızı sağlar ama kibar davranmak yine de yararınıza olacaktır.

## 8. BÖLÜM: DAHA İYİ BİR ZİHİN OKUYUCU OLMAK YA DA OLMAMAK

1. Obama, B. H. (September 21, 2011). Remarks by President Obama in address to the United Nations General Assembly. New York. Retrieved from <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2011/09/21/remarks-president-obama-address-united-nations-general-assembly>.
2. Porter, S., L. ten Brinke, and B. Wallace (2012). Secret and lies: Involuntary leakage in deceptive facial expressions as a function of emotional intensity. *Journal of Nonverbal Behavior* 36: 23-37.

3. *Body Language 101*'in kitap tanıtımından alınmıştır. Lambert, D. (2008). *Body language 101: The ultimate guide to knowing when people are lying, how they are feeling, what they are thinking, and more*. New York: Skyhorse.
4. Başka araştırmacılar da benzer sonuçlar bildirmektedir. Ayrıca bu deneyler, bir kişiyi sadece görebildiğiniz duruma kıyasla onu duyabildiğiniz durumda duygularını daha doğru tahmin ettiğinizi göstermektedir: Gesn, P., and W. Ickes (1999). The development of meaning and contexts for empathic accuracy: Channel and sequence effects. *Journal of Personality and Social Psychology* 77: 746-61; Hall, J. A., and M. Schmid Mast (2007). Sources of accuracy in the empathic accuracy paradigm. *Emotion* 7: 438-46; Reinhard, M. A., et al (2011). Listening, not watching: Situational familiarity and the ability to detect deception. *Journal of Personality and Social Psychology* 101: 467-84.
5. Blanch-Hartigan, D., S. A. Andrzejewski, and K. M. Hill (2012). The effectiveness of training to improve person perception: A meta-analysis. *Basic and Applied Social Psychology* 34: 483-98.
6. Lopata, C., et al. (2008). Effectiveness of a manualized summer social treatment program for high-functioning children with autism spectrum disorders. *Journal of Autism and Developmental Disorders* 38: 890-904; McKenzie, K., et al. (2000). Impact of group training on emotion recognition in individuals with a learning disability. *British Journal of Learning Disabilities* 28: 143-47; Moffatt, C. W., C. Hanley-Maxwell, and A. M. Donnellan (1995). Discrimination of emotion, affective perspective-taking and empathy in individuals with mental retardation. *Education and Training in Mental Retardation and Developmental Disabilities* 30: 76-85; Silver, H., et al. (2004). Brief emotion training improves recognition of facial emotions in chronic schizophrenia: A pilot study. *Psychiatry Research* 128: 147-54.
7. Blanch-Hartigan, D., S. A. Andrzejewski, and K. M. Hill (2012). The effectiveness of training to improve person perception: A meta-analysis. *Basic and Applied Social Psychology* 34: 483-98.
8. Frank, T. (September 25, 2007). Airport security Arsenal adds behavior detection. *USA Today*. Retrieved from [http://usatoday30.usatoday.com/travel/flight-s/2007-09-25-behavior-detection\\_N.htm](http://usatoday30.usatoday.com/travel/flight-s/2007-09-25-behavior-detection_N.htm).
9. Weinberger, S. (2010). Airport security: Intent to deceive? *Nature* 465: 412-15.
10. Gilovich, T., K. Savitsky, and V. H. Medvec (1998). The illusion of transparency: Biased assessments of others' ability to read one's emotional states. *Journal of Personality and Social Psychology* 75: 332-46.
11. Porter, S., and L. ten Brinke (2008). Reading between the lies: Identifying concealed and falsified emotions in universal facial expressions. *Psychological Science* 19: 508-14.
12. Biraz önce anlattığım mikro-ifade çalışmasında, kısa bir andan daha uzun süren duygular maskelenmeye çalışıldığında, daha tutarsız duygusal ifadelerin ortaya çıktığına yönelik bazı bulgular vardı. Araştırmacılar insanların yüzlerinin üst kısmına baktıklarında, gerçek ya da gizlenmiş duyguları sergileyen ifadeler arasında anlamlı bir fark yoktu. Sadece yüzün alt tarafı incelendiğinde anlamlı bir fark çıkmıştı; burada bile etkisi şaşırtıcı derecede azdı. Gönüllüler gerçek duygularını gösterirken de yüzde 31 oranında tutarsız duygusal ifadeler sergilemişti. Gerçek duygularını gizlerken sergiledikleri tutarsız ifadeler yüzde 40'a çıktı. Doğruluk oranındaki bu yüzde 9'luk artış, tutarsız duyguları detaylı incelemeye doğru bir şekilde ayırt etmeyi öğrenerek elde edebileceğiniz bir kazanımdır.

