

Psikolojiye Giriş

Ders 16

İnsanların Dünyasında Birey Olmak: Benlik ve Diğerleri 1. Kısım

Profesör Paul Bloom: Bu dersle, kendimiz hakkında nasıl düşündüğümüzün, diğerleri hakkında nasıl düşündüğümüzün, insan grupları hakkında nasıl düşündüğümüzün sosyal psikolojisi hakkında iki dizilik bir ders dizisine başlayacağız. İnsan zihninin kapasitesi hakkında oldukça fazla konuştuk ve bunların bir kısmı fiziksel dünyaya uyum sağlamak ve onunla başa çıkmakla ilişkiliydi. Yemek seçmemiz, dünyayı dolaşmamız, nesnelere tanımamız, fiziksel etkileşimleri anlamamız gerekiyor. Ancak, muhtemelen evrimleşmiş zihinlerimizin en ilginç yanı diğer insanları anlama ve onlarla başa çıkma kapasitemizdir.

Diğer insanların nasıl çalıştığıyla son derece ilgiliyizdir. 2005'te oldukça önemli bir haber olan hikâye şudur. Ve ekranı göremeyenleriniz için söyleyeyim, bu haber Jennifer Aniston ile Brad Pitt'in ayrılmasıydı. Bunu ilk duyduğumda nerede olduğumu hatırlıyorum [gülüşmeler]. Ve oldukça ilginç bir manzara. Geri dönüp hatırlayın. Psikologlar olarak biz doğal olanı sorgulamalıyız. Sağduyusal olan şeyleri alıp onları incelemeliyiz. Ve olan şeylerden birisi de, bu türden şeyleri çok sevmemiz. Ünlülerin hayatlarından büyüleniyoruz. Diğer insanların sosyal hayatlarından çok etkileniyoruz. Ve neden böyle olduğunu sormak ilginç bir soru. Ve bu önümüzdeki birkaç ders boyunca ele alacağım sorulardan bir tanesi; ancak sosyal psikoloji kuramına geçmeden önce bireysel farklılıklar üzerinde durmak istiyorum.

Zekâ ve kişilikte insanlar arasındaki bireysel farklılıklar konusuna birkaç hafta önce bir ders ayırmıştık. Sosyal doğamızdaki bireysel bir farklılık üzerine biraz daha konuşmak ve ardından sizlerin bir doğru üzerinde nerede durduğunuzu ölçecek bir test doldurmanızı istiyorum. Test önünüzde bulduğunuz kâğıt parçası. Önünde bu kâğıttan olmayanlar elini kaldırsın, ders asistanları size bunlardan bir tane getirecektir. Bununla ne yapacağınızı henüz bilmiyorsanız, o yüzden endişelenmeyin. Test, bir bilim yazarı olan Malcolm Gladwell tarafından geliştirilmiştir ve müthiş kitabı The Tipping Point'te yer almaktadır. Ve testi tanıtırken Gladwell, tabii ki de itaat deneyleriyle ünlü olan ancak birçok başka ilginç şey de yapmış olan Stanley Milgram tarafından yapılan bir deneyi de anlatmaktadır.

Ve yaptığı çalışmalardan birisinde, Omaha, Nebraska'da rastgele seçilmiş 160 kişiye bir paket vermiş ve bu insanlardan bir şekilde bu paketi – ve bunun internetten, emailin icadından çok yıllar önce olduğunu hatırlayın – Boston'da çalışan ancak Sharon, Massachuettes'de yaşayan bir borsacıya iletmelerini istedi. Pek çok insanın bunu yapabildiğini gördü. Tabii ki de hiç kimse bu adamı tanımıyordu, ancak bu

adamı tanıyabilecek insanları tanıyan insanları tanıyorlardı. Yani, pek çoğu başarılı oldu. Pek çok insan bu paketi bu kişiye ulaştırabildi ve en fazla altıncı dereceden bir yabancı olma durumu vardı ki bu da her birimizin bir diğerinden en fazla altıncı dereceden yabancı olduğumuz değişimin kaynağıdır. Bu genel olarak doğru değil. Bu Birleşik Devletlerde yapılan oldukça basit bir deney ancak fikir çok güzel, herkes bir diğerine insanlar zinciriyle bağlıdır.

Ancak Milgram'ın bulduğu asıl ilginç olan şey ise, vakaların yarısında bu paketin iki kişi üzerinden ulaşmasıydı. Yani, eğer insanlar arasındaki ilişkileri işaretlerseniz – Bu odadaki herkesi alabiliriz ve tanıdığınız herkesi ve sizi tanıyan herkesi bulabiliriz ve bir çizgi çekebiliriz, ancak bunu yapmış olsak bir birbirine geçmiş eşit çizgiler bulamazdık. Tersine, insanların kümeler oluşturduklarını bulurduk. Bazı insanlar Gladwell'in deyişiyle bağlayıcılarıdır. Tıpkı hava trafiği gibi. Havayolları her birisinin yerel yerlere uçtuğu bir şekildeydi ancak şimdi bir merkez sistemi var, örneğin uçakların geçiş yaptığı Chicago O'Hare ya da Newark gibi. Bazı insanlar merkezlerdir. Bazı insanlar birçok insanı tanıyan türdendir. Bu odadaki bazı insanlar merkezlerdir ve bunu bulmak imkânsız değil.

Önünüzdeki kâğıtlarda herhangi bir Manhattan telefon listesinden rastgele alınmış 250 isim var. Dünyanın farklı yerlerinden, farklı ulusal kökenlerden ve çeşitli etnik kökenlerden isimleri kapsıyor. Yapmak istediğim şu. Ve size bunun için yaklaşık beş dakika vereceğim. Bu isimleri tarayın ve tanıdıklarınızı daire içine alın. Burada birinizi tanıyan olmanızın kuralı, onların da sizi tanıyan olmasıdır. Yani eğer bir ünlüyse – işte burada Johnson ismi var. Şimdi, ben Magic Johnson'ı tanıyorum ancak o beni tanımıyor, dolayısıyla bunu daire içine alamam. Diğer yandan, bölüm başkanımız Marcia Johnson. Ve beni tanıyor, yani onu daire içine alabilirim. Tarayın ve daire içine alın. Sizi tanıyan ve sizin de onları tanıdığınız herkesi daire içine alın. Bunlar bağlantılı olduğunuz insanlar. Eğer bir soyadında birden fazla kişi tanıyorsanız, onu iki kere daire içine alın. Eğer sizde bu kâğıttan yoksa ve katılmak istiyorsanız lütfen elinizi kaldırın ve asistanlardan birisi size bunlardan getirsin. Siz bunu yaparken ben bunun hakkında biraz daha konuşacağım.

İnsanlar arasındaki bağlar konusu çeşitli nedenlerden entelektüel olarak ilginç bir konudur ve insanların nasıl etkileştikleri üzerine bazı genellemeler yapmamızı sağlar. Altı derecelik ayrılık oyunu, Kevin Bacon etrafında çok ünlü bir film unsuruna döndü, bence ayrılıkla uyumlu olduğu için. Ve altı derecelik Kevin Bacon oyunu, herhangi bir aktörü alıp Kevin Bacon'a ulaşmak için kaç adım atılması gerektiği şeklinde oynanmaktadır. Ve bazı bilgisayar bilimcileri bunun programını geliştirdi. Uluslararası film veri tabanlarında çeyrek milyon aktör ve aktrisi tarayıp kendi Bacon sayılarına ulaşılar. Ve Bacon sayısı onların Kevin Bacon'a ulaşmak için gerek duydukları adımların sayısıdır. Örneğin, Ed Asner JFK filminde Kevin Bacon'la birlikteydi. Dolayısıyla, Ed Asner'ın Kevin Bacon sayısı 1. Elvis Presley, Change of Habit filminde Ed Asner ile birlikteydi ve bu onun Kevin Bacon'a en yakın ilişkisi. Dolayısıyla, Elvis Presley'nin Kevin Bacon sayısı 2.

