

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>

Suzanne Weusten

Kendimizi Nasıl Kandırırız?

Hatalı Düşünmenin ABC'si



KENDİMİZİ NASIL KANDIRIRIZ?

Hatalı Düşünmenin ABC'si

SUZANNE WEUSTEN

Çeviri:
Deniz Demir



© Suzanne Weusten / How To Fool Ourselves
© AnatoliaLit Ajans / Yol Yayıncılık Dağ. Eğt. Dan. Ltd. Şti.

Sertifika No: 11252

ISBN: 978-975-7569-78-7

1. Baskı: Aralık 2015

“Tanıtım için yapılacak kısa alıntılar dışında yayıncının yazılı izni olmaksızın hiçbir yolla çoğaltılamaz.”

Çeviren: Deniz Demir

Kapak Tasarım: Hafize Mutlu

Sayfa Düzeni: Nurel Naycı

Baskı ve Cilt: Gülmat Matbaacılık,

Litros Yolu, 2. Matbaacılar Sitesi,

K.3 E Blok No:4 Topkapı / İstanbul

Tel: (212) 577 79 77

Sertifika No: 18005

YOL YAYINCILIK DAĞ. EĞT. DAN. LTD. ŞTİ.

Koşuyolu Cad. As Çamlık Sitesi No:79 B2 Blok D.4 Kadıköy-İstanbul

Tel: (216) 418 90 26 Faks: (216) 347 63 07

www.yolyayinlari.com bilgi@yolyayinlari.com

**Yolcular her dakika değişir;
ama yol, o hep aynı...**

Çevirenin Notu

Eseri dilimize tercüme ederken yaptığımız çalışmalar sırasında, psikoloji yazını içerisindeki Türkçe eserlerin pek çoğunda terimlerin orijinal (İngilizce, Fransızca, Latince, vb.) haliyle yer bulunduğunu gördük. Bu bakımdan, hem yazarımızın oluşturduğu alfabetik sıralamaya sadık kalmak hem de okurumuzun sonraki okumaları için göz aşinalığı yaratmak amacıyla eserin içinde yer alan psikolojik terimlerin orijinal hallerini koruduk ve bu haliyle konu dizilimine sadık kaldık.

Bunun yanında, gerek kitabın orijinal metni içinde gerekse konuyla ilgili literatürde sıklıkla yer bulan ve temel olarak, kişinin düştüğü mantık hatalarını tanımlamakta kullanılan İngilizce “fallacy” sözcüğünü dilimize “yanılgı” olarak tercüme ettik. Pek çok değerli yazar tarafından bu sözcük Türkçeye “safsata” olarak çevrilmektedir. “Sofistlik-laf ebeliği” kökünden türeyen “safsata” sözcüğü, bir düşünceyi tanımlamaya ya da anlamaya çalışırken yapılan yanlış çıkarsamaları, kusurlu

akıl yürütmeleri ifade etmek için kullanılabiliyor olsa da günümüzde bu anlamından ziyade, batıl ya da yanlış inanç anlamı veya Türk Dil Kurumu sözlüğünde yer alan haliyle “Boş, temelsiz, asılsız söz” anlamı daha yaygın kullanım bulduğu için “fallacy” sözcüğünün dilimizdeki karşılığına “yanılgı”nın daha uygun düşeceğini düşündük. Ancak okurumuzun “fallacy” sözcüğünün Türkçeye “safsata” olarak da çevrilebildiğini bilmesi ve devam eden okumalarında bu hususu göz önünde bulundurması faydalı olacaktır.

Keyifli okumalar dileriz.

Önsöz

Bu ABC'yi yazma fikri aklıma 2012 yazında geldi. Koşuya çıkmıştım. Tartışma Fabrikası'nın¹ eğitsel kolu olan Düşünme Akademisi'nin² kurucularından biri olarak, pek çok yılımı yanılgıları, akılcı düşünce ve davranıştan sapmaları incelemeye harcamıştım. Açık düşünme hakkında, katılımcılara, herkesin yaptığı belirli hatalardan kaçınabilmelerini sağlamak için kullanacakları çeşitli soruları öğrettiğimiz kurslar verdim. Aynı zamanda bu konulardaki psikolojik literatürün içine daldım ve piyasadaki kitapların çoğunun genel okuyucuya değil de yine psikologların kendisine hitap ettiğini keşfettim. Çok yazık diye düşündüm, çünkü elli yıldan fazla bir zamandır psikologlar hatalı düşünmeye yol açan mekaniz-

- 1 De Argumentenfabriek (Tartışma Fabrikası), çeşitli kuruluşlara, karmaşık sorunlarla baş etmelerinde, düşünme süreçlerini kolaylaştırarak ve bilgiyi görselleştirerek yardımcı olan bağımsız bir şirkettir. (ç.n.)
- 2 Denkademie (Düşünme Akademisi), De Argumentenfabriek'in eğitim bölümüdür ve açık düşünme konusunda eğitim vermektedir. (ç.n.)

malar konusunda oldukça kapsamlı araştırmalar yrtmekteler ve bu mekanizmaları, mkemmел örnekler kullanarak takdire şayan bir açıklıkla tanımlamış durumdalar.

O yaz yaptığım koşular sırasında bu psikolojik bilgi birikimini erişilebilir bir forma sokmaya karar verdim. Ama nasıl? En önemli yanılıglardan mı başlamalıydım? Ya da bir “haftanın yanlışı” serisi ile mi? Bu tür bir yaklaşım araştırma alanımı kısıtlardı. Sonunda kaçınılmaz olarak kendimi yinelemeye başlar ve beynin mantıksız dünyası hakkında okuyucuya umduğum kadar bilgi veremezdim. Bu noktada, alfabeye, elimdeki malzemeyi düzenlemenin bir yolu olarak önüme ıktı. Eve gider gitmez çarçabuk yanılığların bir listesini yaptım. O zaman Q, X ve Y’nin altına ne koyacağımı bulamamıştım ama onları da süreç içinde bulurdum nasılsa.

“Hatalı Düşünmenin ABC’si” yazı dizisi ilk olarak, Ağustos 2012 ile Mart 2013 arasında, Hollanda’da günlük olarak çıkan *de Volkskrant* gazetesinde, 26 haftalık bir makale serisi şeklinde yayımlandı. O zamandan beri hem kendimi hem de başkalarını belirli aralıklarla hatalı düşünmenin çeşitlerinden birine kapılmışken yaşıyorum. Bir defasında bir meslektaşıma, gişiştiğimiz harareтли bir tartışmada, “Sadece seni

haklı çıkarma ihtimali olan görüşleri arayıp buluyorsun,” dedim, “Onaylama önyargısının ağına düştün.” Ve bir arkadaşım bir restoranda yediği balık nedeniyle rahatsızlandığını iddia ettiğinde ona, korelasyonla nedenselliği birbirine karıştırdığını söylemiştim. Misyonum – insanların hatalı düşünmenin ve bunun altında yatan nedenlerin farkına varmasını sağlamak – daha tetikte olmamı sağlıyor. Bu kitap o gazete makalelerinin bir derlemesi, bir uyarlamasıdır ve okuyan herkes mutlaka aynı faydalı etkileri hissedecektir. Belki de buna inanmakla kendimi bir tür büyüğü düşünmeye kaptırıyorumdur ama yine de şansımı deneyeceğim.

Bu kitapta anlatılan yanlışların hepsi, biz farkına bile varmadan hedef şaşırtan psikolojik mekanizmaların sonucudur, ikisi hariç: çaydanlık mantığı (*kettle logic*) olarak bilinen çelişen savların kullanımı ve bilinmeyen etken tezi, ki sonuncusu X kategorisine girecek.

Buradaki liste elbette ki her şeyi kapsamıyor, burada değinebileceğimden çok daha fazla sayıda yanılğı mevcut. Alfabeyi, elimdeki malzemeyi düzenlemenin bir yolu olarak kullandım ancak en önemli faktör o değil. Şans eseri, en temel yanlışlar – duygusal kısayollar (*affect heuristics*), onaylama önyargısı (*confirmation*

bias) ve bilişsel çelişki (*cognitive dissonance*) – ilk sıralara denk geliyor. Her bir harf için öncelikle bir örnek verdim ve sonrasında da altta yatan mekanizmanın nasıl çalıştığını anlattım. Pek çok yanılğı için de bunların dışında anah-tar bir deneyim ya da araştırmadan bahsettim ya da ortaya çıktığında o yanıştan nasıl kaçınılabileceğine ilişkin bazı tavsiyelerde bulundum. Mantıksız görüşlerin bazen ne kadar da duruma uygun ve insanın ruhunu okşayıcı olabileceğini kendi tecrübelerimden biliyorum. Örneğin, işler kötü gittiğinde sorumluluğu kendinizde aramaktansa başkalarını suçlamak – ki kendine hizmet eden önyargının bir şeklidir bu – insana çok daha kolay ve çok daha rahatlatıcı gelir. Bilişsel çelişkiyi azaltmamıza izin veren mekanizma da bundan daha az çekici sayılmaz. Eğer çok da akıllıca olmayan, neredeyse dürtüsel bir şekilde bir şey satın aldıysam “Bunu hak etmiştim ama” diye düşünmek rahatlatıcı olacaktır. Kendime, kendimi bu şekilde mantık yürüterek kandırmanın çok da önemli olmadığını söylerim. Hatalı mantık yürütmenin masum bir örneği bu. Bundan çok daha kötüler de var.

“Hatalı Düşünmenin ABC’si” yazı dizisi gazetede ilk çıkmaya başladığı dönemde okuyucular çeşitli sorular sormak için bana e-posta

gönderiyorlar ve aynı zamanda beni düzeltiyorlardı da. Besbelli, ben de zaman zaman hatalı mantık yürütmeden payımı alıyorum. Beni Z'ye kadar tetikte tutan ilham verici ve eleştirel yorumları için okurlarıma müteşekkirim. Umutsuzluğa kapılıp X'i bir joker olarak bırakmayı düşündüğüm zamanlarda bile beni teşvik etmekten asla vazgeçmeyen, *de Volkskrant*'ın bilim editörü Maarten Keulemans'a teşekkür etmek istiyorum. Yapıcı eleştirileri için meslektaşım Kees Kraaijeveld'e de ayrıca teşekkürler.

Bu ABC'nin ilhamı çoğunlukla benim kendi yaşamımın içinden geldi. Her hafta okuyucularımın kendilerinden bir şeyler bulacağı örnekler üretmek için gayret gösterdim. Böylece kendi yanılabilirliğimin farkına vardım ve günbegün, önemli konularda yargılarımızı askıya almanın ne kadar faydalı olduğunu deneyimledim.

Suzanne Weusten
Mayıs 2014

Giriş

Geçenlerde kendimi acil serviste buldum. Elli-
lerinde, yakışıklı bir adam olan görevli doktor
arkadaş canlısı ve anlayışlıydı ve bende içinde
bulduğum krizi kontrol altına alacağına dair
güven uyandırdı. Tam rahatlamaya başlıyor-
dum ki cılız bir ses kulağıma şöyle fısıldadı:
“Yakışıklı olması ve empati yapabilmesi onu iyi
bir doktor yapmaz.” Aklıma, yıllarca hastalarına
yanlış teşhisler koyan Hollandalı nörolog Ernst
Jansen Steur geldi. Çok hoş bir adam olduğu
için hastaları ona güvenmiştir.

İşte yanılğı burada yatıyor. Çoğu insan,
bir kişi bir olumlu özelliğe sahipse onun mut-
laka başka pek çok olumlu özelliğe daha sahip
olacağını düşünür. Güzel bir kadın muhakkak
yetkin bir yöneticidir, cana yakın kredi danış-
manı mutlaka mümkün olan en iyi tavsiyeyi ve-
rir, hitabet yeteneğine sahip olan aday mutlaka
başvurduğu iş için biçilmiş kaftandır. Bu türden
hatalı düşünme hale etkisi (*halo effect*) olarak
bilinir ve bizi akılcı ve mantıklı düşünmekten

alıkoyan ve çoğunlukla farkına varamadığımız sayısız psikolojik mekanizmadan biridir. Neyse ki benim yakışıklı doktorum aynı zamanda iyi de bir doktordu ama ben yine de onun profesyonel kapasitesini biraz ilgi ve bir kalp çalan gülümsemeye dayanarak değerlendirmeye bu kadar hazır olmama çok şaşırdım.

Bir yanılgı, akılcı düşünceden, mantıksal çıkarsamayla desteklenen düşünme sürecinden ve uygun şekilde desteklenmiş, iyi kurulmuş savlardan sistematik bir sapmadır. Bir örnek verecek olursak, pek çok insan sahip oldukları şeyleri olduklarından değerli görme eğilimindedir ve bu yüzden de evlerini satarken, kendi ödeyeceklerinden daha yüksek fiyat isterler. Çoğu insan risk değerlendirmesi yapmada da kötüdür. Kendilerini bir durumun duygusal etkisinin ya da yakın zamanda yaşadıklarının sistemli bir şekilde yanlış yönlendirmesine izin verirler. Araba kullanırken mutludurlar ama tanımadıkları bir şehirde karanlık bir sokakta yürürken hayatlarından endişe ederler. Akılcı düşünme bir anda en doğru sonucu üretmez. Diyelim ki birisi havaya bir bozuk para atmış ve bana, eğer yazı gelirse bin Avro alacağımı ama eğer tura gelirse yüz Avro vermem gerekeceğini söylemiş olsun. Bu şansı değerlendirmek mantıklı olacaktır. Tura gelse bile yine de

mantıksal bir karar vermiş olacağım, sadece sonuç kötü olacak.

Kendimize nasıl akıl yürüttüğümüzü ya da düşünce sürecimizin nasıl işlediğini pek sormayız. Bu da pek şaşırtıcı değildir çünkü düşünmek genellikle otomatik ve bilinçsizce gerçekleşir. Beynin kendisi kördür. Ancak bilinçli bir şekilde bir konu üzerinde düşünmeye başladığınızda zihninizin nasıl çalıştığının farkına varırsınız. Bu karmaşık süreci kavramak için psikologlar iki tür düşünme arasında bir ayrım yapmışlardır: hızlı, sezgisel ve otomatik düşünmeye sistem 1 ve yavaş, bilinçli ve mantıksal düşünmeye de sistem 2 denir.

Düşünme genellikle sistem 1'den oluşur. Sabahları dişinizi fırçalarken fırçayı ağzınızda nasıl hareket ettireceğinizi düşünmeniz gerekmez ve eğer büyükçe bir köpeğin havlayarak size doğru koştuğunu görürseniz yere oturma'nın mı yoksa koşarak kaçmanın mı daha mantıklı olduğunu düşünmezsiniz. İki kere iki gibi basit hesaplar yaparken bile beynimizi kullanmamız gerekmez. Yanıt kolayca ve otomatik olarak gelir, tıpkı "Fransa'nın başkenti neresidir?" sorusunun yanıtı gibi. Görev bundan biraz daha zor olduğunda sistem 2 devreye girer. 67 kere 28 kaç eder? İşimi bırakıp kendi şirketimi mi kurmalıyım? İspanyol güveci yap-

mak için hangi malzemelere ihtiyacım var? Bu soruları yanıtlamak için dikkatinizi toplamamız, bilinçli bir hesaplama yapmanız, mantıksal çıkarımlara girişmeniz ya da belki biraz araştırma yapmanız gerekir. Bilgi düzenlenmeli ve değerlendirilmelidir.

Sistem 1 hayatı kolaylaştırır. Günlük işlerimizi yapmamıza, durumları ve insanları değerlendirmemize yardım eder. Ancak sistem 1 tarafından üretilen sonuçlar her zaman yerinde değildir. Zaman zaman işler yolunda girmez çünkü sistem 1 hızlı ve kullanışlı olduğu kadar sınırlıdır da. Sistem 1 önyargılıdır, bu da rastlantı eseri değil sistematik olarak hatalar yaptığımız anlamına gelir. Hatalı düşünmeye kendimizi kaptırırız.

Önyargı, her şeyden önce, insanların hikayeleri ve kalıpları seviyor olduğu gerçeğinden doğar. Ayrı ayrı olayları, ortaya güzel bir hikaye çıkana kadar birbirine bağlarız. Size hayat hikayemi anlatacak olsam tamamına güçlü bir ana temanın hakim olduğu uyumlu bir öykü ortaya çıkar. Hayatımın tesadüfi olaylarına özenle anlam yükler ve içsel çelişkileri olmayan tutarlı bir hikaye yaratırım. Bir hayat dolusu olayı kendi hikayeme dönüştürerek tüm tesadüfleri ve anlamsız parçaları dışarıda bırakırım.

Bu örüntü ve hikaye sevgisi ikinci bir tür önyargıya yol açar. İnsan beyni neden ve sonuç

arar çünkü bu çizgiler çerçevesinde düşünmek karmaşık varsayımlarda bulunmaktan daha kolaydır. Neden ve sonuç çizgisinde düşünmek olayları tam olarak kavradığımız hissini uyarır. Eğer bir felaketin, hastalığın ya da başka türlü bir şanssız durumun nedenini bilerseniz bununla ilgili bir şey yapabilirsiniz demektir. Başarılı olmanın kaynağını bilmeye ne kadar ihtiyaç duyduğumuzu düşünün. Ancak korelasyonlar her zaman nedensel ilişkilere tekabül etmez. Bazen olaylar zaman çizgisinde, biri diğerinin nedeni olmaksızın aynı noktaya denk gelirler. Olayları şansa ya da başka karmaşık faktörlere bağlamaktan hoşlanmayız çünkü bu durum bizleri olan bitene müdahale etme şansı bulunmayan seyirciler durumuna indirger.

