onur uğur

[bAzı ŞeyLeR hÂkkınDa bAzı ŞeyLeR]

teoremler, iş hayatı, savaş sanatları ve diğerleri...

dih

hayalci hücre: #30 onur uğur | hayalci kalem #8 | bazı şeyler hakkında bazı şeyler: teoremler, iş hayatı, savaş sanatları ve diğerleri... | onur uğur ©2023 hayalci hücre | bu kitabın türkçe yayın hakları onur uğur ve hayalci hücre yayın'a aittir. | editör: dr. ali gül | kapak tasarımı ve illüstrasyonlar: ezgi yıldızoğlu | yayına hazırlayan: soner torlak | dizgi: nail dündar | baskı-cilt: repar tasarım matbaa, yenibosna merkez mh. cemal ulusoy cd. no: 43 bahçelievler/istanbul (sertifika no: 40675) | 1. baskı 2023 / istanbul | isbn no: 978-625-6597-19-8 | sertifika no: 73832 | hayalci hücre yayın lema yayıncılık basım dağıtım kırtasiye ticaret limited şirketi sinanoba mahallesi aktay caddesi A3-27 blok no: 6a iç kapı no: 6 büyükçekmece / istanbul |
https://hayalcihucre.com

onur uğur

[bAzı şeyLeR hÂkkınDa bAzı şeyLeR]

teoremler, iş hayatı, savaş sanatları ve diğerleri...

dih
yayınevi

onur uğur

1984 yılında Ankara'da doğdu. Memur bir ailenin çocuğu olarak sırasıyla Ankara, Rize, İstanbul, Hatay, Adana, Ankara sonra tekrar Adana ve kitabın yayınlandığı dönemde tekrar Ankara gibi şehirlerde yaşadı. Taşınmak onun için adeta bir tutku. Lisans eğitimini Çukurova Üniversitesi İşletme (İng.) lisansüstü eğitimini ise Yönetim ve Strateji alanında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde (Mülkiye) tamamladı. 2005 yılında tanıştığı Aikido ile savaş sanatları dünyasına giriş yaptı. Aikido ve Wing-Tsun branşlarında aktif çalışırken diğer savaş sanatları hakkında araştırmalar yaparak kültürel, toplumsal ve tarihsel gelişimlerini inceledi. İş hayatı ve savaş sanatları benzerliklerini anlattığı interdisipliner konuşmalar yapmakta, bazı platformlarda yazıları yayınlanmaktadır. On üç yaşından beri içinde bulunduğu çalışma hayatında aile işletmeleri, şahıs şirketleri ve uluslararası şirketlerde çeşitli pozisyonlarda görev alan Uğur, kitabın yayınlandığı dönemlerde uluslararası bir şirkette yöneticilik yapmaktadır. Kellerin Savaşı, Aliterasyon'la Her Şeyin Bir Şeyi Var, Küçük Resim gibi farklı tarzlarda beğenilen podcastler yapmış, yönetim koçluğu, ebeveynlik, liderlik ve mentorluk konularında çalışmalara katılmış, sivil toplum kuruluşları, çeşitli dernek ve organizasyonlarda kuruculuk, stratejik iş geliştirme, eğitmenlik gibi görevlerde bulunmuştur. Motosiklet tutkunu ve adrenalin bağımlısı yazar evli, bir kız çocuğu ve bir erkek kedi sahibidir. Halen bağlı bulunduğu dojoda (Japon Savaş Sanatlarının icra edildiği yer) Aikido dersleri vermekte, ziyadesiyle merak etmekte, merak ettiklerini araştırmakta ve araştırdığı konuları paylaşmaktadır.

人

içindekiler

önsöz 11 | kumarbazın yanılgısı | 15 diderot ve eski sabahlığım için pişmanlık | 25
doğu hindistan kumpanyası | 33 hızlanmak için yavaşlamak | 41 adapteyim adapte | 47
kızıl kraliçe etkisi | 53 başarısızlık hakkında başarısız bir yazı | 59
hafızamıza güvenelim mi? | 67 kim kimi itiyor? | 73
savaş sanatlarında sıkça sorulan sorular | 79
yüz moymun deneyi ve bilgiye açlık | 109
organizasyonel yönetimlerde ahenk | 87 şakma | 95 aynen böyle | 103
bir pandemi şarkısı | 115
değişken belirsizliklerde karmaşık muğlaklık | 131

içindekiler

sus ve begen beni | 137 ponzi'ler ponzi'lerimiz | 143
112 saat | 149 birer linç alır mıyız? | 155
uyumsuzluk korkusu | 161 on mandala dengе anlatımı | 167
dolandırılmanın dayanılmaz hafifliği | 175
her açıdan ringelmann | 183 şifa-i sükit | 191
kötülük nasıl beslenir? | 197 multitasking | 203
kırgınlıklar, vazolar ve kintsugi | 209
sanal bebekler neden öldü? | 215 kaç lira bir savaş | 221
streisand etkisi | 227 sosyal normların bedeli | 233
emek antolojisi | 239

人

Önsöz

Avcı-toplayıcı toplumdan tarım toplumuna, tarım toplumundan sanayi toplumuna, sanayi toplumundan bilgi toplumuna derken günbegün cemaatten bireye doğru emin adımlarla ilerledik. Bu yolculuk sırasında sıkıcılığı, zorluğu, kaosu, krizleri; mutluluk, hayal kırıklığı, sevinç, umut, haset ve gıpta duygularını bardaktan boşanırcasına yaşayan insan, kendi iç yolculuğuna odaklandı. Topluluk olmak güzeldi de baş yastığa düştüğü anda tek başına olmanın netliği suratımıza çarpıyordu. Her şeyden önce bireydik. "Tüm araçlar üzerime geliyorsa ben ters yönde gidiyor olabilir miyim acaba?" farkındalığına hafif hafif yanaşan kitleler, davranışlarını çeşitli kalıplarla açıklama ihtiyacı duydular. Milenyum başında popüler kültürün fabrikasyon kahraman üretiminde vites arttırması, normal insan kriterlerini de süper kahraman seviyesine endeksledi. Marvel, DC ve bilumum popüler kültür makineleri insanüstülüğü sıradanlık kisvesi altında işlemeye çalıştı. Bir lise öğrencisi örümceğin ısırmasıyla süper güçlere sahip olabiliyor; anne ve babası dar bir sokakta öldürülen bir çocuk, travmasını etkili bir silaha dönüştürebiliyordu. Nefretini adalet arayışına çeviren kahramanın tayt ve pelerinle kuşandığı dramatik estetik bile bize normal geliyordu. Artık normallerimiz çok da normal değildi. Normal olan değişmeye başladığı anda üzerimize "yeni normaller" atılmaya başlanmıştı. Yeni normaller tedavüle girdikçe eski normaller avam bulunuyor, geldiğimiz noktanın büyüsüyle eski normaller beğenilmez oluyordu. Yumurtadan çıkmış davranışlar kabuğunu beğenmiyordu.

Bilim dünyası ise duyguların yönlendirdiği davranışı araştırıyor, insan doğasının rasyonellikten ne denli uzak olduğuna dair verileri anlamlandırmaya çalışıyordu. İşte

bireyden topluma, özelden genele insanlığın yaşadığı tüm bu cümbüş, elinizdeki kitabın yazılmasına sebep oldu. Okurdan çok yazarın olduğu günümüz dünyasında kitapçı raflarında bir kitaba daha ihtiyaç var mıydı? Bence yoktu. Ancak Margaret Atwood'un "Ölülerle Uzlaşmak" kitabında bahsettiği gibi, her yazı bir ihtiyaçtan doğar: "Geçmişin tamamen unutulmasını engellemek için. Unutulan geçmişi ortaya çıkarmak için. Yazmaya devam etmezsem öleceğimi bildiğim için. Okura haz ve eğlence vermek için. İlham perisi sebebiyle. Berbat çocukluğumun kusurlarını telafi etmek için. Ölüler adına konuşmak için. Hayatı tüm karmaşıklığıyla kutlamak için. Evreni övmek için. Umut ve kefaret olasılığını kabul etmek için…" Ve en sevdiğim: "Bana verilenlerden bir kısmını geri vermek için."

Margaret Hanım'ın yazma motivasyonunu açıklayan birbirinden güzel cümlelerin yarattığı duygusal rodeonun dışında, aslında bu kitabın yazılış amacı, bilgiye duyduğum hayranlık ve epistemolojiye olan ilgim. Bu hayranlık ve ilginin odaklandığı temel nokta ise özellikle bilgiye ulaşma ve bilgiyi iletme süreçleri sırasında yaşadıklarımız, hissettiklerimiz. Kitabın ana hatlarının bir kısmı internetin ve akademik çalışmaların karanlık dehlizlerinden, bir kısmı sevgili dostum Ali Gül ile yaptığımız harika sohbetler ve fikir slalomlarından, bir kısmı da tecrübelerden geliyor. Psikolojik etkiler, gündelik hayatta açıklayamadığımız; ama öğrenince kaşlarımızı kaldırıp "Aaaaaa!.." dediğimiz davranış kalıpları, savaş sanatları, teoremler ve neler neler…

Elinizdeki kitap edebi bir eser mi? Tabii ki hayır. Akıcı ve eğlenceli mi? Kesinlikle evet. Bazı şeylere cevap vereceğine dair en ufak güven vermeyen, ancak okurken bazı şeyler hakkında okurun zihninde bir sürü soru oluşturacağına dair korkuya mahal vermeyen bir kitap.

Birtakım teşekkürler kitapların olmazsa olmazlarındandır ve şimdi okuyacağınız teşekkürler de oldukça yoğun duygularla yazıldı. Editoryal sürecin hiçbir aşamasında desteğini esirgemeyen, zaman yönetimi konusundaki takıntımı serinkanlılıkla yöneten, bilgi ve birikimiyle her görüşmemizde entelektüel çıtayı arşa çıkaran, kitabın adeta ikinci yazarı, kardeşim Dr. Ali Gül'e; yazarlık maceramda içime dokunan onlarca yorumuyla -ki birçoğu yüksek derecede motivasyon içeriyordu- kısa hayatını yaşayış tarzıyla, yaptığı iyilikler ve var oluşuyla hayattaki amacımı sorgulamama sebep olan güzel insan, canım dostum rahmetli Ramazan Atasoy'a; yazarlık konusunda beni her zaman desteklemiş değerli hocam Elif Çongur'a; öğrettikleri, duruşları ve dostluklarıyla her zaman yanımda olan hocalarım Barış Kılıçhan ve Ersin Öztürk'e; takıldığım ve merak ettiğim her konuda sabırla, objektif ve derinlikli bir öğreticilikle bilgilerini paylaşan hocam Klinik Psikolog Hülya Üstekidağ'a; kitaptaki bölümlerin bazıları Reportare.com'daki yazılarımın güncellenmiş hâli olduğundan Sinan Dirlik ve tüm Reportare ekibine, kitabın dokusunu yakalayan harika çizimleriyle Ezgi Yıldızoğlu'na, basım işlerinde tüm çalışkanlıkları ve disiplinleriyle hayran olduğum Soner Torlak ve Hayalci Hücre ekibine, kitabı yazarken koşup koşup kolumdan öpen kızım Doğa'ya (en coşkulu satırlar bu öpücüklerden sonra yazıldı) ve her maceramda bana sığınak olmayı yüksek bir başarı, zarafet ve güzellikle başaran eşim Meltem'e teşekkürü bir borç biliyorum. Ayrıca kitabı bilinçli olarak ya da bir hevesle, merakla ya da sosyal medya gazıyla, beğenerek ya da beğenmeyerek, geri bildirim vererek ya da konuşmaya bile gerek duymayarak, altını çizerek ya da göz ucuyla, övgüyle ya da bedduayla okuyacak olan siz değerli okurlara da teşekkür ederim.

Onur UĞUR

人

Kumarbazın Yanılgısı

人

“Yapay zekâ, organik geri zekâyı asla yenemez.”

Ali Gül

Postmodernizm ve pozitivizm… Bugünlerimizi şenlendiren iki güzide kavram. Çocukken izlediğimiz ünlü çizgi film Pokemon’daki Roket Takımı klasmanında bir ikili: “Belaya hazır olun! Hem de çifte belaya!” Doğru bildiklerimizin doğruluğunu sorgulatmak için ant içmiş düşünce akımları. Pozitivizm doğru bilgiye sadece bilimsel yollarla ulaşabiliriz diyerek gerçek bilgiye deneylerle, ölçülebilir metotlarla ulaşılabileceğini savunmuş; değerleri ve anlamı göz ardı ederek sadece rakamların kullanılması suretiyle her türlü alavere ve dalavereye zemin hazırlamıştır. Postmodernizm ise otoriteyi kabul etmeyen tınısıyla tekelleşmiş tanımları ve dayatılmış tarzları reddederek duvara asılan bir muzun sanatsal değerinin tartışılmasına yol açmıştır ve bu sayede artık kavramları ters yüz ederek gerçekliği istediğimiz tarafa eğip bükebilmekteyiz. Leylekler ve doğum oranları arasındaki ilişki gibi. Çocukları leyleklerin getirdiği hepimizin kabul ettiği bir gerçek(!) “Paediatric and Perinatal Epidemiology” tarafından yayımlanan “New evidence for the theory of the stork”[1] adlı çalışmaya göre Kuzey Avrupa’da leyleklerin sayısı ve doğan sevimli bebekler arasında istatistiki bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Yoksa gerçekten bebekleri leylekler mi getiriyor? En azından çocuğu olanlar, bizlere bunun doğru olmadığını söyleyebileceklerdir. Neden-sonuç ilişkisi kurulmadan, aralarında herhangi bir korelasyon bulunmayan data setlerini birbirinin kanıtı olarak kullanmaya yönelik beyhude ça-

[1] https://www.researchgate.net/publication/8906298_New_evidence_for_the_Theory_of_the_Stork

balar bulunmakta. Postmodernizm, pozitivizm vb. kavramların özünün anlaşılmaması ve istenen sonuçların elde edilmesine duyulan ihtiyaçtan dolayı önümüze çıkan bu sonuçlar günlük hayatta bizleri de etkilemekte. Bireysel olarak hepimiz inanmak istediğimiz sonuçlara kendimizi ikna edecek yollar aramakta ve genellikle bulmaktayız.

Bile bile lades demenin kendine has bir rahatlığı var. İçten içe bir şeylerin yanlış gittiği hissedilse bile adını koyamadığımız bir his "Hadi biraz yaramazlık yapalım!" dercesine o ladesi dedirtiyor. Kötü geçmiş sınavlardan iyi sonuç beklemek misali, olumsuzu göz ardı etme yeteneği belki de hayatta kalmamızın başlıca sebeplerinden. İlk insan, mağarasından bir mamut tarafından üstüne basılmayacağına dair sarsılmaz inancıyla çıktı ve insanlık o andan itibaren olasılıkları hep kendine yonttu belki de. Savaşlarda kurşunun kendine değmeyeceğini düşünerek çarpıştı, depremin sadece başka şehirlerde olacağını varsaydı, hep başkalarının ailelerinde ölümler olacağını düşünüp "bizden kimse ölmez" diye belledi. Büyüyünce herkes astronot, herkes genetik mühendisiydi. İstemediği bir işte emekliliğe doğru süzülürken her an bu tekdüze hayattan sıyrılabileceğine inanıyordu. Her piyango bileti; büyük inanışlar ateşine odun taşıyor, ikramiye çıkmasa bile ateşi amortiler tarafından söndürülemeyen hayaller devam ediyordu. Yapay zekâ, varlığını adem-i malumiyet içinde bile nirengi noktalarına bağlamaya çalışırken organik zekâ kesinlik içeren bir durumu gayet konforlu bir şekilde aksine çevirebiliyor, bir yalanı yüksek sesle ve çok tekrarla söyleyerek kitlelerin inanmasını sağlayabiliyordu. Kısacası insan istatistik biliminin ve olasılık hesaplarının arzularına müdahale etmesine izin vermiyor, ne yapıp edip kendini inanmak istediğine inandırmanın bir yolunu buluyordu.

Şansı ifade eden simgelerden en popüleri dört yapraklı yoncadır. Sonra at nalı ve uğur böceği gibi simgeler akla gelir. Japon kültüründe elini sevimli şekilde sallayan tombul kedi Maneki Neko veya başka kültürlerin şans simgelerine baktığınızda ise nedense şansın etkilediği hiçbir obje göremeyiz. Mesela bir çift zarı şans simgesi olarak nitelendiremiyoruz. Olsa olsa kumarın ya da alengirli işlerin simgesi olabilir. Çünkü şans kavramı oldukça temiz bir algıya sahiptir. Arkası önü çok fazla düşünülmez, şans geldiği an her şey tam ve tamamdır. Ancak şansın ziyadesiyle karanlık bir yönü vardır: İnsan sıklıkla şansın her zaman devam edeceğine inanmayı seçer, dolayısıyla şans süreğen sanılır.

Başarı ve performans, gerektiği zaman yerine getirilmesi ve tamamlanması gereken süreçler olmaktan başka bir yaşam amacına dönüşmekte. Üstelik baskısını tahmin ettiğimizden daha erken hissettirmekte. Evladı emeklemeden yürüdüğü için çılgınlar gibi sevinen ebeveynler, gelişme sürecindeki bir basamağı atlamayı matah bir şey zannettikleri gibi, bunu başarıya referans olarak gösterebiliyorlar. İnsan bir ağacın büyümeden meyve vermesini anormallik olarak tanımlamadığı gibi, normal olmayanı da yüceltebiliyor. Başarı beklentisi çocukluğun ilk anlarından itibaren ayaklara takılan büyük bir pranga gibi. Ancak başarının oldukça karanlık bir yönü vardır: İnsan sıklıkla başarının her zaman devam edeceğine inanmayı seçer, dolayısıyla başarı süreğen sanılır.

1913 yılında Monte Carlo'da bir kumarhanedeki rulet tekerleğinde dönen top, üst üste yirmi altı defa siyah gelmiştir. Tahmin ettiğiniz gibi oynayanlar her seferinde "Artık bu sefer de siyah gelmez ya!" diyerek paralarını kırmızıya basmışlar ve her siyah gelişinde bir sonrakinin kırmızı olma ihtimalinin daha da arttığı algısına kapılmışlardır. Yazı tura atışında üst üste on altı defa yazı gelse on yedinci atışın da yazı geleceğine inancımızın

artması gibi, üç defa altı altı attığımız zarda dördüncü atışın da altı altı olacağına dair gelişen sarsılmaz özgüvenimiz gibi analitik düşünceden uzaklaştıkça gerçek ihtimallerden de uzaklaşırız. Paranın yazı ya da tura gelme ihtimali her atışta %50'dir. İşte üst üste gerçekleşen simetrik olaylarda bir sonraki gerçekleşmeye yönelik oluşan algısal sapmaya "Monte Carlo Yanılgısı" ya da "Kumarbazın Yanılgısı" denir. Ancak burada dikkat çekmek istediğim bir nokta var: Bahsedilen yanılgının oluşabilmesi için yapılan eylemin simetrik olması gereklidir, asimetrik olaylar bu kapsama girmez. Örneğin bowling oynarken üst üste birkaç kez strike yapmak, basketbol oynarken peş peşe kılçıksız basketler atmak vb. öznenin yeteneğine ve stiline bağlı olacağından simetrik değildir. Yani kumar oynayacaksanız algısal yanılgıların aksine oyuncunun yeteneğine paranızı basmak daha mantıklı. Tabii zarlar hileli değilse.

Şans ve başarının sürekliliği olduğu inancında, yani kumarbazın yanılgısında gördüğümüz gibi, birbirinden bağımsız olayların birbirlerini etkiledikleri sanrısı beynimizin alt sistemlerinde kapsamlı çalışmalar yapıyor. Yoksa aracımızı yıkadığımız gün yağmur yağmasını başka nasıl açıklayabiliriz ki? "Çok güldük, çok ağlayacağız!" kodlanmamızı nereye bağlayabiliriz ki? Sürekli başarılı olma hâli de yukarıdaki bağımsız olayların birbirini etkilediğine inanmak gibi bir algısal sapma. Başarı, zafer, yenilmezlik, adına ne derseniz deyin bunlar ve benzerî başka kavramlar süreğen olmaktan çok uzak. Hatta bırakın süreğenliği, diyalektiğin temel esası gereği süreklilik arz etmemesi gereken kavramlar. Tam bu noktada daha önce vermiş olduğunuz doğru kararların sonunuz olması oldukça olası. Dün sizi başarıdan başarıya koşturan davranış kalıpları, bugün takımdan ayrı düz koşu yapmanıza sebep olabilir. Böylelikle başarı ve za-

fer gibi kavramlarının devasa gölgeleri olduğunu anlayabilmekteyiz. Sindirilmeyen, sebepleri analiz edilemeyen zaferler; bir sonraki yenilginin temel sebebi olarak konumlanabilir. 1990'lı yıllarda Apple'ın girişimi General Magic'in herkesten önce akıllı telefon teknolojisini geliştirmeye çalışması ve peş peşe harika kararlar alarak 200 Milyon $'dan fazla yatırım yapması, batmasını engelleyemedi örneğin. Ya da ünlü telefon markası Nokia sizce yanlış kararlar mı aldı? Aksine her karar gayet yerinde ve mantıklıydı; ancak geçmişteki müthiş başarılar aynı serinin devam edeceği yanılgısını besledi durdu. Christopher Nolan'ın Dark Knight serisinde, yıllardır savaşmayan Batman'e karşı, çarpık adalet anlayışı ve bitmek bilmez bir öfkeyle saldıran kötü adam Bane'in kurduğu cümledeki gibi: "Victory has defeated you!" (Zafer seni yendi!)

Rakiplere karşı yenilmek anlaşılabilir, üzücüdür; ancak kendinize karşı kaybettiğiniz yenilgiler kadar yıkıcı değildir. İnsan en büyük yenilgileri kendi eliyle yaratır ve bu yenilgi özünde geçmiş zaferlerin izlerini taşır. Yenilmezlik, güçlü olmanın gelebileceği son noktadır ve insan yenilmez olduğuna inanabilecek kadar ahmaktır, ihtimalleri göz ardı etmeye bayılır. İstatistik hesaplarından uzak olmayı duyguya, kadere, dogmatik düşüncelere bağlar. Dolayısıyla yenilmezlik hissiyle yaşanan yenilgi; başarıları, yaşanmışlıkları ve hatta kişiliği oluşturan unsurları hâk ile yeksan edebilir. Seri başarılar ve çevresel faktörlerin itici etkisini direkt olarak kendi şahsiyetine bağlayan kişiler ve yapılar, ilk virajda tökezlerler. Kazanmak büyülüdür ve süreğen bir yapısı olduğuna inanmamak için hiçbir sebep yoktur. Bir kere olan neden tekrar olmasındır. Üstelik genel eğilim bir kere olanın tekrar tekrar olabileceği ve hatta olacağı yönündedir. Peki bu algıdan kaçınmanın yolu yok mu? Biz her zaferden sonra

tedirgin mi olacağız? Başarılarımızın peşinden illaki yenileceğiz ön kabulünü mü geliştireceğiz? Tabii ki hayır. Sadece çevresel faktörler ve durumu net anlayacağız. Bir konuyu net anlamak ise olumlu ve olumsuz yaklaşımların optimal seviyede analizi ile gerçekleşmekte. "Biz bu işi nasıl kotardık?" sorusunun cevabı, "Bizi engelleyen hangi engeller vardı ve neleri çözdük?" sorularıyla aynı. Neleri yapacağımıza ilişkin cevaplar, neleri yapmayacağımızla ilintili. İktisattaki marjinal ikame misali: Kola içmek, ayrandan vazgeçmektir. Yani her doğru seçenek, içindeki seçeneklerin varlığıyla güçlenir. Bu da kumarbazın yanılgısından kaçınmanın en etkili yöntemlerinden biri olan "onuncu adam kuralı"nı doğurur.

Sürekli doğru kararların alınmasının imkânsızlığının bilincine varmak için birinin kararlara her zaman muhalefet etmesi gerekir. On kişinin oluşturduğu bir toplulukta herkes aynı fikri savunuyorsa en azından bir kişinin karşıt düşünceyi savunması, hatta o karşıt düşünceyi grubun kalanına kanıtlaması gerekmektedir. Karar mekanizmalarının iç denetimi bu yolla gerçekleşir. Konuyu tam ters yönden irdelemek, genel bir kabulün önüne geçer. Ayrıca bu yaklaşım; içinde bulunulan durum hakkındaki farkındalığı arttıracak, durum ya da konuya etkiyen kuvvetleri tanımlamada elimizi rahatlatacaktır. Adam Fewer'ın ünlü romanı "Olasılıksız"da anlatıldığı gibi, parayı havaya attığınızda yazı ya da tura gelme ihtimali %50'dir; ancak paraya etkiyen tüm kuvvetleri bilirsek (mesela parayı atış hızımız, rüzgâr etkisi, paranın ağırlığı vb.), tüm bilinmeyenleri hesaplayabilirsek paranın yazı mı tura mı geleceğine dair net bir cevap verebilme ihtimalimiz de artar. Başka bir deyişle ihtimaller üzerindeki farkındalık ve ihtimallerin gerçekleşip gerçekleşmeyeceğine dair önyargılardan uzaklaşmak, karar alma davranışlarımız için hayati önemdedir.

Gerçeklikten ve rasyonel düşünceden feragat etme pahasına kendimizi inandırmayı seçtiğimiz durumlar, bilişsel yanlılık olarak tarif edilmekte ki yüz seksenden fazla bilişsel yanlılık bulunmakta. Hâlihazırda elinizde bulunan kitapta da bunun bolca örneğini okuyacak, kafalarımızın içinde karar vermemizi sağlayan minik sistemlerin nasıl kandırılabildiğine tanık olacağınız tespitler bulacaksınız. Ancak teoremler panayırında bilişsel yanlılıkların, algısal sapmaların günlük yaşayışımızı etkileyişini sadece olumsuz açıdan ele almak ince bir acizlik ya da savunmasızlık hissi yaratabilir. Günde ortalama otuz üç bin karar verdiğimiz düşünülürse her kararı çeşitli teoremlere uyup uymaması açısından mı değerlendireceğiz? Ne mutlu ki hayır. Çünkü tarih böylesi hareketlerle oluşmuyor. Rasyonel düşünememek, maceralara; kötü fikirler, iyi hikâyelere dönüşebiliyor. Mamut tarafından üstüne basılmayacağına dair sarsılmaz inancıyla mağaradan çıkan ilk insanın yaşadıkları gibi.

人

Diderot ve Eski Sabahlığım için Pişmanlık

人

"Bir insan ihtiyaçlarından ne kadar fazlasına sahip olursa o kadar kaygı dolu biri olur."

Bernard Shaw

Sadece bir takım elbise almak için mağazaya girmiştim. Mümkünse koyu lacivert tonlarında, çizgili olmayan, iki düğmeli, İtalyan kesim bir takım elbise. Ortalama seviyedeki bütçemle mağazada gezip parmaklarımla takım elbise reyonundaki askılarla piyano çalıyordum. Fiyatları yüksek bulup askıları hızlıca ilerlettiğinizde Franz List ve Niccolo Paganini'den "La Campanella" çalar gibi bir görüntü oluşur. Askılıkta çok zaman geçirenler, anlatmak istediğimi anlamışlardır. Karar veremez şekilde gezinirken tecrübeli bir mağaza çalışanının dikkatini çekmiş olmalıyım ki kendisinin beni rahatsız etmeyecek bir mesafeden izlediğini fark ettim.

Bir giyim mağazasında üç tür satış personeliyle karşılaşırsınız: İlki "ilgisiz satışçı"dır. Soru sormanızı bekler, sorduğunuz soruya cevap verir, bazen de reyonla kim ilgileniyor diye bakınır. Müşteri mi, çalışan mı diye emin olamadığınız eleman işte odur ve onu bulmak için aramanız gerekir. İkinci satış personeli türü "hevesli satışçı"dır. Batman gibi bir anda arkanızda belirir. Nasıl yardımcı olabileceğini sorar, "sadece bakıyordum" cevabını kabul etmez, ürünü anlatır, özelliklerini sıralar, ihtiyacınız olan/olmayan tüm veriyi, arada fiyatın ne kadar uygun olduğunu da ekleyerek üzerinize boca eder. Ayrıca "Bu fiyatlar sadece bugünlük, aldınız aldınız!" diyen kişidir ve her an, her yerde olduğundan bulmak zor olmayacaktır. O zaten hep sizin dibinizde olmaya çalışır. Üçüncü tür ise "bordo bereli satışçı"dır. Doğru mesafede, doğru vücut diliyle bekler ve profilleme yapar. Göz göze geldiğinizde gülümser ve sizin için burada bulunduğunu, yanınızda olduğunu, düşseniz tutacağını; sıcak

bir dost, güvenilir bir omuz olacağını hissettirir. Sohbete "Koyu renk takım size çok yakışır, iş insanı mısınız?" gibi şık bir soruyla başlar. Ürünü bodoslama anlatmaz. İhtiyacınızı, takım elbisenin sizin için ne ifade ettiğini, bütçenizi, o elbise içinde kendinizi nasıl hissedeceğinizi doğru sorular sorarak anlar. Satın alma sırasında karar vericinin siz olduğunu bildiğinden kendisindeki cevapların önemsizliğini bilir, önemli olan sizin cevaplarınızdır. Mağazaya girdiğinizde ilk temas sonrasında içinizden "Yandık bu adam/kadın bizi buradan boş çıkarmaz!" dediğiniz kişidir. Onu aramayın, o sizi bulur.

Koyu renk takım elbise alımım sırasında bordo bereli bir satış yetkilisine denk gelmiştim. Az önce okumuş olduğunuz tüm davranış kalıplarının üzerimde uygulanmasını hayranlıkla izliyordum. "Omuzlarınız geniş olduğu için dar kalıp seçimleri dikkatli yapmalıyız." dedi mesela. Cümlenin ustalığı dikkatinizi çekmiştir. İçinde övgü, uyarı, bu işi ben biliyorum mesajı dahil her şey var. Bordo bereli satıcı; takımın içine giyeceğim gömlek ve ayakkabının seçiminde de yardımcı olduktan sonra, ayrıca kullanılabilecek kemer ve mendil gibi yan ürünleri de anlatarak onları da sepetime ustalıkla ekledi. Ama bitirici vuruş, yani pastanın üzerindeki çileği yerleştirme hamlesi, ayakkabı için temizleme ürünü ve cüzdanı da paketin içine eklemesiydi. Ayakkabı çekeceği ve bir mendil hediye etmesi, anlamadığım şekilde başarılı bir alışveriş yaptığım hissini uyandırmıştı bende. Resmen kazıklamıştım işletmeyi. Öyle hislerle çıktım mağazadan.

Verdiğimiz satın alma kararının bünyemize en yüksek faydayı sağlayacağına dair kendimizi ikna etmemiz gerekir. İhtiyacımızın karşılanması yeterli değildir, bir yerden ekstra bir avantaj elde etmemiz de zaruridir. Ürün ya da hizmet alırken ana duygumuz kâr etmektir ve avantajlar mukayese edilerek ölçeklenir. 1,5 lira farkla

büyük boy sipariş ettiğimiz kola ve patates kızartması, bizi bahsettiğim kıyaslamaya götürür. Aynı ürünün daha fazlasını çok küçük bir farkla alma dürtüsü, ihtiyacın büyüklüğünden bağımsızdır. "1,5 lira farkla daha çok gıda" konsepti her açıdan evettir. Bu kıyaslama psikolojisi sadece yukarı yönlü çalışmaz. Ürün ya da hizmeti kategorize etmek de kıyas yollarına döşenen tuğlalardır. Aynı ürünün üç ayrı boyunun satışa sunulması buna örnektir: İki paket çikolata alacağınızı düşünün. 5 gr. fıstıklı çikolata 5 lira ve 30 gr. fıstıklı çikolata 25 lira olsun. 30 gram olan paket daha kârlı görünmesine rağmen küçük paketin fiyat avantajı bizleri cezbedebilir. Küçük pakette fıstıklı çikolatanın gramı 1 lirayken büyük pakette bize maliyeti 0,83 lira olacaktır; ancak büyük paket almaya ihtiyacımız var mı gibi sorular satın alma kararımızı etkileyecektir. Burada ürün yelpazesini geliştirmek satın alma kararlarındaki kıyası arttıracağından satıcıya daha fazla ürün satma yönünde fayda sağlayacaktır. Örneğin araya 14 liraya satılacak 15 gr. fıstıklı çikolata gibi bir ürün konsa ve satışa sunulsa satın alma kararımız nasıl etkilenir? Artık seçenekler artmış, hatta orta seçenek daha makul bir zemine oturmuştur. Fıstıklı çikolatamızın gram maliyeti 0,93 TL olmuştur, ama bu önemsizdir. Daha çok çikolatayı, daha az maliyetle yiyeceğimize ikna olur vaziyete geliriz. Yani alım kararımız artık orta ve büyük paket etrafında şekillenir. Hangisi daha kârlı ona bakarız. 5 gramlık fıstıklı çikolata denklemde değildir artık. İşte buna pazarlamada "Decoy (Yem) Etkisi" adı verilir. Kıyaslama yapılacak seçenekler kendi iç mekaniklerinde kurgulanır ve tüketicinin doğru kararı vermesi, kâr ettiğini iliklerine kadar hissetmesi sağlanır. Üstelik "Decoy Etkisi"nin bir avantajı daha vardır. Müşteri ürünü kendi içinde mukayese etmeye başladığı an diğer seçenekler önemsizleşir. Üç ayrı gramajda sunulan fıstıklı çikolatadaki kârlılık denklemi, tüketiciyi bitter çikolataya bakma

eğiliminden uzaklaştıracaktır. Beynimizde kıyaslamaya girdiğimiz anda kıyaslama seçenekleri dışındaki seçeneklerin görünürlüğü azalacaktır.

Başarılı alışverişler ve tüketimin sınırsızlığı sizi markalar arasında çapraz bir yolculuğa çıkarır. Tamamlanma hissi ile sözde eksiklerimizi yok etmeye çalışırız. Koyu renk takım elbisem ve aldığım diğer ürünler o kadar güzeldi ki buna layık bir evrak çantam olmadığını fark ettim. Bu takım elbise, bu evrak çantasını hak etmiyordu. Kendime yeni bir çanta aldım. Peki bu takım elbiseye uygun bir kabanım var mıydı? Tabii ki hayır. Kaban alınca deri bir eldiven bu takım için feda olmasın mıydı? Tabii ki evet. Bu aldıklarımla salınırken eski güneş gözlüğüm bizlerle bütünlük içinde olabilecek miydi? Sanmıyorum. Velhasıl koyu mavi takım elbise satın alma yolculuğum, takım elbise kavramının birincil temas noktalarındaki tüm parçaları yenilememle sonuçlandı. Takım elbiseme uygun bir ofis masası, şık bir masa lambası, dilsiz uşak, takım elbisemin rahat yolculuk yapabileceği yeni bir araba gibi satın alma istekleri; rasyonel düşünce yapımın geri gelmesiyle son buldu. Tüketimin gerçekten bir sınırı yoktu.

E-ticaret platformlarında gezinirken bazı satın alma davranışları gösteririz. Satın alma kararımızın yanlışlığı, alımı gerçekleştirdikten çok sonra "Ben bunu neden almıştım ki?" sorusuyla karşılaştığımızda anlaşılır. Evlerimizdeki bazaların içleri hep bu kararlarla doludur. Ayrıca alışverişlerde sadece fiziksel ihtiyaçlarımızı değil, ruhsal ihtiyaçlarımızı da karşılarız. Bugün bize saçma gelen bazı harcamalar, geçmişteki bir ihtiyacımızın yansımasıdır. Okumak için aldığımız, ama kapağını bile açmadığımız kitaplar buna örnek olarak gösterilebilir. Yabancı dil öğrenmek için aldığımız kelime kartları, bir hevesle yaparız diye aldığımız quilling setleri, yeter artık

benim de spor yapmam, plaj vücuduna sahip olmam gerekiyor diyerek üye olduğumuz spor salonları yine ruhsal ihtiyaçlarımızın karşılanması için verdiğimiz satın alma kararları. Duvara yapışan Örümcek Adam figürünün hangi ihtiyacımıza cevap verdiğini ise bulabileceğimi sanmıyorum.

5 Ekim 1713'te doğan, Aydınlanma Çağı'nın en önemli isimlerinden biri olan, yazdıkları ve felsefesi ile Fransız Devrimi'ne zemin hazırlayan ve 31 Temmuz 1784'te vefat eden yazar ve filozof Denis Diderot yukarıda bahsettiğim tüketim çılgınlığını 18. yüzyılda fark etmiştir. Denis Diderot, çalışmaları ve eserleriyle çevresinin takdirini kazanırken başarısıyla doğru orantılı şekilde büyük bir borç batağına düşmüştür. Rus İmparatoriçesi Büyük Katerina, borç batağındaki Diderot'yu kurtarabilmek amacıyla Diderot'nun kütüphanesini önce satın almış, sonra yine kendisine hediye etmiştir. Üstelik İmparatoriçe, Diderot'yu kütüphaneci olarak işe alıp 25 yıllık maaşını peşin vermiş ve yazarı borç batağından kurtarmıştır. Bir anda hatırı sayılır bir servete sahip olan Diderot, yaşamış olduğu tüketim çılgınlığını 1769'da yazdığı "Eski Sabahlığım İçin Pişmanlık" adlı eserde anlatır.[2] Esere göre Diderot uzun zamandır almak istediği kırmızı sabahlığı satın almış, sabahlığı giyince çalışma masasını, halısını ve etraftaki her şeyi yenileyerek tekrar borç batağına düşmüştür. Yazar-filozof bu durumu şöyle ifade eder: "Eski sabahlığımın efendisiyken yeni sabahlığımın kölesi oldum."

Diderot'nun, satın alma eylemlerinde anlık kararlar alınmasını ve tüketimin cazibesini anlattığı bu eserdeki

---

[2] https://www.mahfiegilmez.com/2019/12/tuketim-clgnlg-ve-diderot-etkisi.html#:~:text=Diderot%2C%20bütün%20bunlardan%20sonra%20"Eski,biçimde%20etkilemeye%20başlamasıyla%20hız%20kazanmıştır

temel nokta, 1988 yılında antropolog ve tüketim davranışları uzmanını Grant McCraken tarafından literatüre "Diderot Etkisi"[3] olarak kazandırılmıştır. Tüketici davranışlarının bütünselliğe ulaşma dürtüsünü açıklayan etki, satın alma eyleminin salt ihtiyaçtan kaynaklanmadığını, her satın alma kararının içinde farklı anlam yüklemelerin de olabileceğini anlatır. Bir alışverişin başka bir alışverişe zemin hazırlaması, bütünsellik çerçevesinden bakıldığında tüketimin bir anda hangi boyutlara evirilebileceğini de göstermekte. Ancak tüm bu tüketici davranışları tespitlerinde, duvara yapışan Örümcek Adam figürünü satın alma motivasyonumuzu hâlâ anlamıyorum. Umarım duvara yapışan Örümcek Adam lobisini kızdırmam.

人

[3] https://evrimagaci.org/diderot-etkisi-nedir-ayni-firmanin-urunlerini-alma-meraki-bizi-nasil-tuketim-cilginligina-surukluyor-11498

Doğu Hindistan Kumpanyası

人

"Dünya herkesin ihtiyacını karşılayacak kadar zengindir, hırsını karşılayacak kadar değil."

Mahatma Gandhi

Dünyayı şirketler yönetiyor. Yazının girişi, araştırma yapmaktan aciz klavyeşörlerin attığı tweetlere benziyor. "Olmadığımız masa yok!" ya da "İmzalar atıldı!" gibi basmakalıp, bilgiden ve bilimsel metotlardan uzak, sadece kulaktan dolma, yalan yanlış bilgilerle kesilen ahkâmları andırıyor. Günümüzde dünyayı şirketlerin yönetip yönetmediğini söylemek benim haddime değil, bununla alakalı bilgi birikimim olduğunu söyleyemeyeceğim. Covid-19 aşısının ücretli olması ve şirketler tarafından halka arz edilmesi gerektiğini savunan liberal arkadaşlar bu konuyu daha iyi bilecektir. Ancak Google'a alt eşofman yazdıktan üç dakika sonra Instagram hikâyelerinde en güzel eşofman modellerine rastlamanın kafalarda şirketler hakkında ufak tefek soru işaretleri oluşturduğunu da inkâr edemeyeceğim.