Görülen o ki, film veri tabanındaki çeyrek milyon insanı alıp her birisinin Kevin Bacon sayısını hesaplasanız, ortalama Bacon sayısı 2.8'dir. Bu ortalama insanınızın Kevin Bacon'dan kaç adım uzakta olduğunun sayısıdır. Ardından, her bir aktör ve aktris için en fazla bağlı olanı hesaplayabilirsiniz. Dolayısıyla, en fazla bağlı olan, çeyrek milyonun ortalamada en fazla bağlı olduğu kişidir. Ve hangi aktör ve aktrisin en fazla bağlı olduğu oldukça şaşırtıcıdır. Tahmin etmek isteyen var mı? Size yanlış yanıtı vererek başlayabilirim ve bunu web sayfasında da bulabilirsiniz. John Wayne değil. John Wayne 60 yıldan uzun bir süredir pek çok filmde, 180 filmde oynadı, ancak o kadar fazla bağlantılı değil çünkü çoğunlukla westernlerde oynadı ve aynı kişilerle birlikteydi. Meryl Streep de değil, çünkü Meryl Streep'te sadece iyi filmlerde oynama talihliliği var [gülüşmeler]. Dolayısıyla, Adam Sandler ya da John Claude Van Damme gibi kişilerle bağlantısı yok [gülüşmeler]. Tahmin edin. Tahmin eden var mı?

Öğrenci: Christopher Walken

Öğrenci: Nicholas Cage

Profesör Paul Bloom: Christopher Walken iyi bir tahmin. Buna bakabiliriz. Burada çok az ismi biliyorum. Christopher Walken bir finalist değil. Nicolas Cage ilginç bir örnek. Nicholas Cage hiç iyi filmlerde oynadı mı? Tartışma yaratmak – düşündüğümde daha büyük bir tartışma yaratacağım.

Öğrenci: Figüranların bir adım üstünde olan bir kişi. En iyi ihtimalle bir B listesi aktörü.

Profesör Paul Bloom: Affedersin? En bağlantılı kişi mi? En bağlantılı kişi ve tahminimce bu senin haklı olduğunu gösteriyor, Rod Steiger. Tarihteki en bağlantılı aktör o, ancak diğerlerinden çok daha fazla filmde oynadığı için değil. Michael Caine muhtemelen bu gezegendeki herkesten daha fazla filmde oynamıştır, ancak o [Rod Steiger] her türlü filmde rol almıştır. On The Waterfront'ta, In the Heat of Night'ta ve Carpool gibi çok kötü filmlerde oynadı. Dramalarda, suç filmlerinde, korku filmlerinde, westernlerde, gerilimlerde, bilim kurgularda ve müzikallerde oynadı. Şimdi, bazı kişiler Rod Steiger gibidir. Bazı kişiler gündelik hayatlarında çok fazla etkileşime girmektedir ve bence birileriyle etkileşime girerken insanları diğerlerinden ayırt edebildiğimizi biliyoruz.

Kaç kişi şimdi doldurmayı tamamladı? Peki. Bizim bölümde, benim tanıdığım insanlar arasında bu dünyada en fazla bağlantılı olan birisini tanıyorum. Eğer Rumsfeld'le konuşmak isteseydim, bu kişiye gider ve "Beni Rumsfeld'le tanıştırmı mısınız?" derdim. Birisinin halledilmesini istesem, bu kişiye giderdim [gülüşmeler]. Ve diğer yandan, bölümde başka birisini tanıyorum ve bildiğim kadarıyla tanıdığı tek kişi benim [gülüşmeler].

Peki, onun altında puan alan kaç kişi var? On ile yirmi arasında alan kaç kişi? Yirmi ile otuz? Otuz ve kırk? Kırk ve elli? Elli ve altmış? Kaç kişi altmışın üzerinde

puan aldı? Altmışın üzerinde alan var mı? Gladwell bunu pek çok yerde yaptı. Kolej gruplarında ortalama 21. 100'e kadar puan alanlar da var. Yaş ilerledikçe tabii ki de daha yüksek puanlar alınmakta, ülkede daha uzun bulunmakla ise bu puan artmıyor. Gazeteciler doğal olarak yüksek puanlar almakta, akademisyenler ise daha düşük, ancak Gladwell'in vurguladığı, bazı insanların bu açıdan şanslı oldukları. Bazı insanlar diğerlerinden daha sosyaldir ve bu pek çok ilginç şeyle bağlantılıdır.

Bağlantılılık konusunda sosyal faktörler bulunmaktadır ve sosyologların neden Yale'e gitmek iyidir sorusuna verdikleri yanıtlardan birisidir. Yanıtlardan birisi, tabii ki de, müthiş entelektüel faydalarıdır. Bunu bir kenara koyalım. Biraz alaycı yaklaşalım. Bir diğer yanıt, güçlü arkadaşlar edinmenizdir. Bu daha yakın, ancak sosyologların buldukları asıl ilginç yanıt güçlü arkadaşlıklar edinmeniz değil, güçlü tanıdıklar edinmenizdir. Yale sayesinde pek çok güçlü insanlar tanırırsınız ve bunların arkadaşınız olmasına gerek yoktur, onlar tanıdıklarınızdır. Ve sosyologlar, hayatınızın iş bulmak gibi pek çok yönü için tanıdıkların önemli olduğunu, bağlantıların önemli olduğunu vurgulamaktadır ve Yale gibi bir yere giderek edindiğiniz bağlantılar hayatınızın geri kalanı için bu yerin sunduğu herhangi bir entelektüel kabiliyetten daha fazla faydalıdır.

İşte önümüzdeki iki ders boyunca yapacağımız şey bu. İlk önce benlik hakkında konuşacağız. Ardından benlik ve diğerleri hakkında, temel olarak kendimiz hakkında nasıl düşündüğümüz ve diğerleri hakkında nasıl düşündüğümüz üzerine konuşacağız. Ardından, diğer insanlar hakkında nasıl düşündüğümüz üzerine ayrıntılı olarak konuşacağız ve bunun ardından Harvard'lı insanlar, gay insanlar ve siyahi insanlar gibi gruplar hakkında nasıl düşündüğümüz üzerine konuşacağız. Benim için tüm zamanların en favori bulgusundan söz ederek başlayacağım ve bu bulgu benlik hakkında. Bu bulgu spot ışığı etkisi hakkındadır.