Beynin uyguladığı üçüncü bir önyargı ise belirsizlikle uğraşmamayı tercih etmektir. Hızlı, otomatik ve çağrışımsal sistem 1'imiz sahip olabileceğimiz her türden şüpheyi bastırır. Belirsizlik zaman kaybettirir ve insanı huzursuz eder. Olasılık hesaplarının içinde her zaman belirsizlik vardır ve bu yüzden kavraması zordur. Beyin istatistiklerle uğraşmada iyi değildir. Mesela, yarın yağmur yağma olasılığının yüzde 30 olduğunun söylenmesi ne ifade eder? Ya da büyük ikramiyeyi kazanma olasılığının milyonda bir olduğunun söylenmesi?

Beynin dördüncü bir önyargısı kayıptan kaçınmaktan doğar. Kumar oynayan herkes olası kayıplar karşısında olası kazançları tartar. Mantıksal bir bakış açısından bakıldığında, eğer kayıplar potansiyel kazançlardan fazla olmayacaksa oyuna girmemiz gerekir ancak pek çok insan kaybetmekten o kadar hazzetmez ki bu, kazanma arzularına galip gelir. Yatırımcılar yaptıkları satıştan zarar etmekten nefret eder. Ödediklerinden daha azını alacakları düşüncesi o denli iticidir ki kendi sağduyularının aksine bile olsa sahip oldukları hisseleri elden çıkaramazlar.

Beşinci önyargı, kendimize güven duymaya olan doğuştan yatkınlığımızdır. Kendi işini kuran biri, kurulan yeni şirketlerden yarısının aynı yıl içinde iflas ettiğini bilse bile şöyle diyecektir: benimki onlardan biri olmayacak. Her üç evlilikten birinin boşanmayla sonuçlandığını biliriz ama bunun bizim başımıza gelmeyeceğine dair kendimizi ikna ederiz. Bu arada, erkekler, kendilerini gözlerinde büyütmeye kadınlardan daha eğilimlidirler; optimistler de pesimistlerden.

Son olarak, düşünme sürecimizdeki altıncı önyargı sosyal çevremizle ilgilidir. İnsan sosyal bir hayvandır ve bazen toplum baskısının etkisi hoşumuza gitse de gitmese de oldukça fazladır. İster aileniz isterse bir spor kulübü, bir siyasi

parti ya da bir yönetim kurulu olsun, ne zaman bir grup insanın bir arada karar alması söz konusuysa orada daima grup düşüncesi tehlikesi vardır. Bağımsız düşünürler olduğumuza inansak da zaman zaman yargılarımız yanlışlardan nasibini alır çünkü en basit haliyle, grubun genel duruşundan ayrılmak kendimizi emniyetsiz hissetmemize neden olur. Çevrenizdeki herkes başka bir görüşte olsa da kendi düşüncenizden ayrılmamaya çalışın bakalım. Gruptan dışlanma riskine girmiş olursunuz ve bu rahatsız edici duygudan kaçınmak için çoğu insan uyum sağlamayı tercih eder.

Hatalı düşünmeye yol açsa da sözünü ettiğimiz önyargıların bir işlevi vardır. Bazen bir hüküm vermekte ya da bir karar almakta çok aceleci davranırız fakat bu telaşın kendi faydaları da vardır. Bu durum bilişsel kolaylık vaat eder. Eğer her seçim yaptığımızda, her hüküm verdiğimizde ya da her karar aldığımızda, tüm seçenekleri tartacak ve tüm muhtemel sonuçları tabloya dökerek olsaydık hayatımız felç olurdu. Zihinsel bir “göz kararı”na sahip olmak, sezgisel kısayollar kullanmak kullanışlıdır. Bazen bizi yanlış yönlendirebilirler ama aynı zamanda karmaşık sorunları baş edilebilir ve öngörülebilir kılarak basitleştirebilirler de. Öngörülebilirlik, belirsizlik ve kaostan makbuldür. Bize,

işin başında olduğumuzu hissettirir, kontrolün elimizde olduğu duygusunu yaratır.

Bilişsel kolaylığın yanı sıra önyargıların başka bir faydası daha vardır. Karmaşık ve belirsizliklerle dolu bir çevrede durumumuzu korumamızı sağlar. Egomuzu besler ve bize hem haklı hem de erdemli olduğumuz hissini verir. Tüm bu hatalı düşünmeler kendimizi kandırmamıza neden olabilir ama hepsi de kendimizi iyi hissetmemizi sağlar.

Duygusal Kısayollar [*Affect Heuristics*]

Duygularımız bizi nasıl yanlış yönlendirebilir

Yıllar önce bir tanesi tıslayarak burnumu tırmıkladığından beri kedilerden nefret ederim. Geçen hafta kocam iki kedi sahiplenme fikriyle çıkagelene kadar bu durum bir sorun oluşturmuyordu. Şaşkınlık içinde “Neden?” diye sordum. “Dik kafalılar, kokuyorlar ve her yere tüy bırakıyorlar. Mide bulandırıcı balık parçaları ve küçük kuşları yiyorlar. Hastalandıklarında onları veterinere götürmen gerekiyor.” On saniye içinde kararımı vermiştim ve sadece dezavantajlardan bahsediyordum. Hiçbir olumlu yan göremiyordum.

Kediler hakkındaki düşüncemi oluşturma şeklim basitti: konuyla ilgili içimde bir his vardı ve vay canına, işte benim düşüncem buydu. Peki ya durum bundan daha karmaşıksa? Kararımı yine duygularıma mı dayandıracağım? Bir sonraki genel seçimde nasıl oy vereceğim? Sağlık sigortası yapan şirketler nadir hastalıklarla-

rı olan insanların tedavileri için ödeme yapmaları mı? Akademisyen bir arkadaşımın yaptığı bir araştırmanın sonuçlarının mutlaka doğru olduğunu mu varsaymalıyım?

İnsanlar her zaman akılcı, rasyonel mantık yürütme yoluyla karar vermez ya da görüş oluşturmazlar. Başka yollar da vardır. Bilinçsizce, zor problemleri basit ve baş edilebilir sorunlara indirgeyen, “heuristics” olarak bilinen sezgisel yöntemlere, “göz kararı”na başvururuz. Bu son derece kullanışlıdır -sonuçta, sürekli düşünüp durmaktan bıkarız- ama karar vermeye giden bu en kısa yola, her taraftan alelacele kurgulanan varsayımlar sızar. Sonuç ise hatalı düşünmedir.

Sezgisel yöntemlerin başlıca şekli, avantaj ve dezavantajların rasyonel bir şekilde karşılıklı tartılmasından ya da risk hesabı yapılmasından ziyade duygularımıza, tercih ettiklerimize ve etmediklerimize dayanan bir düşünme şekli olan duygusal kısayollardır. Amerikalı psikoloji profesörü Paul Slovic, insanların çeşitli teknolojilerle ilişkili riskleri nasıl değerlendirdiğine yönelik bir çalışmayla, duygusal kısayollara ne sıklıkla başvurulduğunu göstermiştir. Örneğin, gıda kaynaklarını koruma konusunda pozitif bir yaklaşım sergileyen katılımcılar, yiyeceklere konulan koruyucu maddelerin neden olabileceği riskler hakkında daha az örnek türetebil-

miştir. Bunun aksine, örneğin, musluk suyunun florürlenmesi hakkında olumsuz bir kanıya sahip olan katılımcılar bu durumun herhangi bir olumlu yanını ortaya koyamamış sadece tehlikelerini görebilmişlerdir.

Bir bilim adamı, saygı duyduğu bir meslektaşının bulgularını herhangi bir eleştirel süzgeçten geçirmeden doğrudan alıp kullanıyor ve bu bulguların geçerli olup olmadığını hiç sorgulamıyorsa, duygusal kısayollar devrede demektir. Eğer bir seçmen kendisini iyi hissettiren adaya oy veriyorsa orada da duygusal kısayollar ipi ele almış demektir.

Bazen bu türden kestirme yollar olumlu sonuçlar verir, mesela alacağınız araba ya da tatile gideceğiniz yer konusunda bir arkadaşınızın tavsiyesini aldığınızda, Coop Bank'a diz çöktüren olağanüstü boyuttaki kötü yönetimi düşünün. Coop Grup yönetim kurulunun risk değerlendirmesi, o zaman bankayı da yöneten başkan yardımcısı Paul Flowers'a olan inançlarının etkisinde kalmıştı.

Duygusal kısayollar düşünmenin gerçekten de en tembelce yoludur. Önemli kararlar alırken önyargılarınızın dizginleri ele geçirmesine izin verip vermediğinizi kontrol edin. Ben de aynını yapacağım. Evime iki kedi almanın ne faydası var ki şimdi?

Döngüsel Nedenleştirme

[*Begging the Question*]

Kendimizi döngüsel akıl yürütmeye nasıl kaptırıyoruz

İkna etmenin gücü hakkındaki bir atölye çalışması sırasında Amerikan liderlerinin ünlü konuşmalarından söz açtım: “Ben bir Berlinliyim,”³ “Bir hayalim var”⁴ ve “Evet yapabiliriz”⁵. Katılımcılara, hangi liderin daha inandırıcı olduğunu sordum: John F. Kennedy mi, Martin Luther King mi, yoksa Barrack Obama mı? Obama yarıştan anında elendi. Gruptakilerin yarısı Kennedy’yi seçerken diğer yarısı da King’i seçti. Kennedy taraftarlarından bir hanıma “Neden onu

3 *alm.* “Ich bin ein Berliner” ABD Başkanı John F. Kennedy’nin 26 Haziran 1963’te Batı Berlin’de yaptığı konuşmada sarf ettiği ünlü söz. (ç.n)

4 *ing.* “I have a dream” Amerikalı insan hakları savunucusu Martin Luther King Jr.’ın ABD’de ırkçılığı sona erdirmeye çağrısı yaptığı 28 Ağustos 1963 tarihli ünlü konuşmasının en ünlü bölümüdür. (ç.n.)

5 *ing.* “Yes we can” ABD Başkanı Barrack Obama’nın 2008 seçim kampanyası sırasında kullandığı slogan. (ç.n.)

bu kadar inandırıcı buluyorsun?” diye sordum. “Çünkü öyle,” diye yanıtladı. “Kennedy inandırıcı. Bundan fazlasını düşünmenize gerek yok.” Onun yanında oturan bir bey de “İnandırıcı bir konuşmacı çünkü hitabet yeteneği çok güçlü.” diye görüşünü belirtti.

Kennedy taraftarları tarafından kullanılan akıl yürütme hatalıydı ve sözbilimcilerin “dönüşel nedenleştirme” ya da Latince *petitio principii* olarak adlandırdığı aldatıcı bir tartışma formuydu. Sonuçla önerme aynıydı: Kennedy ikna edici bir konuşmacıdır, çünkü iyi konuşuyor. Sonuç, önermenin üstüne kurulmuş olması bir yana, daha da keskin bir soruyu beraberinde getiriyordu: iyi bir konuşmacı olmak gerçekte ne anlama gelir? Bu türden hatalı düşünmenin klasik örneklerinden biri şöyledir: “Mantıklı insanlar zekice konuşan ve tartışan insanlardır.” Bu noktada kendinize şu soruyu sorarsınız: “Zekice düşünmek ve tartışmak ne demektir?”

Bu tür yanılgıları fark etmek genellikle kolaydır, şu örnekte olduğu gibi: yaşam gebeliğin başlamasıyla başlar çünkü gebeliğin başlangıcı hayatın başlaması demektir. Fakat bazen arada bir adım olur ve işleri biraz daha zorlaştırır, bu örnekte olduğu gibi: İncil Tanrı'nın var olduğunu söyler ve İncil ne söylerse doğrudur, çünkü İncil'i Tanrı göndermiştir.

Döngüsel nedenleştirme yanılığını çürütmek kolaydır, tek yapmanız gereken yanılığın doğan soruyu sormaktır. Dolayısıyla Kennedy taraftarına şu soru sorulabilir: “Kennedy’nin inandırıcı bir konuşmacı olduğunu söylediniz. Bize bir konuşmacıyı inandırıcı yapan unsurları anlatabilir misiniz?”

Pek çok insan döngüsel nedenleştirme yaptığının habersizdir ve yaptıkları, bakış açılarını farklı sözcüklerle yinelemekten başka bir şey değildir. Sonucun da savın da aynı olduğunun farkına varmazlar. Bir arkadaşşıma, bir Amerikan televizyon dizisi olan *Homeland*’in neden bu kadar büyük bir izleyici kitlesi olduğunu sorduğumda bana “*Homeland* oldukça popüler bir dizi çünkü pek çok insan izliyor.” demişti. Bu durumda yanıtlanması gereken soru şu oluyor: “Neden bu kadar çok insan *Homeland*’i izliyor?”

Döngüsel argümanlar çoğunlukla kayıtsızlık ve bilgisizlikten kaynaklanır. Bazen de nedeni kendi görüşünüze çok fazla güvenmenizdir. Birinden içsel olarak inandığı bir konu hakkında fikir beyan etmesini istediğinizde durup da kanıt arama ihtiyacı hissetmeyecektir. Beyinlerimiz doğuştan tembeldir. “Peter’ı seviyorum çünkü o çok iyi biri,” demek, onunla ilgili düşüncelerinizi destekleyecek kanıtlar öne sürmekten daha kolaydır.

Bazen bir tezi, destekleyecek hiçbir dayanak olmaksızın oluştururuz, çünkü hiç dayanak bulamamışızdır. “Bilmiyorum” demek yerine kendimizi baştan savma düşünmeye kaptırırız. Bu nokta ile döngüsel nedenleştirme arasında pek fazla mesafe yoktur.

Bazı insanlar bu durumdan rahatsızlık duymaz. İddialarına o kadar kalpten inanırlar ki onu destekleme ihtiyacı duymazlar. Ki bu durum üzücüdür. Çünkü eğer toplumu ikna etmek istiyorlarsa inananların bile bir mantık kurmaya ihtiyacı vardır.

Onaylama Önyargısı [*Confirmation Bias*] *Neden her zaman haklıyız*

Kısa zaman önce bir arkadaşım et ve balık yememe kararı aldı. Diyetini “Artık ölü hayvan yemeyeceğim,” şeklinde özetliyordu. Konu ne zaman açılrsa, sindirim siteminin yapısından tutun da orkinos avının kanlı detaylarına varıncaya kadar, yemek yeme alışkanlığındaki bu değişimi destekleyecek yeni argümanlar üretiyordu. Hatta yakın zamanda, ünlü vejetaryenlerin isimlerini bile ezberlemişti. “Michel de Montaigne’in vejetaryen olduğunu biliyor muydun? Pisagor da öyleymiş!” Yeni hayat tarzı arkadaşşıma o kadar heyecan veriyordu ki dikkatini çeken bilgi parçaları sadece kendi inancını destekleyecek olanlardı.

İnançlarımızı ya da şüphelerimizi destekleyecek nitelikte veri arayışımız ya da sahip olduğumuz bilgiyi kendimize uyacak şekilde filtreleme eğilimimiz oldukça yaygındır ve psikologlarca onaylama önyargısı olarak adlandırılır. Bu seçi-

ci mantık yürütme sistemi o kadar derine yerleşmiştir ki bizi yanlış yönlendirdiğinin farkına bile varmayız. Ve bu durum öyle pek de tuhaf değildir. Komşusunun çocuklarını dövdüğünden şüphelenen insan, diğer komşularına onların fark ettiği bir şey olup olmadığını sorarken, kendi şüphelerinin aksine bir kanıt değil, kendi kuşkularını destekleyecek ipuçları aramaktadır.

Onaylama önyargısı pek çok farklı maske takabilir. Günlük tercihlerimiz doğrultusunda hareket etmek, bunun en somut tezahürlerinden biridir. Çoğu insan kendi inandıkları düşünceleri ifade eden siyasetçileri dinlemeyi tercih eder ya da halihazırda sahip oldukları görüşleri güçlendirecek televizyon programlarını izlerler. Durup da bunu düşünmeyiz ama haklı olmaya çok fazla odaklandığımızda gerçekten önemli olan bazı bilgileri gözden kaçırabiliriz ve gördüğümüz sadece gerçeğin çarpıtılmış bir versiyonu olur.

Psikologlar, insanların kendilerine sunulan hipotezleri çürütmek yerine onaylamaya daha eğilimli olduğunu pek çok kereler kanıtlamışlardır. Bir deneyde, katılımcıların yarısına, bir 'denek'le mülakat yaparak onun dışadönük olup olmadığını anlamaları diğer yarısına da deneğin içedönük olup olmadığını anlamaları söylenmiştir. Her iki gruptaki katılımcıların da kendilerini aradıkları cevaplara götürecek soruları sordukları

görülmüştür. Örneğin, deneğin dışadönük olduğuna ilişkin emareler arayan katılımcılar, “Partilere gitmeyi sever misin?” gibi sorular sorarken, deneğin içedönük olup olmadığını bulmaya çalışan katılımcılar deneğe, “Gürültülü partiler canını sıkar mı?” şeklinde sorular yöneltmiştir.

Bilim adamları onaylama önyargısına karşı kendilerini korumaya gayret gösterirler. Tarafsız hipotezler toparlamaya çalışmalarına rağmen zaman zaman onlar bile teorilerine tam oturan kanıtların peşine düşmenin cazibesine kapılırlar. Hatta ara sıra araştırmacılar da işi, verilerini manipüle etmeye kadar götürebilirler, tıpkı İngiliz tıbbi araştırmacı Andrew Wakefield ya da Güney Koreli kök hücre araştırmacısı Hwang Woo-Suk gibi. Evrim teorisinin babası Charles Darwin, ulaştığı sonuçlarla çelişen her gözlemi, her bulguyu ve her görüşü not ederek, kendini onaylama önyargısının cazibesinden korumaya çalışıyordu.