Mesela artık piyasadaki fritöz modelleri hakkında araştırma yapmak yerine telefonun ahize kısmına yaklaşıp usulca "fritöz modelleri" diyorum ve yapay zekânın beni sosyal medya üzerinden çıkaracağı fritöz yolculuğunu bekliyorum. Envaiçeşit fritözün Instagram hikâyelerinden akışını, haber sitelerinin banner reklam alanlarında süzülüşünü inceliyorum ve böylece "acaba dinleniyor muyuz" paranoyasını işlevsel bir hâle getiriyorum. Fakat şirketlerin yaşamın her alanına bu denli sirayet etmesi fikri biraz düşündürücü. Böylesi kapsamlı bir analizi yapabilecek zekâlar, sağlık sorunlarını da gayet basit bir şekilde çözer gibi geliyor. Analitik bakış açısıyla, sorunu yok edebilecek planlı hareketleriyle, "kick-off, milestone" gibi zamanı kategorize ederek hedefe odaklanmalarıyla, workshop gibi katılımcı organizasyonlarla,

hatta personel arasındaki tatlı rekabetle çözüme ulaşacak yolu kısaltarak gayet de başarıya ulaşabilirler gibi. Her insan, şirketin iç ya da dış müşterisi sayılacağından şirkete katkısı dışında hiçbir değişken önemli olmayacaktır. Bakın ırkçılık da bitti. Siyah ya da beyaz, Müslüman ya da Hristiyan olmanızın ve hatta dünyanın hangi ülkesinde yaşadığınızın da hiçbir önemi yok. Şirkete olan katkınız kadar değerlisiniz.

Lojistik, en büyük maliyet kalemlerinden biri olacağından herhangi bir ülkenin ürünlerin kendi sınırlarından geçmesini istememesi gibi bir durum da hayal olacaktır. Dünyayı tek bir şirket yönetiyorsa Avrupa'dan gelen bir ürün direkt İran'a inebilecek, boru hatları ülkelerin politik tutumlarına heba edilmeyecektir. Böylece ürünü sevk eden birimler, ürünün sevk güvenliğini de sağlayacağından güzergahtaki her yerleşim birimi stabil olacaktır. Kimse kıymetli mallarının kötü insanlar tarafından yağmalanmasını istemez ve izin vermez çünkü. Bu bağlamda ürün sevki, dünya barışına katkı sağlayabilir. Yerkürede huzur ve barış ortamı, yönetimi şirketleştirmekle sağlanacak gibi duruyor. Gerçekten öyle mi?

Dünyayı şirketlerin yönetmesi fikri yukarıdaki önermeler göz önüne alındığında mantıklı gelebilir. Verimlilik ve toplam fayda maksimizasyonuna odaklanan yapıların gezegenimizi daha iyi bir hâle getireceği fikri kâğıt üstünde gayet mantıklı. Esas sorun ise şirketlerin işleyiş sistemlerinden bihaber olmak ya da daha kötüsü gerçekliği eğip bükmek, kurumsal bir Polyannacılık hâline bürünmek. Şirketlerin problematik yapılarını görememenin verdiği romantizm ile dünyadaki sıkıntıların çözümünü kâr amacı güden organizasyonlara teslim etme düşüncesi belirli konularda çıkmaza girmemizin kaçınılmaz olduğu bir ara sokağa sokar bizleri. Bir dakika süresince dünyanın tek bir şirket tarafından yönetildiğini düşünsenize.

Örneğin açlık sorunu hangi departmanın konusu olacaktır? Açlık sorunu sadece bir istatistik olarak algılanır ve karar vericiler tarafından insanların %5'inin aç olması kabul edilebilir bir oran olursa sorunun çözülmesi için kaynak ayrılır mı? 2023 yılında dünya nüfusunun sekiz milyarı aşması beklenirken %5 bir şirket için göz ardı edilebilecek bir orana dönüşebilir.

Şirket içi farklı unsurların çatışması nasıl yönetilecek bir fikrimiz var mı? Satış ve finans arasındaki çekişmeler, üretim ve lojistik arasındaki birbirine yetişme telaşında hatalı tarafı tazminatını verip kapı önüne koymak gibi bir davranış olamayacaktır. Organizasyonun kârlılığına kasteden her unsur ise yok edilmesi gereken bir pürüze dönüşür. Maliyetleri artıran hassas gruplar sevilmez, sevilemez. Bir gözlük üreticisi için görme engelli bireyler ne ifade ediyorsa şu an aklımıza bile gelmeyen gruplar da şirketler tarafından gereksiz ve yararsız görülebilecektir. Odak tamamen kârlılığa kaydığında yapılan işin kalitesi ve kültürel faydasında ne gibi bir değişim olacağına dair daha net bir örnek vermek mümkün: TRT'nin devlet kanalı olarak kârlılık konusunu göz ardı ettiği ya da sadece belirli yayınlara odaklanmadığı dönemlerdeki kalitesini gözümüzün önüne getirebiliriz. Hafta sonu klasik müzik konserleri, sinema eleştirmenlerinin kaliteli söyleşileri, Batı müziğinden türkülerimize kadar seçkilerin olduğu müzik-eğlence programları, çocukların sadece iyi birer birey olmasını sağlayan Susam Sokağı gibi yayınlar vs. kâr amacı güdülmediğinde ortaya çıkar. Kâr amacı güdülmeye başlandığı an kârlılık tanımınız ne ise oraya doğru evrilirsiniz. Kârlılık, illa para ile ilgili olmak zorunda değildir; bazen prestij, bazen PR, bazen algıdır ve Sermet Erkin'in şapkasından tavşan çıkarması bu kârlılığa hizmet etmiyorsa o tavşan uzunca bir müddet şapkada kalacaktır.

Şirketler kârlılığı sürdürülebilir şekilde sağlamayı amaç edinir, kârlılığın ölçütü kazanılan kavramlardır. Bugün dünyadaki dengeler kavramların sahipliği üzerine dönüyorsa şirketlerin önemli tarihsel olaylarda rol almadığını söylemek de saflık olacaktır. Peki, bulunduğu coğrafyada neredeyse her şeyi kontrol etmiş, haritaların değişmesine sebep olmuş ve tarihe yön vermiş bir şirkete kısaca bir göz atalım mı? İşte İngiliz Doğu Hindistan Kumpanyası'nın[4] kısa öyküsü.

Vasco De Gama'nın 1498'de Hindistan'a gelmesiyle Portekizliler ticaret amacı ile Hindistan'a giden ilk millet olmuşlardır. Ancak Portekizlilerin din değiştirme faaliyetleri ya da kendi donanmaları yerine diğer tüccar ulusların donanmalarını kullanmaları gibi sebeplerle Hindistan'daki varlıkları uzun süreli olmamıştır. Portekizlilerden sonra bölgede faaliyet gösteren bir diğer millet Hollandalılardır. Hatta Hollandalıların "Birleşik Doğu Hindistan Kumpanyası" adıyla kurdukları bir şirket de mevcuttur. Buradaki "kumpanya" sözcüğünün İngilizcedeki "company" olduğunu tahmin etmişsinizdir. Bu sebeple her Doğu Hindistan Kumpanyası, İngiliz Doğu Hindistan Kumpanyası demek değildir. Fransız, Hollandalı ve Portekizlilerin de kendilerine ait Doğu Hindistan Kumpanyaları[5] bulunmaktadır.

Portekiz ve Hollandalıların kazançlarından haberdar olan İngilizler için o yıllarda sömürgecilik, sömürülecek yerde doğrudan belirli bir idari yapı kurmaktan ziyade, kâr amacı güden şirketler aracılığıyla bölgede faaliyet göstermekti. Hindistan'da sömürgecilik başta yapısal bir devlet politikası olmaktan ziyade kâr amacı güden bir durumdu. Ne yazık ki kısa zamanda, kârlılığı en yüksek

---

[4] https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/383782

[5] https://www.nationalgeographic.com/culture/article/british-east-india-trading-company-most-powerful-business

seviyesine ulaştırabilmek için insan haklarının rahatça çiğnenebildiği bir ortamın da oluşturabileceği fark edildi. Tam da bu şartlar altında, 1600'de devlet fermanı ile kurulan "İngiliz Doğu Hindistan Kumpanyası" Doğu Hindistan ile ticaret yapma yetkisini kazanmıştır. Ayrıca bu ferman ile diğer vatandaşların kumpanyanın belirlediği sınırlarda ticaret yapmaması ve vergi muafiyetleri gibi ayrıcalıklar kazanılmıştır. 1600-1858 arasında Doğu Hindistan Kumpanyası kendi militer gücünü oluşturan bir şirket olmuştur. Şöyle ki şirket gücünün doruk noktasındayken 260.000 kişilik ordusuyla Britanya Krallığı'nın neredeyse iki katı bir askeri güce sahipti.

Doğu Hindistan Kumpanyası çay, gümüş ve afyon ticaretinin yanı sıra tekstil ürünleri, barut, baharat gibi o dönemin temel ihtiyaçlarını sağlayan en büyük ticari organizasyonlarından biri olma özelliğini göstermiştir. İngiliz Doğu Hindistan Kumpanyası konusunda benim en çok şaşırdığım ticari hareket ise Çin ile afyon ticaretidir. Düşünün ki Çin halkı afyon ile tanışmış, bir toplumun yapısı değişmiştir. İngilizler İngiltere'de yasak olan uyuşturucu maddeler karşılığında Çin'den çay ve porselen satın almış, bir millet resmen afyon bağımlılığına itilmiştir. Tabii ki bu duruma tepkiler oluşmuş ve tarihe "Afyon Savaşları" (Opium Wars) olarak geçen oldukça korkunç bir dönem yine bu Kumpanya'nın eserlerinden biri olmuştur.

Dünyayı şirketler mi yönetiyor? Bunu başka bir yazıda tartışırız; ancak bir dönem Hindistan'ı resmen yöneten İngiliz Doğu Hindistan Kumpanyası'nın 250 yıllık öyküsü, öyle yirmi dakikalık bir okumayla özetlenecek gibi değil. Şirket yöneticilerinin "vali" sayıldığı bu organizasyonu daha kapsamlı araştırmak isterseniz Nick Robins'in "Dünya'yı Değiştiren Şirket" ya da Taha İ. Özel'in "İngiliz Doğu Hindistan Kumpanyası" kitapla-

rını okuyabilir ve bu kitaplardan sonra nihai bir karar verebilirsiniz. Şirketler dünyayı yönetmeli mi, yoksa dünyaya katkı sağlayacak şirketleri dizayn ederken insani unsurları daha ön plana mı çıkarmalı?

人

Hızlanmak için Yavaşlamak

人

“Büyük başarılar kas, hız ya da fiziksel beceriyle değil; incelikli düşüme, karakter gücü ve doğru muhakemeyle elde edilir.”

Cicero

Önümüzde bir yarış var ve yarışı kazanmak istiyoruz. Bunun için çeviklik, dayanıklılık, yetenek ve hız gerekiyor; ancak hızın ölçütünün ne olacağı yarışın modeliyle belirlenmekte. Bir maraton yarışında depar atamazsınız mesela. O zaman hız, içinde bulunduğumuz çevresel faktörlere göre bilinçli ya da bilinçsiz şekilde belirleyici bir rol oynuyor. Hızın işleyişteki önemine dair harika bir örneğim var: 1819-1890 yılları arasında yaşamış olan Amerikalı mucit Christopher Latham Sholes bugün kullandığımız daktilo ve klavyenin mucididir. Sholes, bir arkadaşıyla numaralama makinesi üzerinde çalışırken daha sonra bunu harflerle yapabilecek bir makine tasarlamaya başlamıştır. Bildiğimiz daktilo mekaniğinde, bir tuşa basıldığında bir harf vuruşu yapılması tasarlanmıştı. Alfabedeki harfler, numaralar, noktalama işaretleri minik metal kollara işleniyor, her biri bir tuşa bağlananan kolların yüzeye vuruşu sayesinde de daktilo görevini yapıyordu. O yıllarda emojiler hayatımıza henüz girmediğinden işi daha basit olmasına rağmen mucidimiz ilk denemelerde şöyle bir sıkıntıyla karşılaşmıştı: Hızlı yazma esnasında tuşlar birbirine çarpıyor ve mekanizma kilitleniyordu. Yani kullanıcı harflerin yerini bildiği takdirde yazım hızı artıyor ve tüm kollar birbirine giriyordu. Bu sorunu çözmek isteyen mucidimiz, kendince mantıklı bir yöntem uygulayarak klavyede harflerin yerini değiştirmiş ve kullanıcının hızını bu şekilde azaltarak mekanizmadaki takılmaların önüne geçebileceğini düşünmüştür. Bugün kullandığımız “Q klavye” de işte böyle ortaya çıkmıştır.

Q klavye tasarlanırken İngilizcede en çok kullanılan harfler klavyenin farklı yerlerine yerleştirilmiş ve böylelikle kullanıcı harfleri ararken mekanizmanın yavaşlaması sağlanmıştır. Burada konudan bağımsız bir fikrimi de belirtmek isterim: Teknoloji ilerledikçe kullanıcının yöntemlerini değiştirmek, yerini kullanıcıya göre yöntemler geliştirmeye bırakmıştır. Günümüzde, bir uygulamanın hızının düşük olmasına çözüm olarak kullanıcıyı yavaşlatmak gibi bir düşünce çok abes kaçacaktır. Christopher Latham Sholes harflerin yerini değiştirerek daktiloyu kullanan kişilerin daha yavaş yazmasını, böylelikle kolların sıkışmamasını sağlamıştır; ama bir süre sonra "Q klavye"nin patentini de başka bir şirkete devretmek zorunda kalmıştır. Yine de bilgisayarlarımızda kullandığımız "qwerty" klavye onun eseridir.

"Q klavye"nin doğuş öyküsü, yaptığımız her işte hızın önemini bana daha net hatırlatıyor. Hemen bitirmek için hızlıca yaptığımız bir iş ya da partnerimizle ailemizi tanıştırmak için acele etmemiz tıpkı daktilodaki gibi mekaniğin bozulmasına yol açıyor. Kuru fasulye pişirirken bile önce yumuşamasını bekleyen bizler, söz konusu bir süreç yönetimi olduğunda hızlı sonuç istiyoruz. "Ben yapıyorsam hemen olsun!" düşüncesi "olan" işlerimizin bile yolunda gitmemesine yol açıyor. Yavaş ama öğrenerek süregelen bir hayat, bizi daha mutlu ediyor. Zaten yavaş yavaş öğrendiğimiz bilgi ve beceriler, bir yerden sonra hızımızın kaynağını oluşturmakta. Hızın nihai bir gereklilik olduğu sporlarda ilk hedefiniz yavaşlamak olmalı mesela. Savaş sanatlarından hangisini öğrenirseniz öğrenin, bir anda hızlanmaya çalıştığınızda asıl yapılması gereken hareketin (formun) bozulduğuna şahit olursunuz. İşte bu durum da "Q klavye"deki çakışmanın aynısı. Kas hafızası oturmadan hızlanmak işleri sadece

karmaşıklaştırıyor. Boşluğa, formunun çok düzgün olduğunu düşündüğünüz bir iki yumruk atın, sonra hızlanın ve bakın bakalım form aynı kalabiliyor mu?

Günümüz işletme modellerinden hıza en çok ihtiyaç duyanı olan "Start-Up"lar da bu karmaşadan nasibini alıyor. Dev firmalar arasında farklı fikirlerle yaşamaya çalışan minik organizasyonların tek yaşam şansı, hızlı olup piyasada tutunmak. Bizler sadece nispeten başarılı olan küçük azınlığı görüyoruz: "Bıdı Bıdı Tech. 30 Milyon $ Yatırım Aldı." ya da "cokhavalisirketismi.com En Başarılı 50 Start-Up İçinde." gibi haberler iştahları kabartıyor; fakat birçok küçük işletme kurulduğu yıl batıyor. Ciro-kâr dengesi gözetilmeksizin, işin çıktısı olması gereken "başarı" unsurunun yaşam amacı olması da cabası. İyi bir fikrin yeterli olacağına dair inanç, nakit akışını planlamaktan çok daha kolay gelmekte. Bu sebeple finansal yapıları, insan kaynaklarını, olası kriz senaryolarını ve şirketin temel prensiplerini içselleştirmeden tuşlara rastgele basmak, şansımız varsa sadece bilgisayar oyunlarında işe yarıyor. Belki de Start-Up'ları yavaşlatmayı sağlayan bir ürün satabilecek bir Start-Up çok başarılı olabilir. Acaba buna yatırım alabilir miyiz(!?)

"Q klavye"nin oluşturulma öyküsü, altyapı eksikliği karşısında hızın nasıl zarar verici bir faktör olduğunu gözler önüne sermekte. Temeli oluşturulmadan, gerekli şartlar ve yeterlilikler planlanmadan yapılan işlerin bizi hangi noktaya getirebileceği ile alakalı unutulmaması gereken bir örnek. Motor kullanmayı bilmeden motor satın alarak yol kenarlarına uçmam veya hızlıca cevap vermek adına "hangisidir / hangisi değildir" sorularına dikkat etmeden verdiğim cevaplar yüzünden kaldığım sınavlar da kendi kişisel örneklerim. Sizin kişisel örnekleriniz neler?

人

Adapteyim Adapte

人

“Düşünceleriniz, sözleriniz ve eylemlerinizin her zaman tam bir uyum içinde olmasını hedeflediğinizde her şey çok daha iyi olacak.”

Mahatma Gandhi

“En güçlü değil, en iyi adaptasyonu sağlayabilen hayatta kalır.” önermesini hepimiz biliyoruz. Eğer gerçekten en güçlüler hayatta kalabilseydi dünyamızın hâkimi şu an dinozorlar olurdu zaten. Her canlının çevresel faktörlere uyumlanma durumu hayatta kalma macerasının belirleyicisi konumuna geldiğinden, değişen şartlara uyum sağlayamayan dinozorlar (Gerçi dinozorlar için “değişen şartlar” ifadesi biraz naif kalıyor, sonuçta kafalarına göktaşı düşmüş bir güruh.) tahtlarını hayvanlarının en acımasızı olan insana bırakmak durumunda kaldılar.

Evrimsel süreçlerin işlediği canlılar dünyasında çevresel faktörlere uyumlanabilmek büyük bir meziyet. Bu uyumlanma süreci, ister avlanan-avlayan ilişkisi içerisinde, ister doğrudan doğanın kendisiyle olsun mücadelenin gücünü ve devamlılığını belirleyen bir kavram olarak karşımıza çıkıyor ve konunun uzmanları tarafından “adaptasyon” olarak adlandırılıyor. Öncelikle şunu belirtmek isterim ki, genel kanının aksine, adaptasyon herkesin yapabileceği ya da çevrenin etkisiyle oluşabilen bir durum değil. Birkaç satır yukarıda “çevresel faktörlere uyum” sözlerini okuduktan sonra bu ne perhiz ne lahana turşusu yorumunuzu anlayabiliyorum, ama işler burada ilginçleşiyor. Adaptasyon, doğal seçilim yoluyla oluşur. Adaptasyona konu olan özellikler canlıda hâlihazırda mevcut. Aslanlar tarafından kovalanan ceylan sürüsündeki en hızlıların hayatta kalması ve sürünün bu genetik faktörler sebebiyle kümülatif olarak hızlanması buna örnek. Özünde genetik yapı değişmez, ceylan aynı ceylan-

dır; sadece çevreye uyumlanmayı sağlayan genetik özellikler daha baskın hâle gelir. Genetik yapı değişirse buna "mutasyon" denir. Adaptasyon sağlayabilecek genetik yapıya sahip olmayan canlılar ise ya içinde bulundukları koşulları terk eder ya da ölür.

Lise 2 biyoloji dersimizi burada noktalayıp esas derdime, yani hayattaki adaptasyonlarımıza değinmek istiyorum. Önceki bölümlerden birinde, teknolojik yetersizlikler yüzünden kullanıcının hızlı yazamamasını sağlamak için tasarlanan "Q klavye"den bahsetmiştim. Bir süre sonra teknolojik yeterlilik sağlanmış ve kullanıcıların daha hızlı yazabilmeleri için "Dvorak" klavyesi oluşturulmuştu. Ancak adaptasyon konusunda oldukça başarılı olan insanlığın, yavaşlaması istenen "Q" klavyede daha hızlı yazdığı ortaya çıkmıştı. Tam on altı kat hem de… Yani insanlık alıştığı durumu avantaja çeviriyordu. Bireysel olarak bizler de adaptasyon süreçleri yaşıyoruz. Karanlığa girdiğimizde gözlerimizin bu duruma yavaşça alışması, savaş zamanlarında şiddetlenen üreme içgüdüsü ya da pandemi koşullarında vücudun farklı yerleriyle tuvalet kâğıdı sektirme isteği buna örnek olarak gösterilebilir. Bu örnekler olumsuz durumlar karşısındaki adaptasyonları işaret ediyor, ama olumlu gelişmeler karşısında adapte olduğumuz durumlar da mevcut. Yeni bir ev aldığımızda ya da uzun zamandır beklediğimiz terfi gerçekleştiğinde inanılmaz bir haz duyuyoruz. Akabinde bu haz yerini normalleşmeye bırakıyor ve bu durum psikolojide "hedonik adaptasyon" olarak adlandırılıyor. Yani hem olumlu hem olumsuz durumlar için adaptasyonu konuşuyoruz. Piyangoyu tutturan adam, çılgınca sevinip onlarca akrabasına iyilikler yapacak kadar coştuktan bir yıl sonra sefalet içinde bulunup Show Haber'e konu olabiliyor. Acılara yürüyor, korkmuyoruz!

Diğer tarafta ise hazlarımızı sönümlüyor, krizleri yönetmeye çalışıyor, mutluluklarımızı standartlaştırıyoruz. Bir döngü içinde dengeye ulaşmayı umut ediyoruz.

Durmak adaptasyon mudur? Hayatta kalmamızı, çevremizle uyumlanmamızı sağlayan ve belirli bir süre içinde doğal seçilimin çarklarından çıkabilme özelliklerini bize bahşeden süreçtir adaptasyon. Bu sebeple durmak, eğer yukardaki özellikleri taşıyorsa, evet adaptasyondur. Günlük koşuşturma içinde zihnimiz savrulurken biraz nefeslenebilirsek çevreyi anlayabiliriz. Odaklanma sorunu çektiğimizde cep telefonumuzu elimizden bırakabilir; karşımızdakinin sözcüklerini değil, anlatmaya çalıştığını anlamaya çalışırsak etrafımızla bütünleşebiliriz. Mesnetsiz kişisel gelişim zırvalarından bahsetmiyorum. Etrafımızda oluşan her durumu önce kendi hislerimizde, sonra karşımızdakinin hislerinde, sonra tekrar kendi hislerimizde yorumlarsak meseleler biraz daha netleşebiliyor.

Eve geç geldiğinizde eşiniz "Nerede kaldın boyu devrilesice!" dese ilk hissiniz ne olur? Benim boyum devrilecek uzunlukta olmadığından ve ayrıca bu iletişim dilini benimsemeyen biriyle evli olacak kadar şanslı olduğumdan yukarıdaki klişe cümleyi pek duymadım; ancak duyduğumu varsayarsam ilk düşüncem suçluluk mu olurdu, yoksa tepkisel bir sinir mi? Suçluluksa karımın haklılık payı var mı? Tepkisel bir sinirle bağıra çağıra cevaplar veriyorsam aslında tam olarak neye sinirlendim? Karım bu şiirsel tepkiyi gösterirken onunla kaliteli vakit geçirmemem sebebiyle kırgın olduğunu mu, yoksa sorumluluklarımı yerine getirmediğimi düşünerek kendisini değersiz hissettiğini mi anlatmaya çalışıyor? Peki ben bu hislerin neresindeyim, bu hisleri değiştirebilir miyim ve değiştirmeli miyim, yoksa bir çocuk daha yaparak ne olacağına mı bakmalıyım? İnsan ilişkilerindeki adaptas-

yon sürecinde sadece ötekini ve ötekinin yaptıklarını değil, kendimizi ve yapıp ettiklerimizi de bir değişken olarak hesaba katmak, bu konudaki önemli bir başarı ölçütü olabilir.

Adaptasyon, içinde düşünsel süreçlerin olmadığı bir kavram gibi algılanıyor. Hâlbuki özünde duygularımızın şekillendirdiği davranışlarımızın ve davranışlarımızın şekillendirdiği tutumlarımızın biraz daha farkında olsak adapte olmak için gereken vasıfları daha net görebiliriz. Adaptasyon, aniden kazanılan ya da gerçekleşen bir durum değil, hayatta kalabilme ya da hayatta daha iyi kalabilme için gereken becerilerin edinildiği bir süreç çünkü. Ayrıca doğru adaptasyonun en önemli ilkesi evde karınız beklerken geç kalmamak.

人

Kızıl Kraliçe Etkisi

人

“Kaliteli insanın işlevi ve görevi, kendi potansiyelini samimi ve dürüst bir şekilde geliştirmektir.”

Bruce Lee

Belki bana öyle geliyor; ama “rakip, rekabet” vb. kavramların anlamları son yıllarda farklı noktalara evrildi. Eskiden Seferoğulları-Tellioğulları ayrımı kadar keskin olan kutuplaşmalar, günümüzde daha belirsiz, ancak daha sert yaşanıyor. Ezeli rekabetler sporda tüm coşkusuyla devam ederken kurumsal işletmeler daha tatlı bir fair-play içindeler. “Kendini geliştir!” sloganı ise bu karşıt tarafların birleştiği tek nokta ve herkes kendine yatırım yapmanın en büyük kazanım olduğunu belirtiyor. İster birey bazında ister organizasyon bazında olsun kendi iç dünyamıza dönmek ve kendi sınırlarımızı aşmak, zayıf kaslarımızı geliştirmek, güçsüz yönlerimizi güçlendirmek temel hedefimize dönüştü. Ancak iç dünyamıza yaptığımız bu yolculuk sırasında referans noktamızı belirlemek de güçleşti.

Sabahtan akşama kadar üstün bir performansla çalışsak, tarihin görmediği bir buluş yapsak ya da onlarca kilo versek bile genelin içinde bulunduğumuz yeri tam olarak kavrayamıyoruz. İstediğimiz sonuçları nasıl alabileceğimizi bilemesek de yoğun çabalarımızın bizi farklılaştırmasını arzuluyoruz. Ancak fark edilmediğimizde de ne moral kalıyor ne motivasyon. Sanki birine âşık olmuşuz ve türlü türlü çabalar gösteriyormuşuz da bir türlü kendimizi sevdiremiyormuşuz gibi. Bu örnek biraz subjektif oldu. Akılda kalıcı olması adına küçük bir işletme üzerinden örnek vermek daha doğru olacak: Bir kuruyemiş dükkânınız ve bu dükkânda da muazzam kuruyemişleriniz olduğunu varsayalım. En taze ürünler sizin teknelerinizde. Bu ürünleri tüketiciyle buluşturmak istiyor ve

reklam vermeye, broşür dağıtmaya başlıyorsunuz. Haftanın kuruyemişini seçiyor, en güzel ürünlerde parmak ısırtacak indirimler yapıyorsunuz. Evlere servis için A2 ehliyetli bir kurye istihdam ediyor, müşterilerinizin evlerine kadar teslim ediyorsunuz Antep fıstıklarını, beyaz leblebileri… Ama bir türlü istediğiniz ciroyu yakalayamıyorsunuz. Hâlbuki onlarca aksiyon aldınız, bir sürü kafa patlattınız; sonucun istediğiniz şekilde olması kaçınılmazdı. Neden olamadı? Bu üstün çaba ve emek, sadece dükkânınızı ayakta tutabilecek ciroya ulaşmanızı sağladı. Öldürmedi, ama güldürmedi de. Yani kısacası sadece hayatta kalabildiniz.

Kızıl Kraliçe Etkisi, işte bu gibi durumlara atıfla oluşturulmuş bir teorem. Çıkış noktası ise oldukça eğlenceli: Lewis Carroll'ın "The Annotated Alice: Alice's Adventures in Wonderland and Through the Looking Glass" isimli eserini hepimiz duymuşuzdur. Türkçe ismiyle "Alice Harikalar Diyarında". Bu harika çocuk masalının bir bölümünde başkahramanmız Alice ve Kızıl Kraliçe, Kızıl Kraliçe'nin ülkesinde koşmaktalardır. Alice çok hızlı koşmasına rağmen olduğu yerden uzaklaşamadığını fark eder ve Kızıl Kraliçe'ye: "Benim ülkemde, bu kadar uzun süre ve bu kadar hızlı koşarsan en azından bir yerlere varabilirsin." der. Bu cümle üzerine Kızıl Kraliçe sinirlenerek: "Ne kadar da yavaş bir ülke… Benim ülkemde ise bu şekilde koşman seni ancak olduğun yerde tutabilmeye yarar. Herhangi bir yere varmak istiyorsan bu koştuğundan iki katı hızlı olmalısın." cevabını verir. Yani, Kızıl Kraliçe Etkisi'ne göre bir sistemin, etrafında gelişen diğer sistemler karşısında varlığını sürdürebilmesi için sürekli gelişmesi gerekmektedir. Gelişme durduğu an, hayatta kalma ihtimali de azalmaya başlar.

1973 yılında bu metaforu ilk kez kullanan Amerikalı biyolog Leigh Van Valen; avcı ile avlananın sürekli bir gelişim döngüsü içinde olduğunu, avlananın avcıdan kaçabilmek için geliştiğini, bu gelişim karşısında bu defa

avcının da avlanabilmek için daha da geliştiğini vurgulamıştır. Dolayısıyla hayatın her aşamasında, koşarken varmak istediğimiz yer, aynı zamanda ne hızla koşmamız gerektiğini de belirler.

Internetin her köşesinde Kızıl Kraliçe Etkisi'ne dair tanımlamalar bulmak mümkün. Kişisel gelişim mecralarında aslan ve ceylan gibi av ve avcı konseptleri üzerinden de anlatılmakta. Bu anlatıma göre aslan, zebradan hızlı koşamazsa aç; zebra, aslandan hızlı koşamazsa ölü olacaktır. Av ve avcı ikisi de hızlı olmalıdır. Ancak şirketler için Kızıl Kraliçe Etkisi sadece rekabet alanına sıkıştırılmamalıdır. Şirketler sadece rakiplerine karşı konumlanmazlar. Paydaşlar, yasalar, sektörel regülasyonlar; organizasyonların sürekli alarm durumunda kalmalarını sağlayan durumlardır. Doğru stok yönetimi, hedef kitleyi doğru tanımlamak, sermaye yapısı ve planlamaya gereken dikkati vermek yetmez; ayrıca bu bölümlere bakarken bir gözünüz de çevrede olmalıdır. Lehman&Brothers, IndyMac gibi efsanevi iflas hikâyelerini incelediğinizde oldukça başarılı şirketlerin yasal ya da yasadışı tercihlerinin nelere mal olduğunu görerek Kızıl Kraliçe Etkisi'nde bahsedilen "hayatta kalmak için herkesten hızlı olma" düşüncesini daha net anlayabilirsiniz.

Bir Biyolog, bir çocuk masalının küçücük bir bölümünden hareketle evrimsel süreçlere ilişkin son derece düşündürücü bir çıkarım yapıyor ve bu çıkarım da iktisattan diğer sosyal bilimlere kadar birçok farklı düzlemde yankı uyandırıyor. "Kızıl Kraliçe Etkisi" benzetmesi, farklı disiplinleri incelerken kendi uzmanlık alanlarımıza dair bir sürü "kafa açıcı" bakış açısına da sahip olabileceğimizi kanıtlıyor. Peki, farklı disiplinlerden nasıl yararlanabiliriz? Diğer bölümlerde seveceğiniz birkaç örnek sizi bekliyor.

人

Başarısızlık Hakkında Başarısız Bir Yazı

人

“Hep denedin, hep yenildin. Olsun; yine dene, yine yenil. Daha iyi yenil.”

Samuel Beckett

Çok fakirdik, yatağımız yoktu ve buzdolabı kutularında uyurduk. Kıyafet alamaz, marketlerden aşırdığımız poşetlerle sarınır, asma yaprağı takardık müstehcen yerlerimize. Bir ekmeği beş kişi bölüşür, sokak lambalarında ders çalışırdık. Sonra çok çalıştık, çok emek verdik ve milyon dolarlık bir şirket kurduk. Tanıdık bir hikâye değil mi? J. K. Rowling yalnız, çaresiz ve beş kuruş parasızken bir trende “Harry Potter”ı yazdı ve bugün milyarder. Bugün dünyanın en büyük şirketlerinden olan Apple bir garajda kuruldu. Tüm dehalar sıfırdan, çok çalışarak, çok inanarak, tutkuyla ve işlerine dört elle sarılarak başarılı oldular. Üstelik onlar sevdikleri işleri yaptıkları için aslında çalışmış sayılmıyorlardı; çünkü hobisini işe dönüştürürse çalışmış sayılır mıydı insan hiç? Ünlü bir şirkette temizlik işçisi olabilmek için iş görüşmesine giden bir adama e-posta adresi sordukları hikâyeyle mutlaka karşılaşmışızdır. E-posta adresi olmadığını söyleyince acımasız insan kaynakları personeli tarafından aşağılanan ve tabii ki işe kabul edilmeyen adam, yıllar boyu çalışır didinir ve çok zengin bir iş adamı olur. Gazetecilerin bu başarının sırrı nedir sorusuna ise, “E-posta adresimin olmaması.” diye cevap verir ve ekler “Bir e-posta adresim olsaydı temizlikçi olacaktım.” Ana fikrinin ne olduğu tam olarak anlaşılamayan bu hikâyede başarı ne kadar da dikkat çekiyor. Nihayetinde başarı öyküsü varsa gerisi önemsiz. “E-posta adresinin olmaması bir insanın kariyerini nasıl geliştirebilir ki!?” gibi bir soru aklımıza bile gelmiyor. Bununla veya bu tarz başka

hikâyelerle karşılaşmadıysanız hemen bir LinkedIn hesabı açın ki üstünüze bolca kişisel gelişim hikâyesi boca etsinler.

Başarı nedir? Bir işte muvaffak olabilmek ne anlama gelir? Dünün başarıları bugün ne ifade eder? Tanımlanmış beklentileri aşmak olarak özetlenebilecek olan başarı, tarihsel ve toplumsal bir kavramdır aslında. Tarihseldir; çünkü -en basit hâliyle ifade edilecek olursa- insanların avcı-toplayıcı olduğu dönemde uygun besinlere erişip karnını doyurabilmek, tarım toplumunda buğdayı, arpayı vs. doğru şekilde yetiştirebilmek, sanayi toplumunda iş bulup para kazanabilmek başarıdır. Toplumsaldır, çünkü içinde bulunduğunuz kitlenin algısına göre şekillenir. Resim yapmanın toplumda bir karşılığı yoksa ne kadar güzel resim yaparsa yapsın ressamın başarılı olması imkân dahilinde değildir, ancak toplumun resim sanatına ilişkin algısı değişince ressamın değeri anlaşılabilir ve ressam "artık" başarılı kabul edilir. Toplum başarıyı maskülen kavramlar üzerinden anlamlandırabiliyorsa felsefi bir akım başlatmanız önemsizdir. Başarı yapılan iş üzerinden anlamlandırılır. Çünkü maskülen bakış açısı "yapma" temellidir, "yaratma" ile uğraşmaz. "Yaratma" feminen olarak kodlanır eril toplumlarda. Bu sebeple buluşlar, yaratıcılık barındıran süreçler, iş geliştirme gibi uğraşlar yerine inşaat, otomotiv, ağır sanayi gibi sektörler övülür durur. Tarlasının imara açılmasıyla bir anda zenginleşen kişi başarı sıralamasında birçok kişinin önüne geçebilir. Bir bilim insanının topluma kattığı değer, maddi varlıkla yeteri kadar ifade edilemediğinden, imara açılan tarla daha başarılıdır. Kısacası başarı toplumsaldır, çünkü her toplum başarıyı kendi kodları üzerinden tanımlar.

İnsanlık modernleştikçe başarı daha da pamuksu bir hâl alır, başarısızlığın bedeli birçok açıdan hafifler. Tarım toplumlarında başarısızlığın sonucu, vücudun besin

depolarıyla bir ihtimal de olsa üstesinden gelinebilecek açlıkken, avcı-toplayıcı toplumlarda yırtıcı hayvanların midesine gitmektir. Günümüz modern toplumunda hepimiz eşsiz, özel, mükemmel bir kar tanesi olduğumuz için başarısızlık sadece diğer kar taneleriyle olan rekabetimize indirgenmiş durumda. İnsanlık tarihinin çok büyük bir kısmında başarısızlık, doğaya karşı verilen mücadelede yetersiz kalınması sebebiyle hayatın sona ermesi anlamına geliyordu; oysa günümüzde başarısızlık bireyler arası rekabet, işsizlik, parasızlık vb. kavramlar üzerinden konuşulmakta. Sağlığını kaybeden birine başarısız demiyoruz mesela. "Kanser hastaları başarısız insanlardır." gibi berbat bir genelleme görmemişizdir; ancak yöneticisiyle sorun yaşayıp işten kovulan biri başarısızdır. Yöneticiyle çalışan arasındaki ilişkiyi, kim haklı kim haksız değerlendirmesini çoğu zaman yapmayız bile. Yirmi yıldır aynı pozisyonda çalışan kişi de başarısızdır. Neden yükselememiştir ki? Mesnetsiz bir şekilde, terfi için yeterli değil demek ki fikri oluşabilir. Belki de işten beklentisi tam olarak budur ve hafta sonları balık tutmayı seviyordur. Bir üst pozisyonun stres yükünü kaldırmak istemiyordur. Böylesi seçenekler aklımıza gelmez, çünkü başarı rekabettir. Günümüz koşullarında terfi alamamak, bir tarlayı doğru işleyememek ya da aslanlar tarafından yenmekten daha büyük bir başarısızlıktır.

Başarılı olma curcunasında her yerden başarı öyküsü gelmekte. Her yerden zafer naraları duymaktayız. Herkes dahi, ticari deha, üstün insan, mükemmel stratejist, vizyoner, tutkulu ve diğer karizmatik sıfatlarla donatılmış. Kimse ayranım ekşi demiyor. Ancak kısa yaşamlarımızdaki başarılarımızı ve başarısızlıklarımızı hesapladığımızda ortaya çıkan tablo tam aksini söylüyor. Bir başarımıza karşın onlarca başarısızlığımız, bir zafere karşın binlerce yenilgimiz, bir sevince karşın milyonlarca

üzüntümüz var. Maalesef yukarıdaki örneklerle bezenmiş eğitim hayatlarımızda da "başarı" tüm varlık sebebimiz. Başarısız biriysek toplum nezdinde hiçiz. Aile içerisinde genetik faktörlerin şanssız birleşimi, "Zeki ama çalışmıyor, kafası hep haytalığa basıyor." cümlelerinin muhatabıyız. Yüksek meblağlarda para kazanıyorsak o ayrı tabii. Coğrafyamızda para sahibi olmak, diğer her başarıdan daha büyük bir başarıdır. Kısaca, kafanız haytalığa basıyorsa ve yine de bir şekilde para sahibi olduysanız aile ortamında gizli özne olarak kurulan cümlelerin açık öznesi olacak ve herkesin "Bir gün çok başarılı olacağını biliyorduk." yalanına tanık olacaksınız demektir.