Şimdi, benim sabahlarım çoğunlukla bir koşuşmaca içinde geçer çünkü iki çocuğum var. Sabahları kalkarım ve bazı sabahlar alarmı kurmam ve geç kalkarım, yataktan çıkarım, çocukları uyandırırım, hizmetlileri selamlarım, hazırlanırım [gülüşmeler] ve kahvaltı hazırlarım. Ardından evden fırlayarak çıkarım ve saat 3 civarı, bir seferinde bir evsiz olmak üzere, birisi kulağımda koca bir tıraş köpüğü olduğuna işaret eder – çünkü sabah tıraş olurken aynaya bakmamışımıdır bile. Ya da bir seferinde bir partiye katılmışım ve gömleğimi yanlış giydiğimi, cidden yanlış giydiğimi fark etmişim, sadece bir düğme değil. Her neyse [gülüşmeler] ve bu olduğunda kendimi son derece toy hissederim. Ve temel olarak kendimi aşağılanmış hissederim, bu dünyanın sonu gibiymiş ve herkes fark etmiş gibi. Asıl soru, böyle bir şey olduğunda kaç kişi fark eder? Ve spot ışığı etkisi – ya da, benim en favori deneyim hakkında konuşmadan önce, spot ışığı etkisini çok iyi anlatan bir The Simpsons bölümü var. Ve psikolojik testler üzerine de güzel bir anlatımı var ve o yüzden size sırayla hızlıca göstereceğim [video gösterilir].

Bir sosyal psikolog olan Tom Gilovich, işe giderken pembe bir gömlek giydiğimizde, kulağımızda tıraş köpüğü olduğunda sistematik olarak bunu fark eden

insan sayısını abartıyor muyuz anlamında spot ışığı etkisini merak ediyordu. Bir dizi deney yaptı. Ve deneylerinden birisinde, katılımcılarının – standart Psikolojiye Giriş dersi öğrencileri – arasına girdi ve “Yarın bir tişört giymenizi ve bu tişörtün üzerinde bir resim olmasını istiyorum” dedi ve böylece üzerlerinde olabilecek en utandırıcı resimlerin olduğu tişörtler giymelerini sağladı. Görünen o ki, insanlara giydiğiniz tişörtte olabilecek en kötü resim ne olur diye soracak olsanız en sık verilen yanıt Barry Manilow’a bağlanmış Hitler’dir [gülüşmeler]. Ve tişörtünüzde olabilecek en iyi resimler ise Martin Luther King Jr. ve Jerry Seinfeld’dir.

Ve ardından, onlardan günlerini düşünmelerini istedi ve onlara “Kaç kişi tişörtünüzü fark etti?” diye sordu. Ardından, psikologlar etrafta dolaşp insanlara “Kaçınız şu kişinin tişörtünü fark ettiniz?” diye sordular. Ve insanların neredeyse yarı yarıya yanıldıkları ortaya çıktı. Örneğin, onlar 100 kişinin fark ettiğini düşündüğünde, elli kişi fark etmişti. Ve Gilovich ve arkadaşları arka arkaya yapılan çalışmalar sonucunda, insanlar sizi fark etmediği halde sizin insanların sürekli sizi fark ettiklerini sanmanızı ifade eden spot ışığı etkisini buldular. İnsanlar kendilerini fark etmekle meşguller. Ve aslında bu işe yarar bir bilgi.

Gilovich bununla ilgilendi çünkü pişmanlığın psikolojisiyle ilgileniyordu. Ve görünen o ki, ölmekte olan insanlara ya da çok yaşlı insanlara basitçe “Bu hayatta neyden pişmansınız?” diye sorduğunuzda, çoğunlukla denemedikleri şeylerden pişmanlardır. Ancak, neden denemediklerini onlara sorduğunuzda yanıtlar sıklıkla “Aptalca görünürdüm.” şeklinde olmaktadır. Ve ilginç bir bilgi, insanlar sizin diğerlerine dikkat ettiklerini düşündüğünüz kadar dikkat etmemektedirler. Siz bunun iyi ya da kötü olduğunu düşünebilirsiniz, ancak spot ışığı sizin üzerinizde olduğunu sandığınız kadar sık üzerinizde değildir.

Gilovich’in bulduğu bir ikinci etki ise saydamlık etkisidir. Ve saydamlık etkisi oldukça ilginçtir. Saydamlık etkisi, bizim olduğumuzdan daha saydam olduğumuzu sanmamızdır. Burada kötü bir yalancı olduğunu düşünen birisine ihtiyacım var. Sadece üç cümle söylemenizi isteyeceğim. Bunları hatta önceden size söyleyeceğim. Size üç soru soracağım: “Londra’da bulundun mu? Senden küçük kardeşin var mı?” ve “Suşi sever misin?” Şuradaki yanıtlardan birisiyle cevap vermeni isteyeceğim. Ve bu sorulardan birisine yalan yanıt vermeni isteyeceğim. Buradaki görev geri kalan herkesin hangi soruda yalan söylediğini bulmaya çalışması olacak. Yapmak isteyen var mı? Evet. Ve hatta hangisi hakkında yalan söylemen gerektiğini bile yazacağım. Ve o soru için yalan söylemeni istiyorum. Tamam? Hiç Londra’da bulundun mu?

Öğrenci: Hayır, hiç Londra’da bulunmadım.

Profesör Paul Bloom: Senden küçük kardeşin var mı?

Öğrenci: Evet, küçük bir kardeşim var.

Profesör Paul Bloom: Suşi sever misin?

Öğrenci: Hayır, suşi sevmem.

Profesör Paul Bloom: Peki. Bir oylama yapalım. Bunlardan birisinde yalan söylüyordu. Kim birinci soru diyor? Kim ikinci soru diyor? Kim üç diyor? İki ve üç arasında oldukça eşitlik var. Hangisi hakkında yalan söylediğini söyleyebilirsin.

Öğrenci: Üç.

Profesör Paul Bloom: Bu etkinin iki yönü var. Bunlardan birisi insanlar yalan söylemekte oldukça iyiler. Ayağa kalktığına herkesin hangi soruda yalan söylediğini bulabildiği insanlar oldukça nadirdir, ancak saydamlık etkisi bizim bu şekilde hissetmememizdir. Sıklıkla içimizin görüldüğünü düşünürüz ve dolayısıyla insanlar diğerlerinin kendi sırlarını fark edebilme oranını abartmaktadır. Ve aslında, bu sıklıkla, öğretmenin ya da hikâye anlatmanın bu kadar zor olmasının nedenidir çünkü diğerlerinin bildiklerini sürekli abartmaktayızdır. Kendimizi de olduğumuzdan daha saydam olarak düşünürüz.

İkinci bir sosyal psikolojik fenomen ise kendinizin müthiş olduğunu düşünmenizdir. Eğer insanlara “Psikolojiye Giriş dersi bu yarıyı nasıl?” diye soracak olsam ve kendiniz için sınıfın geri kalanına göreli bir değerlendirme yapmanızı istesem ve herkes doğru değerlendirme yapsa ya da sistematik bir yanlılık olmasa, toplam rakam % 50 civarında olmalıdır. Kabaca yarıya yakınınız ortalamadan daha iyi durumda ve yarıya yakınınız ortalamadan daha kötü durumda. Ancak görünen o ki, insanlar sistematik ve dramatik bir şekilde kendilerini ortalamadan daha iyi görmektedir. İnsanlara sorduğunuzda kendilerini ortalamadan daha iyi bir öğrenci, bir âşik, bir öğretmen ve özellikle bir sürücü olarak görecektirler [gülüşmeler]. Araba kullanan herkes kendisinin müthiş bir sürücü olduğunu düşünmektedir.