Onaylama önyargısı, derinlere işlemiş inançlarımız kadar yüzeysel kuşkularımızda da pusuda bekler. Kaçınılması zordur ancak, varsayımlarınızla çelişen bulgular aramak faydalı bir yaklaşım olabilir. Kendinize zorlayıcı sorular sorabilirsiniz. “Bu çıkarımımın temelini sarsacak herhangi bir şey var mı?” “Aksini gösteren bir kanıt var mı?” ya da benim heyecanlı arkadaşımın durumunda, “Hitler de vejetaryen değil miydi?” gibi.

Bilişsel Çelişki [*Cognitive Dissonance*]

Neden görüşlerimizi değiştiririz

Dönem dönem yeniden canlanan sağlıklı yaşam ataklarımdan birinde, yaz gelmeden bel çevremdeki fazladan birkaç kilodan kurtulmaya karar vermiştim. Katı bir diyet yapmama gerek yoktu ve arada sırada bir kadeh şarap içebiliyordum ama abur cuburu -bütün o bisküvileri, cipsleri ve çikolatalı dondurmaları- kesmem gerekmişti. Fakat meslektaşlarımdan biri kendi pişirdiği elmalı turtadan bir dilimi gururla önüme koyduğunda, biraz da o sabah kahvaltıda meyve salatasından başka bir şey yememiş olmamın etkisiyle, cazibesine karşı koyamadım. “Ne olacak ki?” diye düşündüm. Sadece elmalı turta işte. Kremalı pastadan iyidir.

Vicdanımı yatıştırmakta kullandığım bu kurnazca yol, bilişsel çelişkiyi azaltmanın bir örneğidir. Kişi bu mekanizmayı kullanarak, davranışıyla (elmalı turtayı yemek), inançları ve görüşleri, sezgileri ya da -benim durumumda- ka-

rarları (abur cubur yememe) arasındaki çelişkiyi yadsır. Elmalı turta yemenin verdiği huzursuzluğu hafifletmek için çelişkiyi çözecek mantıklı bir hikaye uydurursunuz.

Bilişsel çelişki, sonunda pek de işinize yaramadığını fark ettiğiniz pahalı bir eğitim almak ya da tamamen dürtüsel olarak, mesela, pahalı bir çanta satın almak gibi durumlarda da işinize yarar. Bu tür durumların sonunda ortaya çıkan hoş olmayan hissin etkisini gidermek için düşüncelerinizi eldeki gerçeklere uyacak şekilde revize eder ve uyumu sağlarsınız. O pahalı eğitim aslında hiç de fena değildir ve o lüks çanta da oldukça işinize yaramaktadır.

1950'lerde, Amerikalı sosyal psikolog Leon Festinger bu mekanizmayı çevreleyen teoriyi geliştirmiştir. Festinger, 21 Aralık 1954'te, tüm dünyanın, dev bir dalganın etkisiyle sular altında kalacağına inanan Şikago'lu ev hanımı Marion Keech vakasını incelemiştir. Keech, Clarion adlı bir gezegenden mesajlar aldığını ve ona inanarak onun saflarına geçen herkesin bir uçan daire sayesinde felaketten kurtulacağını iddia ediyordu. Festinger, 21 Aralık'tan sonra Marion Keech ve onlarca takipçisinin inançlarına ne olacağını merak etmişti. Hatalı olduklarını kabul edecekler miydi?

21 Aralık gecesi gelip de saat sabah 4'ü gösterdiğinde ve dünya yok olmadığında Keech, Clari-on gezegeninden yeni bir mesaj aldığını söyleyecekti. Grubunun bütün geceyi uykusuz bir şekilde nöbette geçirmesi sayesinde Tanrı dünyayı esirgemişti. Açıklaması bu şekildeydi. Keech'in en sadık takipçileri onun haklı olduğuna her zamankinden de çok inanmışlardı ve tüm medyayı fanatik inançlarının bombardımanına tutmuşlardı.

Bilişsel çelişkiyi azaltmanın bir işlevi vardır. Davranışın eldeki bilgiye uymadığı durumlarda yaşanacak gerilimi ortadan kaldırır. Bazen bir şeyin pek de akla yatkın olmadığını gayet iyi biliriz, tıpkı bir sigara tiryakisinin, çok sağlıklı bir hayat sürdüğü için kendine bir bağımlılık hakkı tanıdığını iddia etmesi gibi. Ancak, Marion Keech ve fanatik takipçileri gibi, itibarımızı kaybetmemek için elimizden geleni yaptığımız durumlarda söz konusu olduğunda, mekanizma kontrolden çıkabilir.

Bilişsel çelişki azaltma mekanizmasını kontrol altında tutmanın da bir yolu var. Yeni bilgiler ve gerektiği zaman görüşlerinizi gerçeklere göre düzeltmek konusunda açık olun. Buna "ilerici sezgi" denir.

Sahiplik Etkisi [*Endowment Effect*]

Neden sahip olduklarımıza fazla değer biçeriz

Yanımda bir çanta dolusu etek ve ceketle bisikletimi bir ikinci el dükkanına doğru sürdüm. Bir heyecanla gardırobumu boşaltmış ve tıklım tıklım doldurduğum alış veriş çantasının bana birkaç yüz avro kazandıracağını hesap etmiştim. Tamam, giysiler bir-iki yıllıkta ama yeni gibi görünüyordlardı. Gelecekteki sahipleri onları kesinlikle sevecekti.

Dükkana gittiğimde tezgahtar götürdüklerimi inceledi. Dünya tatlısı mavi elbisemde biraz duraksadı sonra da giysilerimin geri kalanını, onlara doğru düzgün bakmadan gerisingeri çantaya koydu.

“Hmmm,” dedi, “Bu elbiseyi otuz avroya satabilirim. Geri kalanı için bir şey yapamam.”

“Ama elbisem bundan çok daha fazla eder, giyilmiş olduğunu anlayamazsınız bile,” dedim kırılgınlıkla.

“Peki sizin aklınızdaki nedir,” diye sordu tezgahhtar samimi bir tonda. “Burada karşılaştırabileceğimiz bir şey bulalım. Onun için siz ne öderdiniz mesela?”

Sinirlenmişim, elbiseyi katlayıp çantaya geri koydum. Kararlı bir şekilde, “Boş verin. Unutun gitsin,” dedim, “Size iyi günler.”

Eve dönüp de çantayı tavan arasına çıkarırken tezgahhtarın hakkı vardı diye düşündüm. O dükkandaki elbiselerin hiçbiri için kırk avrodan fazla vermezdim ama kendi eskimin en az altmış avro etmesini bekliyordum.

Buradaki hatalı akıl yürütme sahiplik etkisi diye adlandırılan mekanizmaya atfedilebilir. Sahip olduğu bir şeyi satmaya çalışan birinin talep edeceği fiyat, o şeyi kendisi satın alacak olsa ödemeyi kabul edeceğinden fazladır. İnsanlar sahip olduklarının değerini abartmaya eğilimlidir çünkü onlardan vazgeçmek üzücüdür. Kaybın verdiği acı, kazancın verdiği memnuniyetten fazladır. Sahip olduklarımızdan ayrılmak istemeyişimiz bazen onları satmaktan vazgeçmemize neden olabilir.

Sahiplik etkisi sadece ikinci el giysiler gibi ufak meselelerde ortaya çıkmaz. Evinizi veya sahip olduğunuz hisse senetlerinizi satmak gibi konularda da karşılaşılır. Evini satmaya çalışan biri, aynı evi alacak olsa ödemeyi düşüneceğin-

den daha fazlasını talep eder. Finansal piyasalarda ise çoğu yatırımcı fiyatlar düşüşteyken satış yapmak istemez. Hisse fiyatları tırmanıştayken satış kararını vermek daha kolaydır.

Amerikalı iktisatçılar Daniel Kahneman, Jack Knetsch ve Richard Thaler yaptıkları bir deneyle sahiplik etkisini gözler önüne serdiler. Bu deneyde katılımcıların yarısına bir kahve kupası verilirken diğer yarısına hiçbir şey verilmedi. Sonrasında her iki gruptan da kupaya paha biçmeleri istendi. İlk grup kupayı vermek için ne kadar isteyeceğini belirlerken ikinci grup da kupayı satın almak için ne kadar vereceğini belirleyecekti. Kupanın sahibi olan yani satıcı konumundaki grup tarafından belirlenen fiyat, alıcı konumunda olan grup tarafından belirlenen fiyatın iki katından biraz fazlaydı. Oysa söz konusu olan tamı tamına aynı kupaydı. Bu deney kupa dışında başka pek çok objeyle tekrarlandı ve her seferinde o objenin sahibi olan grubun diğer gruptan daha yüksek bir fiyat belirlemesiyle sonuçlandı.

Sonuç olarak, kayıptan kaçınmaya çalışmak zaman zaman insanların hatalı değerlendirmeler yapmasıyla sonuçlanabilir. Elbette bu durum her zaman bir dezavantaj oluşturmaz ancak sahiplik etkisinin farkına varmak da faydalı olabilir. Size fiyatınızı biraz düşürme fırsatı verir.

Temel Yükleme Hatası

[*Fundamental Attribution Error*]

Neden davranışları kişiliğe atfederiz

Araştırma görevlisi pozisyonuna başvuran öğrenci şeref derecesiyle mezun olmuştu ve pozisyon için gerekli araştırma geçmişine sahipti. Yine de başvuruları inceleyen komitenin şüpheleri vardı. Komite başkanı, “Mülakatta sürekli dili sürçtü,” dedi, “Neredeyse hiç göz teması kurmadı ve parmaklarıyla oynayıp durdu. Gereken tüm niteliklere sahip ama ikinci tura geçemez.” Komite, adayın davranışlarını tamamen onun kişiliğine, karakterine atfetmişti. Hızlı konuşan ve karşısındakine bakmaktan kaçınan birinin muhakkak kendine güvensiz olması gerektiği sonucuna varmışlardı.

Komite üyeleri durumun -adayın gelecekteki tüm kariyerinin bağlı olduğu sinir bozucu bir mülakata girmiş olmasının- adayın sinirlerini nasıl germiş olabileceği gerçeğini göz önünde bulundurmamıştı. Karar verme yetimizin içine işlemiş ve oldukça yaygın olduğu için de temel

yükleme hatası olarak adlandırılan bir mantık yürütme yanılıgısına düşmüşlerdi. Çoğumuz bir insanın davranışlarını o insanın kişiliğine atfeder, davranışın gerçekleştiği koşulların ya da durumun etkisini görmezden geliriz.

Kendimi düzenli olarak bu türden ani hükümler verirken yakalıyorum. Markette bana çarpan adam tam bir sakar, geciken tedarikçi ise muhakkak güvenilmez. Fakat tersi geçerli değil. Yani durum benimle ilgiliyse, birdenbire koşullar işin içine giriveriyor. Eğer ben birine çarparsam, bu marketteki kalabalık nedeniyle oluyor ve eğer bir yere geç kaldıysam bu benim güvenilir olmadığımı göstermiyor, trafiğin ya da demiryollarının suçu oluyor.

Psikologlar bu tutarsızlığı kendine hizmet eden önyargı⁶olarak adlandırıyor. Kendine hizmet eden önyargı, temel yükleme hatasının ego okşayıcı bir alt türü olarak karşımıza çıkıyor. Kendine hizmet eden önyargı belki hatalı düşünmenin bir örneği olabilir ancak hem makul hem de işe yarayabiliyor. Beni kendi kendimi eleştirmekten koruyor. Örneğin, geçen haftaki kötü koşu performansım üzerine düşünecek olsam, sorumlu mutlaka hava veya yeni çoraplarımdır, kesinlikle benim çaba sarf etmemem değildir.

Amerikalı sosyal psikolog Lee Ross, 1977'de, televizyondaki bilgi yarışmalarının formatında yaptığı ve klasikleşen bir deneyle temel yükleme hatasını gözler önüne serdi. Deneyde, katılımcılardan bazıları bilgi yarışmasının sunucusu diğerleri de yarışmacıları olarak, izleyiciler önünde yazı-tura atılmak suretiyle rastgele belirlendi. Sunucu konumundakiler yarışmacı olanlara on tane genel kültür sorusu yönelttiler. Yarışma bittiğinde izleyicilerden sunucuların ve yarışmacıların genel kültür seviyelerini değerlendirmeleri istendi. Peki sonuç ne oldu? Her seferinde izleyiciler, sunucuların yarışmacılardan daha bilgili olduğu sonucuna vardılar, koşulların sunucuların avantajına olduğu açık seçik ortada olmasına rağmen.

Nasıl oluyor da insanlar bu kadar temel bir atıf hatası yapabiliyorlar? Neden koşulları tamamen görmezden geliyoruz? Her şeyden önce, genellikle bağlam hakkında çok az bilgimiz oluyor ve içinde bulunduğu koşulların ilgili kişiye ne ifade ettiği hakkında da bir fikrimiz olmuyor. İkinci olarak, Batının bireyci kültürü içinde yetişmiş insanlar olarak bir bütün olarak duruma değil de bireye odaklanmaya eğilim gösteriyoruz.

Bundan sonra muhtemelen çevrenizdeki insanların temel yükleme hatasına düştüğünü fark edeceksiniz. Bu da bir başlangıç sayılır. Peki sizden ne haber?

Grup Düşüncesi [*Group Thinking*]

Neden çoğunluğa uyarız

Bir grup arkadaşlarımla İtalyan Alplerinde bir yürüyüş gezisine çıkmıştım. Sıcak ve güneşli bir gündü ve havanın döneceğini gösteren herhangi bir emare yoktu ama öğlene doğru, tam yolu yarılamiştık ki ilk kara bulutlar görünmeye başladı. Grubumuzun gayri resmi lideri “Haydi,” dedi, “Yağmur yağmaya başlamadan zirveye ulaşabiliriz hala.”

“Hayır, geri dönelim,” diyerek bu kararına karşı çıktım. “Gök gürültülü sağanak yağış olabilir. Dönsek iyi olur.”

Buna karşılık, “Senin de aklına hep kötü şeyler gelir,” dedi bir arkadaşım, “Bu kadar korkak olma. Haydi, yürümeye devam et!”

Diğerleriye çekimser davrandılar ama sonra birer birer liderin tarafına geçerek sonunda güvenle zirveye tırmanmaya başladılar. Ben de arkalarından adımlarımı sürüyerek ve yüzümün çarpan yağmur damlalarının altında biraz da utanmış olarak arkalarından gittim.

Grubun ortak fikrinden sapmak, özellikle de grubunuzdakiler birbirine sıkı sıkıya tutunmuşsa, çok da eğlenceli değildir. Dolayısıyla, pek çok insan, grubun verdiği karar gözle görülebilir derecede hatalıyken bile çoğunluğa uyum sağlama eğilimindedir, tıpkı Amerikalı sosyal psikolog Solomon Asch'in 1950'lerde kanıtladığı gibi. Asch, yürüttüğü testlerde katılımcılara birkaç çizgiye bakarak uzunluklarını tahmin etmelerini istemiştir. Katılımcılardan biri dışındaki hepsi "ittifak" halindedir, yani testi gerçekleştirenin amaçlarını ve stratejisini bilmektedirler. Müttefikler bilinçli olarak yanlış cevaplar verirler ve vakaların yüzde 75'inde, olan bitenden bihaber olan katılımcı, verilen yanıtın yanlış olduğunu görmesine rağmen müttefiklerin görüşüne uymuştur.

Asch'in meslektaşlarından biri olan Irving Janis, yıllar sonra, grup baskısının çok daha ileri gidebileceğini keşfetmiş ve buna grup düşüncesi⁷ ismini vermiştir. Bu durum, sıkı bir birlik beraberlik hissi barındıran ve güçlü bir lidere sahip olan gruplarda daha sıklıkla ortaya çıkmaktadır. Grup üyeleri fikir birliğine varmaya o kadar isteklidir ki karşıt görüşlere gözlerini kapatırlar ve kendi görüşlerinin çürütülemez olduğuna inanırlar. Şüphe bastırılmış, eleştirinin önü kesilmiştir.

Janis, yaşadığı dönemin siyasi yaşamında da grup düşüncesinin örnekleri olduğunu fark etmiştir, tıpkı, 1961 Domuzlar Körfezi çıkarmasına giden karar alma sürecinde olduğu gibi. Dışişleri Bakanlığı'nın kayda değer eleştirisine rağmen Başkan John F. Kennedy Küba'yı işgal etmeye karar vermişti. Kennedy ve danışmanları sadece Başkan Yardımcısı Arthur Schlesinger'in itirazlarını görmezden gelmekle kalmamış, onu, alınan kararı eleştirmekten vazgeçmeye zorlamışlardı.

Grup düşüncesi tehlikeli olabilir çünkü grubun düşüncesini güçlendirir ve aşırı bir özgüvenle birlikte tedbirsizliğe de neden olabilir. Örneğin, bir havayolu şirketi olan Swissair mali olarak o kadar güçlüydü ki "uçan banka" olarak biliniyordu. Kendini o kadar dayanıklı görmeye başladı ki sonunda 2001 yılında büyük çaplı bir kötü yönetim örneği sonucu batana kadar başarısız karar alma süreçlerini sorgulamak konusunda yetersiz kaldı.

Neden insanlar grup baskısıyla karşılaştıklarında akıl yürütme güçlerini kaybederler? Evrimsel bir bakış açısından bakıldığında aslında bu anlaşılabilir bir durumdur, çünkü birey, hayatta kalmak için gruba bağımlıdır. Grubu karşısına alacak olan kişi gruptan soyutlanmayı da göze almak zorundadır.

Muhalefetin de sesini duyurmasının önu açılarak grup düşüncesinden kaçınmak mümkün olabilir. Önemli kararlar alınacağı zaman gruptan bir kişi şeytanın avukatı olarak seçilebilir. Fakat her bir karar alma sürecinde bu rol bir başkasına verilmelidir, her seferinde aynı kişi şeytanın avukatlığını yapacak olursa grubun geri kalanı “İşte yine başlıyor,” ya da İtalya Alplerindeki grup arkadaşlarımin yaptığı gibi “Bunun da aklına hep kötü şeyler gelir,” diyecektir.