Eğer elimizde iki farklı data seti varsa ve bu setlerden yararlanarak davranış kalıplarımızı inceleyeceksek hangi data seti gelişimimize daha çok katkı sağlar? Bilmem kaç milyonlarcasına yaptığımız hatalar mı, yoksa birkaç defa yakaladığımız başarılar mı? Tabii ayrıcalıklarını başarı gibi anlatan gösteriş budalalarından bahsetmiyorum. Zengin bir ailede doğup ailesinin verdiği 2 milyon $ ile şirket kuranların başarı öyküsünü dinlemek, damağımda kekremsi bir tat bırakıyor. Bir siyasi partinin il meclis üyesinden alınan tüyo ile ucuza kapatılan tarım arazilerinin imara açılmasından sağlanan rantla kurulan inşaat-nakliye-ithalat-ihracat ve bilumum bilmem ne unvanlı şirketler midemi ekşitiyor. Bu dostlarımızın istatistikleri gerçeği yansıtmıyor. Dolayısıyla altın kaşıklara sahip değilseniz iş ve sosyal yaşam raftinginde botunuza sıkı sıkı tutunmak zorunda kalıyorsunuz. O hâlde hangi data setine yönelsek acaba?

Başarı hikâyeleri süreç ve sonuç odaklılığın farklı algılanması olarak karşımıza çıkmakta. Başarı sonuçlara, başarısızlık süreçlere bağlanıyor. Doğduğumuz andan itibaren belki kültürden, belki coğrafyamızın etkisiyle hayatlarımızın çıktısına odaklanıyoruz. Haftalarca ders çalışıyor, inanılmaz bir emek koyuyor; ancak sınavdan

düşük not alıyoruz. Süreç, sonuca etki etmiyor ve çok ekmek yemekle yargılanıyoruz. Trafik kazasında şoka girdiği varsayılarak saatlerce tokatlanan adamın sağır dilsiz olduğunun ortaya çıkması misali, ne olduğuna bakmadan sonuca ulaşmaya çalışıyoruz. Pamuksu ellerimize iki adet yumurta veriliyor ve tavuk çiftliği kurmamız bekleniyor. Yumurtaların içindeki potansiyel civcivler tavuk mu, horoz mu umurumuzda değil. Algısal patolojilere ise hiç girmiyorum. İnanışlar, dogmatik düşünceler, önceki nesillerden aktarılmış ikinci el sabit fikirler… Falına bakan bir teyze tarafından terfi alacağı söylenen arkadaşımın böylesine yüce bir istihbarat karşısında yaşadığı rehavetle işten soğuması ve terfi yerine minik, tatlı ve ücretsiz bir geribildirim seansıyla ödüllendirilmesi gibi başarıyı doğaüstü kavramlarla kodluyoruz. Telve, bize istatistik biliminden daha güvenilir geliyor.

İster portakallı kek yapın isterseniz uzay mekiği; yaptığınız her işte çalışma sürecinin kendisi çok değerli, emeğin her anı çok kıymetli. Fabrikasyon başarı hikâyeleri yerine başarısızlığı kılavuz almak, başarısızlığı öz benliğimizle ilişkilendirmemek adına ziyadesiyle önemli. Başarılarımız veya başarısızlıklarımız biz değiliz. Aslında biziz de tam biz değiliz. Başka taraflarımız da var. Bazı yerlerde nötr, bazı yerlerde efsanevi, bazı konularda vasat, evde uslu, mutfakta becerikli, kilerde derli topluyuz. Bu sebeple başarısızlığa güzel bir açıdan bakarsak sanki başarısızlık yok oluyor. Sanki yaşanmışlık gibi bir şey oluyor. Bilemedim… Umarım başarısız olmam.

人

Hafızamıza Güvenelim mi?

人

“Hafıza bir odanın şeklini, bir arabanın rengini değiştirebilir.”

Leonard Shelby – Memento

Beynimiz neden böyle?! Hatırladığımız şeyler neden hatırladığımız gibi değil?! Geçmişte yaşadığımız bir olayı gözümüzde canlandıralım. Mesela lisede hoşlandığımız kızın doğum günü partisinde ne giydiğimizi düşünmeye çalışalım. Sonra o güne ait fotoğraflara bakalım. Aynı mı? Bir film repliğini hatırlıyorsunuz, ancak filmi izlediğinizde filmde o hatırladığınız repliğin hiç geçmediğine tanık oluyorsunuz. Aklımızı mı yitiriyoruz? Daha da önemlisi neredeyse emin olduğumuz hiç yaşanmamış anılar başka insanlar tarafından da aynı şekilde hatırlanıyor. Örneğin Monopoly logosundaki adamın gözündeki tek mercekli gözlük hepimizin bildiği bir ayrıntı, ama aslında Monopoly adamın gözünde mercek yok ve hiç olmadı veya Hugo ve Tolga Abi’de küfür eden çocuğu izlediğimizi hatırlıyoruz, ama öyle bir olay da hiç yaşanmadı. Volkswagen logosunu gözümüzde canlandırdığımızda “V” ve “W” birleşik değil mi? Değil arkadaşlar, değil.

Google’a “Mandela Etkisi” yazarsanız yukarıda bahsettiklerimi de içeren onlarca örneği görselleriyle bulabilirsiniz. Kitlesel yanılsamaları açıklamaya çalışan; bir grup insanın aynı yanlışı, aynı şekilde hatırlaması durumunu anlatmaya odaklanan bir kavram Mandela Etkisi. Bu ad da 1980’lerde hapisteyken ölen Nelson Mandela’dan esinle verilmiş. Ancak burada şöyle önemsiz bir ayrıntı var: Nelson Mandela 1980’lerde hapiste ölmedi. Hatta rahmetlinin ölüm tarihi 2013. Ancak birçok insan Nelson Mandela’nın 1980’li yıllarda öldüğünü düşünüyor. Hatta işi ileri götürüp cenazesini izlediğini iddia edenler var. Yeni Zelanda’nın Avustralya’da olduğu

iddiası gibi... Kısacası emin olduğumuz yanlışlar yüzünden iddia kaybettiğimizde hatırlamamız gereken bir etki. Youtube fenomenleri tarafından oldukça keyifli videolarla anlatılan "Mandela Etkisi", meraklısı için geniş bir konu, ama sizlerle paylaşmak istediğim asıl konu hafızamızın nasıl şekillendiği.

Ben hafızama hiç güvenmiyorum. Gerek iş hayatımda gerekse sosyal yaşantımda önemli noktaları not almaya çalışıyorum. Bir film veya kitap önerdiğinizde hızlıca telefonuma davranmam bundandır. Çünkü anılarımız, anlatım şekilleri ve çevresel faktörlere göre değişiyor. Ortam ve durumun dinamikleri anılarımızın yönünü değiştirebiliyor. Bununla alakalı Amerikalı bilişsel psikolog Elizabeth Fishman Loftus'un oldukça ilginç bir çalışması mevcut. Dil manipülasyonu ile anıların şekillendirilebileceğini düşünen Loftus ve ekibi, araba kazaları içeren farklı videoları 45 kişilik bir hedef gruba izletirler. Kazalar 20 mil, 30 mil ve 40 mil hızla gerçekleşmektedir; ancak katılımcılara kazalarla ilgili sorular farklı şekillerde sorulur. Bazılarına "arabaların çarptıklarında ne kadar hızlı oldukları", bazılarına "arabaların şiddetle çarptıklarında ne kadar hızlı oldukları", bazılarına "arabaların darbe aldıklarında ne kadar hızlı oldukları" sorulmuştur. İngilizcede çarpmak anlamına gelen "crush" ve şiddetle çarpmak-ezmek anlamına gelen "smash" kelimelerinin seçilmesiyle farklı formatlara bürünen sorulara katılımcıların verdiği cevaplar incelenir. Rasyonel olarak, düşük hızla gerçekleşen bir çarpışmayı izleyenlerin düşük, yüksek hızda bir çarpışma görüntüsü izleyenlerin yüksek bir hız tahmini yapması beklenirken katılımcılar, seçilen kelimelerin ve cümle kalıplarının şiddetine paralel cevaplar vermişlerdir. Hatta videoda cam kırıkları olmamasına rağmen "şiddetli kaza" vurgusuyla soru sorulan katılımcılardan bazıları cam kırıkları gördüklerini belirtmişlerdir.

Yine Loftus ve ekibi tarafından yapılan "Alışveriş Merkezinde Kayıp" deneyi, sahte anılar yaratılabileceğini destekleyen bulgular tespit edilmesine sebep olmuştur. Bu deneyde doğruluğu bilinen birçok anının yanına gerçekte yaşanmamış bir anı eklenmiş ve bunun üzerine sorular sorulmuştur. Alışveriş merkezinde kaybolmamış bir çocuğun bu anıyı yaşamış gibi anlatması ya da ailesinin bunu destekleyici olay örgüleri oluşturması sahte anıların da oluşabileceğine dair düşünceleri desteklemiştir.

Beynimiz küçük noktalar arasındaki boşlukları doldurma eğiliminde. Her ne kadar bir günümüzü bile eksiksiz anlatabilecek kadar güçlü hafızalara sahip olmasak da gerçek bilgiyi korumak için şüpheci olmalıyız. Fabrikasyon üretimlerle peyda olmuş fikirlerin hafızamızı eğip bükmesi yönetimsel bir araca dönüşebilmekte. Meşhur "Gobbels Teknikleri" buna örnek olarak gösterilebilir. Yoğun bir agresiflikle kurgulanan sentetik gerçekler, yüksek sesle toplumlara zerk edilir ve kitle yönlendirilir. Yalan büyütülür; tek kaynaktan, kitlenin zihninde sıcak tutularak, gerçeğe karşı inatçı bir dirençle sürdürülür. Aksi kanıtlar göz ardı edilir, gerçeği konuşmak isteyenler ötekileştirilir. Doğru-yanlış ayrımı muğlaklaşır. Deri eldivenli, üstleri çıplak sapkın bir güruhun insanlara tebelleş olması ya da camide içki içilmesi gibi meselelerde gerçeğin ne olduğu önemini kaybeder. Tek noktaya, yüksek sesle ve aynı formatta söylenen gerçekdışı hikâyeler illa birilerinde yankı bulacaktır. Ve bu yankılar çoğaldığında Gobbels'in şu sözünü aklımıza getirebiliriz: "İnsan beyninin tembelliğini unutmayın ve ona göre hareket edin. Tembel zihin propagandayı daha kolay sindirir."

Bilginin kaynağını, temelini, daha da önemlisi yayıldığı alanları göz önüne alarak yorumlarda bulunmak; ile-

ride başımızın belaya girmesini engelleyecek, en azından utanmamıza sebep olacak durumların önüne geçebilmeyi sağlayacaktır. O hâlde Hugo'da Tolga Abi'ye küfür edilmesi ya da "Covid aşısının yurtdışında paralı olması" gibi konulara kulak kabartırken gerçeklikten kopmayıp sahte anıların oluşmasına engel olabiliriz.

人

Kim Kimi İtiyor?

人

"Şampiyonlar salonlardan çıkmaz. Şampiyonlar içlerinde tutku, hayal ve amaç olan insanlardan çıkar."

Muhammed Ali

Mucizevi öyküler bizlere sıkıntılı durumlara göğüs gerebilme gücü bahşeder. Kahramanlarımız bir kriz anında ne yaparlar diyerek dayanırız hayatın zorluklarına. Çocukluğumuzda büyüklerin anlattığı hikâyelerdeki korkusuz kahramanlar pusulamız olmuştur. Sonra büyürüz ve büyüdükçe hayalî kahramanların yüzeyselliği benliğimizi sıkar. Mesela hiç üzülmezler, hiç korkmazlar, hiç kaçmazlar ve gerçek hayatta başımıza asla gelemeyecek bir başarı sergilerler: Her zaman kazanırlar. Bizler duvarlara çarparız, düşeriz, canımız acır. Öyle kolay kolay iyileşemeyiz, hatta bazen hiç iyileşmeyiz. Her zaman kazanmayı bırakın, milyonda bir ihtimalle, büyük bir şansla birazcık kazansak seviniriz. İddialı oldu. Bazen berabere kalabilsek bile bahtiyar oluruz. Gerçekliğin soğuk netliği karşısında büyürken kahramanlardan uzaklaşırız. "Çok güldük, çok ağlayacağız." misali kalıplara sıkışır, dogmatik düşüncelere hapsoluruz. Çünkü çok gülene nazar değer ve mutlaka ağlanır. Mitlerden, masallardan, kahramanlardan uzaklaşırken sahici hayatlarımızdaki sıradan insanların mucizevi yaşantıları güdülemeye başlar bizleri ve her zaman kazanmak için var olan kahramanlar, yerini pes etmeyen sıradan insanlara bırakırlar. Dünyadaki yarışa birkaç adım geriden başlayan, bileklerinde ağırlıklar varken su üstünde kalmaya çalışan insanlar için mücadele, kazanmanın önüne geçer.

1962'nin Ocak ayında Dick ve Judy Hoyt'un Rick adında bir evlatları dünyaya gelir. Rick'e doğar doğmaz serebral palsi teşhisi konmuştur. Serebral palsi genellikle doğumdan önce beynin gelişmesi sırasında meydana gelen olumsuzluklardan dolayı oluşan beyin hasarı olarak

açıklanmaktadır. Aylarca ona hayat veren kordon, ana rahminde küçük Rick'in boynuna dolanmıştır. Nefessiz kalmak ciddi bir hasara yol açacaktır. Doktorlar aileye çocuklarının hiçbir şekilde iletişim kuramayacağını, normal bir hayatı olamayacağını ve en mantıklı çözümün onu bir bakımevine yerleştirmek olacağını önerir; ancak Dick ve Judy bu öneriyi kabul etmez.

Ebeveynlik gerçekten çok ilginç bir olgu. Kutsal bir şey midir? Sonradan öğrenilebilir mi? Doğumdan itibaren anne-babaya kendiliğinden yüklenen bir davranışlar silsilesi midir? Yoksa mensubu olunan kültürün normlarının zorladığı ölçüde sergilenen rastgele hareketler mi? Sosyal ve bilişsel gelişim için yavruya gösterilen bakıcılık şekilleri üzerinden yaptığı araştırmalarla tanınan Amerikalı psikolog Harry Frederick Harlow "The American Affectional System in Monkeys" isimli araştırmada yukarıdaki sorulara maymunları inceleyerek cevaplar aramıştır. Deneyde bazı maymunlar gerçek anneleri tarafından değil, pelüş oyuncaklar tarafından büyütülmüştür ve büyüdüklerinde üreme ve kendi yavrularına bakma yeteneklerinin yeterince gelişkin olmadığı sonucu çıkmıştır.[6]

Dick ve Judy'nin Rick'i bakımevine yerleştirip yerleştirmemek konusunda verdikleri takdire şayan karar, anne-babanın ebeveyn örneklerinin mükemmelliğinden mi, dini inançlarından mı, yoksa yüksek sorumluluk bilincine sahip olmalarından mı kaynaklanıyor bilinmez; ama aile yaşanacak zorlukları bilmelerine rağmen Rick'i bırakmazlar. Üstelik Dick ve Judy, Rick'e alfabeyi öğretebilmek için büyük bir çaba içerisine girerler ve başarırlar. Rick artık alfabeyi biliyor, konuşamamasına rağmen göz ve kafa hareketleriyle iletişim kurabiliyordur.

[6] Ben Ok'im Sen Ok'sin, Thomas A. Harris, M.D sf.144

Bir süre sonra kendisi için tasarlanan bir cihaz ile kendini daha iyi ifade etmeye başlar. 11 yaşında iken okula nihayet devam edebilen Rick, 1993 yılında Boston Üniversitesi'nden özel eğitim derecesiyle mezun olur ve Boston Üniversitesi'nde diğer serebral palsili ve benzeri durumlarda bulunan insanlar için iletişim ve hayata adaptasyonu kolaylaştıracak sistemler üzerinde çalışır. Ancak bu muazzam hayat hikâyesi sadece bunlardan ibaret değildir.

11 yaşında eğitimine tekrar başlayan Rick'in okulunda, kaza geçiren bir sporcu için 5 km sürecek bir koşu yarışı düzenlenir. Rick bu yarışa katılmak istediğini belirtir. Asker olan babası için Rick'in tekerlekli sandalyesini 5 km boyunca itmek o kadar da zor olmayacaktır. Böylesine bir istek, içinde güçlü bir refleks barındırır: mücadele. Birçok kültürde zayıflıkları gizlemek öğütlenir. Zaaflar, güçsüzlükler, engeller, eksik taraflar saklanır; üstlerinin örtülmesi meziyet sayılır. Engelli insanlar yataklara, küçük odalara ve hatta bazen daha kötü koşullara mahkûm edilir. Genetik anormallikler ebeveynin üstüne atılır. Başkasının çocuğuna bunlar olmazken bu çocuk neden böyledir? Ebeveyn ötekileştirilir. Sağlıklı bir çocuğa sahip olanlar mesnetsiz bir üstünlük hissine kapılırlar. Üstünlük hissinin konforu öyle rahattır ki engelli bireyleri kendi çocuklarının gelişimine dair tehditler olarak algılamaktan çekinmezler. Engelli olma hâlinin bulaşıcı olduğuna dair bilinçsiz bir inanışları vardır. Özel eğitim imkânları sınırlı, göz önünde bulundurulması gereksiz, anlamsız bir istatistik olarak görülür engelli olma hâli ve toplum bu adaletsiz mahkemede her zaman suçu olmayan tek kişiyi yargılar: engelli bireyi. Ancak insanlık, kültürün işaret ettiğini değil, erdemli olanı yaparak anlam kazanır. Kültür kadınların okumasının gerekli ol-

madığına hükmeder ve bir kadın her şeyi değiştirir. Demokrasi de yine kültürün karanlık tarafına karşı verilen mücadelelerle kazanılmıştır.

Yönetim bilimlerinin babası sayılan Avusturyalı yazar Peter F. Drucker'ın "Kültür stratejiyi kahvaltıda yer." sözü doğrudur; ama unutulmamalıdır ki insanın içsel gücü kültürlere yön verebilecek yegâne güçtür. Dick kültürü kahvaltıda yer, umursamaz, kimin ne diyeceğine takılmaz, engelli evladıyla yarışmaktan da geri durmaz. Babasının Rick'in tekerlekli sandalyesini itmesiyle yarış başlar ve 5 km süren yarışı baba-oğul bitirirler. Eve geldiklerinde Rick babasına "Baba, koşarken kendimi engelli değilmişim gibi hissettim." der ve bu cümle Hoyt Takımı'nın doğmasına sebep olur.[7] Dick Hoyt oğluyla birlikte koşu yarışlarına katılmaya başlar. Biraz antrenmandan sonra triatlon ve hatta IRONMAN olarak adlandırılan özel bir triatlon yarışına katılırlar. Şimdi tam burada, bu durum televizyonlarda izlediğimiz sporculara kıyasla yapılabilir bir şey gibi görülebilir. Sonuçta koşmak falan nedir ki? Herkes yapabilir gibi gelir. Bu sebeple triatlon yarışının içindeki etap ve mesafeleri belirtmek isterim: Triatlonda 1,5 km yüzdükten sonra 40 km bisiklete biniyor ve akabinde 10 km koşuyorsunuz. IRONMAN denen seviyede ise yaklaşık 4 km yüzüyor, 180 km bisiklet sürüyor ve 43 km koşuyorsunuz. Normal bir sporcu için bile oldukça yorucu olan bu müsabakada Dick yüzerken oğlunu bir bot ile çekiyor, oğluyla beraber binebileceği özel yapılmış bir bisiklet sürüyor ve Rick'in tekerlekli sandalyesini iterek koşuyor. Şimdi kafalarda netleşmiştir sanıyorum.

Hoyt Takımı, serebral palsi konusunda büyük bir farkındalık yaratmış ve takım üyeleri Hoyt Vakfı'nı kurarak çevrelerine ışık saçmıştır. Dick Hoyt ne yazık ki 17

[7] https://teamhoyt.com/about-us

Mart 2021 tarihinde 80 yaşında hayata gözlerini yummuştur. Hoyt Takımı, altısı IRONMAN olmak üzere 72 maraton bitirmiş, Boston Maratonuna 32 defa katılmış ve 45 günde 6000 km süren Amerika Turu'nu tamamlamıştır. Aldıkları onlarca madalyanın yanı sıra Hoyt Takımı 2008 yılında IRONMAN efsanelerinin bulunduğu Hall of Fame - Onur Listesi'ne de girmiştir. Evlat babaya bir amaç, baba evlada varoluşun anlamını hediye etmiştir. Rick imkânsızlıkların efsaneye dönüşmesinin kıvılcımı, Dick kıvılcımı aleve dönüştüren tatlı meltem olmuştur. Oğlunun bir cümlesi ile hayat boyu motive olan Dick ve pes etmeyen yapısıyla babasının en büyük destekçisi olan Rick'in hikâyesine tanık olurken sizin de aklınıza aynı soru mu geliyor: Kim kimi itiyordu?

人

Savaş Sanatlarında Sıkça Sorulan Sorular

人

“Suratına yumruğu yiyene kadar herkesin bir planı vardır.”

Mike Tyson

Merak etmeyin, overlok makinesi ayağınıza geldi! Bu bölümü okuduktan sonra hayatınız değişecek, savaş sanatlarının gizemli dünyasına giriş yapacaksınız. Bir anda farkındalığınız artacak ve zaman algınız değişecek. Üç vurup bir sayacak, su altında yirmi altı gün nefessiz kalabilecek, göz önünde görünmez olacak, fizik kurallarını alt üst edecek ve gelir vergilerinizde indirim sahibi olacaksınız. Ayrıca pirinç pilavınız daha tane tane olacak ve cildiniz parlaklaşacak. Savaş sanatlarına başlayan insanlarda büyük bir beklenti olur ve az önce okuduğunuz gibi yüksek açılışlara inanma eğilimine girerler. İki ayda komando olmak, beş kişiyi tek elle etkisiz hâle getirmek gibi gerçeklikle uzaktan yakından alakası olmayan hurafelere gönülden bağlanabilme ihtimalleri oluşur. Ancak bu düşler alemi büyük yenilgilerin habercisidir. Fiziksel sakatlanmaların yanında hayallerinizin kırılması, ruh sağlığınızı da olumsuz etkiler. Güçsüz ve yetersiz hisseder, ses ve ani hareketlerden çekinir bulursunuz kendinizi. İyi bir dayak, kemik; daha iyi bir dayak, ego kırar ve şişkin egoların düzelmesi kemiklerin kaynamasına benzemez, süreç daha uzun ve daha acılıdır.

Genel anlamda savaş sanatlarına baktığımızda insanüstü bir durumla karşı karşıyaymışız hissine kapılırız, ancak işin özü şudur: Dünya üzerindeki tüm savaş sanatları, mücadele ve dövüş sporları, tıp ve fizik ilkeleri üzerine kurgulanmıştır. Daha derine inmeden önce savaş sanatları ile alakalı bu bilgilere nasıl ulaştığıma bir açıklık getirmek isterim ki hakkımda “Birkaç film izlemiş, ahkam kesiyor işte!” denmesin. 2005 yılından beri farklı branşlarda ve farklı hocalarla birkaç dövüş sporu çalışma

şansı buldum. Aikido, Wing-Tsun, Escrima, Muay-Thai gibi branşlarda Türkiye'nin en iyi hocalarıyla çok keyifli antrenmanlar yaptım. Çeşitli gruplara dersler verdim, Mülkiye'de (Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi) yönetim ve strateji üzerine yaptığım yüksek lisansımı "Çağdaş İşletmelerde Aikido Uygulamaları" isimli bir proje tasarlayarak tamamladım. Projede şirketlerin pazar stratejilerini, ürün konumlandırmalarını ve rekabet anlayışlarını savaş sanatları perspektifinden değerlendirdim ki çok ilginç benzerliklerle karşılaştığımı söyleyebilirim. Yeni bir ürünün tüketiciye arzı ya da kuvvetli bir rakibin pazarı domine etme hareketine karşı verilecek cevap savaş sanatlarında gizlidir mesela. Ürün gamını yönetmek, doğru yerde durabilmek, tüm paydaşların dengesi gibi unsurlar savaş sanatlarının incelikleriyle örtüşebiliyor.

Savaş sanatları rakibin açıklarını kullanmak, hassas noktalara saldırmak, karşıdakinin atak yaparken kullandığı momenti yönlendirmek, sert uzuvlarımızı kullanarak hasarı maksimize etmek gibi konseptlerle problemi durdurmayı/yok etmeyi amaçlar. İşin içine girdikçe birçok sistemin temel prensiplerinin birbirine çok benzediğini fark edersiniz, ancak başlarken çok standart bazı sorular sorulur. Bazen utanılıp sorulmaz, ama bu soruların en azından düşünüldüğünü biliyorum. Aşağıda bu sorulardan birkaçını sıralayarak aslında neye başladığınızı açıklamaya çalışacağım.

Soru 1: Ne kadar zamanda öğrenebilirim?

Yaşanan travmatik bir olay sonrasında, yetenekli ve disiplinli bir hocayla çalışarak taytı çekip altı ayda suçla savaşabilecek seviyeye gelmek mümkün değildir. Filmlerde gördüğünüz birkaç ayda ölüm makinesine dönüşen karakterler gerçek dışıdır. Herhangi bir branş için bir süre kısıtı oluşturmak afaki bir yaklaşım, çünkü dövüş

sporlarında kas hafızası çalışır. Yani hareketleri beyninizle değil, kas hafızanızla yaparsınız. Bu kas hafızasına ulaşmak ise aynı hareketi binlerce kez tekrarlamakla mümkündür. Bu sebeple ne kadar zamanda öğrenebilirim sorusu yerine her ders bir önceki dersten iyi olmaya çalışmak, bir hareketi daha iyi yapmaya odaklanmak gelişmenize muazzam bir katkı sağlayacaktır.

Soru 2: Karşımdaki bana şöyle bir hareket yaparsa ne yaparım? (Burada öğrenci tarafından kafa atmak, diz atmaya çalışmak, şaşırtma amaçlı yumruklar gibi bazı hareketler gösterilir.)

Her branşta her hareketin bir karşılığı vardır, yani sorunuzun cevabını mutlaka alacaksınız. Ancak her şeyin bir sırası var. Savunmayı anlamadan, düşmeyi öğrenemeden hocanın göstermeye çalıştığından farklı bir harekete odaklandığınızda öğrenme hızınız azalır, sakatlanma riskiniz artar. Bu sebeple aklınızdaki hareketi birkaç ay geçtikten sonra sorun. İşin mantığını kavramaya başladığınızda yüksek ihtimalle zaten o soruyu sormayacaksınız.

Soru 3: Dövüş sporları ile kilo verebilir miyim?

Bence bir diyetisyene gitmek daha etkili olacaktır. Savaş sanatları kondisyon açısından yüksek efor isteyen branşlardır. Gerek ısınma gerekse antrenman esnasında kullandığınız enerji ciddi boyutlardadır. Ancak kilo verdirme birincil öncelik değildir. Yani dövüş sporlarında kilo vermenize odaklanılmaz. Kilo verebilmek için düzenli ve dengeli beslenmek gerekir. Bu yüzden sadece kilo vermek için yapılan dövüş sporları amacına ulaşmayacaktır.

Soru 4: Sakatlanır mıyım?

Önceliğinizi rakibe zarar vermek değil de tekniği öğrenmek olarak belirlerseniz, sadece hocanın gösterdiğine

odaklanırsanız, tüm dikkatinizi derse verirseniz, antrenmandan önce vücudunuzu gereken şekilde ve gerektiği kadar hazırlayabilirseniz, yani tam olarak ısınabilirseniz sakatlanma ihtimali düşük olacaktır. Bunca yıllık tecrübeme dayanarak şunu rahatlıkla söyleyebilirim ki en büyük sakatlıklar öğrencinin hareketi öğrendiğini ve hızlıca yapabileceğini varsayması sonucunda oluşan aşırı kendine güven sebebiyle gerçekleşiyor. Bu sebeple dövüş sporları çalışırken kontrolü hiçbir zaman kaybetmemek önemlidir.

Soru 5: En etkili branş hangisi?

Ne aradığınız çok önemli. Tüm branşlar odaklandığı alanlarda etkilidir; ancak branştan daha etkili olan eğitmendir. Vuruşlu, tutuşlu, tekmeli veya yumruklu bir branş seçmeden önce bir süre sistemi ve eğitmeni gözlemleyin, ortamı beğenirseniz zaten kalıyorsunuz. Eğer sorunuz "sokakta hangisi daha etkili" ise lütfen ilk soruya tekrar dönün. Sokakta yaşayacağınız bir durumda denklemde çok fazla değişken vardır. En önemlisi yapmanız gereken ilk şey, hızlıca oradan uzaklaşmaktır. Gereksiz kahramanlıklara gerek yok. Delici kesici aletler, beklemediğiniz anda çıkarılan bir yumruk ya da atağın geleceği yönü doğru tahmin edememek ciddi zarar görmenize sebep olacaktır. Bu sebeple çalıştığınız branşa güvenerek afacanlık yapmayın. Çok sevdiğim bir hocamın lafı: "İyi branş yoktur, iyi hoca vardır." Hocanız iyiyse sokak dövüşü konfigürasyonlarını rahatça öğrenirsiniz.

Savaş sanatları çok kapsamlı ve ayrıntılı bir konu. Bu konuda en ufak merakınız varsa hemen bir kursa gidin derim; çünkü pratik, teoriyi kahvaltıda yiyor. Ancak şunu da unutmayın: Şiddet hiçbir şeyi çözmüyor.

人

Organizasyonel Yönetimlerde Ahenk

人

“Güzel bir dünya yaratmak ve içsel güçlerinizi harekete geçirmek için uyuma güvenin.”

Morihei Ueshiba

“Savaş Sanatlarında Sıkça Sorulan Sorular” başlığı altında genelgeçer birkaç soruya cevap vermeye çalıştım; ama görüyorum ki dövüş sporlarına meraklısınız. Savaş sanatlarının işletmelerin bugün kullandıkları stratejilere ilham verdiğinden daha önce bahsetmiştim. Strateji, lojistik, hedef gibi terimler işletmeciliğe askeri terminolojiden geçmiştir. Bilin bakalım askeri terminolojiye nereden gelmiş? Bu yazıda bazı işletmelerin savaş sanatlarının en önemli ilkelerinden biri olan “uyum” kavramına dair hareketlerine son romantik savaş sanatı Aikido üzerinden göz atacağız. Bunu siz istediniz küçük ninjalar!

Uyum; bir bütünü oluşturan parçalar arasındaki ahenk, beraber çalışmanın uygunluğu anlamına gelmektedir. Uyum aynı zamanda çevremizde oluşan koşullara ve süreçlere uyum sağlamak, süreçlere uymak anlamında kullanılmaktadır. Bu kavram bütün disiplinlerin temelinde olmasına rağmen rekabetin cazibesi karşısında unutulmaktadır. Günlük hayatta kişiler arası iletişimde uyum, farklı düşüncelere sahip insanların anlaşmasından, ekonomik sistemlerin birbirine uyumuna ya da koşulları değişen canlıların hayatta kalmasına kadar her durumda hayati önem taşımaktadır. İletişim kurallarında hiçbir şekilde orta yolun bulunmadığı bir tartışmada anlaşılamadığı konusunda anlaşmak (agree with disagree) ya da yeni girilen bir pazarda o pazarın kültürel yapısında kaybolmamak yüksek uyumla sağlanmaktadır. İşletmelerin başarılarının altında strateji, misyon ve kaynaklar arasındaki denge yine uyumla sağlanmaktadır.

Sıkıntılı bir durumla karşılaşıldığında, kaybetme korkusu içindeyken veya yapılacak hareketlerin bir bedeli

olduğu fark edildiğinde modern tıbbın “stres” diye nitelendirdiği duygusal durum içine girilir. Tarih, stres altında yanlış kararlar veren liderlerin, krizler karşısında yolunu kaybeden işletmelerin hikâyeleriyle doludur. Stresin vücutta iki yüzden fazla fiziksel belirtisi olduğu ve bu belirtilerin en bilinenlerinin kas gerginlikleri, titreme, terleme ve yüksek kalp atışı olduğu belirtilmektedir. Stresin etkileri sadece fiziksel olmaz. Bakış açısı, düşünme yeteneği ve karar alma süreçleri de stres faktörü yüzünden olması gerektiğinden farklı çalışır. Bu yüzden dövüş sporları ile uğraşan kişiler gerçek bir saldırı anında stres ve adrenalin etkisi ile donup kalabilmekte ya da bildikleri teknikleri unutabilmektelerdir. Bir cerrahın operasyon sırasında heyecanlanmaması hasta için ne kadar önemliyse bir işletmenin pazar koşullarına uyum sağlayabilmesi ve paniklememesi de aynı derecede önemlidir. İşte uyumun önemi bu tarz kriz anlarında daha belirgin hâle gelmektedir. Aikido sistemini kuran Morihei Ueshiba “Güzel bir dünya yaratmak ve içsel güçlerinizi harekete geçirmek için uyuma güvenin.” sözüyle uyumun önemini ifade etmektedir. Kriz anları özünde normal zamanlardan farklı değildir. Bu bakış açısıyla zaman ve mekân kavramları bir tarafa bırakılırsa evrensel uyum bütün süreçlerin kolayca anlaşılmasına ve değişen akımlarla aynı doğrultuda hareket etmek konusunda kişilere oldukça yardımcı olacaktır.

Aikido'nun fiziksel bölümünde saldırana karşı direkt bir güç kullanılmamaktadır, başka bir deyişle güce güçle karşılık verilmez. Pozisyonu koruyabilmenin bir garantisi yoktur. Bu yüzden gelen atak yönü ile aynı doğrultuda hareket ederek onunla bir bütün oluşturulur. Saldırı yapanla aynı yönde ve aynı doğrultuda hareket etmek, saldıranın perspektifinin algılanmasını, böylece ona karşı uygulanacak stratejiye kolayca karar verilmesini

sağlayacaktır. Kendisine doğru gelen şiddetli bir yumruğu kişinin eliyle durdurması en iyi ihtimalle elinin zarar görmesine yol açacaktır. Ancak gelen yumruğun doğrultusunu değiştirmek için geliş açısının 45 derece yanından bir vuruş yapmak, saldıranın atağına karşılık verilmesinin yanında aynı yöne doğru bakılması için gereken alanı da açacaktır.

Aikido'nun zihinsel çalışmalarında ise uyum, evrensel bir bütünün parçası olmaktır. Eğer tüm canlı ve cansız varlıklar bir bütünün parçası ise kişiye tehdit oluşturan karşıt güç, aslında kişinin bir parçasıdır. Duygusal olarak uyumlu olmak kişinin karşısındakini rakip olmaktan çıkaracağı için ona karşı hissedilen öfke, korku, hayal kırıklığı ya da coşku gibi duygular önemini yitirecektir. Abraham Lincoln'un "Düşmanlarımı dostum yaptığımda onları yok etmiş olmaz mıyım?" sözü aslında bu duruşu özetler. Zihinsel ve duygusal uyum sayesinde karşıt kuvvet ile ahenkli bir şekilde hareket edilir, böylelikle hareket kontrolü kişinin eline geçmiş olur.

İşletmeler açısından düşünüldüğünde uyum, içsel ve çevresel uyum olarak iki farklı açıdan ele alınabilir. İçsel uyum, işletmelerin paydaşları arasındaki uyumu simgeler. Çalışanlar arasındaki uyum bunun en temel formatıdır. Satış işletmelerinde satış ekibinin diğer fonksiyonları gerçekleştiren birimlerden daha önemli olduğuna dair yanlış bir kanı oluştuğu gözlemlenmektedir. Satışı yapan personel; satışın yapılmamasının işletmenin sonu olacağını, maaşların bu satışlar ile ödendiğini ve işletmenin devamlılığını sağladığını düşünür. Bu düşünce, diğer birimlerle uyumsuz çalışma ortamının doğmasına sebep olmaktadır. Kendini üstün gören birimler, diğer birimlerin çalışma motivasyonunu düşüreceği gibi aynı zamanda yüksek özgüven ile hata paylarını da arttırmaktadır. Hâlbuki işletmeyi oluşturan bütün birimler aynı öneme sahiptir. Üretim birimi üretimi sağlıklı bir şekilde

sağlayamazsa ya da finans birimleri gerekli kârlılık ve risk analizlerini yapamazlarsa satış ekibinin satabileceği ürünlerin varlığı ve devamlılığı tehlikeye düşer. İşletme içindeki birimlerin uyumu bu yüzden önemlidir.

Çevresel uyum ise işletme dışı etmenleri simgeler. Tedarikçiler, kanun koyucular veya rakipler bu faktörlere örnek olarak gösterilebilir. İşletme tek taraflı kârlılığı düşünüp tedarikçisinin kâr etmesine izin vermez ve tedarikçilerin yaşama şanslarını ellerinden alırsa yeni tedarikçiler bulmak, eskileri hayatta tutmaktan daha maliyetli bir işleme dönüşecektir. Yurtdışında olan tedarikçilerin kültürlerini bilmek, tatil tarihleri veya kültürel kodlarına hakim olmak, kısacası onların dünyası ile uyum içinde olmak sürdürülebilirlik için oldukça önemlidir. Örneğin bir Japon tedarikçi ile yapılacak bir yemek organizasyonunda iş konuşmak saygısızlık olarak nitelendirilebilirken Amerikalı bir tedarikçi ile durum bunun tam tersi olmaktadır. Kanun koyucuların regülasyonlarına uymayan işletmeler ise yüksek cezalar ile karşılaşacaktır.

Rakipler ile olan uyum ise bambaşka bir durumu işaret etmektedir. Rakipler ile arasındaki konum, işletmenin hareket yönü için önem taşımaktadır. Buradaki uyum, rakibi kopyalamak ya da onun hareketlerini takip etmek anlamına gelmez; ancak piyasa ile uyum içinde olmayan bir işletme, gelişen trendleri takip edemeyeceği için bir zaman sonra demode olmaktan kurtulamayacaktır. Çağrı cihazı üreten bir işletme, rakiplerinin mobil telefon pazarına yöneldiğini okuyamaz ve yatırımlarını çağrı cihazları üzerine gerçekleştirirse iflas kaçınılmaz olacaktır. Günümüzde dijitalleşme konuşulurken hâlâ klasik pazarlama yapıları kullanan işletmeler ya sona erecek ya da satın almalarla büyük işletmelerin üretim altyapılarına katılacaklardır. Ayrıca rakipler aynı za-

manda gelecekteki ortaklar olabilir ve bu durum işletmeler tarihinde sıklıkla görülmektedir. İşletme evlilikleri, satın almalar ve "joint venture" gibi ortaklıklar örnek olarak gösterilebilir. Bu süreçlerde uyum devamlılığın temeli, uyumsuzluk ise sonun başlangıcıdır. Birleşen işletmelerin kültürel uyumu bile operasyonların sonucunu ciddi şekilde etkiler. Peter Drucker'ın ünlü sözü "Kültür, stratejiyi kahvaltı diye yer." bu durumu çok net ifade etmektedir.

Buradaki kültür, sadece işletmelerin mensubu oldukları toplumların kültürü değil, aynı zamanda işletmenin kendi kültürünü de ifade eder. Örneğin 1998 yılında birleşen Daimler-Chrysler'de, çalışanlarının görevlendirilmesi ve birimlerin çalışma esaslarındaki farklılıkların uyumlu bir modele oturtulamaması sonucu ciddi sıkıntılar yaşanmıştır. Chrysler kolektif bir anlayış ile mühendis, tasarımcı ve pazarlamacılarını her model araç üretiminde ortak bir çalışmada birleştirirken Daimler-Benz bu konularda sadece mühendislerin söz almasını istemekteydi. Bu iki felsefe birbirleri ile çatıştı ve Daimler 2007 yılında bir zamanlar Amerika Birleşik Devletleri'nin en büyük üçüncü otomobil işletmesi olan Chrysler'ı satışa çıkardı. Chrysler ise 2009'da iflas başvurusu yaparak varlığını sona erdirmek zorunda kaldı.