Bu, Garrison Keillor’un bir hikâyesinde tüm çocukların ortalamanın üzerinde olduğu bir yere dayanarak Wobegon Gölü etkisi olarak adlandırılmaktadır. Ve Wobegon Gölü etkisi psikolojide, herkesin kendisini ortalamadan daha iyi görmesiyle, bir sistematik yanlılıkla ilişkilidir. Psikologların bilmediği ise, Wobegon Gölü etkisinin neden var olduğudur ve bazı öneriler vardır. Birisi aldığımız geribildirim doğasıdır. Yani, hayatınızın pek çok yönüne ilişkin sadece iyi olduğunuzda, iyi bir şeyler yaptığınızda geribildirim alırsınız. Normal, üretken, sağlıklı ve mutlu bir çevrede, insanlar size ne kadar kötü olduğunuzu söyleyip durmazlar, ancak iyi olduğunuz şeylerde iltifat ederler ve bu da belirli alanlarda insanlarda şişirilmiş bir benlik değerine yol açabilir.

İkinci bir olasılık iyi olmanın farklı kriterleri olmasıdır. Örneğin, bir sürücü için, insanlardan ne kadar iyi bir sürücü olduklarını değerlendirmelerini istesem, genellikle düşündükleri – “Ben ortalamadan iyiyim” derler, ancak aslında yaptıkları sürücülüğün bir yönüne odaklanmalarıdır. Dolayısıyla, bazıları “Hey, ben çok iyi bir paralel park ediciyim, demek ki çok iyi bir sürücüyüm” diyebilir. Diğerleri, “Çok dikkatliyim, yani çok iyi sürücüyüm” diyebilir. Diğerleri “Başkalarının yapamayacaklarını yaparım, çok iyi sürücüyüm” diyebilir [gülüşmeler] – ancak bunun da ötesinde burada ve başka alanlarda ifade edilen, insanların kendileri hakkında iyi hissetme motivasyonlarına dair psikolojik bir etki bulunmaktadır. Önemli olduğunuzu düşünürsünüz ve bu

nedenle spot ışığı etkisi vardır. Düşüncelerinizin görülebildiğini düşünürsünüz, bu nedenle saydamlık etkisi vardır. Ancak bunun ötesinde, normal ve sağlıklı bir zihinle kendinizin müthiş olduğunu düşünürsünüz.

Bunlar çeşitli şekillerde ortaya çıkmaktadır. Benliğe hizmet eden yanlılıklar olarak adlandırılan şeylerde de ortaya çıkmaktadır. Vize sınavında, yarınız ortalamadan iyi not aldı, yarınız ise ortalamadan daha kötü not aldı, ancak tek tek her birinize yanıtların neden simetrik olmadığını sorabilirim. Vize sınavında iyi not almış olanlar bunu kapasite ve yetenek kavramlarıyla açıklardı. “Ben akıllı, çalışkan ve zeki olduğum için” derlerdi. Kötü not alanlar ise, “Sınav adil değildi. Ben meşguldüm. Yapacak daha önemli işlerim vardı” derlerdi. Profesörler de böyle – Bir makaleleri kabul edildiğinde, bunun nedeni makalenin çok zekice olmasıdır. Ancak bir makaleleri reddedildiğinde bunda (EKLENDİ) kendilerini kıskanan editör ve hakemlerin bir komplosu söz konusudur. Bu asimetri her zaman vardır. Bu asimetri sporcularda, yöneticilerde ve kaza raporlarında görülmektedir. Ve tekrar, bu bir tür pozitif pekiştirme tekniğidir. Müthiş olduğunuzu düşünürsünüz ve siz müthiş olduğunuz için başınıza gelen iyi şeyler sizin müthişliğinizden kaynaklanmakta, ancak kötü şeyler ise talihsizlik ve kazayla açıklanmaktadır.

Benliğin üzerinde konuştuğum son bir yönü ise, yaptığınız şeyin anlamlı olduğu fikridir. Ve bu sosyal psikolojinin en ilginç alt alanlarından birisidir. Bu fikir sosyal psikolog Leon Festinger tarafından geliştirilmiştir ve bilişsel çelişki teorisi olarak adlandırılmaktadır. Ve Festinger’in ilgilendiği fikir, insanların zihinlerinde bir tutarsızlık yaşadıklarında ne olduğu üzerinedir. Ve bu durumun çelişki adını verdiği rahatsız edici bir duygusal durum oluşturduğunu ileri sürmektedir. Ve bizim de çelişkiyi azaltmak üzere davrandığımızı ileri sürmüştür. Zihnimizde bir karşıtlık olduğunda mutsuz oluruz ve çelişkiyi gidermek üzere adımlar atarız.

Bu aslında oldukça genel görünmektedir, ancak buna ve gündelik hayatta nasıl işlediğine çarpıcı örnekler vardır. Bu son derece basit örnek doğrulama yanlılığıdır. Bazılarınız politik olarak sağcıdır. Bazılarınız ise politik olarak solcudur. Size hangi dergileri okuduğunuzu sorsam, sağcı olan insanların sağcı dergileri okuduklarını ve solcu olan insanların solcu dergileri okudukları görülmektedir çünkü insanlar kural olarak inandıkları şeylere karşı çıkan bilgiler almaktan hoşlanmamaktadır. İnanırları şeyi onaylayan ve bunları destekleyen bilgiler almak istemektedirler. Eğer Bush’u destekliyorsanız, Bush hakkında iyi haberlere bakarsınız, eğer Bush’u desteklemiyorsanız onun hakkında kötü haberler ararsınız.

Ve bu kendini pek çok ilginç yolla göstermektedir. Size çok basit bir deneyden bahsedeceğim. Bu deney Yale’den Louisa Egan tarafından yapılmıştır ve bir noktaya işaret etmektedir – ardından bunun gerçek hayattaki doğurgularına da değineceğim. Çok basit. Üç tane M&M’iniz var. Önce karşınızdakinin herhangi bir M&M’i diğerinden daha fazla sevmediğinden emin olmak üzere ön test yaparsınız. Ve üç M&M’iniz var. Kimin umurunda? Ve ardından ondan ikisinden birisini tercih etmesini istersiniz. Ve düşünün ki, kırmızı olanı seçtiler. Bir tanesini seçmek zorundasınız. Ve kırmızı olanı

uyorlar. Şimdi, kırmızı olanı alıp onlardan kalan iki tanesinden birisini tercih etmesini istiyorsunuz. Görünen o ki, çok büyük ölçüde ve siz de kendinizi bu durumda düşünebilirsiniz, şunu seçerler, geri çevirmediklerini tercih ederler. Ve iddia edilen, kararınızı meşrulaştırmak için bunu tercih ettiğinizde, tercih etmediğinizi kötülemektesinizdir. Ve dolayısıyla bu tercih etmediğiniz artık kusurludur ve bir üçüncüyle karşılaştırıldığında bu üçüncüyü tercih edersiniz. Özellikle ilginç olan bu etkiyi üniversite öğrencileriyle oldukça kolay elde edersiniz ancak bunu 4 yaşındaki bebekle ya da maymunla da elde edebilmenizdir. Yani bu kötülemenin oldukça genel olduğu düşünülebilir.