13. Porter, S., and L. ten Brinke (2010). The truth about lies: What works in detecting high-stakes deception? *Legal and Criminological Psychology* 15: 57-75. Alıntı 59. sayfadadır.
14. Schmidt, M. S., and E. Lichtblau (August 11, 2012). Racial profiling rife at airport, U.S. officers say. *New York Times*. Retrieved from [http://www.nytimes.com/2012/08/us/racial-profiling-at-boston-airport-officials-say.html?pagewanted=all&\\_r=0](http://www.nytimes.com/2012/08/us/racial-profiling-at-boston-airport-officials-say.html?pagewanted=all&_r=0)
15. Bir çalışmada, beden dili ve duygusal ifadeler hakkındaki iddiaları abartmaktan kaynaklanabilen bir sorun öne sürülmüştü. En çarpıcı iddialarda bulunan *Lie to Me* programı kurgusal olmasına rağmen, verdiği abartılı mesajların sonuçlarının gerçek sonuçları olabilir. Bir çalışmada gönüllülerden bu programın bir bölümünü seyretmeleri istendi. Kontrol grubunda yer alıp bölümü seyretmeyen gönüllülerle karşılaştırıldığında, seyredenlerin yalanları tespit etme becerisi artmadı ama yalanlar kadar doğru ifadeleri belirleme eğilimleri arttı. Çok az şey öğrenen ve her şeyi bildiğini düşünen ikinci sınıf öğrencisi gibi, "anlatılanları" dinleyerek öğrenilen çok az şey de gerçekte olduğundan daha fazla güven duygusuna neden olabilir. Levine, T. R., K. B. Serota, and H. C. Shulman (2010). The impact of *Lie to Me* on viewers' actual ability to detect deception. *Communication Research* 37: 847-56. Ayrıca bakınız Lord, C. G., et al. (1997). Leakage beliefs and the correspondence bias. *Personality and Social Psychology Bulletin* 23: 824-36.
16. Farkı görmek için Helen Kennedy'nin *Daily News*'deki yazısına bakınız: BP'nin CEO'su Tony Hayward: Amerika'nın en fazla nefret edilen - ve en budala - adamı (2 Haziran, 2010). <http://www.nydailynews.com/news/national/bp-ceo-tony-hayward-hated-clueless-man-america-article-1.178007#ixzz2KzfYiYdS>.
17. Bu durum, bir dizi deneyde açık bir şekilde gösterilmektedir. İnsanlar bir tartışmada ne kadar çok taraflı davranırsa, muhalefete karşı tutumları o kadar çok olumsuzlaşır; ama sadece muhalefetin bakış açısını benimsemeleri istendikten sonra. Tarrant, M., R. Calitri, and D. Weston (2012). Social identification structures the effects of perspective taking. *Psychological Science* 23: 973-78.
18. Epley, N., E. M. Caruso, and M. H. Bazerman (2006). When perspective taking increases taking: Reactive egoism in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology* 91: 872-89.
19. Todd, A. R., et al. (2011). When focusing on differences leads to similar perspectives. *Psychological Science* 22: 134-41.
20. 3a deneyine bakınız: Eyal and Epley (2010). How to seem telepathic: Enabling mind reading by matching construal. *Psychological Science* 21: 700-705.
21. Vorauer, J. D., V. Martens, and S. J. Sasaki (2009). When trying to understand detracts from trying to behave: Effects of perspective-taking in intergroup interaction. *Journal of Personality and Social Psychology* 96: 811-27; Vorauer, J. D., and S. J. Sasaki (2009). Helpful only in the abstract? Ironic effects of empathy in intergroup interaction. *Psychological Science* 20: 191-97; Vorauer, J. D., and S. J. Sasaki (2010). In need of liberation or constraint? How intergroup attitudes moderate the behavioral implications of intergroup ideologies. *Journal of Experimental Social Psychology* 46: 133-38.
22. Lerouge, D., and L. Warlop (2006). Why it is so hard to predict our partner's product preferences: The effect of target familiarity on prediction accuracy. *Journal*