Bir başka başarısız örnek sakatlık poliçesi satan iki sigorta işletmesi olan Unum ve Provident'ın birleşmesi olarak gösterilebilir. 1999 yılında birleşen bu iki işletmenin satış alanlarının ve kültürlerinin farklı olması, birleşmenin istenen sonucu vermemesine sebep olmuştur. Unum, poliçelerde hedef kitlesi olarak grupları seçerken, Provident ise bireysel satış gerçekleştirmekteydi. Hedef, ilk etapta %30 pazar payı almak ve ilerleyen dönemlerde fiyatları artırarak kârı maksimize etmekti, ancak çalışanların birleşme sonucu istenen uyumu sergileyememeleri bu hedeflerin gerçekleştirilememesine sebep olmuştur.

Birleşme sonrası satış ekipleri kendi bildikleri satış tarzlarına uymuş, bu sebeple de müşterilerin alım kararları olumsuz etkilenmiştir. Satış ekipleri satmadıkları diğer ürünlere karşı mesafeli durmuştur. Bu nedenle işletme yöneticileri işletme kültürünü yeniden oluşturabilmek için eğitim ve teknoloji konularına çok yüksek yatırımlar yapsalar da yeterli olmamıştır. İşletme birleşme sonrası ilk üç ay 623 milyon dolar zarar etmiş, bunun 42 milyon doları entegrasyon programlarının masrafı olmuştur.[8] Kültürlerin uyumsuzluğunun kötü etkileri bir kez daha görülmüştür.

İster savaşta, ister işletmelerde, isterse de ikili ilişkilerde olsun, uyum hayatın devamlılığı için kilit kavramlardan biri ve bedeli biraz yüksek. Uyumsuzluğun getirdiği çatışmalarla tatsızlıklar yaşayabilir ya da daha kötüsü 623 milyon dolar zarar edebilirsiniz.

人

[8] https://www.capital.com.tr/yonetim/liderlik/devleri-olduren-7-hata

Çakma

人

“Özgünlük, makul taklitten başka bir şey değildir.”

Voltaire

Her ürün, belirli dönemlerden geçerek üretilir: Tasarım döneminde ürünün varoluşunun ilk adımları atılır. Deneme döneminde çeşitli testlerden geçerek bu varoluş test edilir. Piyasaya sunulduğunda önce ürün fark edilmeyebilir ve biraz pazarlama aktivitesiyle desteklenir. Tüketici gözünde başarılı bir ürün olduğu an varoluşunun amacına ulaşmış olur, değil mi? Bence değil. O ürün taklit edildiği an orijinal olmuştur. İster ürün, ister ürünün dağıtımına yönelik değişik stratejiler, ister ürünün pazarlamasındaki başarı; hangisi tüketiciye bir şekilde dokunmuşsa o bölüm illaki taklit edilir. Taklit ürünler denince nedense aklımıza tekstil ürünleri geliyor. Oysaki her ürün, hatta her hizmet taklit edilme mertebesine, amiyane tabirle çakma statüsüne erişir. Örneğin OECD ülkelerindeki toplam ticaret içinde sektörlere göre taklit oranlarına bakalım: Sinema/video sektöründeki taklit oranı %50 bandında, yazılım sektörünün ise %43'ü çakma bir ekosistem oluşturuyor (Bkz. Tablo 1). Tutan lokmacı taklit ediliyor, servis edilen et ürünlerini tokatlamak bir anda modaya dönüşebiliyor.

Sektör	Toplam Ticaret İçinde Taklit Ürünlerin Oranı (%)
Saat	5
İlaç	6
Parfüm	5
Uçak	10
Oyuncak	12
Müzik	33
Film/Video	50
Yazılım	43

Tablo 1. OECD Ülkelerinin Toplam Ticareti İçinde Sektörlere Göre Taklit Ürünlerin Oranı

Çakma ürünler hayatımızın her yerinde. Orijinal bir ayakkabıya bütçemiz yetmeyince hemen internet üzerinden orijinalinin aynısı, hatta orijinal üretim yapan fabrikanın üretim fazlası olan ya da hafif defolu(!) ürünlerinden sipariş veriyoruz. Serbest piyasada binlerce Euro olarak fiyatlanan lokasyonlarda tablalarda bandrolsüz kitaplar görüyor, romanları oralardan alıyoruz. Türkiye'nin her yerinde özellikle taklit ürünlerin satışı için gruplaşmış pazarlar bulunmakta. Adana'da Amerikan Pazarı, İstanbul'da Tahtakale, Ankara'da Ulus'taki birkaç yer, Hatay'da Saka Hamamı… Çakma ürünler arz-talep dengesi içinde kendi müşteri kitlelerini oluşturuyor. Bazı markalarda orijinallik ve imitasyon kavramı iç içe geçmiş durumda. Mesela ben, logosunda yırtıcı sürüngenler ailesinin üyelerinden biri olan markanın çakmalarını orijinalinden ayıramaz hâldeyim.

İmitasyon, sadece kıyafetler için geçerli değil demiştik. Bir şarap markasının aynı ürünü farklı bir isimle ve daha uygun fiyata piyasaya sürmesi de bir çeşit imitasyon olarak değerlendirilebilir. Birbirinin aynısı olan dizilerin çeşitli kanallarda boy göstermesi günümüzde esinlenme olarak adlandırılsa da hafiften çakma hissi uyandırıyor. Gerçi yine bugünlere iyi geldik; 1990'lı yıllarda sadece şarkılar değil, sanatçıların taklitleri de meydandaydı. Emrah'ın düşük bütçeli çakması Emral tüm müzik marketlerdeydi. Dünya birbirinin benzeri gruplarla çalkalanırken yurdumuz Spice Girls imitasyonu İyi Kızlar'ı dinliyordu. Belki "Monte Kristo Kontu"nu okumadık, ancak "Ezel" adlı dizinin Alexandre Dumas'dan aldığı bayrağı göklere çıkarma çabasına tanık olmuşuzdur.

"Yan sanayi, imitasyon, çakma" gibi tabirleri düşünürken aklımıza bu kavramın ilk ne zaman gündemimize girdiği geliyor. Acaba karşı mağarada duvardaki resmi görüp "gerçekten mamut gibi ha" diyen ilk insanlar, aynı

şekli kendi mağara duvarına çizdiklerinde imitasyon dünyasının kapılarını aralamış olabilirler mi? Bugünkü giyim markaları geçmiş dönemin terzilerinin çakmaları. Bu bakış açısıyla pantolonu bulan kişi sadece patentini almadığı için orijinal olamamış. Dostoyevski "Hepimiz Gogol'un Palto'sunun cebinden düştük." diyerek gerçekçi Rus edebiyatını Gogol'un "Palto" adlı öyküsüne dayandırır. Gogol, Rus edebiyatında gerçekçilik akımının patentini alsa modern Rus edebiyatından söz etmek mümkün olmayacaktı. Yani bilinirlik, çakma ürünlerin yetiştiği toprağın en verimli gübresi. Ürün, hizmet, fikir, meta ne kadar bilinirse çakmalarının oluşması o kadar olası. Bilinirliğin üzerine ticari kazanımların eklenmesiyle taklit edilmek ise kaçınılmaz.

Telif yasaları bugünkü hâline gelene kadar ortada taklitle alakalı bir kavga olduğunu düşünmüyorum, ama patent ve telif yasalarının gelişmesi ve orijinalliğin değerlenmesiyle imitasyon kavramı bambaşka bir yöne döndü. Arada tersine mühendislik, aşırı esinlenme, tesadüf ya da büyük beyinler aynı düşünür gibi ifadelerle örtbas edilmeye çalışılan imitasyon dünyası, her toplumun çakma ürünleri farklı algılamasına da yol açtı. Bir orijinalin kendisine tıpatıp benzeyecek şekilde taklit edilmesi toplumlar arasında da farklı algılanmakta. Biz, orijinalliğinden emin olmadığımız hâlde giydiğimiz gömleğin fark edilmesinden korkarken başka toplumlar orijinali tıpatıp taklit etmenin takdire şayan bir durum olduğunu düşünüyor.[9]

İmitasyon denince aklınıza hangi coğrafya geliyor? Tabii ki Çin… Çin'in çakma ürünlerde bir dünya devi

---

[9] Bayuk, M.N., ve Ofluoğlu, M. (2016) Tüketicilerin Taklit Ürün Satın Alma Davranışları Üzerine Bir Araştırma, The Journal of Academic Social Science Studies Jasss, International Journal of Social Science, Doi number: http://dx.doi.org/10.9761/JASSS3594. Number: 49, p. 47-62, Autumn I 2016.

olduğu hepimizin bildiği bir gerçek. Peki Hegel'in büyük ahlaksızlıkla suçladığı Çin'de imitasyon ürün üretmek utanılacak bir şey mi? Ahşaptan oyulmuş plakalarla çalışan ilk matbaa MS. 593 yılında Çin'de kuruldu. İlk yazılı kitap olan "Diamond Sutra" [10] 11 Mayıs 868 tarihinde Çin'de basıldı. Barut'un 9. yüzyılda Çin'de bulunduğu kabul ediliyor. Bilinen tarzdaki kağıdı Cai Lun adında bir Çinli buldu. Pusulayı MS 1. yüzyılda yine Çinliler icat etti. Porselen MS. 200'lü yıllarda Çinliler tarafından bulundu. Çin'deki kaynaklar o kadar cezbediciydi ki porselen ve kıymetli metalleri satın alabilmek için Avrupalı tacirler Çin'i afyon ile tanıştırdı. Çin belki afyonu bulamadı, ama kitlelerin afyonu olan futbol MÖ. 300'lü yıllarda askeri bir oyun olarak ilk kez Çin'de tasarladı. Tüm bunlardan hareketle denebilir ki Çin, dünya tarihinde bir nirengi noktası.

Peki zamanda hangi kırılma yaşandı da buluşların efendisi Çin imitasyonun merkezi olarak kabul gördü? Sömürgecilik faaliyetlerinden sonra alınan bir çeşit intikam olabilir bu. "Siz bizi sömürdünüz biz de sizin kıymetli fikirlerinizi/markalarınızı sömüreceğiz!" düşüncesi peyda olmuş olabilir. Belki de ticari kazanç, bir ürünün/hizmetin Ar-Ge çalışmalarını yapmaktan daha cazip gelmiştir. Bunlar benim fesat kalpliliğim. Byung-Chul Han tarafından yazılan ve Türkçeye Sibel Atam tarafından çevrilen "Çakma: Çince Yapıbozum" kitabına göreyse kopyalamak ustaya bir saygı göstergesi, ustayı övmek anlamına geliyor. Örneğin Monet'in Gaugin tarafından yapılmış kopyası bir ilan-ı aşk, Hiroshige'nin Van Gogh taklitleri hayranlığın bir ifadesi. Kitabı okurken internet üzerinde yapacağınız küçük bir aramayla Çin'in çakma işinde ne denli önde olduğunu görebiliyorsunuz. Kahvenizi Sunbucks'tan alabilir, Mike veya Abi-

[10] https://www.bl.uk/collection-items/the-diamond-sutra

bas marka ayakkabınızı Dolce&Banana marka kıyafetlerle kombinleyebilirsiniz. Kitabın sayfaları arasında dolanırken "Orijinalin aynısı olan bir ürünün pahası nedir, orijinalinden ayırılamayan bir imitasyon orijinali kadar emeğe sahip midir, orijinalinin aynısı olan bir ürün sahte olduğuna inanılamıyorsa o ürün orijinal midir?.." gibi felsefî soruları da düşünüyorsunuz.

Theseus'ın Gemisi paradoksunda, müzede olan gemi zamana meydan okuyamaz ve tahtalar yıpranmaya başlar, çürüyen tahtalar bir bir yenileriyle değiştirilir; ancak bir gün değiştirilecek tahta kalmaz ve paradoks burada başlar: Hiçbir tahtası orijinal olmayan gemiye Theseus'un gemisi diyebilir miyiz ya da çürüyen tahtaları başka bir yerde birleştirsek bu gemi Theseus'un gemisi olabilir mi? Hakikaten, hangisi Theseus'un gemisi? Orijinallik sadece kullanılan materyale bağlı kalmaksa cevap ayrı, kollektif bütünlük üzerinden yorumlanacaksa cevap ayrıdır. Aynı kodu kullanmak bir yazılımın taklidini meşrulaştırmadığı gibi aynı kumaşı, aynı dikim tekniğini, aynı logoyu kullanmak bir kazağı orijinal yapmaz. Byung Chul-Han'ın kitabında anlatılan ünlü Vermeer sahtecisi Han van Meegeren'in hikâyesi bu soru işaretlerini ürünün maddi değerini referans alarak inceliyor. Meegeren'in inanılmaz bir emekle taklit ettiği ve tüm resim eksperlerini ters köşeye yatıran sahte tablosu "De Emmausgangers-Emmaus'da Yemek" teknik analizlerden bile geçerek resmen gerçek ilan edildi. Daha sonra Nazilere satılan Vermeer eserleri için yakalanıp hapsedilen Meergeren, duruşması sırasında şunları söyler: "Dün bu resim milyonlar değerindeydi. Tüm dünyadan eksperler ve sanatseverler onu görmeye geldi. Bugün değersiz ve kimse onu bedavaya görmek için bile olsa yolun karşısına geçmez. Fakat resim değişmedi. Farklı olan nedir?" Gerçekten farklı olan nedir?

人

Aynen Böyle

人

“İnsanlar kendileri hakkında dürüst olamaz, kendileriyle ilgili süslemeler yapmadan konuşamaz.”

Akira Kurosawa

Sonra ona dedim ki “Bu işin suçlusu sizsiniz. Tüm hatalar sizin eseriniz. Bu işi yapabileceğinize bir gün bile inanmamıştım. Bence siz gidip kumda oynayın.” Aynen böyle. Bir tartışmada en yüksek perdeden cevap verdiğimizi dinleyene kanıtlayabilmek için kurduğumuz söz öbeklerini hatırladınız değil mi? Haklılığımızı cümle âleme duyurmak için anlattığımız olaylar, kiminle dans ettiklerini bilmeleri için takdim ettiğimiz tehditvari öyküler, askerde generallere koyduğumuz postalar, bir kavga esnasında kestiğimiz raconlar, sevgilimize attığımız tripler, patronlarımıza verdiğimiz akıl dolu cevaplar, hepsi aynı çerçevede. Sadece bizim anlattığımız kadarıyla.

Etrafımı çevirmişlerdi abi. En az altı kişi ve yanlarında köpekler. Ama köpek dediğime bakma aslan dersin, üç kişi zor tutuyor zincirlerini. Adamlar gemileri yakmış, canımıza kastedecekler. Bak yeminim şart olsun bir adım geri atmadım. Nabzım doksanı geçmedi, öyle kararlıyım. Dedim ki “Cesareti olan ilk vursun ulan!” Aynen böyle.

Patron hızlı adımlarla geldi. Burnundan soluyordu. Elindeki dosyayı sertçe masaya attı. Masadaki kalemlik devrildi. “Bunlar nasıl rakamlar, sen bize para mı kaybettireceksin, batıracak mısın burayı!?” diye bağırıyor. Ağzından tükürükler saçıyor, gözleri kan çanağı, görmen lazım. Hemen altı ay önce ona attığım maili açtım. Ben size burada bu rakamların oluşabileceğini söylemiştim, burada da yazıyor, dedim. Abi kılını kıpırdatamadı. Bak tek kelime edemedi. Kendini sıkmaktan alnındaki damar çatlayacaktı. Kıpkırmızı oldu. Biz adama cevabını böyle veririz abi. Aynen böyle.

Sevgilimle tutkulu bir aşk yaşıyorum, ama kırmızı çizgilerimi de aştırmam. Ben başkasına benzemem. Maçoluk olarak tanımlamak istemem, ama tersim pistir. Neymiş efendim, "neredesin"miş?! Hemen açtım telefonu, görüntülü aradım. Dedim ki kızım bak ben senin bildiğin adamlardan değilim, neredeysem neredeyim. Ben sana hesap vermem, dedim. Sana bu akılları kim veriyorsa onlara da selamımı söyle, onların da aklını alırım, dedim. Aynen böyle.

Tabii ki bu kitabı okuyan medeni insanların hayatlarında böyle söylemlere yer yoktur. Bizler insanlığın gelebileceği son nokta olduğumuz için bu tarz davranışlarda bulunmamayı tercih ederiz. Zaten örnekleri de hep çevreden gördüklerimden verdim. Anonim hikâyeler yani. Ama işin özüne bakacak olursanız yukarıdaki örnekler olayları kendi gözümüzle nasıl değerlendirdiğimizi, nasıl algıladığımızı, hatta nasıl yansıttığımızı anlatıyor. Etrafımızı çeviren adamlar karşısında belki de dizlerimizin bağı çözüldü ve "ağamsın, paşamsın" nidalarıyla paçamızı kurtarmanın derdine düştük. Hâlihazırda iki köpek ve köpekleri tutan üçer kişi varsa ortamda köpeklerin zincirlerini tutmayan bir kişi bile kalmamış oluyordu. Köpekleri tutan çeşitli adamlarla kavga etmek durumunda kalırdık. Hatta adamlar köpekleri tuttuğu için sanki bizim tarafımızdaydılar. Adamların köpekleri tutmamaları daha büyük bir sıkıntı doğururdu. Altı adam ve bizle birlikte yedi kişi iki köpeğe karşı amansız bir mücadele verecek gibi dururduk. Biraz çelişkili bir ifade gibi.

İkinci olayda belki de patron odaya girdiğinde olayın şokuyla çok kısık bir ses tonuyla "Efenim size atmıştım ben bıdı bıdı bıdı…" dedik ve karşılığında "Kes sesini, benden iyi mi bileceksin?" cevabını aldık. Aklımızda işsiz kaldığımız anı korkuyla hayal ettik. Borçlarımız ve bu işe olan muhtaçlığımız vücudumuzun her yerini ele geçirdi. Henüz düğün için çektiğimiz kredi bile bitmemişti mesela. Patron bize takmıştı. Tazminat vermemek

için kendi istifamızı mı istiyordu acaba? Dayansak tazminat alır mıydık? Bu paraya bu çile çekilir miydi? Yurt dışında çalışan arkadaşımız bize oradan bir iş bulabilir miydi? Parite desteğiyle, kur avantajıyla orada aldığımız bir birim maaşı burada on birim harcayabilirdik. Hızlıca bir daire alıp kiraya verebilir ya da yurt dışında yaşamanın verdiği lezzetle anavatanımızdan arsa satın alarak bilumum torunlarımızı kendimize duacı hâle getirebilirdik. Ancak bu seçeneklerin gerçekleşmemesine karşın tam burada ve bu konumdaydık. Patron bağıracaktı, biz de sineye çekecektik. Aksi takdirde LinkedIn'de sörf başlayacaktı.

Nerede olduğumuzu soran sevgilimize "5 dakikaya sana canlı konum atıyorum aşkoperellam." dedik ve ekranı bilinen tüm kalpli emojilere boğduk. Her ne kadar özgürlüğümüze düşkün olsak da sonuçta iyi kızdı. Onu böylesine masum tepkileriyle yargılamak bize yakışmazdı. Evet, biraz kıskançlık vardı serde; ancak şimdi yeni birini nereden bulacaktık. Alttan almak daha kârlıydı. Evlenince duruma bakardık. Onun maaşı ve bizim maaşımız ile gül gibi geçinir giderdik. O sebeple nerede olduğumuzu soran sevgilimize konum bildirmek en makul sonuçtu. Ama öte yandan çevremizde de bir ağırlığımız vardı. Kimseye verilecek hesabı olmayan hoyrat çocuk, kılıbıklık tanımıyla yaftalanamazdı.

Objektif anlatımlardan kaçarak yansıttığımız her fikir gerçekliğe zarar veriyor. Ayrıca bu ilginç öznellik her cümleyi manipülasyona çeviren bir silaha dönüştürüyor. Kendi perspektifimizden anlattığımız hikâyelerin nevi şahsına münhasır bazı zararları var. Gerçeklik, bireylerin gelişme karşısındaki tek referans noktası. Kilo vermeye çalışırken anlattığınız hikâyenin bir önemi yok. "105 kiloydum ve 20 kiloyu günde sadece dört muz yiyip altı kilometre koşarak bir haftada verdim." sözü tartılar karşısında temelsiz. İş hayatında itinayla sergilediğimiz mübalağa sanatı, istatistik duvarına sert şekilde çarpmakta.

Algı güzel, anlatım şahane, duruş mükemmel; ancak gerçek tek ve sade.

İnsanların karşılaştıkları olayları kendi perspektiflerinden anlatma durumuna "Rashomon Etkisi" denmekte. Aynı olayı gözlemleyen 3-5 kişinin anlatımının farklılaşması, hatta bazen taban tabana zıt olması olarak açıklanabilir bu. Rashomon etkisi aynı zamanda "Kurosawa Etkisi" olarak da bilinmekte. Çünkü ünlü Japon yönetmen Akira Kurosawa, 1950 yılında "Rashomon" isimli bir film çeker. Filmde bir cinayet, birkaç kişinin gözünden anlatılmaktadır. Tüm anlatımlar kabul edilebilir bir mantıkla, ancak doğru katili işaret edemeyecek şekilde anlatılır. İnsanların olayları kendi baktıkları pencerelerden izlediklerini gözler önüne seren bir başyapıttır bu film.

Bu etki sebebiyle kişisel anlatımın bulunduğu her durum öznel şekilde değerlendirilmekte ve gerçekte ne yaşandığının anlaşılabilmesi için sabit noktalar oluşturulmak istenmektedir. Örneğin bir olayın görgü tanıkları dinlenirken saat, konum vb. sabit noktalar kullanılarak gerçek olay örgüsü çıkarılmaya çalışılır.

Tüm dünyayı kavrayış şeklimiz seçimlerimizden ibaret. Bu seçimlerin Rashomon Etkisi gibi etkilere kapılmadan objektif, sarsılmaz sabit noktalar ve evrensel değerler referans alınarak yapılması sonucunda mutluluk gelir mi bilemiyorum; ama bu yapılırsa gerçeğin ortaya çıkmasına hizmet edeceği kesin. Sonuçta her öznel yaklaşımın "Yalan avutacağına hakikat incitsin." mottosuyla yaşayanlar için daha net bir konsepte oturacağı da gayet kabul edilebilir. Bu arada acaba bir günde Rashomon Etkisi'ne kapıldığımız kaç olay oluyor? Bende olmaz, ben sizin için söyledim. Aynen böyle.

人

Yüz Maymun Deneyi ve Bilgiye Açlık

人

“İnsanların kendi söylediklerine inanmayı başardıklarını sık sık fark ettim, yaşamak için gereksinirler buna.”

Emile Ajar - Onca Yoksulluk Varken

“1946 yılında Japon bilim insanı İkagora Tamagotchi, modern bilim dünyasını şaşkına çeviren bir deney yapar. 114 denek üzerinde yaptığı araştırmaya göre kişinin içinden gelen güçlü tepkiler aynı ortamdaki diğer insanları da etkilemektedir. 19 kişilik gruplara ayrılan katılımcılar önce bir odada 2 saat geçirmiş ve sosyal olarak kaynaşmışlardır. 2 saatin sonunda tüm denekler farklı odalarda tek başlarına tecrit altına alınmış, 23 saat boyunca aç bırakılmış, ancak 3 saatte bir odaya giren bir görevli tarafından deney sonunda yiyecek getirileceği ve ne yemek istedikleri sorulmuştur. Denekler yemek siparişlerini vermiş, ancak beklenti oluşması sonucu açlık tepkisinin arttığı gözlemlenmiştir. İşte tam bu noktada bilim dünyasını derinden sarsan bulgular gözlemlenmeye başlanmıştır. Birbirinden habersiz olan deneklerde aynı huzursuzluk seviyeleri tespit edilmiş, 2 saatlik kaynaşma sırasında birbirlerine nispeten daha yakın davranan gruplar aynı tepkileri vermişlerdir. Ikagora Tamagotchi bu durumu ‘birbirine temas eden ruhsal varlıkların rezonanslarının hizalanması’ olarak açıklar.”

Alın bu yukarıdaki paragrafı LinkedIn’de paylaşın ve ne olacağını izleyin. Yüksek ihtimalle birkaç tane kişisel gelişimci arkadaşımız bu araştırmayı kendi açıklamalarıyla süsleyerek paylaşacak, “Dokunduğumuz herkes aslında bir parçamızdır.” gibi ne ifade ettiği tam olarak belli olmayan aforizmalarla dimağlarınıza sunacaktır. Ancak yine yüksek ihtimalle şu küçük ayrıntı atlanacaktır: BÖYLE BİR ARAŞTIRMA YOK! Hatta dikkatli okuyucular araştırmacının soyadının çocukken oynadığımız “sanal bebek” anlamına geldiğini fark etmişlerdir.

Ayrıca ilgili paragraftaki araştırma gerçek olsa dahi bilimsel metot konusunda son derece yüzeysel. Sadece istediğimiz yöne çekebileceğimiz kıvrak bir muğlaklık etrafına kümelenen, dağınık bir anlatıma sahip sözcüklerden oluşuyor. Gazetelerin burç yorumları gibi. Bu arada burçlara inanmak tartışmalı bir konu. Kimisi burçların doğru olmadığını, kimisiyse gezegenlerin kişiler üzerinde etkisi olduğunu savunuyor. Örneklemler üzerinde yapılan çoğu çalışma burçların doğru olmadığını gösteriyor, ancak o zaman da yükselen burçlar devreye giriyor. Liderlik özelliği göstermeyen bir aslan burcunun yükseleninden dolayı böyle olduğu söyleniyor. Yükselen de aslan ise hemen hanelere bakılıyor. Bilimin yılmaz savunucuları gezegenlerin konumlarından yararlanılarak oluşturulmuş bu sistemin hesaplanmasında bile bir hata olduğunu belirtiyorlar. Ben ise bu tarz durumlara daha insani bir perspektiften bakmayı seviyorum. İnanılan kavram her ne olursa olsun kişinin psikolojik savunma mekanizmalarına katkı sağlıyorsa ne mutlu ona. İçinde bulunduğu burcun özelliklerinden güç alıyorsa harika. Kimin neye, ne şekilde inanacağının kararını bizler vermeyeceğiz tabii ki. Ancak yanımda bir gazete varsa karşılaştığım en pozitif burç yorumunu tespit etmekten ve etrafımdakilere burçlarını sormaktan kendimi alıkoyamıyorum. Koç burcunun yorumlarını ikizlere, akrep burcu yorumlarını balıklara ne sıklıkta sattığımı bilseniz şaşarsınız.

Bilgi kirliliğinin bir başka çeşidi ise kabul görmüş bir kavram üzerinden inşa edilen bilgi. Bert Hellinger'in çalışmalarından türetilen ancak uygulamada ne denli doğru olduğu oldukça tartışmalı "Aile Dizimi" gibi. Ya da Myers-Briggs kişilik testinin temelini Carl G. Jung'un arketipler konseptine bağlaması gibi. Jung'un 1976'da yayınlanan *Psychological Types* eserinde kişilik tipleri üzerinden yorumlamaya giden Myers ve Briggs, keskin

hatları olan bir kişilik testi oluşturmuşlardır. Günümüzde oldukça popüler olan bu test; kişilik tiplerini keskin ve keyfi ayırmasından, kişiliğin süreğen olmasını göz ardı ederek kategorize etmesine ve nevrotik kişilikleri hesaba katmamasına kadar bir çok alanda yetersiz olması sebebiyle tartışmalara konu olmuştur.[11] Görece geçerli bir kavram alınıp biraz da mistik ögelerle beslendikten sonra genele yayılan pozitif düşüncelerin bireye indirgenerek sunulması, en tehlikeli bilgi kirliliklerinden biridir. Şöyle örneklendireyim: Su içmenin fiziksel faydalarını baz alarak bu faydaların içsel enerjimizi yönlendirmesi suretiyle geleceğimize yönelik etkilerini anlatan "Susal Farkındalık: Davranışsal ve Bilişsel Terapikasyon" gibi bir kavram gayet rahat türetilebilir. Çeşitli ritüellerle günde dört buçuk litre su içip istediğiniz terfiyi alabilir misin bilemeyiz, ama tuvalet sıklığınızın artacağı ve bünyede tuz oranı azaldığı için tansiyon konusunda küçük sorunlar yaşayacağınız tartışılmaz bir gerçek olacaktır.

Özellikle anlatımıyla içimize dokunan yazıların kurgu olması hâlinde bir sıkıntı yok; ancak "yapılan araştırmalara göre", "İsviçreli bilim insanlarına göre" veya "bilim dünyası şaştı kaldı" gibi açıklamaların arkasına sığınan metinler beni her zaman tedirgin etmiştir. Bilim dünyası bir olaya nasıl şaşıp kalabilir ki? Kalp ilacı olarak üretilmesine rağmen işlevsel bir yan etkisi tespit edilen ilacın Viagra adıyla piyasaya sürülmesine bile şaşıp kalan bir bilim insanı olduğunu düşünmüyorum. Olsa olsa konu olan işlevselliğin kâr marjı düşünülüp keyiflenilmiştir gibime geliyor. Rakamlarla süslenen, kaynağı belirtilmeyen istatistiklerle semirtilen, bu gerçek mi acaba diye düşündüğünüzde sert bir tepki ve

[11] https://evrimagaci.org/16-kisilik-testi-guvenilir-mi-myersbriggs-kisilik-testi-size-kim-oldugunuzu-soyleyebilir-mi-11499

cehaletle suçlandığınız her paylaşım, gerçekliğin dokusunda deliklere yol açıyor. Sonra Twitter zincirleri, LinkedIn paylaşımları, hatta kitap sayfaları arasında yerini alıyor. Son derece tehlikeli bir durum.

Doğru bilgiye ulaşmaya çalışmak artık belki de eskisinden çok daha zor ve meşakkatli bir uğraş. JStor'un yayımladığı bir rapora göre bugün bilimsel bir makalenin ortalama altı okuru var. Artık bilgi edinme yolu olarak en sık kullandığımız araç olan internet, bize çoğu zaman doğru bilgiyi değil, kendi bakış açımıza uygun, hoşumuza gidecek "bilgi"yi veriyor. Eski çağlarda vahiy ve sezgiye dayandırılan temel epistemoloji, Aydınlanma ile beraber deney ve gözlemi ön plana çıkarmışken Postmodernizm'in değiştirdiği paradigma her türlü epistemolojik yaklaşımı eşdeğer tutarak aynı konuda birbiriyle taban tabana zıt fikirlerin/bulguların aynı değerde olduğu yönünde bir görüş oluşmasını sağlayabiliyor. Bu da örneğin bilimsel tıp ile hacamatı, dünyanın düz olduğu fikriyle uçaktan gördüğümüz dünya görüntüsünü eşit güce ve değere sahip bilgiler olarak karşımıza çıkarıyor. Bilgi edinme kaynakları artarken kaynakların güvenilirliği ve bilimsel pratiklerinin geçerliliği flulaşıyor.

Yukarıda okuduğunuz her şey bir LİnkedIn paylaşımından çıktı: Yüz Maymun Deneyi. Şimdi sizden tek bir ricam var; lütfen Google'a "yüz maymun deneyi" yazın ve karşınıza çıkan örnekleri okuyun. Ne demek istediğimi daha rahat anlayacaksınız.

人

Bir Pandemi Şarkısı

人

“Zamanların en iyisiydi, zamanların en kötüsüydü; bilgelik çağıydı, ahmaklık çağıydı; inanç devriydi, inançsızlık devriydi; aydınlık mevsimiydi, karanlık mevsimiydi; umudun baharıydı, umutsuzluğun kışıydı; önümüze her şey vardı, önümüzde hiçbir şey yoktu; hepimiz doğrudan cennete ya da hep birlikte doğruca diğer yola gidiyorduk…”

Charles Dickens - İki Şehrin Hikâyesi

Yüzyılın en büyük krizi bizi Çin’den gelen bir virüsle sallamıştı: Covid-19! Her şeyden habersiz günlük hayatın sorunlarıyla boğuşurken modern tarihin enteresan bir dönemine tanıklık etmek üzereydik. Başımıza neler geleceğini tahmin etmeyi bırakın bir süre olayın ne olduğunu bile kavrayamadık. Bir sürü acının yanında bir sürü yeni kavramla tanıştık. Dünya bir daha eskiye dönmemek üzere değişmişti ki travmaların en büyük etkisi de budur: Olduğunuzdan bambaşka bir şeye dönüşürsünüz ve dönüştüğünüz şeyden bambaşka bir şeye dönüşene kadar neye dönüştüğünüzü anlayamazsınız. Bu tarz anlaşılmayan durumlarda konuyu üç parçaya bölmek her zaman faydalı olmuştur. Dolayısıyla pandemi dönemini geçmişin, şimdinin ve geleceğin hayaletlerinin ziyaretiyle işlesek ve pandemi öncesine, pandemi esnasına ve pandemi sonrasına odaklansak nasıl olur? Olayları derleyip toplasak Ebenezer Scrooge’nin huysuz, geçimsiz ve cimri karakterinden iyi bir insana dönüşmesini[12] göz-

[12] Ebenezer Scrooge, Charles Dickens'ın 1843 tarihli romanı ”Bir Noel Şarkısı”nın (A Christmas Carol) ana karakteridir. Noel’i sevmemesi ve oldukça aksi karakteri, üç hayaletin onu ziyaretiyle son bulur. Bu hayaletler dünün, bugünün ve geleceğin hayaletleridir.

lemek misali insanlığın neye dönüştüğü hakkında bir fikir edinebilir miyiz? Açıkçası bilemiyorum, ama yine de bu dönemi incelemekten kendimi alıkoyamıyorum.

Pandemiden önceki dönemlerde her şey güllük gülistanlık değildi. Ülke olarak toplumsal gösteriler, ekonomik dalgalanmalar, bir adet darbe teşebbüsü ve sosyal yaşamdaki değişimleri deneyimlediğimiz dönemlerden geçiyorduk. Sonsuza kadar devam eder dediğimiz kavramlar bir gecede yok olurken asla tutmaz dediğimiz konseptler yeni çağa damgasını vurmaya hazırlanıyordu. Döviz kurlarındaki dalgalanmalar, maliyetlerdeki artışlar, hizmet ve üretim sektörlerindeki yapısal sıkıntılar, devletler ve hükümetler ölçeğinden izleniyordu. Büyük devletlerdeki seçimler, yeni başkanlar, politik aktörler ve bu elitler grubunun seçimleri yakından takip ediliyordu. Bizler de e-devletten soyumuzun nerelere dayandığını araştırıyorduk. Öylesine bir meraktı ki site serverları aşırı yüklenmeden dolayı kilitlenmişti. Uber'in ülkeye girişi ve sarı öfkeye yenik düşüşü yine pandemi öncesinin önemli gelişmelerindendi. Teknolojik gelişmeler ışığında tüketici faydasına görülebilecek yeni yapılar, eski yapıların kendilerini geliştirme ve rekabete ayak uydurma yolunu seçmektense yeni yapıları yok etmeyi tercih etmesiyle sonuçlandı. Bu kitabın yazıldığı dönemde taksiler Uber araçlarının çalışmasına izin vermiyordu. Taksi bulmak veya bulabildiğiniz taksiyi gideceğiniz yöne ikna etmek başlı başına bir çileydi. Her yer kısa mesafe, her yer "Aracı teslim etmeye gidiyorum!"du. Kitabın basıldığı dönemde ne olacağı ise sizin gibi benim için de büyük bir muamma.

Pandemi öncesi dönemde ayrıca teknolojik bağlamda dolandırılmayı da tatma şansını yakalamıştık. Çiftlik Bank denen ve ne olduğu tam olarak idrak edilemeyen teknolojik bir tarım kooperatifi meydana çıkmış ve kolay yoldan para kazanayım derken elindekileri de kaptırmak

isteyen kitlelere yepyeni bir nefes olmuştu. Daha önce araba, emlak, şirket hissedarlığı gibi nispeten somut varlıklar üzerinden dolandırılan güruh, tarım devriminin gerçekleşmesinde benim de bir katkım olsun diyerek ilginç renklerdeki yumurtalara yatırım yapıyor, tesis açılışında devlet erkanı, sanatçılar ve iş insanları boy gösteriyordu. Herkesin konuştuğu yatırım araçları herkesi yarı yolda bırakmaya devam ediyordu. "Paranızı geri alacağız. Büyük bir dava açılıyor siz de katılın! Tosuncuğu bulmak için bir intihar timi kuruyoruz." gibi son derece akla uygun senaryolarla mağdurlardan para toplayanlar, Çiftlik Bank dalaveresine ikinci katmanı kazandırıyor, bu teknolojik söğüşlemede kat çıkıyorlardı ve maalesef her yeni çözüm, çözümsüzlüğün kanıtı olmaya başlıyordu. Pandemik senfoni günleri ise başlamak üzereydi.

Virüsün bir anda ortaya çıkmasıyla şenlik başladı. Düşmanın yıkıcılığı hakkında bir tahmin yoktu. Durumun vehameti tarihsel olaylarla karşılaştırılmaya çalışıldı. Önce İspanyol gribi, veba gibi salgınların istatistiklerine bakıldı, ama günümüzde değişkenler fazlaydı. Mobil olma kavramı artık kitlesel boyuttaydı. Sanayi devriminden önce küçük sayılabilecek şehirler artık bir uçağa sığabiliyordu ya da anneannemin altın günlerine katılanların sayısı kadar nüfusu olan kabileler vardı eski çağlarda. Topluluklar çok hareketliydi. Şirketler bu hareketliliğin önüne geçmek için evden çalışma kavramını hızla tüm beyaz yakalılara yaydılar. Evden çalışma, elbette ki uzun süredir hayatımızda olan bir kavramdı; ancak çağrı merkezlerinden kuryelere kadar herkesin operasyonlarını evlerinden yönetmeleri ilk defa bu denli yaygınlaşmıştı. Burada motivasyon şekilleri değişti. Organizasyonlar personelin motive olduğunu düşündükleri anları sanal ortama taşımaya başladılar. Eğitimler, sosyallik, doğum günü kutlamaları, işten çıkılınca atılan iki

tek, hepsi ekranlardan yansıdı. Black Mirror dizisi ütopik bir kurgudan çizginin bir adım ötesine dönüştü. Artık ekranlarda yaşamak o kadar da uzak bir ihtimal olarak gelmiyordu hiçbirimize.

Beyaz yakalı evinden çalışacağını öğrendiği ilk gün içindeki mutluluğu gizleyemedi. Ofiste olmayacak, oradan oraya koşturmayacak, sabah kalktığında mavi gömleğinin hangi kravatla uyumlu olduğunu umursamayacaktı. Bordo eteklere uygun ayakkabıyı bulmak gibi sorunsallarla uğraşılmayacaktı. Instagram bize evden çalışma kararlarının ilk alındığı günlerde sadece beyaz yakalıların paylaşımlarının datalarını verse grafikteki tüm oklar yukarı yönlü ve şeker pembesi olurdu. Öylesi bir coşku oluşmuştu. Coşku kabına sığamıyor ve sadece beyaz yakalıları değil, diğer meslek gruplarını da etkiliyordu. Spor eğitmenleri online programlar oluşturmaya, komedyenler Instagram canlı yayınlarına başladılar. Otellerin küçük toplantı salonlarını mesken tutan yaşam koçları, mentorlar ve deneyimlerini çok cüzi rakamlarla bizlerle paylaşmaya çalışan koca yürekli üstatlar kütüphanelerinin önünden küçük kameralarla hayatta kalmaya ve bu krizi fırsata çevirmeye başladılar. Değişimlerle nasıl baş etmeliyiz sorusunun cevabını vermek isteyenler çoğaldı. Astrologlar eski sevgililerin pişmanlıkla ne zaman ayaklara kapanacaklarından ziyade pandeminin ne zaman biteceğine dair tahminlerini sundular müşterilerine. Psikolog olmayan, ancak psikolog olmadıklarını mükemmel bir profesyonellikle gizleyen değişim erbapları, virüsün geometrik artışıyla yarışırcasına peyda oldular. Özellikle psikolog olmayan psikologların gizli kimliklerini son derece titiz, ama bir o kadar da hırçın savunduklarına şahit olmaya başladık. Psikolog değillerdi, ama psikoloji eğitimi veren bir kuruluştan sertifika almışlardı. Psikolog değillerdi, ama bilmem kaç sezon Mindhunter izlemişlerdi. Psikolog değillerdi, ama bir

psikolog kadar travmaya şahit olmuşlardı. Kolunu birden fazla defa kıran birinin ortopedist olabilmesi kadar akla yatkın bahanelerle kitleleri pandeminin etkilerine karşı korumaya çalışıyorlardı. Yeni normal, köşeli bir gözlük ve not defteriyle işlenen, ancak failleri bir türlü bulunamayan cinayet serilerine sebep olabilir miydi?