Peki, bu laboratuvarında elde edilen bir etki ancak bilişsel çelişkinin daha ilginç örnekleri de var. Bir tanesi çok ünlü olan ve hakkında bir karikatür bulunan yetersiz gerekçe etkisidir. Adam, “Neden seni danışmanım olarak işe almalıyım?” diye sorar, köpek “Ben çalışanların moralini yükseltmek için bilişsel çelişkinin özel işlemini kullanmaktayım” der. “Nasıl çalışır?” “Eh, insanlar saçma bir durumda olduklarında zihinleri uygun bir illüzyon yaratarak durumu akla uygun hale getirir.” Pek de doğru değil. İnsanların içsel bir çatışmaları olduğunda, rahatsız edici bir şey olduğunda – yani doğrudur. Birisine şöyle dersiniz, “Patronundan en az iki kat daha zeki olmana rağmen bu sefil işte çalışman sence de garip değil mi? Çalışma saatleri uzun, maaş vasat, kimse katkına saygı duymaz, yine de özgür iradenle burada çalışmayı seçiyorsun. Bu saçma. Hayır. Bekle. Bir nedeni olmalı. Burada çalışmalıyım çünkü bu işi seviyorum, burayı seviyorum [gülüşmeler].”

Bu gerçekten işlemektedir. İşte Festinger’in klasik deneyi. İki grup katılımcıya son derece sıkıcı bir görev verdi, bunların yarısına çalışmanın yapıldığı günlerde iyi bir para eden 20 dolar verdi, diğer bir gruba ise hakaret edersine küçük bir para olan bir dolar verdi ve ardından “Görev hakkında ne düşünüyorsunuz?” diye sordu. Sonuçlar, bir dolar ödenen grubun görevi yirmi dolar ödenen gruba göre çok daha eğlenceli bulunduğunu göstermektedir. Şimdi, bunu bir an düşünün. Ters yönde olacağını düşünmüş olabilirsiniz, “Ooo, evet, yirmi dolar, yirmi dolar aldığıma göre hoşuma gitmiş olmalı”, ancak gerçekte, yirmi dolar alan insanlara “Görev hakkında ne düşünüyorsunuz?” diye sorduğunuzda akıl yürütmeleri “Çok sıkıcıydı. Yirmi dolar için yaptım” şeklindedir. Bir dolar ödenenler ise Dilbert karikatürlerindeki karakter gibidir. Bir dolar ödendiğinde yaptıklarını meşrulaştırmak için “Evet, bir eşek olmak istemiyorum. Bu sıkıcı işi bir dolar için yapan birisi olmak istemiyorum. O kadar da kötü değildi, aslında biraz ilginçti de, pek çok şey öğrendim.” demektelerdir.

Bunun gerçek hayatta pek çok doğurgusu vardır. Festinger, dünyanın sonunun geldiğine inanmış ve bir dağa çıkıp orada dünyanın sona ermesini bekleyen bir grup insan üzerinde mükemmel bir çalışma yaptı ve bunu When Prophecy Fails adlı kitabında yazdı. Dünyanın ne zaman sona ereceğine dair kesin bir tarih ve saatleri vardı. Onlarla takıldı ve zaman geldiğinde dünya sona ermedi. İnsanlar bunun ardından şunu dediler ve Festinger asıl olarak bununla ilgileniyordu – ailelerinden ayrılmışlardı, evlerini satmışlardı, sahip oldukları eşyaları satmışlardı, tüm paralarını kaybetmişlerdi ve teorilerinin yanlış olduğu ortaya çıkmıştı, ancak Festinger’in

gördüğü “Tanrım, ne kadar geri zekâlıyım” dedikleri değildi. Tersine, “Bu harika. Bu kesinlikle bizim dağa çıkmamızın dünyanın sonunu ertelediğinin ve doğru şeyleri yapıyor olduğumuzun göstergesidir. Daha akıllı olamazdım.” diyorlardı. Ve genel olarak, insanlar bir şeye çok fazla enerji, para ya da çaba harcadıklarında, bunun yanlış olduğunun gösterilmesine olağandışı derecede direnç göstermektedirler.

Şimdi, insanlar bilişsel çelişkiyi örneğin aşırı zorlama gibi çeşitli şekillerde manipüle etmektedir. Aşırı zorlama bilişsel çelişkinin işteki bir biçimidir. Kardeşlik dernekleri, tıp okulları ve çeşitli organizasyonlar insanları aşırı zorlarlar. Yaptıkları, insanlar gruba katıldığında onları aşılamak, acı çekmelerini sağlamak, işkence ve hoş olmayan şeyler yaşamalarını sağlamaktır. Neden? Çünkü birisinin gruptan hoşlanmasını sağlamada oldukça başarılıdır. Eğer bir derneğe katılırsam – aynı zamanda yasadışıdır – ancak yine de bir derneğe katılacaksam ve onlar da bana “Hoş geldin Dr. Bloom. Buyurun. Bir şeker alın.” deseler ve çok iyi vakit geçiresek. Ben de “evet, iyi bir fikir gibi görünüyor” diye düşünürüm. Ancak bir derneğe katılısam ve üzerime inek dışkısı dökseler, yağmurda bir ay boyunca külotlu çorap giyerek ayakta dikilmemi sağlayıp bu arada üzerime taş atsalar [gülüşmeler] bunların sonunda ben de “Tanrım, bu derneğe katılmak için bütün bu şeyleri yaşadım. Mutlaka çok iyi bir şey olmalı.” diye düşünürüm. Ve gerçekten de, bilişsel çelişki yoluyla aşırı zorlamak bunun gerçekten çok, çok değerli olduğu çıkarımına yol açmaktadır ve bunun için vardır.

Eğer politik biriyse, bir parti için çalışıyorsanız, gönüllüleriniz olacaktır ve bu insanlara para ödemeniz gerekli değildir. Bunun nedenlerinden birisi açıktır, insanlara para ödememek daha ucuzdur, ancak diğer neden daha ilginçtir. Eğer insanlara para ödemezseniz, sizin amacınıza daha bağlı olacaklardır. Tekrar, bu bilişsel çelişkidir. Eğer sizin için çalışmam için bana ayda on bin dolar öderseniz, sizin için çalışırım ve “Bunu ayda on bin dolar için yapıyorum, oldukça mantıklı.” diye düşünürüm, ancak eğer bunun karşılığında bir şey almıyorsam, o zaman “Bunu neden yapıyorum?” diye düşünürüm. Ve sonuçta, sizin hakkınızda çok iyi düşündüğüme karar veririm.

Ücretsiz terapinin işe yaramadığı görülmektedir. Bu bence [gülüşmeler] Terapistler parayı sevmeleri de dâhil olmak üzere pek çok nedenden ötürü para istemektedir. Ancak para istemelerinin bir nedeni de, terapiye para ödemediğinizde onun işe yaramaz olduğunu düşünmenizdir. Bir şeylerden vazgeçmeniz gerekmektedir. Böylece, bilişsel çelişki ne için bir şeyden vazgeçiyorsanız bunun bir değeri olduğunu düşünmenize ve ardından bundan hoşlanmaya başlamanıza yol açmaktadır.