of *Consumer Research* 33: 393-402. Birkaç yıl önce eşimin Noel hediyesini alırken bu sonuçlardan ne yazık ki haberim yoktu. Ekonomistler, hediye alanların hediyelerini, hediye verenlerin ödediği fiyattan yaklaşık yüzde 20 daha düşük bir fiyata satmaya razı olduğunu bulmuştur; bu da, doğrudan sormak yerine tahmine dayanarak kötü hediyeler veren tek kişi olmadığının açık bir göstergesidir. Evlenmekte olan çiftler, çoğu zaman en çok istedikleri şeyleri detaylı bir şekilde listeledikleri bir hediye defteri vererek, aldıkları kötü hediye sayısını azaltmaya çalışırlar. Ne var ki düğüne katılanlar genellikle çiftlere kulak vermeyip, listede olmayan hediyeler alırlar. Nedenini anlamak kolay. Aynen eşime yaptığım gibi, birini tanıdığınızı düşünüyorsanız ne istediğini sormaya gerek duymazsınız; size söylediğinde bile dinleme ihtiyacı hissetmezsiniz. Bu bir hatadır. Harvard ve Stanford'daki araştırmacılar, evli çiftlere düğünlerinde aldıkları hediyeleri sorduklarında, listede olmayan hediyelerden ziyade listede yer alan hediyeleri aldıklarında daha mutlu olduklarını belirtmişlerdir. Ayrıca listedeki hediyelerin diğerlerinden daha düşünülmüş olduğunu dile getirmişlerdir. Arkadaşlarınız size düğün hediyesi olarak yemek takımı getirmenizi söylüyorsa ama siz heykel şeklindeki küllüğün çok daha güzel olduğundan eminensiniz, küllüğü yerine bırakıp yemek takımını alın. Klişelerin söylediği şeylere rağmen, hediye alanlar için önemli olan nokta düşünmeniz değildir; önemli olan şey hediye. Sevdiklerinize istediklerini verin, isteyeceğini düşündüğünüz şeyi değil. Sonrasında size teşekkür edecekler.

23. Gino, F., and F. J. Flynn (2011). Give them what they want: The benefits of explicitness in gift exchange. *Journal of Experimental Social Psychology* 47: 915-22; Zhang, Y., and N. Epley (2012). Exaggerated, mispredicted, and misplaced: When "it's the thought that counts" in gift exchanges. *Journal of Experimental Social Psychology: General* 141: 667-81.
24. Gilbert, D. *Stumbling on happiness*. New York: Vintage. Alıntı 213. sayfadadır.
25. Ickes, W., et al. (2000). On the difficulty of distinguishing "good" from "poor" perceivers: A social relations analysis of empathic accuracy data. *Personal Relationships* 7: 219-34.
26. Katılımcılarımızın doğru cevapladıklarına inandıkları soru sayısı ile gerçekten doğru tahmin ettikleri soru sayısı arasındaki asıl korelasyon 0.25'di. Bu, güven ile doğruluğu karşılaştıran deneyler açısından oldukça normaldir. Bu korelasyon genel anlamda 0'dan büyüktür ama mükemmel değildir.
27. Tam da kitabın bu bölümünü yazdığım sabah, buna çok benzeyen ama çok daha sıradan bir deneyim yaşadım. Muhtemelen siz de buna benzer olaylar yaşamışsınızdır. Değiştirilen kimlik kartımı almaya çalışırken yaşadığım çileden çıkarcı süreçte dersimi almıştım. Kurumun resmi bir telefon numarası vardı. Sabah 8:30'dan önce aradığınızda, 8:30 ile 5:00 arasında tekrar aramanızı söyleyen bir mesaj alıyordunuz. Bir hafta boyunca sürekli yaptığım gibi, bu süre içerisinde aradığınızda meşgul sinyaliyle karşılaşıyordunuz. 5:00'de aradığınızda, 8:30'da tekrar aramanız söyleniyordu. Oradaki personel de e-postalarımıza hiç cevap vermemişti. Ofisin içindeki görüntüyü hayal etmeye çalıştım: zihnimde, uzun süredir Starbucks'ta vakit geçiren tembel memurların dönmelerini bekleyen boş bir oda canlanmıştı. Zihnimin kahveci ile boş oda arasında gidip gelmesi, beni daha da sinirlendiriyordu. Ne demeye telefona cevap vermiyorlardı? Bir devlet, uyulmasını sağlayamadığı bir yasayı nasıl uygulamaya koyabilirdi? Onların bakış açısını hayal etmek işleri daha da kötüleştiriyordu.