Aile ziyaretleri görüntülü konferans uygulamalarıyla yapılmaya başlamıştı. Ev sahipleri ikramların beğenilmemesi veya misafirin üstün zekâsından dolayı hiperaktif davranışlar sergileyen küçük çocuğunun zigon sehpaya kafa atması gibi tatlı gerginlikler yaşanmaması açısından bu süreçleri desteklediler. Yılda en fazla iki defa yapılan aile ziyaretleri her ay, her hafta, her gün, her saat, her dakika, aniden, hiç beklenmeyen bir anda, durmaksızın, her mecradan ve ısrarla yapılmaya başlandı. İnsanoğlu gerçek saadeti iliklerinde hissediyor, Instagram'ın toplu arama özelliği olduğunu öğrenmenin haklı gururunu yaşıyordu.

Yeni normal her yerdeydi. Marketler klavyelerimizin, farelerimizin ucunda; dünyanın en saygın üniversitelerinin arşivleri, filmler, diziler, podcastler ve neredeyse kainattaki tüm data bedava şekilde avucumuzun içindeydi. Daha önce neden bedava değildi ki? Kişi başına önerilen kitaplar için gereken zaman, aynı kişinin ömrünün birkaç katı olmaya başlamıştı. Ancak yine de kendimizi kitap önerisi almaktan alıkoyamıyorduk. Günde en azından bir kitap önerisi damağımızın kurumasını ya da ellerimizin titremesini azaltıyordu. Bağımlısı değildik, çünkü istesek bırakırdık; ama istemiyorduk. Bilinçliydik yani. Ancak sosyalleşmek sadece bu şekilde olmamalıydı. Grup seanslarına katılmalı ve yeni insanlar tanımalıydık. İlk tanışma sırasında insanlar oldukları kişi gibi değil, olmak istedikleri kişi gibi davranma eğilimindedirler. Bu yazıyı okuyan kişilerden bahsetmiyorum; çünkü sen zaten harikasın, buna ihtiyacın yok. Sohbet ederken göz

teması kuruluyor mu, beden dili güven verici mi, eğlenceli mi, entelektüel derinliği var mı gibi sorular telekonferans uygulamaları içindeyken gözlemlenebiliyordu. Ancak sosyal insanı bekleyen çok büyük bir tehlike dikkatlerden kaçıyordu. Sadece görsel ve işitsel olarak deneyimlediğimiz kişiyi sosyal çevresi içindeki hareketlerinden bağımsız değerlendiriyorduk. Garsona nasıl davranıyor; telefonunu, sigarasını ve pahalı ama klişe aracının anahtarını masaya bırakıyor mu soruları havadaydı. Daha da önemlisi çerez tabağından ilk önce Antep fıstıklarını mı yiyordu? Bu sorular cevapsız kalmaktaydı. Böyle mi dostluklar oluşacak, böyle mi yuvalar kurulacaktı?

Çerez tabağındaki Antep fıstıklarını yeme mekaniği, insanoğlu hakkında derin bilgilere ulaşmamızda bir nirengi taşıdır. Antep fıstıklarına dokunmayan kişi, tüm hakkını size veriyordur. Oldukça sevecen olduğunu düşünebilirsiniz, ancak pasif bir karaktere sahip olduğu mesajını da göz ardı etmemelisiniz. Siz konuşurken Antep fıstıklarına yarınlar yokmuşçasına abanan kişi, çıkarlarını her şeyin üstünde tutan bir düşünce sistemine sahiptir. Bir ülke olsa İngiltere olur, tüm ilişkilerini fayda maksimizasyonuna göre düzenler. Ortak paydada yarar sağlar, ancak karşı karşıya gelmek istemezsiniz. Açık olmayan Antep fıstığını alıp mücadelesine yılmadan devam eden kişi ile savaşa gidilir. Bilindiği üzere her çerez tabağında bir adet açılmamış Antep fıstığı bulunur. İşletmelerin ruhsatlarının arkasını sır ile kaplayıp mavi ışığa tutarsanız bununla alakalı sözleşme maddesini rahatlıkla okuyabilirsiniz. Eğer romantik bir buluşmadaysanız ve kasenizde açılmamış Antep fıstığı çıkmamış ise susun ve karşınızdakinin dudaklarına yapışın; çünkü bazı kahramanlar pelerin giymez. Antep fıstıklarını dengeli şekilde bitirmeye çalışan kişi tutumludur. Burada dikkat edilmesi gereken nokta, üst üste iki Antep fıstığı yememek

için gösterdiği nihai çabadır. Tesadüfen iki Antep fıstığını üst üste aldığını fark etmiş ve aldığı ikinci Antep fıstığını yerine bırakıp diğer çerezlerden almaya kalkmışsa takıntı düzeyi endişe vericidir. Sonuçta iki Antep fıstığı üst üste gelebilir, hayattaki tehlikeleri biraz da cesur karşılamak gerekir. Antep fıstıkları zamansızdır. Bizim sabit noktamız, yönümüzü gösteren pusulalarımızdır. Tarihte hiçbir kriz yoktur ki denklem içinde Antep fıstıkları göz ardı edilerek aşılabilsin.

Bir diğer değişme "güven" konusunda yaşandı. İster hizmet sektörü ister ağır sanayi şirketi olsun işletmenin doğasına göre çalışanıyla arasında oluşan bağ, gözden ıraklığın getirdiği ağırlıkla birazcık yıprandı. Belirsizliğin içinde, hayat kalitelerinin daha fazla düşmemesi için gereken asgari kazancı yakalamaya çalışan hiç kimse bir sonraki adımı göremiyordu. Yarın kısa çalışma ödeneğine geçilecek miydi? Maaşlar yatabilecek miydi? İşten çıkarma yasaktı, ama çalışırken hakların ödenmesi konusundaki bağlayıcılıklar aynı katılıkta değildi. Bir işveren sizi işten çıkarmayıp maaşınızı günlük bilmem kaç kuruşa indirebiliyordu. Kabuğu kendi sökmüyor, zamanla düşmesini bekliyordu. Öldürmüyor, güldürmüyor, süründürmek istemese bile yere yakın yatay yürüyüş talebiyle geliyordu. Bu durumda personelin yanında olan, ona dokunan, ona yalnız olmadığını hissettiren organizasyonlar yepyeni bir bağ oluşturdu. Çalışanlarıyla "pandemidaş" olmaya yakın bir bağ ile güven duygularını yeniden yapılandırdılar. Ancak kötü örnekler daha çoktu. Özellikle Avrupa'da evden çalışma kararı alan şirketlerin ofis koltuğu, kulaklık, maaş desteği, Netflix aboneliği hediye etmeleri vb. bilumum örneğe karşın Ortadoğu'nun ağırlığı altında ezilen profesyoneller, yemek kartlarımız kesilecek mi telaşı içindelerdi ki bazı firmalar bu hamleyi yapmak için pandeminin ağırlaşmasını da bekleyememişti. Bir anda "zaten evdesiniz" mantığıyla

birçok şirketin tasarruf(!) ettiğini duymaya başladık. Zaten evdeydik; ama her alışveriş bir öncekinden pahalı, her alım kararı daha zorlayıcı oluyordu. Üç kuruş yemek kartından tasarruf etmenin bedeli ölçülemeyen bir güvensizliğe dönüşüyordu.

Elektronik sektöründe büyük bir zincir mağazanın %80 indirim yapması sonucunda oluşabilecek bir kaosla yarışabilecek nitelikteki 2020 yılı çok sert bitti. Belirsizlik, Instagram canlı yayınları ve tuvalet kâğıdı sektirmekten çok sıkılan dünya 2021 yılına geçerken bir nebze umutluydu. Sonuçta 2020 yılından daha korkunç olmayacağı inancı hakimdi. Ama pabuç o kadar da ucuz değildi. 2021 yılı geldiği ilk andan itibaren geçtiğimiz yılı, hatta yılları aratacağını göstermeye başlamıştı bile. Önceki yıl yenen hurmaların sevimli tırmalamaları bazı uzuvları yavaş yavaş yokluyordu. Kapanmalar net olmamakla birlikte insan popülasyonları yer değiştirme eğilimine girmekteydiler. En ufak esneklikte parklar, bahçeler taşıyordu. Artan kalabalık akabinde bir kapanmayla taçlandırılıyordu. İnsanlar evlerine kapandıklarında ise kafalarında tek konu vardı: pahalılık. Geçen yıldan kalma tasarruflar, evden çalışmaların getirdiği maliyet düşüşleri yerini yukarı yönlü hareket eden fiyatlarla boğuşmaya bırakmıştı. Bu arada Covid tarihinin en uzun kapanmaları da bu yıla denk geldi. Çalışanların bayramları, hafta sonlarını, resmî tatilleri birleştirerek yaptıkları köprü tatiller, yerini köprü kapanmalara bıraktı. Mayıs ve temmuzda çok uzun soluklu kapanmalar yaşandı. Fiyat dalgalanmaları 2020 yılında da yaşanıyordu, ancak 2021 yılı evde geçirilen vaktin azalması sebebiyle artık daha maliyetliydi. Dışarıdaki hayatın mali yükü 2021 yılında tekrar hatırlandı. Toplu taşımadan berbere, öğle aralarında yenen yemeklerden şirkette giydiğimiz kıyafetlere kadar tüm maliyet kalemleri artık daha belirgindi.

Çalışanlar bu finansal rodeoda ne yapacaklarını düşünürken şirketler de kârlılıklarını kurtarma derdindelerdi. İnşaat sektörü %10-15 daralma tahminlerini rafa kaldırmıştı. İçinde elektronik kart olan her sektör büyük bir krizle karşı karşıya kalma korkusu içindeydi. Navlun maliyetleri öngörülebilir seviyelerin çok uzağındaydı. Başka bir açıdan da toplumlar tarihin başından beri düştükleri hataya tekrar düşüyorlardı: Ortak düşmanı hemen unutulmuş, Covid henüz bitmemişti. Ülkemizdeki kur dalgalanmaları üreticileri maliyet hesaplamalarında zar atma noktasına getirdi getirecekti. Dövizi kaç almalıydık? Kur kaç olurdu? Şu an kaçtı? Gördüğü yeri unutmuyordu, kur kinci miydi? Bir tatlı yaptırıp gitsek kur ile uzlaşabilir miydik? Tüm bu toz duman arasında kârlılık yönetmek gerçekten zor bir süreçti. Bu arada artık şirketlerimizin yeni süreçleri vardı. Dijitalleşme, çalışma tipleri, verimlilik yepyeni alanlar yaratmıştı. Bundan birkaç yıl önce dijitalleşme macerasına başlayan şirketler 2020-2021 döneminde oldukça zorlandılar. Tüm tüketici davranışları, müşteri içgörüleri artık farklı bir yere evriliyordu. Dükkâna müşterinin girip bir şey alması, fiyat istikrarı, perakende kârlılıkları birkaç sektör dışında fecaat bir noktadaydı. Şanslı birkaç sektör ise yerine koyma maliyetinden gol yiyordu. Kalıp peyniri, sattığınız fiyata rafa koyamıyordunuz mesela. Ben tüm finansal analizimi kalıp peynir üzerinden yaparım. Kalıp peynir değişiyorsa dünya değişir. Kalıp peynir bu fiyatlama cümbüşünde bir nirengi noktasıdır. (Asla yatırım tavsiyesi olmamasının yanında branşımın ekonomi olmadığını, sadece ortalama vatandaş olarak gördüklerimi özetlediğimi burada bir kere daha hatırlatmak isterim. Sonra "Böbreğimi sattım, kalıp peynire bastım." diyen birini karşıma almak istemem açıkçası.)

2021 yılının sonuna yaklaşırken 2022 yılı için çalışanların alacağı ücret artışlarının ne olacağı en büyük soruydu. Enflasyon baz alınarak düşünüldüğünde işler iyice karışıyordu; zira gerçek enflasyonun ne olduğu tam bir gizemdi. Pinpon topu baz alınırsa rakamlar mantıklı gelebiliyordu, ama temel tüketim maddelerinin fiyat güncellemelerine yetişmek mümkün değildi. Farklı sektörlerde çalışan mavi ve beyaz yakalı personelin beklentisi, yapılacak zammın ne olursa olsun yeterli olmayacağı yönündeydi. Bazı şeyler yapısal dönüşümlere gebeydi. Acaba 2022 yılında bu değişiklikler gerçekleşecek miydi?

2021 yılı çok ilginç geçmişti. Artık biraz normalleşiriz dediğimiz 2022 yılı daha da ilginç geçiyor, adeta bitmeyecek gibi duruyordu. Pandemi sonrası dönem belirli umutlarla başlamıştı, ancak pabucun o kadar ucuz olmayacağı ilk günlerinden belliydi. 2022 yılı içinde bazı şeylerin dengeye ulaşamayacağını tahmin etmek zor değildi. Pabuç pahalılığından başlamışken ortalama seviyede bir spor ayakkabının 200 TL civarlarından 500 TL üstü bandına taşınışını gün be gün izledik ki bu kitabı okuduğunuz sırada ortalama bir spor ayakkabının fiyatına bakmanızı rica ederim. Böylece yıllar arasındaki fiyatlamaların farklılığını iliklerimizde hissedebiliriz. Bu artışlar, hem üretim maliyetlerindeki artış hem de döviz kurlarının etkisiyle anlaşılabilirdi. Dolayısıyla ayak sağlığımızı yok etmeyecek standartlarda bir ayakkabıya sahip olma şansımız giderek azalıyordu. Gerek üretici gerek tüketici olalım ayakkabılarla kurduğumuz ilişki eskisi gibi olamayacaktı.

Üretici; satış maliyetlerinden kısmak, mağaza personeli, showroom, stok gibi maliyetleri azaltmak zorundaydı. Ekranlar üzerinden satış yapmak daha kârlıydı. Kampanya yapmak istediğinde takvimindeki ilk cuma gününde bir "Black Friday" patlatır, olur biterdi. O hâlde

internet üzerinden satışların artacağını söyleyebilmek mümkündü ve internet üzerinden satışlar reyonculuğu öne çıkarıyordu. Bir mağaza veya bir internet sitesinde birçok markanın yanında sattığımız veya alacağımız ayakkabıyı konumlandırmak artık daha ucuzdu. 2022 yılında küreselleşme denen kavram markalar için tekrar yazılıyordu. İster tekstil ister bankacılık sektörü olsun, markaların birbirlerine yaklaşmaları tüketici gözünden de anlaşılacak seviyelerdeydi. Burada tüketici gözünden anlaşılmaktan kasıt, bir süredir üretim teknolojilerinde içten içe yakınlaşan markaların farklılıklarıyla tüketiciyi ikna edememeleri olarak özetlenebilir. Örneğin bankaların ATM'leri birleşiyor, belirli sınıflardaki bazı arabalar farklı marka ve farklı model isimleriyle anılsalar bile pratikte aynı araçlar. Aynı kot pantolon üç markada da var ya da tüm çipleri aynı kişiler üretiyor. Sözüm ona, bu globalleşme farklı sektörlerin bile işbirlikleri geliştirmelerine sebep oluyordu. Önümüzdeki dönemlerde deterjan öneren beyaz eşya markaları ya da yağ öneren otomotiv markalarının yanında satın alma hareketi için gerekli finansmanın da işbirliğine dönüşeceği öngörülebilir. Elektrikli araç alırken sadece bir bankadan uygun kredi kullanabileceksiniz. Üretici-banka işbirlikleri daha önceki dönemlerde de kurgulanıyordu. Ancak bahsettiğim işbirliği daha farklı. Katılım bankacılığı adı verilen konseptin üretici tarafından desteklendiğini düşünür müsünüz? "Herkesin evi olsun, amanevim, canımevim, kutuevim" gibi finansal konseptlerin müteahhit tarafından coşkunca destekleneceğini göreceğiz. Müşteri bulmak zorlaştıkça işbirlikleri artacak, ödünler verilecek, tüketicinin parasının yönünü çevirmek güçleşecek. Çünkü önümüzdeki yıllarda bazı şanssız kesimler tarafından paraya ulaşmak çok daha zor olacak.

Değerlenen ürün illüzyonu 2022'de artsa da kârlılığın enflasyonla yarışmak olarak algılanması, bazı konuların

düşünülmesini sağlıyordu. Tüketici olarak bir ürünü üst üste iki defa aynı fiyata alamazken satıcı da satın aldığı bir ürünü tekrar aynı fiyata alamamaktaydı. O zaman mantıklı olan çok fazla ürün alıp bekletmekti. Böylece fiyatlar artar biz de daha fazla kâr elde ederiz değil mi? Maalesef değil. Stok maliyeti, nakit akışının dengesizleşmesi, güvenlik riskleri ve ticari hayatın akışkanlığının bozulması gibi sebeplerden dolayı eski usul karaborsacılık artık ne alana ne de satana kazandırıyor. Doğru anda alıp doğru fiyat ve doğru kanalla satılan ürünler sürdürülebilirliğini arttıracak. Bu da markaların 2022'deki savaşlarının en büyük iki cephesini oluşturuyordu: Lojistik ve güven.

"Ürün yok mu?" "Yağ fiyatlarının artacağını öğrendiğiniz için sıvı yağ vermiyorsunuz değil mi?" "Arabaları aldınız, ama kur artıyor diye zam yapmak için elinizde tutuyorsunuz biliyoruz." Çok tanıdık cümleler değil mi? 2022 yılında her şeye şüpheyle bakar olmuştuk. Tüketici olarak "yok" cevabı bizi eskisinden daha hassas bir noktaya getiriyordu. Kazıklanıyor muyuz hissi parasız olduğumuz dönemlerde daha yaralayıcıdır. Ürünlerin bulunmaması sadece satıcının almaması anlamına gelmiyor. Hammaddeye ulaşamamak, getiren kamyonun her kilometrede yakıt fiyatı artışlarına yenilmesi, sigorta maliyetleri vb. konular lojistik sıkıntıları gündeme getiriyor. Tüketici olarak bize lazım olan şey bugün, şimdi, hemen, anında gelsin istiyoruz. Bunu sağlayan portallar var, ama onlar da bir uygulamayla ödemeye müteakip ürün alamıyor. Buna bağlı olarak 2022 yılında lojistik sıkıntılar birazcık can sıkmaktaydı ve bu durum iki kuruş için sabahtan akşama kadar reyonda-kasada çalışanların ya da direksiyon çeviren kuryelerimizin suçu değildi.

Pandemi sonrası dönemde üzerimizdeki yükleri anlamlandıramaz olmuştuk. Yorgunduk, tükenmişlik hissediyorduk, çoğu şeyden eskisi gibi lezzet alamıyorduk.

Sorunlarımızı günlük yaşananlara atfediyorduk. Süregelen bitkinliğimiz sabah erken kalkmaktan kaynaklıydı. Kalktığımızda güneş henüz doğmamış oluyordu. Yaz saati-kış saati uygulamalarının kaldırılmasıyla oluşan mükemmel sistemde(!) uyandığımızda henüz sabah olmamış oluyordu. Ortalama bir vampir, bir beyaz yakalıdan daha çok güneş görüyordu. D vitaminlerimizi dışarıdan alıyor, motive olmak için kendimize dönmeye çalışıyorduk. Bir kurs, bir kitap, bir meşgale bizi kurtaracak gibiydi. Eskiyi çok net hatırlamıyor, ancak daha mutlu olduğumuz hissiyatından da kurtulamıyorduk. Mindfulness ile anda kalmaya, yoga ile beden-zihin sağlığımızı dengeye ulaştırmaya, sorunlarımızdan kaçarken yeme alışkanlıklarımızın değişmesi kaynaklı oburlaşmaya; fallardan, astrolojiden, Forer-Barnum etkisi oluşturan betimlemelerden medet ummaya başlamıştık.

Forer-Barnum etkisi; kişilerin genele hitap eden, ancak kendileri için özel olarak hazırlanmış gibi sunulan tanımlamalara inanma davranışlarının yüksek düzeyde oluğunu anlatan bir gözlemdir. “X’ler çok çalışkan, lider ruhlu, özgürlükçü; ancak içlerinde kırılgan ve şefkat bekleyen kişilerdir. Ayrıca yatakta çok iyidirler.” X’lere ister bir burç, ister bir yaş grubu, ister bir ırk, ister bir cinsiyet, ister bir isim koyun. Forer-Barnum etkisi, bu tarz genellemelere inanma eğilimini açıklamaya çalışır. Örnekteki X’i doldurunca ne demek istediğimi anlamışsınızdır. Pandemi sonrası virüs henüz etkisini tam olarak kaybetmemişken bizler böylesi bir travmanın etkilerini yeterince düşünmeyecek kadar yoğunduk.

Pandemide yaşadıklarımızı iyice düşünüp daha iyi insanlara dönüşelim ve dünyayı daha iyi hâle getirelim tarzı düşünceler beni biraz tedirgin ediyor. Sürekli iyi olma isteği ve iyi olma hâlinin hayal edilmesi gerçekçilikten uzaklaştırıyor gibi bizleri. İyi ve kötü tarafları bı-

rakıp yaşadıklarımızın bize ve çevremize etkilerini objektif bir pencereden değerlendirme şansı, gerekenleri yapmak konusunda bize daha doğru bir yol önerebilir. Pandemi sürecinde "kötü" olan kurumların işlevselliğinin yeniden organize edilmesi veya "iyi" olan tıbbi gelişmelerin sürdürülebilir ve toplumun her kesimi tarafından sorgulanabilecek bir şeffaflığa erişmesi ya da toplumun bu gelişmeleri sorgulayacak eğitim ve algı seviyesine gelebilmesi için muğlak kavramlara sıkıştırılmadan, olabildiğince geniş bir perspektiften gerekenleri yapmak daha akılcı gibi.

人

Değişken Belirsizliklerde Karmaşık Muğlaklık

人

“Değişmeyen tek şey, değişimin kendisidir.”

Herakleitos

Hayatta ne yapamayacağımızı bilemediğimiz anlarda verdiğimiz kararlar bizi hiç beklemediğimiz maceralara sevk etmekte. Karar verme süreçlerinde gerekli dataya sahip olamadığımız durumlarda içimizdeki hisse güvenerek hareket ediyoruz. Bir nevi fal bakıyoruz. Sınavlarda kesin tutar bu diye seçtiğimiz seçenekler yanlış çıkınca şaşırıyor, coşkun duygularımızla yaptığımız seçimlere dair duygular değişince nerede olduğumuzu fark ediyoruz. İş yerinde projeleri yetiştirmeye çalışırken ev hayatını dengelemeye uğraşıyor, hastalarımızın başında dururken düğünlere davet ediliyoruz. Geçim sıkıntısı bizi boğarken, aslan ağzındaki ekmekler için çabalarken Instagram sayfalarındaki abartılı motivasyoncu influencer tayfayı takip ediyoruz. Kent yoksulluğu diz boyu, ama kendimize inanır ve yeterince istersek yapamayacağımız hiçbir şey yok (Tam bu cümlenin sonunda dönen pembe kalpler olduğunu farz edebilirsiniz). Her şey bu denli değişken, belirsiz, karmaşık ve muğlakken yaşam teknemizi limana nasıl ulaştıracağız? İş yerine okkalı küfürler savurarak gitmemize rağmen masayı eksantrik bir açıyla fotoğraflayıp sosyal medyaya atarak nereye varacağız? Olmak istemediğimiz kişilikler olmaya zorlanırken bir de bundan çok memnunmuşuz gibi hareketler sergilemek bizi neye dönüştürecek?

Genelde bir problemle karşılaştığımızda problemin oluştuğu düzlemde çözülmesi gereken birkaç kriter karşımıza çıkar. Örneğin geçmiş zamanlarda vuku bulan sorunlar evet-hayır şeklinde çözülebiliyordu. “Yağ var mı?” sorusunun cevabı var veya yoktu. Büyüyünce astronot, doktor, avukat, polis, itfaiyeci olmak istiyorduk

veya beyaz yakalıyken güneyde bir bar açmak hayallerimizi gerçekleştirmek için yeterliydi. Ancak gün geçtikçe başkalaşan sorunlarımız bugün belirsiz, muğlak, değişken ve karmaşık. Yağ var mı sorusunun cevabı argan mı, aspir mi, kanola mı, macadamia mı? Minik dostlarımıza büyüyünce ne olacaksın dediğimizde cevaplar "YouTube fenomeni, robotik kodlama uzmanı, yazılım mühendisi" ve daha nice havalı meslekler. Artık soruları farklı dikeylerde cevaplamayı bırakın, tek yönlü bir soru bulmak bile oldukça zor.

İş dünyası bu karnaval içinde yolunu bulabilmek ve karman çorman pazarlarda hayatta kalabilmek için göz gözü görmeyen kum fırtınasında karmaşayı sadeleştirebilecek araştırmalara girişti. Karşılaşılan kriz karşısında hız, dayanıklılık ve yaşam alanı yaratabilmek için sorunları kategorize etmeye çalıştı. Tabii ki sorunlar kategorize edilerek çözülemeyecekti, ancak teşhis tedavinin ilk adımıdır diyerek en azından çözüme götürebilecek bir ışık tutacaktı. California Üniversitesi profesörlerinden Warren Bennis ve Burt Nanus, dört İngilizce sözcüğün baş harfleri ile oluşturulan bir kavramı günümüz iş dünyasına armağan ettiler: VUCA. Volatility (değişkenlik), uncertainty (belirsizlik), complexity (karmaşıklık) ve ambiguity (muğlaklık) kelimelerinin baş harflerinin sıralanmasıyla oluşan kavram, hem iş dünyasındaki kafes dövüşüne hem de hayatımızdaki dalgalanmaları düşünmemize neden oluyor.

Volatility (değişkenlik), ihtiyaçlarımızın çok hızlı değiştiğini vurgulamakta. Çağrı cihazlarından cep telefonlarına geçerken artık tuşlu cep telefonu kullandığımız dönemleri bile hatırlamıyoruz. Dün giydiğimiz düşük bel pantolonlar bugün dalga konusu. Bu kadar kaygan bir zeminde işletmeleri nasıl ayakta tutacağız? Çok basit: sabit noktalarla. Bir Rubik küpün ortasındaki rengin değişmemesi gibi hayatta da bazı kavramlar standarttır.

Durumsallıktan uzakta, tutarlı bir hâlde bizleri beklemektedir. Onlara tutunacağız, onları referans alacağız, yanlış durumlarda doğru tutumlar sergileyeceğiz. Kazanır mıyız bilemem, ama en doğru yerde duracağımızdan eminim.

Uncertainty (belirsizlik) kavramı, George Orwell'in "1984" romanı gibi adeta günümüzü anlatıyor. Belirsizlik hâllerinde yapılacaklar oldukça kısıtlıdır. Üzerinize çığ gibi yığılan bir yoğunlukta ancak ve ancak bir yerlere ya da birilerine tutunarak hayatta kalabilirsiniz. O hâlde dayanışmayla, omuz omuza durarak, sadece kendimiz için değil, çevremiz için de sorumluluk hissetmeye başladığımız an belirsizlik sadece minik tatlı bir bariyer olarak kalacaktır. Belirsizlik, belirsizliği oluşturan şartların yok olmasıyla yok olur. Dayanışma işte o şartları yok eder.

Complexity (karmaşıklık); neyi, neyin, neden yarattığını anlamadığımız durumlar için kullanılır. Çin'de yarasa yemenin küresel bir pandemiyi tetikleyeceğini ya da Türkiye gibi bir ülkede konut kredisinin %0,69 olarak belirlenmesine sebep olabileceğini tahmin etmek pek de mümkün değil. Her yer karmaşa. Japonya'da bir kelebeğin kanat çırpması ülkemizde kur korumalı mevduat gibi finansal enstrümanların oluşturulmasına zemin hazırlıyor. Bu sebeple şeffaflık ve kişiler arası net iletişim önemli. Birbirinden bağımsız gibi görünen parçaların aynı kolektif bilinci oluşturduklarını görebilmek sadece şeffaflık ilkesinin içselleştirilmesinden geçmekte.

Ambiguity (muğlaklık) kavramı ise sıklıkla belirsizlikle karıştırılır. Bu iki kavramı ayırmanın yolu ise oldukça basittir. Belirsizlik belirsizdir, ortada herhangi bir data bile yoktur, göz gözü görmez; ancak muğlaklıkta sis biraz daha hafiftir. Muğlaklıkta dataya güven yoktur. Filelerde hissedilen enflasyon oranı %150 iken araştırmalarda %45 enflasyon oranı çıkmasıdır muğlaklık. Hangi

veriye göre hareket edeceğini, nirengi noktası olarak neyi belirleyeceğini belirleyememektir. Muğlaklıkla baş etmenin en etkili yolu ise muğlaklığın ötesini görebilmektir. Bugün için hedefi yarını yaratmak olarak koymak, muğlaklığı baskılayabilecektir. Muğlaklığı aşabilmek; yarını yaratabilecek vizyonu, motivasyonu ve odağı koyabilmektir. Peter Drucker'ın dediği gibi: "Geleceği tahmin etmenin en kolay yolu onu yaratmaktır."

Farklı disiplinlerden yararlanmanın en güzel tarafı, bir çiçeğin büyüme sürecini anlamakla uluslararası bir şirketin doğal sınırlarına ulaşmasını anlamanın birbirine ne kadar benzer süreçler olduğunu görebilmektir. Son yıllarda iş dünyasının krizden krize koşan yöneticilerine bir tatlı huzur vermeyi amaçlayan VUCA, akrostiş bir şiir gibi baş harflerle bir şeyler anlatmaya çalışıyor. İşletmelerde bir yankısı var, ama özel hayatlarımızda da bir yankısı olabilir mi?

人

Sus ve Beğen Beni

人

“Beğenilmek değil, saygı görmek istiyorum.”

Jack Ma

Fotoğraf albümleri yıllar boyunca bir samimiyet göstergesi olarak kullanıldı. Samimiyet çıtasında belirli bir noktaya ulaşan komşulara, arkadaşlara ya da uzaktan akrabalara adeta bir ritüel gibi fotoğraf albümleri sunuldu. Albümler, üstünde dantel işlemeli örtüler olan gizemli dolaplardan çıkarılır, “Sana şimdi eniştenin çocukluğunu göstereceğim.” ya da “Biz hep böyle değildik. Ben sokağa çıktığımda esnaf işini gücünü bırakır, beni izlemeye koyulurdu, bir sürü delikanlı harap oldu!” gibi cümlelerle albüm kapağı açılırdı. İstif konusunda dünya markası olan annelerimiz bebeklik, çocukluk, okul, 10 yılda bir gidilen tatil, sünnet, düğün, nişan, mezuniyet vb. onlarca konuda kategorize ettikleri albümleri muhataplarının beğenisine sunarlardı. İlginç olan bu kategoriler arasında hastalık veya cenaze gibi olumsuz içeriklerin bulunmamasıydı.

Dijital fotoğraf makinelerinin yaygınlaşması ve artık film rulosu gibi sorunların ortadan kalkması sayesinde, her anını ölümsüzleştirmeyi hedefleyen insanlığa albümler yetmez oldu. Sayıları çığ gibi büyüyen fotoğraflar ilk yıllarda bastırılıp saklanmaya çalışılsa da bu akıntının karşısında durmaya çalışmak beyhudeydi. Albümler de dijitalleşti ve sosyal medyanın doğuşuyla artık tüm halkımıza arz edilir hâle geldi. Fotoğraf albümü göstermenin samimiyet göstergesi olduğu devir kapandı. Öte yandan bu değişimin sonucunda, hastalık ve cenaze gibi olumsuz içerikler de paylaşılır oldu. Damar yolu açıldıktan dört dakika sonra serum bağlanmış kolun fotoğrafını sosyal medya hesabına eklemek, tedavinin doğal seyri olarak görülmeye başlandı. Ve ilginç bir konsept olan,

bir butona basarak beğeni ifade etme, hayatımızda ciddi bir alan kaplamaya başladı.

Beğenilmek beynimizin duygusal tepkilerinin merkezi olarak görülen "amigdala"yı etkiliyor. Beğenildiğimizde dopamin ve seratonin gibi kimyasallar salgılıyor ve mutlu oluyoruz. Dopamin ve diğer mutluluk verici nörotransmitterler ne kadar çok salgılanırsa o kadar mest oluyoruz. Fotoğraf albümlerinde çok tatlı görünen eniştemize iltifat etmek eniştemizin amigdalasını coşturuyor. İşte sosyal medya da eniştelerimizi ve insanlığın kalanını daha da mutlu edebilmek için seratonin, dopamin vb. sinyal ileticilerin salgılanmasını sürekli kılmak üzere kurgulanmış bir beğeni butonu etrafında şekilleniyor. En güzel fotoğraflarımızı, başarılarımızı paylaştıkça "like" alıyoruz ve bu nörotransmitterlere ulaşma isteği bağımlılığa dönüşüyor. Peki, beğeniye bu açlığımız nereden geliyor? Benim şahsi fikrim, günlük hayatta takdir kültürümüzün yeterince gelişmiş olmadığı yönünde. Mükemmel başarılarımız karşısında bile övülemezken herhangi bir anda beğenilmeyi sadece sosyal medya aracılığıyla yaşayabiliyoruz. Okulda aldığımız iyi bir not üç birim övgü alırken ışığın kusursuz olduğu bir "selfie"miz yüzlerce birim övgü alabiliyor. Çocuklarımızın başarıları bizim üstün genlerimizden geliyor. Okulda sınavdan yüksek not alan evladınız, kendi çalışma disiplinine övgü beklerken "Eeee kimin evladı işte?!" cümlesiyle karşılaşınca hayattaki yerini sorguluyor: "Acaba ben mi başardım, yoksa ebeveynimin üstün genleri mi? Çalışınca oluyor mu, yoksa zaten anne ve babamın üremesi bana ihtiyacım olan tüm data setini veriyor mu? Hayatımdaki başarılarda benim hiç mi etkim yok? Ben bu seratonin-dopamin, işte ne haltsa nereden temin edeceğim?" vs. vs. Beğenimizi kendi evlatlarımıza bile bahşetmiyoruz.

İş yerlerinde de durum bundan farklı değil. Başarılı bir operasyonda siz değil, kurum başarılı. Çamaşır makinesi satıyorsanız sizin sürece katkınız yok, o makine zaten müşterilerin hayali. Projeyi önceden teslim ediyorsunuz; ama o zaten göreviniz değil mi? Çay getiren ablaya sakın abla demeyin, yoksa çayı kendiniz alırsınız. Su tesisatına bakan usta bilmem kaç lirayı hak etmez mesela, Ne yaptı ki zaten?! Kargo getiren arkadaşa teşekkür etmiyor, sadece teslimat kodu söylüyoruz. Garsona "aslanım", valeye "koçum", berbere "hacım", büfeciye "birader" deyip bu ticari ilişkinin bir an önce sonlanması konusunda muhabbeti çok da uzatmıyoruz. Takdir ve beğeni açlığı bünyelerimize aile hayatımızdan iş hayatına kadar sinsice sızıyor.

İlişkilerde beğeniliyor muyuz peki? Saçını kestiren eşlerin saçını fark etmiyor, yemekte eline sağlık demiyor, başarılarını ve öz benliklerini küçümsüyoruz. Bir kadının çocuklarla ilgilenmesi, çalışması, evi çekip çevirmesi görev addediliyor. Gerçi evlilik yıl dönümünü kutladık ya da son çıkan akıllı telefona tonla para ödedik, neyine yetmiyorsa? Bir şekilde zengin olamamış babaları başka babalar ile kıyaslıyoruz. Neden voliyi vurmadı diye hayıflanıyoruz. Dedemize zamanında almadığı o paha biçilmez arazi için hâlâ kızgınız. İşte bu kaos içinde beynimiz de taş mı yesin? Her şekilde dopamine ulaşmanın bir yolunu buluyor.

Beğeniye bağımlılığın yaşa göre değiştiğini düşünüyorum. "Like" beklentisi çocukken ödül gibi beşeri sonuçlara odaklanırken ergenlik dönemlerimizde sürünün parçası olma ve farklılığımızı gösterme şekline bürünmekte. Yetişkinlikte biz daha ölmedik vurgusuyla birlikte, sosyal medya fenomenliğine evirilip, "yolumuzu bulur muyuz acaba" fikrini beslemekte. Ancak hangi yaş grubunda olursak olalım beğenilmek beğenmeyi tetikli-

yor. Böylece ortada sadece beğenen ve beğenilen bir kitlenin oluşturduğu ekosistemin içinde bulunma şansı kalıyor. Gerçi insanlık her yolun kestirmesini bulmaya alışkın. Beğeni motivasyonu ne olursa olsun, beğeni talebini oluşturan niyetlerin sebep-sonuç ilişkisini gözlemlemek yerine, daha çok beğeni nasıl elde edilir sorusu üzerine kafa yoruluyor. Bunun da yolu basit: Hemen bot hesaplar alınıyor, sonra gelsin "like" ve takipçiler. Kendi yarattığımız sanal beğeni çarkında tekerlekteki hamster gibi dönüp duruyoruz.

"Like" fikrine karşı çıktığım düşünülsün istemem. Beğenilmek elbette muazzam bir kıymet; ancak yapay beğenilerin öz benliğimiz üzerinde oluşturabileceği tahribat, üzerine düşünmemiz gereken bir risk. Bu yazıyı beğendiyseniz beni sosyal medya hesaplarımdan takip edip "like" tuşuna basmayı ihmal etmeyin.

人

Ponzi'ler, Ponzi'lerimiz…

人

“Bedava peynir, sadece fare kapanında olur.”

Anonim

Hiç çalışmasak, strese sebep olacak olaylarla boğuşmasak, yattığımız yerden paracıklarımız artsa veya kredi kartına 12 taksitle çıktığımız 6 gece 7 gün tatilleri bir yıl boyunca ödemesek ne güzel olurdu değil mi? Bir şey satın alacağımız sırada kararımızı defalarca düşünmesek, dolum parfüm işlerine hiç girmesek mesela… Kirada oturmasak, arabamız son model olsa, özel okul parası için kasmasak; hayat ucuz, adil ve hakkaniyetli olsa… Harika ve özünde ne kadar insanca talepler. Ekonomik olarak belirli bir konfora sahip olamadığımızda hayat kalitemizin hangi seviyelere gerileyebildiğini son yıllarda neredeyse her gün gözlemleyebiliyoruz. Temelde insanca yaşamaya niyetle çıktığımız bu yol bizi hayatta kalma savaşına çıkarıyor. Survivor’ı metrobüste, pazarda, iş yerlerimizde yaşamayı şiar ediniyoruz.

Yaşadığımız finansal güçlükler ve ekonomik sıkıntılar bariz; ancak paylaşmak istediğim konu bu tarz durumlarda kolay paraya ulaşma çabamız, bilmediğimiz konulara yaptığımız yatırımlar, hatta tapu-kadastroda memurken Forex piyasaları hakkındaki engin bilgisiyle bize milyon dolarlar kazandırmayı kendine görev edinen işinin ehli akrabalardan aldığımız paha biçilmez tüyolara olan inancımız. Çiftlik Banklar, Jet Fadıling olayları veya Bitcoin spekülayonlarıyla oradan oraya sürüklenmemiz. Aslında yaşamın kendi özgül ağırlığı altında ezilirken biraz nefes alabilmek adına yaptığımız yatırımlar. Elimizdeki üç kuruş paranın enflasyon vb. unsurlardan dolayı pul olmasının önüne geçmek için verdiğimiz destansı mücadele. Böyle durumlarda bazı pelerinsiz kahramanlar ortaya çıkar ve kurdukları gayet mantıklı görü-

nen sistemlerle duygusal olarak dengeli olamayan bizlere ışık tutarlar(!) İşte Charles Ponzi bu sistematik dolandırıcılıkların, "network marketing" olarak adlandırılan kolay para kazanma metotlarının babası sayılabilir.