Son olarak, bilişsel çelişki çocuklarda görülmektedir. Eğitimde ya da gelişim psikolojisinde en çok tekrarlanan ve güçlü bulgulardan birisi oldukça basittir. İki grup çocuk alırsınız ve onlardan resim çizmeleri gibi bir şey istersiniz. Çocukların yarısını ödüllendirirsiniz. Onlara bir çıkartma ya da oyuncak verirsiniz. Diğer yarısını ödüllendirmezsiniz. Şimdi, davranışsal psikolojide edimsel koşullama bakış açısından, ödüllendirdiğiniz çocukların bunu daha fazla yapması gerekir. Edimsel

koşullama böyle çalışmaktadır. Ancak gerçekte, ödüllendirdiğiniz çocuklar daha sonrasında bu aktivitenin daha az değerli olduğunu düşünmekte ve ödül olmadığında bu aktiviteyi yapmaya daha az yatkın olmaktadır. Ve fikir yine, ödül almayan çocuklar kendilerine “Bunu yapmak için bir sürü zaman harcadım, kendi içinde bir değeri olmalı” derken, ödül alan çocukların “Ben bunu çıkartma için yaptım. Ben bunu oyuncak için yaptım. Bu aslında benim umurumda değil” demektedir. Dolayısıyla, ödüllendirilen çocuklar için bir tehlike bulunmaktadır ve bu onlara yaptıkları bir aktivite için çok fazla ödül vermeniz ve dolayısıyla aktivitenin kendisinin kötülenir hale gelmesidir.

Şimdi, burada ne olup bittiği hakkında dikkatli olmalıyız. Bu sadece basit tutarsızlık değildir. Şimdi, yetersiz gerekçe etkisine geri dönelim. Bir dolar grubu bir görevi yirmi dolar grubundan daha eğlenceli olarak değerlendirdi. Ve bu doğru, her iki grup da görev hakkında yalan söylemek için bir gerekçeye ihtiyaç duyuyordu. Her iki grup da görevin ne kadar ilginç olduğunu söylemek için bir gerekçeye ihtiyaç duyuyordu ve her iki grubun da bir gerekçesi vardı. Her ikisi de bunu sonuçta para için yapıyordu. Bilişsel çelişki biraz daha gizli bir etkidir. Sadece bir uyumsuzluk olması değildir. Tersine, biz inançlarımızı olduğumuzdan daha ahlaklı ve rasyonel görünmek için uyarlarız. Aşırı zorlamayı ele alalım. Bütün bu şeyleri bana yapmalarına izin vermemin oldukça iyi bir nedeni vardır. Ben insanların bana böyle şeyler yapmasına izin veren türden bir insanım. Problem bu yanıtın benim kabul edebileceğim bir yanıt olmaması. Dolayısıyla, bilişsel çelişki, kendimi daha iyi hissedeceğim türden bir yanıt üretmem için beni motive eder; “Bu içinde müthiş insanların olduğu gerçekten müthiş bir grup olmalı” gibi bir yanıt. Diğer bir deyişle, bizim müthiş olduğumuza inanmak gibi bir yanlılığımız vardır.

Sonuç olarak, sosyal psikolojide sizin hakkınızda ortaya çıkan üç temel bulgu vardır. Birisi, onlar fark etmese de sizin herkesin sizi fark ettiğine inanmanızdır. Hikâyenizin kahramanı sizsinizdir. İkincisi, siz müthişsiniz, olabilecek tüm açılardan siz, her biriniz ortalamadan daha iyisiniz. Ve son olarak, sizin yaptıklarınız anlamlıdır. Eğer bir anlam ifade etmiyorsa siz – ya da daha iyisi, eğer yaptıklarınız sizi aptal gösteriyorsa, manipüle ediliyor ya da ucuz gösteriyorsa, bunu kafanızda anlamlı hale gelecek şekilde çarpıtırınız.

Şimdi kendimiz ve diğerleri hakkında nasıl düşündüğümüze, diğerleri hakkında düşünmemize kıyasla kendimiz hakkında nasıl düşündüğümüze geçmek istiyorum. Ve bu bizi yüklem kavramına götürüyor. Yükleme birisinin davranışlarının nedeni hakkındaki iddialardır ve Heider – şimdi insanların davranışlarının çeşitli nedenleri vardır. Bana hakaret ettiğinizi ya da bana çok nazik olduğunuzu düşünün. Sizin nazik bir insan olduğunuzu ya da kaba bir insan olduğunuzu düşünebilirim. “Bu sizin için çok iyi bir gün” ya da “Çok fazla stres altındasınız ya da bir şey istiyorsunuz” diyebilirim. İnsanlar için çok çeşitli yüklemeler yapabiliriz ancak Heider’in anlayışına göre insanların davranışlarını onların kişilik özelliklerine, uzun zamandır kim olduklarına yükleme eğilimindeyizdir. Ve bu kişi yanlılığı olarak bilinir. Ve genel olarak, insanlar kişiye çok fazla ağırlık vermekte ancak duruma bu kadar ağırlık

vermeme eğilimindedir. Bu zaman zaman temel yüklem hatası olarak da bilinir. Psikolojideki temel fikirlerden birisi olan temel yüklem hatası, bir insanın kişiliğine ya da doğasına ya da arzularına gereğinden fazla yüklem yapmamız, ancak duruma ya da bağlama bu kadar yapmamamızdır.

Bunun pek çok örneği bulunmaktadır. Örneklerin pek çoğu zekâyla ilgilidir ve örneğin, insanların profesörlerin zekâlarını abartarak algıladıklarına dair çalışmalar bulunmaktadır. Neden? Çünkü ben buraya çıkıyorum ve bildiğim bir ya da iki şey hakkında konuşuyorum ve dolayısıyla benim çok şey bildiğimi çıkarsamak oldukça kolay, ancak aslında bu dönem bittiği anda size bildiğim her şeyi anlatmış olacağım [gülüşmeler]. Ve aslında siz de buraya gelip bildikleriniz hakkında konuşuyor olsanız, siz de çok akıllı görünüyorsunuz.

Bunu anlatan en iyi çalışma iki insan alıp yazı tura attığınız bir yarışma şovu çalışmasıdır. İçlerinden birisi yarışma yöneticisi olur ve soruları, istediği herhangi türde soruları yönetici sorar. Ve diğer kişi soruları yanıtlamak zorundadır. Ve eğer ciddi bir şekilde oynarlarsa, yarışma yöneticisi diğer kişiyi mahvedecektir. “Köpeğimin adı neydi?” [gülüşmeler] “Hmm, bilmiyorum” “Doğduğum şehrin baş harfi nedir?” “Hmm, bilmiyorum”. Ve bunu izleyen üçüncü bir kişinin “Kimin umurunda? Bunu sadece bir yazı tura attıkları için yapıyorlar” demesini beklersiniz. Ancak gerçekte, bunu izleyen kişiden zekâlarını değerlendirmesini istediğinizde yarışmada soruları soran kişiye diğerinden daha yüksek zekâ puanı vermektelerdir. En nihayetinde, “O birçok yanıtı biliyor görünüyordu. Diğerleri pek de doğru yanıtlar veremedi”.

Durumun etkisini hesaplamakta pek başarılı değiliz. Eğer bir iş konuşması yapmanız gerekiyorsa – özellikle lisansüstü öğrencilere sesleniyorum – olur da bir iş konuşması yapmanız gerekirse ve slayt makinesi bozulursa, battınız demektir. Kimse “Hmm, bu çok da iyi bir konuşma değil çünkü slayt makinesi bozuldu” demeyecektir. Tersine “Bu konuşma bu kişi yüzünden çok da iyi bir konuşma değil” diyeceklerdir. Birisi bir konuşma yapabilir ve biz de bütün bu süre boyunca ona ukalalık yapabiliriz ve diğer insanlar “Konuşmacı konuşma boyunca biraz üzgün görünüyordu [gülüşmeler]. Sanki biraz gergin bir tip gibiydi” diyebilirler [gülüşmeler].