En sonunda kurumun içindeki şahsi bir ofisin telefon numarasına ulaştım. Mesaj bıraktıktan bir gün sonra geri arama yapıldı. Arayan memur dönüş yapması bu kadar uzun sürdüğü için bol bol özür diledi ve benim – başka herkesin – aramaya çalıştığım telefon hattıyla ilgili bütün ofisin öfkeden köpürdüğünü söyledi. Hükümetin telefon hatlarına cevap vermede kullanılan kadroları kaldırdığını ve şu anda ofise bu numara üzerinden günde bin beş yüz telefon gelmesine rağmen bunları cevaplaması için sadece bir kişinin bırakıldığını açıkladı. Telefon sistemlerinin çok eski olduğunu ve bildiği kadarıyla hat meşgulken sistem üzerinden mesaj göndermenin bir yolu bile olmadığını dile getirdi; bu da durumu açıklıyordu. Bu memurdan öğrendiğim bakış açısı ile hayal ettiğim – ya da tahmin ettiğim – bakış açısı arasında pek bir bağlantı yoktu. Bakış açısını tahmin etme girişiminin ileri sürdüğü gibi, orada çalışanlar tembel ya da umursamaz değildi. Yeterli kaynaklar sağlanmadan onlara empoze edilen bir yasayı çaresizce yerine getirmeye çalışıyorlardı. Hatalı olan bendim.

28. Mearsheimer, J. J. (2011). *Why leaders lie: The truth about lying in international politics*. New York: Oxford University Press.
29. Bu koşullar altında size doğruyu söylemeseler bile, araştırmalar belirsiz ya da dolaylı bir soru sormanıza kıyasla doğrudan soru sorduğunuzda, söylenen yalanı yakalama becerinizin büyük ölçüde arttığını ileri sürmektedir. Levine, T. R., A. Shaw, and H. Shulman (2010). Increasing deception detection accuracy with strategic questioning. *Human Communication Research* 36: 216-31.
30. Pelley, S. (2008). Interrogator shares Saddam's confessions. 60 Minutes. New York: CBS News. George Piro'nun sorgulaması hakkında FBI'dan elde edilen bir rapor için bakınız: <http://fbi.gov/news/stories/2008/january/piro012808>.
31. Daniel Gilbert'in bu çalışmayla ilgili konuşmasını seyredebileceğiniz internet sitesi: <http://www.wjh.harvard.edu/~wegner/wegstock.html>. Bulguların yer aldığı kaynak: B. Burum, D. T. Gilbert, and T. Wilson (2013). Unpublished manuscript. Department of Psychology, Harvard University, Cambridge, MA.
32. Aksine, insanların neden bir grup içinde ne kadar statü sahibi olduğunu söyleyebildiğine de açıklama getirir. Birinin sizi ne kadar sevdiğini belirlemek zordur ama bir grup içinde ne kadar önemli, saygıdeğer ve etkili olduğunuz hakkında daha iyi geribildirimler alırsınız. Daha önemlisi, olduğunuzdan daha iyi bir statüye sahipmiş gibi davranırsanız, diğer grup üyeleri tarafından hızla yere serilirsiniz. Sonuç olarak, insanlar bir grup içindeki statülerini, başkalarının gözündeki itibarlarının herhangi bir yönünden çok daha iyi bilirler. Anderson, C., et al. (2006). Knowing your place: Self-perceptions of status in face-to-face groups. *Journal of Personality and Social Psychology* 91: 1094-1110.
33. Johnson, S. D., and C. Bechler (1998). Examining the relationship between listening effectiveness and leadership emergence: Perceptions, behaviors, and recall. *Small Group Research* 29: 452-71; Ames, D. R., L. Benjamin, and J. Brockner (2012). Listening and interpersonal influence. *Journal of Research in Personality* 46: 345-49.
34. Markman, H. J., S. M. Stanley, and S. L. Blumberg (2001). *Fighting for your marriage: Positive steps for preventing divorce and preserving a lasting love*. San Francisco: Jossey-Bass.
35. Böyle bir aktivitenin örneklerinden biri aşamalı hikâye anlatımıdır; her öğrenci devam eden bir hikâyeye bir cümle ekler ve kendi cümlesini ekmeden önce daha önceki cümleyi tekrar eder. Daha birçok örnek bulunmaktadır. Adele Di-