İtalyan asıllı Charles Ponzi denen bu arkadaş 1900'lü yılların başında Amerika'ya göç ediyor ve hikâyemiz başlıyor. Ponzi'nin hayatı oldukça ilginç. Burada uzun uzun anlatmayacağım, ama internetten yapacağınız kısa bir aramayla bu macera dolu yaşamın detaylarına ulaşabilirsiniz. Size bahsetmek istediğim asıl dönem ise posta kuponları ile yapılan muazzam dolandırıcılık. O yıllarda posta kuponları dünyanın farklı yerlerinde farklı fiyatlanıyor. Amerika'dan alıyor, Fransa'da bozduruyorsun ve her fiyat ülkeye göre değişiyor. İspanya'daki kuponlar Londra'da daha pahalı ve bu durum tabii ki Ponzi'nin dikkatinden kaçmıyor. Başka ülkelerden aldığı posta kuponlarını Amerika'da bozdurarak hatırı sayılır bir kâr marjı yakalayabileceğini düşünüyor. İşlemler için bankalardan kredi talebinde bulunuyor, ancak sabıkalı geçmişinden dolayı hiçbir banka kredi vermek istemiyor. Bu durum Ponzi'yi durduruyor mu? Tabii ki hayır…

Ponzi hızla bu efsanevi kârlılığı halka anlatmaya ve 45 günde %50 kâr gibi vaatlerle yatırım yapmalarını tavsiye etmeye başlıyor. İlgili yıllarda %5-%7 civarında olan faiz oranları karşısında sadece 45 günde %50 getiriyi gören halkın büyük bir çoğunluğu Ponzi'ye yatırım yapıyor. Boston polis teşkilatının %70'i yatırımcı oluyor örneğin. İşler bir süre tıkırında gidiyor. Haftalık 1 milyon dolar kadar yatırım geliyor. 1 milyon dolar şu an okurken az gelmiş olabilir; ancak şöyle bir örnek vermek isterim: ABD 1867 yılında Alaska'yı Rusya'dan 7,2 milyon dolara satın almıştır. Yani Ponzi sadece sekiz haftada bir Alaska satın alabiliyor. Ancak bu tarz organizasyonların sonu yatırımın yavaşlamasıyla başlar ve gaze-

telerde çıkan yatırım rakamları kadar posta kuponu olmaması gibi haberlerden dolayı yatırımlar durur ve yatırımcılar paralarını geri isterler. Para ödenemeyince de açılan davalar sonucu Charles Ponzi demir parmaklıklar arasındaki yerini alır. 20 milyon dolarlık posta kuponu alınması gerekirken Charles Ponzi'nin aldığı posta kuponu adedi sadece 2'dir.(yazıyla iki)

Böylesine büyük bir olaya tanık olduktan sonra insanlığın emeksiz kazanç konusundaki fikirlerinin değişmesini beklersiniz; ancak iki kişi arasındaki ticari etkileşim başladığı andan itibaren kolay kazanç söz konusudur. İnsan, ne kadar bilinçli olursa olsun kolay kazancın cazibesine hayır diyemez. BlockChain teknolojisi konusunda en ufak fikri olmayan milyonların Bitcoin ve türevlerine yatırım yapmaları bundandır. Tüketim toplumunun kaliteli yaşam için tüketilebilecek her ürünü metalaştırması, trend olan ürünleri kutsallaştırması, paraya giden yolun yorucu etkisiyle kolay kazancın normalleştirilmesine yol açar. Evlerimizdeki koşu bantları ve fritözlere ödediğimiz paranın kolay yollarla kazanılması ne kadar güzel olurdu.

Peki tüm suç kolay yolu seçen insanda mı? Tabii ki hayır. Eğer sadece yaptığımız işten kazandığımız para yetseydi yan işlere gerek olur muydu? Daha önemlisi tüketim üzerine kurulmayan, hayatın anlamını düşünmeye iten eğitim-öğretim ve sosyal politikalar benimsense Bitcoin üretim için hayati bir teknolojik gelişmeden öteye geçebilir miydi? Aslında oluşturduğumuz sistemlerin tıkanması Charles Ponzi ve benzeri isimlerin peyda olmasındaki temel sebeptir. Harekete başlayan bir sistem sorun yaşadığı an dış etkilerin çözümün bir parçası olma fikri daha da belirginleşir. Televizyon ekranımız pirüpak iken herhangi bir eylem içine girmeyiz, ancak karıncalandığı anda ilk aklımıza gelen şefkat tokadımızı nakşetmektir. Kabloya bakmayız, genel bir arıza mı var diye

pek düşünmeyiz. Bir iki hafif sille ile televizyonun düzelmesini umarız. Emeksiz kazanç da bu küçük şaplaklarla aynıdır. Düzelmeye katkısı olmadığı gibi sorunu büyüteceği neredeyse kesindir. Bu sebeple sistemin nasıl çalıştığı, regülasyonlarının ne olduğu, kazanç ve kayıp faktörlerinin neler olduğu bilinmeden yapılan yatırımlar sadece kumar oynama hissini seviyorsanız keyifli olacaktır.

Charles Ponzi, 1949 yılında Rio De Janerio'da gayet fakir bir hâlde hayata gözlerini yumar; ancak bizlere kolay para gibi bir kavramın olmadığını, "Bana üç arkadaşını getir şu kadar para kazan." gibi yöntemlerin yatırımcı sayısı ancak sonsuz olursa hayatta kalabileceğini ve içimizdeki Ponzi'lere dikkat etmemiz gerektiğini öğretecek hayat dersleri vermiştir.

人

112 Saat

人

"Sen erteleyebilirsin, ama zaman ertelemez."

Benjamin Franklin

Bir haftada 168 saat var. Günde ortalama 8 saat uyuduğumuz varsayımıyla 112 saatte işimizi, sosyal hayatımızı, sevinçlerimizi ve üzüntülerimizi yaşıyor, 112 saat içinde zamanımızın hiçbir şeye yetmediği hakkında hayıflanıyoruz. 112 saat içinde arabasını eski Japon derebeyleri gibi agresif bir toprak hırsıyla iki aracın sığabileceği yere bırakan saygıdeğer komşumuza köpürürken, sevgilimizden aldığımız mesaja seviniyoruz. Hepsi bu aynı 112 saat içinde gerçekleşiyor. Başka bir açıdan aynı 112 saat içinde birbirinden farklı karakterler sergiliyoruz. İnsanlara 112 saatlik resitaller yaşatıyoruz. İş yerinde çalışkan, evde tembel, rakı masasında keyifçi, kahveci de eğlenceli, mutfakta aşçı, yatakta uykucu… 112 saatlik dilimlerde her pazartesi rejime başlıyor, her pazar gecesi son sigaramızı yakıyoruz ki zaten söndürdüğümüz an bırakabilecek bir iradeye sahibiz, bugün istesek bırakırız; ama haftaya bıraksak da olur ya da artık sadece yemekten sonra içeriz. Dikkat ettiyseniz bu karar verme sörfü bile biraz zamanımızı alıyor. 112 saat içinde yapmadığımız neredeyse tek bir şey var: bu 112 saati düşünmek. En azından benim için öyle.

Peki bu 112 saat uzun mu, kısa mı; yeterli mi, yetersiz mi? Bu ve benzeri sorulara hemen başka bir soruyla karşılık vermek gerekiyor sanki: Kime göre, neye göre? Alan Eustace, 24 Ekim 2014'te kırk kilometreden fazla bir yükseklikten, yani uzaydan dünyaya atladı ve kendinden önce bu işi yapan herkesi geçti. Eustace'ın yere ulaşması 15 dakika sürdü. Bu da bize şunu söylüyor: 112 saatte uzay sınırından dünyaya tam 448 defa ulaşabiliriz. Bizim için kocaman, insanlık için minik bir atlayış serisi olabilir, ama sayılar yine de şaşırtıcı. Buradan bakınca

112 saat epey uzun görünüyor; ama bir de Youtube verilerine bakalım: Komik kedilerin şapşal maceralarından mikroskobik beyin cerrahisi ameliyatlarına kadar her şeyin videosunu bulabildiğimiz Youtube'a her dakika 500 saatlik video yükleniyor. Buradan baktığımızdaysa basit bir hesapla Youtube'a sadece bir saat içinde yüklenen videoları izleyebilmek için, başka hiçbir şey yapmadan, 82 yıllık bir süre gerekiyor. Bu durumda bizim 112 saat devede kulak tüyü bile olamıyor. 112 saatin uzunluğu ya da kısalığı aniden upuzunluğu veya kıpkısalığı hâline gelebiliyor yani.

Çok değil, bundan birkaç yüzyıl önce yaşıyor olsaydık büyük bir ihtimalle 112 saat bizim açımızdan her şey için gayet yeterli bir zaman olacaktı, şimdi o kadar da yeterli gelmiyor. Dijital platformlarda eşin dostun izleyip beğendiği, öve öve bitiremediği dizilere yetişmemiz; Dünya Kupası zamanıysa günde en az bir maça zaman ayırmamız, çocuğun ya da daha fenası çocukların performans ödevlerini her sorumlu ebeveyn gibi üstlenmemiz, Twitter'daki ateşli tartışmaları ve Instagram'daki sabun kesme videolarını izlememiz, tüm bunları yaparken çalışmamız ve diğer tüm insani ilişkilerimizi mümkünse sağlıklı bir şekilde yürütmemiz gerekiyor. kime yetsin şimdi 112 saat!? İletişim teknolojilerinin çok sınırlı olduğu dönemlerde yaşamış atalarımıza yeterdi, bize yetmiyor.

Zaman her çağ için farklı akıyor, her toplum için farklı anlamlandırılıyor. Bunun en bariz kanıtını farklı dillerde farklı zaman biçimleri olmasında, zaman çekimlerindeki çeşitlilikte görebiliyoruz. Zaman, ana dili Türkçe olana başkaaaa, İngilizce olana başka. Bizde hepi topu bir tane gelecek zaman varken ana dili İngilizce olanlar için bu sayı ikiye çıkıyor. Yabancı bir dilde zamanları öğrenmenin zorluğu büyük ihtimalle burada başlıyor, üstelik "perfect tense"lere hiç girmiyorum bile.

Dünyadaki binlerce dil, binlerce farklı dünya ve zaman tasavvurunu ortaya koyuyor. kimisinde sadece birkaç temel zaman çekimi olabiliyorken kimisinde zamanın ıcığı cıcığı çıkarılıyor. Zamana ilişkin farkındalık biçimleri, insanlık ailesi içinde inanılmaz bir çeşitlilik gösteriyor.

Zaman ilginç bir konsept. İçindeyken sorunun kendisi mi, yoksa algılanma şekli mi olduğunu anlayamıyorsunuz, tıpkı Türkiye'de yaşamak gibi. Ayrıca söz zamandan açıldığında zamanı yönetme teknikleri de Alaaddin'in cini gibi döne döne çıkıyor lambadan. Hemen üzerinize Eisenhower Matrisleri, Pomodoro Teknikleri fırlatılıyor; çünkü doğada boşluğa müsaade olmadığı gibi zamanda da serbest akışa müsaade yok. 112 saatimizi belirli kabuller etrafında yaşamak, belirli kurallara uymak zorundayız. Otuzuna gelmeden evlenmek ya da Ruşen amcalarımızın mükemmel oğullarıyla, Feride teyzelerimizin dolma sararken doktorasını yapan kızlarıyla rekabet etmek durumundayız. 112 saat ile alakalı insanüstü şeyler dinlmek de tamamen ücretsiz, bu köşe kapma yarışında paketin içinde geliyor. KDV'si, ÖTV'si dahil. Hemen, başarıya ulaşmış insanların zaman yönetimi örnekleri veriliyor: Twitter'ın kurucusu Jack Dorsey sabah 06.00'da kalkar, koşusunu yapar, saat 08.00'de güncel haberlere bakar, 09.00'da ofisinde olur falanlar filanlar. Ama Jack yemek kartı geçen marketleri tespit etmez (Tam burada beyaz yakalılar coşkulandılar.), Jack metrobüse binmez. Hadi Jack okumuş etmiş adam, geliri iyi, bir taksi bulayım dese bulabilir mi? Kısa mesafeyse şansı yok, karşının taksisiyse geçmişler olsun. Jack, yerel yönetimin taksi sayısını arttırma çabasını takdir eder, ama sonucunu göremez. Jack yumurtanın 3 liraya dayandığı şu muazzam simülasyonda değildir. Jack 112 saatin 112'sini de yaşar. Biz ise 112 saatte hayatta kalırız, o da kalabilirsek…

Yetiştirmemiz gereken onlarca iş, onlarca e-posta var. Dünyadaki tüm işler acil, tüm gelişmeler bugün olmak zorunda. Ama bir insanın doğumu normal koşullarda dokuz ay. Yumurta yüz saniyede rafadan olabiliyor. Mesela benim için yazın yaklaştığının yegane kanıtı olan erik, sekiz ila on iki gün arası sulanır; aksi hâlde meyvenin verimi düşer. Olması gereken her şey, olabileceği olgunluğa ulaşınca oluyor. Ne önce ne sonra…

Hermannn Minkowski, Einstein, Michele Besso gibi insanların zaman kavramı üzerinden sohbet edebileceğimiz yazımız, günün koşullarına yenik düştü. Zamanımızı iyi kullanmak adına bu yazıyı buralarda bir yerlerde bitirelim. Biraz okunmanın getirdiği şımarıklıkla yaşam koçuna evrilenler gibi olmak istemiyorum; ama şu konuda bir anlaşalım: Şartlar ne olursa olsun, ne yapacaksak bu 112 saatte yapacağız. 112 saatlerimiz bu aralar biraz hızlı. Sadece kendi hayatlarımızın küçük, sevimli sıkıntılarından değil, dünyanın hâli de bu 112 saati bir roller coaster'a çeviriyor. Ancak üzülmeyin bir yerden sonra hissedilmiyor. Son hızla giden bir uçağın içinde hareket etmek gibi. 700-800 km hızla giderken tuvalete kalkmak, bazı hava yollarını tercih etmediysek ücretsiz sularımızı güvenle içebilmek gibi. Bu durumda hatırlamamız gereken tek şey bu uçuşun bir sonu olduğu.

人

Birer Linç Alır mıyız?

人

"Günümüzde kitle dünyada olup bitenler hakkında kesin fikirlere sahiptir. İyi ama bu yararlı bir şey değil mi? Hayır, zira fikirlere sahip olması kültürlü olduğu anlamına gelmez. Fikri gerçeğe meydan okumadır…"

Jose Ortega Y Gasset - Kitlelerin İsyanı

Ankara'da yaşadığımız dönemde evimiz bize göre biraz genişti. Hepi topu üç kişiydik ve nüfus azlığının verdiği rahatlıktan olsa gerek tuvaletlerden birini evimizin dördüncü üyesi olan kedimiz Bulut'a ayırmıştık. Hijyen şartlarının en iyi şekilde olması için gerekli tüm önlemleri almıştık. Kedi kumu düzenli temizleniyor, zemin belirli aralıklarla siliniyor, Bulut'un tüyleri sertliğine özellikle dikkat edilen bir fırça ile taranıyordu. Bu fırça öyle bir fırçaydı ki saçımın olduğu yıllarda bu kadar kaliteli bir ürünü ben bile kullanmamıştım. Kendimizden çok kediye odaklanmış, ona huzurlu bir ortam oluşturmayı görev edinmiştik. Bir süre sonra pamuklara sardığımız kedimizin alaturka tuvaletleri seven bir karakteri olduğunu keşfettik. Aldığımız bilmem ne marka kum kabının içindeki kendiliğinden topaklanan muazzam kuma değil de alaturka tuvaletimize hacetini giderdiğini gözlemledik. Minik dostumuz alafranga sistemlere asla güvenmeyen yaşlı bir amca gibi alaturka tutkusundan vazgeçemiyordu. Sürekli teamüllere uygun şekilde bırakıveriyordu. Önce kumu değiştirelim dedik ve değiştirdik, olmadı. Sonra tuvaletinin yerini değiştirelim dedik, olmadı. Veterinerine sorduk. Kum kabını değiştirdik, olmadı. Zararı var mı dedik, yok dendi. Peki madem diyerek hayatımıza devam ettik. Sonra bir gün alaturka tuvaletin keyfini çıkarırken tatlı hayat arkadaşımızın bir fotoğrafını çekip Twitter'da paylaştım ve şölen başladı.

Twitter paylaşımlarında yürüyen bir tweetin yaşadığı bazı süreçler vardır. Kübler-Ross'un yasın evreleri gibi

bir tweet önce yavaşça beğenilir, beğeni sayısı arttıkça "kesin yaşanmıştır"cılar gelir (inkar), "kediye bunu mu layık gördünüz!?" diyerek ölmüşlerinizi anmaktan çekinmeyen yorumlar yazılır (öfke), "Nasıl eğittiniz acaba biz de tuvalete yaptırabilir miyiz?" yorumlarıyla devam eder (pazarlık); patlıcan, üç yağmur damlası, gülen iki numaralı hacet gibi ne anlama geldiğini anlamadığım emojilerle alıntılanma süreciyle sona yaklaşır (depresyon) ve ara ara küçük bir iki like veya bir mizah sayfasında ekran görüntüsünün paylaşılmasıyla yaşanan küçük bir hortlama ile sona gelinir (kabullenme).

Bu süreçlerin tamamı tabii ki bu tweette de yaşandı. Ancak özellikle öfke bölümü çığ gibiydi. Bir kedi fotoğrafından tetiklenebilen kullanıcılar, alevli meşaleleriyle akışta bir aşağı bir yukarı yürüyorlardı. Bazıları kedinin hemen elimizden alınması ve barınağa teslim edilmesi gerektiğini savunuyordu; çünkü ülkemiz hayvan barınakları konusunda muasır medeniyetlerin üstündedir ve bunu herkes bilir. Ortamın hijyenik olmadığını, nedenini anlamadığım şekilde, annemi de dahil ederek açıklamaya çalışanlar oldu. Hatta kendisi, ben ve kedimiz ile cinsel münasebet içeren cümleler kuranlar oldu. Türler arası böyle bir konfigürasyonu desteklemediğimi incelikle anlatmak zorunda kaldım. Velhasıl gerek yorumlardan gerekse DM kutumdan ziyadesiyle tepki aldık çok şükür.

Bir çay bardağından, bir kediden, bir duş perdesinden omurilik merkezli tepkilere geçiş hızımız artık dakikalarla ölçülüyor. Ötesini, gerisini, detayını bilmeden her konuda bir yorumumuz var ve bu yorumun gerçekle örtüşüp örtüşmemesi umurumuzda bile değil. Hatta bu yorumun karşı tarafa verebileceği zarar ne akılda ne de vicdanda yer tutuyor. Günlük hayattaki yoksunluk hâllerimiz bizleri saldırganlaştırıyor. Yoksunluk sadece maddi de değil; eğitimden, ahlaktan, medeniyetten yoksun olan

kişiler tepkilerini bilinçli davranışların oluştuğu ön beyne getiremiyorlar. Kutuplaşmaların normalleşmesiyle karşıt görüşler birbirlerini canavarlaştırıyor. Eskiden karşıt görüşlerin bir mantığı olurdu. Ezeli rekabetler anlamlıydı. He-Man, İskeletor'a karşıydı; Gargamel, Şirinler'in baş düşmanıydı. Şimdilerde ise düşmanlık belirsiz. Şeker Kız Candy, Heidi'ye diş bileyebilir; Daltonlar'ın Muttley ve Dick Dastaedly ile çatışmaya girebilmesi artık gayet olası. İnsanlığın kasaba meydanlarında idam izlemekten iş makinaları izlemeye evrildiği süreçte bir şeyler ters gitmiş olacak ki içimizdeki şeytanlar hâlâ yok olmamış gibi duruyor. Göstergebilimin kurucularından biri olan Fransız felsefeci Roland Barthes'ın "Faşizm konuşma yasağı değil, söyleme mecburiyetidir." sözünde olduğu gibi klavyedeki sınırsız gücümüzü kullanmaktan çekinmiyoruz. Küçük bir çocuğun TikTok'taki paylaşımına bile haddini bildirme sorumluluğu bizim asli vazifemiz. Yazsak tesiri ne denli olacak bilmiyoruz, ama yazmazsak gönül razı değil.

Linç kültürü sadece bu sebeplere bağlı olamaz. İnsanlık, kötü bir tepkiyle her şeyi yok etmeliyim dürtüsünde olamaz; ancak insanların yanlış bulduğuna karşı tepkiselliği de açıklanmalı. Neden yanlış bulduğumuzu düzeltme eğilimindeyiz? Hangi sebeple alışılagelmiş sınırlarımızın dışında bir duruma karşı hiddetliyiz? Amerikalı bilgisayar programcısı Howard G. Cunningham bu durumu şu aforizmayla özetlemiştir: "Internette doğru cevaba ulaşmanın en iyi yolu soru sormak değil, yanlış cevabı paylaşmaktır." (Steven McGeady tarafından literatüre Cummingham Kanunu[13] olarak kazandırılmış bu söz.) Fransızların deyişi olan "Prêcher le faux pour savoir le vrai" yani "Doğruyu bilmek için yanlışı vaaz etmek" bir başka anlatımı bu harika kanunun. Genellikle

[13] https://archive.nytimes.com/schott.blogs.nytimes.com/2010/05/31/jurisimprudence/

yanlış olduğunu düşündüğümüz bir durumu düzeltme motivasyonumuz başkasına yardım etme motivasyonumuzdan daha yüksek. Mesela "Adana'da en güzel kebap nerede yenir?" diye sorduğumda cılız bir iki cevap alırken ortalama bir kebapçıyı Adana'nın en iyi kebapçısı iddia edersem hemen "Sen asıl şurada ye! Burada bir ye de gör kebabın güzelini!" diye cevaplar yağmaya başlıyor. Tepkiselliğimiz yanlışı düzeltmeye öyle bir odaklanıyor ki farklı bir cevapta ikinci raunt sert başlıyor. "Sen ne bilirsin"ler, "senin fikrinin ne önemi var vasat herif"ler heybelerimizden çıkıp yerlere dökülüyor. Üstüne basıp düşen düşene.

Cunningham Kanunu internetteki forumlardan ilkokulda öğretmenin tahtaya yazdığı yanlış bir cümleyi görüp korkusuzca "Örtmenim de ayrı yalnız" diyen çocuğa kadar hayatın her yerinde. Peki bu kuralın linç kültürünü beslemek dışında kullanım alanları olabilir mi? Öğrenmek istediğimiz bir soruyu yanlış cevapla sunarak test edebilir miyiz? Kapalı uçlu sorulardan ziyade yönlendirilmiş sorular, öğrenmek istediğimiz konular hakkında kestirme yollar oluşturabilir mi? Ya da bize sorulan her soruda Cunningham Kanunu'na düşürülüyor olabilmenin farkındalığıyla biraz sakin mi olsak? Mesela bir kedi tweetinden tetiklenmeyip olayları biraz soğukkanlılıkla mı değerlendirsek? Papatya çayı mı içsek biraz?

人

Uyumsuzluk Korkusu

人

“İnsanı, bilinmeyenin dokunuşundan daha çok korkutan hiçbir şey yoktur.”

Elias Canetti - Kitle ve İktidar

Çocukluğumuzdan itibaren ailemizin, çevremizin, öğretmenlerimizin kafalarındaki kalıplara sokulmaya çalışılıyoruz. Dev bir hızar makinesinde köşelerimiz itinayla alınıyor, ince ince tek tip olmamız isteniyor. Oyun hamuru yoğunluğundaki karakterlerimiz, toplum normları arkasına sığınılarak ustalıkla standartlaştırılmaya çalışılıyor. Gece ıslık çalamıyoruz, okulda erkekler ip atlayamıyor, kızlar ise futbol oynayamıyor. XX kromozomunuz varsa elinizin hamuruyla erkek işine karıştırılmazken XY kromozom dizilimine sahipseniz “karı gibi hareket etme” yargılarıyla boğuşuyorsunuz. Peki bu standartlaştırma enstitüsü sayılabilecek kıvamdaki hayatlarımızda en çok hangi davranış kalıbımız örseleniyor? İsyan mı, doğruyu söyleme iştahımız mı, hak savunuculuğu mu?..

Farklılıkların, değişik renklerin yaşam alanlarını sınırlandırmak, insanlığın nihai potansiyeline ulaşmasındaki en büyük engel. Michelangelo’yu resim ve heykelden ekmek yenmeyeceğine inandırmak gibi bir şey. Bireyin yeteneklerini, hayatı anlamlandırma şeklini, insanlık tarihine olan etkisini sıradanlık duvarları arasına hapsetmek ve metal bir tabldotta üç öğün besleyerek minnet beklemek gibi bir şey.

Topluluklar, kolektif davranış kalıpları üzerinden bireyi şekillendirmekte. Kalabalıklar arasında kendimizce hareket edemiyoruz. Bilinmeyen bir güç sanki bizi bir yerlere çekiyor. Mesela Bella Hadid öyle inanılmaz güzel bir kadın değil bence, ama Bella’yı beğenen birkaç liseli arasında ister istemez “Evet abi ya, Bella Hadid ne

kadın ama değil mi? Sanki cennetten düşen ışıltı parçacığı!" deme ihtiyacı duyuyoruz. "Yağlama"nın gereksiz abartılan bir yiyecek olduğunu düşünüyorum, ama Kayseri'de bu düşüncemi paylaşmak beni tedirgin ediyor. Kayseri'de "Yağlamasız yaşayamam." diyorum. Bir toplantı esnasında ortaya bir fikir atılıyor ve fikri saçma buluyorum, ama diğer herkes benim aksime fikir beyan ediyor. Mutlaka bir bildikleri vardır diyerek hemen ben de aynı fikirde oluveriyorum. Kayınpederimizle bir şey konuşuyoruz, tam konuşmanın ortasında "Taksim'de iki kişiyi sallandıracaksın bak bir daha yapıyorlar mı?" diyor. Şiddet hiçbir şeyin çözümü değildir diyemiyor ev el artırarak "Aslında iki değil, beş kişi sallandıracaksın!" diyoruz. Çok sevdiğimiz bir kız arkadaşımız var ve anlayamadığımız şeylerden bahsedip duruyor. Feng-Shui diyor, horoskop diyor, mansplaining diyor, beden olumlama diyor. Bunlar nedir, nece tabirlerdir diyemiyor; ama onaylamaktan da kendimizi alamıyoruz. Otobüste saygısızlık yapan adamı uyaramıyor, "telefonunu çıkar dayıları"na istediğimiz cevapları veremiyoruz. Kısacası gruptan ayrı hareket etmekten öyle ya da böyle korkuyoruz. Uyumsuz demelerinden, çıkıntı demelerinden çekiniyoruz.

Amerikalı sosyal psikolog Solomon Asch ünlü "Asch Deneyi" ile bu fenomeni incelemiş. Yapılan deney oldukça kapsamlı; ancak özetle şöyle bir süreç işletilmiş: Denek bir topluluk içine alınıyor ve topluluktaki herkese açık şekilde sorular soruluyor, cevaplar alınıyor. Daha sonra topluluğa değişik boylarda üç çizgi gösteriliyor ve üçüncü sıradaki çizgiyle aynı boyda olan başka bir çizgi gösterilerek bu dördüncü çizginin hangisine eşit olduğu soruluyor. Tabii ki denek dışındaki katılımcılar yanlış cevabı veriyorlar. (Kamu Spotu: Buraları oldukça kısa anlattım, oysa deney gayet kapsamlı. Lütfen arama motorlarınıza "Asch Deneyi" yazın ve deneyin aşamalarını

inceleyin. Her şeyi de yazardan beklemeyin.) Ve ne oluyor? Tahmin edildiği gibi deneğimiz de cevabından emin olamayarak çoğunluğun cevabına uyuyor.

Asch deneyi sürü psikolojisi, akıl tutulması, kolektif bilinç ya da çıkıntı olmama dürtüsü gibi kavramlarla açıklanabilir. Nasıl açıklanırsa açıklasın, etkisi beni daha çok ilgilendiriyor. Sağlıklı bireylerden oluşmayan bir kolektif bilinç, ne kadar sağlıklı olabilir ki!? Veya doğruluğuna inandığımız fikirleri toplum baskısına feda etmenin maliyeti nasıl hesaplanabilir ki?...

人

On Mandala Denge Anlatımı

人

“Hayat bisiklete binmek gibidir. Dengede kalabilmek için hareket etmelisiniz.”

Albert Einstein

Hayattaki hangi duygu ya da tutum yaşam kalitemizi artırıyor? Hırs mı, cesaret mi, tutku mu, teslimiyet mi, yoksa aşk mı? Hangisini seçersek seçelim kafamızda, fazlasının bize zarar verebileceği konusunda ufak alarmlar çalıyor değil mi? Fazla hırs gözümüzü kör ediyor, fazla cesaret kendimizi saçma sapan durumların içinde bulmamıza sebep oluyor, fazla naz âşık usandırıyor, fazla cips sivilce yapıyor vs. vs. Atalarmızın “Azı karar, çoğu zarar.” sözüne destek atan önemli bir isim, 16. yüzyılda yaşamış olan ve modern tıbbın ve farmakolojinin kurucularından biri olarak kabul edilen İsviçreli doktor ve kimyager Paracelsus. Kendi zamanındaki dogmalara savaş açarak put kırmalara doyamayan Paracelsus, maruz kaldığımız ya da kendi irademizle tükettiğimiz şeylerin dozunun önemini şöyle anlatıyor: “Tüm maddeler zehirdir, ilacı zehirden ayıran ise dozdur.” O hâlde hayatımızı etkileyen kuvvetlere, başımızdan geçen türlü türlü maceraya dayanabilmek için gereken vasıflardan biri dengeli olabilmek. TDK’nin Türkçe Sözlük’ünde “denge” maddesinin karşısında “bir nesnenin veya insanın devrilmeden durma hâli, muvazene, balans, zihinsel ve duygusal uyum, istikrar” yazıyor. Yazının burasına kadar kafanızda sözlük anlamı, nitelik-nicelik ilişkisi gibi konularda soru işaretleri oluştuysa gelin denge kavramına iki farklı açıdan bakalım; Jill çorapları ve savaş sanatları.

“İyi reklam kötü ürünün sonu olur.” Çocukken Gülse Birsel’in hazırlayıp sunduğu “Gag” programında Jill çoraplarının reklamını izlemiş ve bu yorumu duymuştum. O günden beri bu Jill çorapları vakası, benim imzam gibi

olan örneklerden biridir. Markaların farklı fonksiyonlarının denge içinde çalışmamalarının hangi sonuçları doğuracağına dair harika bir örnek… Önce reklamı hatırlayalım: -Youtube'dan reklamın orijinal hâlini izlemenizi özellikle rica ediyorum. Tek kelimeyle bir şaheser- Jill çorapları oldukça büyük bütçeli bir reklam kampanyası ile müşterilerine kaliteli, sağlam ve her şeyden önemlisi "kaçmayan" bir çorap vaat etmekteydi. Reklam filminde oldukça kalabalık bir insan grubu, Rio Karnavalı'nı aratmayacak bir coşkuyla yürüyor, o esnada usta sunucu Halit Kıvanç: "Atın, atın, eskimiş çoraplarınızı atın! Jill Türkiye'ye geliyor!" diye anons geçiyordu. Televizyon tarihimizin efsanesi Halit Kıvanç rica eder de halkımız onu hiç kırar mı? İnsanlar balkonlardan, çatılardan eskimiş çoraplarını sokağa fırlatıyor, Jill çoraplarına çılgınca merhaba diyordu. "Kaçmayan, eskimeyen çorap" alt metniyle Jill çorapları kısa sürede tüketicinin gözdesi olmuştu. Reklam kampanyası o kadar başarılıydı ki tüketiciler üç gün içinde bütün stokları eritmişti. Ancak ürün ile reklam arasındaki dengesizlik, firmanın iflas etmesiyle sonuçlanan süreci de başlatmış oldu. Çoraplar o kadar kalitesizdi ki reklamın mükemmelliğiyle gözü dönen tüketici büyük bir hayal kırıklığıyla ürünü tekrar satın almamayı seçti ve iyi reklam kötü malın sonu oldu. Çok katmanlı bir işin sadece bir yönünde güçlü olmak işe yaramadı. Güçlü reklam bütçesi de yüksek miktarlardaki üretim de markayı kurtaramadı.

Şirketlerde denge hayati bir konudur ve genelde aklımıza kar-zarar dengesi gelir ya da aktifler ve pasifler. Ancak şirketlerde aklınıza hangi olay, hangi durum, hangi kavram gelirse gelsin içinde denge bulundurması elzemdir. Personel yapısından, maaş skalalarına, ürün çeşitliliğinden, finansal dayanıklılığa kadar her şeyin belirli bir denge çerçevesinde olması gerekir. Dengeyi bulmak için iş dünyasının tahterevallisi üzerinde bir o yana

bir bu yana gitmek ise paydaşlar tarafından dengesizlikle tanımlanmanıza yol açar. Saatlerce çalışan personel için özlük hakları yanında dengeli ilişkilerle yürütülen bir organizasyon sunarsanız verimlilikle alakalı konuşabiliriz. Yukarıdan aşağıya her paydaşın değerli olduğu fikri temelinde buluşabiliriz. Yiyecek satıyorsak ürünlerimizde maliyetten kaçalım derken sağlıksız ürünler arz etmemeliyiz. Bir tarafa fazla eğilerek diğer taraflarımızı savunmasız bırakmamalıyız. Tıpkı savaş sanatlarında olduğu gibi…

Savaş sanatlarında denge, üzerine uzun uzun konuşabileceğimiz harika bir konu. Kendinizi savunmak, ataklara karşı güçlü durabilmek ya da kolaylıkla pozisyon değiştirmek için mükemmel bir dengeye sahip olmak gerekiyor. Denge zemin ile rakip arasındaki kesişme noktanız. Üstelik yenildiğinizde göreceğiniz son yer. Boksta ayak hareketlerinizin hızı, zemin üzerindeki hakimiyetinizi alacağınız darbelerden kaçınmak için kullanacağınız en önemli yetkinlik ya da karatede iki ayak tabanının yere yapışık olması, güçlü bir duruş için elzem. Judoda karşı tarafın dengesini bozabilmek için kendi ağırlık merkezinizle tam bir uyum içinde olmanız gerekirken WingTsun'da ağırlığı taşıyan ayağın dengesi diğer ayağın tekme veya yer değiştirme kabiliyetini belirleyen öğe. İster rakibinize saldırmak için aradaki mesafeyi dengeli adımlarla kapatın ister dayak yeme ihtimalinin arttığı anda yarınlar yokmuşçasına kaçın. Denge mesafeyi ayarlamak için de hayati bir kavram. Kaç yiğidin sadece mesafesini ayarlayamadığı için perperişan olduğunu bilseniz şaşarsınız. Ayrıca savaş sanatlarında denge kavramı, sadece fiziksel denge anlamına gelmiyor. İç huzur, duygusal gelgitler yaşamamak, hedefe odaklanmak ve sakin kalabilmek gibi ruhsal denge noktalarına da ulaşmaya çalışılıyor. Endişeye kapılmamak,

hırslanmamak ve en önemlisi varsaymamak, ayakta kalabilmek için kendimizde geliştirmemiz gereken özellikler. Rakibin gücüne, ebadına, şöhretine, geçmiş başarılarına değil; kendi yeteneklerimize, dayanıklılığımıza ve tekniğimize odaklanmak, aynı rakibin güçlü ve güçsüz yönlerini anlamak, tekniğini ve tekrarlayan hareketlerini (rutinlerini) tespit edebilmek, rakibi inceleme terazimizdeki dengemiz olmalı mesela. Burada rutinlerin özellikle altını çizmek isterim. Bir bireyin, sistemin ya da şirketin istikrarı rutinlerinin yok olmasıyla bozulur. Her zaman kahve aldığımız mekân kapanıyor ve yerine başka bir kahveci açılıyor. Geçmiş olsun. Hiçbir şey eskisi gibi değil, çünkü rutin bozuldu. Şirket her bayram "bayram harçlığı" veriyor ve bu uygulamayı sonlandıdığını "İlgili meblağı maaşlara ekleyeceğiz, ancak bundan sonra bayram harçlığı vermeyeceğiz." gibi bir duyuruyla ilan ediyorsa personel bunu bir hak kaybı olarak algılıyor ve toplamda hiçbir şey değişmezken negatif bir algı oluşuyor. Çünkü rutin bozuluyor. İçinde rutin hareketler gerçekleşen her duruma bir göz atın ve rutinleri düzensizleştirin. Sistemin devamlılığının süremeyeceğini göreceksiniz.

Denge konusunda ilginç başka bir durum da şu: Savaş sanatlarında denge, savaş sanatının ortaya çıktığı coğrafyaya göre değişmekte. Japon savaş sanatları dengeyi iki bacağın tam ortasına; hara denen, göbeğin biraz altı olarak tarif edilen ve ağırlık merkezimiz kabul edilen bir yere alırken Çin menşeli branşlar dengeyi arkadaki ağırlığın üstüne alarak diğer ayağı saldırıya daha müsait bir konumda tutmaktalar. Filipin boksu ya da Arnis-Eskrima gibi branşlarda ise ağırlık öndeki ayağa verilerek denge sağlanıyor. Hangi savaş sanatını kullanacağınız, dengenizi hangi ayağınız üstünde kurmanız gerektiğini belirliyor. Başka bir deyişle tek bir denge türü yok ve dengenizi kaybettiğiniz anda yeniliyorsunuz.

Savaş alanında, müsabakalarda ya da şirketlerde her dikeyde güçlenemiyorsak muvaffak olamıyoruz. Yaşamın bize sunduklarına daha kolay adapte olabilmek için önemli unsurlardan birinin denge olduğunu düşünüyorum. Ancak hayatın sırrı denge midir, dengede olmak mıdır orasını bilemem. Zaten size hayatın sırrını verebileceğini söyleyenlere de inanmayın. Genelde dengeyi bozan unsur, dengesiz sistemler üzerinden dengeye ulaşma çabasıdır çünkü. “Beş adımda alışkanlıklarınızdan kurtulun, sevdiğinizi kazanmanın on sekiz yolu” veya “yedi adımda sekiz adım” tarzı yaklaşımlar, temelsiz ve sadece popüler kültürü besleyen genelgeçer tasarımlar, basit dengesiz sistemlere örnek olarak gösterilebilir. Yoksa ben de bilirim on mandala denge anlatmayı.

人

Dolandırılmanın Dayanılmaz Hafifliği

人

“Ben hayatım boyunca beni dolandırmaya çalışmayan hiç kimseyi dolandırmadım.”

Sülün Osman

Bu yazı, aslında kafamın içinde süregiden bir tartışma. Bir yere varmayı vaat etmiyor, bir sonuca ulaşmaya çalışmıyor; ama klişeleşmiş bilgi ve davranış kalıplarını da merak ediyor. Neden her seferinde lades dediğimizi düşünüyor. Önümüze konan bilgi çöplüğüne karşı ne yapabileceğimize dair bir fikir öne sürmemesine karşın, en azından bir farkındalık olduğunun sinyallerini vermeye çalışıyor. Önermelere ve durumlara bakarak sorular soruyor ve cevapları herkesin kendi kafasının içinde tartışmasını umuyor ya da keyifli bir okumalık olarak huzurlarınıza sunuluyor. Başlayalım.