Öngörü Yanılgısı [*Hindsight Bias*]

Neden geriye dönüp baktığımızda yanıtı zaten bildiğimizi düşünürüz

Yıllar önce, ekibimden biriyle birlikte gazetecilik alanında bir ödüle layık görülmüştük ve ödül töreninin yapılacağı günden önceki gece heyecandan bir türlü uyuyamamıştım. İyice kabarmış olan egom bana mutlaka kazanacağımızı haykırıyor, ihtiyatlı tarafım ise beni uyarmaya çalışıyordu: “Sakin ol, senden başka adaylar da var.”

Ödül verildiğinde gururla sahneye çıktım ve müthiş bir özgüvenle, bir elimde kadehimi bir elimde de ödülü tutarak “Kazanacağımızı biliyordum,” dedim. “Kazanacağımızı hep söylemiştim.” Geriye dönüp baktığımda kazandığımız zafer kaçınılmaz gibi görünüyordu fakat zaferin heyecanı ile hafızam beni yanıltmıştı. Daha önce, başka bir adayın da ödülü kazanmasının mümkün olduğunu düşünmemiş miydim ben?

Öngörülerimizin, gerçekte olduklarından daha doğru olduğuna inanma eğilimi, öngörü yanılgısı olarak bilinmektedir. Hatalı düşünmenin en yaygın ve düzeltilme ihtimali en az olan

örneklerinden biridir. Bir partide komşunuza şöyle fısıldayabilirsiniz, “Peter ve Helen’in ayrılacaklarını biliyordum. Birbirlerine hiç uymuyorlardı.” Tahminde bulunmak konusunda başarılı olduğumuzu farz etmek, kişisel hayatımızdaki ufak tefek olaylar söz konusu ise çok da sorun olmayabilir ancak büyük çaplı toplumsal ya da ekonomik olaylarda bile uzmanlar sıklıkla olan biteni öngördüklerini iddia ederler. Gayrimenkul piyasasındaki krizin ardından pek çok iktisatçı finansal krizi öngördüklerini ve gayrimenkul piyasasında bir facianın yaşanacağını söylemiş olduklarını iddia ettiler. Bir şey olup bittikten sonra, tüm işaretler zaten onu gösteriyormuş hepimiz aynı noktaya doğru yönlendirilmişiz hissine kapılırız.

Amerikalı psikolog Barusch Fischhoff ilk olarak bu eğilimi 1972 yılında yaptığı bir deneyde keşfetmiştir. Başkan Richard Nixon’ın Rusya ve Çin’e yapacağı bir ziyaretin öncesinde deney katılımcılarından söz konusu diplomatik ziyaretin on beş muhtemel sonucunun her birine bir olasılık yüzdesi atamalarını istemiştir. Başkan’ın ziyareti sona erdikten sonra Fischhoff aynı katılımcılara her bir sonuca atadıkları olasılık oranlarını hatırlayıp hatırlamadıklarını sormuştur. Katılımcıların çoğu ne kadar haklı çıktıkları konusunu abartarak gerçekte olduk-

larından daha iyi tahminciler olduklarına hükmetmişlerdir. Bu test çeşitli kereler, örneğin O.J. Simpson davası ya da Başkan Bill Clinton hakkındaki soruşturma sırasında tekrarlanmış ve benzer sonuçlar elde edilmiştir.

Öngörü yanılgısı anılarımızın doğasının seçici olmasından kaynaklanmaktadır. Halihazırda bildiğimiz ya da öğrendiğimiz şeyleri hatırlamak daha kolaydır ve bize avantaj sağlar. Geriye dönüp baktığınızda tarih çok mantıklı gelir ve olayların akışının farklı yönde olabileceğini hayal etmekte bile zorlanırsınız.

Sırası geldiğinde, öngörü yanılgısı dünyanın tahmin edilebilir olduğu izlenimini güçlendirir. Özellikle de karar alma pozisyonlarında bulunanlar bu tehlikeli illüzyona karşı tetikte olmalıdır. İş şansa ve risk almaya geldiğinde öngörüde bulunmak konusunda başarılı olduğunu düşünen biri kibirli ve dikkatsiz davranabilir. Öngörü yanılgısından kaçmak zordur çünkü çoğu insan “Söylemiştim!” demeyi sever. Bu hataya düşmekten kaçınmak istiyorsanız tahminlerinizi kağıda dökmeyi deneyebilirsiniz. Böylece sonradan şöyle deme şansınız olur: “Bak, işte şuraya yazmıştım.”

Bilgi Önyargısı [*Information Bias*]

Neden artık ihtiyacımız olmadığına bile araştırmaya devam ederiz

Bir hava nemlendiricisi almak istiyordum, bu makineler suyu buhara çeviriyor ve evinizin havasının çok fazla kurummasını engelliyor. Cilde iyi geliyor, nefes almayı kolaylaştırıyor, lazer ameliyatı geçirmiş gözlerin kurummasını engelliyor. Akortçumun dediğine göre piyanoya bile iyi geliyor. Piyanonun akordunun özellikle kış aylarında çabucak bozulmasını engelliyor.

Google'da arattığımda tam 578.000 sonuçla karşılaştım. On dakika içinde buharlaşmalı nemlendiriciler, ultrasonik nemlendiriciler ve hava yıkayıcıların hiç tanımadığım dünyasına girmiştım. İlk başta ne aradığımı tamamen unutarak büyük bir şevkle nemölçerler, dijital hava istasyonları ve kalsiyum filtreleri arasında dolaştım durdum ve bir saatin sonunda umutsuzluk içinde dizüstü bilgisayarımı kapattım. Belki de hava nemlendiricisi olan birinin tavsiyesini almalıydım.

Belirsiz bir durumla karşı karşıya kaldığınızda, söz konusu bilgi vereceğiniz kararla ilintili

olmasa dahi, çok ve giderek daha da çok bilgiye ulaşmaya çalışma eğilimine bilgi önyargısı denir. Basit kişisel alış verişler yapacağımız zamanlarda bize eziyet eden bu durum profesyonel hayatımızı da ciddi şekilde etkileyebilir. Doktorlar gerekli olmayan tahliller yapabilir yöneticiler kararlarını desteklemek için daha çok veri talep edebilirler. Belirsizlik ve merak bizi durmadan araştırmaya iter ama fazladan bilgi her zaman daha iyi karar vermemizi sağlamaz.

Bizler internette arama motorlarına danışmaya başlamadan çok önceleri, Amerikalı psikoloji profesörü Jonathan Baron, insanların, alacakları kararla doğrudan ilgisi olmasa bile daha çok bilgiye ulaşmak için araştırma yapmaya devam etme eğilimine sahip olduğunu keşfetmişti. Deney katılımcılarına uydurulmuş bazı hastalıklarla ilgili aşağıdaki senaryoyu sunmuştu.

Bir doktorsunuz ve hastalarınızdan birini nasıl tedavi edeceğinize karar vermeniz gerekiyor. Hastanız bir kadın ve şimdiye kadarki belirtileri yüzde 80 olasılıkla “globom” olduğunu gösteriyor. Eğer globom değilse iki olasılıktan biri olabilir: “popit” ya da “flapemi”. Her bir hastalığın ayrı bir tedavi süreci var ve bu tedavilerin diğer hastalıklar üzerinde bir etkisi yok.

Hastanızı ET taraması denilen bir teste sokabilirsiniz. Eğer popiti varsa sonuç pozitif ve eğer

flapemisi varsa negatif çıkacaktır. Ancak eğer globomu varsa pozitif ya da negatif çıkma olasılığı aynıdır.

Ne yapardınız? Hastanızı ET taramasına sokar mıydınız?

Baron'un deneyine katılanların çoğunluğu (maalesef kendisi ne kadarı olduğunu açıklamamıştır) ET taraması yaptırmanın, masraflı olmasına rağmen, faydalı olabileceği görüşünü savundular.

Ancak, Jonathan Baron'un *Düşünme ve Karar Verme* adlı kitabında belirttiği gibi, katılımcılar yanılıyordu. Hastanın globom olma ihtimali yüzde 80'di yani çok yüksekti. Doktorun bir an önce globom tedavisine başlaması gerekiyordu. Sonuç ister pozitif isterse negatif çıksın zaten testi yaptırmadan önceki duruma göre ilave bir bilgi vermiyordu.

Bilgi önyargısına karşı bizi koruyacak yöntemler var mı? Evet. Yapılacak en önemli şey, gözünüzü hedefinizden ayırmamak. Kendinize, peşinde koştuğunuz fazladan bilginin daha iyi karar vermenize bir faydası olup olmayacağını sorun. Bu arada, evimde basit bir nemlendirici mırıldanıyor. Bir hava yıkayıcısı ya da hava durumu istasyonu yok ama oldukça kullanışlı.

Adil Dünya Yanılgısı [*Just World Bias*]

Neden kurbanı suçlarız

Bir kız, arkadaşıyla dışarı çıkar ve sokak ortasında tacize uğrar. Tecrübeli bir kayakçı çığ altında kalır. Gittiği partide ağzına bir damla alkol sürmemiş olan bir genç arabasıyla ağaca çarpar. Herkes şoke olur ve şaşkına döner. Böylesine korkunç bir olay nasıl olmuştur? Bu gibi durumlarda insanlar açıklamayı çoğunlukla kurbanın davranışlarında arar. “O kızın da sabah dört buçukta sokakta ne işi varmış?” “Usta bir kayakçı, pistin dışında kaymaması gerektiğini biliyor olmalıydı.” “O genç partiden sonra direksiyon başına geçmemeliydi.”

Başlarına gelen köyü olaylar için kurbanları sorumlu tutmak, adil dünya yanılgısı olarak bilinen ve sıklıkla karşılaşılan bir hatalı düşünme örneğidir. Bu tepki, kaynağını, dünyanın, belirli bir düzen içinde işleyen, öngörülebilir, adaletli ve herkesin hak ettiğini bulduğu bir yer olduğu inancından doğar. Bu inanç, “ne ekersen onu

biçersin” ya da “layığını bulmak” gibi deyim ve atasözlerinde kendisini gösterir. Çocuklar daha annelerinin kucağındayken kötülüğün hiçbir zaman cezasız kalmayacağını öğrenirler; kitaplarda ve filmlerde kahraman mutlaka zafer kazanır ve kötü adamlar ettiğini bulur, ya ölürler, ya varlıklarından ya sağlıklarından olurlar.

16 Aralık 2012’de, Hindistan’ın Delhi şehrinin güney batısında bulunan bir semt olan Munirka’da, sevgilisiyle birlikte otobüse binen yirmi üç yaşında bir kadın altı adamın tecavüzüne uğradı ve aldığı yaralar nedeniyle olaydan on üç gün sonra hayatını kaybetti. Bazı hükümet yetkilileri ve siyasi liderler giydiği kıyafet ve gece geç saatte dışarıda olması nedeniyle kadını suçladılar.

Adil dünya yanılışı bir amaca hizmet eder. Uğradığı şanssızlıktan dolayı kurbanı sorumlu tutarak, hareketlerimizin yaratacağı sonuçlar üzerinde kontrolümüz olduğu yanılsamasını sürdürmeye çalışırız. Nihayetinde, bir işe kalkıştığımızda sonucun aslında tamamıyla öngörülemez olduğunu düşünmek oldukça rahatsız edicidir.

1960’larda, adil dünya hipotezini dile getiren ilk kişi Amerikalı sosyal psikolog Melvin Lerner oldu. Bir grup kadının önünde bir adama arka arkaya elektrik şokları veren Lerner, bu şokları durdurmak için yapacak hiçbir şeyleri olmayan bu kadınların bir süre sonra adamı

suçlamaya başladıklarını görerek bunu kendi vicdan azaplarını hafifletmek için yaptıkları sonucuna vardı. O zamandan bu zamana başka araştırmacılar da adil dünya yanılgısının çeşitli örneklerini ortaya koydular. Örneğin, Florida'da bir jüri, kurban çok kısa bir etek giydiği ve iç çamaşırı giymediği için, tecavüzcüsünün masum olduğuna hükmetti. Kadının “arandığını” söylediler.

Adil dünya yanılgısından kaçınmak için yapabileceğiniz bir şey var mı? Sadece düşünüp taşınmadan kurbanın sonucu hak ettiğini söylemeyin. Suçu işleyen kurban değildir.

Çaydanlık Mantığı [*Kettle Logic*]

Çelişkili argümanlar bizi nasıl da yarı yolda bırakır

Arkadaşlarımdan biri, bir akşam eve gittiğinde kurabiye kutusunu boş bulmuş. Oysa sabah dolu olduğundan eminmiş. Oğlu, kurabiyeleri yağmalayanın kendisi olmadığına garanti vermiş. Hatta o kurabiyeleri zaten sevmediğini de söylemiş kızarak. Belki sadece bir tane almış olabilirmiş. Bu çelişkili ifade arkadaşımı o kadar güldürmüştü ki küçük oğluna kızamamış bile.

Doğası gereği birbiriyle tutarsız olan argümalara “çaydanlık mantığı” denir. Bu isim bir hikayeye dayanır. Bir adam, komşusunu, ona ödünç verdiği çaydanlığa zarar vermekle suçlar çünkü komşunun geri getirdiği çaydanlığın dibi delinmiştir. Komşu, kendini savunmak için üç argüman kullanır: 1. Çaydanlığı hiçbir zaman ödünç almamıştır. 2. Çaydanlığı hasarsız olarak geri getirmiştir. Ve 3. Çaydanlık, o ödünç aldığı anda zaten deliktir.

“Çaydanlık mantığı” terimi ilk olarak Sigmund Freud tarafından kullanılmıştır. Viyanalı psikanalist, *Düşlerin Yorumu* adlı kitabında, Irma adlı bir hastasının tedavisine ilişkin olarak bir meslektaşıyla konuştuğundan sonra bu konuyla ilgili bir rüya gördüğünü yazar. Rüyasında, hatalı bir tedavi uygulamakla suçlanmayacağından emin olmak için kullandığı argümanlar ona ödünç çaydanlığın hikayesini hatırlatmıştır. İlk olarak, rahatsızlanması Irma’nın suçu, diye açıklar Freud rüyasında, çünkü onun tavsiyelerini dinlememiştir. İkinci olarak, Irma’nın acısı zaten zihinsel değil fizikseldir ve dolayısıyla iyileşmesi ya da iyileşmemesinin göreceği tedaviyle bir ilgisi yoktur. Üçüncü olarak, rahatsızlanması dul kalmış olmasının bir sonucudur. Ve son olarak, hastalığı, kirli bir iğne ile yapılan deri altı enjeksiyonundan kaynaklanmaktadır.

Bu savları arka arkaya okuyan herkes bir şeylerin yanlış olduğunu fark edebilir. Savlar birbiriyle tutarsızdır. Freud konuyla ilgili olarak, argümanlar arasında “ve” yerine “veya” bağlacını kullanmış olsa daha anlamlı olacağını yazmıştır. Fakat argümanlar upuzun bir söylevin içine saklanınca ayırt etmesi daha da güçleşir, tıpkı George W. Bush hükümetinin Başkan Yardımcısı Dick Cheney’in Amerika’nın Irak’ı işgalini savunmak için kullandığı savlarda olduğu gibi:

1. Irak'ın işgalini meşrulaştırmakta kullanılan istihbarat güvenilir ve kesindi.
2. Hatalı istihbarat Bill Clinton'un suçuydu.
3. İşgalin bir zararı olmadı; Irak'a zarar verenler Iraklıların bizzat kendisiydi.
4. Her işgalin muhakkak korkunç sonuçları olur, bu, işin doğası gereğidir.

Aslında Cheney'in izlediği mantık, çaydanlık mantığına iki örnek birden veriyor. 1. ve 2. argümanlar birbiriyle çelişirken 3. ve 4. argümanlar da kendi içinde tutarsızlık sergiliyor. Ama bu iki çift argüman birbirleriyle çalışmıyorlar.

Birbirleriyle tutarsız da olsalar, ileri sürülen savlar arasında geçerli olanlar da olabilir. Hal-ka açık alanda cinsel ilişkiye girmekle suçlanan adamın durumunu ele alalım. "Cinsel ilişkide bulunmuyorduk, hem zaten insanların bizi görmeyeceği şekilde de gizlenmiştik," derken, mantığa yakın bir savunma yaptığını söyleyebiliriz belki. Peki şu söylediklerine ne demeli: "Bu kadınla herhangi bir cinsel ilişkim olmadı – ama [seks de] güzeldi hani!"

Wobegon Gölü Etkisi [Lake Wobegon Effect] Neden mükemmel olduğumuzu düşünürüz

Açık düşünme konusunda kurs alan bir grup okul müdürüne “Okulunuzu yönetme konusunda ortalama bir müdürün yapacağından daha iyi bir iş çıkardığınıza inanıyor musunuz?” diye sordum ve soru üzerinde biraz düşünerek yanıtlarını yazmalarını istedim. Kursa katılan bu on erkek ve kadın benim tuzak sorularıma alışmışlardı ama bu soru tamamen netti ve içinde hiç kandırmaca yoktu. En azından onlar öyle varsaydılar.

Hepsi soruma olumlu yanıt verdiler. “Herkesin ortalamanın üzerinde olması mümkün değildir,” diyerek hafifçe sataştım onlara, “İstatistik kanunlarına karşı geliyorsunuz.” Onlara söylemediğim şey ise benim de kendimi ortalama bir eğitmenden üstün görüyor olduğumdu. Benzer şekilde, kendimi ortalama gazete yazarıyla karşılaştıracak olsam yine diğerlerinden yüksek puan alırdım.