Bu çok daha uç durumlara çekilebilir ve eğer bir durumları varsa en uç durum aktörlerinkidir – Bunun kim olduğunu, hangi aktör olduğunu bilen var mı? [gülüşmeler] Aranızda 1950’de hayatta olan var mı? [gülüşmeler] Bu Robert Young. Onun oynadığı kısımları bilen var mı? Doktor Marcus Welby adlı ünlü bir dizide Marcus Welby isimli bir doktoru oynadı ve Marcus Welby müthiş bir doktordu. Sevecen ve nazikti, ev ziyaretleri yapardı, hayatlar kurtarırdı, insanlara yardım ederdi ve görülen o ki, Robert Young bunun ardından kendisinden tıbbi konularda öneri isteyen insanlar tarafından binlerce mektupla bir mektup yağmuruna tutulmuştu. [gülüşmeler] Ve o da, bir anda, bu temel yüklem hatasını – insanların aktörü rolüyle karıştırmasını – televizyona çıkıp “Ben bir doktor değilim ama televizyonda birisini oynuyorum” dediği ünlü sözünü kafeinsiz kahve Sanka’nın faydalarını destekleyerek istismar etti ve

insanlar da bunu duyunca “Evet, o zaman tıbbi konularda mutlaka bir uzmanlığı olmalı” diyerek karşıldılar [gülüşmeler].

Görülen o ki, aktörler ve rollerini birbirine karıştırmak oldukça yaygın bir şey. Örneğin, pek çok insan Sylvester Stallone’un Vietnam Savaşı’ndaki gerçek bir kahraman olduğunu düşünmekte ya da tüm Rambo filmlerini düşününce bir tür kahraman olduğunu düşünmektedir, ancak gerçekte Vietnam savaşı sırasında o bir İsviçre okulunda on iki ve on beş yaş arasındaki kızlara eğitim veriyordu. Ancak öyle görünmemektedir çünkü rolleri insanları nasıl gördüğümüzü etkilemektedir. Bu film yirmi yıl önce ortaya çıktığında gay bir erkeği oynayacak bir karaktere ihtiyaç duyuyorlardı. Benim bütün film bilgilerimi edindiğim IMDb’ye göre, tüm büyük starlara, Harrison Ford, Michael Douglas ve Richard Gere, bu rolü önerirler, ancak hiçbiri bu rolü kabul etmez çünkü hiçbiri gay bir erkeği oynamak istemez çünkü insanlar onların gay olduğunu düşünebilir diye düşünürler. En sonunda, bu rolü oynaması için bir tür B listesi oyuncusu olan Harry Hamlin’i bulurlar.

Temel yükleme hatasının aktörü rolüyle karıştırmak anlamında en uç örneği ise, Leonard Nimoy’du çünkü Uzay Yolu’nda duyguya sahip olmayan bir Vulcan olan Spock’ı oynamıştı ve kendisini sokakta gören insanlar tarafından defalarca gerçek bir Vulcan olarak görülüyordu [gülüşmeler]. Bu konudan bir Vulcan olmadığı tüm yönlerini anlattığı Ben Spock Değilim adlı bir kitap yazacak kadar sıkılmıştı [gülüşmeler]. Kariyeri, yıllar sonra vazgeçip Ben Spock’ım adlı bir kitap yazarak sonunda temel yükleme hatasını kabullenmesine kadar, Vulcan doğasından farklı çeşitli roller oynama girişimleriyle durma noktasına gelmişti [gülüşmeler].

Bu dersi on yıl önce vermiş olsaydım, temel yükleme hatasının bir insan evrenseli olduğunu, birlikte doğduğumuz, insan doğasının temel bir yönü olduğunu söyledim. Ancak, bu yanlışlıkları çeşitli ülkelerden, bu çalışmada ise Birleşik Devletler ve Hindistan’ı karşılaştıran birtakım oldukça ilginç kültürlerarası araştırmadan, bunun tamamen doğru olmadığını biliyoruz. Ve görülen o ki neden her ne olursa olsun farklı açıklamaları konuşmak bir başka ders gerektirir, insanlar diyelim ki sekiz yaşlarında temel yükleme hatasını yapmıyorken, insanların kendi kaderlerini belirledikleri yönünde bir ideolojinin olduğu Batı kültürlerinde bu hata gözlenmektedir ve insanlar kişinin rolünü abartarak algılamaktadır.

Bazı doğu kültürlerinde daha çok bir inanç kültürü vardır ve duruma daha fazla yükleme yapılmaktadır. Ve bu pek çok şekilde gösterilmiştir. Örneğin, gazetelerdeki cinayet haberlerine baktığınızda, Birleşik Devletler gibi kültürlerde haber, cinayet sanığının kişilik özelliklerine odaklanma eğilimindedir. Hindistan gibi ülkelerde, haberler daha çok kişinin cinayet işlemesine yol açmış olabilecek duruma odaklanma eğilimindedir. Dolayısıyla bu, bir şeyi kendi kültürümüzde görmemizin ve bunun belki de yaygın bir şey de olmasının, bunun mutlaka evrensel olduğu anlamına gelmeyeceğinin iyi bir hatırlatıcısıdır.

Şimdiye kadar konuştuklarımızı özetleyim ve bunlar üzerinde bu ders biraz daha duracağız, şu ana kadar sosyal psikolojideki iki ahlaki olgu üzerinde durduk. Birisi

benliğin yüceltilmesi, diğeri ise diğerrinin aşırı basitleştirilmesi olarak adlandırabileceğiniz şeylerdir. Şimdi bizler davranışlarımızın, durumun ve kişisel doğalarımızın karmaşık bir bileşimi olduğunu biliyoruz. İşler kötüye gittiğinde, durumu suçlarız. İşler iyiye gittiğinde, benliğe hizmet edici yanlılıklar sayesinde kendimize itibar ederiz. Ancak bunu diğerr insanlar için yapmayız. Diğerr insanlara karşı çok daha az affediciyizdir. Aptalca bir şey yaparsınız, o zaman aptal bir insansınızdır. Ben aptalca bir şey yaparım, o gün kötü bir gündür. Dolayısıyla, kendimiz hakkında nasıl düşündüğümüz ve diğerrleri hakkında nasıl düşündüğümüz arasında böyle bir fark vardır.

Şimdi diğerr insanlar hakkında ne düşündüğümüz hakkında biraz konuşalım ve konuya diğerr insanlardan neden hoşlandığımızla başlayalım. Ve burada, daha önce Peter Salovey'in muhteşem dersinde ele alınan bir konuya biraz değineceğim. Şimdi, diğerrlerinden hoşlanmamızın bazı yönleri çok açıktır ve bunlar hakkında Dekan Salovey'in dersinde ve cinsel çekicilikten bahsederken konuştuk. Dürüst olan, nazik olan, akıllı olan, eğlenceli olan insanlardan hoşlanırsınız ancak tekrar tekrar yapılan çalışmalar ,burada iş üstünde olan başka temel süreçler de bulmaktadır ve bunlardan üç tanesini de burada listeleyeceğim.