“Haliç’in altında altınlar varmış. Japonlar biz çıkarırız, ama yarısını alırız demişler. Bu yüzden izin verilmiyormuş.” Gördük Haliç’in altındakileri. Külçe külçe altın beklerken denizlerimizin her yeri müsilaj. “Balıkların hafızası 3 saniyedir.” Bunu nasıl ölçtük mesela? Bir balıkla tanışıp üçüncü saniyede adımızı tekrar etmiş olamayız sanıyorum. Ya da bir balığa verdiğimiz sütsüz kahve siparişinin sütlü gelmesinden dolayı ortaya çıkan bir söylenti değildir bu. Ayrıca balığın yanında yoğurt yersek zehirleneceğimiz bilgisi de gerçeği yansıtmıyor. Gastronomik olarak kötü bir ikili olması dışında bir problem görünmüyor. “Çin Seddi uzaydan görülebilir.” Gören var mı? En azından bir beyan? “Evet, ben gördüm yeminim şart olsun!” diyen bir astronot var mı? Tabii ki yok. “Eşekler inatçı olur.” önermesinde ikinci el araç pazarlığı yaptığımız bir eşek küsuratı mı silmedi? Bir eşekle ne gibi bir inatlaşma yaşadık? Onu gitmek istediğimiz yöne götürememek inattan başka dinamiklerin ol-

duğunu işaret ediyor olamaz mı? Tabii ki bir eşek bizlerle inatlaşmıyor. Lozan Antlaşması'nın 2023'te son bulmayacağı ya da bu antlaşmanın gizli maddelerinin olmadığı bilgisine de sahipsek nereden geliyor bu yanlış bilgi seli? Hatta daha önemli bir soru olarak, yanlış bilgiye karşı duyduğumuz bu heyecanın sebebi ne?

Günümüzde bir çağ değişimi yaşanıyor. Tarım ve sanayi devrimlerinin ardından artık adına "Dijital Devrim" mi dersiniz, "Bilişim Devrimi" mi dersiniz, "Enformasyon Devrimi" mi dersiniz bilmem, ama yepyeni bir devrim yaşadığımız kesin. Değişiliklerin üretim ve bölüşüm biçimiyle sınırlı olmadığı, bizzat üretilenin kendisinin de değiştiği bir döneme geçiş yapan ilk nesiller olarak aynı anda hem şanslı hem de şanssız sayılabiliriz. Bundan, çok değil, 50-60 yıl önce dünyanın en büyük şirketleri ağır sanayi alanında faaliyet gösteren şirketlerken bugün enformasyon üretimiyle iştigal eden şirketler her anlamda en büyük, en tanınmış, en önemli ve tabii ki en çok kâr eden ticarî organizasyonlar olarak ortaya çıkıyor. İnsanlık tarihinde ilk defa somut nesneler değil de soyut bir "şey" (bilgi / enformasyon) ticarî meta hâline geliyor. Bu durum bilginin önemini, değerini ve gücünü arttırmakla kalmıyor; bilgi üzerine geliştirilen kuramların da çeşitlenmesine, felsefî bir alan olarak bilginin yeniden yorumlanmasına, yani yeni epistemolojik yönelimlere kapı aralıyor.

Kabaca; deney ve gözleme dayanan, bilimsel metotla elde edilmemiş bilgiyi bilimsel ve geçerli saymayan ve Aydınlanma'yla yakından bağlantılı modern/pozivitist bilgi anlayışının tahtı postmodern kuramlarla sarsılıyor. Üretilme biçimi ve kaynağı ne olursa olsun her bilginin eşit değerde olduğunu savunan postmodern epistemoloji; doğru-yanlış ikiliğinin sonunu ilan ederken kanıtlara dayanmayan, tamamen inanç ya da ilhama göre oluşturulan bilginin de hayatı ve dünyayı düzenlemekte

meşru bir zemin sağlayabileceğini söyleyerek birtakım fantastik düşünceleri de yerçekimi kanunu kadar geçerli saymamız gerektiği yolunda bir baskı oluşturuyor ve ilginçtir ki bunun alıcısı da günden güne çoğalıyor.

Sanayi Devrimi ile egemenliğini pekiştiren epistemoloji anlayışı, enformasyon çağının güçlü aktörlerinin ihtiyaçlarını karşılayamadığı için saldırıya uğruyor. Tıpkı tarım toplumundan sanayi toplumuna geçilirken tarım toplumlarında egemen olan anlayışın güçlenen yeni üretim biçiminin ihtiyaçları doğrultusunda saldırıya uğradığı gibi. Sadece elde ettiğimiz bilginin kaynağı değil, aynı zamanda bilgi edinme kanalları da hızla değişip çeşitleniyor. İletişim teknolojilerindeki müthiş değişim ve çeşitlilik, insanlık tarihinde hiç olmadığı kadar fazla bilginin dolaşıma girmesini sağlıyor. Bilginin artması, olumlu bir gelişme olarak görülebilir ilk bakışta; ama bu artışla paralel olarak ve hatta daha yüksek oranda yanlış bilgi de artıyor. Enformasyon üretiminden kâr eden kişi ya da kuruluşlar için üretilen enformasyonun içeriği çok da önemli değil. Yanlış bilgi kâr getiriyorsa o da meta hâline getirilip gayet rahat biçimde pazara sürülüyor. Bilgiye ulaşma şansımız birkaç nesil önceki insanlardan bile çok daha fazlayken maruz kaldığımız yalanlar da hızla artıyor. Yapılan birçok çalışma, yanlış bilginin yayılma hızının doğru bilgiden kat be kat fazla olduğunu gösteriyor. Bu büyüklükte bir enformasyon yığını içinde doğru ile yanlışı ayırabilmek de hâliyle her gün daha da zorlaşıyor.

Üzerimize çığ gibi düşen enformasyonun altında kalıyor ve yanlış bilginin daha çok yayılmasına çanak tutuyoruz. Her gün onlarca kanaldan bilgi akıyor minik dimağlarımıza. Bir haber sitesinde gezerken pop-up reklamlar kaplıyor her bir yanımızı. Instagram hikâyelerini 1,5 saniyede geçerken arada küçük reklamlara kapılıyoruz. Yoksa ben nereden bilebilirim AB-SHAPER gibi

bir aletin varlığını!? Bugüne kadar Instagram hikâyelerine dikkatini veren bir dünya vatandaşı var mı? Online toplantılarda alınan ekran görüntülerimizi paylaştığımızda dikkate alan bulunuyor mu? Etiketlendiğimiz her paylaşımı otomatik olarak paylaşıyor muyuz?

"Non-Profit Organization" yazısını görünce ağzımız sulanıyor. Twitter'da sahte olduğu her hâlinden belli bir paylaşımı retweet etmekten kendimizi alamıyoruz. Takipçi sayısı yüksek bir hesabın yanlış yapabileceğine ihtimal vermiyoruz. Ayrıca bir tıkla vicdanî sorumluluklarımızı yerine getirmek içimizi rahatlatmıyor mu? Tabii ki dolandırılmak hepimizin hakkı ve her sosyal medya kullanıcısı maddi ya da manevi bir kere dolandırılmıştır. Ben hiç dolandırılmadım, ama dolandırılan arkadaşlarım var oradan biliyorum(!) Bazen yavrusu için lif satan bir hesabın onlarca sabıkası olan çocuksuz birine ait olduğunu öğrenmiş, bazen de DM köşelerinde uzun süre yazıştığınız, her hikâyesine alev attığınız kızın aslında erkek olduğuna şahit olmuşsunuzdur. Dolandırıldığımızda Kübler-Ross'un "Yasın Süreçleri" modelinde olduğu gibi beş aşamayı yaşarız: İnkâr, kızgınlık, pazarlık, depresyon ve kabullenme ki kabullenme kısmını "Basiretim bağlandı inanır mısın?" cümlesiyle taçlandırırız genelde. Nasıl ki son hareket olarak sarı bezin tezgâhın üstüne konması, bulaşık yıkamanın bittiğini gösterirse "Basiretimiz bağlandı." cümlesi de dolandırılmanın sarı bezidir. Sosyal medyada dolandırıldığımızı 185 tweetlik floodlar yapmadan paylaşıyor muyuz? Internetten dolandırıldığımız bir durumu ya bir flood şölenine çeviriyor ya da içimize attığımız, yeminlerimiz gibi kendimizde tuttuğumuz bir sır olarak konumlandırıyoruz. Ortası neden yok?

Şu ana kadar verilen örnekler ne kadar da hayatlarımızın içinden değil mi? Bir yerden duyduğumuz, gördüğümüz, yaşadığımız onlarca örnek vermek mümkün. Doğru bilinen yanlışlar, büyük resim, algı operasyonu,

gizli güçler, üst akıl falan filan her yerde. Saçma sapan bir fikri savunmak isterseniz fikrin başına "yapılan araştırmalara göre" ibaresini eklemeniz yetiyor. Bu araştırma nedir; ne şekilde, hangi örneklemle, hangi koşullarla yapıldı gibi sorular bu muazzam çığın içerisinde küçük, tatlı ve gereksiz teferruatlar gibi mi geliyor? Önümüze sunulan her bilgiyi sünger gibi çekmek ve daha beteri bu fikri şiddetle savunmak ne kadar doğru? Mesela aşı karşıtlığına hangi yönden bakıyoruz? Aşılara karşı çıkarken bile kalıplaşmış, ezbere savları zorla pazarlamaya çalışmıyor muyuz? Bilgisayarımızın faresine birkaç dokunuşla her bilgiyi teyit edebilecekken ya da daha basiti, işi "bir bilene sorarak" hareket etmek daha risksiz değil mi? Dünya düz mü yoksa?

人

Her Açıdan Ringelmann

人

“En şüpheli hadiseler, en çok sayıda insan tarafından gözlemlenenlerdir.”

Gustave Le Bon

Bir gruptaki üyelerin üretkenliğinin gruptaki insan sayısı arttıkça azalması gibi bir durumla karşılaştınız mı? Henüz cümleyi okurken aklınıza iş yeriniz, aileniz, anlık bir kriz sırasında olaya dahil olanların farklı bakış açılarıyla yapılması gerekenden adım adım uzaklaştığınız durumlar gelmiştir sanıyorum. Fransız ziraat mühendisi Maximilien Ringelmann da aynı fikre kapılmış olacak ki grup büyüdükçe verimliliğin düşmesini açıklamaya çalışan “Ringelmann Etkisi”ne isim babası olmuş. Halat çekme yarışlarında halata eklenen kişilerin bireysel eforlarının azalması buna örnek olarak gösterilmekte. Bu durumun nedenlerini düşününce toplam etkiye odaklanırken bireysel etkiden uzaklaşmak ya da kaytarma konusunda oluşan konforlu zemine kadar türlü sebepler akla gelebilir; ancak bir işin, bir kavramın, bir etkileşimin yeteri kadar girdisinin olması, çıktının kalitesi açısından hayati konumda. Bunu macera dolu yaşantılarımızın her safhasında deneyimlemek mümkün. Herkesin herkesi görmek istemesiyle planlanan yemekteki o uzun masadan kimsenin kimseyle konuşamadan kalkmasını yaşamışsınızdır. Demokratik olmak uğruna herkese verilen söz neticesinde amacına ulaşamayan iş toplantılarında da bulunmuşsunuzdur. Çoğunluğun beraber olma güdüsüyle çoğunluk vasfını yitirmesi, hatta etkisiz bir kalabalığa dönüşmesi yine bu etkinin bizlere hissettirdiklerinden. Tabii ki grubun dinamikleri, hiyerarşinin düzenlenme şekli ve emir-komuta zincirlerinin net çizilmesi bahsedilen etkiyi ortadan kaldıracaktır; ancak Ringelmann Etkisi sayesinde bazı sosyolojik ve siyasi konularda da çıkarımlarda bulunulabilir bence. Mesela solcular iktidar olmakta neden bu kadar zorlanmaktalar?

Dünya tarihine bakıldığında sol siyasi hareketlerin iktidar olmakta ve iktidarı elinde tutmakta hep zorlandıklarını, çeşitli türevlere dönüşmek zorunda kaldıklarını, varlıklarını farklı varyasyonlara çevirerek devam ettirdiklerini görürüz. Sağcılıktaki biat ve lideri takip etme kültürü solda bulunmamakta, zaten solcular arasında da öncülük eden kişilere lider değil, yoldaş denmekte. O hâlde solun eleştiriyle geliştiğini; sağın ise takip ederek, net bir kabullenişle alanını koruduğunu söylemek yanlış olmaz. Böylelikle sorgusuz takip talep eden sol siyasetin katılımcı olamayıp sağa kaydığını söyleyebiliriz. Bu sağa kayışın sebebi de olsa olsa içten içe beklenen biat talebidir. Eleştiriye sırtını dayayan sol unsurlar; çözümü bulmak yerine durumu eleştirmeyi, eleştiriyle gelmeyen çözümde gerilmeyi, gerilen ortamda fraksiyonlara bölünmeyi tercih ederler. Her fraksiyon çözümün kendisi olduğunu düşünür, ancak bir yerde sorunun da bir parçasıdır ve bütünü güçlendirmek isterken, tıpkı halat yarışında katılımcı arttıkça düşen çekme kuvveti gibi, fraksiyon arttıkça çözüm olasılığı da ortadan kalkar. Ringelmann'ın teorisini düşünürken böyle bir tespite varıp varmadığı büyük bir bilinmez; ancak bu satırları okuyanlar benzerliği muzır bir tebessümle gördüler bile. Peki insan ilişkilerinde gruplarda ya da çiftlerde verim düşer mi? Bireylerin mutlak verimlilikleri beraberken artar mı? Bir artı bir, bir buçuk mu eder? Sağ ve sol düşünce sistemlerinin davranış şekilleri kadar önemli bir konu.

İlk insan, vücut kimyasallarının verdiği yetki ve itkiye dayanarak beraberlik kavramını insanlığa armağan etti. Kavram her geçen gün büyüdü, kabına sığmaz hâle geldi, "Erkekler Mars'tan, Kadınlar Venüs'ten" düzlemine kadar geldi oturdu. Modern zamanlarda ise çiftler tek bir birey olarak tanımlandı. İki kişinin birleşmesinden oluşan bir birey. Magazin dünyası ilişkileri sınıflan-

dırdı, bazılarını tek isme indirgemeyi başardı. “Brangelina” gibi karışımlar marka oldu ve bu üçüncü kişilik, iki kişinin izleriyle bambaşka biri hâline geldi. Pedagogların “çocuğun üç ebeveyni vardır: anne, baba ve annebaba arasındaki ilişki” yaklaşımını desteklercesine her ilişki farklı bir bireymişçesine etkiledi etrafını. Ancak Ringelmann Etkisi’nin savı her ilişkiye genellenemez. Berberlikteki taraflara görevlerin atandığı, “Kadın yemeği yapar, erkek eve para ve küçük yoğurt getirir.” gibi kalıpların arkasına sığınılan bir ilişkide Ringelmann Etkisi’nden söz edebiliriz. Gerçek verimlilik (eğer verimlilikten kastımız çocuk yap - para kazan - kooperatife gir minvalindeyse) ilişkinin paydaşlarının ortak amaca katkısıyla ölçülebilir. Bu sebeple sosyal ilişkilerde Ringelmann ve türevi etkileri sığ ve anlamsız bulurum. İlişkilerdeki çiftlerin meydana getirdiği üçüncü kişi, diğer iki kişinin benliklerini etkiledikçe ortaya verimden daha derin, sadece fayda ile ölçümlenemeyecek konseptler çıkar. Karşılıklı sevgi, bireyselliğe ve partnerine saygı; birbirine değil, aynı yöne bakma gibi ilişki içinde olmazsa olmaz içerikler yerine verime odaklanmak biraz mesnetsizdir.

Ringelmann Etkisi’nin işin gerçekleştirildiği ortamdaki kuvvetlerin faydalarının toplam fayda içinde kapladığı alana dair eleştirel bakış açısına saygı duyuyorum. Her dikeyde büyüme hedefi olan kişiler, insanlar, işler veya projeler için her zaman göz önünde bulundurulması gereken bir durumun literatüre girmiş şekli. Ancak hayati unsur; kuvvetlerin özünü anlayabilmek, kuvvetleri ayrı ayrı çözümlemek, ortak faydayı düşüren yapıları tespit etmek, ortak faydayı düşürme eğiliminin nereden geldiğini ve hangi ihtiyaçtan peyda olduğunu fark edebilmek. Aksi takdirde “Ringelmann Etkisi” havalı bir te-

oremden öteye geçemeyecektir. Ne kadar ekmek verdiğimize dair bilincimiz, otomatik olarak ne kadar köfte sunduğumuzla hizalanacaktır.

Ringelmann Etkisi tarihin hangi anında peyda oldu? Hangi kırılma anında gruba katılan insanlar grubun verimini düşürmeye başladı? Sanayi Devrimi'nden sonra mı acaba? Çünkü ilkel toplumlarda Ringelmann Etkisi'nden ne denli söz edilebilir, emin olamıyorum. Kapitalist üretim tarzında bir işi yüz kişi yaparken verim beş birimse yüz elli kişi, aynı işi üç birim verimle yapabilir; ancak tarım toplumlarında bu etki farklı bir bakış açısıyla değerlendirilebilir. Kişi sayısı yüzden yüz elliye çıktığında üretilen toplam tarımsal ürünün artacağı ve daha da verimli bir üretimin gerçekleşeceği düşünülebilir. Kalite ve verim, kişi optimizasyonuyla doğru orantılı artabilir; ancak kâra değil, yardımlaşmaya dayalı toplumsal yapılarda insanlar yapılan işi bir angaryadan ziyade sosyal bütünlüğün koruyucusu ve sağlayıcısı olarak görebilirler. Tarım toplumlarında grubun faydasına katkı sağlamak, bütünlük için gerekli olduğu kadar topluluğa duyulan sorumluluk duygusunun tatmini açısından da önemlidir. Bütünün parçası olmak, bütünün nicel özelliklerini tanımlamaktan daha ulvidir.

Konumuz olan etkinin bir başka versiyonu da bütünün devamlılığına yapılan bireysel katkının minimum olduğu hissiyatıyla ortaya çıkan "Katkım zaten küçük, o hâlde hiçbir şey yapmasam da bir kayıp oluşmaz." düşüncesidir ve bu düşünce sonrasında kaytarmaya giden davranışlar görülebilir. Ayrıca bu düşünce, işin hiçbir zaman bitmeyeceği yanılgısıyla da desteklenir. "Devletin işi biter mi hiç!?" şiarıyla iş yapmayan devlet memuru tasviri, konunun anlatımı açısından daha net bir örnek olacaktır.

Maximilien Ringelmann'ın literatüre kazandırdığı kavram, grup yönetimlerinde ya da sosyal ilişkilerin düzenlenmesinde nirengi noktası olabilecek bir yerde duruyor. Çevrenizde ne sıklıkla yaşandığı ise bu yazıyı okuduktan sonra gözünüze daha da çok batmaya başlayacak.

人

İstifa-i Sâkit

人

"İş hayatındaki sürprizlerin yüzde doksan dokuzu olumsuzdur."

Harold Geneen

"Sessiz İstifa" kavramını ilk duyduğumda patronun odasına usulca girip oldukça kısık bir sesle "hadi ben kaçtım" denmesini ya da mesajla ayrılan sevgili misali kuru bir e-posta içinde "Şu dakikadan itibaren maillerime ulaşma imkânın olamayacak, keza ben de olmayacağım. Öptm kib bye aeo. Best Regards…" şeklinde çok klas bir istifa hayal etmiştim. Ancak konu benim anladığımdan çok farklıymış. Sessiz İstifa, iş ve yaşam dengesinin kurulamadığı; işte en az emek, en az efor, en az sorumluluk sergileyerek sayılı günlerin çabuk geçmesi beklentisi olarak ifade edilmekteymiş. İşi sadece işte yapmak, işe dair konuları işte bırakarak özel hayata odaklanmak, verilen iş dışında bir sorumluluk almamak ve mesaiye kalmak istememek gibi durumların karışımı olarak özetlenmekteymiş. Hatta terfi etme motivasyonu olmaması ya da şirketlerin iş yapış şekilleri konusunda olumlu ya da olumsuz geri bildirim vermeme gibi yüz kızartıcı suçlara eş değer bir tutum sergilemek olarak da açıklanabilirmiş. Çalışanın yaptığı işi sorgulaması, iş tanımının net olmasını talep etmesi gibi sevimli yaklaşımlar da "Sessiz İstifa" kavramının oluşmasında etkili unsurlarmış.

Sessiz İstifa'nın ortadan kalkması içinse yan haklar ve maaş politikalarının düzenlenmesi, çalışan motivasyonlarının fark edilmesi, kendi çalışma modellerini oluşturma isteği, iş-yaşam dengesinin oluşması için gereken asgari şartların sağlanması yeterli görülmekteymiş. Açıkçası çözümü okuyana kadar sorun beni bu denli sinirlendirmemişti. Çünkü ortada net bir sorun varken sorunun temel muhataplarını sorunun sebebi olarak isim-

lendirmek ata sporumuz olma yolunda son yıllarda. Parmağı ağrıyan birini görüp "parmak sızısını yönetemeyen birey" diye yaftalamanın ağrıyı dindirmediği gerçeğiyle yüzleştiğimiz an reklam şirketlerinde asgari ücretten hâllice maaşlarıyla 12 saat çalıştırılmak istenen yeni mezun reklamcılarla empati yapabiliriz. Mesai bitse bile patronu çıkmadan çıkamayan mühendisle ortak bir paydada buluşabiliriz. "Siparişleri girelim, stokları bir sayalım, fiyat listelerini müşterilere yollayalım, bir de masanın tozunu almaya gelirken bir çay kap da içelim be ablam." cümlesini duyan personel yerine koyabiliriz kendimizi. "Maaşınız gününde yatıyor!" cümlesini duyan her çalışanın hissettiklerini hissedebiliriz. Organize sanayi bölgelerinde, eve dönmek üzere servise binen işçilerin son anda gelen ek bir sipariş için indirilmelerinin verdiği moral bozukluğunu anlayabiliriz. Verilen tabldottaki minik paket yoğurdu evdeki çocuğuna götüren emekçinin durumunu düşünebiliriz. Çocuk işçilik, atölyeden bozma üretim tesislerindeki şiddet, asgari ücreti çalışanın banka hesabına yatırıp bir kısmını elden geri istemekten falan bahsetmiyorum bile. Çalışanın tercih ettiği sessizliği bilemem, ama bir yerlerden ses gelmesi gerektiği aşikâr.

Her çalışanın kendi kişilik değerleri olur. Kimimiz için adalet, kimimiz için huzur, kimimiz içinse takdir görmek olmazsa olmazdır. Bazılarımız ekstra sorumluluk ister, bazılarımız sadece yeteri kadar sorumluluk için çalışır. Bir kısmımız disipline âşığızdır, bir kısmımız esnek çalışma saatlerinde kendimizi rahat hissederiz. Bu değerler kümesi çalıştığımız yerdeki kümülatif değerlerle örtüşürse ne âlâ. Peki ya örtüşemezse? Adalet beklentisi içinde kıvranan biri, adalet duygusu olmayan bir amirle çalıştığında sonucun ne olmasını bekliyoruz? "İş hayatı Kurtlar Vadisi'dir, Jurassic Park'tır; burada kan

ve gözyaşı var, burada mücadele var!" diyerek çalışanlarını motive eden bir organizasyonun huzurlu bir ortam bekleyen kişi üzerinde etkisi ne olacaktır? Aile bilincinin yüksekliğiyle girdiği her toplulukta aile olmayı arayan, takımın işlevsel bir parçası olma eğiliminde olan birine "Her koyun kendi bacağından asılır, herkes tek, kimseye güvenmeyeceksin!" vb. konuşmalarının servis edilmesi hangi sonuçları doğurur? Velhasıl sessiz istifa vb. kavramlar organizasyon ve personelin değer yargılarının çatışmasından doğan bir sonuç gibi görünüyor ortalama zekâlı beynime.

O hâlde şu soruları sorabilir miyiz? Sessiz İstifa, Fısıltılı Mücadele, Alengirli Bordrolama gibi havalı isimler üzerinden ülkenin çalışma ve ekonomik hayatının zorluklarını gölgelemeden, değer yargılarımızı ön plana çıkararak ortak bir payda yaratabilmek verimli olmaz mı? Herkes şapkasını önüne koyup dayanışmayı merkeze alarak ortak çıkarlara hizmet etse daha barışçıl bir ortam oluşmaz mı? İş yapış şekillerinde "herkes yapıyorsa herkes yapabilir" düşüncesinden sıyrılarak hem bireysel hem de beraberce doğru ve ahlaki olana yönelsek bir şeyler değişebilir mi? Yoksa kural dışılığı kural olarak önümüze süren sistem, kuralına göre oynamamıza bozuluyor mu?

人

Kötülük Nasıl Beslenir?

人

"İyi insanların cehennemi daha sıcak olur."

Ayfer Tunç - Memleket Hikâyeleri

Tüm dünyaya ışık saçmak zorunda değiliz, en ahlaklı olmak zorunda değiliz. İnsan ilişkilerini suçlayıcı-kurban-kurtarıcı olarak kategorize eden "Karpman Drama Üçgeni"ndeki kurtarıcı misali, yardım istemeyen birini kurtarmaya çalışarak kendimizi daha zor bir durumun içine sokmak zorunda değiliz. Tuzu olana elimizdeki çeşitli sebzelerle atlamak zorunda değiliz. Sürekli kara talihimiz ve kör bahtımıza lanet eden bir kurban rolünde yaşamak, "her şey başkalarının hatası, ben özel ve eşsiz bir kar tanesiyim" fikriyle suçlayıcı olmak zorunda değiliz. Ancak yapmak zorunda olduğumuz tek bir şey var: belirli bir seviyede medeni olmak. Çünkü medeniyet seviyesi bozulduğu anda her şey bozuluyor. Çürüyen bir elmanın tüm sepeti çürütmesi gibi, kötü niyetli bir kişinin tüm toplumu etkileyebilmesi gibi, toplum yaşamı içindeki yırtılmalar da günlük yaşamı ve kültürü oldukça çirkin bir alana dönüştürebiliyor. Yerlere çöp atmayla başlayan süreç markette sıraya kaynak yapmaya, zorbalığa, yolsuzluğa ve şiddet sarmalına evriliyor.

İlk kötücül davranış kalıbına müsamaha gösterdiğinizde bir tohum ekiliyor, sonra o tohum büyüyor büyüyor ve toplumu ele geçiriyor. İnsanlar trafikte önce olur olmaz her yerde kornaya asılıyor, ancak bir süre sonra bununla yetinemeyerek Haydar adını verdikleri sopaya başvuruyorlar. Küçük bir meblağı zimmete geçiren bankacı, milyonları iç etse doymuyor. Bir doktora gösterdiğiniz kaba davranış dizginlenemezse işler sağlıkta şiddet sarmalına dönüşüyor, yaralananlar ve hatta ölenler oluyor. Dış uzaydan gelen şeytani varlıklar değil bunu yapanlar, ortalama vatandaş kendinde bu gücü buluyor. Sanki içindeki ilkel mekanizmalar uyandırılıyor, sanki

kötülük pervasızca ele geçiriyor gündelik hayatında normal yaşayan insanları. Cehaletin arkasına sığınarak, kötülüğün o korkusuzluk verdiği sanılan etkisiyle mahkeme salonlarında kravat takıp pişmanlık methiyeleri düzüyorlar. Aynı salonda ise mağdur ettikleri insanların yakınları gözyaşları içinde olanı biteni takip ediyor. Yazarken bile içimiz acıyor.

Kötülük hızla yayılan bir olgu; çünkü kötülüğün beslenme şekilleri genel beslenme şekillerinden farklı. Biz bahanelerle karın doyuramayız; ama kötülük bahanelerden medet umar, sığınılan saçma düşüncelerden güç alır. Zimmetine para geçiren kişi herkesin çaldığını söyler; "Doktor bana 'sen' dedi" diye belirtir, "alındım" der katil. "Gece o saatte ne işi varmış orada onun da" diye savunulmaya çalışılır bir tecavüzcü. Kötülük bahanelere âşıktır; ancak büyüyeceğinden ve yayılacağından emin şekilde bir şeyi daha fazla sever: ilk kötülük anını.

J. Q. Wilson ve G. L. Kelling, daha önce ABD'li suç psikoloğu Philip Zimbardo tarafından yapılan bir çalışmadan ilham alarak 1982 yılında yazdıkları makalede "bir pencerenin kırılması ve tamir edilmemesi durumunda diğer bütün pencerelerin kırılacağı" fikrini ortaya atmışlardır. Teorem özetle şöyledir: Bir binada kırık bir pencere var ise bir süre sonra bu durumu fark eden insanlar "pencerenin önemsenmediği, kimsesiz olduğu, umursanmadığı" gibi varsayımlarda bulunuyorlar. İşte bu andan itibaren şenlik başlıyor, önce diğer camlar kırılıyor, sonra belki kapılar parçalanıyor, belki de duvarlar boyanıyor. Daha sonra bu vandalizm yan binalara sıçrıyor. Eğer kırık camlar tamir edilmezse, yani sahipsizlik durumunun aksi kanıtlanmaz ise şiddet artarak devam ediyor. Bu teorem literatüre "Kırık Camlar Teorisi"[14] olarak giriyor.

[14] https://www.fikirce.com/kirik-cam-teorisi-nedir/

Kırık Camlar Teorisi davranışsal boyutta da incelenebilir. Herkesin yaptığını yapmak suç değilmiş gibi gelebilir. Yerlerde izmarit varken yere izmarit atmak normal gelebilir. Herkesin dedikodu yaptığı bir ortamda bizim de dedikodu yapmamız gayet olası. Şirketlerde çalışanların girdiği bir girdap olur. İçine girdiğinizde acımsı bir keyif verir bu girdap: mızmızlık girdabı. Sabah akşam şirketin işleyişinden, yöneticinin basiretsizliğinden, maaşların düşüklüğünden, işin stresinden dem vurur, piyasanın en iyisi olduğunuzu vurgular ve neden bu organizasyonda olduğunuzu sorgularsınız. Yüksek ihtimalle birçok açıdan haklısınızdır; ancak girdap sizi duygusal bir çöküntüye doğru sürükler. Buradaki hassas nokta ise şudur: Girdap kümülatif zekâ ile çalışır. Dibe doğru bir döngü hareketi olabilmesi için en az iki kişiye ihtiyaç vardır. Böylece sebepleriniz diğer kişinin hak vermesiyle çarpan etkisine uğrar, büyür büyür. Gruba giren insan sayısı kadar genişler bu girdap. Bir yerden sonra çözülebilecek sorunlar da çözülmemeye başlar. Şikayet, çözümden tatlıdır. Mutsuz olmak, mutluluğu aramaktan kolaydır. "Ne yapabilirim?" fikri girdabın merkezkaç kuvvetiyle "Bana neden böyle yapıyorlar ki!?" cümlesine dönüşür. Ya kopuş ya da karda ölmek gibi tatlı bir uykuyla hissizleşilir ve her fırsatta girdaba girilmek istenir. Çünkü ilk başta neden şikayet edildiği belirsizleştiğinden grubun geneline yayılan davranış kalıbı benimsenir. Arada bir su yüzüne çıkarak nefes alınır, ama bir cam kırık ve sahipsizse diğer camın kırılmaması için hiçbir sebep yoktur. Bize çektirilen her çilenin bedeli camdan çıkarılır. Camın suçu var mı yok mu sorgusu kollektif bilincin göz ardı ettiği bir duruma dönüşür.

İster bina olsun ister araba, sahipsiz olduğu farz edilen herhangi bir "şey"e yönelen ve karşılığında bir ceza alınmayacağı bilinen her fiil aşırılıkla taçlanıyor. Zim-

metine para geçiren ilk kişi engellenebilirse olay büyümüyor. Sorun odağa alınıp çözüm üzerinde uzlaşı zemini oluşturulmaya çalışılınca ortalık nispeten yatışıyor. Cehalet eğitimle pasifize edilirse yere tükürülmüyor. Doktora uygulanan ilk şiddet dizginlenebilse kimse ölmüyor. İblisler beslenmezse, sahipsiz olmadığımız hissettirilirse kötülük küçülüp yok oluyor.

人

Multitasking

人

“Tîz-i reftâr olanın pâyine dâmen dolaşır,
Erişir menzîl-i maksûduna âheste giden.”

Hâtemî

Sabah uyandık, yataktan kalktık, kahve makinesinin fişini taktık, dişlerimizi fırçaladık, tıraşımızı olduk, giyindik ve demlenen kahvemizi alıp işimize doğru yola çıktık. Ne kadar düzenli ve belirli bir sıra içinde değil mi? Peki; evli, çocuklu ve bir kedi sahibi olduğumuzu düşünürsek sabah işe gidene kadarki rutinimiz nasıl değişir? Sabah uyandık, yataktan kalktık, kahve makinesinin fişini takarken çocuğumuz için tost yaptık, tost olana kadar dişlerimizi fırçaladık; ama bu arada kedimizi de beslememiz gerektiği için ağzımızda diş fırçası olduğu hâlde mamayı kaba koymaya çalıştık. Tam bu esnada çocuk uyandı, tost yanmadan giydirebilir miyiz diye hızlıca onun odasına koştuk, kıyafetlerini giydirdik, tosta yetiştik. Kahvemizi termosa koyarken evladımız portakal suyu istedi. Portakal sıkmak için makineyi çıkarırken aklımıza kedinin kumunu temizlememiz gerektiği geldi. Eşimize, “Portakalı sen sıkabilir misin?” dedik, o da kendi telaşı içinde hâlihazırdaki işlerine portakal sıkma görevini ekledi. Kumu temizledik, çocuğu sofraya oturttuk. Portakal suyunun yanında işe gitme zamanımız da geldi ve evden çıktık. Birbirine eklenen görevler zaman kısıtları sebebiyle çakışıyor ve aynı anda iki ya da üç işle uğraşmak zorunda kalıyoruz. İşlerin sarpa sardığı bu gibi durumlarla uğraşma hâli literatürde “multitasking” olarak tanımlanıyor. Kelime anlamı, “çoklu görev” olarak açıklanabilir. Birden fazla işle aynı anda uğraşabilmenin en havalı anlatımı.

Multitasking, karizmatik bir beceri gibi algılanıyor ve bu şekilde kısıtlı zaman aralıklarını verimli kullanma

fikrini körüklüyor. Hedeflerimize ulaşmak için yapmamız gereken aktivitelerin birkaçını birden aynı anda yapabilir, böylece arzu ettiğimiz noktaya daha hızlı varabiliriz düşüncesini iletiyor. Online bir toplantıda diğer ekrandan proje sunumu hazırlamak, bir yetenek gibi görülmekte; ancak her çoklu görev aynı masumiyeti içermiyor. Örneğin araba kullanırken telefon ile konuşmak hiç de masum değil ya da bir sohbet esnasında sosyal medyaya bakmak saygısızlık olarak nitelendirilebiliyor. Multitasking; yapılan işin alt metninde, çok fazla sorumluluğu taşıyabilme mesajı varken olumlu; dikkat gerektiren bir durumda dikkat dağıtabilecek başka bir işle uğraşma mesajı varken olumsuz bir anlam kazanıyor. Oysa yapılan araştırmalar, multitasking formatına uygun çalışabilmek için genetik bazı özelliklerin gerekliliğinden bahsediyor. Dünya nüfusunun sadece %2 civarının (Konuyu derinlemesine araştırmak isterseniz bazı kaynaklarda bu oranın %2, bazı kaynaklarda ise %5 olarak gösterildiğini göreceksiniz.) çoklu görevler karşısında odak güçlerini korudukları belirtiliyor. O hâlde genel olarak, aynı anda birden fazla işle uğraşmak herkesin harcı değil diyebiliriz.

Multitasking becerisi, aynı zamanda karşımızdaki kişilere atadığımız büyük bir beklenti. Çevremizdeki herkesten çoklu görev yetisi bekliyoruz. “Neden beni anlamıyor?” veryansınlarımızın bazılarında işte bu beklenti mevcut. Biz çoklu görevleri yapabildiğimizi varsayıyor, karşı tarafın yetkinliklerine bakmadan onlardan da aynısını bekliyoruz; ancak çoklu görevlerimizi ne kadar yapabildiğimize dair pek fikrimiz yok açıkçası. Hayatımızın her alanındaki sorumluluklar, omuzlarımıza “yetişme” takıntısını yüklüyor ve ilginç bir şekilde her işe yetişiyor ya da yetiştiğimize kendimizi inandırıyoruz. Her iki durumda da yaşam kalitemizi ölçemiyoruz ve akabinde etrafımızdan da aynı performansı bekliyoruz.

Hâlbuki biraz dursak, kendimize işlerimizi birbirinden biraz ayırabilme şansı tanısak, yetişememenin ayrıcalık değil de hakkımız olduğunu biraz idrak edebilsek önce kendimizden, sonra çevremizden çoklu görev beklentilerimiz de azalacak. Buraya kadar bahsettiklerim biraz muğlak kalmış olabilir. Çoklu görevlerde dağılmayı başka bir açıdan ve küçük bir örnekle test edelim.

Beyin fonksiyonları çoğu durumda bir elektrik devresi gibi çalışıyor. Beyin her konuda istemsiz bir şekilde başla ve bitir komutları oluşturuyor. Bu da görevler arasındaki geçişlerden dolayı bir sürü başla-bitir komutu demek oluyor. İki ayrı görevin her birinde sistem kendini açıp tekrar kapatıyor. Lambayı sürekli açıp kapatmak gibi. Böylece verim düşüyor ve işin yapılma süresi uzuyor. Karmaşık mı oldu? Hadi küçük bir antrenman yapalım:

1. Çizgili bir defterin iki satırına ihtiyacımız var. Üstteki satıra "Bu kitabı gerçekten çok beğendim." yazın.
2. Alttaki boş satırlardan birine de 1'den 28'e kadar sayıları yazın (1 2 3 4 5 6 vs. gibi).

İlk önce bu iki aktiviteyi ayrı ayrı yaparken süre tutacağız. Yani önce "Bu kitabı çok beğendim." yazısını yazacak, bitirir bitirmez rakamları yazmaya başlayacağız ve hepsi bittiğinde süreyi bir yere not alacağız. İkinci adımda ise önce üste bir harf sonra alta bir rakam yazacağız. Yani B ile başlarken alt satıra 1, u yazdıktan sonra 2, k yazdıktan sonra 3 yazıp devam edeceğiz. İşlemi bitirdiğimizde çıkan süreyi ilk adımdaki sonuçla kıyaslayıp çoklu görevlere ne denli yatkın olduğumuzu da görmüş olacağız. Sonuç ilginç değil mi?

İster özel hayatta isterse iş hayatında olsun aynı anda birden fazla işle uğraşmak kaçınılmaz bir durum; ancak bu zorunluluğun yetenek olarak görülmesi, iş yükünün

artması anlamına da geliyor. Bu sebeple eğer %2'lik dilim içinde değilsek çoklu görev becerilerimizi en düşük seviyeye indirebileceğimiz, zaman ve odak yönetimi metotlarını kullanabiliriz. Ayrıca çoklu görevlerden bunalarak tüm insanların çoklu görev yapabilmesini beklememek de karman çorman zihinlerimize bir nebze rahatlama sağlayabilir.

人

Kırgınlıklar, Vazolar ve Kintsugi

人

“Dünyada kusursuz iki insan vardır: Ölmüş olan ve henüz doğmamış olan.”

Çin Atasözü

Hayatta kırıldınız mı hiç? “Prensip olarak retorik sorulara cevap vermiyorum!” dediğinizi duyar gibiyim, çünkü hepimiz kırıldık. Erken çocukluk döneminde ailemizden, okulda arkadaşlarımızdan, öğretmenlerimizden, partnerimizden, patronumuzdan, manavdan, kasaptan laf yedik; kırıldık, örselendik. Bazı kırgınlıkları unuttuk, bazıları ise yağmurlu havalarda sızlıyor. Tabii bizim elimiz de armut toplamadı. Biz de kırdık, incittik. Kendi hayat hikâyelerimizde kahramanken başkalarının hayatlarında kötü karakteri üstlendik. Kırdığımızda da kırıldığımızda da değiştik. Belki geliştik, belki geri gittik; ama kendi kişiliklerimizin değişik versiyonlarına dönüştük. Bir sabah bunaltıcı düşlerden uyanıp kendini devcileyin bir böceğe dönüşmüş bulan Gregor Samsa olmasak da her virajda bambaşka bir birey olduk.