Bu konuda yalnız değilim. İnsanların çoğu, sahip oldukları özellikler ve gösterdikleri performansa fazlasıyla güvenirler. Hepimiz kendimizi göz göre göre kandırıyor sayılmayız ama hepimiz birden ortalamanın üzerinde de olamayız. Psikologlar buna Wobegon Gölü etkisi adını veriyorlar. Wobegon Gölü Kasabası, Amerikalı radyocu Garrison Keillor tarafından uydurulmuş Minnesota'da bulunduğu varsayılan küçük bir kasabadır ve orada "tüm kadınlar güçlü, tüm erkekler yakışıklı ve tüm çocuklar ortalamanın üzerindedir."

Wobegon Gölü etkisi, çalışmalarla belgelenmiştir. Örneğin, İngiliz motosiklet sürücülerinin yüzde 95'i sürüş yeteneklerinin ortalamanın üzerinde olduğuna inanmaktadır ve profesyonel akademisyenlerin yüzde 94'ü alanlarındaki en iyilerden biri olduklarını düşünmektedir. Hatta öğrenciler bile performanslarını değerlendirme konusunda fazlaca iyimserdirler. Bir deneyde öğrencilere bazı sözcükleri hecelemeleri söylenmiş ve her seferinde doğru hecelediklerinden emin olup olmadıkları sorulmuştur. Sözcüklerin yüzde 100'ünü doğru hecelediğinden emin olduğunu söyleyen öğrencilerin gerçek başarı oranının ise sadece yüzde 80 olduğu ortaya çıkmıştır.

Özellikle de uzmanlar, yetenekleri söz konusu olduğunda tozpembe bir tablo çizerler. 2008

yılında yapılan bir çalışmada, Amerikalı araştırmacılar Eta Berner ve Mark Graber, doktorların, teşhislerinin doğruluk oranını, gerçekte olduğundan çok daha yüksek tahmin ettikleri sonucuna varmıştır. Koydukları teşhisin doğruluğundan emin olan doktorların, vakaların yüzde 40'ında hatalı oldukları ortaya çıkmıştır. Danışmanlar, politikacılar ve yöneticilerin de bu alandaki yüzdesi oldukça yüksektir. İş, cinsel performansla geldiğinde, Fransız erkeklerinin oldukça kendinden emin olduğunu görürüz: yüzde 84'ü ortalama bir sevgiliden daha iyi olduğunu düşünmektedir. Kadınlarınsa bu türden yanılgılara yatkınlığı erkeklerinkinden daha düşüktür. Buna depresif gerçekçilik denir.

Kendimizi olduğumuzdan üstün görmek hatalı düşünmenin bir şekli olabilir ama yine de bir amaca hizmet eder. Sağlıklı bir dozda kendini beğenmişlik olmadan riskli bir meslekte çalışmayı sürdürmemiz ya da yeni işlere atılmamız asla mümkün olmazdı. Pozitif Psikoloji'nin kurucusu, Amerikalı psikolog Martin Seligman'a göre, aşırı özgüven, güçlüklerle baş etmemizde bize yardımcı olmaktadır.

Ölçüsü kaçmadığı sürece fazladan özgüven faydalı olacaktır ama eleştirel olabilmek de önemlidir. İddialı hedeflerinize ulaşmak için onu bir yakıt olarak kullanabilirsiniz ancak gerçekçi-

liğinizi de kaybetmemeniz gerekir, özellikle de aşırı özgüveninizin, başkaları için olumsuz sonuçlar doğurabileceği durumlarda. Karar alma ve strateji üretme konusunda çok yetenekli olduğunuzu düşünen biri, bir şirketi ve hatta bir ülkeyi felakete sürükleyebilir. Bir aşık olarak kendini olduğundan daha üstün gören biri -ki bu asla akıllıca değildir- sevgilisini hayal kırıklığına uğratabilir ve sonucunda egosu ciddi yaralar alabilir.

Büyülü Düşünme [*Magical Thinking*] Neden düşüncelerimizin olayları etkilediğini düşünürüz

Arkadaşlarımdan biri, küçük bir kızken, okuluna bisikletle gidip gelirmiş. Eve dönüş yolunda, bisikletini sürdüğü caddeye açılan sokaklardan biri hakkında özel bir kuralı varmış. O sokağın yanından geçerken dönüp de sokağa bakmamaya çalışırmış. Gözlerini önündeki yola diker ve sokak görüş alanından çıkmadan da rahat bir nefes alamazmış.

Bunu duyduğumda afallamış bir şekilde “Neden?” diye sordum, “Neden o sokağa bakmamaya çalışıyordun?” Çünkü arkadaşım hiç de batıl inançları olan biri değildi.

Arkadaşım gülümseyerek omuz silkti. “gölünç göründüğünü biliyorum ama eğer sokağa bakarsam eve gittiğimde bir sorunla karşılaşacağımı düşünüyordum. Annem sinirli olacaktı. Eğer o sokağa bakmamayı başarırsam, annemin keyfi de yerinde olacaktı.”

Arkadaşım, büyülü düşünme adı verilen bir yanılgıya düşmüştü ki bu yanılgı, ileri safhala-

rında, obsesif kompulsif bozukluk halini almaktadır. Bir olayın olmasını ya da olmamasını, o olayla tamamen bağıntısız olan düşünceleriyle, sözleriyle ya da yaptıklarıyla mümkün kılacağını düşünen kimse, akıl dışı davranmakta ve nedensellik yasalarını tamamen göz ardı etmektedir. Her çocuk, düşüncelerinin gücüne inandığı ilkel bir dönemden geçer. İsviçreli gelişim psikoloğu Jean Piaget'ye göre, bu dönem, aşağı yukarı 7 yaşına kadar sürer ki gerçekten de bu yaşlarda artık Noel Baba'ya inanmayı bırakırız.

Ancak büyülü düşünme çocuklarla sınırlı değildir. Çoğu insan arada bir de olsa olayları, düşüncelerinin gücüyle etkilemeye çalışır. Sürekli aldığım piyango biletini düşünürsem, ikramiye kazanabilirim; eğer düşüncelerimi beğendiğim adam üzerinde yoğunlaştırırsam, bana aşık olacaktır. Ya da bir okuyucumun mektubunda yazdığı gibi: "İşler gerçekten yolunda gidiyorken bir tür felaketin başıma geleceğini düşünmeye başlıyorum. Aynı şekilde her şey kötüye gitmeye başladığı zaman da iyi bir şeylerin ortaya çıkacağı konusunda kendimi ikna ediyorum."

Bazen bu tür düşünceler sihir yapmaya dönüşür. Rafael Nadal'ın⁸ her önemli maçta uyguladığı detaylı bir ritüeli vardır. Sandalyesinin

8 Rafael Nadal Parera, 3 Haziran 1986 doğumlu İspanyol tenisçi. (ç.n.)

yanına iki şişe içecek koyar. Oyun boyunca her saha değişiminde⁹ şişelerin birinden bir yudum alır ve sonra şişeleri yine aynı yere aynı pozisyonunda koyar. Başka bir tenisçi olan Goran Ivanisević'in ise bir seride kazandığı sürece hiç tıraş olmadığı ve her gün Londra'daki aynı restoranda tam olarak aynı yemeği – balık çorbası, yanında patates kızartması olan kuzu eti ve tatlı olarak çikolata soslu dondurma – yediği de söylenir.

Bir deneyde, bir grup basketbolcudan, başka bir basketbol oyuncusunun potaya sekiz serbest atış yapmasını izlemeleri istenmiştir. İzleyecek olanlardan bir bölümüne, oyuncunun atışının başarılı olduğunu hayal etmeleri, diğerlerine de başarısız olduğunu hayal etmeleri söylenmiştir. İzleyicilerin her atıştan önce bu düşünceleri yinelemeleri gerekmektedir. Atışlar tamamlandıktan sonra, ilk gruptaki katılımcıların, oyuncunun başarısına katkıda bulundukları düşüncesine, ikinci gruptakilere oranla daha çok inandıkları ortaya çıkmıştır.

Büyülü düşünme, naif olduğu kadar tehlikeli de olabilir, çünkü olayların akışı üzerinde,

9 Teniste, her setin birinci, üçüncü, beşinci oyunlarında ve müteakip tek sayılı oyunlarında saha değişimi yapılır. Aynı zamanda her setin sonunda, toplam oyun sayısı tek ise saha değiştirilir. Setteki toplam oyun sayısı çift ise, bir sonraki setin birinci oyunundan sonra saha değiştirilir. (ç.n.)

aslında sahip olduğumuzdan daha büyük bir etkiye sahip olduğumuzu düşünmemize neden olur. Elbette bir çaresi de vardır. Kendinize, şansın, olaylar üzerinde, hoşunuza gidebileceğinden daha çok etkisi olduğunu hatırlatın. Bu, kendinizi kandırmaktan kaçınmanın bir yolu olabilir.

Olumsuzluk Önyargısı [*Negativity Bias*] *Neden tatsız olayları aklımızda tutarız*

Gazetecilik kariyerimin ilk zamanlarında bir gün, aniden, yazı işleri müdürümün masamın yanında bitiverdi. O haftanın dergisini elinde tutuyordu ve kendi yazdığı makalenin bulunduğu sayfa açıktı.

Sayfanın baş tarafını göstererek, “Burada ne yazıyor?” diye sertçe sordu.

Sorduğu sözcüğe baktım ve ismini fısıldadım.

“Peki, benim ismim böyle mi yazılıyor?” diye sordu daha da sertleşerek.

Yer yarılısın ve içine gireyim istedim. Utanç içinde, “Özür dilerim, benim hatam,” diyebilirdim cılız bir sesle.

Önemsiz gibi görünse de bu azar günlüğümde önemli bir yer işgal etti ve o zamandan bu zamana hafızama kazındı. Sonrasında, her ne kadar yazı işleri müdürüm zaman zaman iyi bir editör olduğum yönünde iltifatta bulunsa da benim hatırladığım en temel şey, daha dikkatli olmam yönündeki bu uyarısı oldu.

Çoğu insanın olumsuz olayları filtreleyip geçiren seçici bir hafıza yapısı vardır. Sadece bir kez bir köpek tarafından ısırılıp, sonrasında onlarla pek çok olumlu deneyiminiz olsa da, hayatınızın geri kalanında köpeklerden korkabilirsiniz. Patronunuz performansınızı değerlendirmek için sizi odasına çağırdığında, tek bir yönünüzü bile değiştirmeniz gerektiğini söylese, bu olumsuz eleştiri diğer tüm olumlu geribildirimimin önüne geçecektir. Olumsuz deneyimlere daha büyük önem atfetmek ve onları daha net hatırlamak, olumsuzluk önyargısı olarak adlandırılır. Eski bir Rus atasözünün dediği gibi, bir kaşık zift bir fiçı balı berbat edebilir ama bir fiçı ziftin içindeki bir kaşık bal hiçbir fark yaratmaz.

Psikologlar olumsuzluk önyargısının, ilişkiler, eğitim ya da medya gibi pek çok alanda, ufak tefek sektelerden büyük travmalara kadar, alabileceği tüm şekilleri araştırmış ve her yerde aynı mekanizmayla karşılaşmışlardır. Amerikalı psikoloji profesörü Roy Baumeister, 2001 yılında yayımlanan kitabı *Kötü İyiden Güçlüdür*'de, tek bir olumsuz yorumun yarattığı hasarı düzeltmek için beş iltifat gerektiğini yazmıştır. Katılımcıların elli dolar kazanabileceği ya da kaybedebileceği bir deney düzenleyen Baumeister, deneklerin elli dolar kaybettiğinde yaşadıkları sıkıntının, aynı tutarı kazandıklarında yaşadık-

ları sevinçle karşılaştırılmayacak kadar büyük olduğunu keşfetmiştir. Psikologlar Daniel Kahneman ve Amos Tversky de kaybetmekten duyduğumuz hoşnutsuzluğun kazanmaya duyduğumuz arzudan daha güçlü olduğu sonucuna varmışlardır. Deneylerinde, katılımcılara bir seçenek sunmuşlardır. Bir bozuk para havaya atılacak, yazı gelirse katılımcı 100 dolar kaybedecek, tura gelirse ise 150 dolar kazanacaktır. Katılımcıların çoğu, mantıksal bir bakış açısından yaklaşıldığında, kazanacağınız tutar kaybedeceğiniz tutardan büyük olduğu için cazip gibi görünen bu iddiaya girmeyi reddetmiştir. Kaybetmek kazanmaktan daha ağır basmaktadır.

Evrimsel bir bakış açısından bakıldığında olumsuzluk önyargısı faydalı bir araçtır. Hayatta kalabilmek için tehditleri tespit edebilmemiz gerekir. Küçük bir hata bile zaman zaman ölümcül olabilir. Davranışlarının muhtemel olumsuz sonuçlarına odaklanan insanların hayatta kalma şansı, tehlikeleri düşünerek keyiflerini kaçırmak istemeyen hedonist çağdaşlarına göre daha fazla olacaktır.

Bu önyargı özellikle inatçıdır ve kaçınılması zordur. Hafızanızın seçici olduğunun farkında olun. Olumlu deneyimlerinize odaklanmaya çalışın ve her şeyi bakış açınızın içine dahil edin. Daha mutlu bir insan olacaksınız.

Eylemsizlik Önyargısı [Omission Bias] *Neden bir harekette bulunmanın hiçbir şey yapmaktan daha kötü olduğunu düşünürüz*

John takımının en iyi tenis oyuncusu. Yarın, dünya çapında ünlü bir tenisçi olan Ivan'la final maçı var. Bu akşam da ikisi birlikte kulüp binasında akşam yemeği yiyecekler. John, Ivan'ın kırmızı bibere alerjisi olduğunu ve kulüp restoranında servis edilen salatada da bu biberin kullanıldığını biliyor.

Hikaye buradan iki şekilde ilerleyebilir. İlk versiyonda, John, Ivan'a salatanın çok lezzetli olduğunu, mutlaka denemesi gerektiğini söyleyebilir ve böylece Ivan'ın rahatsızlanarak maçı kaybedebileceğini ümit eder. İkinci versiyonda ise Ivan, John'un tavsiye etmesine gerek kalmadan, salata sipariş eder ve John salatanın içinde kırmızı biber bulunduğuna ilişkin Ivan'a herhangi bir şey söylemez.

Sizce hangisi daha ayıplanacak bir davranıştır? John'un salatayı sipariş etmeyi önermesi mi yoksa hiçbir şey söylememesi mi?

Bu düşünce deneyi, 1991 yılında Amerikalı psikologlar Marc Spranca, Elisa Minsk ve Jonathan Baron tarafından yürütülmüştür. Deneye katılan her üç katılımcıdan biri, John'un ilk senaryoda, yani olaya müdahale ettiğinde, ikinci, yani hiçbir şey yapmadığı senaryoya oranla daha suçlu olduğunu düşündüklerini belirtmiştir. Oysa her iki durumda da sonuç aynıdır.

Her ikisi de aynı olumsuz sonuca yol açsa ve hatta aynı temel motivasyona sahip olsa dahi, eylemi, eylemsiz kalmaktan ya da ihmalden daha kötü görme eğilimine eylemsizlik önyargısı denir.

Pek çok durumda eylemsizlik önyargısı ahlaki değer yargılarımıza daha cazip gelir, tıpkı şu soruda olduğu gibi: gerçeği kendine saklamak, yalan söylemek kadar kötü müdür? Pasif ve aktif ötenazi ya da çocukların aşılınması gibi toplumsal ve politik olaylarda da eylemsizlik önyargısı karşımıza çıkar.

Amerikalı tıbbi etik profesörü David Asch, ebeveynleri hayali bir durumla yüzleştiriyor. Her on bin çocuktan onunu öldürecek bir grip salgınının ortaya çıktığını düşünelim. Bu virüse karşı bir aşı geliştirilmiş ancak bazı yan etkileri var ve her on bin çocukta beş çocuğun ölümüne neden olabiliyor. Asch ebeveynlerden şu soruyu cevaplamalarını istiyor: Çocuğunuza aşı yaptırır mıydınız? Deneye katılan ebeveynlerin çoğu çocuk-

larına aşı yaptırmamayı seçiyorlar. Bu kararda da eylemsizlik önyargısı iş başında. Çünkü akılcı bir perspektiften baktığınızda, aşı yaptırmak hiçbir şey yapmaktan daha iyi: daha az sayıda çocuğun ölme ihtimali var. O halde neden ebeveynlerin çoğu aşı yaptırmamayı seçiyor?

Sezgilerimiz, içimizdeki ahlaki pusula, bize genellikle olayları akışına bırakacağımız yerde aktif olarak müdahale etmenin kötü olduğunu söyler. Çünkü aktif müdahale, müdahil olan kişiyle olayın sonuçları arasında doğrudan bir ilişki yaratır. Eğer aşı yaptırmak her on bin çocukta beşinin yan etkilerden öleceği anlamına geliyorsa, ebeveynler, kendilerini o ölecek olan beş çocuk için, diğer ihtimalde gripten ölecek olan on çocuk için hissedeceklerinden daha çok sorumlu hissederek, çünkü en basit haliyle, aldıkları kararla, sonuçlar arasında doğrudan bir ilişki olacaktır.

Eylemsizlik önyargısı bizi sorumluluk duygumuzla karşı karşıya bırakır. Suçluluk duygumuzu azaltma işlevini görür. Bu anlaşılabilir ancak mantık dışı bir durumdur. Kendinizi eylemsizlik önyargısına karşı korumak istiyorsanız, hiçbir şey yapmamanın da bir karar olduğunu aklınızdan çıkarmamalısınız. Neticede, eğer John, Ivan'ın sipariş edeceği salatada bulunan kırmızı biber hakkında hiçbir şey söylemezse kasten bilgi saklıyor olacaktır.

Post Hoc Ergo Propter Hoc

Neden genellikle neden ve sonuç ekseninde düşünürüz

Bir arkadaşımdan şöyle bir mesaj aldım: “Tuhaf gelebilecek bir sorum olacak ama iyi olduğundan emin misin? Geçen gece cidden rahatsızlandım, baş dönmesi kusma, vs. senin iyi olup olmadığını merak ettim.”