Birincisi yakınlık. Fiziksel olarak yakın olduğumuz insanlardan, fiziksel ve mekânsal olarak yakın olduğumuz, birlikte sık zaman geçirdiğimiz insanlardan hoşlanma eğilimindeyizdir. Bir çalışmada, Manhattan'da bir konut projesini incelemişler ve insanlara en yakın arkadaşlarının nerede oturduğunu sormuşlardır ve insanların % 90'ı "En yakın arkadaşım benimle aynı apartmandadır demiş ve % 50'si aynı katta olduğunu söylemiştir. Yale'deki en iyi arkadaşınızın kim olduğunu sorun. Kaçınız için sizinle aynı fakülteden birisidir? Peki. Kaçınız için farklı fakülteden birisidir? Peki, eşit diyelim ancak diğerr yandan sizin fakülteniz olmayan birden fazla fakülte vardır. Kaç tanenizin en yakın arkadaşı sizinle aynı katta? Evet. Peki, bu sınıftan birisiyle evlenecek olsanız, bu yanınızda oturan kişi mi? [gülüşmeler]

Şimdi bu bir bakıma oldukça sıradan bir bulgudur. Tabii ki de, daha sık karşılaştığınız insanlarla daha ilgili olacaksınız. Başka türlü nasıl olabilir ki? Ancak gerçekte bundan daha fazladır. Bir şeyi ne kadar sık görürseniz o kadar hoşlanırsınız ve bu etki zaman zaman "maruz kalma etkisi" olarak da bilinir. Maruz kalma etkisi basitçe bir şeyi görmenin rahat ve güvenilir hale gelmesinden dolayı onu hoşlanılabilir hale getirmesidir. James Cutting'in yaptığı bir çalışmada, Cutting bir Psikolojiye Giriş dersi verdiği sırada her ders başlangıcında ekranda resimler gösteriyordu. Ekranda resimler gösteren bir ekran koruyucu kullanıyordu ve bu resimler hakkında da bir şey söylemedi. İnsanlar oturup notlarını hazırlarken onlara bakıyorlardı. Ve dönemin sonunda, insanlardan bazı resimleri ne kadar hoşlandıkları açısından değerlendirmelerini istedi ve her ne kadar insanlar bu resimlerden herhangi birisini gördüklerini hatırlamıyor olsalar da, daha önce görmüş oldukları resimlerden daha çok hoşlanma eğilimindediler. Onlar bir şekilde daha tanıdıktı ya da daha hoşlanılabilirdi.

Eğer size kendinizin bir resmini ya da aynadaki görüntünüzü sunacak olsam hangisinden daha çok hoşlanırdınız, buna yanıt çok güçlüdür. Aynadaki görüntünüzden daha çok hoşlanırdınız çünkü aynadaki görüntünüz her gün karşılaştığınız görüntünüzdür. Eğer en yakın arkadaşınıza sizin bir resminizi ve aynadaki görüntünüzün resmini sunacak olsam, en yakın arkadaşınız resminizden daha çok hoşlandığını söyleyecektir çünkü her gün karşılaştığının karşılığı budur. Aşinalık kendi başına bir hoşlanma arzusudur, hoşlanmak için bir etkidir.

Benzerlik – bizler bize benzer olan insanlardan hoşlanırsınız. Arkadaşlar birbirlerine oldukça benzer olurlar. Karı ve kocalar da öyle. Şimdi, bir ölçüde, benzerliği yakınlıktan ayırmak güçtür. Yani, Yale'deki arkadaşlarınızla benzer olduğunuz gerçeği, Yale'deki arkadaşlarınıza yakın olmanızdan kaynaklanıyor olabilir ve Yale'deki insanlar birbirlerine oldukça benzerlerdir. Ancak, benzerliğin yakınlıktan öte çekicilik ve hoşlanma üzerinde etkili olduğuna ilişkin pek çok kanıt vardır. Benzerlik bir evliliğin başarılı olup olmayacağını öngörmekte ve insanların tam olarak bilemediği bir fenomen aracılığıyla eşler bir ilişki süresince giderek daha çok benzer hale gelmektedir.

Son olarak, insanlar güzel görünen insanlardan hoşlanmaktadır. İnsanlar çekici insanlardan hoşlanmaktadır. Fiziksel olarak çekici insanlar daha akıllı, daha sosyal, daha yetkin, daha nazik olarak görülmektedir. Şimdi, bazı alaycı olanlarınız ya da çok iyi görünümlü olanlarınız “evet, benim gibi iyi görünümlü insanlar gerçekten daha akıllı, daha yetkin, daha sosyal ve ahlaki olarak daha iyidir” diye düşünebilir. Bu delice bir yanıt değildir. Örneğin, iyi görünmenin avantajları hayatınızı çok daha kolay hale getirebilir. Öğretmenler size daha fazla tepki verir, insanlar size daha iyi davranır, hayatta kendi yolunuzu çizmek üzere daha fazla şans edirsiniz, daha fazla para kazanırsınız, birtakım şeylere erişiminiz daha fazladır ve bütün bunlar hayatınızı iyileştirmeye yol açabilir. Bu İncil’de “Matthew etkisi” olarak bilinir. Matthew etkisi, İsa’nın dediği gibi “Herkesin sahip olmasına izin verilmelidir ve o da bundan yeterince sahip olmalıdır” durumunda kullanılan bir gelişim psikolojisi kavramıdır. Bu, eğer iyi görünümlüyseniz aynı zamanda akıllı da olacağınız; ancak olmayandan elinde olan da alınmalıdır, anlamına gelmektedir. Bu zengin daha da zengin olur, fakir elindekini de yitirir deyişinin uzun versiyonudur. Ve öğretmenlerin çekici çocukları daha akıllı ve başarılı olarak değerlendirdiklerine dair çeşitli çalışmalar vardır. Yetişkinler çirkin bir çocuk yaramazlık yaptığında onun çirkin bir ruha sahip olduğunu düşünmektedir [gülüşmeler] ancak güzel bir çocuk ise “ah, şu küçük yaramaz, mutlaka birisi aklına girmiştir”.

Ben Arizona Üniversitesi’ndeysen, tüm hatırladığım mahallemizde Adonis adında küçük bir çocuğa yakın bir yerde yaşadığımızı [gülüşmeler]. Tatlı çocuk, ama lütfen [gülüşmeler]. Ve sahte mahkemelerde jüri çirkin insanlara daha fazla ceza vermektedir [gülüşmeler]. Bu Matthew etkisidir, elinde az bir şey olanlar ellerindekini de kaybetmekte ve hatta hapse atılmaktadır.

Size Şimdi anlatacağım son zamanlarda yapılmıŐ bir çalışma var, ancak bir deney denir mi emin değilim. Çalışmada, bir alışveriŐ merkezinin otoparkında insanlar gözleniyor ve ebeveynlerin çocukları çirkinse güzel olduğu duruma göre çok daha hoyrat olduğu görölüyor. Ve bunu, herhangi bir nedenle, çirkin çocuğun aile için daha az önemli olduğu gerçeğine bağlıyorlar. Bir seferinde televizyonda bir poker oyunu izliyordum ve kaybeden kişi aynen Şöyle dedi “beni çirkin bir üvey evlat gibi ezdiler” [gölüşmeler] ve çirkin üvey evladın kaderi ise, çok da iyi bir kader değildir ancak bu da iyi bir çalışma değil. Birincisi, bunu nasıl politik olarak doğru bir Şekilde söyleyeceğimi bilmiyorum, ancak çirkin çocukların ebeveynlerinin kendileri de çirkin olma eğilimindedir [gölüşmeler] ve belki de aslında buldukları Şey irkin insanların güzel insanlardan daha Őiddet eğilimli olduğudur [gölüşmeler]. Bu dersi durdurmak için mükemmel bir zaman [gölüşmeler] ve ben de dersi bitireceğim ve sosyal psikolojiye arŐamba günü devam edeceğiz.