İnsan beyni kırıldığı anları inanılmaz yönetiyor ve “Dur-Savaş-Kaç” durumlarından birini seçiyor: Donakalıyor, savaşıyor ya da arkasına bakmadan topuk… Çeşitli savunma mekanizmaları canhıraş şekilde devreye giriyor. En önemli savunma mekanizmalarımızdan biri olan mizah sorunlarımızla baş ediyor. Nerede duyduğumu ya da okuduğumu hatırlamıyorum, ama şu söz birçok açıdan kendiliğinden oluşan mizahi savunma mekanizmalarımızı özetliyor: “Mutlu bir çocukluk mu geçirdiniz, yoksa komik misiniz?” Sizi bunaltan tabuları kıvrak zekânızla yorumlayıp çarpıcı bölümleri insanların suratına vurabilirsiniz mesela. Ne anlatmaya çalıştığımı

açıklamak gerçekten zor, ama sanıyorum annesinin dindarlığının onu ne kadar bunalttığından sıklıkla bahseden Ricky Gervais'in 68. Altın Küre Ödülleri'nin kapanışında kurduğu cümle güzel bir örnek olacaktır. "...and thank you to god for making me an atheist." (... ve beni ateist yaptığın için teşekkür ederim Tanrım.) Kendimizi kırılmışlıktan kurtarabilmek için bambaşka bir kimlik yaratıyoruz. Özünde aynı kimlik mi? Orası biraz tartışmalı.

Japon Kintsugi[15] sanatı da kırılmanın bir son değil, bambaşka bir yolculuk olduğunu anlatıyor. 15. yüzyılda Japon hükümdarı Ashikaga Yoshimasa'nın kırılan çaydanlığının onarılmasıyla başlayan serüven günümüze kadar uzanıyor. Batı felsefesi genelde kusursuzluğu, mükemmelliği anlatırken bu Japon sanatı kırılmışlığın, hasar görmüşlüğün gizlenecek bir şey olmadığını; her yaranın bir yaşanmışlığın içindeki değeri simgelediğini anlatmaya çalışır. Bir vazonun kırılan parçası altın, gümüş gibi materyallerle birleştirilir. Hasar gören hat bellidir, ama çizgiler değerli bir maddeyle onarılır. Vazo, eski vazo değildir; ama yeni bir vazo da değildir. Vazo, bozulmuş bir hâlden bambaşka bir güzelliğe dönüşmüş aynı vazodur. Kintsugi; hayatlarımızda ne yaşanırsa yaşansın iç hesaplaşmalar ve kabuller sonrasında yeni bir maceraya atılabileceğimize dair umut, parçalanmanın yok oluş değil, başka bir formatta varoluş olduğunu simgeler.

Kung-fu filmlerinden çıkar çıkmaz mahalledeki karate salonuna kaydolmaktan kendisini alıkoyamayan

---

[15] https://www.bbc.co.uk/programmes/articles/326qTYw26156P9k92v8zr3C/ broken-a-pot-copy-the-japanese-and-fix-it-with-gold

bizler, bu tarz bir yazıyı okuduktan sonra Kintsugi gibi sanatları incelemeliyiz diye düşünüyorum. Hem evde kırılan kapkacak heba olmaz hem de belki kırgınlıklarımıza dair farklı bir fikir oluşabilir.

人

Sanal Bebekler Neden Öldü?

人

“Akıllı telefon sadece etkili bir gözetleme aracı değil, aynı zamanda taşınabilir bir günah çıkarma sandalyesidir.”

Byung Chul Han

Kötü hissettiğimizde sosyal medyanın beğenme butonunun sağladığı palyatif davranışlarla bir nebze nefes alıyoruz. Paylaştığımız şeylerin bir önemi yok. İster sevimli bir kedi, ister şaşaalı bir manzara, ister Kürk Mantolu Madonna… Paylaşımı yaptığımız an karamsar ve depresif tortularımız, minik kırmızı kalp şeklindeki damlalarla azalıyor. Kimyasal etkileri zaten açık. Beğenilmektesiniz, ancak beğeni dışında başka mekanizmalar da devrede. Görünüyorsunuz; minik kalplere dokunan herkes sizi görüyor, varlığınızı anlamlandırıyor, var olduğunuzu kanıtlıyor. Bazılarının beğenmediğini fark ediyorsunuz. Neden beğenmedi ki? Görmedi mi? Gördü ve beğenmeye layık mı bulmadı? Layık değil mi paylaşımım? Ben layık değil miyim?

Bir beğenme butonu vasıtasıyla kişiliğimizi oluşturan tüm denklemler birbirine giriyor. Çünkü beğeni eşiği artık çok yüksek. Tarım toplumunda bir çiftçinin beğenilmesi için tarlasını doğru şekilde ekip biçmesi, ürününün başkalarınca alınması ve tüketilmesi gerekiyordu. Uzun uğraşlar sonucunda bir ürün çıktısını halka arz ediyor ve tüketilmesini bekliyordu. Üstüne bir de beğeni ifadesi kullanılırsa ne mutlu ona. Tarımsal üretim, hayatını anlamlandırıyordu. Beğeni uzun süreçlere emek verdikten sonra, ilmek ilmek işleyerek, minik minik kazanımlarla oluşan bütüncül bir başarının tasdik mekanizmasıydı. Şimdi ise sevimli ve patlayan bir kalpçik.

Toplumlar içlerinde bulundukları devletin yapısıyla övülüyordu. Büyük Hun İmparatorluğu’nun sadık kul-

ları, Fransa'nın kültürlü vatandaşları, Rusya'nın edebiyat âşığı yurttaşları kültür kodlarının oluşturduğu üst yapının varlığıyla anlam buluyordu. Bileği bükülmez savaşçılar olan Türkler, erdemli Japon'lar falan filan derken üst kimlik, bireysel yaşamın herhangi bir emek göstermesi için gereken koşulları oluşturmuyordu. Tebaanın varlığı hükümdarın varlığından ibaretti. Tebaa kendi kendine asla var olamazdı, hatta yoktu. Böylece hükümdara gelen övgü tebaaya da nüfuz ediyordu. Beğeni, hiyerarşik bir yol izleyerek tepeden aşağıya doğru süzülüyordu. Gerçi aşağıya doğru inen övgümsü kalıplar keskinliğini kaybediyor, hatta biraz da muğlaklaşıyordu. Tepeden inme her şeyde olduğu gibi.

Eskiden orijinal adı Tamagotchi olan sanal bebekler vardı. Kâh hayvan kâh bebek olan bir figür bir yumurtadan çıkar, belirli görevlerin yerine getirilmesiyle hayata devam ederdi. Altını kirlettiğinde huzursuz, karnı tokken mutluydu. Sorumluluk bilinciyle taşan genç dimağlar bu oyuncağın esiri olmuştu. Tırnak makaslarında da kullanılan minik metal dairelerden oluşan kordonuyla elimizde, anahtarlığımızda taşınabilir bir ebeveynlik simülasyonu aygıtına dönüşmüştü. Tamagotchi'nin yaşaması adeta gücümüzü sembolize ediyordu. Büyümüş bir sanal bebek, çok şık bir statü göstergesiydi. Düşük kalitedeki pikseller, mesuliyetimizin son kalesiydi. Sanal bebeği ölünce depresyona girenlerle, hatta eşlerden biri sanal bebeği beslemedi diye boşanan çiftlerle ilgili haberler çıkardı gazetelerde. Taşınabilir ve bize tabi olan bir varlık, ona bir şey verdiğimizde bize takdirini 8 bitlik bir müzikle sunardı.

Bugün artık o sanal bebekler yok, ama cebimizde başka sanal bebeklerimiz var. Acıkınca yemeğimizi paylaştığımız anda kalpleri kırmızıya boyayan sanal bebekler. Duygusal bir postta beğeni butonunu nefessiz tıklayıp bir de yorumlara emoji atan sanal bebekler. Ayrıca

beğeni ve yorum, ödülün çeşitlenmesi adına son derece önemli. Sadece beğeni olsa bir süre sonra aynı tatmin alınamaz gibi geliyor. Yorum ve yorumlardaki çeşitlilik, görünme duygumuzu tatmin eden kavramların geniş bir yelpazeye yayılmasına aracılık ediyor. Böylece sanal bebeklerimiz görevlerini layıkıyla gerçekleştiriyor.

Beğeni ve beğeniye duyduğumuz açlığa ilişkin farkındalık yaratabilmek adına yazılmış olan bu yazı belki de biraz ofansif bulunabilir. "Ne demek sanal bebeklerim var!? Onlar benim ailem, arkadaşlarım!" diyebilirsiniz. Bense böyle bir yazıyı okusam acaba ben kimin sanal bebeğiyim diye düşünürdüm.

Yazarın notu: Sosyal medya ve beğeni ilişkisi hakkında bir yazıda hiç "serotonin hormonu" kelime öbeğinin kullanılmaması yazının ciddiyetinde bir değişikliğe sebep olmaz. Ayrıca serotonin hormon değil, nörotransmitterdir.

人

Kaç Lira Bir Savaş

人

"Akıllılar dövüşmeden kazanır, cahiller kazanmak için dövüşürler."

Sun Tzu

Savaş sanatlarna olan merakımı biliyorsunuzdur. Birden fazla branşta eğitmen, öğrenci, antrenör gibi kimliklerim bulunduğu ve bu konu hakkında araştırmalar yaptığım bilindiğinden sürekli aynı soruyla karşılaşıyorum: "Kaç ayda birini dövebilirim?" Bu soru karşısında benim de aklıma tek bir karşı soru geliyor: "Neden birini dövmek istiyorsun?!" Pelerinimizi takıp geceleri suçla mı savaşacağız, bir müsabakaya mı hazırlanıyoruz, korktuğumuz bir durum mu var, trafikte üzerimize doğru kıran dolmuş şoförüne dersini mi vereceğiz? Yoksa ruhsal ve bedensel anlamda kendimizi tanımak, gelişmek, olası kötü durumlarda kendimizi ve çevremizdekileri koruyabilmek, kafamızı dağıtmak, merak etmek, disipline girmek gibi sebepler mi bizi dövüş sporlarına yönlendiren? Amacımız ne olursa olsun adı üstünde "savaş sanatı" öğrenirken bir savaşın içinde olabilme ihtimalimizi görmek ve savaşa girmenin bedelini hesaplamak gerektiğini düşünüyorum. Bu yüzden hiçbir satırı yaşanmamış olmasına rağmen yaşansaydı da aynen böyle yaşanacağına inandığım aşağıdaki kurgusal olayı/öyküyü ilginize sunuyorum. Buyurunuz:

Bir gece antrenmandan çıkmış Maltepe Köprüsü'nün altından geçerek karşı taraftaki halı sahaya gidiyordum. Yaklaşık 1,5 saat antrenman yaptıktan sonra yüklendiğim yoğun adrenalin ve enerji ile fiziksel kapasitemin en üst noktasındaydım. Şimdi arkadaşlarımla kıran kırana bir maç yapıp inanılmaz gollere imza atarak harika günümü noktalayacaktım. Ancak tabii ki hayat pek de öyle gelişmiyordu. Maltepe Köprüsü'nün altından geçerken

iki tane gencin peşime takıldığını fark ettim. Önce paranoyaklaştığımı, onların da aynı istikamete gittiğini düşündüm. Birkaç adım daha atmıştım ki meşhur "Bilader bi bakar mısın?" lafını işittim. Bana değildir diyerek adımlarımı biraz daha hızlandırdım. "Kardeş… Beyazlı… Kel…" gibi tamamen beni tanımlayan sıfatlardan sonra artık o iki gencin benimle muhatap olduklarına emin oldum. 15 yıldır savaş sanatlarında eğitim alan biri olarak etrafı inceledim ve nispeten geniş ve çıkış merdivenlerine yakın bir noktada sırtımı duvara vererek "Buyrun arkadaşlar?" dedim. Bilenler bilir, böyle durumlarda rakipleri analiz etmek oldukça önemlidir. İki çocuktan biri diğerine nazaran daha kısa, daha kilolu, ancak daha agresif görünüyordu. Belli ki asıl hedefim bu olacaktı. Diğer çocuk uzun boylu, zayıf, çok güçlü görünmeyen, hatta sol ayağı sağ ayağına göre aksak sayılabilecek bir adamdı. Uzunluk ve aksak ayak, bana hedef noktalarımı belirlemem için müthiş iki ipucu veriyordu. Zaten uzun boylu biri yere düştüğünde daha uzun sürede ayağa kalkmaya çalışacaktı ki zaman kazanmak için bu yeterliydi. Ayağının sakat olması varsayımı ise kısa bir mücadeleden sonra uzun arkadaşı denklemden çıkarabileceğimi işaret ediyordu.

Ben bunları düşünürken kısa olan çocuk, aramızda birkaç metre mesafe olduğu hâlde sağ elini sallaya sallaya "Kardeş on defa çağırdık duymadın, hayırdır?" diyordu. Sağ elini salladığından sağlak olduğu ve olası bir yumruğu ilk olarak sağ eliyle çıkaracağı gün gibi ortadaydı. O anda veriler kafamda yükleniyor ve amaçlarının ne olduğuna bağlı olarak gerçekleşecek resitale mental olarak hazırlık yapmamı sağlıyordu. Kısa boylu olan, "Kardeş para var mı bi sigara alalım!?" diyerek amaçlarını da ifade etmiş, eğer "yok mok" dersem saldıracağını anlatan, kanlanmış gözlerini gözlerime dikmişti. Savaş sanatlarında bu gibi durumlarda rakibin gözlerinin içine

değil, iki kaşının ortasına bakmak ve böylece onun gözlerindeki nefretin içinde kaybolmamak öğretilir. Bu öğretiler istemsiz şekilde davranışlarıma yansıyordu. Dişleri sararmış kısa arkadaş, sigara ya da tütün mamulleri içimine bağlı olarak kısa süre içinde nefessiz kalacaktı. O zaman artık hamle sırası bendeydi. Böyle durumlarda tüm soğukkanlılığı korumak, vücudunuzun ezberlediği hareketleri net olarak yapmasını sağlamak, hareketleri düşünmemek, sadece kas hafızanızla öğretilerinizi icra etmek hayati önem taşır. İşte artık benim zamanım gelmişti, sadece binlerce defa yaptığım bir hareket dizisini tekrar etmek yeterli olacaktı. Sağ elimi olması gereken pozisyona getirdim, kafamı sağ bacağımın olduğu yöne çevirdim ve inanılmaz çevik bir şekilde cebimden iki banknot hâlinde 20 lira çıkardım, 10-10 paylaştırarak arkadaşlara verdim ve "Afiyet şeker olsun kardeşim, hayırlı akşamlar." deyip oradan uzaklaştım. Çünkü 20 lira, o an gireceğim savaşın olası bedellerine göre çok cüzi bir miktardı.

Bedelsiz savaşlarda harap olmamak gereklilikken savaşacaksak tüm bedelleri ödemeye hazır olmak zorunluluktur.

人

Streisand Etkisi

人

"Gerçek sizi özgür kılar, fakat önce perişan eder."

James A. Garfield

Bazı bilgilerin pırıl pırıl dimağıma nereden geldiğini bilmiyorum. İlgilenmediğim onlarca konu hakkında gereksiz bilgi sahibiyim. Geçirdiği radyoaktif bir kaza sonucu arabaya dönüşen -evet, yanlış okumadınız; arabaya dönüşen- bir kahramanın maceralarını anlatan ve Türkiye'de sadece bir sezon yayınlanan çizgi dizi Turbo Teen'den, Deli Yürek Yusuf Miroğlu yasalarına kadar bilmem kaçlarca işlevsel bilgi beynimin tavan arasında küçük kutular içinde duruyor. Siz de düşündüğünüzde Ayşegül-Ali Atik çiftinin "Bir Alışveriş Bir Fiş" reklamını veya Ozmo ile İngilizce serisinde dilimize pelesenk olan "I can, you can, what can you do?" şarkısını hatırladığınızı fark edeceksiniz. Ancak bu bilgi tornadosunda en çok hasarı hangi bilgilerin verdiği daha da ilginç: Yasaklanan bilgiler. Mesela ben neden Alpay Özalan'ın Feyyaz Uçar'la aynı evde kalırken elektrik faturasını ödemesi için kendisine verilen parayı cebine indirdiğini bilmek mecburiyetindeyim? Rivayete göre Feyyaz Uçar, Alpay Özalan'a elektrik faturasını yatırması için gereken meblağı takdim ediyor; ancak Alpay faturayı yatırmamasına rağmen yatırdım diyerek hedef şaşırtıyor ve elektriği kesiyorlar. Bir bekar evi klasiği olan bu anı anlatıldığı anda suratlarda küçük bir tebessüm oluşturuyor ve hayat devam ediyor. Peki hangi noktada tarihe elektrik faturası savaşları adıyla girebilecek kadar magazinsel bir olaya dönüşüyor? Alpay milletvekili seçilince mi? Hayır. Alpay "Amerika Kıtasının Gerçek Sahibi Kızılderililer" isimli bir kitap yazınca mı? Hayır. Youtube'da Alpay'ın 1996 Avrupa Futbol Şampiyonası'nda gole giden Hırvat oyuncu Goran Vlaovic'i düşürmediği maçın yorumları arasında anlatılınca mı? Hayır. Feyyaz

Uçar'ın anısı Ekşi Sözlük'te bir başlık olarak açılıp Alpay Özalan'ın avukatları aracılığıyla erişim engeli getirilmesiyle mi? Evet.

2003'te ünlü şarkıcı, oyuncu, yapımcı, sanatçı kişilik Barbra Streisand'ın Malibu'daki evi bir gazeteci tarafından fotoğraflanıyor. Esasen erozyona dikkat çekmek isteyen gazeteci, çektiği bazı fotoğrafları haberinde kullanıyor ve bu fotoğraflardan birinde Barbra Streisand'ın evi de görülüyor. Barbra Streisand hemen fotoğrafın kaldırılmasını istiyor, ancak fotoğraf kaldırılmıyor. Barbra bunun üzerine el mi yaman bey mi yaman diyerek 50 milyon $ değerinde bir dava açıyor. Sonunda dava düşüyor, ama ilginç bir istatistik göze çarpıyor: Barbra Streisand davayı açmadan önce fotoğrafa ulaşan insan sayısı altı (rakamla 6), üstelik bu altı kişiden ikisi Streisand'ın avukatları; ama dava haberi medyaya düşünce ise sayı bir anda 420.000 civarına çıkıyor.[16]

Alpay ve Barbra Streisand'ın ortak özelliği, sansür mekanizmalarının 21. yüzyılda çalışacağı konusundaki sarsılmaz inançları ve psikolojideki reaktans, tepkisellik kuramı gibi ters psikolojinin kitleleri nerelere sürükleyebileceğini öngörememekteki başarısızlıkları. Yasaklanan her şeyin cazibe oluşturması, sansür uygulanmaya çalışılan konuların dayanılmaz çekiciliği, dizginleyemediğimiz merak duygumuza hitap ediyor. Engellenmeye çalışılan bilgilere ulaşma motivasyonu kolaylıkla elde edebileceğimiz bilgilere ulaşma motivasyonumuzdan daha yüksek. Youtube'a erişimin engellendiği karanlık yıllarda "Tunnel" programları kullanarak her içeriğe ulaşmamız buna örnek olarak gösterilebilir. O yıllarda "Artis ne arar la bazarda?" videosuna ulaşamayan bir

---

16 https://www.youtube.com/results?search_query=barbra+streisand+etkisi

kişi bile hatırlamıyorum. Dünyada birçok ülkede yasaklanmasına rağmen porno endüstrisinin büyümesi de bu etkiye örnek olarak gösterilebilir. Yasaklar ya da kısıtlamalar cezbeder. Diyet programlarındaki serbest gün, ingilizcede "cheat day" olarak geçer ve bu aldatma günü, diyet sürecinin en çok beklenen günüdür. Kısıtlar içindeki boşluklar önce merak, sonra istek uyandırır. "Batıyoruz" ismiyle açılan dükkan var mesela. Batıyorsa ucuzdur, eldeki son ürünleri alabiliriz, neden batıyor acaba…" gibi fısıltılarla büyüyen tüketim iştahı, müşteriyi dükkana yönlendirir. Bildiğim kadarıyla uzun zaman açık kalmıştı, belki hâlâ açıktır. Yani yeterince merak uyandırabilirseniz ağız tadıyla batamazsınız bile.

Barbra Streisand'ın beyhude çabası sonucu sansür uygulanmaya çalışılan bilgilerin merak katsayısının geometrik bir şekilde artmasına ve yasaklanan her şeyin daha makbul bir konuma gelmesine "Streisand Etkisi" demişler. Yasaklanan bir elmanın cazibesinin cennetten kovulma pahasına arzulanmasını sıklıkla unutan insanlık, hâlâ yasaklar ile bir şeyleri gizleyebileceğini sanıyor. Yazıyı bitirirken en önemli soru ise şu: Alpay ya da Barbra bu yazıyı engellemeye çalışırsa kim kazanır?

人

Sosyal Normların Bedeli

人

"İki kişiliğin karşılaşması, iki kimyasal maddenin teması gibidir: Herhangi bir reaksiyon olursa ikisi de dönüşür."

C. Jung

Hayatın her alanında mesafelerin oldukça önemli olması, sosyal normların daha derinden incelenmesini gerekli kılıyor. "Norm", kural olarak benimsenmiş demek. O hâlde "sosyal norm"[17] kavramını, etkileşim içinde bulunduğumuz kişi ya da topluluklara karşı izlememiz gereken tutum ve davranışlar bütünü olarak tanımlayabiliriz. Kısacası sosyal norm; örf, adet, görenek, teamül, töre ve hatta moda olarak açıklanabilir. Toplumlar gelişirken karşılıklı davranışların düzenlenmesi için gündelik hayatta oluşan küçük nüanslar. Büyüklerin önünde bacak bacak üstüne atmamak, yerlere çöp atmamak birer sosyal norm, hatta ninelerimiz tarafından günümüzde hâlâ cesurca savunulan gece sakız çiğnememek veya tırnak kesmemek de bir açıdan sosyal norm. Bir grubun değer verdiği bir varlığın, bir kavramın aleyhine davranışlar sergilememek yine bir sosyal norm. Yere düşen ekmeği kaldırıp yüksek bir yere koymak gibi. Herhangi bir yazılı kural yok, neden ve nereden geldiği belirsiz; ancak oldukça güçlü tepkilere sebep olabilecek kadar da etkili. İster profesyonel ister sosyal hayatta olsun bu yazılı olmayan kurallara sıkı sıkıya bağlıyız. Üstüne kültürel kodlar da eklendiğinde iki farklı meridyenin sosyal normları bile bambaşka iki dünyanın kapılarını açabiliyor.

Şöyle bir örnekle açıklayalım: Dünya üzerindeki hiçbir örf ve âdeti bilmeyen bir uzaylı olduğunuzu düşünün. Ayrıca Türkiye'de yaşayan bir hanımefendi ile evlisiniz

[17] https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/383061

ve bir bayram günü kayınvalidenize yemeğe davetlisiniz. Davet öncesinde eşinizden kuzenlerinin adı, Ruşen amcanın oğlu Sedat'ın kariyeri gibi hayatî öneme sahip bilgileri alıyorsunuz ve tam vaktinde yemeğin olduğu evin kapısında beliriyorsunuz. Kapı açılıyor ve tanıdığınız tanımadığınız onlarca kişi size sarılmaya başlıyor; büyükler yanaklarınızdan, küçükler ellerinizden öpüyorlar, her taraftan bir soru soruluyor, mutfaktan biri elinde bir adet yaprak sarmasıyla çıkıyor ve sarmayı ağzınıza tıkıştırmaya çalışıyor. Gözünüzde canlandı değil mi?! Kültürümüzü bilmeyen biri için bu coşku biraz korkutucu olabilir; ama siz, daha önce eşinizden aldığınız direktiflerden dolayı süreci hasarsız yönetebiliyorsunuz. Kenarda bulduğunuz tekli koltuğa kendinizi zor bela atıyor, sessiz bir şekilde çevrenizdekileri gözlemlemeye başlıyorsunuz. Bu sırada eşinizin erkek kardeşinin, yani kayınbiraderinizin iki çocuğu içerden geliyor ve elinize sarılıp bayramınızı kutlamaya çalışıyor. Kutlama ritüeli gerçekleşiyor, ama çocuklar hâlâ gözlerinizin içine bakıyor. Anlam veremiyorsunuz.

Bu tarz durumlarda garip bir sessizlik oluşur ve zaman yavaşlamaya başlar. Einstein bu durumu "zamanın göreceliği" ile açıklar, ben ise tanrıların bir çeşit cezalandırma metodu olduğunu düşünüyorum. Durmaya yaklaşan zamanın getirmiş olduğu baskıya daha fazla dayanamayarak eşinize kaş göz yapıyorsunuz, eşiniz yanınıza geliyor ve kulağına "Çocuklar neden gitmiyor?" diye fısıldıyorsunuz. Eşiniz bayramlarda büyüklerine hürmet gösteren çocuklara bayram harçlığı verilmesi gerekliliğinden söz ederek çocuklara para vermenizi söylüyor. Hemen verilen bilgiler ışığında gereken ödemeyi gerçekleştiriyorsunuz ve çocuklar gidiyor. İşte sosyal normlara ait durumsallık etkisi de burada başlıyor. Biraz zaman geçtikten sonra kayınvalideniz yemeğe çağırıyor.

Hep beraber oturuyorsunuz. Yemekler mükemmel. Üstelik kayınvalideniz size karşı inanılmaz kibar davranıyor. “Biraz daha patates salatası koyayım evladım. İçli köftelerin yanına biraz da kısır al yavrum. Aaaa ama böreklerin tadına bakmamışsın, hadi hatırım için bir tane daha…” Aşırı ilgiyle karşılaşan her insan gibi nasıl davranacağınızı bilemez hâlde ve mahcubiyetle teşekkür ediyorsunuz. Hiçbir kültürel davranış kalıbını bilmeyen bir uzaylı olarak yaşadığınız deneyimi düşünüyor ve size hürmet gösteren çocuklara nakitle cevap verdiğinizi, fakat bunu ortamdaki diğer insanlara uygulamadığınızı fark ediyorsunuz. Ardından kayınvalidenize 100 lira uzatıyorsunuz. “Ellerinize sağlık annecim, her şey mükemmel olmuş.”

Dan Ariely “Akıldışı ama Öngörülebilir” adlı kitabında bu olayı “Sosyal Normların Bedeli” olarak adlandırıyor. Sosyal normlar, karşılıklı saygı ve tarafların çıkarlarının eşit gözetilmesi ile sağlıklı bir iletişime sebep oluyor. Karşınızdaki kişiye davranma şekliniz, mutlak anlamda değerli olabilir; ancak diğer değişkenleri göz ardı ederseniz “değerli” davranışlar vasatlık olarak algılanıyor. Altı doldurulmayan eylemler, sadece yapmış olmanın verdiği manevi haz ile bağlanıyor. Ortaya ne olduğu tam olarak idrak edilemeyen, eylemin taraflarına katkı sağlamayan garip aksiyonlar çıkıyor. Belirli grupları takdir edelim derken salt takdirin yeterli olacağı inancı, bizi asıl yapmamız gerekenlerden uzaklaştırıyor. Pandemi sürecinde sağlık çalışanları için Covid-19 ölümleri meslek hastalığı sayılmadı, kendini bilmezlerin uyguladığı şiddete karşı yaptırımlar etkili olamadı, sağlık çalışanlarının streslerine stres eklendi, ödemeler yapılmadı/az yapıldı. Oturdukları apartmanlarda cüzzamlı muamelesi görmeleri ise aklın ve vicdanın kabul edebileceği bir durum değildi. Apartmanda asansörün kapı-

sına “Sağlık çalışanları asansörü kullanmazlarsa seviniriz!” yazılmasına ise kelimeler kifayetsiz. Ama sağlık emekçileri akşamları pencerelerden alkışlandı. Minnet, birkaç günlük sosyal medya paylaşımlarında kaldı. Orada bile post atılmadı da bir günlük storyler ile teşekkürler iletildi; ancak bu durum bir grubun emeğine dair beyhude bir çabadan öteye geçemedi.

Çevresel faktörler ve gerçekler göz önüne alınmadığında hareketlerimiz amacına ulaşamıyor. Son yılların en sık kullanılan söz öbeği “büyük resmi görememek”, küçük resimler etrafında sevimli şovlar ile içsel tesellilere dönüşüyor. Bu durumda, iyi niyetli olsak bile, her hareketimizin bütün içindeki yansımaları, bizi istemediğimiz noktalara götürüyor. Kısacası maske ve koruyucu kıyafet sağlamakta bile zorlandığımız bir doktoru alkışlamak, kayınvalidemize teklif ettiğiniz 100 liraya dönüşüyor.

人

Emek Antolojisi

人

“Kendimi kara kalemle çizilmiş bir gökkuşağına benzetmeyi severim. Altımdan geçen hazine bulur.”

Salih Abi - İşler Güçler

8. yüzyılda yazılmış olan Orhun Yazıtları’nda “zorluk, zahmet, eziyet” gibi anlamlarla karşımıza çıkan “emek” (Yazıtlardaki şekli “emgek”) kelimesi Türk Dil Kurumu sözlüğünde “bir işin yapılması için harcanan beden ve kafa gücü, çalışma” olarak geçiyor ve bizleri hemen kendi emeklerimizi düşünmeye sevk ediyor. Ne çok emek verdik her şeye değil mi? Bazen emeğimizin karşılığını aldık bazen hakkımız yendi bazen de hak yedik. Sizinle alakalı konuşmuyorum, bu kitabı okuyanlar hak yemez. Ben diğer insanları kastediyorum, hemen gerilmeyin.

Emek kelimesini duyduğumuzda ilk hissettiğimiz duygu nedir? Nedense benim içimde bir kırgınlık, inceden bir hüzün oluşuyor. Aklıma Soma’daki madenciler, bazı üreticilerin haklarını vermedikleri işçiler, pizzacıda çalışırken bir günlük yevmiyesiyle bir adet pizza alamayan öğrenci geliyor. Nedense emek kelimesi geçtiğinde şu an hâli vakti yerinde, şaşaalı hayatlar yaşayan insanlar gelmiyor aklıma. Başarı öykülerini tenzih ederim; ama bir devlet ihalesiyle voliyi vuran arkadaşlarımız, sentetik başarı öyküleri yazmasınlar lütfen; zira inandırıcı olmadıkları gibi içime badem acılığı gibi bir tat geliyor.

Yaşamak için değil, hayatta kalmak için uğraşan milyonlar, verdikleri emeğin insanca yaşam koşullarına yetmesinden başka bir şey istemiyorlar. Sosyal olarak yeterli bir hayat, eğitim eşitliği, adalet, yani kısaca insanın insan gibi yaşaması için gerekli standart hayatı talep ediyorlar; ama gelir adaletsizliğinin ve rant ekonomilerinin hüküm sürdüğü coğrafyalarda emeğin karşısındaki hak biraz boşlukta kalıyor, kabını hiç dolduramıyor.

Bu kitapta şimdiye kadar okuduklarınızdan farklı olarak bu bölümde üniversitenin ilk yıllarında çalışmak zorunda olduğum işler üzerinden coğrafyamızdaki emeğe çökme alışkanlığını kısaca anlatmak istiyorum. Olaylar farklı, sonuçlar neredeyse aynı. Bakalım kahramanımız hayatını idame ettirme mücadelesinde neler yaşamış?

İlk öykümüz üniversiteyi kazandığım ilk yıldan. O yıllarda kaldığımız evin kirasını bile ödeyemez durumdayken öğrenci evi ve araba vaadi, biraz da pamuksu bir sopa zoruyla yazdırıldığım okuluma gelip neredeyse bir yıl boyunca yurtta kalınca beşinci günün şafağında Gandalf'ın gelmeyeceğini sert bir şekilde anlamıştım. Mesnetsiz hesaplamalara karşı duruşum sanırım o yıllarda gelişti. Dedim ki "Onur sana senden başka yâr yok, bastır Onur!" Hemen iş ilanlarına baktım ve bir dershanede öğrenci danışmanlığı ilanını gördüm. Havalı bir iş olduğunu düşünerek hemen başvurdum. İş tanımı şuydu: Öğrenciler aranıp dershane anlatılacak, ikna edilecek ve kayıt yaptırması sağlanacak. Kayıt aldığım öğrenci başına 20 TL gibi bir prim alacaktım. Maaş yok, yol yok, sigorta zaten söz konusu bile değil. Cumartesi-pazar dahil 2,5 ay boyunca dershaneyi anlattım, ikna ettim, kayıtlar aldım. Her şey çok güzeldi, ama küçük bir eksiklik hissediyordum: Para alamıyordum. Her türlü alavere dalavere ile emeğimize çöktükleri yetmedi, bir de üstüne dalga geçer gibi kapının önüne koydular bizi. Sonradan bunun kurumsal bir duruş olduğunu, çalıştığımız yerin genç öğrencileri ucuza da değil, bedava iş gücü olarak kullanıp atan bir organizasyon olduğunu öğrendim. Birkaç hafta çalış, sonra para alamadan itinayla şutlan. Ne kadar naif bir anı değil mi? Merak etmeyin daha sertleri geliyor.

Tıbbi ürünler satan bir dükkânda tansiyon, zayıflama, masaj aletleri gibi cihazlar satmaya çalıştım. Okullarda, barolarda, berberlerde, altın günlerinde ihtiyaca göre

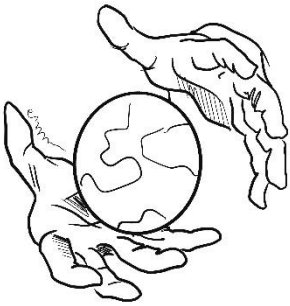
ürünü tüketiciyle buluşturmak gibi ulvi bir sorumluluğu üstlendim. Çok eğlenceliydi, çünkü insanımız çalışan öğrencilere karşı çok nazikti. Ayağına masaj yaptırmak isteyenler, her cihazı denedikten ve saatlerce pazarlık yaptıktan ve istedikleri fiyatı aldıktan sonra öğrenciden mal alınmaz deyip kabaca yol verenler, parayı haftaya vereyim diyerek aylarca peşinden koşturanlar… Anadolu irfanı, elinde dev bir bavulla kapı kapı dolaşan bir öğrenciyi tüm içtenliğiyle sarıyordu. Aylarca uğraşsan da maalesef bırak hakkını almayı bir de üstüne el âleme yaptığın masaj demoları ve karbonhidrat bazlı beslenen teyzelerin uzun soruları yanına kâr kalıyordu. Sattığın ürünlerle elde ettiğin gelirden payını istediğinde ise işverenin cihazların vadeli satıldığını ve son taksit ödeninceye kadar sana ödeme yapamayacağını en az teyzelerin uzun soruları kadar yorucu şekilde anlatıyordu. Yine beş kuruş kazanamadan yavaş yavaş bu fotoğraftan çıkmak gerektiğini idrak ettim. Artık emeğimin sömürülmesine izin vermeyecektim. Bu böyle sürmeyecekti!

Bir narenciye fabrikasında işe başladım. Paketleme ünitelerinde günlük yevmiye ile çalışılır. Vardiya sistemi vardır. Üç vardiya ile dünyanın her yerine narenciye yollanır; ancak 3-5 kilo portakalı karton kutulara saniyeler içinde dizebilen kadınlara paçavra gibi davranılır, başlarındaki "işçi çavuşu" denen meymenetsiz adamlara komisyon verilerek zorbalıkla iş yaptırılır. Parasızlıktan iki vardiya çalışılır, yemek apar topar yenir, sonra hızlıca teknenin başına geçilir. Ayrıca bu tarz yerlerde şiddet de eksik olmaz. Bazen bir kamyon şoförüyle, bazen personelle yaşanan itiş kakışla adeta Jurassic Park'tır. Burada da kasa taşımaktan yabancı müşterilere tercümanlığa, irsaliye kesmekten stok raporlarına kadar iki vardiya çalışanlardan biri bendim. Mobbing kavramı henüz iş hayatımıza girmemişti, ama herkes birer mobbing ustasıydı. Personelin canı portakal mandalina çekse alamıyordu

mesela. Paralar geç ödeniyor, işçi çavuşları ücretlerin bir kısmını kendi ceplerine indiriyordu. Kendine bonkör olan sistem, işçiye karşı oldukça tutumluydu. İçerde sürekli paranız kalıyordu. Maaşınızın -ki yevmiye çarpı gün sayısı olarak hesaplanır- türlü bahanelerle sadece bir kısmı ödenirdi. Paranın tamamı alınsa kaçılacağına dair bir inanış vardı belki de. Velhasıl yine sömürünün, sağlıksız koşulların sıkıntısını çekiyorduk paketlemeci ablalarımla.

Sonra elektrikli süpürge satışı, çantacılık falan derken her yerde emeğin ne kadar ucuz, işin ne kadar büyük, ücret ve yan hakların ne kadar küçük olduğunu gördüm. Sosyal hayata izin vermeyen yöneticiler, egoist iş ortakları, gücü eline aldığı an diktatörleşen insanlar gözlemledim. Yurtdışı kaynaklı evrensel kurallara uymaya çalışan bazı uluslararası kuruluşlar dışında hep aynı tarz uyarılar dikkatimi çekti: "Çaycıya abi diyen çayı kendi alır.", "İşçiye yüz verirsen iş yapmaz.", "Ustaya parasının tamamı verilmez." vs. vs. Bu gibi cümleler ülkemizdeki iş hayatının en popüler cümleleridir belki de. Ayrıca bu gibi cümleler ayrıştırıcı bir etki de yaratmakta. İdeolojik hegemonya, bütün sorumluluğu emekçilerin aralarında paylaştırıyor. Emeği sömürenler, işçiyi ezmek için, işçi çavuşları örneğinde olduğu gibi, yine işçiyi kullanıyor. "65 yaş üstü benim vergilerimle emekli olduğu gibi bir de belediye otobüsüne neden bedava biniyor?" diyerek hakkını cansiperane savunan bilinçli tüketici halkımız, "Ben neden vergimi ödediğim hâlde, kamusal bir hizmet olması gereken toplu taşımayı ücretsiz kullanamıyorum!?" demiyor mesela. Güçsüze çemkirmek, hep beraber yukarı çıkmak varken azıcık ferahlayanın paçasından çekmek kolay geliyor. Toplu taşımanın her yurttaş için bedava olmasının bedeli kaç yolsuzluktur düşünülmüyor örneğin. Mali tablolarla oynayarak kazancının

55 katı ticari hacme sahipmiş gibi gösterilen ve Amerika'nın en ünlü yolsuzluk hikâyelerinden birine konu olan Enron'un kamuya verdiği zarar kaç adet New York'un toplu taşıma bedelini karşılar? Dünya acaba hepimize yeter de hırslı gözlerin dönmesi mi engel? Etik, ahlak, vizyon, misyon kelimeleri ise süslü MBA programlarının şaşaalı sloganları.

Emek şu kısacık yaşamımızdaki en kutsal değerlerden biri. Aileye, doğaya, işe, eşe, topluma olan katkımızın toplam ifadesi. Hayata kattığımız değerin anlatım tarzı. Ve maalesef en savunmasız, sömürüye en açık olanı. Güçlünün güçsüzü ezmediği; işin yaşamak için bir amaç değil, araç olduğu ve emekçinin lütuf, nasihat, başarı hikâyeleri anlatmak kastıyla "çalış senin de olur" goygoyculuğu dışında "hakkını" aldığı bir dünya olur belki…

人