“Gayet iyiyim. Hiç sorun yok,” diye yanıt verdim, “Birlikte yediğimiz peynirli sandviç ya da sütlü kahveden olamaz bence. Belki mideni üşütmüşsündür?”

Arkadaşımdan mantık yürütmesi basitti ve anlaşılırdı: Öğle yemeğinden sonra rahatsızlandım demek ki yemekte bir şey vardı. Elbette bu doğru da olabilir ama mutlaka doğru olması gerekmez. Bir olayın (rahatsızlanma) ortaya çıkması, başka bir olayın (öğle yemeği) ardından gerçekleşti diye, bu ikisinin arasında bir neden-sonuç ilişkisi bulunmak zorunda değildir. Bu, Latince havalı bir isimi olan bir mantık hatasıdır: *post hoc ergo propter hoc*, yani, “bundan sonra, demek ki bunun yüzünden.”

Batıl inanca dayanan ritüellerin (Bkz. Büyü-lü düşünme) ve büyü'nün temelinde özellikle bu hatalı düşünme türü yatmaktadır. "Sunum için mavi elbisemi giydim ve her şey yolunda gitti. Bir dahaki sefere yine aynı elbiseyi giyeceğim." Ya da: "Senin için bir mum yaktım ve sınavından A aldın. Bunu, yaktığım o mum sağladı."

Post hoc yanılığının psikolojik bir arka planı bulunmaktadır. Şans faktörü çoğu insanı tedirgin eder; insanlar bir olayın neden olduğunu bilmek, sebebine parmak basabilmek isterler. Neticede, hayat boyu belirsizlikle yaşamaktansa neden hasta olduğunuzu ya da geçirdiğiniz kazaya neyin sebep olduğunu bilmek daha iyidir. Eğer nedeni bilerseniz o zaman olan biten üzerinde bir nebze de olsa kontrolünüz olabilecektir.

Olayların oluş sırası, neden-sonuç ilişkisi kurmaya çalışırken gereken koşullardan biridir. Fakat her zaman yeterli değildir. Öngörüle-meyen üçüncü bir etmen – ki insanlar genelde bunu kabul etmek istemezler – olabilir ya da salt tesadüfle karşı karşıya olabiliriz.

Post hoc yanılığı, özel hayatımızdaki talih-sizlikler ya da başarılarla sınırlı değildir. Profesyonel yaşamda da korelasyon, sıklıkla nedensellikte karıştırılabilir ve bazen kamuoyu da yanlış yönlendirilebilir. 1992 yılında, kullanılan

doğum kontrol yöntemi ile cinsel yolla bulaşan hastalıklar arasındaki ilişki konusunda yapılan bir araştırmada, doğum kontrol yöntemi olarak kondom kullanan kadınların cinsel yolla bulaşan bir hastalığa sahip olma ihtimalinin, spiral ya da kontraseptif sünger kullananlara nazaran gözle görülür şekilde daha yüksek olduğu ortaya çıktı. Araştırma basında da ilgi gördü ve bazı gazeteciler, spiral ya da kontraseptif sünger kullananların hastalık kapma riskinin, kondom kullanıma göre daha düşük olduğu sonucunu çıkardılar. Oysa korelasyonla nedenselliği birbirine karıştırıyorlardı.

Aynı yanlış mahkeme salonunda da karşımıza çıkar. Bir suç işlendiğinde olay mahallinde bulunan bir şüphelinin, suçun faili olduğu varsayılır. Yedi kişiyi öldürmek suçundan çarptırıldığı müebbet hapis cezasının altı yılını geride bıraktıktan sonra masum olduğu ortaya çıkan Hollandalı hemşire Lucia de Berk'in başına gelen de tam olarak buydu. Ancak onun durumunda rol oynayan mantıksal hata, *post hoc* yanlışlığının yakın bir müttefiki olan *cum hoc ergo propter hoc*'tu: bununla birlikte, demek ki bunun yüzünden. Uzmanların yıllarca sürdürdükleri itirazların ardından mahkeme hatasını kabul etti ve bu mantıksal yanlışlığının ne kadar

dirençli olabileceğini gözler önüne serdi. Lucia de Berk'in Juliana Çocuk Hastanesi'nde hayatını kaybeden bazı çocukların yanında bulunuyor olması salt şanssızlıktan başka bir şey değildi. De Berk 2010'da serbest bırakıldı.

Bu arada, arkadaşımın hastalanmasına neyin neden olduğunu hala bulamadık.

Tu Quoque

‘Sananedemelicilik’e¹⁰ kendini kaptırmak

Bir çiftin pastanede tartışmasına tanık oldum. Bir Cumartesi öğleden sonrasıydı, sıramı bekliyordum, yanımdaki adamın karısına hevesle, “Şu çilekli tartlardan bir tane alsak mı?” dediğini duydum.

“Delirdin mi?” diye cevap verdi karısı kızarak. “Hava buz gibi. Kim kışın ortasında çilek yer ki? Sürdürülebilirlik diye bir şeyden haberin var mı senin?”

Adam kararlıydı, “Şu konuşana da bak,” diye alay etti, “geçen hafta restoranda kuşkonmaz sipariş eden kimdi? Hatırla bakalım? O kuşkonmazların Hollanda’da yetişmiş olmasına imkan yok.”

10 *ing. whataboutery*. Özellikle mezhep çatışmaları ya da ayrılıkçı politik tartışmalarda kullanılan, bir argümandaki tutarsızlık ya da ikiyüzlülüğe karşı çıkma; yöneltilen suçlamaların aynılarının, suçlamayı yönelten tarafça da yapıldığını belirterek itiraz etme; bu bağlamda, karşı taraftan bir hareket gelmeden harekete geçmeyi reddetme üslubunu tanımlamak için gündelik dilde ortaya çıkmış sözcük. (ç.n.)

Kadın şöyle bir etrafa bakındı ve benim dinle-mekte olduğumu fark etti. “Evet ama o farklıydı,” diye fısıldadı. Sonra yüksek sesle, “Tamam nasıl istiyorsan öyle yap. Al bakalım çilekli tartı,” dedi.

Kocanın suçlaması, Latince *tu quoque* olarak adlandırılan bir mantık hatasından kaynaklanır. Bu ifadenin kökenleri Julius Sezar’a dayanmaktadır, ancak onun durumunda bu, bir suçlamadan ziyade derin bir hayal kırıklığını belirtir niteliktedir. M.Ö. 44 yılında, Roma İmparatoru olarak suikasta kurban gittiğinde ve mahiyetindeki Brutus’un de saldırganların arasında olduğunu fark ettiğinde şöyle bağırmıştı: “*Tu quoque, fili mi*”, “Sen de mi oğlum?” ya da Shakespeare’in ifade ettiği haliyle: “*Et tu Brute?*”

“*Tu quoque*” ya da “*et tu*” diye adlandırılan bu yanılgı, genellikle hitabet sanatında, basit ve etkili bir şaşırtma taktiği olarak kullanılır. İddianın kendisine cevap vermek yerine suçlamayı karşınızdakine yönlendirirsiniz. Karşınızdakinin ikiyüzlü davrandığını ileri sürerek dikkatleri suçlamadan uzaklaştırır ve iddiayı yanıtlamaktan kaçınmış olursunuz. Tam olarak söylediğiniz şey şudur: karşınızdaki kişinin yürüttüğü mantık hatalıdır çünkü bizzat kendisi de aynı şeyi geçmişte yapmıştır. Üstü kapalı olarak ifade etmeye çalıştığınız şeyse şudur: bunu

sen de yaptın ya da yapıyorsun, dolayısıyla bunun sorun olmadığını kabul etmek zorundasın.

Tu quoque, hatalı düşünmenin oldukça cezbedici ve özellikle de özel hayatımızda sıklıkla kullandığımız bir şeklidir. Kadın adama şöyle der: “Çöpü çıkarmayı yine mi unuttun?” Adam yanıt verir: “Sana ne demeli? Geçen hafta giysileri kuru temizlemeciden alacağını söylememiş miydin?”

Siyasette de sıkça kullanılır. Usame Bin Ladin’le yapılan bir röportajda bir CNN muhabiri, ABD tarafından kendisine yöneltilen suçlamaların doğru olup olmadığını sorduğunda Bin Ladin soruyu cevaplamadı. Onun yerine, “Baktığımız her yerde,” dedi, “ABD’nin dünya çapında terörün ve suçun lideri olduğunu görüyoruz.”

Ruslar da ‘sananedemelicilik’i kullanmıştır. Soğuk Savaş sırasında, Amerikalılar ne zaman Rusları insan haklarını ihlal etmekle suçlamaya kalksa, Ruslar hep aynı şekilde cevap vermiştir: “Ama siz de zencileri linç ettiniz.”

Tu quoque’yi ayırt etmek kolay fakat onunla başa çıkmak güçtür. Kendi hatanızı kabul edip o hatayı asla yapmamış olmanız gerektiğini söyleyerek asıl meselenize geri dönmelisiniz. “Evet giysileri kuru temizlemeciden almayı unuttum. Ne kadar da aptalım. Ve sen çöpü çıkarmadın.”

Temsil Hatası [*Representativeness Error*] *Kalıplar muhakememizi nasıl gölgeler*

42 yaşındaki bir orman korucusu hastaneye gelir. Yürüyüş yaparken göğsünde bir ağrı duymaya başlamış ve endişelenmiştir. Geçen hafta bu ağrıyı birkaç kez daha duyduğunu ama bu seferkinin hepsinden kötü olduğunu söyler. Görevli doktor adamı muayene eder, bunu yaparken de adamın Clint Eastwood'un gençliğine ne kadar benzediğini düşünmektedir. Adamın yaşam şekli ve ailesindeki hastalık geçmişi hakkında da bilgi aldıktan sonra endişelenecek bir şey olmadığına karar verir. Kendisine fazla yüklenmemesini söyleyerek korucuyu evine gönderir.

Korucu, ertesi gün akut miyokard enfarktüsü, yani kalp krizi nedeniyle hastaneye kaldırılır. Şaşkınlık içindeki doktor, nasıl olup da bu sonucu öngöremediğini anlayamaz. Nerede hata yapmış olabilir?

Yanıt basittir. Sağlıklı ve oldukça formda görünen hasta sigara kullanmıyordu, sakın bir

yaşam sürüyordu ve bu haliyle, doktorun kafasındaki tipik kalp hastası imajıyla örtüşmüyordu. Dolayısıyla, doktor, ağrıya zorlanan bir kasın neden olmuş olabileceğini düşündü.

Gerçek hayattan alınan bu vakada görülen mantık hatası, bir doktor ve yazar olan Jerome Groopman tarafından *How Doctors Think*'te¹¹, temsil hatasının bir örneği olarak kaleme alınmıştır. İlk bakışta korucunun bir kalp hastası olduğu değil kendini fazla zorladığı izlenimi uyanmaktadır. Doktorun, açık havada zaman geçiren, formunu koruyan insanların kalp krizi geçirmeyeceği yönündeki peşin hükmü, başka pek çok faktörü göz ardı etmesine ve bu vakada akıllıca olmayan bir varsayımda bulunmasına neden olmuştur.

Temsil hatası, ilk olarak 1980'lerde psikolog Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından, klasikleşen ve tarihe Linda sorunu olarak geçen bir deneyle kanıtlanmıştır.

Linda otuz bir yaşında, bekar, açık sözlü ve oldukça zekidir. Felsefe diplomasına sahiptir. Öğrencilik yıllarında ayrımcılık ve toplumsal adaletsizliğe karşı durmuş ve nükleer enerji karşıtı gösterilerde yer almıştır. Sizce aşağıdakilerden hangisinin olması daha muhtemeldir?

11 ing. Doktorlar Nasıl Düşünür. (ç.n.)

a. Linda bir bankada çalışmaktadır.

b. Linda bir bankada çalışmaktadır ve aynı zamanda feminist hareket içinde de aktif rol almaktadır.

Doğru cevap a'dır. Çünkü Linda'nın bir bankada çalışıyor olma ihtimali, onun aynı zamanda hem bankada çalışıyor hem de feminist hareket içinde aktif rol alıyor olma ihtimalinden daha büyüktür. Ancak temsil edebilirlik hakkındaki sezgisel yargılarımız, olasılık hesabının önüne geçmektedir. Feminist banka çalışanları, her durumda, toplam banka çalışanlarının bir alt grubudur ve sayıları, toplam banka çalışanlarının sayısından muhakkak daha az olacaktır. Orijinal deneyde -çeşitli büyük üniversitelerin öğrencilerinden oluşan- katılımcıların yüzde 85 ila 95'i b seçeneğini işaretlemiştir. Neden? Çünkü bütün bu mantığa karşın, b seçeneği feminist banka çalışanını, ortalama banka çalışanından daha iyi temsil etmektedir.

Temsil hatasından kaçınmak mümkün müdür? Elbette. Kalıpların, düşünme sürecinizi basitleştirmeye yarayan zihinsel kısayollar olduğunun farkına varın. Bir kalıp kullanmaya kalktığınızda durun ve bir anlığına düşünün. Bu yaptığınız adil mi? Peki istatistikler ne söylüyor? Çoğu insan, örneğin, bir tecavüzcünün, çalışanlar arasında

saklanan garip bir tip olduğunu düşünür. Gerçekte ise çoğu tecavüz, kurbanın tanıdığı kişilerce işlenmektedir.

Korucu, şans eseri, kalp krizini atlattı. Doktor da böylesine önemli bir tanı koyma aşamasında tüm peşin hükümlerini bir kenara bırakması gerektiğini öğrendi.

Batık Maliyet Yanılgısı [*Sunk Cost Fallacy*] *Neden bazen geçmişin ağır basmasına izin veririz*

Hayal edin. Bir tiyatro oyunu izlemeye gitmişsiniz. Yirmi avroya bir bilet satın almışsınız; ama tiyatroya gittiğinizde bileti kaybettiğinizi fark ediyorsunuz ve koltuklar da rezerve edilen türden değilmiş. Bilet gişesindeki görevliden size yeni bir bilet vermesini istiyorsunuz ama gişe görevlisinin hiç affı yok. İsterseniz yeni bir bilet alabilirsiniz ama o zaman aynı parayı tekrar ödemeniz gerekecek. Ne yaparsınız? Tekrar yirmi avro ödeyip bir bilet daha alır mısınız?

Amerikalı psikologlar Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin yürüttüğü deneye katılanların yarısından biraz fazlası yeni bir bilet satın almayacaklarını söylediler. Bir bilet için zaten yirmi avro kaybettim, diye düşünüyorlardı, oyun bana kırk avroya mal olacak.

Bu tür akıl yürütme, batık maliyet yanılgısı olarak bilinir. İlk bilet için verdiğiniz para kur-

tarılamaz bir durumdadır ve ikinci bir bilet satın alarak o parayı geri getiremezsiniz. Gitmiştir. Aslına bakarsanız kötü şans yüzünden çifte mağduriyet söz konusudur: hem yirmi avronuz gitmiştir hem de oyunu izleme şansını kaçırmışsınızdır.

İnsanlar bu hatayı neden yaparlar? Hayallerinde tuttukları muhasebe defterinde, “tiyatro” hesabının karşısına iki biletin de maliyetini yazarlar. Oysa yapmaları gereken şey, ilk biletin maliyetini “kayıp” hanesine, ikinci biletin maliyetini ise “tiyatro” hanesine yazmaktır.

Öncekini takip eden deneyde, aynı psikologlar bu kararın ne kadar mantıksız olduğunu ortaya koydular ve katılımcılara tiyatro senaryosunun başka bir versiyonunu sundular. Biletleri yirmi avro olan bir tiyatro oyununu izlemek istediğinizi hayal edin. Bilet satın almaya kalkıştığınızda, cüzdanınızdaki yirmi avronun ortadan kaybolduğunu görüyorsunuz. Ne yaparsınız? Yine de tiyatro biletini alır mısınız?

İlk deneye göre tek fark bu kez biletin değil paranın kaybolmuş olmasıydı ancak her on katılımcıdan dokuzu bu soruya olumlu yanıt verdi.

Bu türden mantık hatalarına sıklıkla düşerim. Sırf para ödedim diye beğenmediğim bir filmi oturup sonuna kadar izlerim mesela ya da

almaya başladığım bir kursu, artık ilgimi çekmese de, sırf çok fazla zaman ve para yatırmış olduğum için sonuna kadar götürürüm.

Batık maliyet yanılgısı özel hayatımızda verdiğimiz kararlarla sınırlı değildir. Genellikle büyük çaplı ticari ve toplumsal projelerde de etkisini gösterir. Amsterdam'daki yeni kuzey-güney metro hattı inşaatında sorun çıktığında, şehir konseyinin inşaata devam etme kararının altında yatan temel argüman, halihazırda zaten çok fazla yatırım yapılmış olduğuydu. Batık maliyet yanılgısı, Fransa ve İngiltere'nin büyük miktarda para harcadığı uçak yatırımlarına atfen, zaman zaman Concorde yanılgısı olarak da adlandırılır. İki ülke de bu girişimden vazgeçmeyi reddettiler çünkü bu işe çok fazla para yatırmışlardı. Çalışmaları durdurmaları için uçaklardan birinin düşmesi gerekti.

Çoğu insan bu hataya düşer çünkü fikirlerini değiştirdiklerini kabul etmekten hoşlanmazlar. Tutarlı olduğumuzu düşünmeyi tercih ederiz. Yapmakta olduğu bir şeyi sürdürmek ya da kesmek arasında karar vermeye zorlanan kişi -bu, ister sıkıcı bir kitabı okumak, ister kayba yol açacak bir girişim, isterse de insanı güçsüz düşüren bir ilişki olsun- geçmiş yerine geleceğe bakmalıdır. Tutarsız olmak, müzmin memnuniyetsizlikten iyidir.