- among makalesinde "Tools of the Mind" isimli bir kuruluş tarafından hazırlanan bu aktivitelerin geçerliliğine ilişkin bazı araştırmalardan bahsetmektedir. Diamond, A., and K. Lee (2011). Interventions shown to aid executive function development in children 4 to 12 years old. *Science* 333: 959-64.
36. Srivastava, S., et al. (2009). The social costs of emotional suppression: A prospective study of the transition to college. *Journal of Personality and Social Psychology* 96: 883-97.
37. Human, L. J., and J. C. Biesanz (2011). Target adjustment and self-other agreement: Utilizing trait observability to disentangle judgeability and self knowledge. *Journal of Personality and Social Psychology* 101: 202-16.
38. Aron, A., et al. (1997). The experimental generation of interpersonal closeness: A procedure and some preliminary findings. *Personality and Social Psychology Bulletin* 23: 363-77.
39. Urbina, I. (July 21, 2010). Workers on doomed rig voiced concern about safety. *New York Times*. Retrieved from <http://www.nytimes.com/2010/07/22/transocean.html?pagewanted=all>.
40. Kachalia, A., et al. (2010). Liability claims and costs before and after implementation of a medical error disclosure program. *Annals of Internal Medicine* 153: 213-21.
41. Chen, P. W. (August 19, 2010). When doctors admit their mistakes. *New York Times*. Retrieved from <http://www.nytimes.com/2010/08/19/health/19chen.html?pagewanted=all>.

## SONSÖZ: ZİHNİN BİLGESİ OLMAK

1. Bu bilgilerin çoğu, Kennedy'nin Küba Füze Krizi hakkındaki "*Thirteen Days*" adlı otobiyografik kitabında Arthur Schlesinger'in yazdığı önsözde yer almaktadır. Bu kriz, başka birçok kitapta çok daha detaylı bir şekilde ele alınmaktadır.
2. Küba Füze Krizi'nin hem öncesinde hem de sonrasında, Khrushchev ve Kennedy arasında gidip gelen bütün mektuplara şu adresten ulaşabilirsiniz: [http://www.state.gov/www/about\\_state/history/volume\\_vi/exchanges.html](http://www.state.gov/www/about_state/history/volume_vi/exchanges.html). Atıfta bulunduğum açılış mektubu 26 Ekim 1962'ye aittir.
3. Kislyakov, A. (2003). Hotline: 40 years of building up trust. *CDI Russia Weekly* 263: article 12.
4. Schlesinger'in *Thirteen Days*'e yazdığı önsözden alınmıştır.
5. Fish, S. (October 3, 2011). When Harry should avoid meeting Sally. *New York Times*. Accessed July 26, 2013; [http://opinionator.blogs.nytimes.com/2011/10/03/when-harry-should-avoid-meeting-sally/?\\_2=0](http://opinionator.blogs.nytimes.com/2011/10/03/when-harry-should-avoid-meeting-sally/?_2=0).

**AKLİSELİM**

**NICHOLAS EPLEY**

**"Günlük hayatlarımız, başkalarının ne düşündüğü, ne hissettiği, ne istediği ve neye inandıkları hakkında yaptığımız öngörüler tarafından yönlendirilir. Halis altıncı hissiniz iş başındadır. Siz bir zihin okuyucusunuz."**

Bazen neden başkalarının zihinlerine kör kalırız ve onlara bir obje ya da hayvanmış gibi davranırız? Neden sanki bir zihni varmış gibi çalışmayan arabamızla, sevdiğimiz oyuncağımızla konuşuruz? Öyle olmadığı halde neden çoğu zaman başkalarının da bizim gibi düşündüğünü, hissettiğini ya da aynı şeyleri istediğini düşünürüz? Ve daha önemlisi neden eşlerimizi, ailemizi, arkadaşlarımızı gerçekte olduğundan çok daha iyi anladığımızı düşünürüz?

Önde gelen sosyal psikologlardan Nicholas Epley, dünyadaki en büyük bulmaca olan insan zihnini anlama becerimiz ve sıkça yaptığımız hatalar konusunda bilimin neler söylediğini aktarıyor. Akliselim başkaları ve kendiniz hakkındaki düşüncelerinizi kökten değiştirecek.

*"Yıllardır okuduğum en zekice ve en eğlendirici kitap. Epley'in şaheseri en iyinin en iyisi".*

**—Steven D. Levitt, Görünmeyen Ekonomi yazarlarından.**

*"İçgörülü ve önemli. Akliselim son on yılın ve diğer on yılların en iyi kitabı".*

**—Daniel Gilbert, Mutluluk Beyinde Başlar kitabının yazarı.**



|                            |                                    |                              |                                                                                                        |
|----------------------------|------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>K<br/>T<br/>E<br/>B</b> | <b>AKLİSELİM</b><br>NICHOLAS EPLEY |                              | <br>9 786057 949684 |
|                            | <b>KİTAP NO</b><br>158             | <b>DİZİ ADI</b><br>PSİKOLOJİ |                                                                                                        |

**34 TL**

KDV'den muaf