Teksas Nişancısı Yanılgısı

[*Texas Sharpshooter Fallacy*]

Neden rastgele olaylarda örüntü görürüz

Arkadaşlarımdan biri ev bakmayı hobi haline getirdi. Yeni bir ev aradığı sıralarda edindiği bu alışkanlık, günde bir iki saatini emlakçıların web sitelerinde geçirmesine neden olan gündelik bir aktiviteye dönüştü. Araştırmalarından birinde, eşimin mülk almayı planladığı cadde-nin üzerindeki dört evin satılık olduğunu fark etmiş. Hemen beni uyardı, “Dikkat edin, o cadde-de bir sıkıntı olabilir.”

Arkadaşım, Teksas nişancısı yanılgısı adıyla bilinen bir hata yapıyordu. Bu harikulade isim, ahır kapısına rastgele ateş eden kovboyla ilgili bir hikayeden geliyor. Ahır kapısının her yeri kurşun delikleriyle kaplanmış, kurşun delikleri bazı yerlerde daha yoğun bazı yerlerde daha seyrekmiş. Kovboy, kurşun deliklerinin birbirine en yakın olduğu yeri merkezine alan bir hedef tahtası çizerek kendini keskin nişancı gibi göstermiş.

Tıpkı kovboyun rastlantısal gerçekliği kendi isteğine göre eğip bükmesi gibi, arkadaşım da aynı cadde üzerinde çok fazla satılık emlak olmasında bir örüntü görmüştü. Hatta bir gerekçe bile bulmuştu: “O caddede bir sıkıntı var.” Fakat satılık evlerin böyle yan yana denk gelmiş olması pekala şans eseri de olabilir yani belirli bir nedeni olmayabilir. Ya da mülklerin bulunduğu cadde-
denin kalitesiyle bağlantılı bir neden olmayabilir.

Teksas nişancısı yanılgısı aynı zamanda kümelenme yanılsaması olarak da bilinir ve ilk olarak epidemiyoloji -hastalıkların nüfus içinde dağılımı ve önlenmesi konusunu inceleyen bilim- alanında tanımlanmıştır. Belirli bir bölgede kanser vakalarına sık rastlanıyorsa insanlar genellikle çevresel etkiler üzerinde durur, hava ya da su kirlenmiş olabilir. Küçük örneklemelerde sapmaların oldukça yaygın olduğunu ve bize net bir bilgi veremeyeceklerini unutmaya eğilimindeyizdir.

Psikologlar, bu türden hatalı düşünmenin başka alanlarda da ortaya çıktığını keşfetmiştir. Buna “küçük sayıların yasasına duyulan inanç” adını verirler. Kısaca anlatmak gerekirse, her şey gelip, insanların, küçük bir örneklemin anlamlı ve güvenilir bir sonuç üretebileceğini düşünme eğilimine dayanır (Teksaslı nişancının hedef tahtasındaki delikler gibi). Salt şans fak-

törünü eleyebilmek için daha büyük bir örnek-leme ihtiyaç vardır (ahırın geri kalanını kaplayan delikler).

1950 yılında yayımlanan ve klasik haline gelmiş bir araştırmada, istatistikçi William Feller, insanların gelişigüzel olaylarda rahatlıkla örüntü görmeye hazır olduğunu keşfetmiştir. İkinci Dünya Savaşı sırasında Londra'ya yapılan hava saldırısında, şehrin bazı bölgeleri hiç hasar almazken bazı bölgeleri ise arka arkaya bombalanmıştı. Londralılar, şehrin bombalanmayan kesimlerinde Alman casusları yaşadığı için oraların bombalanmadığına hükmetmişti ancak sonradan yapılan istatistiksel analizler bombaların tamamen gelişigüzel atıldığını ortaya koymuştu.

Rastgele olaylarda örüntü görme eğilimi son derece insanidir ve evrimsel bir işlevi de bulunmaktadır. Hayatta kalabilmek için, atalarımızın her zaman tetikte olması gerekiyordu. Çevrelerinde gerçekleşen değişimlerin farkına varmak ve bunlara neyin neden olmuş olabileceğini düşünmek zorundaydılar ki kendilerini neyin beklediğini öngörebilsinler.

Emlakçıya neden o caddede bu kadar çok mülkün satılık olduğunu sorduğumda gülerek şöyle dedi: "Çünkü oldukça uzun bir cadde."

Çirkin Kızkardeşler [*Ugly Sisters*]

Neden isimleri hatırlamakta zorlanırsınız

Yüzü gayet net aklımda ve adının da Paul olduğunu biliyorum ama ne kadar düşünürsem düşüneyim soyadını bir türlü çıkaramıyorum. Aklıma gelen tek Paul, Paul Newman, ama her ne kadar aralarında bir benzerlik olsa da benim kastettiğim o değil. Sanki Paul'lerden biri öbürünün önüne geçip onu saklıyor gibi ve ne kadar dikkatli bakarsam o kadar az görebiliyorum. Hayır, Paul Auster ya da Paul Theroux değil. Bu berbat bir durum. Vazgeçiyorum.

İngiliz psikolog James Reason, bulmaya çalıştığınız sözcüğü engelleyen davetsiz sözcüklere, ünlü Grimm masalındaki, cam ayakkabıyı sarayda unutan sanki onlarmış gibi yaparak prensin kalbini kazanmaya çalışan Sinderella'nın kız kardeşlerine ithafen, "çirkin kızkardeşler" adını vermiştir. Çirkin kızkardeşler 'dilimin ucunda' olgusunun özel bir versiyonudur: bir ismi ya da bir sözcüğü hatırlamaya çalışır

ama bir türlü çıkaramazsınız. Çirkin kızkardeşler bir yanılgıdan çok, bir tür zihinsel bağlantı hatasıdır. İronik bir şekilde, aradığınız sözcüğü bulmanızın normalden çok daha uzun sürmesine neden olurlar. Dikkatim sürekli Paul Newman'a kaydığı için, gerçekte soyadını bulmaya çalıştığım Paul engellenmiş olur.

Çirkin kızkardeşler, özellikle isimler söz konusu olduğunda kendilerini dayatırlar çünkü hafızanın hatırlamak için kullanabileceği bir ipucu yoktur. Batı kültüründe isimler insanın kişilik özelliklerine ya da fiziksel yapısına atıfta bulunmaz. Ama davetsiz kardeşler, yazılışı ya da söylenişi benzer olan sözcükler söz konusu olduğunda da ortaya çıkar.

Bir çirkin kızkardeş genellikle ona dikkat etmeyi bıraktığınızda ortadan kaybolur ve bir süre sonra aradığınız sözcük zihninizde kendiliğinden beliriverir. Ya da belirmez. Bu tür bir hafıza engelinin ne kadar acı verici ve rahatsız edici olabileceği Amerikalı psikolog Daniel Schacter tarafından *Hafızanın Yedi Günahı* adlı kitapta ortaya konmuştur. Schacter, aranan sözcüğün ilk harfini bulmak için alfabetik sıraya göre gitmenin işe yarayabileceğini belirtmiştir. İsmi bulmaya çalıştığınız kişiyle ilgili olarak mesleği ya da gözlük takıp takmadığı gibi bilgilerdense alfabeyi kullanmak daha faydalı ola-

bilir. İsmi­nin ilk harfi aklınıza geldiğinde ise o kişiyi içinde gördüğünüz ortamları düşünmeye çalışabilirsiniz. Belki bunlar bir şeyleri tetikler ve sonunda o engellenmiş adı bulabilirsiniz.

Eğer hatırladığınız ismin doğruluğundan kesin emin olmak istiyorsanız isimleri öğrenirken bir anımsatıcı kullanmak iyi bir fikir olabilir. İsmi­nin sözel anlamının size düşündürdüklerini gözünüzde canlandırabilir -örneğin ben Hilary Mantel'i hatırlayabilmek için gözümde bir pelerin canlandırıyorum- ya da ismi­nin okunuşunu kullanabilirsiniz: Jones, bones; Brown, crown; Clark, park ...gibi.

Benim Paul'ün soyadı ise hala aklıma gelmedi. Ama çirkin kızkardeşleri görmezden gelirse­m eninde sonunda gelip beni bulacaktır.

Volvo Yanılgısı [*The Volvo Fallacy*]

Yakın zamana ilişkin anılarımız beynimizi nasıl yanlış yönlendirir

Geçtiğimiz hafta pul almak için köşedeki kırtasiyeye gittim, tezgaha bir yazı asılmıştı. Kocaman harflerle şöyle yazıyordu: “BÜYÜK İKRAMIYE ÇIKAN PİYANGO BİLETİ BURADAN ALINDI!” Ne yani? diye düşündüm. Kazanan için iyi ama bizim neden umurumuzda olsun ki? Tezgahtara “Bu yazıyı asmanızın amacı nedir?” diye sordum. “Buradan bilet alırsam kazanma şansım, başka yerlere göre daha mı fazla?”

Sorumun cevabını beklemem gerekmiyordu. Cevabı zaten biliyordum. Kendi tepkim sayesinde cevabı da anlamıştım. Beş dakika öncesine kadar sadece pul almayı düşünürken şimdi ikramiye kazanabileceğim düşüncesi aklıma düşmüştü. Önce tereddüt ettim ama sonra tezgahtar yazının tam olarak ne için asıldığından kendisinin de emin olmadığını söyleyince dükkandan çıktım – elimde pullarımla ve piyango bileti almamış olarak.

Piyangonun bu şekilde reklamını yapmayı akıl eden kişi, oldukça yaygın bir yanılgıya bel bağılıyordu. Müşterinin dikkatini talihliye odaklayarak, ikramiye kazanma ihtimalinin, gerçekte olduğından daha yüksek olduğunu düşünmesini sağılıyordu. Psikologlar bu duruma Volvo yanılgısı ya da erişilebilirlik hatası adını vermektedir.

İnsanlar bir hükme varırken ya da bir riskin olasılığını hesaplarken kolaylıkla hatırlayabildikleri deneyimlerin ya da örneklerin kendilerini yönlendirmesine izin verirler. Ancak bu ‘erişilebilir’ bilgi, muhakkak doğru bilgi değildir. Volvo yanılgısı adını Amerikalı psikolog Richard Nisbett’in yaptığı bir deneyden almaktadır. Nisbett katılımcılara hayali bir durum sunmuştur. Bir Volvo, hani şu dayanıklı ve güvenilir İsveç arabalarından, almaya karar veriniz. Bir partide bu düşüncenizden bir komşunuza bahsettiniz. Size şöyle söyledi, “Hayır, sakın. Volvo olmaz. Kayınbiraderimin Volvo’su var ve her gün başka bir arıza çıkarıyor.” Hala Volvo almayı düşünüyor musunuz? Bu kişisel tecrübeye dayalı ama erişilebilir bilgiye dayanarak başka bir marka satın almaya karar veren herkes Volvo yanılgısına düşmüş demektir.

Fikirlerimiz erişilebilirlik hatasıyla doludur ve bu durum bizi şaşırtmamalıdır. Beynimiz somut bilgiden, iz bırakan ve duygularımızı hare-

kete geçiren deneyimlerden hoşlanır. Örneğin, çoğu insan doğal bir afet ya da bir trafik kazası sonucu ölme ihtimalini abartır çünkü felaketler ve kazalar duygularımızı harekete geçirir. Bunlar heyecan uyandıran durumlardır ve bu yüzden de hep beynimizin bir köşesinde kullanılmaya hazır olarak dururlar. Medya, tam olarak hangi bilginin erişilebilir olduğu üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. California'da meydana gelen her depremde sonra doğal afetlere karşı sigorta yaptıran insanların sayısında artış kaydedilir. Bu durum mantıklı görünse de yaşanan felaketin üzerinden zaman geçtikçe sigorta yaptıranların sayısı da düşer ve bu durum mantıksızdır. Deprem ihtimalinde bir azalma olmamıştır fakat medyanın bu büyük ve duygusal açıdan travmatik olayı yayınladığı dönemde erişilebilir olan deprem düşüncesi insanları sigorta yaptırmaya iter.

Psikologlar, katılımcıların erişilebilirlik hatası nedeniyle yanılığa düştüğünün görülebildiği onlarca deney yapmıştır. Deneylerden birinde bir gruptan olumlu kişilik özelliklerinden oluşan bir listeyi, ikinci gruptan da olumsuz kişilik özelliklerinden oluşan bir listeyi okumaları istenmiştir. Daha sonra her iki gruptan da aynı hikayeyi okuyup hikayedeki ana karakter hakkında düşüncelerini anlatmaları istenmiştir.

Pozitif kişilik özelliklerinin bulunduğu listeyi okuyan gruptaki katılımcıların, diğer gruptaki katılımcılara oranla, hikayenin ana karakteri hakkında daha olumlu bir izlenime sahip oldukları ortaya çıkmıştır. Çünkü olumlu özellikler onlar için daha 'erişilebilir' durumdadır ve bu durum kararlarını da etkilemiştir.

Erişilebilirlik hatasına karşı kendisini korumak isteyen kişi bir mücadeleye hazır olmalıdır. Bu hata genellikle kestirme yoldan sezgisel düşünme şeklinde ortaya çıkar. Önemli bir karar alacağınız zaman hangi duygusal ya da açığa vurucu olaylar veya deneyimlerin muhakemenizi etkileyebiliyor olduğunu sorgulayın. Gerçekler, hakikaten de sizin sezgisel izlenimlerinle örtüşüyor mu?

Bunları okuduktan sonra erişilebilirlik hatasını birden her yerde görmeye başlayabilirsiniz ama en azından artık neden ortaya çıktığını biliyorsunuz.

Bildik Yol Etkisi [*Well-Travelled Road Effect*] *Neden tanıdık yollar daha kısaymış gibi gelir*

Geçtiğimiz ay başka bir eve taşındık. Artık, eski evimden yaklaşık seksen kilometre uzakta, ülkenin doğusunda yaşıyorum. Arkadaşıma tarif ederken, “Göz açıp kapayana kadar varmış olursun,” dedim. Kendim arabayla buraya ilk seyahat ettiğim zaman yolun bana ne kadar da uzun geldiğini unutmuşum bile. Yaklaşık kırk beş dakikalık yolmuş gibi geliyor, oysa navigasyon cihazını kurduğum için biliyorum ki aslında yol bir saatten fazla sürüyor.

Çoğu insan bu türden yanlış tahminlerde bulunur. Eşinize, sanki en az on beş dakikanızı almayacakmış gibi, “On dakikaya evde olurum,” diye mesaj atarsınız. Çünkü her gün aynı yolda araba kullanırsınız ve yol artık o kadar tanıdık ki tahmininiz fazlasıyla iyimser olur.

Bu durum bildik yol etkisi olarak bilinir. Bu etkiyi tatillerde de yaşarım. Havaalanından La Palma’ya kadar olan yol bitmek bilmez, oysa

geri dönüş yolu çok daha kısa gelir. Hatta her tatile gidişimde içgüdülerim beni hayal kırıklığına uğratar. Gideceğim yere varmak yıllarca sürmüş gibi gelirken dönüş yolu göz açıp kapayıncaya kadar geçer.

Bildik yol etkisi, maruz kaldığımız bilgi miktarıyla alakalıdır. Ne kadar çok bilgiyi işlememiz gerekirse zaman da o kadar yavaş geçer. 1960'larda, Amerikalı psikolog Robert Ornstein yaptığı bir deneyin katılımcılarına, içinde, basit bir 'çıt' sesinden karmaşık sokak seslerine kadar değişik seslerin bulunduğu kayıtlar dinletmişti. Sesleri dinledikten sonra katılımcılardan kaydı ne kadar süredir dinlediklerini tahmin etmeleri istenmişti. Dinledikleri kayıta bulunan bilgi miktarı arttıkça deneklerin tahmin ettikleri sürenin de uzadığı görülmüştü. Örneğin, belirli bir süre zarfındaki 'çıt' seslerinin sayısı arttırıldığında, katılımcılar bu kaydın süresini daha uzun olarak değerlendiriyordu.

Ornstein benzer bir deneyi resimlerle de yaptı. Burada da karşılaşılan bilginin karmaşıklığının zaman tecrübesi üzerinde etkisi olup olmadığını anlamaya çalışıyordu. Gerçekten de, resimler karmaşıklaştıkça katılımcılar onlara bakarken daha uzun zaman geçirdiklerini düşünmeye başlıyorlardı. Ornstein, bu durumun, çocuklar için zamanın yetişkinlere göre daha yavaş

geçmesinin bu yolla açıklanabileceğini öne sürdü. Bir çocuğa bir okul yılı sonsuzmuş gibi gelir, oysa bir öğretmen, dönem sonu geldiğinde şöyle düşünür: Bir yıl daha geçip gitti mi şimdi?

Bildik yol etkisi 'ikincil hatalar' kategorisine giriyor ve sonuçları zaman zaman keyifli bile olabilir. Düşünsenize, ya işe gidene kadar araba kullandığınız yol size hep ilk günkü gibi uzun gelseydi? Bu türden hatalı düşünme örnekleri, öznel tahminlerin düşündüğümüzden çok daha az güvenilir olduğunu ortaya koyuyor ki bu da muhakememize çok da fazla güvenmememiz gerektiği anlamına geliyor.

Yakın zamanda, beni on beş dakika içinde alacağını söyleyip yarım saat bekleten bir taksi şoförüne, gelmesinin neden bu kadar uzun sürdüğünü sordum. Samimi bir tonda sormuştum ama cevap verirken kullandığı ses tonundan rahatsız olduğu anlaşılıyordu: "Gelirken oyalanmadım ama trafik fena halde yavaş akıyordu." Evet, bu da başka bir tür hatalı düşünme örneği. Hangi tür olduğunu hatırladınız mı?

X, Bilinmeyen Etken

[X, *The Unknown Quantity*]

Bilinmeyenler nasıl yanıltıcı savlar yaratır

Yakalanmakta olduğumu hissettiğim grip için önerdiği hapların gerçekten iyi gelip gelmeyeceğini sorduğumda eczacım kararlılıkla, “Homeopati¹² işe yarıyor,” dedi, “Yaramadığını gösteren herhangi bir bilimsel kanıt yok.” Güldüm ve dedim ki, “Eh, bu mantığa uyan başka şeyler de akla gelebilir öyleyse. UFO’lar gerçekten vardır çünkü olmadıklarını gösteren hiçbir delil bulunmadı. Beynim, tespit edilemez sinyaller yayıyor, çünkü şimdiye dek kimse beyinlerin bunu yapmadığına dair bir kanıt üretmeyi başaramadı.” Eczacıma bana alaycı bir bakış attı. Söylediğinin doğru olduğundan emindi. “Tamamen size kalmış,” dedi, “Her şeyden önce sizin inanmanız lazım.”

12 Eşsağaltım; benzeri ile tedavi. Bir hastalığın, hastalık belirtilerini sağlıklı bir insanda ortaya çıkarabilecek maddelerin, hastaya çok düşük ve gitgide seyreltilerek azaltılan dozlarda verilmesiyle tedavi edilebileceğini ileri süren alternatif tıp yöntemi. (ç.n.)

Eczacımanın mantık yürütmesi hatalıydı ama akla yatkın görünüyordu. Tek söylediği, homeopatinin işlemediğine dair elimizde bir kanıt olmadığıydı. Argümanı tamamen yersiz ve vardığı sonuç da -yani homeopatinin işe yaradığı savı-mantıksızdı. Bu tür yanılgılar, ispatlama mecburiyeti argümanı, ya da şık Latince ismini kullanacak olursak, *argumentum ad ignorantiam* olarak bilinir. Alfabe de bunu X başlığının altına koydum çünkü matematikte X, bilinmeyeni ifade eder.

İspatlama mecburiyeti argümanının klasik örneklerinden biri şu şekildedir: Tanrı vardır, çünkü var olmadığına dair hiçbir kanıt yoktur. Bunu tam tersine de çevirebilirsiniz: Tanrı yoktur, çünkü var olduğuna dair hiçbir kanıt yoktur. Her iki iddia da hatalıdır. Bir önermenin doğru olup olmaması, karşıtını destekleyen delillerin yokluğuna değil, kendisini doğrulayan ya da çürüten kanıtların varlığına bağlıdır. Bu bakımdan, eczacımanın vermiş olduğu hükmü askıya alarak iddiasını güçlendirecek kanıtlar araması gerekiyor.

İspatlama mecburiyeti argümanı genellikle bir şeye körü körüne inanan ya da inanmak isteyen ancak elinde gerçek bir kanıt bulunmayan insanların söylevlerinde kullanılır. Bir tartışma ya da münazara sırasında iddialarını o denli duygusal ve heyecanlı bir şekilde öne sürerler ki onlara karşı çıkmak çok zordur. Birinin “Ölümden sonra

yaşam var,” dediğini duyarsınız, “çünkü şimdiye dek kimse aksini ispat etmedi.” Bir karşı-argüman geliştirmenin pek de anlamı olmadığını anlarsınız, aslında gerek de yoktur. Basitçe ‘bu sadece bir yanılgı’ demek yeterlidir ama bunu söylemenin tartışmayı sonlandıracağına garantisi de yoktur. Karşınızdakinin iddiasının bir yanılgıdan ibaret olduğunu ve dolayısıyla da ‘sayılmayacağını’ düşünerek tatmin olmak yerine konuya hemen, bu iddianın delillerine yönelik kurnazca bir soruyla devam etmek daha iyi bir strateji olabilir.

İspatlama mecburiyeti argümanı büyük çaplı toplumsal ya da felsefi sorularla sınırlı değildir, aşağıdakine benzer, ufak tefek mevzularda da karşımıza çıkar: “Onun bir kız arkadaşı yok çünkü onu daha önce hiçbir kadınla görmedim.” Burada da karşı-iddiayı -onu daha önce hiçbir kadınla görmedim- destekleyecek herhangi bir unsurun bulunmayışı “onun bir kız arkadaşı yok” iddiasının kanıtı olarak öne sürülüyor.

İspatlama mecburiyeti argümanını hatalı düşünme şeklinde değerlendirilerek reddetmek her zaman mümkün olmaz. İstisnaları vardır. Örneğin mahkemede ispat zorunluluğu bulunmaktadır: herkes, suçu ispatlanana kadar masumdur. Kanıta dayalı tıpta, bir ilaç ya da tedavi, işe yaradığını gösteren yeterli bilimsel veri olmadığı sürece uygulamaya konmaz, diğer bir deyişle, aksi kanıtlanana kadar geçersizdir.

Çok Kötü Bir Oteliniz Var

[Yours is a Very Bad Hotel]

İntikam duygusu neden mantıksız davranışlara yol açar

16 Kasım 2001 sabahının erken saatlerinde Amerikalı iki danışman, Tom Farmer ve Shane Atchinson, Houston'daki Double Tree Club Oteli'ne vardılar. Ta Seattle'dan yapmış oldukları yolculuğun yorgunluğu üzerlerindeydi ve bir duş alıp dinlenebilecekleri anı iple çekiyorlardı. Otele girip, gece görevlisi olan Mike'ı buldular. Mike onlara "Artık size verecek odam kalmadı," dedi, "Sizin için ayrılan odaları başka müşterilere verdim. Geleceğinizi düşünmüyordum. İnsanlar genellikle sabaha karşı ikide otele giriş yapmazlar da."

Tom, "Peki eğer başkasına verecekseniz, oda ayırtmak ne işe yarıyor," diyerek öfkeyle feryat etti. "Yorgunluktan öldük. Hadi ama. En azından bize başka bir otel bulabilirsin." Mike pek yardımsever sayılmazdı ama sağa sola telefon etmeye başladı ve sonunda altı mil ötede

başka bir otel buldu. Otel tam bir çöplüktü ve boş olan yegane odalar da sigara içenler için ayrılanlardı. Tom ve Shane Double Tree Club Otel'i'nin çok kötü bir otel olduğuna karar verdiler.

Maruz kaldıkları kötü muamele karşısında intikam almaya karar veren Mike ve Shane, otel müdürüne hitaben düzenlenmiş, on yedi slayttan oluşan bir Power Point sunumu hazırladılar. Sunumun en başında meşum “Çok Kötü Bir Oteliniz Var” cümlesi duruyordu. Sunumu hazırlamak onlar için oldukça fazla çabaya ve zamana mal oldu. Otelde yaşadıklarına ilişkin, içinde alıntılar, grafikler ve resimler barındıran oldukça titizlikle hazırlanmış, yer yer mizahi öğeler barındıran bir izahattı bu. Tom ve Shane, Mike'ın kariyer geçmişini bile araştırıp bir grafikte özetlemişlerdi. Sunumu otel müdürüyle birlikte tüm arkadaşlarına ve tanıdıklarına yolladılar ve sonunda bu Power Point sunumu virale dönüşüp yüz binlerce potansiyel müşteriye ulaştı. “Çok Kötü Bir Oteliniz Var” ifadesi, müşterinin, başarısız hizmet karşısındaki intikam gücünün simgesi olarak, pazarlama derslerinin bir parçası haline geldi.

Tom ve Shane'in hareketini, çıkırından çıkan iki gayretkeş danışmanın yaptığı bir şaka – hatta, Twitter ve Facebook'tan önceye dayandığını düşünecek olursak, biraz eski moda

bir şaka – olarak görebileceğiniz gibi, neticeye oranla harcanan zaman ve çabanın miktarını göz önünde bulundurarak, mantıksız bir davranış olarak da değerlendirebilirsiniz. Zamanlarını harcamanın daha iyi bir yolu yok muydu? Yaşadıkları tatmin duygusu, intikamın tadı, kendilerini bu denli adamalarına değer miydi? Birmingham ile Cardiff arasındaki seferde yaşanan bir rötar hakkında şikayette bulunmak için iki gününüzü, demiryolu şirketinin yöneticilerine hitaben bir Power Point sunumu hazırlamakla geçirdiğinizi düşünün. Geçen hafta bana son kullanma tarihi geçmiş meyve suyu sattığı için, her zaman alışveriş yaptığım süpermarkekte karşı bir boykot organize ettiğimi hayal edin. Muhtemelen, işte bu, hatalı mantık yürütmenin bir örneği, geçersiz bir karşılaştırma diye düşünüyorsunuz.

Bir noktaya kadar haklı olabilirsiniz çünkü ben Tom ve Shane'in akıllarından geçeni bilemem; tek söylemeye çalıştığım: her zaman eleştirel olun, konu kendi eleştiriniz olduğunda bile. Bazen, intikam arzusuna kapıldığımızda asıl ulaşmak istediğimiz noktayı unuturuz ve elde edeceğimiz herhangi bir kazanç, kişisel kayıplarımız karşısında azımsanacak düzeyde kalır.

Sıfır Risk Eğilimi [Zero Risk Bias]

Nasıl bütün risklerin önüne geçmeye çalışırız

Günün her dakikasında karşı karşıya kaldığı risklerin her birinin farkında olan biri, spor yapmayı ya da el işleriyle uğraşmayı bir tarafa bırakın, evden dışarı bile çıkmaz, bir şey yemeye cesaret bile edemezdi. Hayatımdaki tüm risklerden kurtulmak isterdim ve bu isteğimde yalnız da değilim. Yine de çoğu insan, araba kullanırken telefona cevap vermek ya da içki veya sigara kullanmak gibi kontrol edebilecekleri riskleri bile görmezden geliyor. Sigara içmenin hayatlarını mahvedebileceğini ve insanların trafikte ölebileceğini biliyorlar ama bunların kendi başlarına gelmeyeceğini iddia ediyorlar. İşte burası, içimizdeki özgüvenin devreye girdiği yer (bkz. Wobegon Gölü Etkisi). Ancak, radyoaktivite ya da zehirli kimyasallar gibi kontrol edilmesi mümkün olmayan elle tutulamayan şeyler söz konusu olduğunda, insanlar riske gir-

memeyi tercih ediyor. Bu tür riskleri sıfıra indirmeyi gerçekten isterlerdi; bunu yüksek gerilim hatlarına karşı yapılan protestolardan ya da hükümetlerin, çocuk parklarının, çocukların kendi odaları kadar güvenli hale getirilmesine yönelik aldıkları önlemlerden anlayabilirsiniz.

Bazı önemli konularda, toplam riski daha büyük oranda azaltacak alternatif seçenekler mevcutken, belirli bir alanda da olsa riski tamamen ortadan kaldırma arzusuna sıfır risk eğilimi adı verilmektedir. Sosyal bilimciler Jonathan Baron, Rajeev Gowda ve Howard Kunreuther deney katılımcılarına aşağıdaki durumu anlatırlar. İki şehir vardır ve bunların çöplükleri yeraltı suyunu kirletmektedir. Şehirlerden birinde iki milyon, diğerinde ise bir milyon kişi yaşamaktadır. Daha büyük olan şehrin çöplüğü her sene sekiz kanser vakasına neden olurken küçük şehirde her sene dört kanser vakası görülmektedir. Bu şehirlerin kirlilik sorununa ayıracakları bütçe oldukça kısıtlıdır. Üç seçenek bulunmaktadır:

1. Her iki şehir çöplüğünün de kısmen temizlenmesi. Bu seçenek, büyük şehirdeki kanser vakalarını sekizden dörde, küçük şehirdekileri de dörtten ikiye düşürecektir.

2. Küçük şehrin çöplüğünün tamamen, büyük şehrin çöplüğünün ise kısmen temizlenmesi. Bu seçenek, küçük şehirdeki kanser vakalarını dörtten sıfıra indirirken, büyük şehirdeki vakaları da sekizden yediye düşürecektir.
3. Büyük şehrin çöplüğünün kapsamlı olarak, küçük şehrin çöplüğünün ise kısmen temizlenmesi. Bu seçenek, büyük şehirdeki kanser vakalarını sekizden üçe, küçük şehirdeki kanser vakalarını da dörtten üçe indirecektir.

2. seçenek, her yıl kansere yakalanacak hasta sayısını beş adet düşürmesine ve buna karşılık 1. ve 3. seçenekler altışar adet düşürmesine rağmen, aralarında yargıçlar ve politikacılar da olan katılımcıların yüzde 42'si 2. seçeneği tercih etmiştir.

Neden insanlar sıfır risk sunan seçeneğin peşinden giderler? Çünkü risk ortadan kaldırılmışsa artık onun için endişelenmeniz gerekmez. Jonathan Baron, *Düşünme ve Karar Verme* adlı kitabında bu gerekçenin kendi içinde anlamlı olduğunu belirtmektedir. Yine de aklınızda olsun, sıfır risk bir yanılsamadır. Kendini hiçbir şekilde tehlikeye atmadığını düşünen

insan bir yanılgı içindedir. Ortadan kaldırılan tek risk, çöplüğün neden olduğu kirlilik sonucu kansere yakalanma riskidir, başka herhangi bir nedenden kansere yakalanma riski değil. Ernest Hemingway'in de dediği gibi, "Hayat ölümcül bir hastalıktır." Hepimiz bir şekilde öleceğiz.

Kaynakça

- Arkes, H.R. & Blumer, C. (1985). The Psychology of Sunk Cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35.
- Aronson, E., Wilson, T. & Akert, R. (2007). Sociale psychologie. Amsterdam: Pearson Education.
- Baron, J. (2000). *Thinking and Deciding*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Baumeister, R., Bratslavsky, E., Finkenauer, C. & Vohs, K. (2001). Bad Is Stronger Than Good. *Review of General Psychology*, Vol. 5, No. 4.
- Berner, E. & Graber, M. (2008). Overconfidence as a Cause of Diagnostic Error in Medicine. *The American Journal of Medicine*, Vol. 121.
- Braeckman, J. & Boudry, M. (2011). *De ongelovige Thomas heeft een punt. Een handleiding voor kritisch denken*. Antwerp: Houtekiet.
- Brooks, D. (2011). *Het sociale dier. De verborgen oorsprong van liefde, karakter en succes*. Amsterdam: Contact.
- Chabris, C. & Simons, D. (2011). *De onzichtbare gorilla. Selectieve waarneming en valse intuïtie*. Amsterdam: Archipel.

- Dobelli, R. (2011). *De kunst van het heldere denken. 52 denkfouten die je beter aan anderen kunt overlaten*. Amsterdam: De Bezige Bij.
- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Finucane, Melissa L., Alhakami, A., Slovic, P. & Johnson, Stephen M. (2000). The affect heuristic in judgments of risks and benefits. *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol. 13, No. 1.
- Gawande, A. (1999). The Cancer-Cluster Myth. When a dozen people in a neighborhood develop tumors, it can't be coincidence. Or can it? *The New Yorker*, 8 February.
- Gilovich, T. (1991). How We Know What Isn't So. *The Fallibility of Human Reason in Everyday Life*. New York: The Free Press.
- Groopman, J. (2008). *How Doctors Think*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., Knetsch, J. & Thaler, R. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1.
- Koomen, W. (2007). Voodoo gedachten. Onderzoek naar magisch denken. *Skepter*, 1.
- Kraaijeveld, K. & Weusten, S. (2010). *Helder denken. De routeplanner voor je brein*. Utrecht: Kosmos.
- Lerner, M. & Simmons, C. (2001). Observer's reaction to the 'innocent victim': Compassion or rejection? *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 4.

- Meuleman, M. & Verplaetse, J. (1998). Valkuilen in ons denken. *Skepter*, 1.
- Nisbett, R.E., et al. (1976). 'Popular Induction: Information is Not Always Informative', in J.S. Carroll & J.W. Payne (eds.), *Cognition and Social Behavior*, Hillsdale, New Jersey.
- Royzman, E. & Baron, J. (2002). The Preference for Indirect Harm. *Social Justice Research*, Vol. 15, No. 2.
- Schacter, D. (2002). *The Seven Sins of Memory. How the Mind Forgets and Remembers*. Boston: Houghton Mifflin Harcourt.
- Sabini, J., Siepmann, M. & Stein, J. (2001). The Really Fundamental Attribution Error in Social Psychological Research. *Psychological Inquiry*, Vol. 12, No. 1.
- Spranca, M., Minsk, E. & Baron, J. (1991). Omission and Commission in Judgment and Choice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 27.
- Sutherland, S. (2010). *Irrationaliteit*. Amsterdam: Nieuwezijds.
- Townsend, J. (2011). The Lake Wobegon Effect and the Cell Phone Ban, *The Huffington Post*. http://www.huffingtonpost.com/john-b-townsend-ii/the-lake-wobegon-effect-a_b_1163246.html
- Verplaetse, J. (n.d.). *Inleiding in de argumentatieleer*. Free e-book. University of Ghent.
- Wilson, T., Meyers, J. & Gilbert, D. (2001). Lessons From the Past: Do People Learn from Experience that Emotional Reactions are Short-Lived? *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 27, No. 12.
- <http://psychclassics.yorku.ca/Freud/Dreams/dreams.pdf>
- <http://dissidentvoice.org/2011/09/cheneys-kettle-logic/>

Suzanne Weusten

Kendimizi Nasıl Kandırırız?

Hatalı Düşünmenin ABC'si

**Neden en iyi fikrin kendi fikrimiz
olduğunu düşünürüz?**

**Gerçekten sevdiğimiz şeylerin
kusurlarını görmekte neden zorlanırız?**

**Kendimizi ya da ekibimizi grup
düşüncesinin tuzağına düşmekten
nasıl koruyabiliriz?**

**Sık düştüğünüz yanılgıların ve bilişsel
önyargıların nasıl farkına varacağınızı,
onlardan nasıl kaçınacağınızı öğrenmek
istemez misiniz?**



14 TL

ISBN: 978-975-7569-78-7

